



Wir liefern Vielfalt

Geschäftsbericht des TAKKT-Konzerns 2007

TAKKT AG
BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Kennzahlen TAKKT-Konzern in Millionen Euro nach IFRS

	2003	2004	2005	2006	2007
Umsatz	713,9	727,6	773,2	958,5	986,2
Veränderung in %	-8,9	1,9	6,3	24,0	2,9
EBITDA	80,1	87,2	98,4	119,5	142,3
in % vom Umsatz	11,2	12,0	12,7	12,5	14,4
EBITA	70,3	78,2	88,9	105,2	125,0
in % vom Umsatz	9,8	10,7	11,5	11,0	12,7
EBIT	53,9	62,5	88,9	105,2	125,0
in % vom Umsatz	7,5	8,6	11,5	11,0	12,7
Ergebnis vor Steuern	40,6	51,5	78,7	92,9	116,1
in % vom Umsatz	5,7	7,1	10,2	9,7	11,8
Periodenergebnis	24,4	33,0	50,4	62,5	79,3
in % vom Umsatz	3,4	4,5	6,5	6,5	8,0
Cashflow	51,8	60,5	65,5	81,7	101,2
Investitionen (inkl. Akquisitionen und Finanzierungsleasing)	9,8	8,6	8,9	72,0	47,4
Abschreibungen	26,1	24,7	9,5	14,3	17,3
Cashflow pro Aktie in Euro	0,71	0,83	0,90	1,12	1,39
Ergebnis pro Aktie in Euro	0,33	0,44	0,68	0,84	1,07
Dividende pro Aktie in Euro	0,10	0,15	0,15	0,25	0,80*
Langfristiges Vermögen	321,7	291,3	310,3	352,5	333,4
in % von Bilanzsumme	67,0	63,6	62,1	61,5	60,7
Eigenkapital (Eigenanteil)	157,2	181,1	230,6	273,2	321,9
in % von Bilanzsumme	32,8	39,6	46,1	47,7	58,6
Nettofinanzverschuldung	234,3	182,3	156,5	164,8	81,6
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum 31.12.	1.860	1.840	1.868	2.027	1.971

*davon 0,32 Euro Basisdividende und 0,48 Euro Sonderdividende

International ausstatten

Die TAKKT-Gruppe ist die in Europa und Nordamerika führende Versandhandelsgruppe für Büro-, Betriebs- und Lagerausstattung. Ihr Erfolg basiert auf einem effizienten und stabilen Systemgeschäft, das die Gruppe kontinuierlich optimiert. Die TAKKT-Gesellschaften bieten ihren Kunden weltweit ein Sortiment mit über 130.000 hochwertigen Produkten. Dieses Angebot nutzen rund drei Millionen Kunden. Sie erhalten die komplette Ausstattung für ihr Unternehmen aus einer Hand und profitieren vom beispielhaften Service der TAKKT-Gesellschaften – vor, während und nach der Lieferung. Rund 2.000 Mitarbeiter engagieren sich weltweit für die Kunden in über 25 Ländern. Auch künftig wird die TAKKT-Gruppe ihr Geschäftsmodell auf neue, aussichtsreiche Märkte übertragen, um weiter dynamisch zu wachsen. Das Ziel von TAKKT: weltweit der führende B2B-Versandhändler für Business Equipment zu werden.

Inhalt

Vorstand

- 08** Vorwort
- 11** Mitglieder

Lagebericht

- 14** Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung
- 17** Umsatz- und Ertragssituation
- 20** Finanz- und Vermögenslage
- 23** Forschung und Qualitätssicherung
- 24** Mitarbeiter und soziale Verantwortung
- 27** Risikobericht
- 33** Prognosebericht

Geschäftsbereiche

- 36** KAISER + KRAFT EUROPA
- 42** Topdeq
- 48** K + K America
- 54** TAKKT im Überblick



56 TAKKT-Aktie

Unternehmensführung

- 64 Corporate Governance
- 68 Bericht des Aufsichtsrats
- 73 Mitglieder des Aufsichtsrats

Konzernabschluss

- 76 Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns
 - 77 Konzernbilanz
 - 78 Entwicklung des Konzerneigenkapitals
 - 79 Kapitalflussrechnung des Konzerns
 - 81 Segmentberichterstattung
 - 85 Konzernanhang
-
- 133 Glossar
 - 135 Finanzkalender 2008

* **Blechkastenwagen**, Bestellnr. 724 344, www.kaiserkraft.de

Vielfältiges Angebot
mit klarer Linie





Der Schwerpunkt des TAKKT-Sortiments liegt auf langlebigen und wartungsarmen Ausrüstungsgegenständen. Unsere mehr als 130.000 hochwertigen Produkte sind dabei umfassend auf die Wünsche unseres Kundenportfolios abgestimmt: Das Sortiment beinhaltet komfortable Stühle für das Büro, robuste Schränke für den Betrieb und nützliche Transportfahrzeuge für das Lager. Unsere Kunden können bei den TAKKT-Gesellschaften die komplette Ausstattung für ihr Unternehmen aus einer Hand bestellen. Zahlreiche Serviceleistungen runden das Angebot ab. Dazu zählen außer der kompetenten Beratung und kurzen Lieferzeiten auch eine Auswahl verschiedener Bestellmöglichkeiten und – sofern erwünscht – ein Aufbauservice.

Mehr über unsere vielfältige Produktauswahl und die Services erfahren Sie ab Seite 40.

Georg Gayer

Vorsitzender des Vorstands



Sehr geehrte Damen und Herren,

im Jahr 2007 hat die TAKKT AG einmal mehr ihre Ziele übertroffen – sowohl beim Umsatz als auch beim Ertrag. Vor dem Hintergrund der uneinheitlichen konjunkturellen Rahmenbedingungen in unseren wichtigsten Regionen Europa und Nordamerika bestätigt dies erneut den Erfolg unserer Strategie der internationalen Diversifizierung. Als ebenso vielversprechend erweist sich unser konsequenter strategischer Fokus auf den B2B-Versandhandel mit langlebigen Ausrüstungsgegenständen gepaart mit perfektem Kundenservice.

Dieser Strategie folgend haben wir im Jahr 2007 unser Portfolio optimiert. Per Ende September wurde die US-amerikanische Konzerngesellschaft Conney Safety Products LLC (Conney) veräußert. Mit Produkten für die Arbeitssicherheit und Erste Hilfe zählte das Angebot dieser Gesellschaft nicht mehr zu unserem Kerngeschäft. Auch die Einstellung des Vertriebs von Möbeln für Privatpersonen durch die National Business Furniture (NBF)-Gruppe unter der Marke FurnitureOnline.com steht im Zeichen dieser strategischen Ausrichtung.

Starke organische Umsatzentwicklung

Mit dem Verkauf von Produkten für die Büro-, Betriebs- und Lagerausstattung im B2B-Bereich hat die TAKKT-Gruppe 2007 einen Umsatz von 986,2 (2006: 958,5) Millionen Euro erwirtschaftet. Dies entspricht einem Zuwachs von 2,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Organisch, das heißt bereinigt um Effekte aus Wechselkursschwankungen sowie um die Umsätze der per 30. September 2007 verkauften K + K America-Tochter Conney, läge die Steigerung bei 9,2 Prozent. Das Ergebnis vor Steuern stieg deutlich überproportional – um 25,0 Prozent von 92,9 auf 116,1 Millionen Euro. TAKKT ist damit einmal mehr profitabel gewachsen.

Unser stabiles Geschäftsmodell ist dabei die Basis des TAKKT-Erfolgs. Der Konzern nutzt konsequent die nachhaltigen Wachstumsmöglichkeiten in bestehenden Märkten und neuen Regionen sowie durch erweiterte Sortimente. Die stabile Wachstumsentwicklung unseres Geschäfts ist nicht zuletzt auch ein Ergebnis der breiten Risikostreuung. So ist auch der Geschäftserfolg des vergangenen Jahres auf die große Zahl der Kunden sowie der belieferten Regionen und Branchen zurückzuführen. Diese Vielfalt bietet viele Chancen bei gleichzeitig geringen Risiken. Diese Chancen können wir langfristig nur nutzen, wenn wir erstklassige Produkte liefern, die den Kundenwünschen entsprechen. Dafür passen wir unsere Sortimente kontinuierlich den sich wandelnden Anforderungen an. Außerdem tragen wir dafür Sorge, dass unsere Kunden immer bequemer bestellen können – im Idealfall alle Ausrüstungsgegenstände aus einer Hand.

Höhere Dividende geplant

Von unserem Erfolg im Geschäftsjahr 2007 sollen auch unsere Aktionäre profitieren. Daher planen wir, der Hauptversammlung eine deutliche Dividendenerhöhung vorzuschlagen: die reguläre Dividende soll um 28,0 Prozent von 25 auf 32 Cent pro Aktie erhöht werden. Der Liquiditätszufluss durch den Verkauf von Conney ermöglicht uns zudem die Zahlung einer Sonderdividende von 48 Cent pro Aktie. Die Gesamtdividende beträgt damit 80 Cent pro Aktie. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Dividende somit mehr als verdreifacht.

TAKKT will auch künftig die Aktionäre in hohem Maße am Ergebnis und Cashflow des Unternehmens direkt beteiligen, sofern keine größeren Investitionen beziehungsweise Akquisitionen durchgeführt werden.

Das Jahr 2007 brachte auch Veränderungen im Vorstand und Aufsichtsrat der TAKKT mit sich: Thomas A. Loos legte aus gesundheitlichen Gründen sein Amt nieder. Er war als Vorstandsmitglied für den nordamerikanischen Geschäftsbereich K + K America verantwortlich. Bis auf Weiteres führe ich seine Geschäfte kommissarisch weiter. Die Hauptversammlung 2007 wählte im Mai einen neuen Aufsichtsrat, der von neun auf sechs Personen verkleinert wurde. Ich möchte mich sowohl bei Herrn Loos als auch bei den ausgeschiedenen Aufsichtsräten für die gute Zusammenarbeit in den letzten Jahren bedanken.

Ausblick: vorsichtig optimistisch

Insgesamt stehen die Weichen bei TAKKT weiterhin auf profitables Wachstum – organisch wie auch durch Akquisitionen. Denn im B2B-Versandhandel für Ausrüstungsgegenstände sehen wir noch deutliches Potenzial.

Durch die weitere Konzentration auf unser Kerngeschäft werden wir noch erfolgreicher. Mit den Vorteilen unseres Geschäftsmodells planen wir, auch im nächsten Jahr weiter zu expandieren. Unter anderem startet die K + K America-Gesellschaft Hubert mit ihrem breiten Angebot für die Gastronomie und den Einzelhandel in Deutschland. Zudem wird Gaerner seine Produkte ab 2008 auf dem spanischen Markt anbieten. Diese Expansionen spiegeln nicht nur den TAKKT-Erfolg wider, sondern helfen zugleich, diesen langfristig und nachhaltig zu sichern. Denn mit einer breiten internationalen Aufstellung machen wir uns noch unabhängiger von regionalen Konjunkturschwankungen. Weitere positive Impulse erwarten wir 2008 von unserer erweiterten und verbesserten Lagerinfrastruktur.

Insgesamt gehen wir davon aus, dass der Umsatz im Jahr 2008 organisch, das heißt währungs- und desinvestitionsbereinigt, um mindestens vier Prozent steigen wird. Der TAKKT-Vorstand ist zudem überzeugt, auch 2008 steigende Profitabilitätszahlen vorlegen zu können. Entsprechend heben wir einmal mehr den langfristigen EBITDA-Margen-Zielkorridor an. Ab 2008 liegt dieser zwischen zwölf und 15 Prozent. Die Definition dieses anspruchsvollen Zielbereichs resultiert im Wesentlichen aus den derzeitigen Maßnahmen zur Profitabilitätssteigerung in den Geschäftsbereichen Topdeq und K + K America aber auch aus dem positiven strukturellen Effekt durch den Verkauf von Conney.

Optimierte Prozesse, hervorragende Produkte und Services und ein diversifiziertes Portfolio sind wichtige Voraussetzungen für den nachhaltigen Geschäftserfolg. Doch ohne ein so wichtiges Gut wie motivierte und qualifizierte Mitarbeiter können diese Faktoren ihr Potenzial nicht entfalten. Nur mit den richtigen Experten am richtigen Ort können wir unsere Kunden optimal betreuen. Und das ist die Voraussetzung für gute Geschäftszahlen. Daher gilt mein Dank an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Sie tragen mit ihrem Engagement maßgeblich zum Konzernenerfolg bei. Ich freue mich auf eine weiter erfolgreiche Zusammenarbeit mit ihnen.

Stuttgart, im März 2008

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and a long horizontal stroke at the end.

Georg Gayer, Vorsitzender des Vorstands der TAKKT AG

Vorstand

Lagebericht
Geschäftsbereiche
TAKKT-Aktie
Unternehmensführung
Konzernabschluss

„TAKKT steht für Produktvielfalt, Qualität und perfekten Service – alles aus einer Hand.“

Der Vorstand

Von links nach rechts:

Didier Nulens, Vorstand Geschäftsbereich Topdeq

Georg Gayer, Vorsitzender des Vorstands

Franz Vogel, Vorstand Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA

Dr. Florian Funck, Vorstand Controlling und Finanzen

*



* **Paletthubwagen**
Bestellnr. 760 583
www.kaiserkraft.de

stärke

Nachhaltige Umsatz- und Ergebnisanstiege sind nur mit einem starken Geschäftsmodell möglich. Alle Anstrengungen müssen darauf abzielen, dieses Geschäftsmodell konsequent über verschiedene Sortimente und Regionen hinweg umzusetzen.

- 14** Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung
- 17** Umsatz- und Ertragssituation
- 20** Finanz- und Vermögenslage
- 23** Forschung und Qualitätssicherung
- 24** Mitarbeiter und soziale Verantwortung
- 27** Risikobericht
- 33** Prognosebericht

Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns

Die TAKKT-Gruppe blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2007 zurück. Die Konzerngesellschaften optimierten erneut Service und Produktsortiment und trugen dazu bei, dass TAKKT die international führende Marktposition systematisch weiter ausbauen konnte. Bei einer uneinheitlichen konjunkturellen Entwicklung in Europa und Nordamerika ist der Konzern profitabel gewachsen. Das spiegelt sich in abermals verbesserten Kennzahlen wider.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung

Die Konjunktur hat sich im Berichtsjahr weltweit uneinheitlich entwickelt. Während das Wirtschaftswachstum in Europa auf einem stabilen Niveau blieb, entwickelte es sich in den USA rückläufig. Mit seinem nachhaltig erfolgreichen Geschäftsmodell und dem diversifizierten Produktportfolio konnte der Konzern auch in diesem Umfeld Marktanteile und neue Kunden hinzugewinnen.

Deutschland und Europa mit positiven Signalen

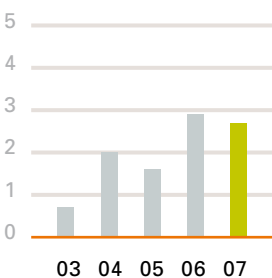
Das Berichtsjahr war durch eine globale moderate Aufschwungphase gekennzeichnet, wobei sich die für TAKKT wichtigsten Absatzmärkte Deutschland, Europa und die USA unterschiedlich entwickelten. Dank seines international diversifizierten Produktportfolios konnte der Konzern insgesamt deutlich wachsen.

In Deutschland wie in Europa entwickelte sich die Wirtschaft mit annähernd gleichen Wachstumsraten wie im Vorjahr. Während das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in Deutschland um 2,5 (2006: 2,9) Prozent zulegte, wuchs die europäische Wirtschaft um 2,7 (2,9) Prozent. Ursachen für die stabile Entwicklung waren der weiterhin dynamische Außenhandel, höhere Investitionen sowie der Anstieg der Binnennachfrage aufgrund des Aufholbedarfs aus der jüngeren Vergangenheit. Zudem war in Deutschland der dämpfende Effekt aus der seit Jahresbeginn 2007 um drei Prozentpunkte höheren Mehrwertsteuer deutlich geringer als erwartet.

Dagegen ging die Wachstumsrate des BIP in den USA deutlich von 2,9 Prozent im Jahr 2006 auf 2,2 Prozent in 2007 zurück. Gründe hierfür waren die hohe Verschuldung der privaten Haushalte, Handelsbilanzdefizit sowie gestiegene Rohstoff-, Energiepreise und Zinsen. Auch die Situation auf dem Immobilienmarkt hat die Wirtschaftsentwicklung in den USA beeinträchtigt.

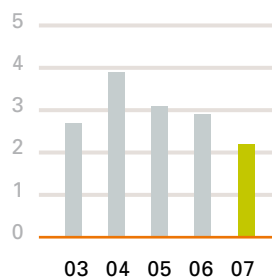
Bruttoinlandsprodukt Europa

Veränderung in Prozent



Bruttoinlandsprodukt USA

Veränderung in Prozent



Der Verlauf des BIP-Wachstums in den für TAKKT relevanten Regionen ist ein wichtiger Frühindikator für die geschäftliche Entwicklung. Zusätzlich bezieht das Unternehmen sogenannte Einkaufsmanager-Indizes in die Vorausschau ein, um die Geschäftsentwicklung der kommenden drei bis acht Monate abschätzen zu können.

Liegen diese Indizes über einem Wert von 50, vergrößert sich erfahrungsgemäß das jeweilige Marktvolumen – mit den daraus abzuleitenden positiven Auswirkungen auf die Geschäftsaussichten. In den USA sank der Einkaufsmanager-Index von durchschnittlich 54 Punkten im Jahr 2006 auf 52 Punkte im Berichtsjahr. In Europa und Deutschland lagen die Indizes im Jahresdurchschnitt bei 54 beziehungsweise 56 Punkten, was einem leichten Rückgang im Vergleich zum Vorjahresniveau entspricht.

Schlüssel des Erfolgs: B2B-Versandhandelsstrategie

Der Markt für langlebige und preisstabile Ausrüstungsgegenstände lässt sich in drei Dimensionen segmentieren: Zum einen hinsichtlich der Kundenbeziehungen in die Bereiche B2C und B2B. Zweitens lassen sich abhängig vom Vertriebskanal der stationäre Handel, der Direktvertrieb der Hersteller, insbesondere über Außendienstmitarbeiter, sowie der Versandhandel mittels elektronischer und Papierkataloge unterscheiden. Zum Dritten ist mit Blick auf das Sortiment zwischen warenhausähnlichen Universalisten und Spezialisten zu differenzieren. TAKKT positioniert sich klar als B2B-Spezialversender für Büro-, Betriebs- und Lagerausrüstung und nimmt hierbei in Nordamerika und Europa eine führende Rolle ein.

Versandhändler mit klar fokussiertem Marktsegment entwickeln sich seit Jahren erfolgreicher als die warenhausähnlichen Universalisten und der stationäre Handel. Ausschlaggebend dafür ist die höhere Flexibilität, Schnelligkeit und Servicequalität beim fokussierten Versandhandel. Einen weiteren Vorteil für die Kunden stellen die geringeren Kosten bei der Beschaffung dar.

Als Spezialversender konzentriert sich TAKKT auf langlebige und wartungsarme Ausrüstungsgegenstände. Alle Gesellschaften präsentieren ihre Sortimente übersichtlich in gedruckten oder elektronischen Katalogen. Ein großer Teil der Waren ist ständig ab Lager für die Kunden verfügbar. Durch die Fokussierung bietet TAKKT eine außergewöhnlich gute Beratung gepaart mit Engagement und kurzen Lieferzeiten. TAKKT-Kunden erhalten damit maßgeschneiderte Lösungen für ihre individuellen Ansprüche beim Kauf von Business Equipment.

Schubladen-Rollwagen

„Im Waterloo Werkzeugwagen stecken 80 Jahre Know-how in der Fertigung professioneller Betriebsausrüstung. Das Produkt ist nicht nur praktisch, sondern auch besonders langlebig. Dafür sorgen die verstärkten Seitenwände, Hochleistungsrollen und leichtgängige Rollschienen.“

Rob Tobias, C&H Distributors LLC, Produktmanager



* Schubladen-Rollwagen

Bestellnr. 32 100

www.chdist.com

* **Wagenfeld Lampe**

BestellNr. 18 380

www.topdeq.de



Wagenfeld Lampe

„Die Wagenfeld-Leuchte ist ein gutes Beispiel für einen Produktklassiker. Sie wurde 1924 von dem gleichnamigen Silberschmied im Bauhaus-Stil entworfen und gehört noch heute zu den Topsellern. Das liegt sicher auch an der perfekten Verbindung von Glas und Metall sowie von runden und geraden Formen.“

Thorsten Stelzer, Topdeq Service GmbH, Produktmanager

Position im Markt weltweit gestärkt

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte TAKKT seine führende Wettbewerbsposition als B2B-Spezialversender weiter ausbauen. Diese positive Entwicklung zeigt sich daran, dass die Gruppe höhere Wachstumsraten aufweist als die landesspezifischen Bruttoinlandsprodukte in den Kernabsatzländern, welche als Indikator für das Marktwachstum der Branche gelten. Exaktere Zahlen liegen für diesen heterogenen Wirtschaftszweig nicht vor. Zudem konnte das Unternehmen nicht nur bestehende Geschäftsverbindungen festigen und ausbauen, sondern auch den Kundenstamm erweitern.

Kennzahlensysteme für eine optimale operative Führung

Das Management sichert die effiziente Führung der international tätigen Gesellschaften über einheitliche Kennzahlensysteme. Dies ist möglich, weil das Geschäftsmodell der gesamten Gruppe über Sortimente und Regionen hinweg vergleichbar ist – bei aller nötigen Flexibilität im täglichen Geschäft.

Für das TAKKT-Management ist es dabei wichtig, dass die Kennzahleninformationen aktuell und mit gleichbleibender Präzision ermittelt werden. Beispielsweise erhält der Vorstand täglich Informationen über Auftragslage, Umsatzentwicklung und den Lieferservice. Zudem werden laufend die Rohermargen und die Werbemittelleffizienz analysiert.

Die EBITDA-Marge dient als Maßstab für die operative, kurzfristige Ertragskraft der einzelnen Konzerngesellschaften. Die Kennzahl bereinigt Effekte aus länderspezifisch unterschiedlichen Steuersätzen und Finanzierungsstrukturen. Durch die Bereinigung von Abschreibungen ist es zudem möglich, bestehende und neu akquirierte Gesellschaften direkt miteinander zu vergleichen. Für die EBITDA-Marge des Konzerns gilt ab 2008 ein abermals erhöhter Zielkorridor von zwölf bis 15 Prozent. Im Vorjahr hatte dieser elf bis 13 Prozent betragen.

Die Kennzahl Economic Value Added® (EVA®) wird für das längerfristige, strategische Controlling verwendet und zeigt, ob die Verzinsungsansprüche der Eigen- wie Fremdkapitalgeber hinreichend erfüllt werden. Sie verdeutlicht zudem, ob und wie stark die Gruppe profitabel wächst und ob Investitionen und Akquisitionen sich als wertsteigernd bewähren. Dabei stehen der Profitabilität – bezogen auf das eingesetzte Kapital – die gewichteten Gesamtkapitalkosten gegenüber. Im Geschäftsjahr ist der EVA® im TAKKT-Konzern erneut gestiegen.

Geschäftsbereiche prägen Konzernentwicklung

Die Konzernobergesellschaft TAKKT AG agiert als reine Managementholding mit vorwiegend strategischen Führungsaufgaben. Die drei Geschäftsbereiche KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq sowie K + K America verantworten das operative Geschäft und

beeinflussen mit ihren Ergebnissen daher weitestgehend Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage, aber auch Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung der TAKKT AG.

Angaben gemäß Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetz

Gemäß Paragraf 289 Abs. 4 beziehungsweise Paragraf 315 Abs. 4 Nr. 1 - 9 HGB sind folgende Angaben zu machen:

Das gezeichnete Kapital der TAKKT AG in Höhe von 72.900.000 Euro gliedert sich in 72.900.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Auf diese entfallen keinerlei Beschränkungen, die die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen.

