

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Geschäftsbericht 2002





Kennzahlen TAKKT-Konzern in Millionen Euro nach IAS

	1998*	1999*	2000	2001	2002
Umsatz	539,4	627,5	762,8	824,1	783,7
Veränderung in %	14,9	16,3	21,6	8,0	-4,9
EBITDA	67,4	72,6	90,3	86,6	85,7
in % vom Umsatz	12,5	11,6	11,8	10,5	10,9
EBITA	61,4	65,1	81,3	76,4	75,1
in % vom Umsatz	11,4	10,4	10,7	9,3	9,6
EBIT	58,4	57,1	68,6	57,7	57,0
in % vom Umsatz	10,8	9,1	9,0	7,0	7,3
Konzernjahresüberschuss vor Steuern	56,4	50,2	55,5	35,5	39,0
in % vom Umsatz	10,5	8,0	7,3	4,3	5,0
Steuerquote in %	50,1	37,8	39,8	45,4	37,2
Konzernjahresüberschuss	28,2	31,2	33,5	19,4	24,5
in % vom Umsatz	5,2	5,0	4,4	2,4	3,1
Cashflow	37,3	46,7	55,1	48,3	53,0
Investitionen****	73,8	121,2***	169,1	24,0	8,6
Abschreibungen	9,1	15,5	21,6	28,9	28,7
Cashflow pro Aktie in Euro	-	0,63	0,75	0,65	0,72
Ergebnis pro Aktie in Euro	-	0,42	0,45	0,26	0,33
Dividende pro Aktie in Euro	-	0,05****	0,10	0,10	0,10
Anlagevermögen	138,9	254,7	407,7	414,6	358,6
in % von Bilanzsumme	54,2	64,0	67,9	69,2	66,4
Umlaufvermögen und Rechnungsabgrenzungsposten	113,9	137,7	186,0	175,2	170,6
in % von Bilanzsumme	44,4	34,6	31,0	29,2	31,6
Eigenkapital	107,2	105,3	135,9	148,4	149,6
in % von Bilanzsumme	41,8	26,4	22,6	24,8	27,7
Nettofinanzschulden	95,4	220,2	374,0	353,0	285,7
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum 31.12.	1.465	1.546	1.931	1.964	1.914

* Pro-forma-Zahlen ** davon sind 117,0 abspaltungsbedingt *** Rumpfgeschäftsjahr **** inkl. Akquisitionen und Finanzierungs-Leasing



DIE TAKKT AG ist die in Europa und Nordamerika führende **B-TO-B-VERSAND-HANDELSGRUPPE** für Business Equipment.

Wir orientieren uns an den Wünschen unserer Kunden: Unser diversifiziertes Produktportfolio kommt den Bedürfnissen unserer Kunden nach einem **ONE-STOP-SHOP** entgegen. Die Konzentration auf den Versandhandel bietet unseren Kunden zudem den effizientesten Beschaffungsweg für diese Produkte.

Die Schaffung eines konkurrenzlosen **KUNDENNUTZEN** führt zu einer starken **KUNDENBINDUNG** und generiert einen nachhaltig steigenden Unternehmenswert.

Unsere Unternehmen sind konsequent serviceorientiert, um noch schneller, zuverlässiger und flexibler liefern zu können. Diese hohe **SERVICEQUALITÄT** erreichen wir nur zusammen mit unseren Mitarbeitern.

UNSERE VISION: Wir wollen weltweit für unsere Kunden der führende B-to-B-Versandhändler für Qualitätsprodukte aus dem Bereich Business Equipment sein.

TAKKTAG
BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS





Inhalt

BERICHT DES AUFSICHTSRATS	2
» Der Aufsichtsrat	7
VORWORT DES VORSTANDS	8
» Der Vorstand	13
BERICHT ÜBER DIE LAGE DER TAKKT AG UND DES KONZERNS	14
DIE TAKKT-AKTIE	38
GESCHÄFTSBEREICHE	42
» KAISER + KRAFT EUROPA	42
» Topdeq	46
» K + K America	50
STRATEGIEKONZEPTE	54
» Internationalisierungs- und Wachstumsstrategie	54
» Internationale Marketing- und Vertriebsstrategie	58
» Internationale Logistik	62
KONZERNABSCHLUSS	67



Günther Hülse

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

zunächst möchte ich Ihnen an dieser Stelle für Ihr andauerndes Vertrauen in die TAKKT AG danken. Trotz einer aktuell schwierigen Geschäfts- und Börsenkursentwicklung ist TAKKT als internationaler Marktführer im B-to-B-Versandhandel für Betriebs-, Büro- und Lagerausstattung ein mittel- und langfristig hervorragend aufgestelltes und sehr profitables Unternehmen, das in einem weiterhin äußerst interessanten Wachstumsmarkt agiert.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2002. Infolge des sehr schwachen Geschäftsumfelds waren allerdings die für das Geschäftsjahr 2002 erwarteten Umsätze nicht ganz zu erreichen. Als Aufsichtsrat haben wir jedoch während des gesamten Geschäftsjahrs die großen Anstrengungen des TAKKT-Managements zur Geschäfts- und Ergebnisoptimierung kontinuierlich verfolgen können und den Vorstand hierbei beratend begleitet. Unter anderem aus diesen erfolgreichen Maßnahmen resultiert schließlich das trotz gesunkenem Umsatz gesteigerte Ergebnis sowie der ebenso verbesserte Cashflow, was wir angesichts der besonders schwierigen Rahmenbedingungen als beachtlichen Erfolg bewerten. Zu der verbesserten Ertragslage des Konzerns haben daneben auch die guten Erfolge bei den in den letzten Jahren neu gegründeten Gesellschaften, ein niedriges Zinsniveau im Euro-Raum sowie der signifikante Abbau der Gesamtverschuldung beigetragen.

MEILENSTEINE 2002. Der starken Expansion des Jahres 2001 folgte im Berichtsjahr eine Phase der Stabilisierung. Hierbei galt es, die zahlreichen Neugründungen der Vorjahre trotz der schwierigen Konjunktur mit angemessenem Aufwand im Markt zu verankern. Dies ist bei den in 2000 und 2001 gegründeten KWESTO-Gesellschaften in Tschechien und Polen sowie der jüngsten KWESTO-Neugründung in der Slowakei mit ordentlichen Resultaten gelungen. Hierin zeigt sich, dass die Entscheidung des Managements, mit KWESTO neben KAISER + KRAFT ein zweites Standbein in Osteuropa zu etablieren, richtig war.

» Erfreulich entwickelten sich auch die letzten Topdeq-Neugründungen in den USA und Frankreich, auch wenn diese jungen Gesellschaften die Umsatzrückgänge in den etablierten Topdeq-Ländern Deutschland und Schweiz nicht vollständig kompensieren konnten. Bei K + K America wirkte sich die überdurchschnittliche Entwicklung des im Jahr 2000 erworbenen Hubert-Geschäfts positiv auf die Entwicklung des gesamten Geschäftsbereichs aus. Auch dies bestätigt nachdrücklich die jüngste Expansionspolitik.

» Ein wichtiger Meilenstein war darüber hinaus die Fertigstellung des erweiterten Topdeq-Zentrallagers in Pfungstadt. Damit wurde die größte Anlageinvestition der Topdeq-Geschichte erfolgreich abgeschlossen – und das erfreulicherweise sogar schneller und kostengünstiger als geplant. Topdeq verfügt nun über ausreichende Lagerkapazitäten, um seinen mehr als 400.000 Kunden in Europa und den USA Service und Qualität auf höchstem Niveau zu bieten. Zudem wurden mit dieser Investition die Wachstumsmöglichkeiten der Topdeq-Gruppe für die nächsten Jahre nachhaltig gesichert.

UMSTELLUNG DER KONZERNRECHNUNGSLEGUNG AUF IAS. Die durch die Mitgliedschaft der TAKKT AG im Börsensegment SMAX notwendig gewordene Einführung einer internationalen Konzernrechnungslegung gemäß IAS (International Accounting Standards) bildete einen weiteren Schwerpunkt im vergangenen Geschäftsjahr. Diese Umstellung erfolgte zum Jahresbeginn 2002.

CORPORATE GOVERNANCE. Intensiv beschäftigte sich der Aufsichtsrat im Berichtsjahr mit dem Thema „Corporate Governance“ und der Umsetzung der verbindlichen Empfehlungen des Corporate Governance-Kodexes. So wurde im Berichtsjahr eine neue Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat verabschiedet, die bestehende Geschäftsordnung für den Vorstand angepasst und entsprechende Satzungsänderungen zur Vorlage an die Hauptversammlung zur Beschlussfassung verabschiedet. Somit konnte auch der Aufsichtsrat per 31. Dezember 2002 eine nahezu uneingeschränkte Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgeben; lediglich die Vergütung für die Mitgliedschaft in Aufsichtsratsausschüssen muss noch von

der Hauptversammlung beschlossen werden. Der Aufsichtsrat hat aktuell kein Bedürfnis für die Einrichtung eines Prüfungsausschusses gesehen, da das Gremium mit seinen neun Mitgliedern ein vergleichsweise kleines Organ ist.

DIVIDENDE. Die für das Berichtsjahr vorgesehene Dividendenausschüttung beträgt wie im Vorjahr zehn Cent pro Aktie. Damit kann die TAKKT AG auf Grund des guten Cashflows – trotz der immer noch problematischen wirtschaftlichen Lage – ihren Aktionärinnen und Aktionären eine angemessene Dividende ausschütten. Die Ertragsstärke der Gruppe sorgt darüber hinaus für genügend Freiraum zur Schuldentilgung und Stärkung der Eigenkapitalquote.

AUFSICHTSRATSARBEIT. Zum 11. März 2002 haben wir mit Herrn Michael Klein als Nachfolger von Herrn Horst F. Peer ein neues, kompetentes Mitglied für unseren Aufsichtsrat gewinnen können. Herr Klein ist seit vielen Jahren Non-Executive Chairman bei Rapp Collins/Direct Friends in Hamburg, einer führenden Agentur für Direktmarketing. Mit seiner Berufung folgen wir konsequent unserem Ansatz, unabhängige externe Fachkompetenz in den Aufsichtsrat zu berufen.

» Der Aufsichtsrat kam im Jahr 2002 zu insgesamt vier Sitzungen zusammen, wobei in jedem Quartal eine Sitzung abgehalten wurde. Der Personalausschuss des Aufsichtsrats hat ein Mal getagt. Wichtige Sonderthemen der Aufsichtsratssitzungen waren unter anderem der Umzug des Standorts Stuttgart innerhalb der Stadt, die Einordnung der TAKKT-Aktie in das neue Segmentgefüge der Deutschen Börse, gesellschaftsrechtliche Umstrukturierungen sowie eine vertiefte Analyse des geschäftlichen Umfelds der Topdeq-Gruppe.

» Ferner hat der Vorstand neben detaillierten Berichten zum aktuellen Geschäftsverlauf stets fundierte Informationen zu allen gesetzlich geforderten Punkten geliefert. Insbesondere die Geschäftspolitik und Themen von besonderer Bedeutung wurden sorgfältig und intensiv diskutiert. Mit dem Vorstand und innerhalb des Aufsichtsrats wurden alle anstehenden



Themen in angemessenem Umfang diskutiert. Der Vorstand hat sämtliche Nachfragen erschöpfend beantwortet und alle verlangten Auskünfte erteilt. In Angelegenheiten, die der Mitwirkung des Aufsichtsrats bedurften, haben wir die erforderlichen Beschlüsse gefasst. Auch zwischen den Aufsichtsratssitzungen unterrichtete der Vorstand mich als Vorsitzenden des Aufsichtsrats über wichtige Entwicklungen. Der Gesamtaufsichtsrat erhielt die entsprechenden Informationen stets in der jeweils folgenden Sitzung.

» Zusammenfassend kann ich festhalten, dass der Aufsichtsrat die Geschäftsführung nach meiner Überzeugung angemessen überwacht und die ihm obliegenden Aufgaben und Pflichten wahrgenommen hat.

JAHRES- UND KONZERNABSCHLUSS. Der Jahresabschluss der TAKKT AG, der Konzernabschluss, der zusammengefasste Lagebericht der TAKKT AG und des Konzerns sind von der durch die Hauptversammlung zum Abschlussprüfer bestellten Dr. Ebner, Dr. Stolz und Partner GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, geprüft und uneingeschränkt testiert worden. Diese Abschlüsse, der zusammengefasste Lagebericht, die Prüfungsberichte der Abschlussprüfer und der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vorgelegen.

» Die verantwortlichen Abschlussprüfer haben an der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats der Gesellschaft teilgenommen, über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung berichtet sowie dem Aufsichtsrat für vertiefende Erörterungen zur Verfügung gestanden. Der Aufsichtsrat stimmt dem Ergebnis der Abschlussprüfung zu.

» Der Konzernabschluss, der Jahresabschluss der TAKKT AG, der zusammengefasste Lagebericht der TAKKT AG und des Konzerns sowie der Vorschlag über die Verwendung des Bilanzgewinns wurden ebenfalls vom Aufsichtsrat geprüft. Es hat sich hierbei kein Anlass zur Beanstandung gezeigt. Den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der TAKKT AG sowie den Konzernabschluss haben wir gebilligt. Der Jahresabschluss der TAKKT AG ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands für die

Gewinnverwendung schließen wir uns an. 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 2002 gemäß § 312 AktG sowie den hierzu von der Dr. Ebner, Dr. Stolz & Partner GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, als Abschlussprüfer gemäß § 313 AktG, erstatteten Prüfungsbericht vorgelegt. Auf Grund der ohne Beanstandungen abgeschlossenen Prüfung hat der Abschlussprüfer folgenden Bestätigungsvermerk erteilt: „Nach unserer pflichtmäßigen 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.“ Den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie den hierzu erstatteten Prüfungsbericht hat auch der Aufsichtsrat geprüft. Wir haben keine Einwendungen gegen diesen Prüfungsbericht und die im Bericht des Vorstands enthaltene Schlusserklärung.

» Der Aufsichtsrat bedankt sich beim Vorstand und bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der TAKKT-Gruppe für die im Geschäftsjahr 2002 geleistete erfolgreiche Arbeit.

Stuttgart, im März 2003
Der Aufsichtsrat



Günther Hülse, Vorsitzender



Der Aufsichtsrat

GÜNTHER HÜLSE, Vorsitzender

» 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 KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Esslingen

DIETER KÄMMERER

» Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der GEHE Aktiengesellschaft, Holzgerlingen

MICHAEL KLEIN (seit 11. März 2002)

» Non-Executive Chairman bei Rapp Collins/Direct Friends, Hamburg

THOMAS KNIEHL

» Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart

JULIAN MATZKE

» Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart

PROF. DR. DR. H. C. ARNOLD PICOT

» Universitätsprofessor, Gauting

DR. KLAUS TRÜTZSCHLER

» Mitglied des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH, Gelsenkirchen



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der erwartete Aufwärtstrend der US-Wirtschaft und die davon ausgehende Signalwirkung für Europa verliefen im Geschäftsjahr wesentlich schwächer als ursprünglich erwartet. Das Wachstum in den USA wurde überwiegend durch das Konsumentenverhalten bestimmt, der industrielle Bereich konnte dagegen keine Wachstumsimpulse setzen. Die Steigerung der Auftrags-eingänge ab dem zweiten Halbjahr 2002 beruhte weitestgehend auf dem Basiseffekt des Vorjahrs. Eine nachhaltige Erholung war auch im dritten und vierten Quartal noch nicht zu erkennen. Auch die konjunkturelle Erholung in Europa ist weitgehend ausgeblieben. In unserem Heimatmarkt Deutschland verschlechterten sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sogar noch weiter.

» Trotz der anhaltend schwierigen Wirtschaftslage ist es der TAKKT AG aber gelungen, ihre Marktposition weiter zu festigen. Die Konzentration auf unsere Kernkompetenzen – höchste Qualität, flächendeckende Serviceleistungen, kompetente Beratung, Schnelligkeit und Zuverlässigkeit – sowie das konsequente Festhalten an unserer internationalen Wachstums- und Portfoliostrategie ist das Fundament für dieses insgesamt zufriedenstellende Ergebnis.

HOHE ERTRAGSKRAFT BEIBEHALTEN. Neben der konjunkturellen Lage wirkte sich auch der schwächere US-Dollar auf den Umsatz unserer Gruppe aus. Der Umsatz der TAKKT-Gruppe erreichte im Berichtsjahr 783,7 Millionen Euro und lag damit 4,9 Prozent unter dem Vorjahr. Bei unveränderten Wechselkursen hätte der Rückgang nur 3,0 Prozent betragen. Das EBITDA erreichte mit 85,7 Millionen Euro knapp das Niveau des Jahres 2001 (86,6 Millionen Euro). Die EBITDA-Marge lag bei 10,9 Prozent und damit über dem Vorjahr (10,5) und innerhalb des von der TAKKT AG angestrebten Zielkorridors von zehn bis zwölf Prozent. Weiter verbesserte Werbemittel, ein verbessertes Produktangebot, konsequentes Kostenmanagement, ein geringerer Zinsaufwand und die gezielte Anpassung der Kapazitäten an die

Geschäftsentwicklung führten dazu, dass unsere Gruppe im Berichtsjahr ein deutlich über dem des Vorjahrs liegendes Vorsteuerergebnis erzielt hat.

» Die Rohertragsmarge verbesserte sich auf 40,0 (39,5) Prozent. Unsere weitgehend preisunempfindliche Produktpalette ist nur ein Grund für diese positive Entwicklung. Darüber hinaus konnte die Rohertragsmarge durch den weiteren Ausbau des Lagergeschäfts bei KAISER + KRAFT EUROPA gesteigert werden. Außerdem blieben rabattbehaftete Großaufträge auf Grund der Konjunktur weitgehend aus.

» Der Cashflow legte um 9,6 Prozent gegenüber 2001 auf 53,0 Millionen Euro zu. Dies verschaffte uns zusätzliche finanzielle Freiräume. Die TAKKT AG konnte die Gesamtverschuldung deutlich verringern und dennoch die Expansionsstrategie fortsetzen. Wir werten diese guten Ergebnisse als eindeutigen Beweis dafür, dass unser Geschäftsmodell des B-to-B-Versandhandels auch in wirtschaftlich problematischen Zeiten ertragsstabil bleibt.

KUNDENZAHL DEUTLICH ERHÖHT. Im Berichtsjahr konnte der B-to-B-Versandhandel erneut zu Lasten des Einzel- und Großhandels Marktanteile gewinnen. Davon profitierte auch die TAKKT-Gruppe. Zum Bilanzstichtag standen weltweit rund 2,6 Millionen Unternehmen auf unseren Kundenlisten, etwa 200.000 mehr als im Jahr 2001. Unsere seit Jahren erfolgreiche Strategie, das duplizierbare Systemgeschäft auf neue Regionen sowie zusätzliche Märkte und Kundenzielgruppen auszuweiten, ist der wesentliche Grund für die Entwicklung gegen den allgemeinen Trend.

» Es gelang im vergangenen Geschäftsjahr, den Umsatzrückgang in Deutschland zumindest in Teilen durch Zuwächse im Ausland zu kompensieren. Gleichzeitig konnten wir das Risikopotenzial durch eine Verringerung der Abhängigkeit von einzelnen Regionen, Produkt- und Kundengruppen weiter reduzieren. Die Konzentration auf unsere Kernkompetenzen bei gleichzeitiger Internationalisierung unserer Gesellschaft stand deshalb im Fokus unserer Aktivitäten im abgelaufenen Geschäftsjahr.

KAISER + KRAFT EUROPA trug 2002 wiederum den größten Teil zum Gesamtumsatz der TAKKT-Gruppe bei. Allerdings musste der Unternehmensbereich auf Grund der konjunkturellen Lage einen leichten Umsatzrückgang hinnehmen. Mit Gründung der Tochtergesellschaft KWESTO Slowakei im Mai 2002 gelang es, die Präsenz im zukunftssträchtigen osteuropäischen Raum weiter auszubauen und in dieser Region neue Potenziale zu erschließen. Das Ergebnis des ersten Geschäftsjahrs stimmt uns optimistisch. Die KWESTO-Gesellschaften in Tschechien und Polen entwickelten sich unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Lage zufriedenstellend. Ähnlich entwickelte sich im Berichtsjahr auch die Neugründung von KAISER + KRAFT in Portugal.

TOPDEQ hat im zurückliegenden Geschäftsjahr verschiedene Aktivitäten eingeleitet, um die Wettbewerbsposition des Unternehmensbereichs weiter zu verbessern. Mit der Eröffnung des Erweiterungsbaus ihres neuen Zentrallagers in Pfungstadt im Herbst 2002 konnte die Topdeq-Gruppe die Weichen für weiteres Wachstum im Inland sowie bei den ausländischen Tochtergesellschaften stellen. Die Investitionskosten für das Projekt blieben deutlich unter dem geplanten Wert.

» Trotz weiterer erfolgreicher Maßnahmen musste Topdeq im Berichtsjahr einen konjunkturbedingten Umsatzrückgang in Deutschland und der Schweiz hinnehmen. Ein starker Rückgang an Unternehmensgründungen und die wirtschaftlichen Probleme vieler kleiner und mittlerer Dienstleistungsunternehmen in diesen Ländern haben zu einem geringeren Neukundenzuwachs, zu geringeren durchschnittlichen Auftragswerten und zu einer zurückgehenden Kaufhäufigkeit bei der Kernzielgruppe von Topdeq geführt. Wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend umkehrt, sobald die Konjunktur wieder in Fahrt kommt.

» In Frankreich erzielte Topdeq hingegen erfreuliche Zuwächse. Die ausgezeichnete Resonanz auf die im Jahr 2000 gegründete Tochtergesellschaft in den USA übertraf auch in ihrem zweiten aktiven Geschäftsjahr unsere Erwartungen. Allerdings ist es nicht gelungen, mit den guten Umsätzen in den Vereinigten Staaten und Frankreich die Rückgänge in Deutschland und



der Schweiz vollständig zu kompensieren. Mit den durchgeführten Maßnahmen zur Stärkung der Kernkompetenzen besitzt Topdeq eine gute Ausgangssituation, um im laufenden Geschäftsjahr wieder positive Umsatzzuwächse zu erzielen.

K + K AMERICA erzielte im dritten und vierten Quartal auf US-Dollar-Basis wieder positive Zuwachsraten. Dies ist jedoch in erster Linie auf den Basis-effekt des Vorjahrs zurückzuführen. Eine nachhaltige Erholung konnte im Berichtsjahr nicht festgestellt werden. Nach den rückläufigen Umsätzen zwischen Januar und Juni gelang es, den Umsatzrückgang zu begrenzen. Zur insgesamt befriedigenden Entwicklung von K + K America hat die US-Tochtergesellschaft Hubert, spezialisiert auf die Kundengruppen Lebensmitteleinzelhandel und Gastronomie, maßgeblich beigetragen. Sie erschloss außerdem mit dem Ausbau des Katalogversands nach Kanada einen attraktiven zusätzlichen neuen Markt.

VERHALTENER OPTIMISMUS FÜR 2003. Nachdem sich die TAKKT AG in den zwei zurückliegenden Jahren auf den regionalen Ausbau unserer erfolgreichen Geschäfte und die Erweiterung des Lagergeschäfts fokussiert hat, steht das Jahr 2003 unter dem Motto „Qualität vor Quantität“. Angesichts der weiterhin unsicheren konjunkturellen Lage, sowohl in Nordamerika als auch in Europa, steht die Verbesserung unserer Serviceleistungen, unserer Werbemittel und die weitere Steigerung unserer schon guten Ertragszahlen im Vordergrund unseres Handelns. Neben den wirtschaftlichen Risiken können die politischen Risiken kaum eingeschätzt werden. Sofern sich die konjunkturelle Lage wie erwartet leicht erholt, rechnen wir mit einem währungsbereinigten organischen Wachstum von drei bis fünf Prozent in 2003.

» Unsere regionale und internationale Marktpräsenz werden wir jedoch nicht vernachlässigen. Anfang 2003 hat der Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA planungsgemäß mit dem Einstieg in den japanischen Markt den ersten Schritt getan, um mittelfristig auch den vielversprechenden asiatischen Raum für die TAKKT-Gruppe zu erschließen. Dasselbe Ziel verfolgt K + K America mit dem flächendeckenden Versand eines mexikanischen Katalogs für Betriebs- und Lagerausstattung. Topdeq USA

erweitert den Lieferradius im Osten der USA und verdoppelt damit nahezu das bisherige Marktpotenzial.

» Wir möchten uns bei allen Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und Investoren für ihr Vertrauen und die gute Kooperation im zurückliegenden Geschäftsjahr bedanken. Sie haben wesentlich dazu beigetragen, dass die TAKKT-Gruppe trotz eines schwierigen wirtschaftlichen Umfelds in 2002 ein durchaus zufriedenstellendes Ergebnis erzielen konnte.

Stuttgart, im März 2003
Der Vorstand

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and a final flourish.

Georg Gayer, Vorsitzender



Der Vorstand



Georg Gayer

Vorsitzender
des Vorstands

Eberdingen-Nußdorf

Jahrgang 1946

Franz Vogel

Vorstand Vertrieb

Leinfelden-
Echterdingen

Jahrgang 1948

Dr. Felix Zimmermann

Vorstand Betriebs-
wirtschaft und Finanzen

Wachtendonk

Jahrgang 1966

Alfred Milanello

Vorstand Informatik
und Organisation

Ditzingen

Jahrgang 1941



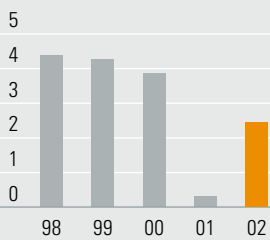
Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns

KONJUNKTURAUFSCHWUNG VERZÖGERTE SICH. Das Berichtsjahr 2002 war geprägt von einer weltweit schwachen Konjunktorentwicklung. Die Ende 2001 von Experten abgegebenen positiven Konjunkturprognosen für 2002 erfüllten sich nicht. Vor allem die schwierige Situation der Aktienmärkte hinterließ im realwirtschaftlichen Sektor Spuren.

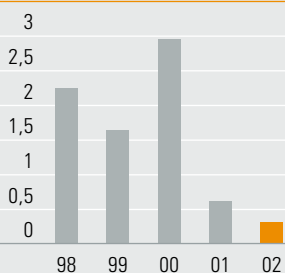
» Die US-amerikanische Wirtschaft erholte sich langsamer als erwartet. Im zweiten Quartal 2002 stieg das Bruttoinlandsprodukt lediglich um rund 1,0 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum an, im dritten Quartal betrug das Wachstum 4,0 Prozent. Die Steigerung zum Vorjahr wurde überwiegend von privaten Bereichen getragen. Der US-Einkaufsmanagerindex (Purchasing Managers Index – PMI), monatlicher Frühindikator zur Prognose des Konjunkturverlaufs in den Vereinigten Staaten, lag bis November 2002 jedoch immer noch knapp unter der 50-Punkte-Marke. Werte unter der 50-Punkte-Grenze signalisieren Geschäftsrückgänge im Verarbeitenden Gewerbe. Hier von war vor allem die K + K America-Gesellschaft C&H Distributors betroffen.