Die TAKKT AG ist zu 72,7 Prozent ein Tochterunternehmen der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg. Darüber hinaus gibt es keine Anteilseigner, die mehr als zehn Prozent der Stimmrechte halten.

Zur Ernennung oder Absetzung von Mitgliedern des Vorstands gelten die Paragraphen 84, 85 AktG sowie Paragraf 5 der Satzung der Gesellschaft und für eine Änderung der Satzung die Paragraphen 179, 133 AktG.

Der Vorstand der TAKKT AG ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 3. Mai 2005 ermächtigt, das Grundkapital bis zum 7. Mai 2010 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien einmalig oder mehrmalig unter Berücksichtigung des Bezugsrechts der Aktionäre um bis zu insgesamt 36.450.000 Euro zu erhöhen.

Darüber hinaus ist der Vorstand gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 4. Mai 2007 gemäß Paragraf 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt zehn Prozent des derzeitigen Grundkapitals zu erwerben. Ein etwaiges umgekehrtes Bezugsrecht beziehungsweise Andienungsrecht für den Fall des Erwerbs und das Bezugsrecht der Aktionäre für den Fall der Veräußerung sind ausgeschlossen. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen einmalig oder mehrmals in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke bis zum 3. November 2008 durch die Gesellschaft ausgeübt werden.

Die Angaben nach Paragraf 315 Abs. 4 Nr. 2 (Beschränkungen der Stimmrechte), Nr. 4 (Aktien mit Sonderrechten), Nr. 5 (Stimmrechtskontrolle bei Arbeitnehmer-Beteiligung), Nr. 8 (We-

sentliche Vereinbarung unter der Bedingung eines Kontrollwechsels) und Nr. 9 (Entschädigungsvereinbarung mit Vorstand oder Arbeitnehmern bei einem Übernahmeangebot) sind für die TAKKT AG beziehungsweise für den TAKKT-Konzern nicht relevant.

Abhängigkeitsbericht vorgelegt

Die TAKKT AG befindet sich im Mehrheitsbesitz der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg. Der Vorstand hat deshalb dem Aufsichtsrat nach Paragraf 312 AktG ordnungsgemäß über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen Bericht erstattet. Der Abhängigkeitsbericht schließt mit folgender Feststellung: „Zusammengefasst erklären wir, dass die TAKKT AG nach den Umständen, die uns zu dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat. Wir erklären darüber hinaus, dass die Gesellschaft nach unserer Überzeugung durch die berichteten Rechtsgeschäfte nicht benachteiligt wurde.“

Umsatz und Ertragsituation

Die TAKKT AG vereint als Managementholding drei Geschäftsbereiche unter einem Dach. Alle Konzern-Unternehmen gemeinsam erzielten 2007 einen Umsatz auf Rekordniveau. Auch die Ertragszahlen konnte der Konzern auf neue Höchstwerte verbessern.

Kennzahlen abermals gesteigert

TAKKT konnte Umsatz, Ergebnis und Cashflow erneut steigern. Der Umsatz erreichte ein Rekordniveau von 986,2 (958,5) Millionen Euro. Gegenüber dem Vorjahr ist dies ein Anstieg um 2,9 Prozent. Organisch, das heißt bereinigt um Wechselkurschwankungen und die Umsätze der zum 30. September 2007 verkauften Gesellschaft Conney, liegt das Plus sogar bei 9,2 Prozent. Zu diesem erfreulichen Anstieg haben alle drei Geschäftsbereiche beigetragen.

KAISER + KRAFT EUROPA verzeichnete in einem durchweg positiven konjunkturellen Umfeld eine zweistellige Wachstumsrate von 15,2 Prozent und steigerte den Umsatz von 451,2

auf 519,8 Millionen Euro. Dabei fielen die Währungseffekte vergleichsweise gering aus; der währungsbereinigte Umsatzanstieg liegt bei 15,5 Prozent. KAISER + KRAFT EUROPA erwirtschaftete 2007 einen Anteil von 52,7 (47,1) Prozent am Konzernumsatz.

Topdeq blickt ebenfalls mit einem Gesamtumsatz von 91,2 (86,0) Millionen Euro auf einen guten Geschäftsverlauf zurück. Das entspricht einem Zuwachs von 6,1 Prozent beziehungsweise währungsbereinigt von 8,5 Prozent. Insgesamt erwirtschaftete Topdeq 9,2 (8,9) Prozent vom Umsatz der Gruppe.

K + K America musste im Geschäftsjahr einen leichten Umsatzrückgang um 3,0 Prozent von 528,8 auf 513,0 Millionen US-Dollar hinnehmen. In der Berichtswährung Euro ging der Umsatz auf 375,6 (421,5) Millionen zurück. Grund für das Umsatzminus ist neben dem im Vergleich zum Vorjahr schwachen Kurs des US-Dollars die Veräußerung von Conney. Die Conney-Umsätze wurden nur bis zur Entkonsolidierung am 30. September 2007 in den Zahlen des Geschäftsbereichs berücksichtigt. Bereinigt um die Desinvestitionseffekte ist der Geschäftsbereich 2007 auf US-Dollar-Basis trotz der konjunkturellen Schwäche um 2,0 Prozent gewachsen. In 2007 erwirtschaftete K + K America 38,1 (44,0) Prozent des TAKKT-Konzernumsatzes.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr kam es insbesondere aufgrund der Entwicklung des US-Dollar-Kurses sowie der Veräußerung von Conney zu Verschiebungen bei der regionalen Verteilung des Konzernumsatzes. Im deutschen Markt erzielte TAKKT 227,8 (201,4) Millionen Euro, das entspricht 23,1 (21,0) Prozent

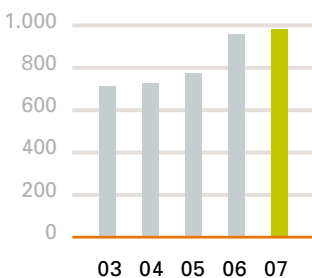
der Gesamterlöse. Im übrigen Europa lag der Umsatz bei 363,3 (316,4) Millionen Euro beziehungsweise 36,8 (33,0) Prozent. Die Gesellschaften in Nordamerika erwirtschafteten Erlöse in Höhe von 389,5 (436,8) Millionen Euro und damit 39,5 (45,6) Prozent des Gesamtumsatzes der Gruppe. In den sonstigen Regionen betragen die Umsätze 5,7 (3,9) Millionen Euro. Dies entspricht einem Anteil von 0,6 (0,4) Prozent an den Konzernerlösen.

Elektronische Bestellung immer beliebter

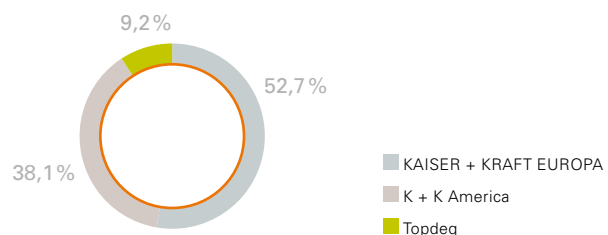
Das E-Business gewinnt weiter an Bedeutung. Die TAKKT-Gruppe fördert diese Entwicklung aktiv. Die Kunden haben die Möglichkeit, auf verschiedenen Wegen elektronisch zu bestellen, wobei zwischen E-Commerce und E-Procurement unterschieden wird: Beim E-Commerce können Kunden in den jeweiligen Webshops der TAKKT-Vertriebsgesellschaften bestellen. E-Procurement bedeutet, dass individuelle Online-Kataloge in die elektronischen Bestellsysteme des Kunden integriert oder auf Online-Beschaffungsmarktplätzen bereitgestellt werden.

Konzernweit stiegen die Online-Bestellungen auch im Geschäftsjahr 2007 wechselkursbereinigt überproportional um circa 20 Prozent auf 127,4 Millionen Euro. Somit geht inzwischen rund jeder achte Auftrag bei TAKKT online ein. Der Anteil der elektronischen Bestellungen bei den verschiedenen Gesellschaften ist unterschiedlich. So vertreibt die NBF-Gruppe in Nordamerika unter zwei Marken Büroausstattungen ausschließlich online. Von den übrigen Tochtergesellschaften der Gruppe gehen die meisten elektronischen Aufträge bei Topdeq in den USA ein. Der Anteil beträgt hier über 40 Prozent.

Umsatz
in Millionen Euro



Umsatzaufteilung
nach Geschäftsbereichen



Positive Entwicklung bei Auftragsanzahl und Durchschnittswerten

Auch 2007 wiesen sämtliche Wert- und Wachstumstreiber – bereinigt um Conney – einen Anstieg auf. TAKKT konnte seinen Kundenkreis erweitern und insbesondere in Europa viele Neukunden gewinnen. Dabei verfolgt TAKKT die Strategie, weitgehend unabhängig von konjunkturellen Rahmenbedingungen neue Kunden zu gewinnen. In Phasen einer schwachen Konjunktur wie im Geschäftsjahr 2007 in Nordamerika federt die Neukundengewinnung die zurückgehende Kaufhäufigkeit bestehender Kunden ab. Ein positives Wirtschaftsumfeld wie beispielsweise 2007 in Europa nutzt TAKKT, um relativ kostengünstig neue Kunden zu gewinnen und die Kundenbasis überdurchschnittlich zu verbreitern.

Neben zahlreichen neuen Kunden haben auch die beiden anderen Wert- und Wachstumsfaktoren zum Erfolg der TAKKT beigetragen: Um Conney bereinigt, erhöhte sich die Zahl der Aufträge um 3,4 Prozent auf über zwei Millionen. Dieser Anstieg wird durch die KAISER + KRAFT EUROPA getragen. Der durchschnittliche Auftragswert stieg in allen drei Geschäftsbereichen. Er erhöhte sich um 3,1 Prozent auf 436 (423) Euro.

Ertragslage nochmals verbessert

Einmal mehr konnte der Konzern sein Potenzial zur Steigerung der Ergebnismargen unter Beweis stellen. Alle Geschäftsbereiche konnten ihre operative Profitabilität gegenüber dem Vorjahr steigern. Die Rohertragsmarge stieg in der Gruppe von 40,6 Prozent im Jahr 2006 auf 41,3 Prozent in 2007. Auch bereinigt um Conney wäre die Marge deutlich gestiegen. Ausschlaggebend hierfür waren stetig verbesserte Einkaufskonditionen sowie ein starker Wachstumsschub bei den rohertragsstarken Geschäftsbereichen KAISER + KRAFT EUROPA und Topdeq. Die

steigenden Preise für Öl, Fracht- oder Produktkosten tangieren den Konzern nur unwesentlich, da TAKKT kurzfristig auf entsprechende Entwicklungen reagieren kann.

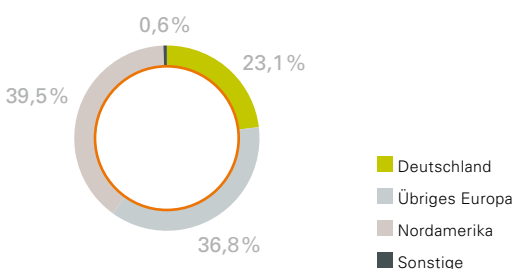
Das EBITDA – also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen – verbesserte sich trotz umfangreicher Aufwendungen für Neugründungen deutlich von 119,5 auf 142,3 Millionen Euro – ein Anstieg von 19,1 Prozent. Zurückzuführen ist der Anstieg insbesondere auf die hervorragende Entwicklung bei KAISER + KRAFT EUROPA und den ebenfalls sehr erfreulichen Beitrag von Topdeq. Die EBITDA-Marge erreichte mit 14,4 (12,5) Prozent einen Wert, der deutlich über dem vom Management für 2007 gesetzten Zielkorridor von elf bis 13 Prozent liegt. Zum Margenanstieg haben alle drei Geschäftsbereiche beigetragen. Neben einer erhöhten Rohertragsmarge ist der Profitabilitätsanstieg auf eine bessere Auslastung der Versandhandelsinfrastrukturen sowie eine gestiegene Werbemittelleffizienz zurückzuführen.

Aufgrund der nachhaltig hohen operativen Profitabilität von KAISER + KRAFT EUROPA sowie der zu erwartenden Margenverbesserungen insbesondere bei Topdeq und K + K America hat das TAKKT-Management für die angestrebte EBITDA-Marge den mittelfristigen Zielkorridor ab 2008 auf zwölf bis 15 Prozent angehoben.

Infolge der umfangreichen Investitionen in 2007 erhöhten sich die Abschreibungen von 14,3 auf 17,3 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte, EBITA, erreicht somit einen Wert von 125,0 (105,2) Millionen Euro. Auch in 2007 waren keine außerordentlichen Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte vorzunehmen. Dementsprechend betrug das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und

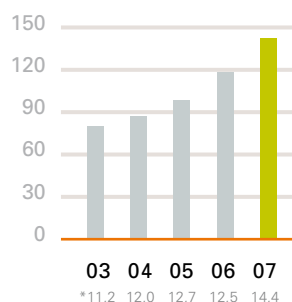
Umsatzaufteilung

nach Regionen



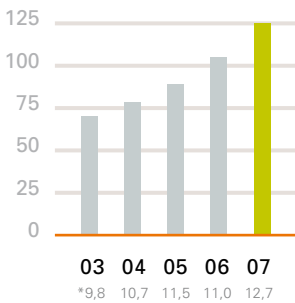
EBITDA

in Millionen Euro (Marge in %*)

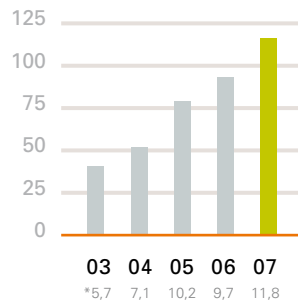


EBITA

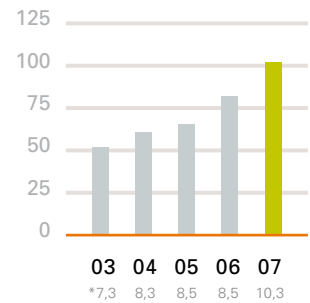
in Millionen Euro (Marge in %*)

**Ergebnis vor Steuern**

in Millionen Euro (Marge in %*)

**Cashflow**

in Millionen Euro (Marge in %*)



Steuern) ebenfalls 125,0 (105,2) Millionen Euro. Die EBIT-Marge betrug 12,7 (11,0) Prozent.

Das Finanzergebnis verbesserte sich aufgrund von Währungseffekten und der weiter voranschreitenden Entschuldung des Unternehmens erwartungsgemäß deutlich. Die Steuerquote sank infolge der am 6. Juli 2007 im Bundesrat verabschiedeten Steuerreform. Diese erfordert unter anderem eine Neubewertung latenter Steuerrückstellungen auf Geschäftswerte in Deutschland mit einem niedrigeren Steuersatz, was letztlich zu einem latenten Steuerertrag führte. Zudem hat sich positiv ausgewirkt, dass ein größerer Anteil des Ergebnisses in Europa erwirtschaftet wurde. Dort liegen die Steuersätze zum Teil deutlich unter dem nordamerikanischen Niveau. Das Periodenergebnis verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 26,8 Prozent und erreichte einen Wert von 79,3 (62,5) Millionen Euro. Davon entfielen 1,2 Millionen Euro auf Minderheitenanteile und 78,0 Millionen Euro auf die Aktionäre der TAKKT AG.

Cashflow mit Spitzenwert

Der Cashflow der TAKKT-Gruppe erreichte erstmals einen dreistelligen Wert von 101,2 (81,7) Millionen Euro. Dies entspricht

einem Zuwachs von 23,9 Prozent. Die Cashflow-Marge liegt mit 10,3 (8,5) Prozent oberhalb des Vorjahreswerts. Weitere Informationen zur Entstehung und Verwendung des Cashflows finden sich in der Kapitalflussrechnung des TAKKT-Konzerns im Konzernabschluss auf Seite 79f.

Finanz- und Vermögenslage

Die außerordentlich solide Finanz- und Vermögenslage des TAKKT-Konzerns ist eine gute Voraussetzung für weiteres dynamisches Wachstum. TAKKT konnte im Berichtsjahr die Eigenkapitalquote deutlich steigern und die Verschuldung merklich zurückführen. Aufgrund notwendiger Kapazitätserweiterungen der Lagerinfrastruktur überstiegen die Investitionen den langjährigen Durchschnitt.

Bilanzrelationen unverändert solide

Der Verkauf der US-amerikanischen Konzerntochter Conney resultiert in einer Verkürzung der Bilanzsumme gegenüber dem vorangegangenen Geschäftsjahr. Gleichzeitig baute der Konzern

Cashflow-Berechnung in Millionen Euro	2003	2004	2005	2006	2007
Periodenergebnis	24,4	33,0	50,4	62,5	79,3
Abschreibungen	26,1	24,7	9,5	14,3	17,3
Erfolgswirksam verbuchte latente Steuern	1,3	2,8	5,6	4,9	4,6
Cashflow	51,8	60,5	65,5	81,7	101,2

dank der guten operativen Geschäftsentwicklung seine Verschuldung weiter ab. Wie in den Vorjahren sind die Bilanzrelationen damit überaus solide.

Die Bilanzsumme von TAKKT betrug am 31. Dezember 2007 549,0 (573,1) Millionen Euro. Das langfristige Vermögen belief sich auf 333,4 (352,5) Millionen Euro. Darin sind die Geschäfts- und Firmenwerte mit 211,6 (250,4) Millionen Euro als größter Posten enthalten. Aufgrund der angewendeten Bilanzierungsgrundsätze nach IFRS 3 werden diese nicht planmäßig abgeschrieben, sondern jährlich einem Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterzogen. Zu außergewöhnlichen Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte kam es wie in den Vorjahren nicht, da sich das TAKKT-Geschäftsmodell nach wie vor als außerordentlich Cashflow-stark erweist. Der Rückgang des langfristigen Vermögens ist daher im Wesentlichen auf die Entkonsolidierung von Conney sowie Währungseffekte zurückzuführen.

Gegenüber dem Vorjahr sind die kurzfristigen Forderungen und Vermögensgegenstände insgesamt leicht von 220,6 auf 215,6 Millionen Euro gesunken. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gingen im Wesentlichen aufgrund des Abgangs von Conney auf 109,0 (118,4) Millionen Euro zurück. Zudem waren die Forderungswerte im Vorjahr durch einige größere Aufträge beeinflusst. Das Zahlungsverhalten der Kunden blieb im Jahresverlauf mit einer durchschnittlichen Debitorenreichweite von 39 (41) Tagen weiterhin erfreulich gut. Der Verkauf von Conney hatte nur unwesentliche Auswirkungen auf diese Kennzahl. Der Forderungsausfall liegt unverändert bei deutlich unter 0,3 Prozent des Umsatzes. Das Vorratsvermögen liegt mit 64,6 (64,8) Millionen Euro auf dem Niveau des Vorjahres, da die im Zuge des Conney-Verkaufs abgehenden Vorräte durch einen Vorratsaufbau zur Unterstützung des organischen Wachstums kompensiert wurden.

Das Eigenkapital ist aufgrund des guten Periodenergebnisses von 273,2 auf 321,9 Millionen Euro deutlich gewachsen. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich deutlich auf 58,6 (47,7) Prozent, was auch eine Folge der verkürzten Bilanzsumme ist. Aber auch ohne die Entkonsolidierung von Conney wäre die Kennzahl auf einen Wert von deutlich über 50 Prozent gestiegen.

Die Nettofinanzverschuldung des Konzerns reduzierte sich von 164,8 auf 81,6 Millionen Euro. Grundsätzlich erfolgt bei TAKKT die Finanzierung von Investitionen und Akquisitionen in der jeweiligen Währung der betreffenden Geschäftseinheit. Entsprechend hat die Veränderung von Wechselkursen – insbesondere des US-Dollars – zu einer Reduzierung der Finanzverbindlichkeiten um 13,4 Millionen Euro beigetragen. Die Erlöse aus dem Conney-Verkauf wurden vollständig zur Reduzierung der Schulden eingesetzt. Darüber hinaus konnte TAKKT aus dem hohen operativen Cashflow 31,1 Millionen Euro Finanzverbindlichkeiten netto tilgen – trotz umfangreicher Investitionen und höherer Dividende.

Geschäftswerte in Einzelbilanzen von Konzerngesellschaften werden weiterhin nach lokalem Steuerrecht abgeschrieben, nicht aber nach den IFRS-Regeln, die dem Konzernabschluss zugrunde liegen. Auf diese Wertdifferenzen sind latente Steuerrückstellungen zu bilden. Die Rückstellungen für latente Steuern haben sich von 19,3 auf 17,5 Millionen Euro verringert. Gründe für den Rückgang sind der Conney-Verkauf sowie die Tatsache, dass die latenten Steuerrückstellungen deutscher Gesellschaften infolge der Steuersatzsenkungen neu zu bewerten waren.

Die Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen erhöhten sich, sind aber mit knapp drei Prozent der Bilanzsumme nach wie vor von untergeordneter Bedeutung für den Konzern.

Kennzahlen	2003	2004	2005	2006	2007
Eigenkapitalquote in %	32,8	39,6	46,1	47,7	58,6
Entschuldungsdauer in Jahren	5,0	3,5	2,6	2,3	1,2
Zinsdeckung	5,3	7,2	8,6	8,7	14,1
Gearing	1,5	1,0	0,7	0,6	0,3

Im Rahmen ihres zielgerichteten Zahlungsmanagements nutzt die TAKKT-Gruppe konsequent die eingeräumten Lieferantenskonti. Insgesamt haben sich die kurzfristigen Verbindlichkeiten aufgrund des gestiegenen operativen Geschäfts leicht erhöht.

TAKKT verwendet zur langfristigen Steuerung der Finanzstruktur die nachfolgenden Kennzahlen: Eigenkapitalquote, Gearing, Zinsdeckungsgrad und Entschuldungsdauer. Eine Definition der Kennzahlen findet sich im Glossar dieses Geschäftsberichts ab Seite 133. Diese sogenannten Covenants haben sich im Vergleich zum Vorjahr nochmals verbessert – unter anderem auch durch den Conney-Verkauf. So sank das Gearing von 0,6 auf 0,3 und die Entschuldungsdauer liegt bei nur noch 1,2 (2,3) Jahren. Die Zinsdeckung stieg von 8,7 auf 14,1. Aber auch ohne den Conney-Effekt hätten sich die Finanzkennzahlen dank des guten Geschäftsjahres deutlich verbessert.

Investitionen kräftig gesteigert

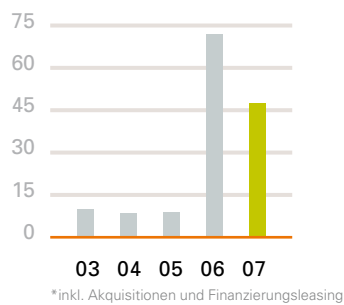
Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die TAKKT-Gruppe substantiell in die Weiterentwicklung des operativen Geschäfts investiert. Das Investitionsvolumen (ohne Akquisitionen) für Erweiterung und Rationalisierung lag mit 47,4 (11,5) Millionen Euro deutlich über den Werten des Vorjahres. Unter Berücksichtigung der NBF-Akquisition lag das Investitionsvolumen im Vorjahr bei 72,0 Millionen Euro.

Zu den größeren Investitionsprojekten des Jahres 2007 zählten der Erwerb des bislang gemieteten Versandhandelszentrums von Topdeq in Pfungstadt und dessen Erweiterung zu einem geschäftsbereichsübergreifenden, europaweiten Versandhandelszentrum für Büroausstattung. Bis zum Jahresende hat

TAKKT über 30 Millionen Euro für dieses Projekt ausgegeben. Zudem investierte Hubert in die Erweiterung des Lagers in den USA sowie KAISER + KRAFT EUROPA in den Ausbau der Fertigung in Haan. Teile der Maßnahmen finden ihren Abschluss im Geschäftsjahr 2008 und werden entsprechend erst dann bilanzwirksam – Einzelheiten dazu sind im Prognosebericht ab Seite 33 zu finden.

Weitere Beträge flossen in geschäftsübliche Ersatzinvestitionen sowie Investitionen zur Rationalisierung und Erweiterung. Unter anderem schritt das Programm zur Implementierung der Internet-Telefonie (VoIP) bei den europäischen

Investitionen*
in Millionen Euro



Vertriebsgesellschaften der TAKKT-Gruppe planmäßig voran. Weiterhin wurde in den seit Jahren systematisch fortgeführten Ausbau der weltweiten IT-Struktur des Unternehmens investiert mit dem Ziel, Datenanalytik, Prozesseffizienz und Servicequalität stetig zu verbessern.

Investitionen TAKKT-Konzern in Millionen Euro	2003	2004	2005	2006	2007
Sachanlagen	8,5	5,5	4,9	8,1	45,8
Immaterielle Vermögenswerte	1,3	3,1	4,0	63,7	1,3
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	0,0	0,0	0,0	0,2	0,3
Gesamtinvestitionen	9,8	8,6	8,9	72,0	47,4
Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	16,4	15,7	0,0	0,0	0,0
Sonstige Abschreibungen	9,7	9,0	9,5	14,3	17,3

Forschung und Qualitätssicherung

Elektronische Bestellplattformen werden auch bei TAKKT-Kunden immer beliebter. Mit dem Ausbau von Online-Angeboten und -Services entspricht TAKKT diesem Trend. Die stringente Kundenorientierung ist auch ein Ergebnis der intensiven Marktforschung des Konzerns.

Überdurchschnittlich zufriedene Kunden

Die klassische Forschung und Entwicklung wie bei technologisch orientierten Herstellbetrieben gibt es bei TAKKT als reinem B2B-Versandhändler nicht. Doch selbstverständlich stehen Wettbewerbs- und Marktbeobachtungen sowie die Entwicklung von Produktangeboten und Dienstleistungen im Rahmen eines ständigen Verbesserungsprozesses im Fokus des Unternehmens. Damit wird das Ziel verfolgt, bestehende Stärken auszubauen und vorhandene Schwächen zu beseitigen. Dazu gehört unabdingbar, die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden zu ermitteln und sie in verbesserte Angebote und betriebliche Abläufe umzusetzen. Für eine bessere internationale Vergleichbarkeit erhebt weltweit nur ein Marktforschungsinstitut mit einheitlicher Umfragesystematik die Informationen.

Im Geschäftsjahr 2007 führte die TAKKT-Gruppe Umfragen bei Gerdman's und Topdeq durch und evaluierte gleichermaßen externe sowie interne Kundenbeziehungen. Das beauftragte Institut befragte repräsentativ ermittelte Kunden und Geschäftspartner. Die Ergebnisse bestätigen in vollem Umfang die Geschäftsstrategie von TAKKT: die Kunden sind mit Produkten und Dienstleistungen außerordentlich zufrieden. Dennoch bleiben immer auch Ansatzpunkte für weitere Verbesserungen, die in einen Maßnahmenkatalog aufgenommen werden und deren Umsetzung das Management systematisch überwacht. Sehr hilfreich sind solche Kundenbefragungen beim Überarbeiten der Kataloge und der Internetseiten sowie bei der Optimierung der Serviceangebote.

E-Business wird noch kundenfreundlicher

Im Geschäftsjahr 2007 hat die TAKKT-Gruppe die Websites einiger Gesellschaften überarbeitet – mit dem Ziel, den Kunden Produkte noch einfacher und übersichtlicher präsentieren zu

können. Das breite Sortiment des Konzerns mit über 130.000 Einzelartikeln erfordert kontinuierlich Bemühungen, den Kunden in allen Ländern einen schnellen, komfortablen und somit effizienten Einkauf zu ermöglichen. Dazu greift TAKKT auf neueste Internet-Technologien zurück, bei denen die Suchfunktionalität der Webshops den Kunden kriterien gestützt sukzessive zum gewünschten Produkt navigiert. Erste Pilotprojekte in diesem Bereich waren sehr erfolgreich, sodass aktuell an einer breit angelegten Umsetzung in allen drei Geschäftsbereichen gearbeitet wird.

Darüber hinaus optimiert der Konzern kontinuierlich mögliche Suchbegriffe in weltweit zur Verfügung stehenden elektronischen Suchmaschinen und Schlagwortverzeichnissen. So stellt TAKKT sicher, dass potenzielle Kunden die TAKKT-Gesellschaften und die gewünschten Produkte im Internet möglichst leicht und auf Anhieb finden.

Qualität hat höchste Priorität

Das Qualitätsmanagement des TAKKT-Konzerns ist konsequent an den Anforderungen und Erwartungen der Kunden ausgerichtet. Basis für ein effektives Qualitätsmanagement ist die Messung von Qualität. Daher erfasst TAKKT sämtliche Kundennachfragen oder Reklamationen per EDV. Speziell ausgebildete Mitarbeiter bearbeiten, analysieren und klassifizieren diese Anregungen und Beanstandungen. Daraus leitet TAKKT systematisch Produkt- und Katalogverbesserungen sowie Optimierungen hinsichtlich der Geschäftsprozesse ab. In die Verbesserungsprozesse sind auch Lieferanten und Dienstleister der Konzerngesellschaften eingebunden, deren Qualität ebenfalls kontinuierlich gemessen wird.

Die Gruppe ist in Europa für die wesentlichen Standorte nach DIN EN ISO 9001:2000 oder vergleichbaren Standards zertifiziert. Nicht zertifizierte Gesellschaften halten durch interne Vorgaben, Schulungen und Kontrollen ein adäquates Qualitätsniveau. Jährliche Audits überprüfen den aktuellen Stand des Qualitätssicherungssystems. Der Wettbewerbsvorteil für TAKKT ist unmittelbar spürbar, denn neben der sinkenden Reklamationsquote zeigt sich, dass Kunden mehr und mehr ausschließlich bei zertifizierten Unternehmen einkaufen.

Mitarbeiter und soziale Verantwortung

Als Arbeitgeber trägt der Konzern Verantwortung für seine Mitarbeiter. Eine intensive Aus- und Fortbildung sowie die Beteiligung der Mitarbeiter am Unternehmenserfolg bilden für TAKKT wichtige Eckpfeiler dieser Verantwortung. Darüber hinaus übernimmt TAKKT weltweit gesellschaftliche Verantwortung und setzt sich vor allem für hilfsbedürftige Kinder und Jugendliche ein.



Chance auf eine bessere Zukunft: TAKKT übernahm bei Prem Dan 30 Patenschaften für eine zehnjährige Schulausbildung.

Höhere Produktivität der Mitarbeiter

Am 31. Dezember 2007 beschäftigte der TAKKT-Konzern 1.971 (2.027) Mitarbeiter auf Vollzeitbasis. Diese Zahl ist im abgelaufenen Geschäftsjahr allein aufgrund des Verkaufs von Conney leicht gesunken. Bereinigt um diesen Effekt legten die Mitarbeiterzahlen in allen drei Geschäftsbereichen zu. Bei KAISER + KRAFT EUROPA und Topdeq konnte die Produktivität weiter verbessert werden. Entsprechend liegt der Anstieg der Mitarbeiterzahlen unter dem Wachstum des Geschäftsvolumens. Bei K + K America wurde die Personalbasis erweitert, um während der Umstellung auf eine neue IT-Plattform eine gleichbleibend hohe Servicequalität zu gewährleisten.

Im Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA waren 949 (892), bei Topdeq 206 (192) und bei K + K America 787 (915) Mitarbeiter tätig. In der Holding arbeiteten 29 (28) Angestellte. Der Altersdurchschnitt aller Konzernmitarbeiter blieb unverändert bei circa 40 Jahren.

Intensive Aus- und Fortbildung

Persönlich und fachlich überdurchschnittlich qualifizierte Mitarbeiter sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor der TAKKT-Gruppe. Das Aus- und Weiterbildungsprogramm hat einen hohen Stellenwert und die Beschäftigten nutzen es weiterhin sehr intensiv. Die Fortbildungsangebote bestehen aus drei Bausteinen: Erstens interne Schulungen. Bei diesen regelmäßigen Veranstaltungen geben speziell geschulte beziehungsweise besonders erfahrene Mitarbeiter ihr Wissen an die Kollegen weiter. Zweitens Seminare von externen Referenten. Dazu gehören beispielsweise Trainings in den Bereichen Verkauf und EDV; und drittens Schulungen der Haniel-Akademie. An diesen Seminaren können Fach- und Führungskräfte der TAKKT-Gruppe teilnehmen und sich beispielsweise in Bereichen wie Verhandlungstechniken fortbilden oder ihr Managementwissen weiterentwickeln.

Das Unternehmen legt aber auch großen Wert auf die praxisorientierte Ausbildung von Berufseinsteigern. Diese werden beispielsweise in Deutschland zu Groß- und Außenhandelskaufleuten, Kaufleuten für Bürokommunikation, Bürokaufleuten, technischen Zeichnern, Industriemechanikern, Fertigungsmechanikern, Fachlageristen und Fachkräften für Lagerlogistik ausgebildet. Im Berichtsjahr haben 13 (12) Schulabgänger ihre Berufsausbildung bei TAKKT aufgenommen. Daneben absolvieren acht Mitarbeiter ein berufsbegleitendes Studium an der Berufsakademie in verschiedenen Fachrichtungen. Zudem hat TAKKT im Jahr 2007 in den drei Geschäftsbereichen Hochschulabsolventen als Nachwuchskräfte für Fach- und Führungsaufgaben eingestellt. Diese durchlaufen im Konzern ein zweijähriges Programm über mehrere Stationen im In- und Ausland, um so optimal auf weiterführende, internationale Aufgaben vorbereitet zu sein.

Leistungsmotivierende Erfolgsbeteiligungen

Die überdurchschnittliche Leistung der Mitarbeiter hat maßgeblich zum Unternehmenserfolg im Jahr 2007 beigetragen.

Das Vergütungsmodell der TAKKT-Gruppe honoriert dies, indem es die Mitarbeiter, deren Gesellschaft die gesetzten Umsatzziele erreicht beziehungsweise übertroffen hat, über Geldprämien daran beteiligt. Dabei wurden die Prämienmodelle im Jahr 2007 im Hinblick auf einen höheren variablen Vergütungsanteil überarbeitet. So können beispielsweise Mitarbeiter im Lager bis zu einem zusätzlichen Monatsgehalt in Abhängigkeit von der Zielerreichung erhalten. Zudem können die Mitarbeiter in Deutschland Belegschaftsaktien erwerben und auch damit vom Erfolg des Unternehmens profitieren. Im Geschäftsjahr 2007 haben 59,7 Prozent der Zeichnungsberechtigten diese Möglichkeit genutzt und insgesamt 22.435 Aktien gekauft.

Die TAKKT-Führungskräfte tragen in besonders hohem Maße Verantwortung für die Entwicklung des Konzerns. Deshalb gelten für diese Gruppe spezielle Entlohnungsmodelle. So hängt die Vergütung beim Management der mittleren Ebene vom operativen Ergebnis der Gesellschaft und vom Erreichungsgrad der individuellen Zielvorgaben für die jeweilige Führungskraft ab. Die Bezahlung des Vorstands richtet sich nach dem erreichten Cashflow und dem EVA®. Detaillierte Angaben dazu stehen im Vergütungsbericht auf Seite 66f.

Bekenntnis zur sozialen Verantwortung

Corporate Social Responsibility, also eine sozial und ökologisch verantwortungsvolle Unternehmensführung, ist für TAKKT integraler Bestandteil der Unternehmenskultur. Deshalb orientiert sich der Konzern in seinem unternehmerischen Handeln unter anderem an der 1999 vom ehemaligen UN-Generalsekretär Kofi Annan ins Leben gerufenen Global Compact Initiative. Diese fordert die Einhaltung von mehreren Prinzipien bei der Unternehmensführung. Dazu gehören zum Beispiel

- Schutz der Menschenrechte
- Abschaffen von Zwangsarbeit
- Einstellen von Kinderarbeit
- Verhindern von Korruption
- Fördern des Umweltbewusstseins

Dauerhafte Hilfe für Not leidende Kinder

Bereits im Jahr 2006 hat die TAKKT-Gruppe ihr Engagement im sozialen Bereich deutlich ausgebaut. Der Konzern unter-

stützt Projekte, die die Aus- und Weiterbildung von Kindern und Jugendlichen fördern beziehungsweise Arbeitsplätze für benachteiligte Menschen schaffen. Bei den Initiativen konzentriert sich das Unternehmen zunächst auf die indische Stadt Mumbai, das frühere Bombay. Die Metropole hat mehr als 13 Millionen Einwohner und ist zudem Partnerstadt von Stuttgart, dem Hauptsitz der TAKKT AG.

2006 begann die Unterstützung des Kinderhilfswerks Prem Dan. Die Organisation heißt auf Deutsch „Geschenk der Liebe“ und wurde vor mehr als 25 Jahren von der indischen Ordensschwester Felicity Morris gegründet. Seitdem leistet Prem Dan überkonfessionell humanitäre Hilfe in den Slums von Mumbai. Im Berichtsjahr startete TAKKT mit der Übernahme von 30 Patenschaften, die jeweils einem Kind eine zehnjährige Schulausbildung ermöglichen, ein erstes langfristiges Projekt. Die Mitarbeiter des Unternehmens können sich in diesem Projekt engagieren, indem sie kontinuierlich Kontakt zu den Kindern in Form von Briefen halten.

Neben dem TAKKT-Engagement in Mumbai steht jedem Geschäftsbereich ein Budget zur Verfügung, um in eigener Verantwortung soziale Projekte zu fördern. KAISER + KRAFT EUROPA entschied sich für Initiativen, bei denen es um das Wohl von sozial benachteiligten und behinderten Kindern geht. So stiftete die Gesellschaft beispielsweise Einrichtungsgegenstände für ein neues Kinderheim der Stiftung Off Road Kids in Bad Dürkheim. Die Organisation engagiert sich deutschlandweit für Straßenkinder. Mit der finanziellen Unterstützung der Lebenshilfe Sindelfingen trug KAISER + KRAFT EUROPA dazu bei, geistig behinderte Kinder und Jugendliche besser in das Leben zu integrieren.

Topdeq unterstützte das Beratungs- und Förderzentrum Schillerschule in Pfungstadt. Mit einer großzügigen Spende finanziert der Geschäftsbereich die Verpflegung der Schüler in der Ganztagschule.

Der Geschäftsbereich K + K America engagiert sich in einer Vielzahl regionaler Organisationen und Projekte. Zum Beispiel werden Highschool-Stipendien an Kinderaus sozial schwachen Familien vergeben oder örtliche Schulen und Kindergärten unterstützt.

Umweltschutz wird großgeschrieben

Alle Unternehmensbereiche von TAKKT setzen sich mit großer Überzeugung ein, Umweltbelastungen zu vermeiden und Ressourcen zu schonen. Jeder Artikel im Sortiment wird konsequent auf seine Umweltverträglichkeit geprüft. Dies gilt auch für die Produkte, die das Unternehmen in Haan unter seiner Eigenmarke EUROKRAFT herstellt. Für den Versand verwenden die Tochtergesellschaften ausschließlich umweltfreundliches und recyclebares Verpackungsmaterial. Um effizienten Umweltschutz zu gewährleisten, bezieht TAKKT die gesamte Prozesskette ein. Deshalb gelten auch bei den Katalogen hohe Standards. Die Druckereien dürfen weltweit grundsätzlich nur chlorfrei gebleichtes Papier einsetzen. Deutsche Betriebe müssen darüber hinaus ISO-zertifiziert sein und die Öko-Audit-Verordnung der Europäischen Union erfüllen.

Wichtiger Beitrag zum Klimaschutz

Der TAKKT-Konzern ist stolz darauf, durch seine ökologische Orientierung einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten: Das Geschäftsmodell des Versandhandels ist logistisch darauf ausgerichtet, Waren möglichst effizient vom Produzenten zum Endnutzer zu befördern. Dies bedeutet, dass die Transportwege der Waren und die damit verursachten Emissionen so gering wie möglich gehalten werden. Zudem ist der Vertriebskanal Versandhandel den übrigen Vertriebsmodellen ökologisch überlegen: Im Vergleich zum Vertrieb über Außendienstler oder den stationären Handel werden beim Versandhandel keine CO₂-Emissionen dadurch verursacht, dass der Händler den Kunden oder der Kunde den Händler aufsuchen muss. Zusätzlich positiv auf die Öko-Bilanz des Versandhandels wirkt, dass Papier und damit die Kataloge aus nachwachsenden und gleichzeitig CO₂-absorbierenden Rohstoffen hergestellt werden.

Um die Brisanz des Themas Klimaschutz noch stärker in die Öffentlichkeit zu tragen und die Verantwortung der Wirtschaft deutlich zu machen, hat sich TAKKT 2007 zum zweiten Mal am Carbon Disclosure Project beteiligt. Im Rahmen dieser Initiative stellen 2.400 Unternehmen weltweit – davon 200 aus Deutsch-



Kinderlachen – ein Wert, der sich nicht in Zahlen ausdrücken lässt. Auch 2007 unterstützten die Geschäftsbereiche verschiedene Kinder- und Jugendhilfsprojekte vor Ort.

land – in einem Bericht dar, in welchem Umfang sie derzeit CO₂ emittieren sowie welche Maßnahmen sie nutzen, um den CO₂-Ausstoß zu reduzieren. Das Projekt wird in Deutschland vom Bundesverband Investment und Asset Management e.V. (BVI) und dem World Wide Fund For Nature (WWF) unterstützt. Es zielt darauf ab, die Öffentlichkeit besser über Kohlendioxidemissionen zu informieren und damit den Anstoß für eine nachhaltige Zukunftsvorsorge zu geben. Nähere Informationen dazu finden Sie unter www.cdproject.net.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr diskutierte TAKKT auch mit Investoren offen über das Thema Nachhaltigkeit. Eine Schweizer Privatbank nahm den Konzern nach eingehender Analyse in den Kreis der Unternehmen auf, in die Nachhaltigkeitsfonds dieser Bank investieren können.

Risikobericht

Für TAKKT ist Risikomanagement ein wichtiger Baustein des Geschäftserfolgs. Der Konzern nutzt effiziente Systeme, um Risiken frühzeitig zu erkennen und zu steuern.

Effektives Risikomanagement

Bei TAKKT gehört die kontinuierliche Analyse des Markt- und Wettbewerbsumfelds der Gesellschaften sowie der eigenen Potenziale zu den wesentlichen Bestandteilen des Risikomanagements. Diese systematische Beobachtung macht es möglich, Risiken frühzeitig zu identifizieren und zu bewerten. Aufgrund der Untersuchungen werden Maßnahmen definiert, mit denen sich die Risiken begrenzen, steuern oder vermeiden lassen.

Ein zeitnahes und umfassendes Berichtswesen gehört ebenfalls zu den Erfolgsfaktoren des Risikomanagements. Außerdem analysiert das Unternehmen kontinuierlich Konjunkturindikatoren. Dazu zählen unter anderem die Wachstumsraten der Bruttoinlandsprodukte oder die Entwicklung der Einkaufsmanager-Indizes. Aufgrund der ermittelten Daten kann TAKKT rechtzeitig Faktoren erkennen, die die Umsetzung der Konzernstrategie und -planung beeinflussen können.

Die interne Revision sowie die Wirtschaftsprüfer sind in das Risikomanagement eingebunden. Ihre Aufgabe ist es, Prozesse aller Konzerngesellschaften auf deren operative Leistungsfähigkeit, Wirtschaftlichkeit und die Einhaltung interner Richtlinien zu kontrollieren. Neugründungen und Akquisitionen werden sofort in das Controlling- und Risikomanagementsystem integriert. Sie müssen genauso hohe Standards erfüllen wie die bereits etablierten Konzerngesellschaften.

TAKKT entwickelt sein Risikomanagementsystem stetig weiter und passt es – falls erforderlich – an neue Entwicklungen an. Der Abschlussprüfer hat die Eignung und die Wirksamkeit des Risikomanagementsystems bestätigt. Im Berichtsjahr hat sich die im Folgenden beschriebene Risikolandschaft nicht verändert. Bestandsgefährdende sowie nennenswerte, über das normale unternehmerische Risiko hinausgehende Risiken waren nicht bekannt.

Diversifizierung reduziert Risiken

Mit einem bewusst diversifizierten Kunden- und Produktportfolio gelingt es TAKKT, die Auswirkungen konjunktureller Schwankungen in einzelnen Ländern und Branchen abzufedern. Mit mehr als 130.000 Produkten spricht das Unternehmen Kunden unterschiedlichster Branchen und Größen an. Konjunkturelle Risiken dämpft der Konzern auch durch seine breite internationale Aufstellung. Im Berichtsjahr war die TAKKT-Gruppe in mehr als 25 Ländern auf drei Erdteilen präsent. Positive Diversifikationseffekte ergeben sich zudem, da das Portfolio aus Vertriebsgesellschaften in unterschiedlichen Phasen des Wachstumszyklus besteht: Von Neugründungen und jungen Gesellschaften, die weitgehend unbeeinflusst von konjunkturellen Schwankungen dynamisch wachsen, bis hin zu lang etablierten Vertriebsgesellschaften, die in ihrer Entwicklung eher dem allgemeinen Konjunkturzyklus folgen.

Insgesamt hat das Unternehmen ein breites Fundament geschaffen, um von der wirtschaftlichen Entwicklung in einzelnen Branchen und Regionen weitgehend unabhängig zu bleiben. Dieser Strategie folgend wird TAKKT sein Produktangebot konsequent weiter ausbauen und neue Märkte erschließen.

Geringe Branchenrisiken

Das Branchenrisiko im B2B-Versandhandel mit Betriebs-, Büro- und Lagereinrichtungen ist überschaubar. Die Markteintrittsbarrieren für Mitbewerber sind aufgrund des kosten- und zeitintensiven Aufbaus eines Kundenstamms besonders hoch.

Die fragmentierte Lieferantenstruktur macht TAKKT von einzelnen Herstellern unabhängig. Für fast jedes Produkt in den Katalogen gibt es alternative Lieferanten, auf die das Unternehmen zeitnah ausweichen kann. An dieser Situation wird sich langfristig nichts ändern. Denn es ist nicht zu erwarten, dass sich der Lieferantenmarkt für die TAKKT-Produktsortimente umfassend konsolidiert.

Die Kundenstruktur von TAKKT ist ebenfalls stark fragmentiert. Rund drei Millionen Kunden lassen sich von Unternehmen der TAKKT-Gruppe beliefern. Dies führt zu einer sehr geringen Abhängigkeit von einzelnen Auftraggebern. Nur mit einem einzigen Kunden realisiert der Konzern Umsätze in Höhe von leicht

über einem Prozent des Gesamtumsatzes. Außerdem setzt sich das Kundenportfolio aus Unternehmen in den unterschiedlichsten Branchen zusammen – vom kleinen Dienstleister bis zur Hotelkette, von öffentlichen Verwaltungen bis zum Fertigungsbetrieb sowie vielen anderen Gewerbetreibenden.

Mit dem Ausbau des Online-Angebots hat TAKKT einen weiteren wachstumsstarken Verkaufskanal erschlossen. Die Zahl der Kunden nimmt seit Jahren überproportional zu, Aufträge und Umsätze steigen dynamisch. Insofern sieht TAKKT im Internet eher Chancen als Risiken. Ein Ersatz des TAKKT-Geschäftsmodells durch rein internetbasierte Verkaufsplattformen oder Marktplätze ist aber unwahrscheinlich, da die Kunden im B2B-Bereich nach kompetenten Anbietern suchen, die ihnen ein vorselektiertes Produktsortiment von qualitativ hochwertigen Ausrüstungsgegenständen aus einer Hand anbieten und schnelle und zuverlässige Lieferung garantieren. Dies können elektronische Marktplätze nicht in dem erforderlichen Maße, da diese sich im Wesentlichen allein auf die technische Transaktionsabwicklung fokussieren.