» Der Euroraum konnte sich vom Trend in den USA nicht lösen. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs im Vergleich zum Vorjahr deshalb nur um geschätzte 0,8 (1,5) Prozent. Der europäische Einkäuferindex pendelte sich im Jahresverlauf auf einen durchschnittlichen Wert von 50 ein. Mit einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 0,3 (0,6) Prozent war Deutschland wie im Vorjahr das wirtschaftlich schwächste europäische Land. Die Lage der deutschen Binnenwirtschaft trug wesentlich zu dieser unbefriedigenden Entwicklung bei. Die Investitionsnachfrage entwickelte sich mit -1,6 (-0,8) Prozent deutlich zurück. Und auch der deutsche Büromöbelmarkt verzeichnete rückläufige Umsätze. Der für die deutschen TAKKT-Gesellschaften ebenfalls als Frühindikator dienende nationale Einkaufsmanagerindex (EMI) stieg in der ersten Jahreshälfte zwar auf über 50 Punkte an, fiel jedoch bis Dezember 2002 auf 46,9 zurück.

Bruttoinlandsprodukt USA
Veränderung in Prozent



Bruttoinlandsprodukt Deutschland
Veränderung in Prozent





Bob Sumenek

National Warehouse bei Conney Safety Products,
Madison, Wisconsin

TAKKT-GRUPPE HAT SICH BEHAUPTET. In diesem schlechten wirtschaftlichen Umfeld hat sich die TAKKT-Gruppe im Geschäftsjahr 2002 behaupten können. Generell liegt dies an der wachsenden Attraktivität des B-to-B-Versandhandels, der gegenüber dem Groß- und Einzelhandel seit Jahren Marktanteile hinzugewinnt. Im Speziellen ist dies aber vor allem das Resultat der Wachstums- und Produktportfoliostrategie der TAKKT-Gruppe, die zu einer internationalen Präsenz mit einem ausgewogenen Kundenstamm und einer diversifizierten Produktpalette geführt hat.

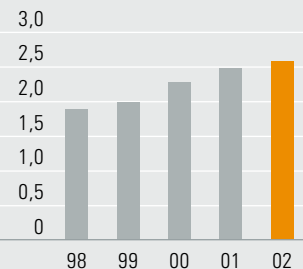
» So trug die Entwicklung von Hubert und Conney Safety Products zu einer klaren Stabilisierung des Geschäftsverlaufs in Nordamerika bei, da beide Gesellschaften mit ihren Produktprogrammen deutlich weniger von der Konjunkturerwicklung betroffen waren als C&H Distributors, der vorwiegend das Verarbeitende Gewerbe beliefert. Außerdem haben die Wachstumsimpulse der in den letzten Jahren gegründeten Gesellschaften die Entwicklung der TAKKT-Gruppe positiv beeinflusst.

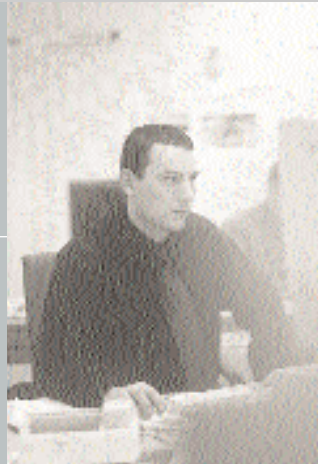
» Die TAKKT-Gruppe konnte unter anderem dadurch im Berichtsjahr rund 200.000 neue Kunden gewinnen. Damit erhöhte sich der Kundenstamm auf rund 2,6 Millionen Kunden. Die durchschnittliche Kaufhäufigkeit der Kunden sank im Berichtsjahr auf Grund der Konjunkturerwicklung, dennoch konnte die Anzahl der Aufträge mit knapp über zwei Millionen nahezu konstant gehalten werden. Der durchschnittliche Auftragswert, der in konjunkturell schlechteren Zeiten abnimmt, sank um 2,8 Prozent. Im Berichtsjahr betrug er damit durchschnittlich 381 (392) Euro.

» Alle drei Kenngrößen zusammen – die Gewinnung neuer Kunden, die Kaufhäufigkeit sowie der durchschnittliche Auftragswert – sind die eigentlichen Wert- und Wachstumstreiber des Versandhandelsgeschäfts. Insbesondere die erneute nachhaltige Gewinnung von Kunden ist ein Beleg dafür, dass die TAKKT AG mit ihrer Diversifizierungsstrategie gut aufgestellt ist.

RECHNUNGSLEGUNG NACH IAS. Seit dem ersten Quartal 2002 berichtet die TAKKT AG nach IAS, den International Accounting Standards, die zukünftig IFRS – International Financial Reporting Standards – heißen werden. Die Um-

**Kunden TAKKT-Gruppe
in Millionen**

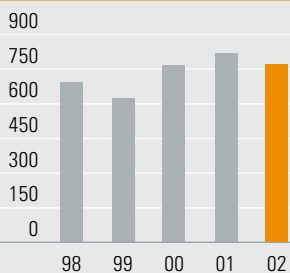




Axel Hoffmann

Neue Medien/Kommunikation bei
KAISER + KRAFT EUROPA, Stuttgart

Umsatz
in Millionen Euro



stellung erfolgte zu Beginn des Geschäftsjahrs. Vorjahre wurden rückwirkend umgestellt – so wird eine Vergleichbarkeit über die Geschäftsentwicklung der letzten fünf Jahre sichergestellt. Gegenüber der Rechnungslegung nach HGB erfolgten, bezogen auf das Gesamtjahr, keine nennenswerten Veränderungen. Lediglich in Bezug auf die Katalogkosten gab es bei der unterjährigen Berichterstattung eine entscheidende Umstellung: Kataloge werden nicht mehr – wie nach HGB üblich – bei Versand komplett erfolgswirksam verbucht, sondern als Rechnungsabgrenzungsposten aktiviert und über die Laufzeit erfolgswirksam aufgelöst.

» Abweichungen, die sich aus der Umstellung von HGB auf IAS ergaben, wurden im Einklang mit den IAS-Vorschriften zum Umstellungsstichtag erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet. Beginnend mit dem 31. Dezember 2000 wurden die Abschlüsse im „Bottom-up“-Verfahren erstellt. Das heißt, alle konsolidierten Tochtergesellschaften haben, basierend auf den jeweiligen nationalen Abschlüssen, Anpassungsbuchungen für IAS durchgeführt.

» Die Pro-forma-Abschlüsse der Jahre 1998 und 1999 wurden im „Top-down“-Verfahren angepasst. Zum besseren Verständnis wurde das in der Bilanz ausgewiesene Eigenkapital zum 31. Dezember 2000 und 2001 auf das bilanzielle Eigenkapital nach IAS übergeleitet. Die mit Beginn dieses Jahres erfolgte vorzeitige Umstellung auf die internationale Rechnungslegung geschah auch mit Blick auf die berechtigten Interessen der internationalen Investoren. Der Kapitalmarkt hat diese Änderung der Rechnungslegung nachdrücklich begrüßt.

» Detaillierte Erläuterungen zum Übergang auf die IAS-Rechnungslegung finden sich auf Seite 78 ff. sowie auf unserer Internetseite.

UMSATZ LEICHT SCHWÄCHER. Geringere durchschnittliche Auftragswerte sowie die Wechselkursveränderungen des Euros zum US-Dollar schmälerten den Umsatz des Konzerns um 4,9 Prozent auf 783,7 (824,1) Millionen Euro. Bei unveränderten Wechselkursen hätte der Rückgang nur 3,0 Prozent betragen. Positiv ist zu vermerken, dass sich die Umsatzentwicklung

über das Jahr hinweg verbesserte. Sowohl im dritten als auch im vierten Quartal war währungsbereinigt ein leichtes Plus zu verzeichnen.

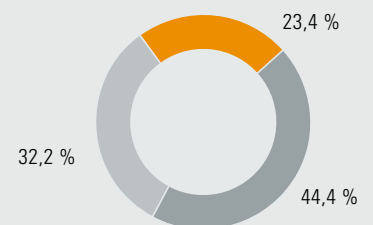
» Schwierig war die Geschäftslage in Deutschland. Die Umsätze nahmen um 11,9 Prozent auf 183,9 (208,6) Millionen Euro ab. Dagegen konnte das übrige Europa mit 252,1 (252,6) Millionen Euro nahezu an die Zahlen des Vorjahrs anknüpfen. In Nordamerika erlöste der Konzern mit 347,8 (362,8) Millionen Euro ein Minus von 4,1 Prozent. Auf US-Dollar-Basis entspricht dies einer Steigerung von 0,8 Prozent. Bezogen auf die Geschäftsbereiche des Konzerns verteilte sich der Umsatz in Euro wie folgt: KAISER + KRAFT EUROPA erwirtschaftete 46,9 (46,5) Prozent der Erlöse, Topdeq 10,1 (10,1) Prozent und K + K America 43,0 (43,4) Prozent.

KAISER + KRAFT EUROPA BLEIBT ERTRAGSSTÄRKSTER GESCHÄFTSBEREICH. KAISER + KRAFT EUROPA (bestehend aus KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdman und KWESTO) verzeichnete im Berichtsjahr angesichts des schwachen Umfelds einen Umsatzrückgang um 4,2 Prozent auf 367,2 (383,3) Millionen Euro. Mit einem EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen) von 60,5 (58,7) Millionen Euro – ein Plus von 3,0 Prozent – blieb KAISER + KRAFT EUROPA nicht nur der größte, sondern auch der ertragsstärkste Geschäftsbereich des Konzerns.

» Von den etablierten Gesellschaften überzeugten in erster Linie die Gesellschaften in Spanien, Frankreich und Österreich. In Deutschland blieb die Geschäftslage auf Grund der schwierigen gesamtwirtschaftlichen Situation überwiegend schwach. Im letzten Quartal deutete sich jedoch, im Vergleich zum Vorjahresquartal, mit stabileren Umsätzen eine leichte Entspannung an.

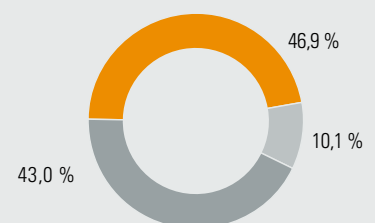
» Die Neugründung von KAISER + KRAFT des Vorjahres in Portugal sowie die Response auf den Katalogversand in Irland entwickelte sich erfreulich. Zufriedenstellend präsentierten sich auch die KWESTO-Gesellschaften Tschechien und Polen. Die im Mai 2002 gegründete KWESTO-Gesellschaft Slowakei, mit der KAISER + KRAFT EUROPA seine Marktpräsenz in Osteuropa weiter ausgebaut hat, erfüllte die in sie gesetzten Erwartungen.

**Umsatzaufteilung
nach Regionen**



■ Deutschland
■ Übriges Europa
■ Nordamerika

**Umsatzaufteilung
nach Geschäftsbereichen**



■ KAISER + KRAFT EUROPA
■ Topdeq
■ K + K America



Zehra Balaban

Sales bei Topdeq Deutschland,
Pfungstadt

» Mit der Expansion nach Japan trieb KAISER + KRAFT EUROPA darüber hinaus den Markteintritt im asiatischen Raum voran. Die Vorbereitungen liefen planmäßig, so dass dem Versand der japanischen Kataloge Anfang 2003 nichts im Wege stand. Die erste Resonanz auf die Kataloge mit Betriebs- und Lagerausstattung war positiv.

TOPDEQ ERFOLGREICH IN DEN USA. Auch Topdeq konnte im Berichtsjahr die Erlöse des Vorjahrs nicht erreichen. Der Umsatz sank um 4,4 Prozent auf 79,3 (83,0) Millionen Euro. Der rückläufige Umsatz wirkte sich nur bedingt auf das Ergebnis der Gruppe aus, da ein effizienterer Katalogversand, an den Geschäftsverlauf angepasste Kostenstrukturen und geringere Anlaufverluste für Neugründungen entsprechend ergebnislastend wirkten. Das EBITDA der Topdeq-Gruppe nahm auf 0,2 (0,7) Millionen Euro ab, die EBITDA-Marge betrug 0,2 (0,8) Prozent.

» Für die gesunkenen Umsätze des Geschäftsbereichs war vor allem die schlechte Konjunktur in Deutschland und der Schweiz verantwortlich. Ein anhaltender Anstieg von Insolvenzen im Dienstleistungssektor – vor allem im Bereich der New Economy – sowie eine deutlich geringere Anzahl von Gründungen innerhalb dieses Segments machte sich in den beiden Ländern stark bemerkbar.

» In den anderen europäischen Gesellschaften war die Situation vergleichsweise entspannter, jedoch konnten die Einbußen von Topdeq Deutschland und Topdeq Schweiz nicht vollständig kompensiert werden. In den Niederlanden blieben die Erlöse gegenüber dem Vorjahr nahezu konstant. Topdeq Frankreich lag mit den Umsätzen deutlich über den Vorjahreswerten. Besonders erfreulich entwickelte sich Topdeq USA. Die amerikanische Gesellschaft übertraf sowohl die eigenen Erwartungen als auch die Vorjahreszahlen mehr als deutlich.

» Die Erweiterung des Zentrallagers in Pfungstadt wurde im Geschäftsjahr 2002 wie geplant abgeschlossen und erfolgreich in Betrieb genommen. Der Geschäftsbereich ist damit auf weiteres Wachstum bestens vorbereitet.



Jesse Taylor

National Warehouse bei C&H Distributors,
Milwaukee, Wisconsin

Außerdem wurde die historisch bedingte Geschäftsstruktur von Topdeq dahingehend vereinfacht, dass Topdeq Deutschland nun eine direkte Tochtergesellschaft der Topdeq-Holding ist. Darüber hinaus hat sich Topdeq zum 1. Januar 2003 eine neue, effizientere Holding-Struktur gegeben. Die bisherige Dienstleistungsgesellschaft Topdeq-Service wurde auf die Topdeq-Holding verschmolzen. Damit sind jetzt – vergleichbar mit KAISER + KRAFT EUROPA – die Dienstleistungs- und Holdingfunktionen der Topdeq-Gruppe in einer Gesellschaft vereint. Die Entscheidungswege werden dadurch noch schneller, die Verwaltungskosten niedriger und die Finanzstruktur übersichtlicher.

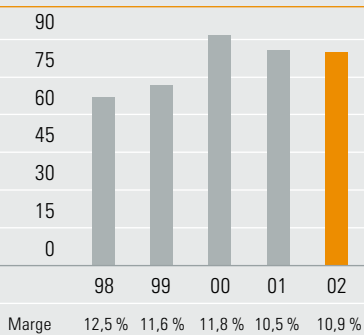
K + K AMERICA ZEIGT SICH UMSATZ- UND ERTRAGSSTABIL. Bei K + K America, bestehend aus C&H Distributors, Avenue Industrial Supply, Conney Safety Products sowie Hubert, blieb der Umsatz trotz der schwachen Konjunktur mit 318,0 (320,5) Millionen US-Dollar annähernd unverändert. Das EBITDA stieg um 3,8 Prozent auf 30,5 (29,4) Millionen US-Dollar. Wechselkurseffekte – der Euro gewann gegenüber dem US-Dollar an Wert – führten dazu, dass der in Euro ausgewiesene Umsatz um 5,7 Prozent auf 337,4 (357,9) Millionen Euro abnahm. Das EBITDA betrug 32,3 (32,8) Millionen Euro, was einer Marge von 9,6 (9,2) Prozent entspricht.

» Vor allem Hubert, der Versandhandelsspezialist für Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Lebensmitteleinzelhandel und Gastrobereich, trug mit seinem Wachstum wesentlich zu diesem Ergebnis bei. Neben verstärkten Werbeanstrengungen lag der Grund dafür unter anderem darin, dass Hubert mit seinem Fokus auf den Dienstleistungssektor – der im Berichtsjahr nur bedingt vom konjunkturellen Abschwung betroffen war – einen anderen Kundenschwerpunkt hat.

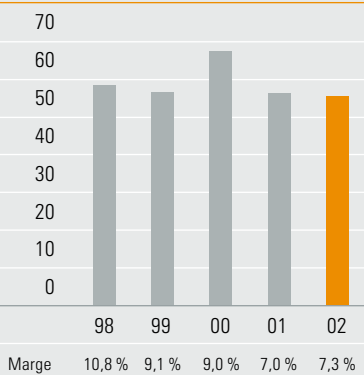
» Avenue Industrial Supply verzeichnete in Kanada ebenfalls ein positives Wachstum. Auch Conney Safety Products war deutlich geringer von der Konjunktorentwicklung betroffen. Obwohl der Spezialist einen leichten Umsatzrückgang erzielte, trug er dennoch zur Portfoliostabilisierung der Gruppe bei. Insgesamt konnten somit die schwächeren Zahlen von C&H Distributors, der überwiegend das stärker konjunkturanfällige Verarbeitende



EBITDA in Millionen Euro



EBIT in Millionen Euro



Gewerbe bedient, abgemildert werden. Die Konzernstrategie einer konsequenten Produkt- und Kundendiversifikation, die Konjunkturkrisen abfedern soll, hat sich in Nordamerika im Berichtsjahr damit bestens bewährt.

KONZERNERGEBNIS VERBESSERT. Die Rohertragsmarge konnte bei insgesamt nahezu stabilen Preisverhältnissen um 0,5 Prozentpunkte auf 40,0 (39,5) Prozent gesteigert werden. Die Erhöhung erklärt sich unter anderem aus einer geringeren Anzahl rabattbelasteter Großaufträge, einer Verbesserung des Produktangebots und höheren Umsätzen mit Lagerartikeln.

» Vorteilhaft wirkten sich auf den Ertrag die im Vergleich zum Vorjahr geringeren Anlaufverluste für Neugründungen aus. Neben den abnehmenden Anlaufverlusten machten sich beim Ergebnis die zu Beginn des Jahres eingeleiteten Kapazitätsanpassungen an die erwartete Geschäftsentwicklung positiv bemerkbar. Hinzu kamen Kostenersparnisse bei der Erstellung von Werbemitteln sowie die weitere Optimierung des Versands der Kataloge.

» Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen) fiel im Berichtsjahr um 1,1 Prozent auf 85,7 (86,6) Millionen Euro. Die EBITDA-Marge stieg auf 10,9 (10,5) Prozent. Das EBITA erreichte mit 75,1 (76,4) Millionen Euro nahezu den Vorjahreswert. Die Marge verbesserte sich auf 9,6 (9,3) Prozent.

» Planmäßige Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte fielen in gleicher Höhe wie im Vorjahr an, außerplanmäßige Abschreibungen mussten nicht vorgenommen werden. Bedingt durch den US-Dollar-Wechselkurs kam es in der Berichtswährung des Konzerns jedoch zu einer geringfügigen Verminderung gegenüber dem Vorjahr. Das EBIT, Ergebnis vor Steuern und Zinsen, fiel von 57,7 auf 57,0 Millionen Euro. Die Marge erhöhte sich auf 7,3 (7,0) Prozent.

» Das Ergebnis vor Steuern profitierte von einem deutlich gesunkenen Zinsaufwand und stieg von 35,5 auf 39,0 Millionen Euro. Gegenüber dem Vorjahr verringerte sich der Zinsaufwand um 4,2 Millionen Euro. Ursächlich



Raimund Scholz, Walter Flammer

Organisation bei KAISER + KRAFT EUROPA,
Stuttgart

dafür waren das im Vergleich zum Vorjahr niedrigere Zinsniveau im Euro-raum sowie der weitere Abbau der Gesamtverschuldung. Die Ergebnis-
marge verbesserte sich deutlich von 4,3 auf 5,0 Prozent.

» Das Ergebnis nach Steuern profitierte zusätzlich von der gesunkenen Steuerquote innerhalb des Konzerns. Insgesamt konnten 24,5 (19,4) Millionen Euro als Konzerngewinn nach Steuern verbucht werden: ein Plus von 26,2 Prozent. Die Marge stieg deutlich von 2,4 auf 3,1 Prozent.

TAKKT BLEIBT CASHFLOW-STARK. Analog zum Vorjahr präsentierte sich der Konzern mit 53,0 (48,3) Millionen Euro ausgesprochen Cashflow-stark. Auch der Free-Cashflow erreichte wieder einen hohen positiven Wert, da die Erhaltungs- und Rationalisierungsinvestitionen dem Durchschnitt der vergangenen Jahre entsprachen. Grundsätzlich investiert TAKKT jährlich ein bis zwei Prozent vom Umsatz in diesem Bereich, mit dem Ziel, die Geschäftsabläufe weiter zu optimieren sowie Effizienz und Qualität zu steigern.

» In den beiden letzten Jahren kamen durch die Lagererweiterungen in Kamp-Lintfort und Pfungstadt zusätzliche, für das TAKKT-Geschäftsmodell typische Erweiterungsinvestitionen hinzu, die als Leasingprojekte konzipiert sind. Erweiterungsinvestitionen tätigt die TAKKT-Gruppe mit dem Ziel, das organische und internationale Wachstum qualitativ zu sichern.

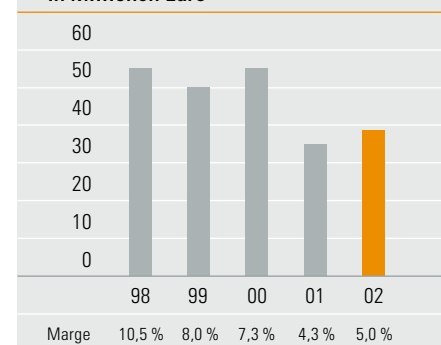
» Die stabile Investitionstätigkeit führte im Berichtsjahr zu einer Steigerung des Free-Cashflows von 24,4 auf 44,4 Millionen Euro. Die TAKKT-Gruppe verfügt damit über ausreichend Liquidität, um ihre Schulden planmäßig zu tilgen und zudem weiteres Wachstum aus eigener Kraft finanzieren zu können.

Cashflow-Berechnung in Millionen Euro

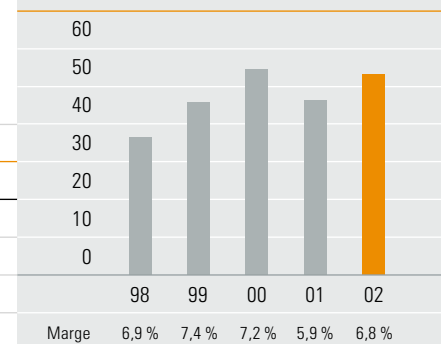
	1998	1999	2000	2001	2002
Ergebnis nach Steuern*	28,2	31,2	33,5	19,4	24,5
Abschreibungen	9,1	15,5	21,6	28,9	28,5
Cashflow	37,3	46,7	55,1	48,3	53,0

* vor Minderheitenanteilen

**Ergebnis vor Steuern
in Millionen Euro**



**Cashflow
in Millionen Euro**





KRISENFESTE BILANZSTRUKTUR. Stabile Strukturen kennzeichnen die TAKKT-Konzernbilanz und die in diesen Konzernabschluss einbezogenen Einzelbilanzen. Zur Beurteilung der Finanz-, Vermögens- und Ertragslage des Konzerns ist insbesondere die Wechselkursveränderung des Euro gegenüber dem US-Dollar zu berücksichtigen. Der Konzern erwirtschaftete im Berichtsjahr 44,4 Prozent des Umsatzes in US-Dollar, ein Anteil, der sich auch in der Konzernbilanz und in den Kennzahlen niederschlägt.

» Die Entwicklung der Bilanz war geprägt durch eine Erhöhung der Eigenkapitalquote und eine weitere Reduzierung der Verbindlichkeiten. Mit einer Bilanzsumme zum 31. Dezember 2002 von 540,4 (599,6) Millionen Euro lag diese um 9,9 Prozent niedriger als im Vorjahr. Währungsbedingt reduzierte sich die Bilanzsumme um 47,6 Millionen Euro.

» Planmäßige Abschreibungen auf Geschäftswerte, immaterielle Vermögensgegenstände und das Sachanlagevermögen fielen mit 28,5 (28,9) Millionen Euro fast in gleicher Höhe wie im Vorjahr an. Das gesamte Anlagevermögen im Konzern reduzierte sich – auch währungsbedingt – deutlich und betrug 358,6 (414,6) Millionen Euro.

» Die Lagerbestände in den USA wurden im Hinblick auf eine verbesserte Konjunkturaussicht und in Erwartung steigender Einkaufspreise leicht erhöht. In Europa kam es zu einer weiteren Bestückung des im Vorjahr fertig gestellten Lagers in Kamp-Lintfort. Die gezielte Erhöhung der Lagerbestände ist Bestandteil der Strategie der TAKKT-Gruppe, um für eine erhöhte Anzahl von Produkten ab Lager schneller lieferfähig zu sein. Damit setzen sich die TAKKT-Gesellschaften nicht nur deutlicher vom Wettbewerb ab, sondern erzielen auf Grund von Ersparnissen zusätzliche Erträge, die größer sind als die zusätzlichen Kapitalkosten.

» Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wiesen in der Konzernberichts-währung Euro einen niedrigeren Stand aus als zum Vorjahresstichtag. Diese Reduzierung ist jedoch durch die veränderten Währungskurse – insbesondere durch den im Vergleich zum Vorjahr schwächeren US-Dollar – lediglich umrechnungsbedingt.



Wade Hicks

Returns bei Hubert,
Harrison, Ohio

» Das Zahlungsverhalten der Kunden hat sich trotz eines schlechteren ökonomischen Umfelds nicht wesentlich verändert. Die Ursache hierfür liegt zum einen in dem vergleichsweise geringen durchschnittlichen Auftragswert pro Lieferung und zum anderen in der konsequenten Bonitätsprüfung bei Neukunden und Kunden. So lag die durchschnittliche Debitorenreichweite im Jahr 2002 nahezu unverändert bei 36 Tagen, ein weiterer Indikator für die Stabilität des TAKKT-Geschäftsmodells.

» Aus dem erwirtschafteten Cashflow wurden 33,9 Millionen Euro zur Tilgung von Finanzverbindlichkeiten eingesetzt. Die Nettofinanzverbindlichkeiten betragen zum Bilanzstichtag 285,7 (353,0) Millionen Euro. Die Struktur der Verbindlichkeiten entspricht hinsichtlich der Währung und der Frist der prognostizierten zukünftigen Mittelzuflüsse des TAKKT-Konzerns.

» Das Eigenkapital verminderte sich durch die Auszahlung der Dividende für 2001, die Veränderung der Finanzderivate sowie währungsbedingt zunächst insgesamt um 22,6 Millionen Euro. Der Konzernjahresüberschuss (nach Minderheitenanteilen) erhöhte das Eigenkapital wieder um 23,8 auf 149,6 Millionen Euro. Dies entspricht einer gestärkten Eigenkapitalquote, ohne Minderheitenanteile, von 27,7 (24,8) Prozent.