Schnelle Reaktion auf Preisrisiken

Die TAKKT-Gesellschaften überarbeiten ihre Kataloge in der Regel dreimal im Jahr. Damit können sie flexibel auf veränderte Angebote und Beschaffungspreise reagieren. Erhöhen sich beispielsweise die Kosten für Stahl oder Holz, ist es möglich, zeitnah die Preise anzupassen oder andere Produkte anzubieten.

Sensibler Umgang mit Werbemitteln und Adressen

Gedruckte Kataloge und Mailings sind die wichtigsten Vertriebsmedien der TAKKT-Gruppe. Der Konzern legt deshalb größten Wert darauf, dass diese Werbemittel bei der Produktion und Verteilung unbeschädigt bleiben. Um Ausfallrisiken zu minimieren, lässt TAKKT die Kataloge in elf Druckereien an unterschiedlichen Standorten produzieren. Versicherungen decken den Verlust oder die Zerstörung der Werbemittel ab.

Das Unternehmen lässt jährlich insgesamt über 70 Millionen Werbemittel drucken. Dementsprechend hohen Stellenwert haben die Papier- und Druckkosten. Um den Einfluss von kurzfristigen Preisschwankungen auf die Ertragslage auszuschließen, hat der Konzern vor allem längerfristige Druckverträge abgeschlossen.

Der anhaltende Erfolg der TAKKT-Gruppe hängt im hohen Maße von den Kundenadressen ab. Aus diesem Grund werden die Adressen von vorhandenen sowie potenziellen Kunden sorgfältig geschützt. Zusätzliche Sicherheitssysteme gewährleisten, dass ausschließlich befugte Personen auf die Daten zugreifen und sie bearbeiten können.

Geringes Risiko beim Vorratsvermögen

Das Vorratsvermögen ist bei TAKKT nur mit marginalen Risiken behaftet. Das gilt für die Risiken aus Alterung der Produkte sowie aus technischer und preislicher Entwicklung gleichermaßen. So werden Standardartikel wie Tische, Stühle oder Schränke immer benötigt und sind keinen saisonalen Preisschwankungen oder vorübergehenden Modetrends ausgesetzt. Die kontinuierliche Optimierung und Aktualisierung des Sortiments kann dazu führen, dass ein Artikel mittelfristig nicht mehr im Katalog präsentiert wird, aber dennoch im Lager vorhanden ist. In solchen Fällen nutzt das Unternehmen das in der Regel mit den Lieferanten vereinbarte Rückgaberecht für die Restbestände.

Effiziente Logistiksysteme

Die TAKKT-Gruppe lagert Artikel im Wesentlichen in großen Versandhandelszentren. Damit wird es möglich, den Warenbestand geringer zu halten und seltener nachzubestellen als bei mehreren kleineren Lagern. Ausreichende Lagerkapazitäten in den Versandhandelszentren der TAKKT ermöglichen es zudem, Preisvorteile durch gebündelten internationalen Einkauf zu nutzen. Über die Verkaufspreise profitieren auch die TAKKT-Kunden von diesem System.

Dies sind Vorteile, die deutlich gewichtiger sind als die Risiken, die bei einem Zentrallager zum Beispiel durch einen Brand bestehen. Macht es ein optimaler Lieferservice jedoch erforderlich, kleinere Regionallager zu betreiben, bauen die Geschäftsbereiche solche Standorte auf. Für alle Lager werden die notwendigen Versicherungen zum Beispiel gegen Feuer, Diebstahl oder Betriebsstörung abgeschlossen.

Jeder TAKKT-Geschäftsbereich stellt seine Lagerkonzepte kontinuierlich auf den Prüfstand. Damit werden gleichbleibend hohe Standards bei Sicherheit, Lieferqualität, Schnelligkeit und

Effizienz gewährleistet. Sollte es erforderlich sein, werden die Lager an die neuen Anforderungen angepasst. Falls eine Störung zu Lieferengpässen führt, können die Geschäftsbereiche den größten Teil ihrer Waren auch per Streckengeschäft vertreiben.

TAKKT lässt die Produkte von externen Logistikunternehmen ausliefern. Die starke Konkurrenz unter Speditionen und Paketdienstleistern erlaubt es dem Konzern, mit den Logistikern besonders attraktive Konditionen zu vereinbaren. Dies führte auch dazu, dass sich deutlich gestiegene Treibstoffpreise im Jahr 2007 nur marginal auf die Ertragslage von TAKKT auswirkten. Die gesamten Ausgaben für den Transport der Waren erreichen weniger als zehn Prozent des Konzernumsatzes. Zudem hat das Unternehmen in der Vergangenheit immer wieder bewiesen, dass es in der Lage ist, solche Risiken ohne wesentliche Renditeeffekte zu steuern.

Geringe Forderungsausfälle und Garantieleistungen

Die Quote der Forderungsausfälle liegt bei TAKKT mit deutlich weniger als 0,3 Prozent des Umsatzes auf weiterhin sehr niedrigem Niveau. Dieser außergewöhnlich gute Wert begründet sich in erster Linie damit, dass das Unternehmen die Bonität seiner Kunden konsequent prüft und ein aktives Forderungsmanagement betreibt.

Die langlebigen und wenig fehleranfälligen Produkte schaffen hohe Kundenzufriedenheit. Dies spiegelt sich auch in der seit Jahren konstant niedrigen Zahl von Gewährleistungen, Garantien und in Anspruch genommener Rückgaberechte wider. Mit den meisten Lieferanten bestehen zudem Rückgabvereinbarungen, die zusätzliche Sicherheit bieten. Darüber hinaus schützt sich TAKKT mit Versicherungen gegen Produkthaftungsrisiken.

Verlässliche und leistungsstarke IT-Systeme

TAKKT benötigt für sein Geschäft zuverlässige, überaus leistungsfähige IT-Systeme. Dazu gehören unter anderem Daten-server, Software für die Warenwirtschaft und Produktmanagementsysteme. Zum TAKKT-Risikomanagement gehört auch, die Datensicherheit und einen störungsfreien EDV-Betrieb zu gewährleisten.

Sessel Mon Ami

„Ob Empfang, Konferenzraum oder Wartezimmer – Mon Ami ist ein Freund für alle Fälle. Seine klare Form fügt sich in jede Umgebung ein. Entworfen hat ihn der italienische Architekt und Industriedesigner Claudio Bellini. Durch die hochwertige Polsterung ist er sehr bequem – das perfekte Sitzmöbel für zahlreiche Gelegenheiten.“

Franz Kull, Topdeq Service GmbH, Leiter Produktmarketing



* Sessel Mon Ami

Bestellnr. 24 504

www.topdeq.de

* **Arbeits- und Laborstuhl Labster**

Bestellnr. 600 265
www.kaiserkraft.de



Arbeits- und Laborstuhl Labster

„Mein absolutes Lieblingsprodukt ist der Labster: der weltweit erste echte Laborstuhl. Er hat beispielsweise weder Kanten noch Fugen, in denen sich Staub und Mikroorganismen ablagern könnten. Mit diesem Produkt erfüllen wir erstmals sämtliche Laboranforderungen. Ich bin davon überzeugt, dass wir mit dem Labster neue Märkte erschließen werden.“

Carsten Gries, KAISER + KRAFT EUROPA, Produktmanager

Um Daten und Funktionalitäten zu sichern, nutzen die Geschäftsbereiche KAISER + KRAFT EUROPA und Topdeq zentrale Hochverfügbarkeitssysteme. Dabei wickelt ein Server den normalen Geschäftsbetrieb ab, während eine Spezialsoftware gleichzeitig sämtliche Dateien auf ein Back-up-System kopiert. Bei einem Serverausfall übernimmt das zweite System den Betrieb. Bei K + K America sorgen ständige Datensicherungen und ausgelagerte Hardwarekapazitäten für den störungsfreien Betrieb des EDV-Systems.

Neben den internen EDV-Abteilungen der TAKKT-Gesellschaften überprüfen auch externe Spezialisten die Leistungsfähigkeit und Sicherheit der EDV-Systeme. Sie testen, ob die Systeme einwandfrei arbeiten, vor unbefugtem Zugriff sicher sind und ob sich die Daten problemlos wiederherstellen lassen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr gab es bei keiner Gesellschaft Beanstandungen.

Hohe Sicherheitsstandards gelten auch für den Umgang mit der EDV. So gibt es für die Nutzung von E-Mail, Internet und anderen IT-Systemen strenge Richtlinien. Die Mitarbeiter verpflichten sich schriftlich, diese Regeln zu befolgen.

Nicht nur eine reibungslos funktionierende EDV ist für den Geschäftsverlauf der TAKKT-Gesellschaften entscheidend. Auch die ständige telefonische Erreichbarkeit der Vertriebsgesellschaften muss gesichert sein. Deshalb setzt der Konzern spezielle Back-up-Systeme sowie unterbrechungsfreie Versorgungssysteme ein und schützt sich damit gegen Leitungs- und Stromausfälle sowie defekte Telefonanlagen. Außerdem besteht die Möglichkeit, Rufnummern zu anderen Standorten umzuleiten. Das Unternehmen lässt kontinuierlich überprüfen, wie gut die Vertriebsbüros der Gesellschaften für die Kunden erreichbar sind. Aufgrund dieser Tests kann TAKKT seine Beratungskapazitäten flexibel an das Geschäftsvolumen anpassen.

Finanzwirtschaftliche Risiken aktiv gesteuert

Finanzwirtschaftliche Risiken ergeben sich für das Geschäft von TAKKT im Wesentlichen durch sich verändernde Wechselkurse und Zinsniveaus.

Mit Blick auf sich ändernde Wechselkurse sind sogenannte Transaktionsrisiken und Translationsrisiken zu unterscheiden. Transaktionsrisiken entstehen insbesondere aus dem Kauf und Verkauf von Waren in unterschiedlichen Währungen. Der

Konzern ist gegen die Auswirkungen dieser Risiken im Wesentlichen dadurch abgesichert, dass die drei Geschäftsbereiche Produkte in der Regel jeweils in der gleichen Währung beschaffen, in der sie sie verkaufen. Es verbleiben deutlich unter zehn Prozent des Konzernumsatzes, zumeist aus konzerninternen Geschäften, für die ein Transaktionsrisiko aus der Änderung von Wechselkursen besteht. Diese verbleibenden Risiken werden im Konzern im Allgemeinen von der jeweiligen Leistungsgeberin übernommen und abgesichert. Gestützt auf die Umsatzplanungen der einzelnen Gesellschaften werden die offenen Währungspositionen ermittelt und durch den Abschluss von derivativen Finanzinstrumenten, vorzugsweise von Devisentermingeschäften, zu etwa 60 bis 70 Prozent abgesichert. In der Regel werden die prognostizierten Umsätze und Zahlungsströme jeweils für einen Katalogzyklus betrachtet.

Für die Bilanz sowie die Gewinn- und Verlustrechnung des TAKKT-Konzerns sind sogenannte Translationsrisiken aus Wechselkursschwankungen relevant. Sie entstehen, wenn Einzelabschlüsse ausländischer Tochtergesellschaften in die Berichtswährung Euro umgerechnet werden. Diese Risiken werden grundsätzlich nicht gesichert, da sie sich bei TAKKT auf die Struktur der Konzernbilanz und Gewinn- und Verlustrechnung nur unwesentlich auswirken. Allerdings beeinflussen die Wechselkursschwankungen, vor allem des US-Dollars, die absolute Höhe der Kennzahlen.

Negative Auswirkungen aus sich ändernden Zinssätzen stellen für TAKKT ebenfalls Risiken dar. Vor diesen schützt sich der Konzern mit Zinssatzswaps und Zinsscaps. Dabei setzt das Unternehmen die Sicherungsinstrumente im Wesentlichen in Übereinstimmung mit der Laufzeit der Kreditverträge ein – und sichert den Zinssatz langfristiger Kredite somit auch langfristig ab. Das angestrebte Sicherungsniveau liegt bei 60 bis 70 Prozent des Finanzierungsvolumens. Dies begrenzt die negativen Effekte aus Zinserhöhungen, eröffnet aber gleichzeitig auch die Möglichkeit, von Zinssenkungen zu profitieren. Die Entwicklung des Sicherungsvolumens wird vor allem durch die zukünftigen Free-Cashflows bestimmt, die zur Rückführung von Finanzverbindlichkeiten eingesetzt werden können. Eine detaillierte Beschreibung der zum Bilanzstichtag gehaltenen

Sicherungsinstrumente sowie quantitative Angaben zu den Währungs- und Zinsrisiken sind im Anhang auf Seite 112ff. enthalten. Durch den Einsatz der oben genannten Instrumente zur Währungs- und Zinssicherung gibt es für TAKKT keine wesentlichen Preisänderungsrisiken.

Auf Basis einer langfristigen Finanzplanung und sogenannter Covenants überwacht und steuert TAKKT die Solidität der Finanzstruktur. Zu diesen Covenants gehören neben der Entschuldungsdauer beispielsweise auch die Eigenkapitalquote. Für jede dieser Kennzahlen hat TAKKT intern kritische Grenzen festgelegt. Für die Eigenkapitalquote sieht der Konzern die Untergrenze derzeit bei circa 30 Prozent. Mit Blick auf die Gesamtkapitalkosten hält das Management allerdings auch immer ein gewisses Verschuldungsniveau für sinnvoll. Insofern liegt die zum Jahresende 2007 erreichte Eigenkapitalquote im oberen Bereich des von TAKKT angestrebten Korridors. Eine Erläuterung der Covenants befindet sich im Glossar ab Seite 133. Zu den aktuellen Werten wird auf Seite 20ff. dieses Geschäftsberichts verwiesen.

Der Konzern finanziert sich überwiegend aus langfristigen Krediten und verfügt zudem ständig in ausreichendem Maße über freie Kreditlinien. Das externe Wachstum der TAKKT-Gruppe lässt sich so jederzeit und zu günstigen Konditionen realisieren. Die fehlende Verfügbarkeit von Fremdkapital ist daher für TAKKT kein Risiko. Der Finanzbereich der TAKKT beobachtet die Bonitätsentwicklung der Banken regelmäßig und schließt Geschäfte ausschließlich bei Banken erstklassiger Bonität ab. Daher kann ein Liquiditätsrisiko aus der Finanzierung nahezu ausgeschlossen werden.

Überschaubares Personalrisiko

Die Mitarbeiter der TAKKT-Gruppe tragen entscheidend zum nachhaltigen Erfolg des Unternehmens bei. Das gilt für jeden einzelnen Mitarbeiter, denn das Know-how und Engagement jedes Einzelnen wirkt sich direkt oder indirekt auf den Geschäftsverlauf aus. Um weiterhin profitables Wachstum zu generieren, ist TAKKT bestrebt, kontinuierlich neue, hoch qualifizierte Mitarbeiter zu finden und langfristig zu binden. Personalrisiken aufgrund von kurzfristiger Mitarbeiterfluktuation sind gering, da bei TAKKT durchgehend Vertretungsregelungen

Torino Rollcontainer

„Die Schweizer haben lange an der Entwicklung dieses Rollcontainers gearbeitet und etwas ganz Besonderes geschaffen. Mir gefallen die klaren Formen und die verwendeten Materialien. Die Kombination aus Aluminium und Melamin ist elegant und zeitlos schön.“

Gabriele Gompf, Topdeq Service GmbH, Produktmanagerin



* **Torino Rollcontainer**

Bestellnr. 21 839

www.topdeq.de

bestehen, die bei krankheitsbedingtem Ausfall oder Weggang eines Mitarbeiters greifen.

Effiziente Steuerungs- und Kontrollsysteme

Das Management der TAKKT-Gruppe nutzt eine Vielzahl von effizienten Steuerungs- und Kontrollsystemen, um die einzelnen operativen Gesellschaften zu führen. Der Vorstand wird täglich über aktuelle Umsatz- und Auftragszahlen der Tochtergesellschaften informiert. Die Zahlen der Monatsabschlüsse sowie unterjährige Katalogpreiskalkulationen tragen dazu bei, den Rohertrag zu steuern. Spezielle Berichtsformate, die auf wesentliche Kostenkategorien wie zum Beispiel Personal- und Werbekosten ausgerichtet sind, bilden die Basis für ein effizientes Kostenmanagement.

Rechtliche Risiken ohne Einfluss auf die wirtschaftliche Lage

Die Gesellschaften der TAKKT-Gruppe sind im Tagesgeschäft als Kläger und Beklagte an Rechtsstreitigkeiten beteiligt. Diese Verfahren haben aber weder einzeln noch insgesamt wesentlichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Konzerns.

Fazit: Risiken begrenzt

Insgesamt sind die Risiken der TAKKT-Gruppe begrenzt und überschaubar: Auf Basis der derzeit verfügbaren Informationen bestehen nach Einschätzung des Vorstands gegenwärtig keine wesentlichen Einzelrisiken. Auch die Gesamtsumme der einzelnen Risiken gefährdet den Fortbestand des Konzerns nicht.

Prognosebericht

TAKKT wird auch 2008 und 2009 weiter wachsen. Der konsequente Ausbau und die kontinuierliche Optimierung der Produkt- und Serviceangebote bilden dafür beste Voraussetzungen. Zusätzliches Wachstum kann der Konzern über den Einstieg in neue Märkte generieren.

Kein positiver Schub durch Konjunktur

Die konjunkturelle Wachstumsdynamik wird 2008 in Europa nachlassen. Nach einem Anstieg um 2,7 Prozent im Berichtsjahr erwarten Wirtschaftsexperten für die Jahre 2008 und 2009 ein Wachstum der europäischen Wirtschaft von 1,6 beziehungsweise 1,7 Prozent. Für Deutschland wird im Jahr 2008 mit einem Plus von 1,6 Prozent und im Jahr darauf mit einem Plus von 1,5 Prozent gerechnet. Im Berichtsjahr hatte das deutsche Bruttoinlandsprodukt noch um 2,5 Prozent zugelegt. Ursache für die erwartete gedämpfte Entwicklung in Europa insgesamt ist insbesondere die rückläufige Exportdynamik als Resultat der starken Euro-Aufwertung und der Abkühlung der Wirtschaft in den USA. Zusätzliche Risikofaktoren ergeben sich durch die anhaltend hohen Rohstoffpreise sowie die Unsicherheit an den internationalen Kapitalmärkten.

In Nordamerika hat sich die Konjunktur bereits 2007 abgekühlt. Für 2008 ist keine wesentliche Verbesserung zu erwarten, da sich die Risiken aus den Immobilien- und Finanzmärkten nach Einschätzung der Experten verstärkt auf die Gütermärkte auswirken werden. Nach einem Wachstum der nordamerikanischen Wirtschaft von 2,2 Prozent im Jahr 2007 wird für 2008 nur noch mit einem Anstieg von 1,5 Prozent gerechnet. Im Jahr 2009 soll sich das Wachstum wieder auf 2,4 Prozent erhöhen.

Das dynamische Wachstum in Asien wird vermutlich auch noch 2008 und 2009 anhalten. Aufgrund der noch immer sehr überschaubaren Geschäftsaktivitäten in China und Japan wird dies allerdings keine nennenswerten Auswirkungen auf die TAKKT-Gruppe haben.

Insgesamt kann TAKKT also nicht von einem Wachstumsschub aufgrund positiver konjunktureller Einflüsse ausgehen. Trotzdem ist der Vorstand in Bezug auf die weitere Entwicklung

des Unternehmens vorsichtig optimistisch. Vorsichtig, weil die wirtschaftliche Entwicklung der für TAKKT relevanten Regionen unsicher ist. Optimistisch, weil der Konzern das unverändert hohe Potenzial des B2B-Versandhandels weiter ausschöpfen wird. Dazu sollen beispielsweise ein vergrößertes und aktualisiertes Produktangebot sowie ein weiter verbesserter Service in bestehenden Märkten beitragen. Außerdem wird sich die TAKKT-Gruppe in zusätzlichen Märkten etablieren.

Weichen weiter auf Wachstum gestellt

Das Unternehmen ist gut aufgestellt, um auch in einem schwächeren konjunkturellen Umfeld weiter zu wachsen. Der Vorstand geht davon aus, dass die TAKKT-Gruppe 2008 organisch, das heißt bereinigt um Währungskurseffekte sowie Akquisition und die Conney-Desinvestition, einen Zuwachs von mindestens vier Prozent erreicht. Für 2009 rechnet das Unternehmen vor dem Hintergrund einer leicht belebten Konjunkturentwicklung mit einem organischen Wachstum von etwa fünf Prozent.

In den zurückliegenden 20 Jahren konnte TAKKT seinen Umsatz im Durchschnitt um rund zwölf Prozent pro Jahr steigern – zu gleichen Teilen durch Akquisitionen und organisches Wachstum. Das Management ist davon überzeugt, sich auch im mittel- und langfristigen Durchschnitt auf diesem Wachstumspfad bewegen zu können. Sollte das Unternehmen 2008 und 2009 erneut die Möglichkeit erhalten, eine größere Versandhandelsplattform zu akquirieren, können die jeweiligen Wachstumsraten den langfristigen Durchschnitt erheblich übersteigen.

US-Dollar beeinflusst Kennzahlen

TAKKT hat im Berichtsjahr rund 40 Prozent seines Umsatzes in Nordamerika erwirtschaftet. Dadurch haben die Kurschwankungen des US-Dollars einen deutlichen Einfluss auf die in Euro ausgewiesenen Konzernkennzahlen. Ein starker US-Dollar führt, umgerechnet in die Berichtswährung Euro, zu höheren Umsätzen. Entsprechend reduziert ein schwacher US-Dollar den Konzernumsatz. Die konkreten Auswirkungen lassen sich anhand zweier Szenarien verdeutlichen: Steigt der Kurs des US-Dollars im Vergleich zum Vorjahr um fünf Prozent, das heißt der US-Dollar wird schwächer, liegt der in Euro berichtete Umsatzanstieg circa zwei Prozentpunkte unter dem währungsbereinigten Wachstum. Wird der US-Dollar jedoch

Rechaud

„Dieser Rechaud zählt zu Recht zu unseren Topsellern. Das Design aus poliertem Stahl unterstreicht die Hochwertigkeit der Wärmeplatte. Es ermöglicht eine optimale Präsentation der Speisen und überzeugt durch seine einfache Handhabung aufgrund des aufklappbaren Deckels.“

Patti Chesney, Hubert Company, Produktmanagerin



* **Rechaud**

Bestellnr. 26 161
www.hubert.com

um fünf Prozent stärker, liegt der in Euro berichtete Umsatzanstieg um circa zwei Prozentpunkte über dem währungsberinigten Wachstum.

Um diese verzerrenden Währungseffekte besser zu verdeutlichen und um ein objektives Bild von der Geschäftsentwicklung zu geben, informiert der Konzern sowohl in der Berichtswährung als auch währungsberinigt über die Umsatzveränderungen. Zudem werden die Umsatzeffekte von Akquisitionen und Desinvestitionen transparent gemacht. Das gilt für die Quartalsberichte ebenso wie für die Geschäftsberichte. Die Umsatzprognose beruht dabei stets auf währungsberinigten Angaben.

Rohermargen werden verbessert

Die Rohermarge wird sich unter anderem aufgrund der Struktureffekte aus dem Conney-Verkauf leicht verbessern. Experten rechnen allerdings damit, dass sich einige Rohstoffpreise in den Jahren 2008 und 2009 weiter erhöhen. Dieser Anstieg wird sich, wie bereits im Risikobericht dargestellt, nur marginal auf die TAKKT-Gruppe auswirken. Es ist deshalb geplant, dass die Rohermarge auch 2008 und 2009 über der 40-Prozent-Marke liegen wird.

Profitabilität steigt weiterhin

Das effiziente Kostenmanagement von TAKKT schafft die Grundlage, dass der Konzern auch bei einer schwächeren Wirtschaftsentwicklung eine EBITDA-Marge erzielen kann, die innerhalb des ab 2008 auf zwölf bis 15 Prozent angehobenen langfristigen Zielkorridors liegt. Ohne Berücksichtigung von Akquisitionen geht das Unternehmen für 2008 trotz der zu erwartenden leicht abgekühlten Konjunktur von einer Marge in der oberen Hälfte des Zielbereichs aus. 2009 sollte sich die Marge organisch weiter leicht verbessern.

Investitionen leicht über Normalniveau

Das Investitionsvolumen wird 2008 deutlich unter dem Niveau des Vorjahres, aber über dem langjährigen Durchschnitt von ein bis zwei Prozent des Umsatzes liegen. Wesentlicher Grund ist, dass nicht alle im Vorjahr begonnenen Investitionsprojekte auch in 2007 abgeschlossen wurden und entsprechend teilweise in 2008 zu verbuchen sind. Für 2009 wird erwartet, dass das Investitionsvolumen wieder auf das langfristige Durchschnitts-

niveau zurückgeht. Zu den geplanten Maßnahmen im Jahr 2008 zählen neben der Erweiterung der Lagerkapazitäten in Skandinavien und Osteuropa der Ausbau und die Optimierung der EDV-Infrastruktur in Europa und Nordamerika.

Einstieg in neue Märkte

TAKKT plant, seinen Expansionskurs konsequent fortzusetzen. So wird der Konzern zum Beispiel 2008 das Geschäft der K + K America-Tochter Hubert auf Europa übertragen und damit zusätzliche Potenziale in den Kundensegmenten Einzelhandel und Gastronomie erschließen. Voraussichtlich im zweiten Quartal 2008 werden die ersten Kataloge in Deutschland verschickt. Darüber hinaus ist für 2008 auch der Markteintritt von Gaerner in Spanien geplant.

Entwicklung der Geschäftsbereiche

Der Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA wird 2008 mit mindestens sechs Prozent erneut stärker wachsen als die europäische Wirtschaft. Für 2009 wird ein Wachstum in ähnlicher Größenordnung angestrebt.

Im Vergleich zu KAISER + KRAFT EUROPA ist der Geschäftsbereich Topdeq stärker und direkter von Schwankungen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung betroffen. Daher rechnet der Vorstand auf Basis der fehlenden konjunkturellen Impulse in Europa und Nordamerika für 2008 mit einem Wachstum des Geschäftsbereichs in Höhe der jeweiligen Bruttoinlandsprodukte. Für das Jahr 2009 wird mit einem Wachstum von rund fünf Prozent gerechnet.

Die Wachstumsprognose für K + K America ist aufgrund der derzeitigen wirtschaftlichen Entwicklung in Nordamerika mit Unsicherheiten behaftet. Das Management geht aufgrund des

schwierigen konjunkturellen Umfelds für 2008 lediglich von einem organischen Wachstum von drei Prozent aus, welches sich im Folgejahr leicht auf fünf Prozent erhöhen sollte.

Hinsichtlich der Entwicklung der Profitabilität ist das Management zuversichtlich. Die EBITDA-Marge von KAISER + KRAFT EUROPA sollte auch in den nächsten beiden Jahren auf hohem Niveau verbleiben und damit deutlich über dem erneut angehobenen TAKKT-Zielkorridor von zwölf bis 15 Prozent liegen. Die Profitabilität der Topdeq-Gruppe wird weiter kontinuierlich steigen, sodass das angepeilte Ziel einer zweistelligen EBITDA-Marge im Jahr 2010 eventuell bereits 2009 erreicht werden kann.

Die eingeleiteten Maßnahmen bei NBF sowie in der Plant Equipment Group – bestehend aus C&H und Avenue – sollten dazu beitragen, dass die EBITDA-Margen des Geschäftsbereichs K + K America in den nächsten zwei Jahren kontinuierlich steigen und bis 2010 nahe dem Konzern-Zielkorridor liegen werden. Dabei wird die NBF-Gruppe wie geplant bis zum Jahr 2010 eine zweistellige EBITDA-Marge erreichen.

Gewährleistung

Dieser Geschäftsbericht und insbesondere der Prognosebericht enthalten zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen.

Diese vorausschauenden Aussagen stellen Einschätzungen dar, die das TAKKT-Management auf Basis aller ihm zum heutigen Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen getroffen hat. Sollten die zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen oder weitere Risiken eintreten, so können die tatsächlichen Ergebnisse von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen. Eine Gewähr kann das TAKKT-Management für diese Angaben daher nicht übernehmen.

KAISER + KRAFT EUROPA

wachstum

Wer wachsen will, muss wissen, in welche Richtung. Denn nur so können Ressourcen zielgerecht und Erfolg versprechend eingesetzt und bestehende Erfahrungen genutzt werden.

* **Doppelscherenhubwagen**

Bestellnr. 986 205

www.kaiserkraft.de

*



KAISER + KRAFT EUROPA

Weiterhin auf deutlichem Wachstumskurs

Ein hohes Umsatzwachstum, zahlreiche neue Kunden, gestiegene Auftragszahlen und höhere durchschnittliche Auftragswerte sowie neue Rekordergebnisse – KAISER + KRAFT EUROPA setzt seinen Erfolg fort und treibt seine internationale Expansion weiter voran.

Umsatz steigt erneut deutlich

Vor dem Hintergrund eines positiven konjunkturellen Umfelds hat sich KAISER + KRAFT EUROPA auch im Berichtsjahr sehr gut entwickelt. Der Umsatz erhöhte sich gegenüber dem Geschäftsjahr 2006 um 15,2 Prozent auf 519,8 (451,2) Millionen Euro. Währungsbereinigt erreichte der größte Geschäftsbereich der TAKKT-Gruppe ein Umsatzplus von 15,5 Prozent. Fast alle Vertriebsgesellschaften trugen zu diesem dynamischen Wachstum bei und überzeugten mit zweistelligen Umsatzzuwachsrate. Wesentlicher Wachstumstreiber war die erneut gestiegene Zahl der Aufträge. Aber auch der durchschnittliche Auftragswert erhöhte sich.

Die Profitabilität von KAISER + KRAFT EUROPA hat sich trotz der zahlreichen Neugründungen in den Jahren 2005 bis 2007 auf hohem Niveau weiter verbessert. Das EBITDA stieg auf 108,4 (84,9) Millionen Euro – ein Plus von 27,7 Prozent. Die EBITDA-Marge erhöhte sich von 18,8 auf 20,9 Prozent. Dies ist zum einen auf die erneut erhöhte Rohertragsmarge zurückzuführen. Zum anderen führten vor allem die höhere Werbeeffizienz sowie die bessere Kapazitätsauslastung der Versandhandelsinfrastruktur zu diesem Anstieg.

Neue Märkte erschlossen

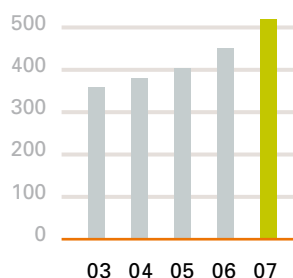
In den Jahren 2005 und 2006 hat der Geschäftsbereich neue Gesellschaften in der Türkei, Rumänien, China und Frankreich gegründet. Mit dem Einstieg von KAISER + KRAFT in den slowakischen Markt setzte die Gruppe 2007 mittels Mehrmarkenstrategie die konsequente internationale Expansion fort. Im Juni des Berichtsjahres wurden dort die ersten Kataloge ver-

schickt. Beim Start in dem aufstrebenden osteuropäischen Land konnte KAISER + KRAFT von den Erfahrungen der Schwestergesellschaft KWESTO profitieren, die bereits seit 2002 vor Ort ist. Die Voraussetzungen für den nachhaltigen Erfolg beider Gesellschaften in der Slowakei sind ausgezeichnet. So expandieren beispielsweise Automobilhersteller und -zulieferer verstärkt in das Land und wollen vor Ort ebenso gut mit Betriebsausstattung versorgt werden wie in Westeuropa.

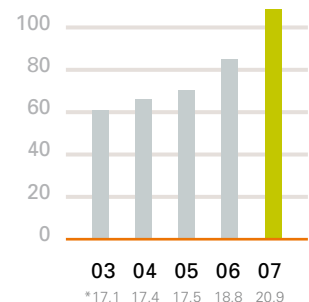
Die hohe Akzeptanz des Angebots in Asien führte dazu, dass die Auflage und die Seitenzahlen der Kataloge in Japan und China erhöht wurden. Der Erfolg der jungen Gesellschaft in China übertrifft dabei die Erwartungen deutlich.

KAISER + KRAFT EUROPA plant, die Präsenz in den osteuropäischen Ländern weiter zu verstärken. Außerdem will die Gruppe ihre erfolgreiche Mehrmarkenstrategie auch in Mittel- und Südeuropa umsetzen. In diesem Zusammenhang hat

Umsatz
in Millionen Euro



EBITDA
in Millionen Euro (Marge in %*)



* **Montagewagen**
Bestellnr. 920 312
www.kaiserkraft.de



Montagewagen

„Der Montagewagen steht stellvertretend für die innovative Produktpalette von EUROKRAFT. Durch den variablen Aufbau und das umfangreiche Zubehör wird er jedem Kundenwunsch gerecht. Und dies in gewohnt hoher Qualität mit fünf Jahren Garantie.“

M. Strobel, KAISER + KRAFT EUROPA, Produktmanager

Gaerner 2008 in Spanien eine neue Gesellschaft gegründet. Im spanischen Markt ist der Geschäftsbereich bereits seit 1989 mit KAISER + KRAFT erfolgreich vertreten.

Das weitere Wachstum des Geschäftsbereichs wird von Erweiterungen der logistischen Kapazitäten an verschiedenen Stand-

orten begleitet. So soll im Frühjahr 2008 die Erweiterung des Versandhandelszentrums in Pfungstadt in Betrieb genommen werden. Zudem wird in 2008 ein größerer Lager- und Verwaltungsstandort für die skandinavische Gerdmans-Gruppe errichtet. Auch in Osteuropa laufen die Vorbereitungen für die Inbetriebnahme zusätzlicher Lagerkapazitäten.

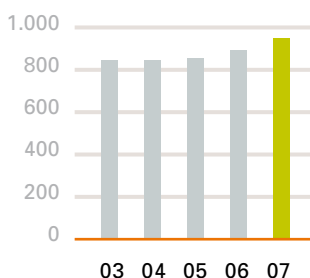
Ein Name ist Programm

KAISER + KRAFT EUROPA hat sich zum europäischen Marktführer im Versandhandel mit Business Equipment entwickelt. Die Geschichte dieses Geschäftsbereichs reicht bis 1945 zurück. In diesem Jahr gründeten Walter Kaiser und Helmut Kraft in Stuttgart eine Firma, die im B2B-Versandhandel in Deutschland Maßstäbe setzte. Rund 20 Jahre später begann die internationale Expansion. Heute ist KAISER + KRAFT EUROPA der größte und erfolgreichste Geschäftsbereich des TAKKT-Konzerns. Er ist in über 20 europäischen und zwei asiatischen Ländern aktiv und beschäftigt 949 Mitarbeiter.

- Zu KAISER + KRAFT EUROPA gehören die Marken KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdmans und KWESTO.
- Das Sortiment umfasst rund 45.000 Produkte.
- Die Eigenmarken *office aktiv* und *EUROKRAFT* stehen für höchste Qualität in den Bereichen Büro-, Betriebs- und Lagerausstattung. Flexibilität bei speziellen Kundenwünschen ist dabei selbstverständlich – auf Anfrage entwickelt das Unternehmen auch Sonderanfertigungen, Kleinserien und Produkte im Corporate Design des Kunden.
- Mit rund 1,1 Millionen Kunden ist der Geschäftsbereich europäischer Marktführer im B2B-Versandhandel für Business Equipment.

Mitarbeiter

Vollzeitbasis – 31. 12.



Alles aus einer Hand

Das TAKKT-Prinzip des One-Stop-Shops erleichtert den Einkauf notwendiger Ausrüstungsgegenstände – von der Büroeinrichtung über die Lager- bis hin zur Betriebsausstattung. Denn bei KAISER + KRAFT EUROPA erhält der Kunde auf Wunsch die ganze Einrichtungspalette aus einer Hand – und das per direkter Lieferung in die Firma. Martin Leusmann, KAISER + KRAFT-Regionaldirektor für Zentral- und Osteuropa, beschreibt die Vorteile dieses Geschäftskonzepts.

Welches sind die großen Pluspunkte des One-Stop-Shops?
Wenn ein Kunde zum Beispiel einen Produktionsstandort neu einrichten möchte, benötigt er Regale und Transportfahrzeuge für das Lager; Tische, Stühle und Aktenschränke für die Büroräume; Spüle und Kühlschrank für die Küche und vieles mehr. Bei KAISER + KRAFT bekommt er alle diese Produkte aus einer Hand. Zudem kann er sie ganz bequem vom Schreibtisch aus bestellen. Entweder nutzt er dafür unsere Online-Portale oder den klassischen Katalog.

Und was, wenn der Kunde bei der Ankunft der Ware feststellt, dass sie nicht passt oder sie ihm doch nicht gefällt?
Kein Problem. Unsere Kunden haben ein 30-tägiges Rückgaberecht und erhalten – sofern gewünscht – den vollen Kaufpreis zurück. Sie gehen also keinerlei Risiko ein. Wenn sie sich zudem vor der Bestellung von unseren Experten beraten lassen, können sie Fehlkäufe schon im Vorfeld nahezu vermeiden.

Aus wie vielen Produkten können Kunden im KAISER + KRAFT-Katalog auswählen? Und wie lässt sich bei dieser Menge die Beratungsqualität sicherstellen?

Unsere über 25.000 Artikel, die die Marke KAISER + KRAFT im Katalog anbietet, kann natürlich niemand alle im Detail kennen. Deshalb haben wir für unsere fünf Produktgruppen jeweils Spezialisten. Ob es um Transport, Lager, Umwelt, Betrieb oder Büro geht – in jedem Bereich können sich unsere Kunden

auf einen kompetenten Berater verlassen. Darüber hinaus fördern wir mit laufenden Schulungen das umfangreiche Wissen unserer Mitarbeiter.

Welche Unternehmen bestellen besonders häufig bei KAISER + KRAFT?

Allen voran das produzierende Gewerbe. Danach folgen Verwaltungen und Sozialeinrichtungen. Interessant ist vielleicht in diesem Zusammenhang, dass von unseren Top-100-Kunden rund 75 Prozent in mehreren Ländern bei uns bestellen.

Das ist ja ein Paradebeispiel für einen internationalen One-Stop-Shop. Wie wollen Sie dieses Prinzip weiterentwickeln, damit es auch in Zukunft attraktiv bleibt?

Wir stellen uns regelmäßig die Fragen: Wie können wir unser Produktangebot erweitern? Wie verändert sich der Markt und was wünscht der Kunde sich? Nur wenn wir unsere Produkte kontinuierlich dem Markt und dem Kundenbedarf anpassen, wird KAISER + KRAFT auch weiterhin so erfolgreich sein wie bisher.

Aber KAISER + KRAFT will nicht nur mit seinem Produktangebot marktführend sein. Von Beratung über CAD-Planung bis hin zu Liefer- und Montageservice wird KAISER + KRAFT seine Dienstleistungsangebote weiter ausbauen und optimieren. Ziel ist es, auch beim Service Nummer eins zu sein.



1.000 Kilogramm

Der Doppelscherenhubwagen ist ein wahres Kraftpaket. In seiner stärksten Ausführung kann er bis zu 1.000 Kilogramm heben. Müssen Mitarbeiter beispielsweise schwere Metallteile bearbeiten, können sie das mit dem Hubwagen auf einer rückschonenden Höhe tun. Der hydraulische Hubzylinder lässt sich mit seinen Pedalen bequem stufenlos heben und senken.

KAISER + KRAFT EUROPA – interessante Fakten zum Geschäftsbereich

- Mit der Sackkarre fing vor mehr als 60 Jahren die Erfolgsgeschichte von KAISER + KRAFT EUROPA an. Heute fehlt dieser praktische Helfer in kaum einem Betrieb und Kunden können auf viele verschiedene Ausführungen zurückgreifen: Ob aus Edelstahl oder Aluminium, zum Treppensteigen oder Zusammenklappen – für jeden Einsatzbereich gibt es das passende Modell.
- Mittlerweile umfasst das Sortiment von KAISER + KRAFT EUROPA rund 45.000 Artikel. Der Geschäftsbereich stellt es aus dem Angebot von circa 500 Lieferanten zusammen. Nicht zu vergessen: die Eigenmarken *office aktiv* und *EUROKRAFT*.
- Die Lagerflächen von KAISER + KRAFT EUROPA betragen über 48.000 Quadratmeter, dies entspricht einer Fläche von circa zehn Fußballfeldern.

Topdeq

design

Designer-Produkte müssen weit mehr als nur schön sein. Sie sollten qualitativ hochwertig und funktional sein sowie hohe Nutzeransprüche erfüllen. Nur Produkte, die dem gerecht werden, haben das Potenzial zum Klassiker.

* **Miss K Tischleuchte**
Bestellnr. 23 231
www.topdeq.de

*



Premiummarke entwickelt sich weiterhin positiv

Die Repositionierung von Topdeq als Premiummarke erwies sich auch 2007 als richtige Entscheidung: Das operative Ergebnis fiel besonders positiv aus. Um den Kundenservice weiter zu verbessern, erhöhte der Geschäftsbereich sowohl in Europa als auch in den USA seine Lagerkapazitäten.

Alle Gesellschaften übertreffen Vorjahresumsatz

Topdeq überzeugte im Berichtsjahr wiederum mit einem deutlichen Wachstum, das neben der konjunkturellen Belebung in Europa im Wesentlichen in der durchgeführten Repositionierung als Premiummarke begründet ist. Der Umsatz stieg auf 91,2 (86,0) Millionen Euro und erhöhte sich damit im Vergleich zum Vorjahr um 6,1 Prozent. Wechselkursbereinigt erreichte die Topdeq-Gruppe einen Umsatzzuwachs von 8,5 Prozent. Alle Gesellschaften haben zu diesem Umsatzanstieg beigetragen. Als besonders erfolgreich erwies sich Topdeq in Belgien, der Schweiz und in Frankreich. Die erst 2006 gegründete österreichische Gesellschaft entwickelte sich besser als erwartet.

Die Zahl der Aufträge ging infolge der Repositionierungsstrategie leicht zurück. Der durchschnittliche Auftragswert erhöhte sich jedoch aufgrund der verstärkten Fokussierung auf hochwertige, designorientierte Ausrüstungsgegenstände deutlich. Gleichzeitig entwickelte sich die Rohertragsmarge des Geschäftsbereichs weiter positiv. Dazu haben auch reduzierte Retourenquoten beigetragen, die durch höhere Produkt- und Servicequalitäten erreicht werden konnten.

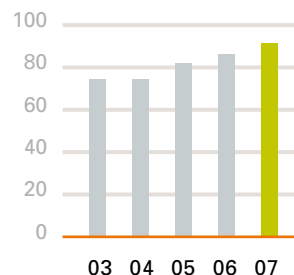
Die Profitabilität entwickelte sich ebenfalls sehr positiv. Dies ist neben der höheren Rohertragsmarge vor allem auf den Wegfall wenig profitabler Kundengruppen im Rahmen der Repositionierung sowie auf zunehmend optimierte Prozesse zurückzuführen. Das EBITDA spiegelt den positiven Trend wider: Der

Wert stieg um 61,7 Prozent auf 7,0 (4,3) Millionen Euro. Entsprechend erreichte die EBITDA-Marge einen Wert von 7,6 (5,0) Prozent. Damit ist der Geschäftsbereich Topdeq dem Ziel des TAKKT-Managements einen großen Schritt näher gekommen, im Jahr 2010 eine zweistellige EBITDA-Marge zu erreichen.

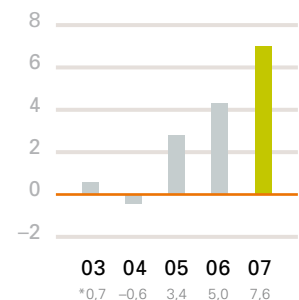
Kundenservice nachhaltig verbessert

Als Premiummarke ist Topdeq verpflichtet, den Kunden einen erstklassigen Service zu bieten. Deshalb nahm zum Beispiel die US-amerikanische Gesellschaft zwei neue Lagerstandorte im Süden (Atlanta) und Westen (Reno) der USA in Betrieb. Mit der nun vorhandenen Drei-Lager-Struktur ist das Unternehmen in der Lage, in den USA die Auslieferung der bestellten Produkte flächendeckend innerhalb von maximal 48 Stunden zu gewährleisten.

Umsatz
in Millionen Euro



EBITDA
in Millionen Euro (Marge in %*)



* **Bombo Stehhocker**
Bestellnr. 12 816
www.topdeq.de



Bombo Stehhocker

„Für mich ist der Bombo Stehhocker ein Highlight. Das Design ist zeitlos und fügt sich in jedes Ambiente ein. Gleichzeitig ist der Bombo bequem, drehbar und variabel in der Höhe. Kurz: Dieser Barhocker ist eine echte Bereicherung für unser Sortiment.“

Thorsten Lemke, Topdeq Service GmbH, Produktmanager

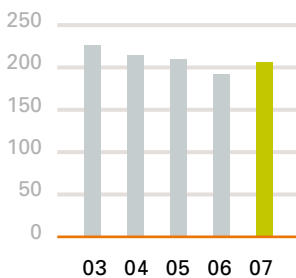
Versandhandelszentrum in Pfungstadt erweitert

Im März 2007 fand der Spatenstich für die Erweiterung des bisherigen Zentrallagers zu einem gemeinsamen Logistikzentrum für Büroausstattung für Topdeq und KAISER + KRAFT EUROPA statt. Topdeq hatte das Versandhandelszentrum bisher gemietet und im ersten Quartal 2007 erworben. Die seitdem entfallenen Mietaufwendungen trugen ebenfalls zur Steigerung der EBITDA-Marge bei.

Das neue, geschäftsbereichsübergreifende, europäische Logistikzentrum für Büroausstattung umfasst eine Fläche von rund 30.000 (vor Erweiterung: 18.000) Quadratmetern und schafft Kapazitäten für weiteres Wachstum, die Ausweitung des internationalen Einkaufs sowie die Erhöhung der Zahl der direkt ab Lager verfügbaren Produkte.

Mitarbeiter

Vollzeitbasis – 31. 12.



Klassisches Design – zeitlos schön

Topdeq gehört seit 1994 zur TAKKT-Gruppe. Der Geschäftsbereich bietet seinen Kunden eine exklusive Auswahl hochwertiger designorientierter Büromöbel und Accessoires. Damit richtet sich das Unternehmen vor allem an Firmen aus dem Dienstleistungsbereich. Im Angebot sind unter anderem Klassiker namhafter Designer wie Philippe Starck oder Sir Norman Foster. Gesellschaften in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, Frankreich, den USA, Belgien und Österreich beliefern rund 500.000 Kunden.

- Rund 2.500 Produkte können Topdeq-Kunden via Katalog und Internet bestellen.
- 206 Mitarbeiter kümmern sich um die Beschaffung und den Versand der Produkte für die Büroausstattung.
- Dank eines dicht gespannten Logistiknetzwerks garantiert Topdeq einen Lieferservice innerhalb von 24 Stunden in Europa und von maximal 48 Stunden in den USA.

Immer „up to date“ mit Topdeq

Welche Produkte bringen dem Kunden einen Vorteil, sehen zugleich hervorragend aus und sind eine willkommene Ergänzung zum vorhandenen Sortiment? Das sind die drei wesentlichen Fragen, die das Topdeq-Team beantworten muss, bevor es ein Produkt in den Katalog aufnimmt.

„Einfach nur schön“ oder „besonders praktisch“ reicht bei Topdeq nicht aus. Sämtliche Produkte im Sortiment müssen verschiedenen Anforderungen standhalten. „Alle 2.500 Produkte erfüllen hohe Ansprüche an Kundennutzen, Design, Qualität und Funktion“, sagt Delphine Jean, Geschäftsführerin Marketing von Topdeq Service. Dabei dreht sich keineswegs alles nur um aktuelle Trends. Dauerhafte Trends sind für Topdeq sehr wichtig. Viele Produkte sind zeitlose Klassiker und schon seit zehn Jahren im Katalog. „Innovative Designlösungen rund ums Büro und Aktualität werden von unseren Kunden erwartet. Neue Funktionen, Techniken und Anforderungen an die Ergonomie und die Umweltverträglichkeit machen auch eine Anpassung unseres Sortiments notwendig“, erläutert Jean.