» Das Verhältnis zwischen der Nettofinanzverschuldung – den zinspflichtigen Verbindlichkeiten abzüglich der Bankguthaben – und dem Eigenkapital bildet die Finanzierungsstruktur des Konzerns ab. Diese Kennzahl – auch als Gearing bezeichnet – konnte sich im Berichtsjahr von 2,4 auf 1,9 verbessern.

Kennzahlen

	1998	1999	2000	2001	2002
Eigenkapitalquote in %	41,8	26,4	22,6	24,8	27,7
Entschuldungsdauer in Jahren	0,7	3,4	4,2	7,5	6,1
Zinsdeckung	32,1	9,4	6,2	3,4	4,2
Gearing	0,9	2,1	2,8	2,4	1,9



Stephanie Baroni

Kundenservice bei Topdeq Deutschland,
Pfungstadt

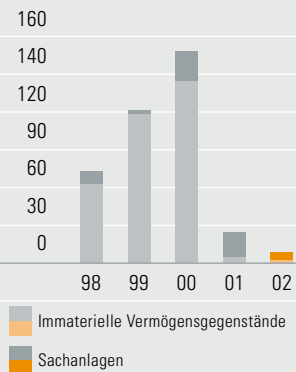


» Die Zinsdeckung, d. h. der operative Ertrag (EBITA) des Konzerns im Vergleich zum Netto-Zinsaufwand, stieg von 3,4 auf 4,2. Die Cashflow-Stärke des Konzerns spiegelt sich auch in der rechnerischen Entschuldungsdauer wider. Diese verringerte sich von 7,5 auf 6,1 Jahre.

INVESTITIONEN WEITERHIN AUF NORMALNIVEAU. Im Berichtsjahr wurden neben der Lagererweiterung von Topdeq in Pfungstadt keine außergewöhnlichen Investitionen durchgeführt. Die Investitionstätigkeit beschränkte sich auf gezielte Erhaltungs- und Rationalisierungsmaßnahmen und betrug 8,6 (24,0) Millionen Euro. Für immaterielle Vermögensgegenstände setzte die TAKKT-Gruppe 0,9 (2,6) Millionen Euro ein. Darin sind im Wesentlichen Investitionen in eine neue Software für die Katalogproduktion bei KAISER + KRAFT EUROPA sowie die weitere Optimierung der E-Commerce- und EDV-Hochverfügbarkeitsstrukturen enthalten.

» In Sachanlagen investierte die Gruppe 7,7 (21,4) Millionen Euro, wovon ein Großteil in die Erweiterung des Topdeq-Lagers floss. Im Rahmen der Lagererweiterung hat Topdeq das Lagerverwaltungssystem von KAISER + KRAFT EUROPA übernommen. Durch eine einheitliche Software wird die Lagerverwaltung nun insgesamt effizienter; Hosting- und Serviceaufwand reduzieren sich in Zukunft für die einzelnen Gesellschaften. Das Unternehmen verfügt durch die Erweiterung nun über ausreichend Lagerkapazitäten, um den mehr als 400.000 Kunden aus Europa und den USA Service und Qualität auf dem gewohnt hohen Niveau zu bieten und gleichzeitig die regionale Expansion voranzutreiben.

**Investitionen
in Millionen Euro**



Investitionen TAKKT-Konzern in Millionen Euro

	1998	1999	2000	2001	2002
Immaterielle Vermögensgegenstände	62,6	117,8*	144,3	2,6	0,9
Sachanlagen	11,2	3,4	24,8	21,4	7,7
Gesamt	73,8	121,2	169,1	24,0	8,6
Abschreibungen	9,1	15,5	21,6	28,9	28,5

* davon 117,0 abspaltungsbedingt



Francisco Castillo

International Technical Support bei C&H Distributors,
Milwaukee, Wisconsin

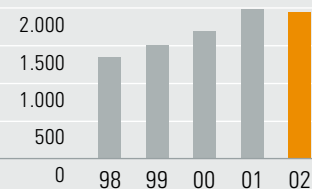
MITARBEITER – ENTSCHEIDENDER WETTBEWERBSFAKTOR. Insgesamt entwickelte sich der Mitarbeiterstamm der TAKKT-Gruppe im Jahr 2002 leicht rückläufig. Bei den etablierten Gesellschaften wurden die Kapazitäten auch unter Ausnutzung der natürlichen Fluktuationsrate angepasst. Im Rahmen der getätigten Neugründungen dagegen konnten neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Zum 31. Dezember 2002 beschäftigte der Konzern weltweit 1.914 (1.964) Arbeitnehmer (auf Vollzeitbasis). Bei KAISER + KRAFT EUROPA waren zum Bilanzstichtag 880 (904) Mitarbeiter tätig. Topdeq beschäftigte 235 (236) Mitarbeiter, K + K America 772 (795) und die TAKKT AG (Holding) 27 (29). Die Altersstruktur lag bei durchschnittlich 40 Jahren.

» Motivierte und qualifizierte Mitarbeiter sind im internationalen Wettbewerb ein entscheidender Erfolgsfaktor und damit ein entscheidender Werttreiber des Unternehmens. Die notwendigen Schulungen der Mitarbeiter wurden daher trotz Kostenanpassungen durchgeführt. Unter anderem wurden Seminare für Führungskräfte sowie Verkaufsseminare angeboten.

» Durch leistungsorientierte Entlohnungssysteme bestehen darüber hinaus weitere Anreize für die TAKKT-Mitarbeiter: Das Entlohnungssystem für das leitende Management basiert auf dem erzielten Cashflow sowie dem Economic Value Added (EVA), wohingegen sich die Vergütung der Führungskräfte nach dem wirtschaftlichen Ergebnis des Unternehmens und der Erreichung der individuell festgelegten Arbeitsziele richtet.

» Wie im Jahr zuvor förderte die TAKKT AG die Vermögensbildung ihrer Mitarbeiter zusätzlich mit der Ausgabe von Belegschaftsaktien. Insgesamt nutzten gut 50 Prozent aller zeichnungsberechtigten Mitarbeiter die Möglichkeiten des Aktienprogramms und erwarben mehr als 30.000 TAKKT-Aktien. Auch 2003 hat der Konzern seiner deutschen Belegschaft wieder eine Beteiligung am Unternehmen angeboten. Die Struktur dieses Mitarbeiter-Aktienprogramms ist mit der im Berichtsjahr vergleichbar.

Mitarbeiter TAKKT-Gruppe
Vollzeitbasis – Durchschnitt



FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG – WEITERENTWICKLUNG DER WERBEMITTEL IM FOKUS.

Als B-to-B-Versandhändler betreibt der TAKKT-Konzern keine Forschung und Entwicklung im engeren Sinne. Im Mittelpunkt steht hauptsächlich die kontinuierliche Anpassung der Werbemittel an neue Entwicklungen sowie die Aktualisierung der Angebotspalette. Dazu überprüfen die Tochtergesellschaften regelmäßig den Erfolg ihrer Werbemittel in Form von Katalogen, Mailings und Internetauftritten.

» In diesem Sinne führte Topdeq Deutschland im Berichtsjahr eine umfangreiche Kundenumfrage durch, die wertvolle Hinweise auf notwendige Weiterentwicklungen gab. Eine alle Gesellschaften des Konzerns umfassende, vergleichbare Kundenumfrage wird schrittweise in den kommenden Jahren durchgeführt bzw. wiederholt. Aber auch die konsequente Weiterentwicklung der Bereiche E-Commerce und E-Procurement nahm in 2002 einen hohen Stellenwert ein.

UMWELTSCHUTZ – ISO-ZERTIFIZIERUNG. Die Beschaffung aller Produkte der TAKKT-Gruppe sowie die Eigenproduktion der Marke *EUROKRAFT* in Haan bei Düsseldorf unterliegen einer strengen ökologischen Kontrolle. Schadstoffhaltige Produkte, die für die Gesundheit der Kunden und Mitarbeiter gefährlich sein können, werden vom Konzern weder verwendet noch beschafft oder verkauft. Umweltgefährdende Investitionen nimmt der Konzern weltweit nicht vor.

» Die Standorte der KAISER + KRAFT-Gruppe in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Großbritannien, Belgien, den Niederlanden (Markenname: Vink) und Frankreich (Frankel) sowie die Gaerner-Gesellschaften in Deutschland, Österreich, der Schweiz und den Niederlanden (Hoffmann) sind entsprechend DIN EN ISO 9001 bzw. vergleichbarer Standards zertifiziert.

» Die Herstellung der Kataloge ist exemplarisch für das Umweltbewusstsein des Konzerns: TAKKT beauftragt z. B. in Deutschland mit dem Druck der Werbemittel nur Unternehmen, die ebenfalls ISO-zertifiziert sind und sich zudem der Öko-Audit-Verordnung unterwerfen. Alle zur Herstellung der Kataloge notwendigen Materialien wie Papier, Farben oder Folien müssen



Dietmar Reissek

Werbung bei KAISER + KRAFT EUROPA,
Stuttgart

umweltfreundlichen Gesichtspunkten entsprechen. So werden beispielsweise alle Kataloge auf chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.

BESONDERE EREIGNISSE WÄHREND UND NACH DEM GESCHÄFTSJAHR 2002.

Seit dem 11. März 2002 ist Michael Klein Mitglied des Aufsichtsrats der TAKKT AG. Michael Klein ersetzt Horst F. Peer, der Ende 2001 aus gesundheitlichen Gründen seinen Sitz abgegeben hatte.

- » Anfang Mai 2002 gründete die KWESTO-Gruppe mit KWESTO Slowakei ihre dritte osteuropäische Gesellschaft. Wie bei der polnischen und tschechischen Gesellschaft liegt auch in der Slowakei der Schwerpunkt auf Betriebs- und Lagerausstattungen für kleinere und mittlere Unternehmen.
- » Im dritten Quartal 2002 nahm Topdeq die Erweiterung des Zentrallagers in Pfungstadt in Betrieb. Damit ist Topdeq auf weitere Expansionspläne gut vorbereitet.
- » Im Dezember 2002 verabschiedete der Aufsichtsrat die Änderungen zur Satzung der TAKKT AG sowie zu den Geschäftsordnungen für den Aufsichtsrat und Vorstand, die nach der Überarbeitung den gültigen Corporate Governance-Richtlinien entsprechen. Bereits zuvor hat sich das Unternehmen an den von der Grundsatzkommission Corporate Governance erstellten Leitlinien für börsennotierte Unternehmen orientiert.
- » Seit dem 1. Januar 2003 verfügt Topdeq über eine neue, effizientere Gesellschaftsstruktur – vergleichbar mit der Struktur von KAISER + KRAFT EUROPA. Dadurch sind die Entscheidungswege noch schneller, die Verwaltungskosten niedriger und die Finanzstruktur übersichtlicher geworden.
- » Im Januar 2003 weitete die KAISER + KRAFT-Gruppe mit der erstmaligen Versendung eines Katalogs ihr Geschäft auf Japan aus. Damit setzt TAKKT ihre erfolgreiche Strategie fort, ihr Systemgeschäft auf neue Regionen zu übertragen. Japan wurde auf Grund seiner hervorragenden Infrastruktur für den B-to-B-Versandhandel und seines großen Marktpotenzials als erster asiatischer Standort ausgewählt.



Neil Pech

National Warehouse
bei C&H Distributors,
Milwaukee, Wisconsin

» Die von K + K America gegründete Gesellschaft in Mexiko verschickte im Januar 2003 erstmals einen Katalog in spanischer Sprache innerhalb Mexikos. Der komplette amerikanische C&H-Katalog wird dort zwar bereits seit Januar 2001 versendet – mit dem spanischen Katalog hat sich C&H jedoch das Ziel gesetzt, neben den in Mexiko angesiedelten US-amerikanischen Firmen nun auch einheimische Unternehmen gezielter anzusprechen.

» Seit dem 1. Januar 2003 ist die TAKKT AG in das Premiumsegment der Deutschen Börse, den Prime Standard, aufgenommen. Bereits mit der Notierung im SMAX zum März 2000 hatte sich TAKKT zur Einhaltung besonders hoher Liquiditäts- und Transparenzstandards verpflichtet. Im Zuge der Neusegmentierung des deutschen Aktienmarkts lag es deshalb nahe, eine Notierung in diesem Qualitätssegment anzustreben.

» Zum 1. Januar 2003 fasste die TAKKT AG die operativen Tätigkeiten ihrer US-amerikanischen Tochtergesellschaften unter dem Namen TAKKT America Holding zusammen. Dies ermöglicht die bessere Nutzung vorhandener Synergieeffekte.

RISIKOMANAGEMENTSYSTEM – AUSGEFEILTES BEWERTUNGS- UND KONTROLLSYSTEM. Gegenüber dem Vorjahr wurde das Risikomanagementsystem weiter modifiziert. Eine ausführliche Planung, ein genaues Berichtswesen, die interne Revision sowie eine Reihe von Frühwarnsystemen sichern die Wirtschaftlichkeit, die Leistungsfähigkeit und damit den Fortbestand des TAKKT-Konzerns. Das gesamte System wird laufend auf seine Wirksamkeit kontrolliert. Dadurch ist es immer auf dem aktuellen Stand und gegen neu auftretende Risiken gewappnet.

» Insgesamt basiert das Risikomanagementsystem der TAKKT-Gruppe auf drei Stufen: In einem ersten Schritt werden in Form einer Bestandsaufnahme alle bestehenden Risiken aufgelistet und zunächst ohne Berücksichtigung von Maßnahmen in ihrer möglichen Auswirkung bewertet. Bestehende Maßnahmen zur Reduktion der Risiken bzw. neue Maßnahmen werden in einem zweiten Schritt bewertet bzw. bestimmt. Diese



Maßnahmen zielen zum einen darauf ab, die Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos zu reduzieren, zum anderen sollen sie mögliche Auswirkungen in ihrer Folge verhindern, z. B. durch den Abschluss von Versicherungen. Dass das Risikomanagement bei TAKKT eine große Bedeutung hat, zeigt die dritte Stufe: Die Verbesserung der Maßnahmen zur Risikominimierung ist fester Bestandteil des Reportings und der Planung, so dass das Management laufend über alle wesentlichen Abläufe informiert ist bzw. diese aktiv mitgestaltet.

» Wie die Akquisitionen und Neugründungen der Vorjahre integrierte der Konzern auch die Gesellschaften in der Slowakei sowie in Japan unmittelbar in sein Risikomanagementsystem. Im Laufe des Geschäftsjahrs wurden keine neuen oder veränderten Risiken festgestellt.

» Die bestehenden Maßnahmen zur Reduzierung der Risiken bzw. zur Abfederung möglicher Folgen wurden vom Vorstand als ausreichend und angemessen angesehen. Das Risikomanagementsystem wurde von den Wirtschaftsprüfern Dr. Ebner, Dr. Stolz & Partner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, geprüft. Es gab keinerlei Beanstandungen.

ALLGEMEINE KONJUNKTURELLE UND VOLKSWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN.

Die Wachstums- und Produktportfoliostrategie der TAKKT-Gruppe erwies sich in der angespannten Konjunkturlage als der richtige Weg. Dank der breiten internationalen Präsenz in über 20 Ländern, der breiten Kundenbasis und der diversifizierten Produktpalette traf die schlechte Wirtschaftslage den Konzern nicht fundamental. Um auch zukünftig die Abhängigkeit von konjunkturellen Schwankungen weiter zu reduzieren, wird die TAKKT-Gruppe in den kommenden Jahren ihre regionalen und produktspezifischen Standbeine weiter ausbauen.

KATALOGERSTELLUNG UND KATALOGVERTEILUNG. Werbemittel, ihre rechtzeitige und fehlerfreie Produktion sowie ihre pünktliche Zustellung sind das Herz des Versandhandelsgeschäfts. Um alle Gesellschaften der Geschäftsbereiche KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq sowie K + K America



Shebby Kirteeri

Sales bei Topdeq Deutschland,
Pfungstadt

gegen die Beschädigung oder Zerstörung ihrer Werbemittel im Produktionsprozess abzusichern, lässt die TAKKT-Gruppe ihre Kataloge und Mailings von insgesamt sechs Druckereien erstellen. Diese verfügen ihrerseits ebenfalls über mehrere Standorte, so dass ein Ausfallrisiko auf ein Minimum reduziert wird.

» Darüber hinaus sind die Gesellschaften der Geschäftsbereiche KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America gegen eine mögliche Beschädigung oder Zerstörung der Kataloge, z. B. durch Brand, Diebstahl oder Vandalismus auf dem Betriebsgelände der Druckereien bzw. bei der Auslieferung zu den Landesgesellschaften versichert.

ZENTRALE LAGERHALTUNG. Die Vorteile eines Zentrallagers müssen gegenüber den Risiken, die sich aus einem zentralen Warenversand ergeben, kaufmännisch abgewogen werden. Neben diesen rein wirtschaftlichen Überlegungen spielen hier selbstverständlich auch die Kundenanforderungen eine wichtige Rolle.

» KAISER + KRAFT EUROPA beispielsweise setzt auf ein großes Zentrallager in Kamp-Lintfort. Von hier aus werden nahezu alle europäischen Länder beliefert. Innerhalb dieses Geschäftsbereichs verfügen nur zwei Gruppen über ein nennenswertes Regionallager: Die Gerdmans-Gruppe versorgt von ihrem Lager in Markaryd, Schweden, den gesamten skandinavischen Raum. KWESTO verschickt einen Teil seiner Produkte vom Regionallager in Tschechien an die Kunden im osteuropäischen Raum.

» Die K + K America-Gesellschaft C&H Distributors hingegen betreibt ein großes National Distribution Center in Milwaukee und dazu noch vier Regionalläger über das Land verteilt. Ebenso verfolgt Avenue Industrial Supply mit einem Zentrallager in Toronto sowie einem Regionallager in Calgary das klassische zweistufige Lagerkonzept.

» Hubert ist in der Lage, von seinem Zentrallager in Harrison etwa 95 Prozent der angebotenen Produkte an seine Kunden in ganz Nordamerika zu verschicken. Die restlichen ca. fünf Prozent entfallen auf das Streckengeschäft.



» Topdeq schließlich setzt ebenfalls auf ein großes Zentrallager in Pfungstadt sowie auf Regionalläger in den Niederlanden, der Schweiz, Frankreich und den USA.

» Jedes der Konzepte wird permanent hinsichtlich Lieferqualität und Lieferbereitschaft evaluiert und – soweit erforderlich – an neue Gegebenheiten angepasst. Käme es auf Grund von Störungen in einem Lager zu Lieferengpässen, könnte der überwiegende Teil der Produkte als Streckengeschäft, also direkt vom jeweiligen Lieferanten, zum Kunden geliefert werden.

» Die in- und ausländischen Konzerngesellschaften der drei Geschäftsbereiche KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America sind darüber hinaus gegen Betriebsausfall und Produkthaftung versichert.

WÄHRUNGSRisIKEN. Sowohl der Einkauf als auch der Verkauf von Produkten werden in der Regel im gleichen Währungsgebiet durchgeführt. Durch dieses Vorgehen können Risiken, die sich aus der Veränderung der Wechselkurse ergeben, sehr stark reduziert werden. Die verbleibenden währungsübergreifenden Transaktionen liegen unter zehn Prozent des Umsatzes der TAKKT-Gruppe. Davon werden regelmäßig bis zu drei Viertel durch den Einsatz derivativer Finanzinstrumente abgesichert.

» Translationsrisiken, die durch die Umrechnung der Einzelabschlüsse ausländischer Tochtergesellschaften in die Berichtswährung entstehen, gelten für die Konzernbilanz und die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung. Diese Risiken werden jedoch durch vergleichbare Bilanzstrukturen in den jeweiligen Währungsgebieten stark reduziert.

» Investitionen werden grundsätzlich in der gleichen Währung refinanziert. Dadurch werden auch langfristig Translationsrisiken auf die Konzernbilanz minimiert. Dieses Vorgehen ist Teil der Strategie, im Finanzbereich bestimmte Kennzahlen – sogenannte Covenants – auf mittlere Sicht dauerhaft einzuhalten. Es handelt sich dabei vor allem um Relationen aus den operativen Ertragskennzahlen und der Nettofinanzverschuldung sowie dem daraus resultierenden Zinsaufwand.



Darrin Whitehead

Traffic bei Hubert,
Harrison, Ohio

IT-RISIKEN. Für den reibungslosen Geschäftsverlauf der TAKKT-Gesellschaften ist eine zuverlässige, funktionierende EDV von besonderer Bedeutung. Neben der Datensicherung ist deshalb auch der Schutz der Systeme vor Verlust, Funktionsunfähigkeit sowie dem unberechtigten Zugriff fremder Dritter ein zentraler Bestandteil des Risikomanagements.

» Um die gesetzten Sicherheitsanforderungen erfüllen zu können, werden die EDV-Systeme in regelmäßigen Abständen sowohl von internen Abteilungen als auch externen Spezialisten und Beratern überprüft. So kontrollieren derzeit spezialisierte Prüfer die EDV-Systeme aller K + K America-Gesellschaften in einem mehrstufigen Prozess nicht nur im Hinblick auf ihre Funktionsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Sicherheit, sondern auch in Bezug auf bestehende Wiederherstellungspläne.

» Auch die EDV-Systeme aller KAISER + KRAFT EUROPA-Gesellschaften wurden von externen Spezialisten im Berichtsjahr auf ihre Zuverlässigkeit und Sicherheit hin überprüft. Weder bei den Gesellschaften der K + K America noch bei den Gesellschaften der KAISER + KRAFT EUROPA haben sich bisher wesentliche Beanstandungen ergeben.

RECHTLICHE RISIKEN. Die Gesellschaft ist im gewöhnlichen Geschäftsgang sowohl als Klägerin als auch als Beklagte an verschiedenen Rechtsstreitigkeiten beteiligt. Diese Fälle sind aber weder im Einzelnen noch in ihrer Summe für die wirtschaftliche Lage der TAKKT-Gruppe von Bedeutung.

SONSTIGE RISIKEN. Das sonstige Risiko ist für die Unternehmen der TAKKT-Gruppe gering. Dies liegt nicht zuletzt an der hohen Diversifizierung der Unternehmen nach Produkten, Kunden und Standorten.

CORPORATE GOVERNANCE. Im Februar 2002 hat die Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ den Deutschen Corporate Governance Kodex verabschiedet. Aufgabe des Kodexes ist es, nationalen und internationalen Investoren eine verständliche Zusammenfassung der in Deutschland geltenden Grundsätze zur Unternehmensführung und -kontrolle zu bieten.



» Der Kodex unterscheidet zwischen zwingenden Empfehlungen sowie unverbindlichen Anregungen. Hält eine Gesellschaft die Empfehlungen nicht ein, so ist ihr dies rechtlich nicht verwehrt; sie muss sich dann jedoch öffentlich zu diesen Abweichungen bekennen und erklären, warum sie den Kodex nicht oder nicht vollständig einhält.

» So schreibt etwa der neue § 161 des Aktiengesetzes (AktG) vor, dass Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Gesellschaft jährlich zu erklären haben, ob den zwingenden Vorgaben des Kodexes entsprochen wurde und wird oder welche dieser Vorgaben nicht angewendet wurden oder werden. Ziffer 3.10 des Kodexes schreibt ergänzend eine Erläuterung von Kodex-Abweichungen vor.

» Die Erklärungen von Vorstand und Aufsichtsrat gemäß § 161 AktG sind gemäß § 285 Nr. 16 und § 314 Absatz 1 Nr. 8 HGB auch im Anhang zum Einzel- und Konzernabschluss zu machen, von den Abschlussprüfern zu prüfen sowie gemäß § 325 Absatz 1 HGB offen zu legen und generell den Aktionären dauerhaft zugänglich zu machen, wofür sich der Geschäftsbericht anbietet.

» Der Kodex beinhaltet unter anderem die folgenden Empfehlungen:

- Festlegung von Zustimmungsvorbehalten des Aufsichtsrats gegenüber dem Vorstand, insbesondere bezüglich Entscheidungen oder Maßnahmen, die die Vermögens-, Ertrags- oder Finanzlage grundlegend verändern
- Festlegung der Informations- und Berichtspflichten des Vorstands durch den Aufsichtsrat; Information an den Aufsichtsrat in Textform und möglichst rechtzeitig
- Angemessener Selbstbehalt für Vorstand und Aufsichtsrat bei Bestehen einer Directors & Officers-Versicherung (eine Managerhaftpflichtversicherung)
- Unterteilung der Vorstandsvergütung in fixe und variable Bestandteile
- Ausweisung der Vergütung des Gesamtvorstands im Anhang zum Konzernabschluss, aufgeteilt nach Fixum, Erfolgskomponenten und langfristigen Anreizen
- Erlass einer Geschäftsordnung des Aufsichtsrats
- Bildung eines Prüfungsausschusses (Audit-Committee) durch den Aufsichtsrat
- Kriterien für Vorschläge zur Wahl von Aufsichtsratsmitgliedern: Kenntnisse, Fähigkeiten, fachliche Erfahrungen, ausreichende Unabhängigkeit, Internationalität, potenzielle Interessenkonflikte, Altersgrenze
- Berücksichtigungen von Vorsitz und Mitgliedschaft in Aufsichtsrats-Ausschüssen bei der Aufsichtsratsvergütung



Wolfgang Straub

Werbung bei KAISER + KRAFT EUROPA,
Stuttgart



CORPORATE GOVERNANCE BEI TAKKT. TAKKT hält den Kodex nahezu umfassend ein und gibt folgende Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG ab:

» 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“ mit Ausnahme der nachfolgend dargestellten Punkte entsprochen wird:

- Ziffer 5.3.2 des Kodexes: Gemäß Kodex soll der Aufsichtsrat einen Prüfungsausschuss einrichten. Zwar sieht die Geschäftsordnung des TAKKT-Aufsichtsrats die Möglichkeit zur Bildung eines Prüfungsausschusses vor, da die TAKKT AG aber ein mit neun Mitgliedern nicht sehr großes Aufsichtsgremium besitzt, hat der Aufsichtsrat für die Bildung eines Prüfungsausschusses aktuell kein Bedürfnis gesehen.
- Ziffer 5.4.5 des Kodexes: Bislang wird die Mitgliedschaft in Ausschüssen des Aufsichtsrats bei der Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder nicht berücksichtigt. Die Hauptversammlung am 6. Mai 2003 soll jedoch eine entsprechende Satzungsregelung beschließen.

AUSBLICK – GESTÄRKT IN DIE ZUKUNFT. Im Geschäftsjahr 2003 soll sich die Weltwirtschaft nach Prognosen der Konjunkturforscher noch verhalten entwickeln. Die Wachstumserwartungen in den für TAKKT wichtigen Ländern und Regionen sind unterschiedlich. Während für die USA ein unverändertes Wachstum von 2,4 Prozent erwartet wird, liegen die Schätzungen für Europa bei 2,1 Prozent. In Deutschland schwanken die Prognosen um 1 Prozent.

» Diese Prognosen berücksichtigen allerdings noch nicht die möglichen negativen Auswirkungen der aktuellen politischen Weltlage. Diese dadurch entstehenden wirtschaftlich unsicheren Aussichten können zwar auch die Geschäftsentwicklung des B-to-B-Versandhandels beeinflussen, jedoch bleibt die Struktur des stabilen und profitablen Geschäftsmodells davon unberührt. Außerdem ist zu erwarten, dass der Versandhandel weiter zu Lasten des Einzel- und Großhandels Marktanteile gewinnen wird.



Giampiero DelGrosso

Wareneingang bei Topdeq
Deutschland, Pfungstadt

» Angesichts einer weiterhin unsicheren konjunkturellen Lage wird die TAKKT AG den Konsolidierungskurs des abgelaufenen Geschäftsjahrs mit Fokus auf ihre Kernkompetenzen weiter fortführen. Das Investitionsvolumen wird sich auf dem Niveau der Vorjahre bewegen. Größere Investitionen in Kapazitätserweiterungen sind derzeit nicht geplant.

» Auch wenn die Expansion durch Akquisitionen nicht im Vordergrund steht, wird TAKKT stets die Chancen nutzen, wenn sich interessante Akquisitionsmöglichkeiten ergeben. Deshalb beobachtet TAKKT den Markt und die Wettbewerber sehr genau.

» Die Finanzierung des weiteren organischen Wachstums der Gruppe ist durch den operativen Cashflow dauerhaft gesichert. Die solide Bilanzstruktur der TAKKT-Gruppe ermöglicht auch in 2003 kleinere Akquisitionen, ohne den Kapitalmarkt in Anspruch nehmen zu müssen. Dafür stehen stets ausreichend freie Kreditlinien bei verschiedenen Banken erster Bonität zur Verfügung.

» Parallel zum Wachstum der Gruppe und zur Internationalisierung der Gesellschaften strebt die TAKKT AG in Zukunft eine stärkere Internationalisierung bei der Beschaffung der Produkte an. Darüber hinaus ist eine weitere Diversifizierung des Produktportfolios in Richtung Dienstleistungsbranche geplant. Für das Jahr 2003 steht vor allem der Markteintritt in Japan im Vordergrund. Die Resonanz auf den ersten Katalogversand Anfang Januar stimmt zuversichtlich.

» Die TAKKT AG rechnet unter Berücksichtigung der erwähnten konjunkturellen Entwicklung mit einem währungsbereinigten organischen Wachstum von drei bis fünf Prozent in 2003. Eine weiter anhaltende Schwäche des Dollars kann zwar den in Euro berichteten Umsatz im laufenden Jahr beeinträchtigen, jedoch hat dies keinen Einfluss auf die Ergebnismargen der Gruppe. Deshalb hält TAKKT weiter an dem Ziel einer EBITDA-Marge von zehn bis zwölf Prozent fest.

**Dawn Wachs**

National Warehouse
bei C&H Distributors,
Milwaukee, Wisconsin



ABHÄNGIGKEITSBERICHT. Die TAKKT AG befindet sich im Mehrheitsbesitz der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg-Ruhrort. Der Vorstand hat deshalb nach § 312 AktG ordnungsgemäß Bericht erstattet über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen. 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 die 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.“



TAKKT-Zahlen sprechen für die Aktie

In den ersten Monaten des Jahres 2002 gelang es der TAKKT-Aktie, sich dem allgemein schwachen Börsentrend zu entziehen. Diese Kursentwicklung entsprach der Umsatz- und Ertragslage des Unternehmens.

» Ende Juni 2002 geriet der Kurs dann durch verschiedene externe Faktoren unter Druck. Dabei spielten die allgemeine Verunsicherung an den Aktienmärkten und die ausbleibende konjunkturelle Erholung eine Rolle. Die Ankündigung der Deutschen Börse, die Marktsegmente neu zu strukturieren, führte zu Mittelabflüssen – insbesondere bei Investmentfonds, die stark in Small-Caps investiert waren. Zum Bilanzstichtag notierte die TAKKT-Aktie mit 3,51 (5,85) Euro.

» Die Kursentwicklung in der zweiten Jahreshälfte entzieht sich insgesamt einer Begründung durch Fundamentaldaten und spiegelt die hohe Ertragskraft und den starken Cashflow der Gesellschaft nicht wider.

OFFENE UND ZEITNAHE KOMMUNIKATION. Im Rahmen der aktiven, systematischen Investor-Relations-Arbeit hat die TAKKT AG Kapitalmarktexperten, private und institutionelle Investoren sowie die Medien zeitnah und offen über den Geschäftsverlauf, die Strategie und die Perspektiven des Unternehmens informiert. Dabei nahm die regelmäßige Unterrichtung der Privatanleger einen hohen Stellenwert ein: Geschäftsbericht, Quartalsberichte, Aktionärsbriefe und Pressemitteilungen werden auf unseren Internetseiten direkt nach Veröffentlichung eingestellt und zusätzlich auf Anfrage zugeschickt.

» Zu jedem Quartalsbericht bot die TAKKT AG eine Telefonkonferenz an, bei der der Vorstand Fragen von Analysten und institutionellen Investoren beantwortete. Darüber hinaus präsentierte sich unsere Gesellschaft bei Analystenkonferenzen. Hinzu kamen Roadshows in Frankfurt am Main, London, Edinburgh und Paris sowie Präsentationen in Amsterdam und



Brüssel. Insgesamt führte der Vorstand intensive Gespräche mit mehr als 25 verschiedenen institutionellen Anlegern. Eine weitere Gelegenheit zum Dialog mit den Anlegern bot die Hauptversammlung am 7. Mai 2002 in Ludwigsburg, zu der über 500 Aktionäre und Gäste kamen. Auch künftig wird die TAKKT AG durch eine transparente Informationspolitik das Vertrauen ihrer Anleger weiter vertiefen.

» Die im Jahr 2002 vollzogene Umstellung der Rechnungslegung auf die International Accounting Standards (IAS) wurde von Anlegern und Analysten einhellig begrüßt. Diese werteten auch die auf den Internetseiten der TAKKT AG publizierte Erläuterungen zur Umstellung auf die internationalen Rechnungslegungsvorschriften als vorbildlich. Damit erfüllte unsere Website die Aufgabe, allen Interessierten den Zugang zu aktuellen Informationen über das Unternehmen zeitgleich zu ermöglichen. Bei der Neugestaltung des Internetauftritts, der im März 2003 online geht, wird dieser Kommunikationsweg noch weiter optimiert.

AKTIONÄRSSTRUKTUR UND DIVIDENDE. Die Aktionärsstruktur der TAKKT AG ist im Jahr 2002 nahezu unverändert geblieben. Zum 31. Dezember 2002 befanden sich 68,7 Prozent der Anteile im Eigentum der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg. Das Unternehmen blieb damit Hauptaktionär. Eine Beteiligung in Höhe von 10,0 Prozent hielt der französische Versicherungskonzern AXA über eine Luxemburger Tochtergesellschaft. Diese Anteile unterliegen eine Wandelschuldverschreibung, die im November 2003 zur Wandlung fällig wird. Auf private und institutionelle Anleger entfielen 21,3 Prozent der Aktien. Um die Aktionäre angemessen am Unternehmenserfolg des Jahres 2002 zu beteiligen, empfiehlt der Vorstand, eine Dividende von 10 (10) Cent pro Aktie auszuschütten.

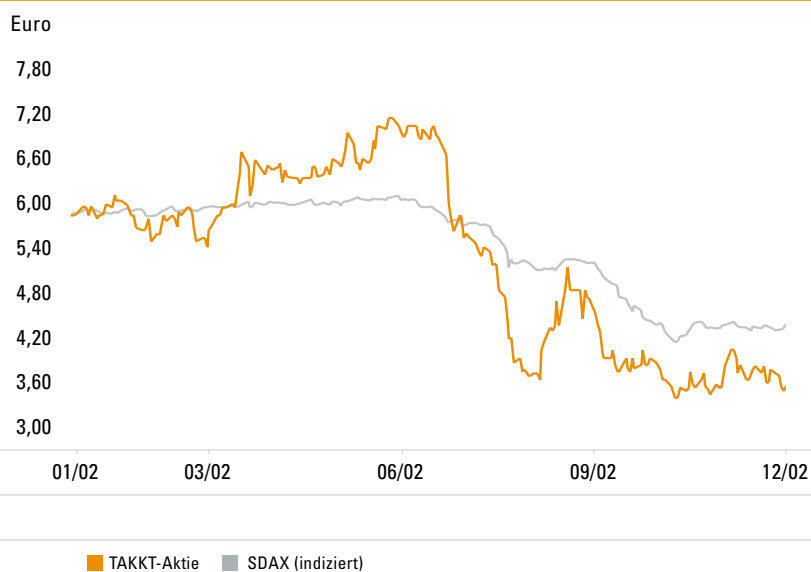
WERTORIENTIERTE UNTERNEHMENSFÜHRUNG. Im Interesse der Anleger führt die TAKKT AG die Geschäfte wertorientiert. Alle Entscheidungen und daraus resultierende Handlungen müssen zum Economic Value Added (EVA) beitragen. Die erwirtschaftete Rendite muss also langfristig über den Kosten des für eine Entscheidung eingesetzten Kapitals liegen. Eine intensive Überprüfung anstehender Investitionsentscheidungen



und ein striktes Working Capital-Management sind hier kritische Erfolgsfaktoren.

» Angesichts ihrer soliden geschäftlichen Basis und der positiven Zukunftsaussichten stellt die TAKKT sich gerne dem Wettbewerb und den Anforderungen des Kapitalmarkts und begrüßt die Neusegmentierung des deutschen Aktienmarkts sowie die damit einhergehenden Anforderungen. Da die TAKKT AG auf Grund der Notierung im SMAX schon bisher strenge Transparenzanforderungen erfüllt hat, lag es nahe, auch bei der Neuordnung eine Notierung im Qualitätssegment anzustreben: Die TAKKT AG ist am 1. Januar 2003 in den Prime Standard aufgenommen worden und wird weiterhin im SDAX-Index enthalten sein.

Kursentwicklung der TAKKT-Aktie





Aktienkennzahlen TAKKT AG nach IAS

	Pro-forma			
	1999	2000	2001	2002
Ergebnis pro Aktie (EPS) in EUR	0,42	0,45	0,26	0,33
Cashflow pro Aktie (CPS) in EUR	0,63	0,75	0,65	0,72
EBITDA in TEUR	72.553	90.270	86.643	85.665
Eigenkapitalquote	26,4	22,6	24,8	27,7
Dividende in EUR	0,05*	0,10	0,10	0,10
Ausschüttungsquote in %	11,9	22,3	39,0	30,7
Anzahl ausstehender Aktien in Mio.	72,9	72,9	72,9	72,9
Kurs 31.12. in EUR	6,50	9,18	5,85	3,51
Höchstkurs in EUR	7,00	12,05	10,50	7,30
Tiefstkurs in EUR	5,15	5,90	4,40	3,45
Börsenwert 31.12. in Mio. EUR	473,85	669,22	426,47	255,88

*Rumpfgeschäftsjahr

Met voor 1000 stuks!

Met voor 1000 stuks!

178,-

KAISER + KRAFT

Met voor 1000 stuks!

Met voor 1000 stuks!

345,-

KAISER + KRAFT

Met voor 1000 stuks!

Met voor 1000 stuks!

149,00

KAISER + KRAFT

Met voor 1000 stuks!

Met voor 1000 stuks!

189,-

KAISER + KRAFT

Met voor 1000 stuks!

Met voor 1000 stuks!

5770,-

KAISER + KRAFT

ドイツ発想

174,000

114,000

KAISER + KRAFT

Met voor 1000 stuks!

Met voor 1000 stuks!

178,-

VINK LISSE

Met voor 1000 stuks!

Met voor 1000 stuks!

849,-

KAISER + KRAFT

Met voor 1000 stuks!

Met voor 1000 stuks!

190,-

KAISER + KRAFT

Gerdmans

KAISER + KRAFT

Gerdmans

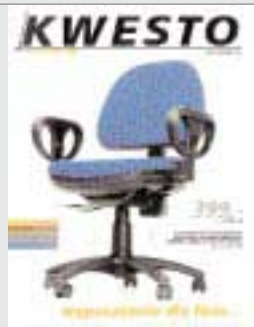
KAISER + KRAFT

Gerdmans

KAISER + KRAFT

Gerdmans

KAISER + KRAFT



KAISER + KRAFT EUROPA 30.000 Produkte · 950.000 Kunden · 20 Länder

KAISER + KRAFT Belgien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Japan, Niederlande, Österreich, Polen, Portugal, Schweiz, Spanien, Tschechien, Ungarn

Gaerner Deutschland, Niederlande, Österreich, Schweiz

Germans Dänemark, Finnland, Norwegen, Schweden

KWESTO Polen, Slowakei, Tschechien



KAISER + KRAFT EUROPA – Pionier im B-to-B-Versandhandel

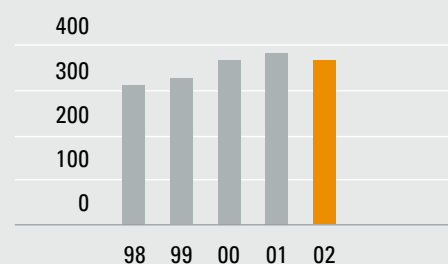
Der Ursprung der TAKKT-Gruppe, KAISER + KRAFT EUROPA, ist nicht nur der größte, sondern auch der ertragsstärkste Geschäftsbereich des Konzerns. Die Gruppen KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdmans und KWESTO vertreiben in 19 europäischen Ländern sowie seit Anfang 2003 in Japan über 30.000 Artikel für die Bereiche Transport, Lager, Betrieb, Umwelt und Büro. In den letzten Jahren stieg die Anzahl der KAISER + KRAFT EUROPA-Kunden durchschnittlich um sieben Prozent; aktuell bieten wir 950.000 Kunden ein ausgewogenes und qualitativ hochwertiges Produktprogramm an.

» Im Berichtsjahr verzeichnete KAISER + KRAFT EUROPA angesichts des konjunkturellen Umfelds einen Umsatzrückgang um 4,2 Prozent auf 367,2 (383,3) Millionen Euro. Mit einem EBITDA von 60,5 (58,7) Millionen Euro – ein Plus von 3,0 Prozent – blieb KAISER + KRAFT EUROPA dennoch der ertragsstärkste Geschäftsbereich im Konzern. Die EBITDA-Marge betrug 16,5 (15,3) Prozent. Vor allem Frankreich, Spanien und Österreich konnten sich positiv vom Gesamtbild abheben. Auch die Neugründung KAISER + KRAFT Portugal entwickelte sich erfreulich. Zufriedenstellend präsentierten sich auch die KWESTO-Gesellschaften Tschechien, Polen und Slowakei. Zum Stichtag 31. Dezember 2002 waren in der KAISER + KRAFT EUROPA-Gruppe 880 (904) Mitarbeiter auf Vollzeitbasis beschäftigt.

KAISER+KRAFT EUROPA

KAISER + KRAFT
Gaerner
Gerdmans
KWESTO

Umsatz in Millionen Euro

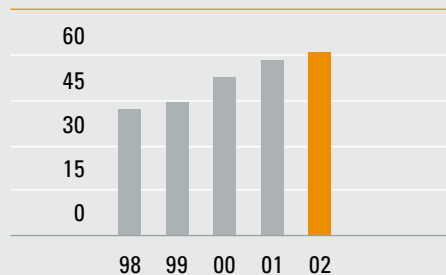




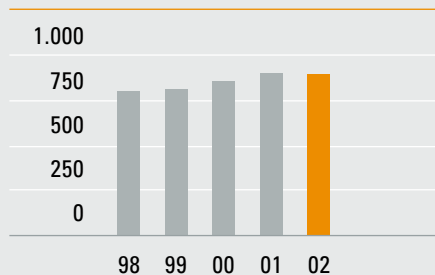
GEZIELTE ERSCHLIEßUNG NEUER MÄRKTE. Mit der Erweiterung der KWESTO-Gruppe – im Mai 2002 wurde der dritte KWESTO-Standort in der Slowakei eröffnet – baut KAISER + KRAFT EUROPA den Zukunftsmarkt Osteuropa konsequent aus. Das Angebot ist ganz auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen in Osteuropa zugeschnitten: Die Produkte aus den Bereichen Transport, Lager, Betrieb, Sozialeinrichtungen und Büro stammen zu ca. 85 Prozent aus osteuropäischer Produktion.

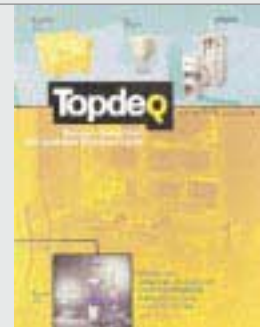
INVESTITION IN DIE ZUKUNFT. Im Mai 2002 erfolgte die Gründung von KAISER + KRAFT Japan. Damit hält die TAKKT-Gruppe an ihrer Strategie fest, ihr Systemgeschäft auf neue Regionen zu übertragen. Nach Europa und Nordamerika, wo bereits eine nahezu flächendeckende Präsenz im Bereich der Betriebs- und Lagerausstattung besteht, war die Expansion nach Asien ein logischer Schritt. Japan weist Marktanalysen zufolge die beste Infrastruktur und das größte Marktpotenzial für einen erfolgversprechenden B-to-B-Versandhandel auf. Die Resonanz auf den erstmaligen Versand des japanischen Katalogs, der in der Testphase zunächst nur Basisprodukte enthält, war positiv. Nach dem hohen Expansionstempo der vergangenen Jahre konzentrieren sich die Gesellschaften nun verstärkt auf die Durchdringung der einzelnen Märkte. Gleichwohl rückt das internationale Wachstum nicht aus dem Blickfeld: Auch für 2003 werden kleinere Neugründungen in Erwägung gezogen.

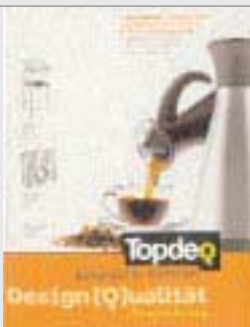
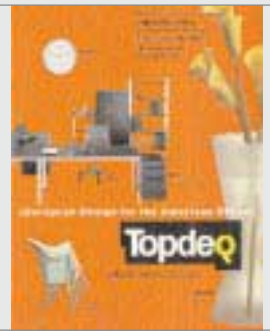
**EBITDA
in Millionen Euro**



**Mitarbeiter
Vollzeitbasis – Durchschnitt**



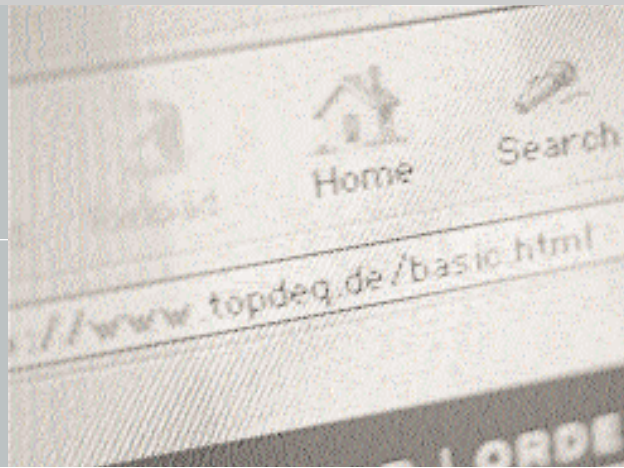




Topdeq

2.000 Produkte · 400.000 Kunden · 5 Länder

Deutschland, Frankreich, Niederlande, Schweiz, USA



Topdeq – führender Spezialversender

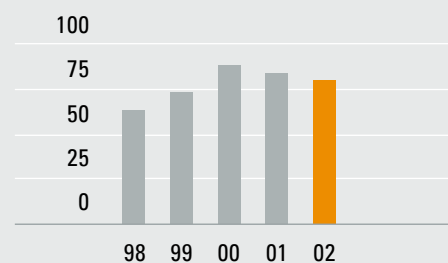
Exklusive Designauswahl und Service werden bei Topdeq groß geschrieben. Deshalb umfasst der Topdeq-Katalog im Vergleich zu den anderen TAKKT-Gesellschaften mit rund 2.000 Artikeln ein relativ kleines Produktangebot. Allerdings ist es diese exklusive Auswahl an Büromöbeln und Accessoires, unter anderem von namhaften Designern wie Philippe Starck oder Sir Norman Foster, die die rund 400.000 Kunden von Topdeq so schätzen. Ob Deutschland, Niederlande, Schweiz, Frankreich oder USA – mit seinen außergewöhnlichen Serviceleistungen ist Topdeq nicht nur bei seinen Kunden, sondern auch im Wettbewerb die Nummer eins.

» Die allgemein schlechte konjunkturelle Lage und im Besonderen der sehr schwache Büromöbelmarkt beeinträchtigten jedoch im Berichtsjahr die Geschäftsentwicklung von Topdeq: Der Umsatz sank um 4,4 Prozent auf 79,3 (83,0) Millionen Euro. Ein effizienterer Katalogversand, angepasste Kostenstrukturen und geringere Anlaufverluste für Neugründungen bewirkten allerdings, dass sich der Umsatzrückgang nur bedingt auf das Ergebnis niederschlug. Das EBITDA nahm auf 0,2 (0,7) Millionen Euro ab. Die EBITDA-Marge betrug 0,2 (0,8) Prozent.

» Erfreulich entwickelten sich die Gesellschaften in Frankreich und den USA. Allerdings konnten sie den Rückgang der Gesellschaften in



Umsatz
in Millionen Euro



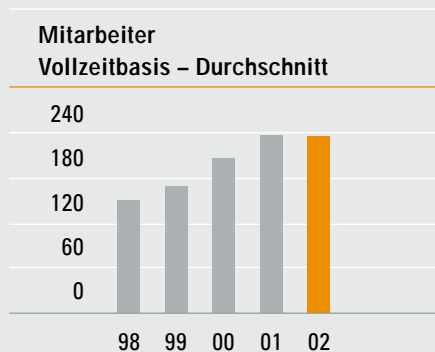
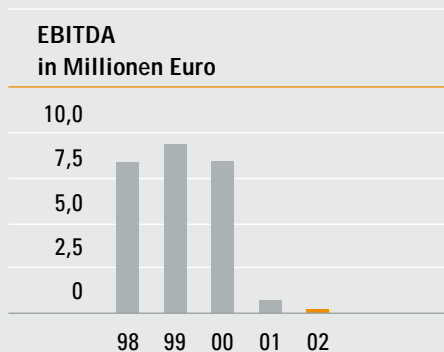


Deutschland und der Schweiz nicht vollständig kompensieren. Zum Stichtag 31. Dezember 2002 waren in der Topdeq-Gruppe 235 (236) Mitarbeiter auf Vollzeitbasis beschäftigt.

GRÖßTE ANLAGEINVESTITION IN UNTERNEHMENSGESCHICHTE. Mit der Einweihung des Erweiterungsbaus für das Pfungstädter Zentrallager setzte die Topdeq-Gruppe 2002 einen weiteren Meilenstein. Das Unternehmen verfügt nun über genügend Lagerkapazitäten, um die regionale Expansion voranzutreiben.

» 2002 stand darüber hinaus ganz im Zeichen von Topdeq USA: Erfolgreiche Neukundenwerbung und ein hohes Wiederbestellverhalten sorgten dafür, dass die noch junge Gesellschaft alle Erwartungen übertraf. Dies zeigte sich auch in der Umsatzgenerierung über den Vertriebskanal Internet: Topdeq USA erzielte knapp zehn Prozent des Umsatzes über das vielseitige Medium und ist damit Spitzenreiter innerhalb der TAKKT-Gruppe.

TOPDEQ VERGRÖßERT US-LIEFERRADIUS. Die Erfolge am Standort New Jersey bestärken Topdeq darin, in den USA weiter zu wachsen. In 2002 wurden deshalb bereits alle Vorbereitungen getroffen, um den bisherigen 24-Stunden-Radius auf 48 Stunden auszudehnen. Damit wird der US-Markt von der Ostküste aus weiter erschlossen. Der erste Katalogversand in diese Region erfolgte im Januar 2003.



C&H

Got the material handling done? C&H can help.



with \$49

Drinking Spineless

Sophisticated Seating



C&H

Plus

Manoleta Oferta de Kala Carne Huberman



with \$1,099

FREE DELIVERY

AVENUE



with \$199

AVENUE

Cool Breeze Over Canada



SALE \$49

Hubert



Source Book 2003



K + K America	68.000 Produkte · 1.250.000 Kunden · 3 Länder
C&H Distributors	Mexiko, USA
Avenue Industrial Supply	Kanada
Conney Safety Products	USA
Hubert	Kanada, USA



K + K America – diversifiziertes Produktportfolio

68.000 Produkte – mit dieser stolzen Zahl präsentiert sich der dritte Geschäftsbereich K + K America. Bestehend aus C&H Distributors, Avenue Industrial Supply, Conney Safety Products und Hubert bedient K + K America seine 1,25 Millionen Kunden in den USA, Kanada und Mexiko. Während C&H und Avenue vorwiegend Betriebs- und Lagerausstattungen anbieten, vertreibt Conney Produkte für die Arbeitssicherheit. Hubert, seit 2000 Gesellschaft der TAKKT-Gruppe, konzentriert sich hingegen mit seinen Produkten auf Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Lebensmittel-einzelhandel sowie für den Gastro- und Hotelmarkt.

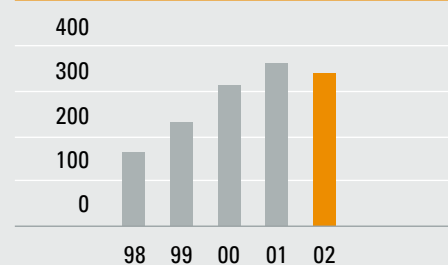
STABILES PORTFOLIO. K + K America profitierte teilweise von der sich langsam erholenden US-Konjunktur. Der Umsatz sank nur leicht um 0,8 Prozent auf 318,0 (320,5) Millionen US-Dollar. Das EBITDA hingegen stieg um 3,8 Prozent auf 30,5 (29,4) Millionen US-Dollar. In Euro gerechnet sank der ausgewiesene Umsatz allerdings um 5,7 Prozent auf 337,4 (357,9) Millionen Euro. Das EBITDA sank umrechnungsbedingt. Es betrug 32,3 (32,8) Millionen Euro, was einer Veränderung von 1,4 Prozent entspricht. Die EBITDA-Marge betrug 9,6 (9,2) Prozent.