Potenzielle Klassiker erkennen

Zu den Bestsellern aus dem Hause Topdeq zählen vor allem Systemmöbel und Stühle. Ein wahrer Klassiker erinnert an die Zeit des französischen Königs Ludwig des Vierzehnten. Der transparente Stuhl „Louis Ghost“ lädt zum Niederlassen in barockem Ambiente ein. „Büromöbel sind Investitionen in die Zukunft, keine kurzlebigen Modeerscheinungen“, sagt Jean. Doch ob sie Potenzial zum echten Klassiker haben, hängt von verschiedenen Faktoren ab. „Moderne Klassiker überzeugen durch die Harmonie der Form und des Inhalts und sprechen eine zeitlos gültige Formensprache“, erläutert Jean. Oft stammen sie von Designern mit einer enormen Kreativität und Schaffenskraft wie Eileen Gray, Achille Castiglioni oder Philippe Starck.

Bürolösungen mit Design

Berühmte Namen und Design-Preise sind keine Garantie für die richtige Produktauswahl. Sie bieten eine Orientierung und eine Vorabauswahl über designstarke Angebote. Das heißt bei der Auswahl geht es in erster Linie um die beste Zusammenstellung von Produkten, die im Büro optimal zum Einsatz kommen können. Wenn diese darüber hinaus noch mit Designpreisen wie dem Red Dot Design Award, dem Designpreis der Bundesrepublik Deutschland, dem Compasso d'oro oder dem Best of Neocon ausgezeichnet sind, dann ist das nur hilfreich. „Sie steigern den Bekanntheitsgrad der Produkte und geben unseren Kunden Sicherheit, die richtige Wahl getroffen zu haben“, sagt Jean.

Neue Trends aufspüren

Ein Trend ist zwar nur ein Kriterium von vielen, die dafür verantwortlich sind, ob ein Produkt ins Topdeq-Sortiment aufgenommen wird oder nicht. Doch alle Topdeq-Mitarbeiter, die für den Einkauf verantwortlich sind, müssen sich kontinuierlich auf dem Laufenden halten. „Unser Team besucht regelmäßig die einschlägigen Messen, liest Fachzeitschriften und hält die Augen stets offen“, so Jean. Auch für das Jahr 2008 hat der Einkauf Tipps und Trends ausgemacht. „Klar auf dem Vormarsch ist die Farbe weiß – besonders in Kombination mit warmen Holztönen. Auch mit glänzenden Oberflächen wie Glas, Chrom und Lack in Schwarz und Weiß liegen Topdeq-Kunden 2008 goldrichtig.“ So der Tipp von Topdeq – dem Design-Spezialisten in Sachen Büromöbel und Accessoires.



1 roter Punkt

Star(c)kes Design verdient einen Preis. Die raffinierte Tischleuchte Miss K wurde deshalb auch mit dem Red Dot Design Award ausgezeichnet. Die von Philippe Starck entworfene Lampe wirkt im ausgeschalteten Zustand kühl und verschlossen. Ist das Licht an, erstrahlt das Gesamtkunstwerk geheimnisvoll. Das metallisierte Kunststoffkleid macht es möglich.

Topdeq – interessante Fakten zum Geschäftsbereich

- Regelmäßig informiert sich Topdeq über neue Designprodukte und Trends weltweit. Allerdings müssen die Produkte einen Hersteller gefunden haben und bereits getestet worden sein, um es in den Topdeq-Katalog zu schaffen.
- Dabei gilt es verschiedene Hürden zu nehmen: Beispielsweise muss ein Produkt für alle Märkte kompatibel sein. Ausnahmen gibt es nur bei elektrischen Geräten, die mit landesspezifischen Steckern ausgestattet sind. Ansonsten gleichen sich die Produkte im Verbundkatalog für jedes Land.
- Die 2.500 Sortimentsartikel stammen von aktuell rund 200 Herstellern. Die Besonderheit: Der Geschäftsbereich hält alle Produkte in eigenen Lagern bereit, um Kunden in kürzester Zeit beliefern zu können.
- Einzelne Artikel, wie beispielsweise ein beliebter Bürostuhl-Klassiker, sind bereits seit fast 20 Jahren im Katalog.

K + K America

konzentration

Sich auf das Wesentliche zu konzentrieren ist ein wichtiger Baustein des Erfolgs. Erfolgreich ist somit der, der das Entscheidende erkennt, indem er das Bisherige überdenkt.

* **Sicherheitsfasstrichter**

Bestellnr. 74 235

www.chdist.com

*



US-Konjunktur beeinflusst Geschäftsentwicklung

Trotz schwacher Konjunktur konnte K + K America organisch leicht zulegen. Aus strategischen Gründen verkaufte der Geschäftsbereich die Konzerngesellschaft Conney und stellte den Verkauf an Privatkunden innerhalb der NBF-Gruppe ein. Die Integration von NBF verläuft weiterhin erfolgreich und trägt bereits erste Früchte.

Profitabilität in schwierigem Umfeld gesteigert

Die Zahlen des Geschäftsbereichs K + K America für das Geschäftsjahr 2007 sind durch den Verkauf von Conney zum 30. September 2007 aber auch die schwierige konjunkturelle Lage in den USA beeinflusst. Der Umsatz ging von 528,8 auf 513,0 Millionen US-Dollar zurück – ein Minus von 3,0 Prozent. Umgerechnet in die Berichtswährung Euro fällt die Abnahme mit 10,9 Prozent auf 375,6 (421,5) Millionen größer aus. Bereinigt um die Effekte aus dem Conney-Verkauf stiegen die Umsätze auf US-Dollar-Basis dagegen um 2,0 Prozent. Dies ist auf gestiegene durchschnittliche Auftragswerte zurückzuführen. Insgesamt hat die seit mehreren Quartalen zu beobachtende geteilte Geschäftsentwicklung weiter Bestand: Sehr erfreulich ist insbesondere die gegen den Trend positive Entwicklung der NBF-Gruppe. Auch Hubert konnte deutlich zulegen. Diese beiden Sparten sprechen schwerpunktmäßig Kunden an, die im Dienstleistungssektor tätig sind. Hingegen konnten C&H in den USA und Avenue in Kanada nicht an die Entwicklung des Vorjahres anknüpfen. Positiv bleibt aber die Entwicklung von C&H in Mexiko.

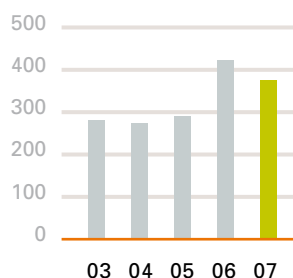
Das EBITDA sank von 39,3 Millionen Euro im Jahr 2006 auf 36,1 Millionen Euro im Berichtsjahr – ein Minus von 8,2 Prozent. Die EBITDA-Marge liegt mit 9,6 (9,3) Prozent leicht über dem Vorjahresniveau. Diese Verbesserung ist das Resultat aus einer gestiegenen Rohertragsmarge und einem einmaligen Conney-Entkonsolidierungserfolg in Höhe von 1,4 Millionen Euro. Gegenläufig waren Mehraufwendungen in Zusammenhang mit der Einführung der neuen gemeinsamen IT-Plattform zu verzeichnen. Bereinigt um Conney sowie den Entkonsolidierungserfolg hätte die EBITDA-Marge einen Wert von 9,5 Prozent erreicht.

Conney verkauft und NBF-Integration fortgesetzt

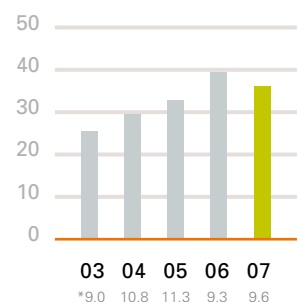
Zum Ende des dritten Quartals veräußerte K + K America die Gesellschaft Conney für rund 48 Millionen US-Dollar beziehungsweise rund 34 Millionen Euro an einen Finanzinvestor. Das Unternehmen vertreibt im Wesentlichen Verbrauchsartikel aus den Bereichen Arbeitssicherheit und Erste Hilfe. Mit diesem Schritt folgt TAKKT der Strategie, sich auf den B2B-Versandhandel mit langlebigen und wenig preissensitiven Ausrüstungsgegenständen zu konzentrieren. Weitere Details dazu befinden sich im Anhang auf Seite 123.

Mit dem Erwerb des führenden US-Büromöbelversenders NBF konnte TAKKT sich Anfang 2006 noch stärker im expansiven Dienstleistungssektor etablieren. Die Integration der NBF-Gruppe verlief im Berichtsjahr weiter plangemäß. Das Unternehmen hat sein Portfolio um Privatkunden bereinigt, die unter der reinen Internet-Marke FurnitureOnline.com umworben wurden. Der Grund für diesen Schritt: Private Auftraggeber sind weniger

Umsatz
in Millionen Euro



EBITDA
in Millionen Euro (Marge in %*)





* **Sicherheitsschrank**

Bestellnr. L5136

www.avenuesupply.com

Sicherheitsschrank

„Die feuerfesten Sicherheitsschränke entsprechen den höchsten Anforderungen und sind besonders für die Lagerung von leicht entflammaren Stoffen und ätzenden Flüssigkeiten geeignet. Damit sind sie ideal für Unternehmen, die mit gefährlichen Materialien arbeiten.“

Bill Stout, Avenue Industrial Supply Co. Ltd., Produktmanager

loyal und weisen höhere Retourenquoten und Forderungsausfälle auf; zudem ist das Absatzpotenzial pro Kunde bei Gewerbekunden ungleich höher als bei Privatbestellern. Entsprechende Umsatzrückgänge wurden durch deutliche Zuwächse mit den bestehenden Geschäftskunden mehr als ausgeglichen. Im Berichtsjahr erreichte NBF bereits ein Margenniveau von 8,6 (6,7) Prozent und ist auf einem guten Weg, bis 2010 eine zweistellige EBITDA-Marge zu erreichen.

Implementierung der gemeinsamen IT-Plattform fortgesetzt

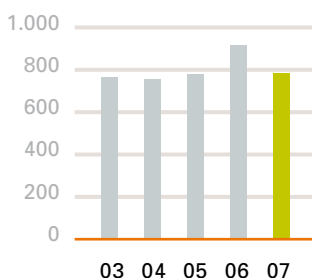
Seit 2005 entsteht bei K + K America eine neue EDV-Plattform für Finanzbuchhaltung, Marketing und Warenwirtschaft. Nach-

dem die Plattform 2006 in einzelnen Pilotgesellschaften eingeführt wurde, begann im Berichtsjahr die weitere Optimierungsphase. Nach einigen Anpassungen in der IT-Projektorganisation geht der TAKKT-Vorstand nunmehr davon aus, dass die notwendigen Umstellungsmaßnahmen erkannt worden sind und diese bis Ende 2008 umgesetzt werden.

Darüber hinaus wird Hubert ab Mitte 2008 mit seinem erfolgreichen Geschäftsmodell auch in Europa tätig. Der Versand des ersten Katalogs ist für Mai geplant. In Deutschland hat Hubert seinen Sitz in Pfungstadt.

Mitarbeiter

Vollzeitbasis – 31. 12.



Nordamerikanischer Marktführer

Das Angebot von K + K America richtet sich an Industrie-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen sowie Handwerksbetriebe, öffentliche Einrichtungen, Behörden, Schulen und Kirchen. 787 Mitarbeiter kümmern sich um die rund 1,3 Millionen Kunden des Geschäftsbereichs. Während C&H Distributors, C&H Productos Industriales und Avenue Industrial Supply vor allem Betriebs- und Lagerausstattung anbieten (Sparte Plant Equipment), handelt Hubert vor allem mit Ausrüstungsgegenständen für den Einzelhandel und die Gastronomie (Sparte Specialties). Der seit 2006 zur Gruppe gehörende US-Marktführer für Büroausstattung, NBF, ergänzt dieses Angebot optimal (Sparte Office Equipment).

- Der Geschäftsbereich beliefert Kunden in den USA, Kanada und Mexiko.
- Insgesamt umfasst das Sortiment der drei Sparten 87.000 Artikel.
- K + K America unterhält sieben Lager in den USA und Kanada.

Service auf allen Kanälen

Profimesser, Pizzableche, Platzteller: Rund 30.000 Artikel umfasst der aktuelle Katalog des nordamerikanischen Versandhändlers Hubert. Die Tochtergesellschaft von K + K America versorgt Einzelhandel und Gastronomie mit professionellem Equipment. Seit 1998 können Hubert-Kunden in Nordamerika ihre Produkte auch online bestellen. Bart Kohler, CEO der Full-Service-Company, über E-Commerce und die aktuellen Entwicklungen im Versandhandel.

Die Produktpalette von Hubert wird jährlich größer. Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Kunden stets den Überblick behalten?

Das ist in der Tat eine Herausforderung. Wir müssen das Lese- und Suchverhalten unserer Kunden kennen, um sie schnell zum gewünschten Produkt zu leiten. Bei einem klassischen Katalog funktioniert das über ein gut strukturiertes Inhaltsverzeichnis. Auf unserer Website nutzen wir seit Juli 2007 eine hochmoderne Suchsoftware, die auch bei anderen Unternehmen der TAKKT-Gruppe zum Einsatz kommt. Sie macht die Suche nach einem Produkt über verschiedene Kriterien sehr komfortabel.

In den USA verzeichnet Hubert seit mehreren Jahren hohe Wachstumsraten. Führen Sie das auf den anhaltenden Boom im Online-Handel zurück?

Unter anderem. Mittlerweile machen wir rund 20 Prozent unseres Umsatzes über unser Onlineportal. Besonders erfreulich ist, dass wir über diesen Vertriebskanal überproportional viele Neukunden gewinnen. Wir erreichen so heute Firmen, die noch nie zuvor etwas über unsere Kataloge geordert haben.

Welche Vorteile bietet E-Commerce Ihren Kunden?

Auf unserem Shoppingportal können unsere Kunden rund um die Uhr bestellen. Zudem können sie sich dort ausführlicher über unsere Produkte informieren als in einem gedruckten Katalog. Viele Artikel sind in einer 360-Grad-Ansicht dargestellt. Nicht zuletzt: Wer online einkauft, bleibt stets über den Bearbeitungsstatus seiner Bestellung auf dem Laufenden.

Hat der klassische Katalog demnach bald ausgedient?

Nein, im Gegenteil. Obwohl das Internetgeschäft überproportional wächst, drucken wir jedes Jahr mehr Kataloge. Die Kombination von Internet und Katalog schafft zahlreiche Synergien. Viele unserer Kunden blättern zunächst im Katalog, informieren sich dann über spezielle Produkte im Internet und greifen schließlich zum Telefonhörer, um die Waren zu bestellen. Gerade größere Bestellungen vertrauen viele unserer Kunden lieber einer menschlichen Stimme an als einem Computer. Kurz: Jeder Vertriebskanal hat seine Berechtigung – als Kombination sind sie besonders gefragt.

Hubert bietet seinen Kunden auch individualisierte Onlineportale – sogenannte E-Procurement-Lösungen. Welche Vorteile bieten sie?

Insbesondere Großunternehmen mit mehreren Standorten steuern und dokumentieren damit ihre Einkaufsprozesse. Sie können zum Beispiel für jeden Mitarbeiter einen Warenwert festlegen, bis zu dem er eigenständig bestellen darf. Zugleich sorgt der Zugriff auf eine gemeinsame Plattform für Transparenz im gesamten Prozess. Zusätzlich kann das Unternehmen individuelle Marketingaktionen in sein Onlineportal integrieren.

Worauf werden Sie als erfolgreicher Versandhändler bei der Vermarktung Ihrer Produkte künftig besonders achten müssen?

Das Geheimnis des Erfolgs liegt im perfekten Service. Wir müssen die Bedürfnisse unserer Kunden kennen, damit diese schnell und kostengünstig die richtige Ware bestellen können.



165 Grad Fahrenheit

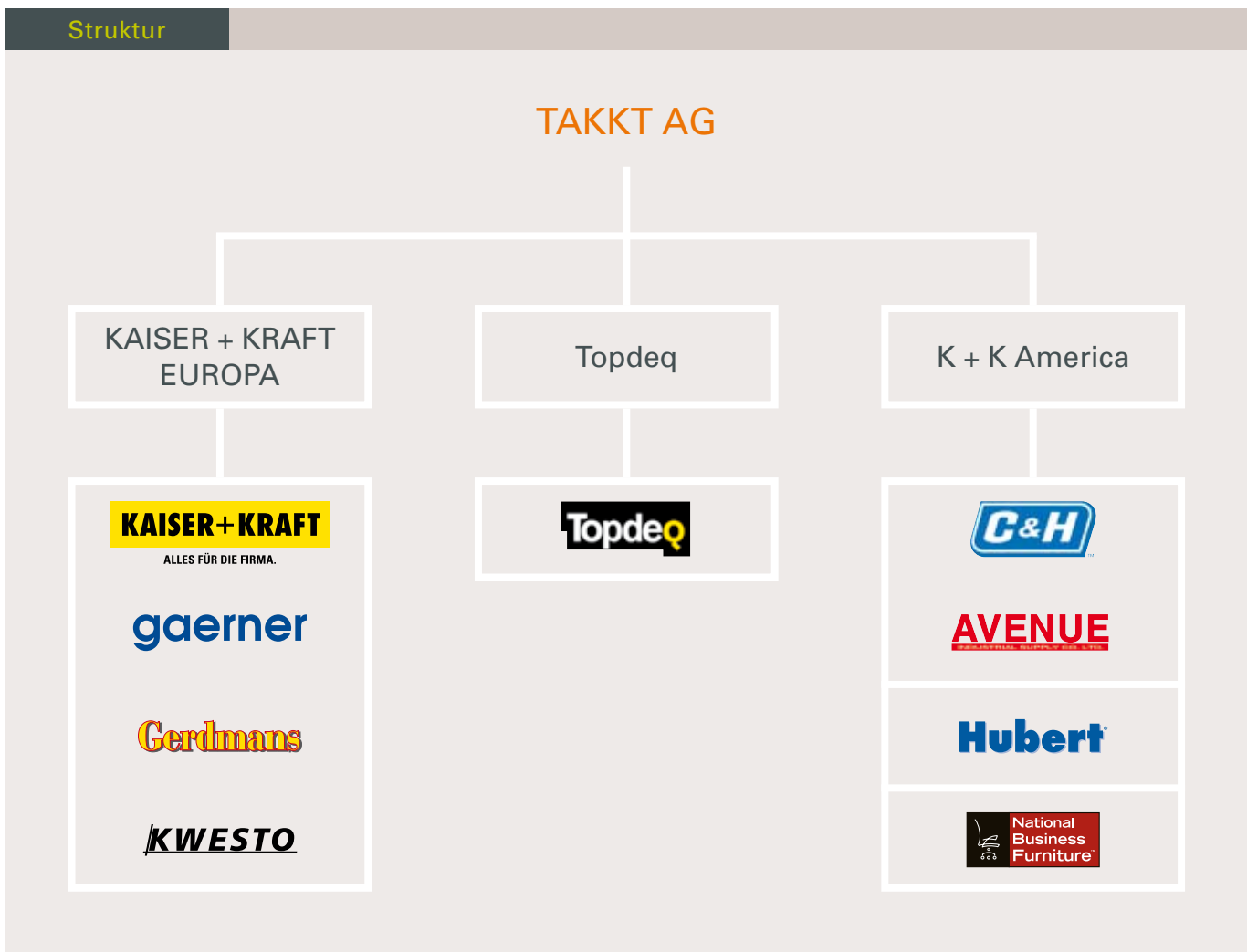
Im Umgang mit Chemikalien ist Brandschutz ein besonders wichtiges Thema. Der Stahltrichter von K + K America bietet zuverlässigen Schutz. Bei einer Umgebungstemperatur von über 165 Grad Fahrenheit (73,9 Grad Celsius) schließt sich der Sicherheitsdeckel automatisch. Läge der Wert höher, könnten sich manche Substanzen bereits entzünden. Zudem lässt er sich verriegeln und verhindert damit versehentlichen oder unbefugten Zugriff.

K + K America – interessante Fakten zum Geschäftsbereich

- Das älteste Produkt im Sortiment ist ein praktisches Stahlregal.
- Insgesamt umfasst das Angebot des Geschäftsbereichs 87.000 Artikel. Über 500 Lieferanten stehen hinter dem umfangreichen Sortiment von K + K America.
- Um den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden, bietet K + K America Produkte in verschiedenen Ausführungen. Das Produkt mit den meisten Varianten sind Spinde. Es gibt sie in zehn Farben, mit 28 verschiedenen Fächergrößen sowie zehn Fächeralternativen.
- Geliefert wird überallhin wo Kunden bestellen – auch in die arktische Tundra. Ein gefährliches Unterfangen, wenn die Trucks bei Temperaturen von –30 bis –55 Grad Celsius die Lieferungen über zugefrorene Seen und Flüsse transportieren.

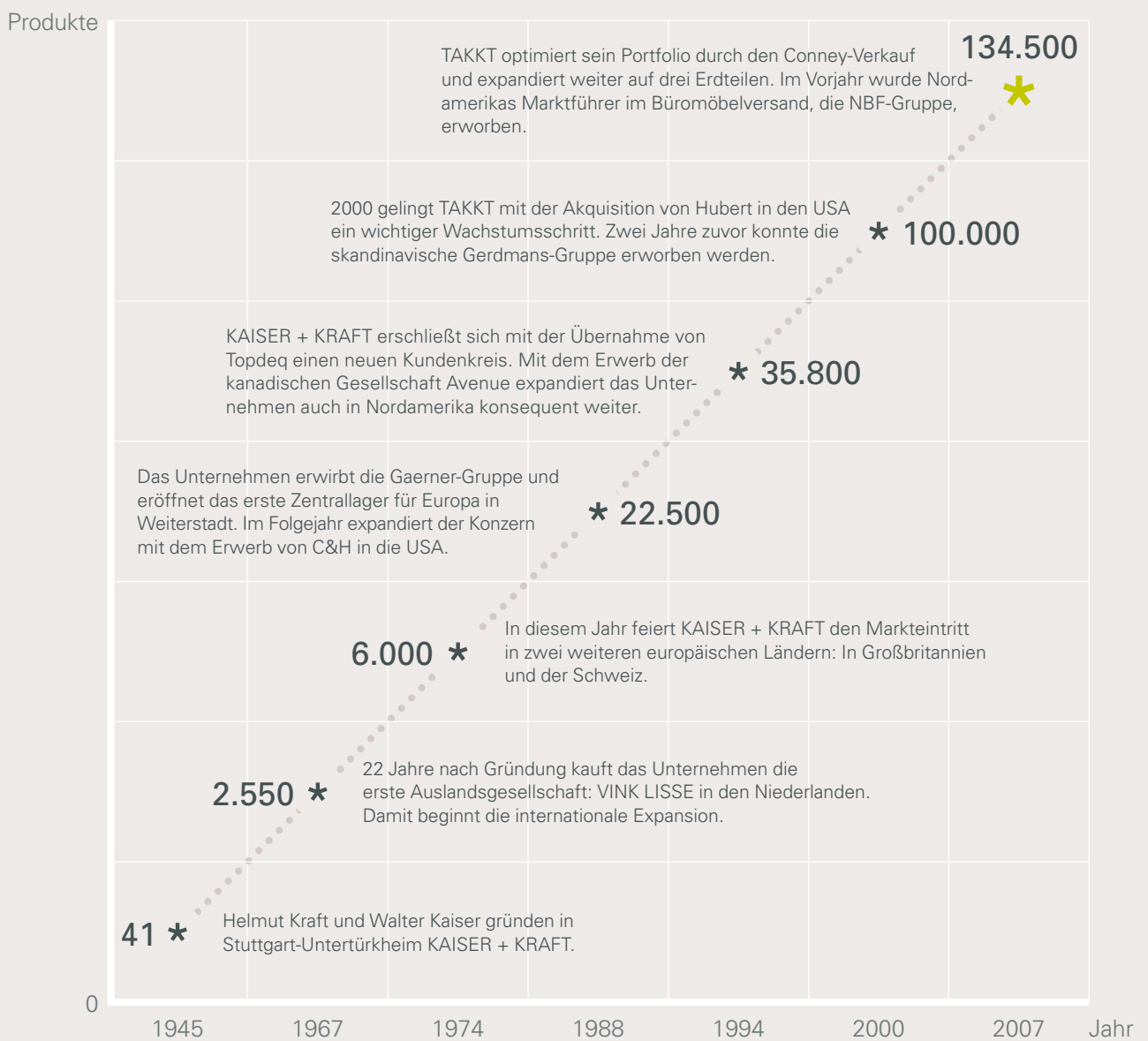
Erfolgreiche Konzernstruktur mit Potenzial

Die Vertriebsgesellschaften der drei TAKKT-Geschäftsbereiche KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America richten sich mit einem vielfältigen Produktangebot an ihre jeweiligen Zielgruppen. Ihre Service-Holdings kümmern sich um die effiziente Bereitstellung von IT- und logistischer Infrastruktur, die Zusammenstellung der Sortimente und die Katalogproduktion. Die TAKKT AG als strategische Führungsgesellschaft der Gruppe steuert den Know-how-Transfer zwischen den Geschäftsbereichen. Diese Konzernstruktur erlaubt vielfältige Expansionen in neue Märkte, ohne die Komplexität der Steuerung drastisch zu erhöhen. Bester Beweis dafür ist die Vielzahl erfolgreicher Neugründungen der letzten Jahre.