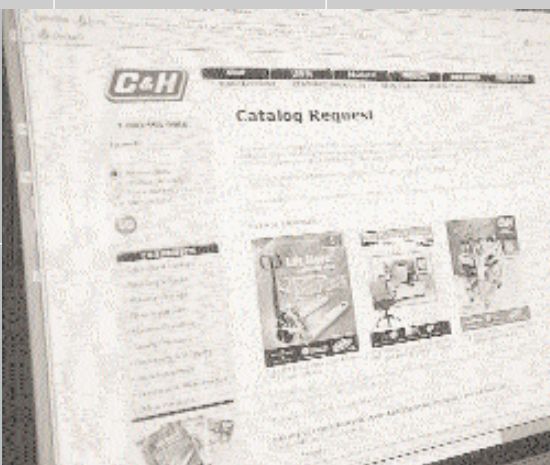
» Diese relativ stabile Entwicklung ist vor allem Hubert zu verdanken, der mit seinem Produktangebot vorwiegend Unternehmen aus der weniger



C&H
Avenue
Conney
Hubert

Umsatz
in Millionen Euro





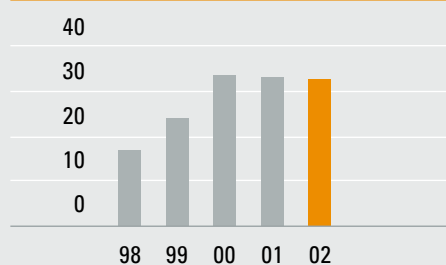
konjunkturanfälligen Dienstleistungsbranche anspricht. Die Entwicklung zeigt deutlich, dass die Akquisition des Spezialversandhändlers portfolio-stabilisierend gewirkt hat. Zum Stichtag 31. Dezember 2002 waren in der K + K America-Gruppe 772 (795) Mitarbeiter auf Vollzeitbasis beschäftigt.

HUBERT-KATALOG AUCH IN KANADA ERFOLGREICH. Mit einem erneuten Katalogversand im Berichtsjahr intensivierte Hubert seine Werbemaßnahmen in Kanada. Dadurch konnte die Kundenbasis weiter erfolgreich ausgebaut werden. C&H Distributors versendete in 2002 einen Bürokatalog, der traditionelle Büromöbel mit einem schnellen Lieferservice anbietet. Allerdings wurden hier die Erwartungen noch nicht ganz erfüllt. Avenue Industrial Supply konnte an die Erfolge der Vorjahre anknüpfen und erneut ein Wachstum aufweisen.

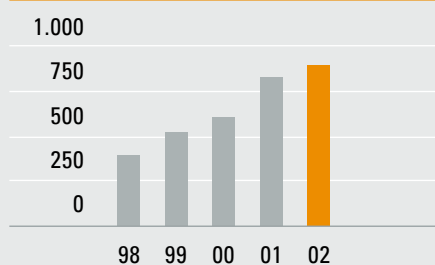
MEXIKO WEITER IM VISIER. Für 2003 hat sich der amerikanische Geschäftsbereich die stärkere Erschließung des mexikanischen Markts auf die Fahnen geschrieben. Zwar wird der komplette C&H-Katalog in englischer Sprache bereits seit Januar 2001 innerhalb Mexikos verschickt. Um neben den dort ansässigen US-amerikanischen Firmen aber auch die mexikanischen Unternehmen gezielter ansprechen zu können, ist im Januar 2003 der Versand eines spanischen Katalogs erfolgt.

52
53

**EBITDA
in Millionen Euro**



**Mitarbeiter
Vollzeitbasis – Durchschnitt**





Internationalisierungs-

und Wachstumsstrategie

Die TAKKT-Gruppe setzt seit Jahren konsequent auf die Internationalisierung ihrer Geschäftstätigkeit. In Europa und Nordamerika ist sie heute der führende B-to-B-Versandhandelskonzern für Büro-, Betriebs- und Lagerausstattungen. Ihre Gesellschaften sind in über 20 Ländern auf drei Kontinenten präsent.

In den vergangenen Jahren ist die TAKKT-Gruppe durch zahlreiche Neugründungen und Akquisitionen rasant gewachsen. Georg Gayer, Vorstandsvorsitzender der TAKKT AG, erläutert die Internationalisierungsstrategie des Konzerns.

Es gibt unterschiedliche Ansätze, um neue Märkte im Ausland zu erschließen und mit einem Unternehmen zu expandieren. Welche Strategie verfolgt die TAKKT-Gruppe?

Wir wollen das Kerngeschäft unseres Unternehmens – den B-to-B-Versandhandel – durch eine konsequente Internationalisierungs- und Wachstumsstrategie stärken und ausweiten. Konkret bedeutet das, dass wir in ausgewählte Produktsegmente und Märkte expandieren, die das Portfolio der TAKKT-Gruppe sinnvoll erweitern und ergänzen. Unsere Internationalisierungsstrategie beruht dabei auf zwei Säulen: Zum einen akquirieren wir Unternehmen, zum anderen weiten wir das Geschäft bestehender Marken durch die Gründung von Gesellschaften auf neue Märkte aus. Wir erreichen so signifikante Kostenreduzierungen durch Größenvorteile.

Stichwort Akquisition: Wie geht TAKKT dabei vor?

Wir haben ein spezielles Akquisitionsprofil definiert, mit dem wir zunächst prüfen, ob ein Unternehmen überhaupt zur TAKKT-Gruppe passt. Dafür gibt es eine Reihe von Kriterien: Das Unternehmen muss im B-to-B-Versandhandel tätig sein und preisunempfindliche Qualitätsprodukte aus den Bereichen langlebige Gebrauchsgüter und Spezialartikel anbieten. Außerdem muss das Geschäft duplizierbar sein – sich also auf weitere internationale Märkte ausdehnen lassen. Wichtig ist außerdem, dass das Unternehmen

eine fragmentierte Lieferanten- und Kundenbasis besitzt, damit die Abhängigkeiten so gering wie möglich gehalten werden können.

Wir legen großen Wert darauf, dass die Firma und ihr Management unsere hohen Qualitätsansprüche erfüllen. Zur Vorbereitung eines Kaufvertrags führen wir deshalb eine Due-Diligence-Analyse durch, um den Akquisitionskandidaten auf Herz und Nieren zu prüfen. Dabei berücksichtigen wir nicht nur die rechtlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse, sondern insbesondere auch so genannte weiche Faktoren wie die Unternehmenskultur, die Kundenorientierung und die Innovationsfähigkeit.

Der US-amerikanische Versandhändler Hubert ist die jüngste Akquisition der TAKKT-Gruppe. Was hat Sie davon überzeugt, dass Hubert zu TAKKT passt?

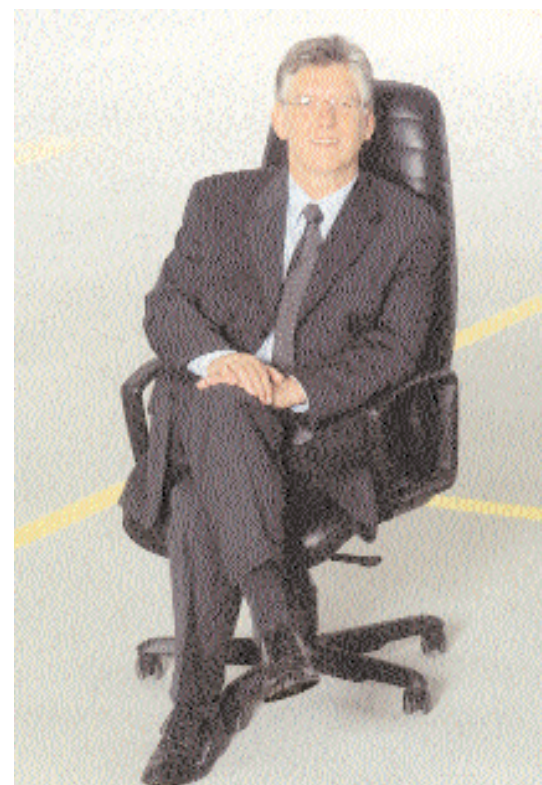
Die Akquisition von Hubert ist ein gutes Beispiel dafür, wie wir das Portfolio der TAKKT-Geschäftsbereiche – in diesem Fall von K + K America – um strategisch wichtige Produktangebote und Kundenkreise erweitern. Hubert ist in den USA Marktführer in einem sehr interessanten Bereich: Das Unternehmen versendet Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Lebensmitteleinzelhandel und die Gastronomiebranche. In diesem Marktsegment, das in 2002 ein Volumen von rund 7,5 Milliarden US-Dollar aufwies, erzielt Hubert seit Jahren überdurchschnittliche Wachstumsraten. Diese Tatsache ist nicht zuletzt auf ein hervorragendes Management und einen exzellenten Kundenservice zurückzuführen – Erfolgsfaktoren, die K + K America beim Kauf von Hubert mit übernehmen konnte.

Gleichzeitig ist K + K America durch die Übernahme weniger von der konjunkturellen Entwicklung im Verarbeitenden Gewerbe

„Unsere Internationalisierungs- und Wachstumsstrategie beruht auf zwei Säulen: Akquisition und Neugründung.“

**Georg Gayer,
Vorstandsvorsitzender**

54
55



Topdeq ist mit seinem designorientierten Produktangebot in den Vereinigten Staaten bereits nach zwei Jahren äußerst erfolgreich – und das Marktpotenzial ist noch lange nicht ausgeschöpft.

abhängig. Bis zur Akquisition waren die Angebote vor allem auf die Bedürfnisse der Industrie ausgerichtet. Heute verfügt der Geschäftsbereich über ein starkes Standbein im Dienstleistungssektor.

Im Geschäftsbereich Topdeq ist TAKKT einen anderen Weg gegangen, um in den USA weiter Fuß zu fassen: Topdeq hat dort eine neue Gesellschaft aufgebaut. Was gab den Ausschlag für den Sprung über den Atlantik?

In den USA besteht ein großes Potenzial für europäisches Top-Design bei Büroausstattung und Accessoires. Lieferanten von Topdeq haben uns berichtet, dass sie mit ihren Produkten dort große Aufmerksamkeit erzielen, aber Schwierigkeiten haben, sie zu vertreiben. Topdeq sah die Chance, diese Lücke im B-to-B-Versandhandel erfolgreich zu schließen.

Hinzu kam, dass der Versandhandel bei den Amerikanern eine hohe Akzeptanz hat: Die Verbraucher in den Vereinigten Staaten sind es gewohnt, serviceorientiert einzukaufen. Die Startbedingungen für Topdeq waren also gut.

Wir haben uns deshalb auf Basis sorgfältiger Kalkulationen für die Neugründung im US-Bundesstaat New Jersey entschlossen. Von dort kann ein großer Teil der Kunden an der Ostküste innerhalb von 24 Stunden beliefert werden.

Weitere Vorteile nicht nur dieser, sondern aller Neugründungen liegen in der Neukundengewinnung und damit einem Zusatzumsatz sowie besseren Einkaufskonditionen durch größere Volumina, der Optimierung von Kostenstrukturen und einer stärkeren Marktmacht.

Und wie sieht die Bilanz nach den ersten Jahren aus?

Sehr positiv. Die Geschäftsentwicklung in den ersten beiden Jahren hat unsere Erwartungen deutlich übertroffen. Topdeq USA gewinnt erfolgreich neue Kunden – das Marktpotenzial ist hier noch lange nicht ausgeschöpft. Gleichzeitig sind die bereits bestehenden Kunden mit Produktqualität und Service so zufrieden, dass sie häufig wieder bei Topdeq bestellen.

Im nächsten Schritt wollen wir die Kundenbasis ausbauen, indem wir den Lieferradius der Gesellschaft in New Jersey auf die 48-Stunden-Zone erweitern.

Im Januar 2003 hat TAKKT mit dem ersten Versand von KAISER + KRAFT-Katalogen in Japan einen neuen Kontinent betreten. Was erhoffen Sie sich vom Schritt nach Fernost?

Mit der Japan-Expansion von KAISER + KRAFT EUROPA setzen wir konsequent die Strategie um, unser Systemgeschäft auf viel versprechende neue Regionen zu übertragen. In Europa und Nordamerika ist die TAKKT-Gruppe bereits nahezu flächendeckend im Bereich der Betriebs- und Lagerausstattung vertreten. Die Expansion nach Asien war deshalb der nächste logische Schritt: Mittelfristig wollen wir dadurch den asiatischen Raum für die TAKKT-Gruppe erschließen. Nach intensiven Studien fiel die Wahl auf Japan, weil es dort die beste Infrastruktur und das größte Potenzial für erfolgreichen B-to-B-Versandhandel gibt.

Wir verstehen die Expansion auf den japanischen Markt auch als Lernprozess: Im ersten Katalog, der Anfang 2003 versandt wurde, hat sich KAISER + KRAFT Japan zunächst auf Basisprodukte beschränkt. Nach einer Testphase werden wir die Resonanz der Kunden analysieren und die Produkt-

palette schrittweise erweitern beziehungsweise verändern sowie die Auflage erhöhen – selbstverständlich auch in Abhängigkeit von der wirtschaftlichen Lage. Solange das derzeitige Konjunkturtief anhält, konzentrieren wir uns weiter auf unsere Kernkompetenzen, was auch im Fall KAISER + KRAFT Japan „Qualität vor Quantität“ bedeutet. Danach entscheiden wir über die weiteren Expansionsschritte in Asien.

TAKKT hat bei seiner Expansion bisher ein hohes Tempo vorgelegt. Wie wird es in den nächsten Jahren weitergehen?

Wir werden unsere bestehenden Geschäftsbereiche weiter konsolidieren und optimieren, um die bisherige Profitabilität zu sichern – ohne dabei unsere Wachstumsstrategie aus den Augen zu verlieren. Die TAKKT-Gruppe wird ihr Portfolio auch künftig dadurch stärken, dass sie ihre regionale und internationale Marktpräsenz gezielt



Anna Eylert und Michael Schütz betreuen die Führungskräfte der TAKKT-Gruppe.

ausweitet. Und wenn sich Möglichkeiten für interessante Akquisitionen bieten, werden wir diese natürlich entsprechend prüfen und wahrnehmen. Im Vordergrund steht derzeit jedoch das organische Wachstum aller Geschäftsbereiche: Die einzelnen Gesellschaften konzentrieren sich nun verstärkt darauf, ihre Märkte zu durchdringen.

Das Systemgeschäft und die Produktangebote der TAKKT-Gesellschaften sind so konzipiert, dass sie sich ohne größere Anpassungen auf unterschiedliche regionale Märkte übertragen lassen. Der große Vorteil dieser Strategie: Neu gegründete Gesellschaften müssen nicht bei Null anfangen, sondern übernehmen ein erprobtes Geschäftsmodell, ein professionelles Produktprogramm, eingespielte Prozesse und einen umfassenden Erfahrungsschatz ihrer jeweiligen Marke. Dadurch werden Kosten und Risiken der Internationalisierung erheblich reduziert.

Mit der Duplizierung des Systemgeschäfts wird die TAKKT-Gruppe in den kommenden Jahren weitere regionale und produktspezifische Standbeine schaffen. Das abgelaufene Geschäftsjahr hat gezeigt, dass die Geschäftsbereiche Konjunkturkrisen auf Grund dieser Diversifikation besser abfedern können: So wurde der Umsatzrückgang in Deutschland zum Teil durch Zuwächse im Ausland kompensiert. Die Abhängigkeit von einzelnen Regionen, Produkt- und Kundengruppen hat sich weiter verringert.



Carmen Reyer ist zuständig für die internationalen Rechtsfragen der Markenführung.



Internationale Marketing- und Vertriebsstrategie

Rund 200.000 Neukunden hat die TAKKT-Gruppe durch die erfolgreiche Umwerbung potenzieller Kunden in ihren Geschäftsbereichen im Jahr 2002 gewonnen.

Insgesamt zählen 2,6 Millionen Unternehmen in mehr als 20 Ländern weltweit zu den Kunden der TAKKT-Tochtergesellschaften.

B-TO-B: EIN EFFIZIENTER VERTRIEBSWEG MIT SYSTEM. Die Marketing- und Vertriebsstrategie der TAKKT-Gruppe lässt sich in drei miteinander verbundene Ebenen unterteilen: Durch die Duplizierung unseres Systemgeschäfts stellen wir sicher, dass unsere Marken grundsätzlich einheitliche Systeme und Instrumente für Produktmarketing und Vertrieb verwenden. Damit legen wir die Basis für ein effizientes organisches Wachstum unseres Konzerns.

Unter dem Dach dieses Verbundkonzepts verfolgen die drei TAKKT-Geschäftsbereiche bzw. die Unternehmensgruppen eigenständige Marketing- und Vertriebsstrategien, die auf ihre jeweiligen Produktprogramme und Kundenzielgruppen zugeschnitten sind. Ihre nationalen Gesellschaften haben innerhalb dieser Strategien Gestaltungsmöglichkeiten, um die Kunden vor Ort individuell anzusprechen.

Das einheitliche Systemgeschäft ist die Grundlage für die reibungslose Zusammenarbeit unserer Gesellschaften mit den Serviceholdings der TAKKT-Gruppe. Die Holdings stellen eine Reihe von zentralen Serviceleistungen zur Verfügung: So wird der Katalog für alle Gesellschaften der jeweiligen Gruppe in der Regel von den Serviceholdings produziert, Adressen für alle KAISER + KRAFT EUROPA-Gesellschaften werden z. B. in Stuttgart selektiert und auch die E-Commerce-Aktivitäten werden über die Serviceholdings abgewickelt.

Ein weiterer Vorteil des Systemgeschäfts: Es macht die Geschäftsprozesse

im gesamten Konzern transparent. Unsere Unternehmen können dadurch gruppen- und länderübergreifend Erfahrungen austauschen. Vor allem Neugründungen profitieren vom Know-how der etablierten Gesellschaften.

Zugleich ermöglicht die hohe Transparenz eine bessere Steuerung der Prozesse: Unsere Gesellschaften nutzen gemeinsame Ressourcen und stimmen Arbeitsabläufe optimal aufeinander ab. Beispielsweise sind die Produktprogramme unserer Marken so konzipiert, dass sie sich für viele regionale Märkte eignen. Sie müssen deshalb in der Regel nicht an lokale Gegebenheiten angepasst werden. Das ist ein großer Vorteil für unsere wichtigsten Marketing- und Vertriebsinstrumente: die Kataloge.

Unsere Marken produzieren für ihre Gesellschaften Verbundkataloge, die nur noch für die jeweiligen nationalen Märkte übersetzt werden müssen. KAISER + KRAFT z. B. versendet seinen Katalog in zwölf Ländern mit demselben Produktangebot. Auch das Sortiment von Topdeq ist weltweit nahezu gleich. Durch diese Synergien können wir unsere Produktionskosten für die Werbemittel sowie unsere Beschaffungs- und Lagerkosten deutlich senken. Gleichzeitig garantiert das Verbundkonzept unseren Kunden einheitlich hohe Qualitätsstandards bei Produkten und Dienstleistungen.

VIelfalt unter einem Dach. Gemeinsamkeiten gibt es also viele. Was unterscheidet aber die Marketing- und Vertriebsstrategien der drei TAKKT-Geschäftsbereiche?

Grundsätzlich sind sich die Strategien von KAISER + KRAFT EUROPA und K + K America sehr ähnlich, weil auch die Produktprogramme und Kundenzielgruppen in vie-



Axel Hoffmann ist verantwortlich für den professionellen Internet-Auftritt der KAISER + KRAFT EUROPA-Gesellschaften.



Inge Scholl
nimmt im Kundencenter die
Anrufe der deutschen
KAISER + KRAFT-Kunden
entgegen.

len Punkten übereinstimmen. Die Tochtergesellschaften beider Geschäftsbereiche wenden sich mit ihren Katalogen vor allem an Industrie- und Handelsunternehmen sowie Handwerksbetriebe und Dienstleistungsunternehmen – wobei K + K America auf Grund seines breiten Produktportfolios deutlich mehr Dienstleistungsbetriebe anspricht.

Zusätzlich werden die Kunden mit Zwischenwerbemitteln umworben, um sie zum Kauf zu motivieren und an uns zu binden. Die Kundenansprache wird nur dann differenziert, wenn die Kundengruppen ein unterschiedliches Marketing erfordern: etwa bei dem Unternehmen Hubert, das nicht im Verarbeitenden Gewerbe, sondern im Dienstleistungsbereich tätig ist.

Das Internet ergänzt die Marketingmaßnahmen und gewinnt als Vertriebskanal stetig an Bedeutung. Derzeit erzielt die TAKKT-Gruppe über drei Prozent ihres Umsatzes, ohne Berücksichtigung der E-Procurement-Projekte, über das interaktive Medium – mit steigender Tendenz.

DIFFERENZIERUNG ZUR MARKTAUS-SCHÖPFUNG. Ein wichtiger Baustein in der Marketing- und Vertriebsstrategie von KAISER + KRAFT EUROPA ist die Marke KWESTO. Sie soll neue Kundenkreise in den dynamisch wachsenden Märkten Osteuropas erschließen. Das Sortiment ist deshalb speziell auf die Marktbedürfnisse der mittelständischen Unternehmen in diesen Ländern zugeschnitten: Es umfasst Produkte aus den Bereichen Büro- und Betriebseinrichtungen, die vor allem in Osteuropa hergestellt werden. KWESTO kann die Artikel deshalb besonders preisgünstig anbieten. Bislang ist die Gruppe mit diesem Konzept

in Tschechien, Polen und seit Mai 2002 in der Slowakei erfolgreich aktiv.

Die Marketing- und Vertriebsstrategie von Topdeq hebt sich von der der beiden anderen TAKKT-Geschäftsbereiche ab. Das Produktprogramm mit seiner exklusiven Auswahl hochwertiger Design- und Trendprodukte erfordert eine eigene Kundenansprache: Exklusivität und anspruchsvolles Design spiegeln sich in den Werbemitteln wider. Der Katalog ist mit rund 2.000 Artikeln nicht so umfangreich wie bei den übrigen TAKKT-Gesellschaften. Durch die besonders ansprechende Präsentation der Produkte erzeugt er einen hohen Kaufanreiz.

Die Kundenzielgruppen des Katalogs sind vorwiegend kleinere Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich. Da sie eine vergleichsweise hohe Affinität zum Internet haben, spielt auch das Online-Angebot von Topdeq eine große Rolle für Marketing und Vertrieb. Im Geschäftsjahr 2002 erzielte der Geschäftsbereich ca. sieben Prozent des Umsatzes über das World Wide Web.

EIN LAND – MEHRERE SPRACHEN. In manchen Ländern müssen die Gesellschaften der TAKKT-Gruppe bei der Kundenansprache zusätzlich auf besondere lokale Gegebenheiten eingehen. Ein gutes Beispiel dafür ist das kanadische Unternehmen Avenue Industrial Supply, das zu K + K America gehört. Kanada ist ein zweisprachiges Land – ein großer Teil seiner Wirtschaft ist in der Region Quebec angesiedelt, wo Französisch gesprochen wird. Um die dortigen Kunden optimal zu erreichen, hat Avenue zusätzlich zum englischen einen französischen Katalog eingeführt. Mit Erfolg: Durch diese Maßnahme hat die Gesellschaft neue Kunden-

gruppen erschlossen und ihre Marktpräsenz in Quebec deutlich erhöht.

Den gleichen Weg geht KAISER + KRAFT Schweiz: Um in dem dreisprachigen Land möglichst alle bestehenden und potenziellen Kunden anzusprechen, wird der Katalog in Deutsch, Französisch und Italienisch verschickt.

IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND. Die TAKKT-Gruppe verfügt über eine effiziente Marketing- und Vertriebsstrategie, die einheitliche Systeme und Instrumente intelligent mit der notwendigen Flexibilität bei der Kundenansprache verbindet. Damit diese Strategie auch künftig neuen Marktentwicklungen gerecht wird, überprüfen wir regelmäßig die Wirksamkeit unserer Werbemittel und optimieren sie bei Bedarf. Ein aktueller Trend, den die TAKKT-Gruppe unter dem Dach des einheitlichen Systemgeschäfts aufgreifen wird, ist die zunehmende Personalisierung von Werbemaßnahmen. Auf diese Weise wollen wir noch mehr Unternehmen gezielt ansprechen und ihnen auf sie zugeschnittene Produkt- und Dienstleistungsangebote unterbreiten.



Klaus Zimmermann und Peter Baumgartner gestalten die umfangreichen Kataloge der KAISER + KRAFT-Gruppe.

E-Procurement: schnell und kundenfreundlich

Eines der Zukunftsfelder des B-to-B-Versandhandels ist das so genannte E-Procurement, also die auf dem Internet basierende Abwicklung von Einkaufsprozessen. In diesem Bereich nimmt KAISER + KRAFT EUROPA eine führende Rolle ein. Der TAKKT-Geschäftsbereich realisiert europaweit E-Procurement-Projekte für Großkunden. Wie ein solches Projekt funktioniert, zeigt das Beispiel des international tätigen Siemens-Konzerns:

Das Angebot von KAISER + KRAFT Deutschland wurde direkt in das E-Commerce-System des Unternehmens integriert. Der Bestellprozess hat sich dadurch für die Siemens-Mitarbeiter deutlich vereinfacht. Sie können per Mausclick einen auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen KAISER + KRAFT-Katalog aufrufen und die gewünschten Produkte auswählen. Zusätzlich zur Online-Version liegt noch der KAISER + KRAFT-Katalog griffbereit – versehen mit einem eigenen Siemens-Umschlag. Die elektronische Bestellung wird direkt in das Warenwirtschaftssystem der TAKKT-Tochter übermittelt, die die Produkte schnellstmöglich versendet. Das komfortable E-Procurement hat für beide Seiten große Vorteile: Siemens verkürzt den Bestellvorgang und senkt die Beschaffungskosten deutlich. KAISER + KRAFT wiederum erhöht Kundenbindung und Umsatzvolumen.



Internationale Logistik

Pro Arbeitstag bearbeiten die Unternehmen der TAKKT-Gruppe mehr als 8.000 Bestellungen. Ausgeklügelte Logistiksysteme sorgen dafür, dass unsere Kunden weltweit die bestellte Ware zum versprochenen Zeitpunkt erhalten.

Die Logistikstruktur der TAKKT-Gruppe ist dezentral und einheitlich zugleich: Die drei Geschäftsbereiche verfügen jeweils über eine eigenständige Logistik, verwenden jedoch ein vergleichbares Lagerkonzept. Die Geschäftsbereiche unterhalten jeweils ein Versandhandelszentrum, das als Nachschub- und Auslieferungslager dient. Wenn es für einen optimalen Lieferservice erforderlich ist, errichten sie zusätzlich regionale Satellitenlager, die von den Versandhandelszentren mit Waren versorgt werden.

LEISTUNGSFÄHIG, KUNDENFREUNDLICH, FLEXIBEL. Der B-to-B-Versandhandel ist bei der TAKKT-Gruppe eine Kombination aus Strecken- und Lagergeschäft. Nicht alle unserer mehr als 100.000 Artikel können und müssen wir ständig vorrätig halten. Einen Teil der Waren bestellen wir deshalb erst nach Kundenauftrag bei unseren Lieferanten. Diese bringen die Produkte dann entweder direkt zum Kunden oder schicken sie als so genannte Transitartikel zur Weiterleitung zunächst an unsere Lager.

Gegenüber dem Streckengeschäft bietet das Lagergeschäft die Vorteile, dass wir noch schneller und zuverlässiger liefern und unsere Produkte international beziehen können. Außerdem ergeben sich erhebliche Einsparmöglichkeiten, wenn das Einkaufsvolumen gebündelt wird. Artikel, die unsere Kunden häufig bestellen, haben wir immer vorrätig. Wir sind bestrebt, durch den weiteren Ausbau unserer Lagerkapazitäten das Streckengeschäft zugunsten des Lagergeschäfts zu reduzieren. Dies ermöglicht uns auch zusätzliche, interne Qualitätskontrollen der Produkte. Jede Erweiterung der Lagerkapazitäten wird dabei

62
63

einer strengen Wirtschaftlichkeitsrechnung unterzogen.

Da unsere Geschäftsbereiche das gleiche Lagerkonzept verwenden, laufen im Prinzip auch die gleichen logistischen Schritte ab, wenn ein Kunde bei uns Produkte bestellt: Die nationalen Gesellschaften erfassen den Auftrag und überprüfen die Daten elektronisch: Handelt es sich um einen Neu- oder Stammkunden? Muss eine neue Kundennummer angelegt oder eine alte Adresse geändert werden? Ist die Bonität gewährleistet? Sie leiten die Daten dann über das einheitliche EDV-System des Geschäftsbereichs an das jeweilige Versandhandelszentrum weiter. Hier werden die Waren zusammengestellt und zur Auslieferung vorbereitet. Bei der Auslieferung arbeiten wir ausschließlich mit renommierten internationalen Speditionen zusammen, die die bestellten Artikel innerhalb kürzester Zeit zum Kunden bringen.

EIN STARKES NETZWERK. Die ausgefeilte Logistikstruktur der TAKKT-Gruppe bietet den großen Vorteil, dass sie sich auf zusätz-

Georgios Koroneos sorgt dafür, dass die Topdeq-Produkte schnell und sicher auf den Weg zum Kunden gebracht werden.



Ein ausgefeiltes Logistik-konzept ist die Basis für unsere hohe Kundenzufriedenheit.

liche Produkte und angrenzende Regionen ausweiten lässt. Damit legt sie die Grundlage für die internationale Expansion unseres Systemgeschäfts. Neu gegründete TAKKT-Gesellschaften greifen auf eine erprobte Logistik und die Erfahrungen der anderen Gesellschaften zurück. Sie profitieren darüber hinaus von den Synergien und Größenvorteilen, die sich durch die Zugehörigkeit zur TAKKT-Gruppe ergeben: Diese schließt häufig Rahmenverträge mit Lieferanten und Logistikanbietern ab, damit wir für unsere Kunden besonders günstige Konditionen erzielen können. Dieser zentrale Einkauf ermöglicht nicht nur eine bessere Qualitätssicherung, sondern auch eine effiziente internationale Beschaffung für den gesamten Konzern.

Akquisitionen wie die schwedische Gerdmans-Gruppe 1998 integrieren wir möglichst rasch in dieses eingespielte System. Ohne den laufenden Betrieb zu unterbrechen, wurde das skandinavische Unternehmen nach entsprechenden Vorbereitungen an einem Wochenende in das Lagerverwaltungs- und Warenwirtschaftssystem von KAISER + KRAFT EUROPA eingebunden. EDV-Experten hatten zunächst die gesamte operative Software von Gerdmans auf die Standards des TAKKT-Geschäftsbereichs umgestellt und die Daten auf das neue System übertragen. Schulungen bereiteten die Gerdmans-Mitarbeiter auf die Arbeit mit der Software vor. In einem Probelauf wurde die EDV intensiv getestet, während Gerdmans das Tagesgeschäft noch über sein altes System abwickelte.

Zeitgleich haben wir auch Gerdmans in das Logistikkonzept von KAISER + KRAFT EUROPA integriert. Der B-to-B-Versand-

händler für die skandinavischen Länder wird jetzt zu einem gewissen Teil aus dem hochmodernen Versandhandelszentrum von KAISER + KRAFT EUROPA im niederrheinischen Kamp-Lintfort versorgt. Auf insgesamt 28.000 Quadratmetern – das entspricht der Fläche von vier Fußballfeldern – sind dort ständig rund 5.000 verschiedene Produkte verfügbar. Im Jahr werden von hier aus über eine Million Artikel kommissioniert und versendet.

INVESTITION IN DIE ZUKUNFT. Die Versandhandelszentren unserer Geschäftsbereiche bilden das Herzstück des TAKKT-Logistikkonzepts. Ihre Technik auf dem neuesten Stand zu halten und die Kapazitäten entsprechend der Geschäftsentwicklung zu erweitern, hat oberste Priorität. Deshalb hat Topdeq in den Geschäftsjahren 2001 und 2002 rund 6,5 Millionen Euro in den Ausbau des Zentrallagers im hessischen Pfungstadt investiert – das ist die größte Anlageinvestition in der Geschichte des Geschäftsbereichs. Die Erweiterung war notwendig, um logistisch das weitere Wachstum und den hohen Service von Topdeq sichern zu können. Das Unternehmen verfügt jetzt über ausreichende Kapazitäten, um seine regionale Expansion weiter voranzutreiben. Geliefert wird nicht nur innerhalb Europas, Pfungstadt versorgt auch Topdeq USA. Die Gesellschaft bestellt in regelmäßigen Abständen umfangreiche Nachschublieferungen, um ausreichend Vorräte für den versprochenen Service vorzuhalten.

Die Regionalläger der TAKKT-Gesellschaften spielen z. B. bei den großen Distanzen in Nordamerika eine wichtige Rolle: Immerhin müssen von Küste zu Küste fast 4.000 Kilometer überbrückt werden. So ist

beispielsweise das kanadische Unternehmen Avenue Industrial Supply, eine Tochtergesellschaft von K + K America, im Osten Kanadas angesiedelt. Um die Kunden im Westen schneller beliefern zu können, eröffnete die Gesellschaft ein Regionallager in Calgary. Die Lieferzeiten haben sich dadurch gleich um mehrere Tage verkürzt. Bestückt wird das Lager auch aus dem zentralen Versandhandelszentrum von K + K America in der US-Großstadt Milwaukee.

UNSER ANSPRUCH: ZUVERLÄSSIGKEIT UND QUALITÄT. Eine leistungsfähige Logistik ist die Basis für das Wachstum unserer Geschäftsbereiche und die Expansion in neue Märkte. Deshalb überprüfen wir unsere Logistikstruktur permanent auf ihre Effizienz und Flexibilität. Hohe Qualitätsansprüche stellen wir auch im Hinblick auf die Auswahl unserer Lieferanten und Spediteure sowie die langfristige Verfügbarkeit der Produkte.



Moderne Hochregalläger und effiziente elektronische Lagersysteme sorgen dafür, dass die Waren schnellstmöglich bei den Kunden eintreffen.

Effizienz gefragt!

In den Versandhandelszentren der TAKKT-Gruppe werden jährlich Millionen von Artikeln von unterschiedlichster Größe und Gewicht bewegt. Bei einem solchen Volumen müssen Lagerhaltung und Arbeitsabläufe äußerst effizient sein. In den Zentrallägern entscheidet z. B. ein ausgefeiltes System darüber, welche Artikel wo lagern. Die Produkte sind dafür von A bis C klassifiziert. A-Artikel werden sehr häufig geordert, B- und C-Artikel entsprechend seltener. Ins Sperrgittelager kommen besonders große oder schwere Produkte.

Ein ausgeklügeltes elektronisches System sorgt dafür, dass der Kunde diese Ware schnell und reibungslos erhält. Die Mitarbeiter des Versandhandelszentrums scannen die Artikel bei jedem Arbeitsschritt mit mobilen Datenerfassungsgeräten. Der Status jeder Bestellung wird von KAISER + KRAFT EUROPA z. B. im zentralen Warenwirtschaftssystem erfasst. Dadurch lässt sich der Weg eines Produkts lückenlos verfolgen – und Fehler bei der Kommissionierung sind nahezu ausgeschlossen.

Zur Optimierung der Warendisposition setzen die Versandhandelszentren zum einen auf ihre Erfahrungswerte aus der Vergangenheit, zum anderen wird sowohl bei der KAISER + KRAFT-Gruppe als auch bei der K + K America-Gruppe – und demnächst auch bei der Topdeq-Gruppe – eine lernende Software eingesetzt, die die Disposition der einzelnen Produkte in den Lägern wesentlich effizienter ermöglicht und zeitgleich die Lieferfähigkeit und damit den Servicelevel weiter verbessert.

Konzernabschluss der TAKKT AG, Stuttgart

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	68
KONZERNBILANZ	69
KONZERNANLAGEVERMÖGEN	70
ENTWICKLUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS	72
KAPITALFLUSSRECHNUNG DES KONZERNS	73
SEGMENTBERICHTERSTATTUNG	75
KONZERNANHANG	79

**Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der TAKKT AG, Stuttgart,
für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2002 nach IAS**

(in TEUR)

	Anhang	2002	2001
Umsatzerlöse	(1)	783.749	824.110
Erhöhung/Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		- 157	358
Andere aktivierte Eigenleistungen		33	21
Gesamtleistung		783.625	824.489
Materialaufwand		469.787	499.187
Rohertrag		313.838	325.302
Sonstige betriebliche Erträge	(2)	8.813	8.071
Personalaufwand	(3)	101.132	100.149
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(4)	135.854	146.581
EBITDA		85.665	86.643
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	(5)	10.572	10.292
EBITA		75.093	76.351
Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	(6)	18.115	18.654
EBIT (Operatives Ergebnis)		56.978	57.697
Erträge/Aufwendungen aus equity-Beteiligungen		0	0
Übriges Finanzergebnis	(7)	35	- 1
Zinsergebnis	(8)	- 18.050	- 22.180
Finanzergebnis		- 18.015	- 22.181
Ergebnis vor Steuern		38.963	35.516
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(9)	14.477	16.117
Konzernjahresüberschuss vor Minderheitenanteilen		24.486	19.399
Minderheitenanteile		708	722
Konzernjahresüberschuss		23.778	18.677

Konzernbilanz der TAKKT AG, Stuttgart, zum 31. Dezember 2002 nach IAS

(in TEUR)

Aktiva	Anhang	2002	2001
Anlagevermögen			
Immaterielle Vermögenswerte	(10)	283.118	333.880
Sachanlagen	(11)	75.428	80.641
At equity bewertete Anteile		17	17
Übrige Finanzanlagen	(12)	86	84
		358.649	414.622
Umlaufvermögen			
Vorräte	(13)	60.648	59.333
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	(14)	88.196	97.465
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(15)	5.524	3.937
		154.368	160.735
Latente Steuern	(16)	11.205	9.746
Rechnungsabgrenzungsposten	(17)	16.212	14.460
Bilanzsumme		540.434	599.563
Passiva	Anhang	2002	2001
Eigenkapital	(18)		
Gezeichnetes Kapital		72.900	72.900
Gewinnrücklagen		60.066	62.202
Sonstiges Gesamtergebnis		- 7.167	- 5.350
Konzernjahresüberschuss		23.778	18.677
		149.577	148.429
Minderheitenanteile	(19)	3.745	3.923
Rückstellungen	(20)	29.327	24.354
Verbindlichkeiten			
Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten	(21)	291.256	356.972
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(22)	66.529	65.885
		357.785	422.857
Bilanzsumme		540.434	599.563

Konzernanlagevermögen

(in TEUR)

	Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten					
	01.01.2002	Währungs- anpassung	Zugänge	Um- buchungen	Abgänge	31.12.2002
Immaterielle Vermögensgegenstände						
Konzessionen, gewerbliche Schutz- rechte und ähnliche Rechte und Werte	45.993	- 6.062	523	141	259	40.336
Geschäftswerte	325.266	- 34.371	0	0	0	290.895
Geleistete Anzahlungen	108	0	355	- 141	0	322
Firmenwerte aus Kapitalkonsolidierung	56.506	0	25	0	0	56.531
	427.873	- 40.433	903	0	259	388.084
Sachanlagen						
Grundstücke und Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken	74.045	- 5.256	1.173	0	39	69.923
Technische Anlagen und Maschinen	1.314	0	293	105	187	1.525
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	31.288	- 1.849	6.263	1.827	1.524	36.005
Geleistete Anzahlungen	2.085	- 26	0	- 1.932	0	127
	108.732	- 7.131	7.729	0	1.750	107.580
Finanzanlagen						
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	17	0	0	0	0	17
Wertpapiere des Anlagevermögens	87	0	0	0	0	87
	104	0	0	0	0	104
	536.709	- 47.564	8.632	0	2.009	495.768

Kumulierte Abschreibungen					Buchwerte		
01.01.2002	Währungs- anpassung	Zugänge	Zuschrei- bungen	Abgänge	31.12.2002	31.12.2002	31.12.2001
36.613	- 5.203	2.934	0	220	34.124	6.212	9.380
36.947	- 4.653	15.479	0	0	47.773	243.122	288.319
0	0	0	0	0	0	322	108
20.433	0	2.636	0	0	23.069	33.462	36.073
93.993	- 9.856	21.049	0	220	104.966	283.118	333.880
11.583	- 548	2.755	185	18	13.587	56.336	62.462
812	0	237	0	146	903	622	502
15.696	- 1.242	4.646	0	1.438	17.662	18.343	15.592
0	0	0	0	0	0	127	2.085
28.091	- 1.790	7.638	185	1.602	32.152	75.428	80.641
0	0	0	0	0	0	17	17
3	0	0	1	1	1	86	84
3	0	0	1	1	1	103	101
122.087	- 11.646	28.687	186	1.823	137.119	358.649	414.622

Entwicklung des Konzerneigenkapitals

(in TEUR)

	Gezeichnetes Kapital	Gewinn- rücklagen	Sonstiges Gesamtergebnis	Gesamtes Eigenkapital
Stand zum 01.01.2002	72.900	80.879	- 5.350	148.429
Veränderungen der Währungsrücklage	0	-13.523	820	-12.703
Auszahlungen an Aktionäre	0	- 7.290	0	- 7.290
Sonstige Veränderungen der Gewinnrücklagen	0	0	0	0
Konzernjahresüberschuss	0	23.778	0	23.778
Veränderung der Finanzderivate	0	0	- 2.637	- 2.637
Stand zum 31.12.2002	72.900	83.844	- 7.167	149.577
	Gezeichnetes Kapital	Gewinn- rücklagen	Sonstiges Gesamtergebnis	Gesamtes Eigenkapital
Stand zum 01.01.2001	72.900	64.723	- 1.769	135.854
Veränderungen der Währungsrücklage	0	4.769	- 123	4.646
Auszahlungen an Aktionäre	0	- 7.290	0	- 7.290
Sonstige Veränderungen der Gewinnrücklagen	0	0	0	0
Konzernjahresüberschuss	0	18.677	0	18.677
Veränderung der Finanzderivate	0	0	- 3.458	- 3.458
Stand zum 31.12.2001	72.900	80.879	- 5.350	148.429

Kapitalflussrechnung des Konzerns

(in TEUR)

	01.01.2002 - 31.12.2002	01.01.2001 - 31.12.2001
Konzernjahresüberschuss vor Minderheitenanteilen	24.486	19.399
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	28.500	28.946
Veränderung der Rückstellungen	7.553	3.976
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	- 1.685	528
Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	- 36	- 117
Veränderung der Warenvorräte	- 6.674	1.608
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	228	14.518
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	- 54	- 4.257
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	52.318	64.601
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens/immateriellen Vermögensgegenständen	223	971
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen/ immaterielle Vermögensgegenstände	- 8.632	- 23.974
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	- 8.409	- 23.003
Veränderung der Bruttofinanzschulden	- 33.872	- 31.748
Auszahlungen an Unternehmenseigner und Minderheitsgesellschafter (Dividenden, Ergebnisabführungen)	- 8.238	- 8.401
Sonstige Veränderungen des Eigenkapitals	- 50	- 541
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	- 42.160	- 40.690
Zahlungswirksame Änderungen des Finanzmittelbestands	1.749	908
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestands	- 162	327
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	3.937	2.702
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	5.524	3.937

72

73

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Die dargestellte Kapitalflussrechnung wurde derivativ aus dem Konzernabschluss ermittelt. Zur Bereinigung von Wechselkurseffekten wurde die Eröffnungsbilanz für das Geschäftsjahr mit den Stichtagskursen der Schlussbilanz umgerechnet.

Aus der Gewinn- und Verlustrechnung in die Kapitalflussrechnung übernommene Zahlen wurden an die Werte angepasst, die sich bei der Ermittlung mit Stichtagskursen ergeben hätten. Diese Zahlen wurden mit den sonstigen zahlungsunwirksamen Aufwendungen und Erträgen saldiert.

Im Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit sind Zinseinnahmen von TEUR 180 (TEUR 364) und Zinsausgaben von TEUR 19.248 (TEUR 19.961) enthalten.

Latente Steuern betragen im Berichtsjahr TEUR 302 (TEUR 1.931), ein gesonderter Ausweis in der Kapitalflussrechnung wurde nicht vorgenommen.

Die Zahlungen im Jahr 2002 für Ertragsteuern betragen TEUR 10.068 (TEUR 12.639). Zugänge und Abgänge zum Sachanlagevermögen aus der Aktivierung von Finanzierungs-Leasing-Verträgen sind im Berichtsjahr nicht vorhanden.

Unter Bruttofinanzschulden sind alle zinspflichtigen Verbindlichkeiten zusammengefasst. Dies betrifft im Wesentlichen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, sowie die Verbindlichkeiten aus der Aktivierung von Finanzierungs-Leasing-Verträgen. Für die Veränderungen im Berichtsjahr wird auf die Erläuterungen unter dem Abschnitt kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten auf Seite 100 verwiesen.

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

Primäre Berichterstattung nach Geschäftsbereichen

(in TEUR)

01.01.2002 - 31.12.2002	K + K Europa	Topdeq	K + K America	TAKKT-Holding	Konzern-Ausweis
Segmenterlöse aus Verkäufen an externe Kunden	366.737	79.294	337.296	0	783.327
Segmenterlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten	419	12	62	- 71	422
Gesamtumsatz	367.156	79.306	337.358	- 71	783.749
Segmentergebnis (operatives Ergebnis)	48.436	- 2.943	18.929	- 7.444	56.978
Buchwert von at equity bewerteten Anteilen	17	0	0	0	17
Segmentvermögen	234.378	60.592	249.534	-16.217	528.287
Ertragsteueransprüche	2.704	3.260	5.427	756	12.147
Gesamtvermögen	237.082	63.852	254.961	-15.461	540.434
Segmentsschulden	163.536	37.683	190.336	-44.276	347.279
Ertragsteuer- und Finanzierungs-Leasing-Schulden	33.505	466	3.535	2.325	39.831
Gesamtsschulden	197.041	38.149	193.871	-41.951	387.110
Anschaffungskosten für langfristiges Segmentvermögen	1.758	6.044	766	64	8.632
Planm. Abschreibung des Segmentvermögens	12.080	3.131	13.402	73	28.686
Wesentliche nicht zahlungswirksame Aufwendungen (ohne AfA)	6.424	2.123	3.173	2.761	14.481
Ergebnisbeiträge von at equity bewerteten Anteilen	0	0	0	0	0
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	886	235	784	27	1.932

74
75**Sekundäre Berichterstattung nach geographischen Segmenten**

(in TEUR)

01.01.2002 - 31.12.2002	Deutschland	restl. Europa	Nord-amerika	Sonstige	Konzern
Segmenterlöse aus Verkäufen an externe Kunden	183.602	251.918	347.807	0	783.327
Segmentvermögen	210.371	61.774	254.069	2.073	528.287
Anschaffungskosten für langfristiges Segmentvermögen	7.183	592	838	19	8.632

Primäre Berichterstattung nach Geschäftsbereichen

(in TEUR)

01.01.2001 - 31.12.2001	K + K Europa	Topdeq	K + K America	TAKKT-Holding	Konzern-Ausweis
Segmenterlöse aus Verkäufen an externe Kunden	382.921	82.991	357.814	0	823.726
Segmenterlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten	402	0	41	- 59	384
Gesamtumsatz	383.323	82.991	357.855	- 59	824.110
Segmentergebnis (operatives Ergebnis)	46.545	- 1.865	18.598	- 5.581	57.697
Buchwert von at equity bewerteten Anteilen	17	0	0	0	17
Segmentvermögen	240.396	45.069	303.398	-1.147	587.716
Ertragsteueransprüche	2.336	3.140	5.310	1.061	11.847
Gesamtvermögen	242.732	48.209	308.708	-86	599.563
Segmentschulden	166.811	31.961	235.507	-25.168	409.111
Ertragsteuer- und Finanzierungs-Leasing-Schulden	34.541	212	2.601	744	38.098
Gesamtschulden	201.352	32.173	238.108	-24.424	447.209
Anschaffungskosten für langfristiges Segmentvermögen	24.238	3.122	2.043	58	29.461
Planm. Abschreibung des Segmentvermögens	12.183	2.518	14.183	62	28.946
Wesentliche nicht zahlungswirksame Aufwendungen (ohne AfA)	6.211	1.636	4.318	261	12.426
Ergebnisbeiträge von at equity bewerteten Anteilen	0	0	0	0	0
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	896	231	819	27	1.973

Sekundäre Berichterstattung nach geographischen Segmenten

(in TEUR)

01.01.2001 - 31.12.2001	Deutschland	restl. Europa	Nord-amerika	Sonstige	Konzern
Segmenterlöse aus Verkäufen an externe Kunden	208.408	252.522	362.796	0	823.726
Segmentvermögen	276.368	3.553	307.795	0	587.716
Anschaffungskosten für langfristiges Segmentvermögen	25.195	1.824	2.442	0	29.461

Informationen 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, restliches Europa, Nordamerika und sonstige Länder unterschieden. Es werden für die Segmentinformationen die gleichen Rechnungslegungsvorschriften wie für den Konzernabschluss angewendet. Für die Transfers zwischen den Segmenten werden Verrechnungspreise angesetzt, die auf Basis der Kostenaufschlagsmethode ermittelt werden. 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 19 europäischen Ländern mit über 40 Niederlassungen 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 über 30.000 Produkte an. KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart, betreibt ein zentrales Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort sowie drei weitere Läger 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 in den USA designorientierte Büromöbel und Accessoires via Katalog und Internet. Hauptkunden sind kleine und mittlere Unternehmen im Dienstleistungsbereich. Als besondere Serviceleistung bietet Topdeq einen 24-Stunden-Service und eine bis zu zehnjährige Qualitätsgarantie an. Bei Bestellungen vor 12:30 Uhr erhalten die Kunden auf Wunsch und gegen Aufpreis die Ware noch am selben Tag. Topdeq verfügt über eigene Lagerstätten in Deutschland, Schweiz, Niederlanden, Frankreich und USA. Das Sortiment der Topdeq-Gruppe umfasst ca. 2.000 Produkte.

Geschäftsbereich K + K America

K + K America Corporation, Wilmington, vertreibt via Katalog und Internet mit C&H Distributors, 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, Harrison/USA, vertreibt rund 23.000 Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Lebensmitteleinzelhandel und die Gastronomie. Die K + K America-Gruppe verfügt über zwei Versandhandelszentren sowie über vier regionale Läger in den USA und zwei in Kanada.

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 bis zum 31.12.2002 verabschiedeten und publizierten International Financial Reporting Standards (IFRS) wurden berücksichtigt. IAS 39 wurde für die Geschäftsjahre ab 1999 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 sind 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 sind in der Bilanz sowie in der Gewinn- und Verlustrechnung verschiedene Positionen zusammengefasst. Diese werden im Anhang ausführlich dargestellt.

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

Dem Konzernabschluss liegen im Vergleich zum Vorjahr einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zu Grunde.

b) Übergang auf die Rechnungslegung nach International Financial Reporting Standards

Die bisher im handelsrechtlichen Konzernabschluss der TAKKT AG angewandten Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden werden durch die erstmalige Anwendung der neuen IFRS-Vorschriften in einigen Fällen geändert.

Die erstmalige Anpassung der Bilanzierung und Bewertung an die IFRS-Vorschriften erfolgte zum 31.12.2000. Die Abschlüsse der Jahre 2000 und 2001 wurden im „Bottom-up“-Verfahren erstellt. Die Pro-forma-Abschlüsse der Jahre 1998 und 1999 wurden im „Top-down“-Verfahren angepasst. Die Anpassungen wurden entsprechend SIC 8 ergebnisneutral zu Gunsten oder zu Lasten der Gewinnrücklagen vorgenommen, als ob schon immer nach den IFRS-Vorschriften bilanziert worden wäre.

Der vorliegende Konzernabschluss weicht im Wesentlichen in den folgenden Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden von den bisherigen, nach deutschem Recht zulässigen Methoden ab:

- Geschäftswerte aus den einbezogenen Einzelabschlüssen, die nach HGB bisher über 15 Jahre ergebniswirksam abgeschrieben wurden, werden nun grundsätzlich über 20 Jahre ergebniswirksam abgeschrieben.
- Firmenwerte, die aus der Erstkonsolidierung von Tochtergesellschaften entstanden sind, werden nicht ergebnisneutral mit dem Eigenkapital verrechnet, sondern als Firmenwerte ergebniswirksam über einen Zeitraum von 20 Jahren abgeschrieben.
- Als Standardabschreibungsmethode für das bewegliche Sachanlagevermögen wird die lineare Methode angewandt.
- Gemietete Gegenstände des Sachanlagevermögens wurden 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.
- Abweichend zu HGB wurde keine pauschale Wertberichtigung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen vorgenommen. Ausgehend von den Erfahrungen der Vergangenheit wurden erkennbare Risiken durch angemessene pauschalierende Wertberichtigungen berücksichtigt.
- 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 als aktive Rechnungsabgrenzung ausgewiesen. Kataloge werden nicht bei Versand komplett erfolgswirksam verbucht, sondern als Rechnungsabgrenzungsposten aktiviert und ratierlich erfolgswirksam aufgelöst.
- Anteile konzernfremder Gesellschafter sind außerhalb des Eigenkapitals in einer gesonderten Position ausgewiesen.
- Rückstellungen, die nach IAS 37 einen hohen Grad an Sicherheit aufweisen, werden in die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bzw. in sonstige Verbindlichkeiten umgliedert. Abweichend zu HGB wurden keine pauschalen Rückstellungen gebildet. Ausgehend von den Erfahrungen der Vergangenheit wurde erkennbaren Risiken durch Rückstellungen zum bestmöglichen Schätzwert Rechnung getragen.