Erfolgreiche Expansion mit diversifiziertem Produktportfolio

Entwicklung





Transparenz

Eine transparente Finanzkommunikation erfüllt vielfältige Ansprüche: Sie ist schnell, offen und verständlich. Damit stärkt sie die Glaubwürdigkeit des Unternehmens nach innen und außen.

Aktionäre profitieren überdurchschnittlich vom Unternehmenserfolg

Kontinuität und Transparenz kennzeichnen den Dialog der TAKKT AG mit allen Kapitalmarktteilnehmern. Beim renommierten Investor-Relations-Preis des Wirtschaftsmagazins „Capital“ wurde der Konzern für seine vorbildliche Investor-Relations-Arbeit im Berichtsjahr als einziges Unternehmen mit dem Prädikat „herausragend“ ausgezeichnet.

Transparente und umfassende Kommunikation

Für TAKKT ist es selbstverständlich, alle Kapitalmarktteilnehmer zeitnah und umfassend über alle aktuellen Geschäftsentwicklungen zu informieren. Das gilt für institutionelle Aktionäre und Privatanleger, Kreditinstitute und Finanzanalysten sowie potenzielle Investoren. Dabei ist die Website www.takkt.de aufgrund ihrer Aktualität ein wichtiges Kommunikationsinstrument. Hier finden Interessenten unter anderem Quartalsberichte, Geschäftsberichte, Ad-hoc- und Pressemeldungen, Roadshow-Präsentationen sowie Erläuterungen zu Corporate Governance. Außerdem beantwortet TAKKT im Internet häufig gestellte Fragen zum Unternehmen und seiner Entwicklung und publiziert den Finanzkalender mit sämtlichen Veröffentlichungsterminen sowie den anstehenden Roadshows.

TAKKT legt darüber hinaus großen Wert darauf, den Kapitalmarkt schnellstmöglich über Quartalsergebnisse zu informieren. Die Daten werden rund vier Wochen nach Ende des jewei-

gen Quartals veröffentlicht. Nach Bekanntgabe der Quartalszahlen haben Interessierte zudem die Möglichkeit, in Telefonkonferenzen Fragen an Mitglieder des Vorstands zu richten. Auch unabhängig von diesen Terminen besteht für alle Anleger die Möglichkeit, sich telefonisch oder durch Besuch der Konzernzentrale in Stuttgart über die Geschäftslage und Strategie des Unternehmens zu informieren. Davon machen insbesondere institutionelle Anleger, aber auch Privatinvestoren Gebrauch.

Enger Kontakt zu Investoren

Das Unternehmen stellte Ende März 2007 die endgültigen Zahlen für das Jahr 2006 im Rahmen der Bilanzpressekonferenz in Stuttgart und der Analystenkonferenz in Frankfurt am Main vor. Darüber hinaus präsentierte sich TAKKT erneut an den wichtigen internationalen Finanzplätzen. So zählte TAKKT zu den Teilnehmern von Kapitalmarktkonferenzen in Frankfurt am Main und in New York. TAKKT veranstaltete zusätzlich Roadshows in

Aktienkennzahlen TAKKT-Konzern nach IFRS	2003	2004	2005	2006	2007
Ergebnis pro Aktie (EPS) in Euro	0,33	0,44	0,68	0,84	1,07
Cashflow pro Aktie (CPS) in Euro	0,71	0,83	0,90	1,12	1,39
Dividende in Euro	0,10	0,15	0,15	0,25	0,80*
Ausschüttungsquote in Prozent	30,8	33,8	22,0	29,6	74,7
Anzahl ausgegebener Aktien in Millionen	72,9	72,9	72,9	72,9	72,9
Eigenkapitalquote in Prozent	32,8	39,6	46,1	47,7	58,6
Schlusskurs 31.12. in Euro	5,90	7,75	9,50	13,15	11,90
Höchstkurs in Euro	6,01	7,95	9,70	14,27	15,49
Tiefstkurs in Euro	3,50	5,92	7,25	9,31	11,78
Börsenwert 31.12. in Millionen Euro	430,1	565,0	692,6	958,6	867,5

*davon 0,32 Euro Basisdividende und 0,48 Euro Sonderdividende

London, Paris, Edinburgh, Zürich, Wien und Frankfurt am Main. Mit diesen erneut gesteigerten Aktivitäten zielt das Unternehmen darauf, seine Kontakte zu potenziellen Investoren zu steigern und die Zahl der Anleger zu erhöhen. Im regionalen Umfeld der Stuttgarter Unternehmenszentrale nahm TAKKT zusätzlich an einer Privatkundenveranstaltung teil, um noch mehr Privatanleger für die TAKKT-Aktie zu interessieren und damit die Investorenbasis zu stärken. Bei allen Investor-Relations-Aktivitäten ist das Topmanagement stets eng miteingebunden.

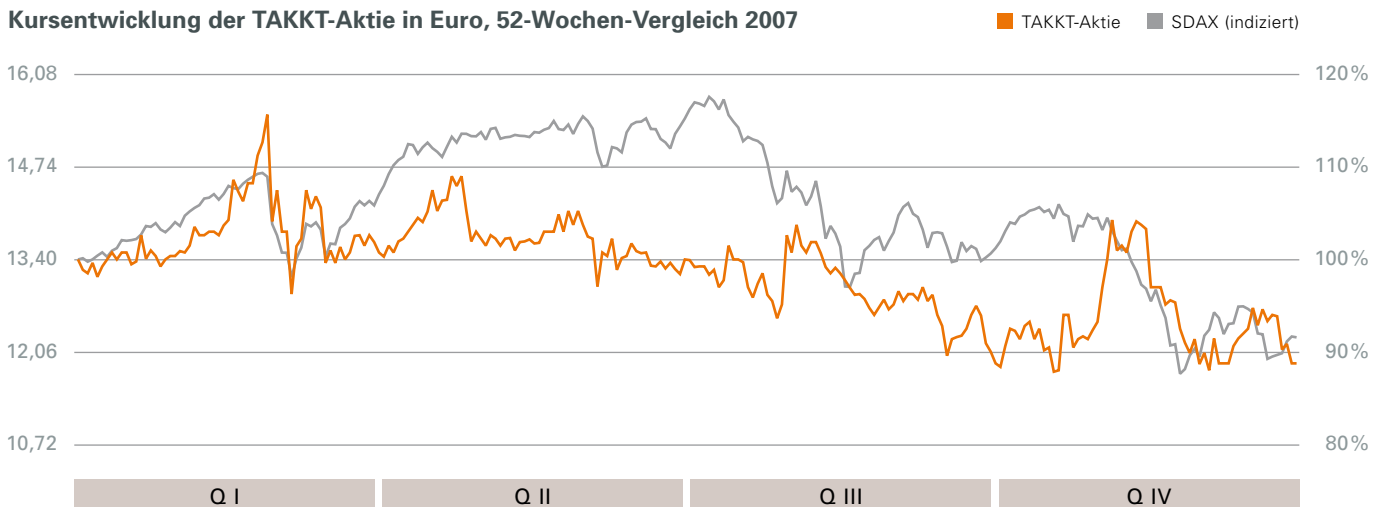
Ausgezeichnete Investor-Relations-Arbeit

Die Finanzkommunikation von TAKKT ist sehr darauf bedacht, Entwicklungen und Sachverhalte stets an derselben Stelle sowie in gleicher Form zu erläutern. Sollte es Veränderungen gegenüber dem Vorjahr geben oder sich Sondereffekte auf die

Entwicklung im Berichtszeitraum auswirken, werden diese Veränderungen an der jeweiligen Stelle erklärt. Außerdem stellt TAKKT Akquisitions- beziehungsweise Desinvestitionseffekte transparent dar. Dafür steht im Berichtsjahr das Beispiel des Verkaufs von Conney.

Der Konzern wurde 2007 für seine intensive, kontinuierliche und transparente Investor-Relations-Arbeit zum dritten Mal vom Wirtschaftsmagazin „Capital“ ausgezeichnet. TAKKT belegte nach zwei dritten Plätzen in den Jahren 2005 und 2006 im Berichtsjahr den ersten Platz im Bereich SDAX. Von 194 deutschen und europäischen Aktiengesellschaften aus EUROSTOXX 50, DAX, MDAX, TecDAX und SDAX erhielt der Konzern als einziges Unternehmen mehr als 450 von 500 möglichen Punkten – und damit die Note „herausragend“.

Kursentwicklung der TAKKT-Aktie in Euro, 52-Wochen-Vergleich 2007



Mit dieser exzellenten Bewertung hat TAKKT Maßstäbe gesetzt. Das gilt für die Bereiche Aussagekraft, Glaubwürdigkeit, Transparenz und Geschwindigkeit der Informationsbereitstellung gleichermaßen.

Hauptversammlung erneut gut besucht

An der achten ordentlichen Hauptversammlung der TAKKT AG am 4. Mai 2007 nahmen mehr als 450 Aktionäre und Gäste teil. Die Aktionäre stimmten mit großer Mehrheit dem Vorschlag des Vorstands zu, die Dividende von 15 auf 25 Cent pro Aktie zu steigern.

Während der Hauptversammlung wurden sechs neue Aufsichtsratsmitglieder gewählt und damit der Beschluss der Hauptversammlung 2006 umgesetzt, den Aufsichtsrat von neun auf sechs Mitglieder zu reduzieren. Außerdem ermächtigten die Anteilseigner den Vorstand erneut, TAKKT-Aktien im Umfang von bis zu zehn Prozent des Grundkapitals zu erwerben. Diese Möglichkeit hat die Unternehmensleitung bislang nicht genutzt. Darüber hinaus beschlossen die Aktionäre eine Satzungsänderung zur Übersendung von Informationen an Aktionäre, die dem Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (TUG) gerecht wird. Die Neufassung der Satzung der TAKKT AG ist unter www.takkt.de nachzulesen.

Dividende soll deutlich steigen

Für die TAKKT AG ist es selbstverständlich, die Aktionäre fair am Ergebnis und am Cashflow des Unternehmens zu beteiligen. Gleichzeitig will und muss sich TAKKT aber auch finanzielle Freiräume für weiteres profitables Wachstum offenhalten. Vorstand und Aufsichtsrat werden deshalb bei der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2007 am 7. Mai 2008 vorschlagen, die reguläre Dividende um 28,0 Prozent auf 32 Cent pro Aktie zu erhöhen. Zusätzlich soll der Verkaufserlös von Conney in Form einer einmaligen Sonderdividende in Höhe von 48 Cent je Aktie an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Damit setzt der TAKKT-Konzern seine verlässliche Dividendenpolitik konsequent fort. Die Ausschüttungsquote der Basisdividende entspricht damit auch 2007 circa 30 Prozent des Eigenanteils am Periodenergebnis.

Die überaus solide Bilanz und das stabile Geschäftsmodell des TAKKT-Konzerns ermöglichen auch zukünftig eine faire Beteiligung der Aktionäre an Ergebnis und Cashflow des Unternehmens. Ob in Folgejahren neben der Basisdividende auch Sonderdividenden ausgezahlt werden können, hängt somit davon ab, ob der Konzern größere wertsteigernde Akquisitionen oder andere Investitionen finanzieren muss.

Die TAKKT AG in der Presse

TAKKT kehrt deutlich mehr aus

■ Die Aktionäre der TAKKT AG dürfen sich auf eine deutlich höhere Ausschüttung für das Jahr 2006 freuen
(Börsen-Zeitung, 22.03.2007)

Versandhändler TAKKT erzielt Rekordergebnis

■ Der Stuttgarter Konzern ist mit seiner Strategie der Internationalisierung erfolgreich
(Stuttgarter Zeitung, 23.03.2007)

TAKKT auch für 2007 optimistisch

■ Der börsennotierte Stuttgarter Büromöbelversender TAKKT will nach dem Rekordjahr 2006 auch in diesem Jahr Umsatz und Ergebnis steigern
(Ludwigsburger Kreiszeitung, 23.03.2007)

SDAX. Überzeugendes TAKKT-Gefühl

■ Mit der Botschaft „Ziele übertroffen, profitabel gewachsen“ sorgt Vorstandschef Georg Gayer für gute Stimmung
(Capital 14/2007, 21.06.2007)

TAKKT erhöht die Schlagzahl

■ Prognose nach drittem Quartal angehoben – Europa kompensiert US-Schwäche – Aktie zieht kräftig an
(Börsen-Zeitung, 31.10.2007)

TAKKT: Schritt für Schritt

■ Wie bei seinen Produkten arbeitet TAKKT auch bei Umsatz und Ertrag: mit System
(Focus, 45/2007, 05.11.2007)

Das sagen die Analysten über TAKKT

Value creation at its best

Wertsteigerung in Bestform
(Oppenheim Research, 23.03.2007)

TAKKT Delivering – growth, cash and value creation

TAKKT liefert – Wachstum, Geld und Wertsteigerung
(Dresdner Kleinwort, 18.04.2007)

B2B-Versender mit beeindruckendem Wachstums-momentum

(DZ-Bank, 22.06.2007)

Strong Europe to compensate US

Starkes Europa gleicht USA aus
(Berenberg Bank, 26.07.2007)

Wachstumstrend weiterhin „inTAKKT“

(Landesbank Baden-Württemberg, 02.08.2007)

Steigerungspotenzial für die EBITDA-Marge auch in den kommenden Jahren

(M. M. Warburg & Co, 31.10.2007)



* **Zweischalige Waage**

Bestellnr. 102 896

www.hubert.com

verantwortung

Ein Konzern ist sowohl seinen Kunden als auch seinen Investoren und Mitarbeitern verpflichtet. Verantwortung ist daher eine wesentliche Voraussetzung für eine ausgewogene und erfolgreiche Unternehmensführung.

- 64** Corporate Governance
- 68** Bericht des Aufsichtsrats
- 73** Mitglieder des Aufsichtsrats

Für TAKKT willkommene Verpflichtung

Das Kernelement der Unternehmensführung für TAKKT ist Verantwortung. Diese prägt den Unternehmensalltag genauso wie die Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat und die Kommunikation mit den Anteilseignern.

Zentrales Anliegen der TAKKT

Verantwortungsvolle Unternehmensführung hat im TAKKT-Konzern Tradition – nicht erst, seitdem es den Deutschen Corporate Governance Kodex gibt. Dieses Handeln spiegelt sich zum Beispiel in der zeitnahen Information von Aufsichtsrat und Anteilseignern über aktuelle Entwicklungen wider. Grundlage für die effiziente Kommunikation sind flache und direkte Führungsstrukturen mit klaren Verantwortlichkeiten auf allen Ebenen. Zudem hat TAKKT ein umfassendes, aktives Risikomanagement-System installiert, das ständig überprüft und optimiert wird. Es ist damit ein wichtiger Baustein für den nachhaltigen Erfolg von TAKKT. Dadurch gelingt es dem Konzern nicht nur, vorhandene Arbeitsplätze zu sichern, sondern auch neue zu schaffen. Zum Thema Risikomanagement und Finanzkommunikation erfahren Interessenten auf den Seiten 27 bis 32 beziehungsweise auf den Seiten 58 bis 61 weitere Details.

Teamwork als wesentlicher Erfolgsfaktor

Die Zusammenarbeit von Vorstand und Aufsichtsrat ist von Vertrauen und dem gemeinsamen Willen, erfolgreich zu sein, geprägt und damit eine wichtige Voraussetzung für das profitable Wachstum von TAKKT. Der Aufsichtsrat nimmt seine Pflicht, das Management zu beraten und zu überwachen, mit großem Engagement wahr und unterstützt damit den Erfolg von TAKKT in hohem Maße. Zudem hat das Gremium einen Genehmigungsvorbehalt bei wesentlichen Entscheidungen des Konzerns wie zum Beispiel im letzten Jahr über die

Veräußerung von Conney oder auch den Ausbau der Lagerinfrastruktur in Europa. Außerdem ist es Aufgabe des Aufsichtsrats, den Wirtschaftsprüfer gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung zu beauftragen. Diesen Pflichten kommt der Aufsichtsrat mit großem Verantwortungsbewusstsein nach. Die Anteilseigner der TAKKT AG entscheiden über die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder. Die entsprechende Regelung ist in der Satzung der TAKKT AG enthalten und auf der Website www.takkt.de einsehbar.

Umfassende Informationsmöglichkeiten für die Aktionäre

TAKKT bietet den Anteilseignern die Möglichkeit, wann immer sie es für notwendig halten, Fragen an Vorstand und Aufsichtsrat der TAKKT AG zu stellen oder gegenüber den beiden Gremien Kritik zu äußern. Stehen Entscheidungen an, die von Aktionären zu genehmigen sind, können diese ihr Stimmrecht persönlich ausüben oder einen Bevollmächtigten damit beauftragen.

Am Corporate Governance Kodex orientiert

Vorstand und Aufsichtsrat der TAKKT AG bekennen sich ausdrücklich zu den Zielen und Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Deshalb unterzeichneten beide Gremien im Dezember 2007 erneut die Erklärung, dass sie den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex in ihrer neuesten Form gemäß Paragraph 161 AktG weitgehend folgen. Interessierte finden diese Entsprechenserklärung nebenstehend im Wortlaut und unter www.takkt.de.

Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG zum 31. Dezember 2007:

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“ in der Fassung vom 14. Juni 2007 entsprochen wird. Vorstand und Aufsichtsrat erklären weiter, dass seit Abgabe der letzten Erklärung den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der jeweils gültigen Fassung entsprochen wurde. Davon gelten folgende Ausnahmen:

1. In Ziffer 4.2.4 empfiehlt der Deutsche Corporate Governance Kodex, dass die Gesamtvergütung für jedes Vorstandsmitglied, aufgeteilt nach erfolgsunabhängigen, erfolgsbezogenen und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung, unter Namensnennung offen gelegt wird, soweit nicht die Hauptversammlung mit Dreiviertelmehrheit anderweitig beschlossen hat. Diese Angaben erfolgen bei der TAKKT AG nicht individualisiert, da die Hauptversammlung vom 31. Mai 2006 für die Dauer von fünf Jahren einen solchen Beschluss gefasst hat.
2. In Ziffer 5.3.2 empfiehlt der Deutsche Corporate Governance Kodex, dass der Aufsichtsrat einen Prüfungsausschuss (Audit Committee) einrichtet. Bei der TAKKT AG ist kein Prüfungsausschuss gebildet. Da der Aufsichtsrat der TAKKT AG mit sechs Mitgliedern vergleichsweise klein ist, sehen Auf-

sichtsrat und Vorstand nach wie vor keinen Bedarf, einen Prüfungsausschuss für das Gremium einzurichten.

3. In Ziffer 5.3.3 empfiehlt der Deutsche Corporate Governance Kodex, dass der Aufsichtsrat einen Nominierungsausschuss einrichtet. Bei der TAKKT AG ist kein Nominierungsausschuss gebildet. Da der Aufsichtsrat der TAKKT AG mit sechs Mitgliedern vergleichsweise klein ist, sehen Aufsichtsrat und Vorstand auch keinen Bedarf, einen Nominierungsausschuss für das Gremium einzurichten.
4. In Ziffer 5.4.7. Absatz 3 empfiehlt der Deutsche Corporate Governance Kodex, dass die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder sowie die an die Aufsichtsratsmitglieder gezahlten Vergütungen oder gewährten Vorteile für persönlich erbrachte Leistungen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, individualisiert im Corporate Governance Bericht ausgewiesen werden sollen. Diese Angaben erfolgen bei der TAKKT AG nicht individualisiert.

Stuttgart, 31. Dezember 2007

Für den Aufsichtsrat und den Vorstand der TAKKT AG

Dr. Klaus Trützschler, Vorsitzender des Aufsichtsrats
 Georg Gayer, Vorstandsvorsitzender

DCGK

Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex (DCGK)

Die im September 2001 von der Bundesregierung eingesetzte Kommission hatte zunächst die Aufgabe, einen „Code of Best Practice“ für verantwortliche Unternehmensführung in Deutschland zu entwickeln. Den entsprechenden Kodex hat das Gremium dem Gesetzgeber im Februar 2002 vorgelegt. Seit Juli desselben Jahres sind kapitalmarktorientierte Unternehmen gesetzlich zu einer Entsprechenserklärung verpflichtet, in der sie angeben, inwieweit sie die Empfehlungen des Kodex angewandt haben. Die Leitlinien werden jährlich von der Kommission geprüft und verbessert.

Der Deutsche Corporate Governance Kodex enthält unter anderem Empfehlungen zur Zusammensetzung des Aufsichtsrats und zu den Aufgaben der Hauptversammlung. Ziel ist es, deutschen Unternehmen einen verbindlichen Rahmen für gute Corporate Governance vorzugeben. Gleichzeitig sollen die geltenden Regeln so transparent wie möglich gemacht werden – sowohl in der Bundesrepublik als auch im Ausland. Investoren und Aktionäre erhalten zudem Kriterien, anhand derer sie die Unternehmensführung bewerten können.

Mehr Informationen unter:
www.corporate-governance-code.com

TAKKT weicht nur in wenigen Punkten von der Erklärung ab. Der Konzern informiert nicht über die Bezüge einzelner Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder. TAKKT nennt die Gesamtvergütung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Aufteilung der Vorstandsvergütung in fixe und variable Bestandteile auf den Seiten 66f. und 125 dieses Geschäftsberichts. TAKKT ist davon überzeugt, dass individuellere Angaben keine größere Aussagekraft besäßen und zudem in die Privatsphäre der betroffenen Aufsichtsrats- und Vorstandsmitglieder eingreifen würden. Die TAKKT-Aktionäre teilen diese Überzeugung. Sie lehnten bei der Hauptversammlung 2006 für die folgenden fünf Jahre die individualisierte Offenlegung der Vorstandsvergütungen ab. Auch die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder wird bei TAKKT nicht individualisiert angegeben.

Der Aufsichtsrat hält es nicht für notwendig, einen eigenen Prüfungsausschuss einzurichten und hat in der Septembersitzung auch beschlossen, von einem Nominierungsausschuss abzusehen. Wesentlicher Grund ist die Tatsache, dass der Aufsichtsrat mit sechs Mitgliedern schlank und effektiv besetzt ist und alle Mitglieder sowohl in die Prüfungsarbeit wie auch in die Nominierung neuer Aufsichtsratsmitglieder einbezogen werden sollen.