- 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 Cashflows besichern. Gemäß den Vorschriften der IFRS wurden die entsprechenden Marktwerte bilanziert. Daraus ergeben sich keine wesentlichen Ergebnisauswirkungen, die Berücksichtigung erfolgte erfolgsneutral im Eigenkapital.

Die vorstehend erläuterten Anpassungen haben sich im Jahr der erstmaligen Anwendung der IFRS-Richtlinien und im Folgejahr 2001 wie folgt brutto auf das Eigenkapital ausgewirkt, die steuerlichen Effekte sind saldiert unter der Position latente Steuern zusammengefasst:

Auswirkungen auf das Eigenkapital

(in TEUR)

	2001	2000
Eigenkapital nach HGB	139.500	128.062
Anteile anderer Gesellschafter	- 3.923	- 4.311
Geschäfts- und Firmenwerte	16.376	10.056
Bewertungsunterschiede Anlagevermögen	231	0
Finanzierungsleasing	- 2.526	- 1.973
Bewertungsunterschiede Vorräte	1.052	686
Bewertungsunterschiede Forderungen	3.156	4.265
Derivative Finanzinstrumente	- 8.776	- 3.465
Bewertungsunterschiede Pensionsrückstellungen	- 1.107	- 1.434
Bewertungsunterschiede übrige Rückstellungen	2.369	1.899
Latente Steuern	1.970	1.561
Sonstige Veränderungen	107	507
Eigenkapital nach IAS	148.429	135.853

Auswirkungen auf das Ergebnis vor Ertragsteuern

(in TEUR)

	2001	2000
Ergebnis vor Ertragsteuern nach HGB	33.430	53.794
Geschäfts- und Firmenwerte	2.620	658
Bewertungsunterschiede Anlagevermögen	231	0
Finanzierungsleasing	- 567	- 389
Bewertungsunterschiede Vorräte	303	465
Bewertungsunterschiede Forderungen	- 1.088	767
Derivative Finanzinstrumente	8	- 8
Bewertungsunterschiede Pensionsrückstellungen	314	- 29
Bewertungsunterschiede übrige Rückstellungen	265	271
Ergebnis vor Ertragsteuern nach IAS	35.516	55.529

c) 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 B-to-B-Versandhandel für Büro, Betriebs- und Lagerausstattung tätig. Neben der TAKKT AG sind sechs (sechs) in- und 34 (32) ausländische Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen.

Ein assoziiertes inländisches Unternehmen wird mit den Anschaffungskosten bilanziert. Die TAKKT AG ist zu 68,7 Prozent ein Tochterunternehmen der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, die TAKKT-Gruppe wird daher in deren Konzernabschluss einbezogen.

d) Konsolidierungsgrundsätze

Bei sämtlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen deckt sich der Stichtag des Einzelabschlusses mit dem Stichtag des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2002.

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

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

Negative Unterschiedsbeträge werden gemäß IAS 22 offen von den aktivischen Unterschiedsbeträgen abgesetzt und planmäßig aufgelöst.

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 behandelt.

Ebenso wurden Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber Dritten unter der Voraussetzung der Gegenseitigkeit und Aufrechenbarkeit konsolidiert.

Auf Konzernfremde entfallende Anteile am Eigenkapital und am Ergebnis der Beteiligungsgesellschaften wurden unter dem Posten „Minderheitenanteile“ ausgewiesen.

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

e) 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, das Eigenkapital zu historischen Kursen sowie die Aufwendungen und Erträge mit dem Jahresdurchschnittskurs umgerechnet. Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung werden mit dem Mittelkurs im Erwerbszeitpunkt umgerechnet. Die sich aus der Kapitalkonsolidierung ergebenden Währungsunterschiede in Höhe von TEUR -1.594 (TEUR 2.161) werden erfolgsneutral den Gewinnrücklagen zugeordnet. Der TAKKT-Konzern hat keine Tochterunternehmen in Hochinflationländern.

Transaktionen in Fremdwährung werden zum aktuellen Kurs am Tag der Transaktion umgerechnet. Monetäre Vermögensgegenstände und Schulden in Fremdwährung werden mit dem Kurs am Bilanzstichtag umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen werden ergebniswirksam berücksichtigt und in der Gewinn- und Verlustrechnung unter „Sonstige betriebliche Erträge“ oder „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ erfasst. Nicht monetäre Vermögensgegenstände und Schulden, die zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten in einer Fremdwährung bewertet wurden, werden mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet.

Die im Konzernabschluss verwendeten Kurse haben sich in Relation zu 1 Euro wie folgt entwickelt:

Währungsumrechnung

Währung	Land	Stichtagskurse		Durchschnittskurse	
		2002	2001	2002	2001
CAD	Kanada	1,6550	1,4077	1,4800	1,3864
CHF	Schweiz	1,4524	1,4829	1,4670	1,5105
CZK	Tschechien	31,5770	31,9620	30,7874	34,0685
DKK	Dänemark	7,4288	7,4365	7,4305	7,4521
GBP	Großbritannien	0,6505	0,6085	0,6286	0,6219
HUF	Ungarn	236,2900	245,1800	242,9184	256,5911
JPY	Japan	124,3900	115,3300	117,9924	108,6824
NOK	Norwegen	7,2756	7,9515	7,5033	8,0484
PLN	Polen	4,0210	3,4953	3,8465	3,6721
SEK	Schweden	9,1528	9,3012	9,1601	9,2551
SKK	Slowakei	41,5030	42,7800	42,6670	43,3001
USD	USA	1,0487	0,8813	0,9426	0,8956

2. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(1)

Umsatzerlöse

(in TEUR)

	2002	2001
Umsatzerlöse mit Fremden	783.327	823.726
Umsatzerlöse mit verbundenen Unternehmen	422	384
	783.749	824.110

Die Umsätze mit verbundenen Unternehmen betreffen Gesellschaften des Mehrheitsaktionärs, die nicht zum Konsolidierungskreis der TAKKT AG gehören. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um Umsätze mit den Schwestergesellschaften, dem GEHE Konzern in Höhe von TEUR 203 und dem HTS Konzern in Höhe von TEUR 50. Die Umsätze mit verbundenen Unternehmen betragen unter 1 Prozent des Gesamtumsatzes.

Eine Aufgliederung der Umsätze nach Segmenten und Regionen ergibt sich aus der Segmentberichterstattung auf Seite 75. Die Erfassung von Umsatzerlösen erfolgt grundsätzlich dann, wenn die Waren geliefert worden sind.

Sonstige betriebliche Erträge

(in TEUR)

(2)

	2002	2001
Betriebskosten	2.826	2.680
Auflösung von Rückstellungen	1.854	1.405
Erträge Vorjahre	1.210	881
Herabsetzung der Wertberichtigungen	445	406
Abgänge von Gegenständen des Anlagevermögens	92	266
Mieterträge	59	207
Schuldenkonsolidierung	0	109
Übrige	2.327	2.117
	8.813	8.071

84

85

Unter den sonstigen betrieblichen Erträgen sind periodenfremde Erträge in Höhe von TEUR 4.020 (TEUR 2.721) enthalten. Wesentliche Beträge stammen aus der Auflösung von Rückstellungen.

Personalaufwand

(in TEUR)

(3)

	2002	2001
Löhne und Gehälter	83.592	83.128
Soziale Abgaben	14.582	14.502
Aufwendungen für Altersversorgung	2.958	2.519
	101.132	100.149

Zur Anzahl der im Konzern Beschäftigten vergleiche die Angaben zur Segmentberichterstattung.

(4)

Sonstige betriebliche Aufwendungen

(in TEUR)

	2002	2001
Verluste aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	56	150
Wertberichtigungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens/Forderungsverluste	2.215	2.495
Aufwendungen verbundene Unternehmen	1.934	1.861
Mieten	9.211	9.392
Operate Leasing	908	409
Betriebssteuern	739	923
Verwaltungskosten	24.137	26.399
Übrige	96.654	104.952
	135.854	146.581

Bei den Aufwendungen verbundener Unternehmen handelt es sich um Aufwendungen an Gesellschaften des Mehrheitsaktionärs, die nicht zum Konsolidierungskreis der TAKKT AG gehören. Dabei handelt es sich hauptsächlich um Mieten sowie Betriebs- und Verwaltungskostenumlagen mit der Schwestergesellschaft, dem GEHE Konzern, in Höhe von TEUR 1.497, und den Gesellschaften des Mehrheitsaktionärs Haniel in Höhe von TEUR 426.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten periodenfremde Aufwendungen in Höhe von TEUR 1.261 (TEUR 938).

(5)

Abschreibungen auf andere immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen

(in TEUR)

	2002	2001
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.934	2.783
Sachanlagen	7.638	7.509
	10.572	10.292

Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte

(in TEUR)

(6)

	2002	2001
Abschreibung auf Geschäftswerte	15.479	16.027
Abschreibung auf Firmenwerte aus Kapitalkonsolidierung	2.636	2.627
	18.115	18.654

Übriges Finanzergebnis

(in TEUR)

(7)

	2002	2001
Erträge aus der Marktbewertung von Finanzinstrumenten für Konzerndarlehen	35	- 1

Zu näheren Erläuterungen siehe Abschnitt 4 „Derivative Finanzinstrumente“.

Zinsergebnis

(in TEUR)

(8)

	2002	2001
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	4	3
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		
- aus verbundenen Unternehmen	9	0
- übrige	171	364
	184	367
Abschreibungen auf Wertpapiere des Anlagevermögens	0	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		
- an verbundene Unternehmen	- 398	- 829
- übrige	- 17.836	- 21.718
	- 18.234	- 22.547
	- 18.050	- 22.180

Die Zinsaufwendungen und -erträge von verbundenen Unternehmen betreffen Geschäftsvorfälle mit den Haniel Gesellschaften. Der unter den übrigen Zinsen und ähnlichen Aufwendungen enthaltene Zinsanteil der Leasingrate aus Finanzierungs-Leasing-Verträgen beträgt TEUR 1.805 (TEUR 1.404). Der Zinsanteil der Pensionsaufwendungen beträgt TEUR 443 (TEUR 400).

(9)

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

In dem Steueraufwand werden die in den einzelnen Ländern gezahlten bzw. geschuldeten Steuern vom Einkommen und Ertrag sowie latente Steuerabgrenzungen ausgewiesen. Die Berechnung der latenten Steuer erfolgt mit den jeweils landesspezifischen Steuersätzen. Am Bilanzstichtag beschlossene Steuersatzänderungen sind bereits berücksichtigt. Die angewandten Ertragsteuersätze der einzelnen Länder variieren von 16,7 Prozent bis 41,4 Prozent.

Zusammensetzung des Steueraufwands

(in TEUR)

	2002	2001
Laufende Steuern vom Einkommen und Ertrag	14.175	14.186
Latente Steuern	302	1.931
	14.477	16.117

Der Unterschied zwischen dem tatsächlichen Steueraufwand und dem rechnerischen Steueraufwand, der sich bei einem Steuersatz für die TAKKT AG von 39,3 Prozent ergeben würde, setzt sich wie folgt zusammen:

Steuerüberleitungsrechnung

(in TEUR)

	2002	2001
Konzernergebnis vor Ertragsteuern	38.963	35.516
Rechnerischer Steueraufwand (Steuersatz 39,3%)	15.312	13.958
Steuerl. nicht abzugsfähige Abschreibung auf Firmenwerte	1.036	1.032
Abweichung lokale Steuern vom Konzernsteuersatz	- 2.542	-1.938
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	757	516
Steuerfreie Erträge	- 1.145	- 844
Nutzung von Verlustvorträgen	- 413	- 177
Nichtaktivierte latente Steuer auf Verlustvorträge	787	1.843
Periodenfremde Steuern	- 72	- 99
Sonstige Abweichungen	459	168
Gewerbesteuerliche Korrekturen	298	1.658
Ertragsteueraufwand laut Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	14.477	16.117

Ergebnis pro Aktie

	2002	2001
Anzahl der ausgegebenen Stückaktien (in Tausend)	72.900	72.900
Gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stückaktien (in Tausend)	72.900	72.900
Konzernergebnis nach Minderheitenanteilen in TEUR	23.778	18.677
Ergebnis pro Aktie in EUR	0,33	0,26
Cashflow pro Aktie in EUR	0,72	0,65

Das Ergebnis pro Aktie errechnet sich aus der Division des Konzerngewinns (nach Minderheitenanteilen) durch die gewichteten ausgegebenen Aktien.

3. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

Anlagevermögen

Die gesondert dargestellte Entwicklung des Anlagevermögens (vergleiche Seite 70) ist integraler Bestandteil des Konzernanhangs.

(10)

Immaterielle Vermögensgegenstände

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten einschließlich Anschaffungsnebenkosten angesetzt. Sie werden um planmäßige Abschreibungen nach der linearen Methode über die zu erwartende wirtschaftliche Nutzungsdauer vermindert. Soweit notwendig, wird eine außerplanmäßige Abschreibung vorgenommen, die bei späterem dauerhaftem Wegfall der Gründe rückgängig gemacht wird. Außerplanmäßige Wertkorrekturen (Minderungen und Mehrungen) waren im Berichtsjahr nicht erforderlich.

Selbstgeschaffene immaterielle Vermögenswerte werden auf Grund der fehlenden Kriterienidentität mit IAS 38.45 nicht aktiviert.

Geschäftswerte werden gemäß IAS 22 aktiviert und über einen Zeitraum von 20 Jahren linear abgeschrieben. In einem Fall (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 sind sonst 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 Aufwandsgesichtspunkten sowie Werthaltigkeitsaspekten wurde auf eine wiederholte Neubewertung auf den Erwerbszeitpunkt verzichtet. Der fortgeführte Buchwert des über 25 Jahre abgeschriebenen Geschäftswerts von C&H Distributors beträgt zum 31.12.2002 noch Mio. EUR 2,2.

Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung werden über einen Zeitraum von 20 Jahren abgeschrieben. Der ausgewiesene Buchwert in Höhe von TEUR 33.462 betrifft noch drei Beteiligungen mit unterschiedlicher Restlaufzeit.

Den übrigen immateriellen Vermögensgegenständen, die im Wesentlichen EDV-Programme umfassen, liegt eine planmäßige Nutzungsdauer von in der Regel zwei bis fünf Jahren zu Grunde.

Forschungs- und Entwicklungskosten, die aufwandswirksam zu behandeln sind, fallen auf Grund der Geschäftstätigkeit nur in unwesentlicher Höhe an.

Für immaterielle Vermögensgegenstände bestehen wie im Vorjahr keine Eigentums- oder Verfügungsbeschränkungen.

Sachanlagen

(11)

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

Die Abschreibungsdauer beträgt:

Gebäude	10 – 50 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	3 – 15 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 – 13 Jahre

Wesentliche Restwerte gemäß IAS 16.46 waren bei der Bemessung der Abschreibungshöhe nicht zu berücksichtigen.

Zuschreibungen wurden in Höhe von TEUR 185 vorgenommen. Gemietete bzw. geleaste Sachanlagen, bei denen sowohl das wirtschaftliche Risiko als auch der wirtschaftliche Nutzen bei der jeweiligen Konzerngesellschaft liegt (Finanzierungs-Leasing), werden gemäß IAS 17 mit dem Fair Value bzw. niedrigeren Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert und über die geschätzte Nutzungsdauer des Leasinggegenstands bzw. die kürzere Laufzeit des Leasingverhältnisses abgeschrieben. Zur Ermittlung des Barwerts wurde ein Zinssatz von 7 Prozent oder bei Spezialleasing der dem Leasingvertrag zu Grunde liegende Zinssatz verwendet. Die aus den künftigen Leasingraten resultierenden Zahlungsverpflichtungen sind als Verbindlichkeit passiviert.

Im Rahmen von Finanzierungsleasing sind zum Abschlussstichtag Sachanlagen mit einem Buchwert von TEUR 24.336 (TEUR 26.241) aktiviert. Im Berichtsjahr gab es weder Zu- noch Abgänge.

Die geleasten Gegenstände werden unter Grundstücke und Bauten mit TEUR 18.943 und unter Betriebs- und Geschäftsausstattung mit TEUR 5.393 ausgewiesen.

Die Finanzierungs-Leasing-Verträge wurden über eine Grundmietzeit zwischen 3 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 bestehen wie im Vorjahr keine Eigentums- oder Verfügungsbeschränkungen.

Instandhaltungskosten werden, sofern nicht aktivierungspflichtig, direkt als Aufwand erfasst.

(12)

Übrige Finanzanlagen

Die Finanzanlagen sind zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Es handelt sich im Wesentlichen um Wertpapiere zur Rückdeckung von in Österreich vorgeschriebenen Rückstellungen im Personalbereich.

(13)

Vorräte

(in TEUR)

	31.12.2002	31.12.2001
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	728	743
Unfertige Erzeugnisse	604	644
Fertige Erzeugnisse und Waren	59.316	57.945
Geleistete Anzahlungen	0	1
	60.648	59.333

Die ausgewiesenen Vorräte werden grundsätzlich mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. 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 vorgenommen worden, sofern die aus ihrem Verkauf voraussichtlich zu realisierenden Erlöse niedriger sind als die Buchwerte der Vorräte. Als Nettoveräußerungswert werden die voraussichtlich erzielbaren Verkaufserlöse abzüglich der bis zum Verkauf noch anfallenden Kosten angesetzt.

Wenn die Gründe, die zu einer Abwertung der Handelswaren geführt haben, nicht länger bestehen, wird eine Wertaufholung vorgenommen, im Berichtsjahr war dies nicht der Fall. In den Vorräten wurden Zwischengewinne in Höhe von TEUR 460 (TEUR 351) eliminiert.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

(in TEUR)

(14)

	31.12.2002	31.12.2001
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	80.487	84.423
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	47	52
Sonstige Vermögensgegenstände	7.662	12.990
	88.196	97.465

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögensgegenstände 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. Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen betreffen Gesellschaften des Mehrheitsaktionärs, die nicht zum Konsolidierungskreis der TAKKT AG, Stuttgart, gehören. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um Forderungen gegen verschiedene Gesellschaften des GEHE Konzerns. Die Forderungen sind mit dem Nennbetrag angesetzt und waren keiner Wertberichtigung zu unterwerfen.

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten im Wesentlichen Steuererstattungsansprüche und Lieferantenboni. In den sonstigen Vermögensgegenständen sind Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr in Höhe von TEUR 265 enthalten.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

(in TEUR)

(15)

	31.12.2002	31.12.2001
Schecks, Kassenbestand	655	645
Guthaben bei Kreditinstituten	4.869	3.292
	5.524	3.937

(16)

Latente Steuern

Die Ermittlung latenter Steuern erfolgt 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. Erwartete Steuerersparnisse aus der Nutzung von als zukünftig realisierbar eingeschätzten Verlustvorträgen werden aktiviert.

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

Für Verlustvorträge in Höhe von TEUR 9.474 wurden keine latenten Steuern abgegrenzt. Zeitliche Begrenzungen bei der Vortragsfähigkeit von steuerlichen Verlustvorträgen wurden bei der Bewertung entsprechend berücksichtigt.

Vortragsfähigkeit

(in TEUR)

bis 1 Jahr	über 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
310	4.451	4.713	9.474

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)

	31.12.2002	31.12.2002	31.12.2001	31.12.2001
	aktiv	passiv	aktiv	passiv
Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	170	15.796	187	15.306
Vorräte	772	525	740	506
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	1.508	1.781	924	1.395
Pensionsrückstellungen	497	22	502	21
Sonstige Rückstellungen	1.614	35	1.499	403
Derivate erfolgsneutral verbucht	4.570	16	3.384	0
Verlustvorräte	3.855	0	3.309	0
Verbindlichkeiten	11.080	0	11.594	9
Sonstige	25	652	147	603
Summe	24.091	18.827	22.286	18.243
Saldierung	- 12.886	- 12.886	- 12.540	- 12.540
Konzernbilanz	11.205	5.941	9.746	5.703

94

95

Die Marktwerte der Derivate werden in den Einzelabschlüssen nicht separat ausgewiesen, sondern in den sonstigen Forderungen bzw. sonstigen Verbindlichkeiten gezeigt. Der Ausweis der latenten Steuern auf die Marktwerte von derivativen Finanzinstrumenten, die erfolgsneutral verbucht wurden, erfolgt in dieser Tabelle in einer separaten Zeile.

Rechnungsabgrenzungsposten

(17)

Der Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von TEUR 16.212 beinhaltet im Wesentlichen Katalogbestände und vorausbezahlte Katalog- und Werbekosten des Folgejahrs. Aus den Katalogbeständen wurden Zwischengewinne in Höhe von TEUR 1.472 (TEUR 1.573) eliminiert.

(18)

Eigenkapital

Zur Entwicklung des Postens Eigenkapital wird auf die Eigenkapitalveränderungsrechnung hingewiesen.

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, um bis zu insgesamt EUR 36.450.000 zu erhöhen.

Im Berichtsjahr wurden erneut Belegschaftsaktien den inländischen Mitarbeitern zum Kauf angeboten. Hierfür an der Börse erworbene Aktien wurden unter Berücksichtigung der Vorschriften des § 19a EStG bezuschusst an die Mitarbeiter weiterverkauft. Insgesamt wurden 30.775 Aktien durch 440 Mitarbeiter erworben, dies entspricht einer Beteiligung von 53 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, den Saldo der erfolgswirksamen Konsolidierungsmaßnahmen und Steuerabgrenzungen. Das sonstige Gesamtergebnis enthält die Effekte aus der Anwendung von IAS 39 in Höhe von TEUR - 7.167 (TEUR - 5.350).

Die Aktionäre haben Anspruch auf den Bilanzgewinn, soweit er nicht nach Gesetz oder Satzung durch Hauptversammlungsbeschluss oder als zusätzlicher Aufwand auf Grund des Gewinnverwendungsbeschlusses von der Verteilung an die Aktionäre ausgeschlossen ist.

Der Vorstand schlägt vor, aus den Gewinnrücklagen einen Betrag in Höhe von TEUR 7.290 auszuschütten. Somit entfällt auf jede Stückaktie eine Dividende von EUR 0,10.

(19)

Minderheitenanteile

(in TEUR)

	31.12.2002	31.12.2001
Anteile am Kapital und an den Rücklagen	3.037	3.201
Anteile am Jahresergebnis	708	722
	3.745	3.923

Rückstellungen

(20)

Rückstellungen für Pensionen

Die Verpflichtungen 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- bzw. Rentenbarwert am Jahresende werden auf die durchschnittliche Restdienstzeit der Anwärter verteilt, soweit sie 10 Prozent des Verpflichtungsumfangs überschreiten. Die unmittelbaren Pensionszusagen in Deutschland werden unter Berücksichtigung der biometrischen Rechnungsgrundlagen gemäß den Richttafeln 1998 von Prof. Dr. Klaus Heubeck ermittelt.

Die Verpflichtungen im Ausland werden unter Berücksichtigung landesspezifischer Rechnungsgrundlagen und Parameter ermittelt.

Parameter

(in Prozent)

	2002	2001
Rechnungszins	5,3	6,0
Entgelttrend	2,8	2,5
Rententrend	1,5	1,5

96
97

Veränderung des Anwartschaftsbarwerts

(in TEUR)

	2002	2001
Anwartschaftsbarwert 01.01.	7.628	7.303
Dienstzeitaufwand	294	306
Zinsaufwand	443	400
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	0	0
Pensionszahlungen	- 333	- 381
Übertragung von Verpflichtungen	0	0
Anwartschaftsbarwert 31.12.	8.032	7.628

Die Pensionsaufwendungen aus unmittelbaren Versorgungszusagen bestehen aus dem Personalaufwand und dem Zinsaufwand, der im Zinsergebnis ausgewiesen wird (Zinsanteil der unmittelbaren Versorgungszusagen). Die Pensionsaufwendungen setzen sich wie folgt zusammen:

Pensionsaufwendungen

(in TEUR)

	2002	2001
Dienstzeitaufwand	294	306
Zinsaufwand	443	400
Amortisation von versicherungstechnischen Gewinnen und Verlusten	0	0
	737	706

Bei einigen ausländischen Gesellschaften, insbesondere den nordamerikanischen, bestehen freiwillige, beitragsorientierte Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Nach einer Zugehörigkeit von 90 Tagen, einem Jahr bzw. zwei Jahren leisten die entsprechenden Gesellschaften einen Beitrag für die Alterssicherung der Arbeitnehmer an einen externen Fond. Die Beiträge sind der Höhe nach auf ein Prozent bzw. fünf Prozent des Gehalts des Arbeitnehmers begrenzt. Ansprüche aus den Beitragszahlungen können die Gesellschaften nicht herleiten, ein Planvermögen ist bei den Gesellschaften nicht vorhanden oder aktiviert. Die Aufwendungen betragen für die nordamerikanischen Gesellschaften im Berichtsjahr TEUR 2.113 (TEUR 1.750).

Übrige Rückstellungen

Übrige 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.

Übrige Rückstellungen

(in TEUR)

	01.01.2002	Währungs- anpassungen	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Um- gliederung	31.12.2002	davon Restlauf- zeit bis 1 Jahr
Steuerrück- stellungen	4.106	- 200	1.766	436	5.211	0	6.915	6.915
Latente Steuern	5.703	- 724	31	541	2.610	- 1.076	5.941	0
Verpflichtungen aus Personalaufwendungen	3.154	- 66	2.348	284	3.264	0	3.720	2.895
Sonstige kurzfristige Rückstellungen	3.763	- 193	1.325	238	2.712	0	4.719	4.719
	16.726	- 1.183	5.470	1.499	13.797	- 1.076	21.295	14.529

Die Steuerrückstellungen wurden in Höhe der von den einbezogenen Gesellschaften noch zu leistenden Ertragsteuern, die mit der deutschen Körperschaft- und Gewerbesteuer vergleichbar sind, gebildet.

Die Verpflichtungen aus Personalaufwendungen beinhalten Tantiemen, Altersteilzeit- und Abfindungsverpflichtungen.

Die sonstigen kurzfristigen Rückstellungen enthalten im Wesentlichen noch zu erteilende Gutschriften an Kunden für Umsätze des Jahres 2002.

In den Währungsanpassungen sind auch die Differenzen zwischen der Umrechnung zu Stichtagskurs und Durchschnittskurs enthalten.

(21)

Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten

Unter den Finanzverbindlichkeiten werden alle verzinslichen Verpflichtungen der TAKKT-Gruppe ausgewiesen, die zum jeweiligen Bilanzstichtag bestanden haben.

Die Entwicklung der verzinslichen Verpflichtungen während der Berichtsperiode stellt sich wie folgt dar:

Entwicklung der verzinslichen Verpflichtungen

(in TEUR)

	01.01.2002	Währungs- anpassungen	Neu- gewährungen	Abgang	Tilgungen	31.12.2002
Verbindl. gegen Kreditinstitute	310.702	- 32.314	0	0	23.288	255.100
Verbindl. aus Leasing	28.767	0	0	0	1.428	27.339
Finanzverbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen	15.614	0	0	0	9.156	6.458*
Sonstige	1.889	0	470	0	0	2.359
	356.972	- 32.314	470	0	33.872	291.256

* Gesamtverbindlichkeit aus Haniel Finance B.V. Venlo/NL (Forderung TEUR 1.357) und Haniel Finance Deutschland GmbH, Duisburg

Außer den gemäß IAS 17 bilanzierten Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing-Verträgen wurden sämtliche Verbindlichkeiten mit dem Rückzahlungsbetrag oder dem zur Auszahlung kommenden Betrag bilanziert.

Die durchschnittliche Nettofinanzverschuldung betrug für das Geschäftsjahr TEUR 321.670 (TEUR 363.281). Dabei wurde die Verschuldung nach Monaten gewichtet und mit der auch für die Gewinn- und Verlustrechnung angewandten Durchschnittskursmethode umgerechnet.

Nachstehende Übersicht zeigt die Zusammensetzung der Finanzverbindlichkeiten nach der Restlaufzeit.

Zusammensetzung der Finanzverbindlichkeiten

(in TEUR)

	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit von 1 bis 5 Jahren	Restlaufzeit über 5 Jahre	31.12.2002
Verbindl. gegen Kreditinstitute	14.773	113.124	127.203	255.100
Verbindl. aus Leasing	1.489	4.267	21.583	27.339
Finanzverbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen	6.458	0	0	6.458
Sonstige	0	2.359	0	2.359
	22.720	119.750	148.786	291.256

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten entsprechen den jeweiligen Finanzierungszusagen und sind auf den prognostizierten zukünftigen Cashflow der TAKKT-Gruppe abgestimmt. Hierbei werden zur Reduzierung des Wechselkursrisikos auch die wichtigsten Währungen hinsichtlich Cashflow und Verschuldung gesondert betrachtet. Zusätzlich stehen der TAKKT AG nicht in Anspruch genommene Kreditzusagen zur Verfügung.

Nachstehend werden alle Finanzverbindlichkeiten nach den wichtigsten Währungen und der Zinssicherung aufgegliedert. Im Rahmen der Zinssicherungsstrategie kommen Zinsswaps und Zinscaps zum Einsatz. Im Regelfall werden ca. 70 bis 80 Prozent des aus der Verschuldung resultierenden Zinsaufwands abgesichert (vergleiche hierzu auch den Abschnitt „Zinsmanagement“).

Finanzverbindlichkeiten nach Währungen und Zinssicherung

	31.12.2002 (in TEUR)	Anteil an der Gesamt- verschuldung (in Prozent)	Gewichtete Restlaufzeit (in Jahren)	Durchschnittlicher Zinssatz (in Prozent)
Zinsgesichert durch Zinsswap oder Festzinssatz	120.823	41,5	3,0	7,2
Ohne Zinssicherung	31.386	10,8	5,5	2,2
Zwischensumme USD-Verbindlichkeit	152.209	52,3		
Zinsgesichert durch Zinscap	76.129	26,1	5,1	3,7
Ohne Zinssicherung	32.329	11,1	5,1	3,7
(Passivierte Verbindlichkeit aus Leasing)	27.339	9,4	8,5	6,3
Zwischensumme EUR-Verbindlichkeit	135.797	46,6		
Sonstige	3.250	1,1	n/a	n/a
	291.256	100,0		

Die sonstigen Finanzverbindlichkeiten haben eine durchschnittliche Restlaufzeit von weniger als einem Jahr und umfassen eine Vielzahl von verschiedenen Währungen.

Eine Veränderung der Marktzinsen kann sich beim TAKKT-Konzern auf die zukünftigen Zinszahlungen auswirken. Durch den Einsatz von derivativen Zinsinstrumenten wird diese Sensibilität vermindert. Basierend auf den am Markt per Jahresende gültigen Zinssätzen kann, unter Berücksichtigung der prognostizierten Mittelzuflüsse für das Jahr 2003, das verbleibende Restrisiko abgeschätzt werden. Um flexibel auf die Erfordernisse der einzelnen Gesellschaften reagieren zu können, wird teilweise am Markt kurzfristig finanziert.

Bei einer Veränderung des 3-Monats-USD-LIBORS, der per Jahresende bei etwa 1,35 Prozent liegt, um 1 Prozent wäre ein veränderter Zinsaufwand von ca. TUSD 450 zu verbuchen. Eine Änderung des 3-Monats-EURIBOR, der per Jahresende bei ca. 2,75 Prozent liegt, um 1 Prozent hätte einen geänderten Zinsaufwand von TEUR 1.030 zur Folge. Durch den Einsatz von EUR-Zinsscaps wird das Erhöhungsrisiko auf einen EURIBOR-Satz von 5 bzw. 6 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.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen betreffen Gesellschaften des Mehrheitsaktionärs, die nicht zum Konsolidierungskreis der TAKKT AG gehören.

Hierin sind als Saldo TEUR 6.458 enthalten, die sich aus einer Verbindlichkeit gegenüber der Haniel Finance Deutschland GmbH in Höhe von TEUR 7.815 und einer Forderung gegenüber der Haniel Finance B.V. in Höhe von TEUR 1.357 zusammensetzt. Dieser Saldo ist durch den laufenden Verrechnungsverkehr und durch das bestehende Cash-Management-System entstanden. Durch die Teilnahme am Euro-Cash-Management-System nutzt die TAKKT-Gruppe die möglichen Skaleneffekte für die Euro-Zone.

Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasing-Verträgen betreffen zwei Grundstücke mit aufstehenden Gebäuden und Betriebsvorrichtungen sowie EDV-Anlagen. Die Zahlungsverpflichtung wird als Verbindlichkeit passiviert und durch die geleisteten Leasingraten gemäß IAS 17 über die Dauer des Leasingverhältnisses rätierlich aufgelöst. Zur Ermittlung des Barwerts wurde ein Zinssatz von 7 Prozent oder bei Spezialleasing der dem Leasingvertrag zu Grunde liegende Zinssatz verwendet.

(22)

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

(in TEUR)

	31.12.2002	31.12.2001
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	482	305
Verbindlichkeiten		
- aus Lieferungen und Leistungen	30.931	32.389
- aus der Annahme gezogener Wechsel	0	328
- aus der Ausstellung eigener Wechsel	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten	35.116	32.863
	66.529	65.885

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Die Verbindlichkeiten wurden zum Rückzahlungsbetrag bilanziert. Für die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestehen größtenteils branchenübliche Eigentumsvorbehalte an den gelieferten Gegenständen.

102
103**Sonstigen Verbindlichkeiten**

(in TEUR)

	31.12.2002	31.12.2001
Verbindlichkeiten aus Steuern	3.556	3.352
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	1.595	1.648
Derivative Finanzinstrumente	11.953	9.035
Abgegrenzte Zinsen	3.144	4.158
Kreditorische Debitoren	2.290	2.779
Verbindlichkeiten Lohn und Gehalt	3.129	2.948
Verpflichtungen aus noch nicht genommenem Urlaub	2.231	2.600
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	7.218	6.343
	35.116	32.863

Von den derivativen Finanzinstrumenten betreffen TEUR 11.333 (TEUR 8.417) langfristige Verbindlichkeiten.

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 Minimierung nachteiliger Auswirkungen aus diesen Risiken für 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 allgemeinen Prinzipien und Richtlinien eingehalten.

Anwendung von IAS 39

Die TAKKT AG wendet IAS 39, derivative Finanzinstrumente, seit dem Geschäftsjahr 1999 an. Zu den Effekten aus der Anwendung von IAS für 2001 und 2000 vgl. 1b).

Sämtliche Derivate, die als Instrumente zur Absicherung von zukünftigen Cashflows eingesetzt werden, wurden mit dem beizulegenden Zeitwert unter den sonstigen Vermögenswerten bzw. unter den sonstigen Schulden 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.

Währungsmanagement

Der TAKKT-Konzern ist in über 20 Ländern mit eigenen Vertriebsgesellschaften aktiv, etwa 50 Prozent des Konzernumsatzes wird in einer anderen Währung als der Berichtswährung erwirtschaftet.

Zur Risikominimierung 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 etwa 10 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, abgesichert. In der Regel werden die prognostizierten Umsätze und Zahlungsströme jeweils für einen Katalogzyklus betrachtet, unter bestimmten Bedingungen wird ein hiervon abweichender Zeitraum gewählt.

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 endgültig effektiv einem Basisgeschäft zugeordnet werden. Es mussten keine Geschäfte erfolgswirksam verbucht werden.

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 zukünftigen erwarteten Umsätzen oder zur Absicherung von konzerninternen Finanzierungen haben Laufzeiten zwischen einem und zwölf Monaten.

Ein „Netting“ von Währungsinstrumenten wurde nicht durchgeführt.

Währungssicherungsgeschäfte

(in TEUR)

	Nominalwert 31.12.2002	Marktwert 31.12.2002	Nominalwert 31.12.2001	Marktwert 31.12.2001
Währungsinstrumente	38.464	- 83	28.928	- 104
Davon aus konzerninternen Finanzierungen	11.451	36	9.050	1

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 „Zinsscaps“ eingesetzt. 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 leistender Ausgleichszahlungen, die aus der Differenz im Zinsniveau zum Abschlusszeitpunkt des Geschäfts und dem Zinsniveau zum Bilanzstichtag resultieren.

Ein „Netting“ von Geschäften käme bei diesen Instrumenten nicht in Betracht, da es sich hier vom Grundsatz nicht um gegenläufige Positionen handelt.

Zinssicherungsgeschäfte

(in TEUR)

	Nominalwert 31.12.2002	Marktwert 31.12.2002	Nominalwert 31.12.2001	Marktwert 31.12.2001
Zinssatzswaps	118.691	- 11.463	166.936	- 8.817
Zinsbegrenzungs- geschäfte	76.129	2	76.129	147
	194.820	- 11.461	243.065	- 8.670

Alle im TAKKT-Konzern geführten Zinsinstrumente sind als Cashflow-Hedges zu klassifizieren. Die derivativen Zinsinstrumente wurden mit dem beizulegenden Zeitwert unter Berücksichtigung von latenten Steuern ergebnisneutral bilanziert.

Zusammensetzung der derivativen Finanzinstrumente

(in TEUR)

	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit 1 bis 5 Jahre	Restlaufzeit über 5 Jahre	31.12.2002
Devisentermingeschäfte	38.464	0	0	38.464
Zinssatzswaps	20.951	97.740	0	118.691
Zinsscaps	0	76.129	0	76.129
	59.415	173.869	0	233.284

Weitere Angaben zur Bilanzierung von derivativen Finanzinstrumenten und Sicherungsgeschäften

Derivate 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 72).

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 TEUR 35 (TEUR -1) 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)

	31.12.2002	31.12.2001
Gewährleistungsverpflichtungen/ Garantieversprechen	26.847	44.147

In den Gewährleistungsverpflichtungen sind im Wesentlichen Patronate für Leasingobjektgesellschaften in Höhe von TEUR 26.764 (TEUR 27.625) enthalten. Eine im Vorjahr noch zu berichtende Garantie in Höhe von TGBP 10.000 aus einer Beteiligungsveräußerung im Jahre 1995 endete am 30. Juni 2002. Eine Inanspruchnahme hieraus erfolgte nicht.

Deutscher Corporate Governance Kodex

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zu den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ wurde abgegeben und den Aktionären zugänglich gemacht. Zu näheren Erläuterungen vergleiche Lagebericht Seite 32 ff.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die Verpflichtungen aus Finanzierungs- und Operating-Leasingverhältnissen werden in den Folgeperioden wie folgt fällig:

Finanzierungs- und Operating-Leasingverhältnisse

(in TEUR)

	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
Finanzierungs-Leasing				
Mindest-Leasingzahlungen	3.140	10.192	24.793	38.125
Restschuld	0	0	6.527	6.527
Abzinsung	- 1.651	- 5.925	- 9.737	- 17.313
Barwert	1.489	4.267	21.583	27.339
Davon Mindestleasingzahlung gegenüber verb. Unternehmen	351	1.417	1.243	3.011
Operating- Leasing				
Mindest-Leasingzahlungen	2.026	2.872	0	4.898
Sonstige finanzielle Verpflichtungen	7.487	19.217	17.911	44.615
Davon gegenüber verbundenen Unternehmen	376	0	0	376
Gesamt	12.653	32.281	42.704	87.638
Davon gegenüber verbundenen Unternehmen	727	1.417	1.243	3.387

Bei den Verträgen aus Operating-Leasing können größtenteils Kaufoptionen zum Zeitwert oder Verlängerungsoptionen zu marktüblichen Mieten vorgenommen werden.

Bestellobligo aus Anlageinvestitionen

(in TEUR)

	31.12.2002	31.12.2001
Fällig im Folgejahr	1.826	4.247

Eventualforderungen und -verbindlichkeiten

Es bestanden zum 31.12.2002 Eventualforderungen aus möglichen Steuererstattungen in Großbritannien sowie Erstattungen im Rahmen von Altersteilzeitregelungen. Die Beträge waren nicht wesentlich. Ebenso sind keine wesentlichen Eventualverbindlichkeiten auszuweisen.

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 den mit dieser 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 auf Grundlage internationaler Preisvergleichsmethoden 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.

110
111

Gesamtbezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats

Die Gesamtbezüge des Vorstands der TAKKT AG betragen im Konzern TEUR 1.750. Davon waren TEUR 1.138 variabel und TEUR 612 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 8. Des Weiteren wurden für Vergütungen TEUR 144 zurückgestellt. Gegenüber dem Aufsichtsrat bestehen keine weiteren Forderungen oder Verbindlichkeiten.

Zum 31. Dezember 2002 hielten die Mitglieder des Vorstands der TAKKT AG 7.287 Aktien, die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten 36.524 Aktien der TAKKT AG. Gegenüber Mitgliedern des Vorstands bestehen mit Ausnahme der unten genannten EVA-Zertifikate in Höhe von TEUR 1.185 und den Forderungen und Verbindlichkeiten aus den Be- und Anstellungsverträgen keine weiteren Verbindlichkeiten oder Forderungen. Die Pensionspläne für Mitglieder des Vorstands veränderten sich im Berichtsjahr um TEUR 94.

Mitarbeiterbeteiligungsmodell

Leitende Führungskräfte des TAKKT-Konzerns haben die Möglichkeit, Economic Value Added (EVA) Zertifikate zu zeichnen. Die EVA-Zertifikate sind Schuldverschreibungen, deren Kurswert von drei Faktoren abhängt:

- dem absoluten erwirtschafteten Mehrwert, der sich nach der Formel $(\text{Return on Capital} - \text{Cost of Capital}) \times \text{Capital}$ berechnet,

- der EVA-Veränderung zum Vorjahr und
- einer Risikoprämie auf das eingesetzte Kapital.

Der Kurswert wird jedes Jahr neu berechnet.

Der Inhaber des Zertifikats ist finanziell am Wertzuwachs oder an der Wertverminderung des Unternehmens, für das er tätig ist, beteiligt. Neben der Chance, eine Rendite zu erwirtschaften, kann der Inhaber aber auch bei entsprechender Entwicklung seine gesamte Einlage verlieren. Die Zertifikate haben eine Laufzeit von jeweils zehn Jahren, der Zertifikatsinhaber ist jedoch berechtigt, die Einlösung des Zertifikatsrechts frühestens nach fünf Jahren zu fordern. Die von der TAKKT-Gruppe ausgegebenen EVA-Zertifikate sind mit TEUR 2.359 unter den verzinlichen Verpflichtungen ausgewiesen. Im Berichtsjahr waren insgesamt TEUR 202 als Aufwand zu qualifizieren.

Anteilsbesitz

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

Bei indirekter Beteiligung ist die indirekte Beteiligungsquote angegeben.

Anteilsbesitz der TAKKT AG zum 31.12.2002

(in Prozent)

Nr.	Verbundene Unternehmen	gehalten von Nr.	Beteiligungsquote
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
		14	42,00
6	KAISER + KRAFT AG, Cham/Schweiz	2	100,00
7	KAISER + KRAFT s.r.o., Prag/Tschechien	2	99,80
		25	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	Powell Mail Order Ltd., Llanelli/Großbritannien	2	100,00
12	KAISER + KRAFT Kft., Budaörs/Ungarn	2	100,00
13	KAISER + KRAFT S.p.A., Como/Italien	2	100,00
14	J.P. Vink en Zonen B.V., Lisse/Niederlande	2	83,33
15	KAISER + KRAFT S.A., Lissabon/Portugal	2	100,00
16	KAISER + KRAFT Sp.z o.o., Warschau/Polen	2	100,00
17	Gaerner GmbH, Duisburg/Deutschland	2	100,00
18	Gaerner Gesellschaft m.b.H., Elixhausen/Österreich	2	100,00
19	Gaerner AG, Kilchberg/Schweiz	2	100,00
20	Hoffmann Bedrijfsuitrusting B.V., Zeist/Niederlande	2	100,00
21	Gerdmans Inredningar AB, Markaryd/Schweden	2	100,00
22	Gerdmans Kontor-og Lagerudstyr A/S, Kokkedal/Dänemark	21	100,00

23	Germans Innredninger A/S, Sandvika/Norwegen	21	100,00
24	Germans OY, Espoo/Finnland	21	100,00
25	KWESTO s.r.o., Prag/Tschechien	2	99,93
		7	0,07
26	KWESTO Sp.z o.o., Breslau/Polen	2	100,00
27	KWESTO s. r. o., Nitra/Slowakei	2	99,70
		25	0,30
28	KAISER + KRAFT K. K., Chiba/Japan	2	100,00
29	Topdeq Holding GmbH, Pfungstadt/Deutschland	1	100,00
30	Topdeq Ltd., London/Großbritannien	29	100,00
31	Topdeq GmbH, Pfungstadt/Deutschland	29	100,00
32	Topdeq AG, Hünenberg/Schweiz	29	100,00
33	Topdeq S.A.S., Tremblay en France/Frankreich	29	100,00
34	Topdeq B.V., Mijdrecht/Niederlande	29	100,00
35	Topdeq Corporation, Cranbury/USA	29	100,00
36	Topdeq Service GmbH, Pfungstadt/Deutschland	29	100,00
37	K + K America Corporation, Wilmington/USA	1	100,00
38	C & H Distributors, Incorporated, Milwaukee/USA	37	100,00
39	Avenue Industrial Supply Co. Ltd., Toronto/Kanada	37	100,00
40	Conney Safety Products LLC, Madison/USA	37	100,00
41	Hubert Company LLC, Harrison/USA	37	100,00

112

113

Nr.	Assoziierte Unternehmen	gehalten von Nr.	Beteiligungsquote
42	Simple System GmbH & Co. KG, München	2	30,00

Zusammensetzung Aufsichtsrat und Vorstand

Aufsichtsrat:

- Günther Hülse (Vorsitzender), Krefeld
Geb.: 21.11.1942
Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg,
Mitglied des Aufsichtsrats oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums
der GEHE AG, Stuttgart (Vorsitzender), G. Konzmann GmbH & Co. KG,
Leinfelden-Echterdingen, Herba Chemosan Apotheker AG, Wien/Österreich
- 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 oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums der Delton
AG, Bad Homburg, Exxon Mobil Central Europe Holding GmbH, Hamburg, Esso
Deutschland GmbH, Hamburg, Gebr. Röchling KG, Mannheim, Röchling
Industrieverwaltung GmbH, Mannheim, RWE Umwelt AG, Essen
- Walter Flammer, Esslingen
Geb.: 09.02.1947
Bereichsleiter Organisation KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart

- Dieter Kämmerer, Holzgerlingen
Geb.: 06.03.1936
Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der GEHE AG, Stuttgart,
Mitglied des Aufsichtsrats oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums bei der GEHE
Pharma Handel GmbH, Stuttgart, Vereinte Versicherung AG, München
- Michael Klein, Hamburg (seit 11. März 2002)
Geb.: 05.04.1956
Non-Executive Chairman der Rapp Collins/Direct Friends
- Thomas Kniehl, Stuttgart
Geb.: 11.06.1965
Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart,
Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats
- Julian Matzke, Stuttgart
Geb.: 02.10.1962
Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart
- Prof. Dr. Dr. h. c. Arnold Picot, Gauting
Geb.: 28.12.1944
Universitätsprofessor,
Mitglied des Aufsichtsrats oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums der datango AG,
Berlin (Vorsitzender), Sartorius AG, Göttingen (Vorsitzender),
wunder media GmbH, München
- Dr. Klaus Trützscher, Gelsenkirchen
Geb.: 11.12.1948
Mitglied des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg,
Mitglied des Aufsichtsrats oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums bei der Bil-
finger Berger AG, Mannheim, Gerling Industrieservice AG, Köln, Heitkamp-
Deilmann-Haniel GmbH, Herne, Readymix AG, Ratingen

Vorstand:

- Georg Gayer (Vorsitzender), Eberdingen-Nußdorf
Mitglied des Aufsichtsrats oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums bei
J.P. Vink en Zonen B.V., Lisse/Niederlande
- Alfred Michael Milanello (Informatik und Organisation), Ditzingen
- Franz Vogel (Vertrieb), Leinfelden-Echterdingen
- Dr. Felix A. Zimmermann (Betriebswirtschaft und Finanzen), Wachtendonk

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

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

Stuttgart, 28. Februar 2003

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 2002 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 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 2002 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 2002 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Stuttgart, 28. Februar 2003

Dr. Ebner, Dr. Stolz und Partner GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Wolfgang Berger

Wirtschaftsprüfer

Gerhard Weigl

Wirtschaftsprüfer

Finanzkalender 2003

- 24. März Bilanzpressekonferenz, Stuttgart
- 26. März DVFA-Analystenkonferenz, Frankfurt a. M.
- 29. April Zwischenbericht für das 1. Quartal
- 6. Mai Hauptversammlung, Forum Ludwigsburg
- 31. Juli Zwischenbericht für das 1. Halbjahr
- 30. Oktober Zwischenbericht für das 3. Quartal

Für Aktionärsinformationen wenden Sie sich bitte an

Hanns Rüsçh
Bereichsleiter Finanzen/Investor Relations
Tel. 07 11.3 46 58-2 22
Fax 07 11.3 46 58-1 04
hanns.ruesch@takkt.de

Die TAKKT AG ist Mitglied im



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

Konzeption, Redaktion und Realisation:
ECC Kohtes Klewes, Düsseldorf
Lithografie: purpur Digitale Reproduktionen, Köln
Druck: Gebrüder Kopp GmbH, Köln
Fotos: Boris Schmalenberger, Stuttgart
Frank Springer, Bielefeld
TAKKT AG, Stuttgart

Glossar

B-to-B oder auch Business-to-Business: Lieferanten- und Kundenbeziehungen werden bewusst nur zwischen Geschäftskunden angebahnt.

„Bottom-up“-Verfahren: Daten werden so nah wie möglich an der originären Quelle, beispielsweise der Tochtergesellschaft, erhoben und anschließend nach oben verdichtet.

Corporate Governance: Regelungen, Satzungen, Anweisungen und Empfehlungen, nach denen ein Unternehmen gesteuert und kontrolliert wird. Ein besonderes Augenmerk kommt dabei auch den Beziehungen und der Kommunikation mit den Aktionären zu.

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

Due-Diligence-Analyse: Untersuchung – im Allgemeinen im Rahmen von Akquisitionen – in der alle Chancen und Risiken, die mit der Übernahme verbunden sind, systematisch analysiert und bewertet werden.

Duplizierbares Systemgeschäft: Produktprogramme, Verfahrensabläufe und EDV-Systeme werden im Idealfall ohne Änderung auf eine neue Kundengruppe oder Region übertragen. Bei der TAKKT-Gruppe werden bestehende Kataloge auf andere Regionen „dupliziert“, indem der existierende Katalog in die Sprache und Währung des Ziellands übertragen und nachfolgend ausgesendet wird. Alle anderen Systeme, z. B. das Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort oder die EDV-Systeme, können so stärker ausgenutzt werden.

Durchschnittlicher Auftragswert (-größe): Die Anzahl aller Aufträge im Verhältnis zum Wert des Auftragseingangs ergeben den durchschnittlichen Auftragswert. 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.

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

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.

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

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

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

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

Economic Value Added (EVA): 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.

Finanzierungs-Leasing: Leasingvertrag, bei dem der Leasinggeber im Wesentlichen die Finanzierungsaufgabe übernimmt. Betriebskosten gehen zu Lasten des Leasingnehmers.

HGB: Handelsgesetzbuch.

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

Gearing: Das Gearing misst das Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital und wird ermittelt, indem das Fremdkapital durch das Eigenkapital dividiert wird; Verwendung findet das Gearing insbesondere in den angelsächsischen Ländern.

Hochverfügbarkeit: 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 eingeschränkt sowie ein einheitliches System in den angeschlossenen Gesellschaften sichergestellt.

Hosting: Verwaltung von Systemen und Daten.

IAS: International Accounting Standards (künftig IFRS).

IFRS: International Financial Reporting Standards (künftige Bezeichnung der IAS).

Kommissionierung: Zusammenstellung von verschiedenen Artikeln in einer Lieferung für einen Kunden vor dem Versand.

Konsolidierung: Zur Vermeidung von Doppelzählungen innerhalb des Konzerns folgt die Konsolidierung dem Ziel, die wirtschaftlichen Einheiten des Konzerns so zu behandeln, als wären sie keine eigenständigen Unternehmen.

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

Latente Steuern: Unterschiede zwischen den steuerlichen Gewinnermittlungsvorschriften und denen nach IAS 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.

Operate Leasing: Leasingvertrag, bei dem der Leasinggeber neben der Finanzierung auch alle anderen Kosten, die in Zusammenhang mit dem vermieteten Gegenstand stehen, übernimmt.

OTC (Over-the-Counter): Freiverkehrsmarkt für nicht zum offiziellen Börsenverkehr zugelassene Wertpapiere.

Response(-rate): Reaktion des (potenziellen) Kunden auf die ausgesendeten Werbemittel. Hier werden erhaltene Aufträge in Relation zu der Anzahl der ausgesendeten Werbemittel gesetzt.

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.

„Top-down“-Verfahren: Auf bereits erhobene Daten werden nachträglich Anpassungen durchgeführt, beispielsweise auf Segmentebene. Zur Ermittlung der Anpassungen werden gezielt Daten erhoben.

Versandhandelszentrum: Zusätzlich zu einer reinen Lagerfunktion, d. h. nur das Ein- oder Auslagern von Artikeln, werden im Versandhandelszentrum weitere Funktionen wahrgenommen. So werden die Artikel beispielsweise einer strengen Qualitätskontrolle unterworfen. Zusätzlich werden z. B. 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.

Zinsdeckung: Eine operative Ertragskennzahl, beispielsweise EBITA, wird in Beziehung zum Netto-Zinsaufwand gesetzt. Zusammen mit der Nettofinanzverschuldung kann die Zuverlässigkeit in den zukünftigen Zinszahlungen abgeschätzt werden.