Wert- und leistungsorientierte Vorstandsvergütung

Der Vorstand stellt mit seiner Arbeit die Weichen für den nachhaltigen Erfolg der TAKKT AG. Die Vorstandsmitglieder erhalten deshalb eine Vergütung, die ihrer Aufgabe und Verantwortung entspricht. Außerdem orientiert sich die Vergütung an der wirt-

schaftlichen Lage des Konzerns. Der Personalausschuss des Aufsichtsrats hat deshalb ein entsprechendes Vergütungsmodell entwickelt, das sich aus fixen und variablen Komponenten zusammensetzt. Das Fixgehalt bemisst sich an den Leistungen des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seinen Erfahrungen und an den marktüblichen Konditionen. Die variable Vergütung besteht aus einem Ergebnis- sowie einem Strategiebonus. Die Möglichkeit, diese Boni zu erhalten, soll die Vorstandsmitglieder dazu motivieren, Wachstum, Profitabilität und Wert der TAKKT AG nachhaltig zu steigern – zum Wohle der Aktionäre und der TAKKT-Mitarbeiter.

Der Ergebnisbonus orientiert sich am Erreichen von Cashflowzielen und ist eher wachstumsorientiert. Allerdings lassen sich beispielsweise auch mithilfe überteuerter Akquisitionen hohe Cashflowsteigerungen erzielen. Hier setzt der Strategiebonus auf EVA®-Basis (Economic Value Added®) an. Er setzt Anreize, ein langfristig profitables Wachstum zu erzielen und die Verzinsungsanforderungen der Fremd- und Eigenkapitalgeber zu erfüllen.

Aktioptionen sind bei der TAKKT AG kein Bestandteil der Vorstandsvergütung. Dies wird sich auch in Zukunft nicht ändern.

Weitere Informationen zum Vergütungssystem des Vorstands finden Interessierte auf der Homepage www.takkt.de.

Anteilsbesitz und meldepflichtige Geschäfte

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats besaßen zum 31. Dezember 2007 mit 5.369 (21.158) Aktien stets deutlich unter einem Prozent der ausgegebenen TAKKT-Aktien.

Gemäß Paragraph 15a WpHG müssen Führungskräfte (sowie ihnen eng verbundene natürliche oder juristische Personen) eines deutschen börsennotierten Unternehmens dem jeweiligen Unternehmen und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) melden, wenn sie im Laufe eines Kalenderjahres Aktien oder sich darauf beziehende Finanzinstrumente in Höhe von mehr als 5.000 Euro erwerben oder verkaufen. Im Berichtsjahr wurden keine meldepflichtigen Geschäfte durchgeführt.

Vergütungen des Vorstands (in Tausend Euro)	2007
Gehälter und sonstige kurzfristige Leistungen	2.721
davon variabel	1.748
Vorsorge für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	172
Sonstige langfristige Leistungen	40
	2.933

Bericht des Aufsichtsrats



Alexander von Witzleben

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Damen und Herren,

dem TAKKT-Konzern ist es auch im abgelaufenen Geschäftsjahr gelungen, sein dynamisches Umsatz- und Ertragswachstum überzeugend fortzusetzen. Diese vorbildliche Entwicklung beruhte nicht allein auf den günstigen konjunkturellen Rahmenbedingungen. Der nachhaltige Erfolg wird maßgeblich durch den weit überdurchschnittlichen Einsatz der Mitarbeiter sowie das zukunfts- und erfolgsorientierte Handeln des Vorstands geprägt. Der Aufsichtsrat hat ihn, wie es seine Pflicht ist, dabei nach Kräften unterstützt.

Aktiv am Geschäftsverlauf beteiligt

Der Aufsichtsrat tagte im Berichtsjahr an fünf Terminen. Bei den vier regulären Quartalstreffen ging es vor allem um den aktuellen Geschäftsverlauf, die Entwicklung der neu gegründeten Gesellschaften sowie die Integration der National Business Furniture-Gruppe. Bei einer außerordentlichen Sitzung, die Ende Juli 2007 in Düsseldorf stattfand, stand ausschließlich der Verkauf von Conney auf der Tagesordnung. In der Sitzung im September befasste sich der Aufsichtsrat zudem eingehend mit dem Neubau des Lager- und Bürogebäudes in Markaryd, Schweden. Die behandelten Themen zeigen, dass sich der TAKKT-Aufsichtsrat intensiv in das operative Geschäft des Konzerns einbringt.

Der Personalausschuss tagte im Geschäftsjahr 2007 dreimal. Wesentliche Punkte waren der Inhalt von Vorstandsverträgen und der Bericht über die Vergütungsentwicklung des Vorstands. Dem Personalausschuss gehörten bis zum Ende der Hauptversammlung am 4. Mai 2007 die Herren Prof. Dr. Trützscher, Dr. Schadt und Dr. Cordes an und seit der anschließenden konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats die Herren Prof. Dr. Trützscher, von Witzleben und Prof. Dr. Dres. h.c. Picot.

Partnerschaftliche Zusammenarbeit fortgesetzt

Wie in den Vorjahren wurde der Aufsichtsrat auch im Berichtsjahr vom Vorstand regelmäßig schriftlich und mündlich sowie zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Punkte hinsichtlich Planung, Geschäftsentwicklung, Risikolage, Risikomanagement, Compliance sowie über die Strategie des Unternehmens informiert. Wir erhielten ausführliche Informationen zu den jeweiligen Sachverhalten, die über den gesetzlich geforderten Umfang hinausgehen. Zusätzliche Nachfragen wurden vom Vorstand unverzüglich beantwortet. Neben den regelmäßigen Aufsichtsratssitzungen setzte uns ein monatlicher Kurzbericht über aktuelle Entwicklungen in Kenntnis. Darüber hinaus benachrichtigte das Management den Aufsichtsratsvorsitzenden auch außerhalb der Sitzungstermine über wesentliche Ereignisse und Vorhaben. Diese Informationen wurden in der nächsten Aufsichtsratssitzung an die anderen Mitglieder des Gremiums weitergegeben. Der gemeinsame Wille, TAKKT nachhaltig erfolgreich zu machen, hat Aufsichtsrat und Vorstand dazu veranlasst, alle relevanten Themen offen und ergebnisorientiert zu diskutieren. Standen Sachverhalte auf der Tagesordnung, die vom Aufsichtsrat zu entscheiden sind, haben wir die erforderlichen Beschlüsse zeitnah gefasst.

Corporate Governance Kodex prägt das Handeln

Der Aufsichtsrat sieht es als seine Pflicht an, seinen Kontrollaufgaben kontinuierlich mit hoher Intensität nachzukommen. Dieser Selbstverpflichtung werden wir uns natürlich auch weiterhin stellen und damit maßgeblich zur verantwortungsvollen Unternehmensführung im TAKKT-Konzern beitragen. In diesem Zusammenhang haben wir zum 31. Dezember 2007 gemeinsam mit dem Vorstand wiederum die Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex unterzeichnet. Interessenten finden dazu sowie zum Vergütungssystem für den TAKKT-Vorstand im vorliegenden Geschäftsbericht auf den Seiten 64f. und 125 detaillierte Erläuterungen.

Veränderungen im Aufsichtsrat

Bei der Hauptversammlung im Mai 2006 beschlossen die Aktionäre, die Zahl der Aufsichtsratsmitglieder von neun auf sechs zu reduzieren. Die bisherigen neun Mitglieder beendeten mit Ende der

Hauptversammlung 2007 ihre Amtszeit regulär. Bei der Neuwahl gemäß der geänderten Satzung folgten die Anteilseigner den Vorschlägen des Aufsichtsrats und beriefen folgende Herren in das Gremium: Dr. Eckhard Cordes, Michael Klein, Thomas Kniehl, Prof. Dr. Dres. h.c. Arnold Picot, Prof. Dr. Klaus Trützscher und Alexander von Witzleben. Die Herren Walter Flammer, Dieter Kämmerer, Julian Matzke und Dr. Dieter Schadt schieden aus dem Aufsichtsrat aus. Wir möchten uns für ihr hohes Engagement und ihre gute Arbeit zum Wohle unseres Unternehmens herzlich bedanken. In der an die Hauptversammlung anschließenden konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats wurde Herr Prof. Dr. Trützscher zum Vorsitzenden und Herr von Witzleben zu seinem Stellvertreter gewählt. In seiner Dezember-Sitzung hat der Aufsichtsrat beschlossen, dass zum 1. Januar 2008 Herr von Witzleben den Vorsitz übernimmt und Herr Prof. Dr. Trützscher als sein Stellvertreter fungiert. Mit diesem Wechsel wird der veränderten Zuständigkeit für TAKKT im Vorstand der Franz Haniel & Cie. GmbH als TAKKT-Mehrheitsaktionärin Rechnung getragen.

Im November 2007 haben wir erneut die Effizienz unseres Gremiums geprüft. Die Mitglieder bewerteten die Arbeit und die Kompetenz des Aufsichtsrats anhand von detaillierten Fragebögen. Zu den Ergebnissen dieser Befragung gab es im Dezember eine ausführliche Aussprache. Dabei haben wir festgestellt, dass sich die Effizienz unseres Gremiums auf hohem Niveau nochmals gesteigert hat.

Veränderungen im TAKKT-Vorstand

Im Juli 2007 legte Thomas A. Loos sein Amt als Vorstand der TAKKT AG aus gesundheitlichen Gründen nieder. Bis zur Berufung eines Nachfolgers übernimmt der TAKKT-Vorstandsvorsitzende Georg Gayer kommissarisch die Aufgaben von Thomas A. Loos. Der Aufsichtsrat wünscht unserem ehemaligen Vorstandsmitglied alles Gute und dankt für die erfolgreiche Zusammenarbeit.

Dividende soll deutlich ansteigen

Der Aufsichtsrat wird sich gemeinsam mit dem Vorstand bei der bevorstehenden Hauptversammlung dafür aussprechen, die Basisdividende um 28,0 Prozent auf 32 Cent pro Aktie zu erhöhen.

Zusätzlich soll der Verkaufserlös von Conney in Form einer Sonderdividende in Höhe von 48 Cent je Aktie an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Unsere Anteilseigner erhalten also für das Geschäftsjahr 2007 eine sehr attraktive Verzinsung für ihr eingesetztes Kapital und profitieren von der guten Ertragslage sowie dem hohen Cashflow des Konzerns.

Konzern- und Jahresabschluss genehmigt

Die Hauptversammlung hat die Dr. Ebner, Dr. Stolz & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, mit der Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr 2007 beauftragt. Die Prüfungsschwerpunkte lagen für die TAKKT AG auf der Bewertung der Finanzanlagen und Rückstellungen sowie der Vollständigkeit und Richtigkeit des Anhangs. Für den Konzern konzentrierte sich die Prüfung auf die risikoorientierte Durchsicht des Reportings der lokalen Wirtschaftsprüfer, die Entkonsolidierung von Conney, die Kapitalkonsolidierung, Impairment-Tests, die Zwischengewinneliminierung sowie den Konzernanhang. Die Prüfer haben den Jahresabschluss der TAKKT AG, den Konzernabschluss sowie den zusammengefassten Lagebericht der TAKKT AG und des Konzerns geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. In diesem Zusammenhang wurde auch das Risikomanagementsystem der TAKKT-Gruppe überprüft und dessen Eignung bestätigt. Die verantwortlichen Abschlussprüfer nahmen an der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats teil. Sie informierten die Mitglieder über die wichtigsten Ergebnisse der Prüfung und beantworteten weiterführende Fragen.

Der Aufsichtsrat hat das Ergebnis der Abschlussprüfung eingehend überprüft und diesem in der Bilanzsitzung zugestimmt. Außerdem prüfte das Gremium den Konzernabschluss, den Jahresabschluss der TAKKT AG, den damit zusammengefassten Lagebericht der TAKKT AG und des Konzerns sowie den Vorschlag über die Verwendung des Bilanzgewinns. Dabei wurde von den Aufsichtsratsmitgliedern nichts beanstandet. Damit ist der Jahresabschluss der TAKKT AG und des Konzerns festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Gewinnverwendung schließt sich der Aufsichtsrat an. Zudem genehmigt er den zusammengefassten Lagebericht und insbesondere die Beurteilung zur weiteren Entwicklung des Konzerns.

Abhängigkeitsbericht vom Aufsichtsrat gebilligt

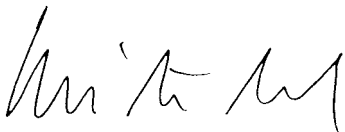
Die Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, hielt auch im Berichtsjahr die Mehrheit der TAKKT-Aktien. Aus diesem Grund hat der Vorstand dem Aufsichtsrat gemäß Paragraf 312 AktG für das Jahr 2007 einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie den hierzu von der Dr. Ebner, Dr. Stolz & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, nach Paragraf 313 AktG verfassten Prüfungsbericht vorgelegt. Da die Prüfung keine Beanstandungen ergab, erteilte der Abschlussprüfer folgenden Bestätigungsvermerk: „Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass erstens die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind und zweitens bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Der Aufsichtsrat hat den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und den entsprechenden Prüfungsbericht geprüft und gemäß Paragraf 314 AktG gebilligt. Das Gremium erhob keine Einwände gegen diesen Bericht und die darin enthaltene Schlussklärung des Vorstands, die im Lagebericht auf Seite 17 nachzulesen ist.

Dank an unsere Aktionäre, Mitarbeiter und den Vorstand

Wir danken den Aktionärinnen und Aktionären der TAKKT AG für das in den Aufsichtsrat gesetzte Vertrauen. Unser Dank gilt aber in besonderem Maße den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des TAKKT-Konzerns für ihren weit überdurchschnittlichen Einsatz im Jahr 2007. Dem Vorstand danken wir für die vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Stuttgart, im März 2008



Alexander von Witzleben, Vorsitzender des Aufsichtsrats

Mitglieder des Aufsichtsrats

Alexander von Witzleben (ab 4. Mai 2007)

Vorsitzender ab 1. Januar 2008

Stellv. Vorsitzender vom 4. Mai 2007 bis 31. Dezember 2007

Mitglied des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH

Prof. Dr. Klaus Trützschler

Stellv. Vorsitzender ab 1. Januar 2008

Vorsitzender bis 31. Dezember 2007

Mitglied des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH

Dr. Dieter Schadt (bis 4. Mai 2007)

Stellv. Vorsitzender bis 4. Mai 2007

Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH

Dr. Eckhard Cordes

Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH

Vorsitzender des Vorstands der Metro AG

Walter Flammer (bis 4. Mai 2007)

Ehemaliger Bereichsleiter Organisation der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH

Dieter Kämmerer (bis 4. Mai 2007)

Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der GEHE AG

Michael Klein

Non-Executive-Chairman der Rapp Collins GmbH, Agentur für Direct Marketing

Thomas Kniehl

Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT GmbH

Julian Matzke (bis 4. Mai 2007)

Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT GmbH

Prof. Dr. Dres. h.c. Arnold Picot

Universitätsprofessor



* **Nass-/Trockensauger**
Bestellnr. 600 204
www.kaiserkraft.de

Leistung

Der Unternehmenserfolg in Zahlen:
Für einen positiven Abschluss müssen
alle Beteiligten dauerhaft überzeugende
Leistungen erbringen.

- 76** Gewinn- und Verlustrechnung
des Konzerns
- 77** Konzernbilanz
- 78** Entwicklung des Konzerneigen-
kapitals
- 79** Kapitalflussrechnung des Konzerns
- 81** Segmentberichterstattung
- 85** Konzernanhang

Gewinn- und Verlustrechnung des TAKKT-Konzerns, Stuttgart, vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007 nach IFRS
(in TEUR)

	Anhang	2007	2006
Umsatzerlöse	(1)	986.207	958.499
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		311	86
Andere aktivierte Eigenleistungen		30	85
Gesamtleistung		986.548	958.670
Materialaufwand		578.820	569.173
Rohertrag		407.728	389.497
Sonstige betriebliche Erträge	(2)	8.368	6.456
Personalaufwand	(3)	112.309	115.378
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(4)	161.460	161.094
EBITDA		142.327	119.481
Abschreibungen auf Sachanlagen und andere immaterielle Vermögensgegenstände	(5)	17.356	14.325
EBITA		124.971	105.156
Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte		0	0
EBIT		124.971	105.156
Erträge/Aufwendungen aus Equity-Beteiligungen		0	0
Übriges Finanzergebnis	(6)	-49	-110
Zinsergebnis	(7)	-8.848	-12.153
Finanzergebnis		-8.897	-12.263
Ergebnis vor Steuern		116.074	92.893
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(8)	36.817	30.400
Periodenergebnis		79.257	62.493
davon Anteilseigner der TAKKT AG		78.038	61.598
davon Minderheitenanteile		1.219	895
Ergebnis pro Aktie (in EUR)	(9)	1,07	0,84

Bilanz des TAKKT-Konzerns, Stuttgart, zum 31. Dezember 2007 nach IFRS

(in TEUR)

Aktiva	Anhang	2007	2006
Langfristiges Vermögen			
Sachanlagen	(10)	93.359	64.434
Geschäfts- und Firmenwerte	(11)	211.623	250.406
Andere immaterielle Vermögensgegenstände	(12)	21.925	30.651
At equity bewertete Anteile		20	24
Sonstige Vermögenswerte	(13)	820	669
Latente Steuern	(14)	5.624	6.307
		333.371	352.491
Kurzfristiges Vermögen			
Vorräte	(15)	64.614	64.776
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(16)	109.012	118.428
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	(17)	35.554	31.880
Ertragsteuerforderungen		957	1.681
Zahlungsmittel	(18)	5.504	3.878
		215.641	220.643
Bilanzsumme		549.012	573.134
Passiva	Anhang	2007	2006
Eigenkapital	(19)		
Gezeichnetes Kapital		72.900	72.900
Rücklagen		171.255	138.328
Sonstiges Gesamtergebnis		-286	354
Periodenergebnis (Anteilseigner TAKKT AG)		78.038	61.598
		321.907	273.180
Minderheitenanteile	(20)	2.973	2.354
Konzerneigenkapital		324.880	275.534
Langfristige Verbindlichkeiten			
Finanzverbindlichkeiten	(21)	72.750	138.327
Latente Steuern	(14)	17.464	19.341
Rückstellungen	(22)	17.878	16.547
		108.092	174.215
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Finanzverbindlichkeiten	(21)	18.524	30.344
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(23)	31.683	32.371
Sonstige Verbindlichkeiten	(24)	35.247	33.218
Rückstellungen	(25)	14.272	13.624
Ertragsteuerverbindlichkeiten		16.314	13.828
		116.040	123.385
Bilanzsumme		549.012	573.134

Entwicklung des Eigenkapitals des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)

	Gezeichnetes Kapital	Gewinnrücklagen	Währungsrücklagen	Sonstiges Gesamtergebnis	Eigenkapital	Minderheitenanteile	Konzern-eigenkapital
Stand am 01.01.2007	72.900	216.442	-16.516	354	273.180	2.354	275.534
Währungsbedingte Veränderungen	0	0	-10.446	9	-10.437	0	-10.437
Auszahlungen an Aktionäre	0	-18.225	0	0	-18.225	-600	-18.825
Periodenergebnis	0	78.038	0	0	78.038	1.219	79.257
Veränderungen der Finanzderivate	0	0	0	-649	-649	0	-649
Stand am 31.12.2007	72.900	276.255	-26.962	-286	321.907	2.973	324.880

	Gezeichnetes Kapital	Gewinnrücklagen	Währungsrücklagen	Sonstiges Gesamtergebnis	Eigenkapital	Minderheitenanteile	Konzern-eigenkapital
Stand am 01.01.2006	72.900	165.779	-7.614	-501	230.564	2.449	233.013
Währungsbedingte Veränderungen	0	0	-8.902	28	-8.874	0	-8.874
Auszahlungen an Aktionäre	0	-10.935	0	0	-10.935	-990	-11.925
Periodenergebnis	0	61.598	0	0	61.598	895	62.493
Veränderungen der Finanzderivate	0	0	0	827	827	0	827
Stand am 31.12.2006	72.900	216.442	-16.516	354	273.180	2.354	275.534

Kapitalflussrechnung des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)

	2007	2006
Periodenergebnis	79.257	62.493
Abschreibungen auf langfristiges Vermögen	17.356	14.325
Erfolgswirksam verbuchte latente Steuern	4.615	4.889
Cashflow	101.228	81.707
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	3.422	3.683
Gewinne/Verluste aus dem Abgang von langfristigem Vermögen und konsolidierter Unternehmen	-1.233	-515
Veränderung der Vorräte	-8.811	-3.229
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-1.878	-21.793
Veränderung anderer Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-7.059	1.468
Veränderung der lang- und kurzfristigen Rückstellungen	2.638	7.391
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.934	3.145
Veränderung anderer Passiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	3.709	2.656
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	94.950	74.513
Einzahlungen aus Abgängen von langfristigem Vermögen	2.360	380
Auszahlungen für Investitionen in das langfristige Vermögen	-45.809	-10.126
Einzahlungen aus Abgängen von konsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten (abzüglich veräußerter liquider Mittel)	33.884	0
Auszahlungen für Erwerbe von konsolidierten Unternehmen (abzüglich erworbener liquider Mittel)	0	-64.574
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-9.565	-74.320
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	103.448	210.985
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	-168.414	-199.298
Auszahlungen an Anteilseigner der TAKKT AG und Minderheitsgesellschafter (Dividenden)	-18.825	-11.925
Sonstige Finanzierungszahlungen	154	-211
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-83.637	-449
Zahlungswirksame Änderungen des Finanzmittelbestands	1.748	-256
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestands	-122	-175
Finanzmittelbestand am 01.01.	3.878	4.309
Finanzmittelbestand am 31.12.	5.504	3.878

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

In der Finanzkommunikation wird die Kennzahl Cashflow verwendet. Diese definiert TAKKT seit der Bilanzierung gemäß IFRS 3 im Jahr 2005 als Periodenergebnis plus Abschreibungen plus ergebniswirksam verbuchte latente Steuern. Sie ist als Zwischensumme innerhalb des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit eingefügt.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit enthält Zinseinzahlungen von TEUR 804 (TEUR 309) und Zinsauszahlungen von TEUR 8.744 (TEUR 12.870). An Ertragsteuern wurden im Jahr 2007 TEUR 30.053 (TEUR 24.518) gezahlt.

Die Investitionen beziehen sich auf Rationalisierungs- und Erweiterungsmaßnahmen. Vermögenswerte in Höhe von TEUR 1.590 (TEUR 1.338) wurden durch Finanzierungsleasing erworben.

Die Finanzverbindlichkeiten umfassen alle verzinslichen Verbindlichkeiten; zur Erläuterung wird auf Seite 105f. verwiesen. Im Berichtsjahr wurden Dividenden an die Aktionäre der TAKKT AG in Höhe von TEUR 18.225 (TEUR 10.935) ausgezahlt. Dies entspricht EUR 0,25 (EUR 0,15) pro Aktie.

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

Primäre Segmentberichterstattung nach Geschäftsbereichen 2007 des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)

01.01.2007 – 31.12.2007	K + K EUROPA	Topdeq	K + K America	Sonstige/ Konsolidierung	Konzern- ausweis
Umsatzerlöse des Segments	519.790	91.242	375.576	-401	986.207
Segmentanteil am Konzernumsatz	52,7%	9,2%	38,1%	0,0%	100,0%
EBITDA	108.404	6.956	36.112	-9.145	142.327
EBITA	101.467	4.945	27.756	-9.197	124.971
EBIT	101.467	4.945	27.756	-9.197	124.971
Ergebnis vor Steuern	96.527	3.516	20.358	-4.327	116.074
Periodenergebnis	67.295	2.350	10.420	-808	79.257
Planmäßige Abschreibungen des Segmentvermögens	5.283	2.011	8.356	52	15.702
Außerplanmäßige Abschreibungen des Segmentvermögens	1.654	0	0	0	1.654
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	1.889	-184	-849	2.566	3.422
Ergebnisbeiträge von at equity bewerteten Anteilen	0	0	0	0	0
Segmentvermögen	270.343	85.252	221.109	-34.421	542.283
davon Buchwert von at equity bewerteten Anteilen	20	0	0	0	20
Latente Steuern und Ertragsteuerforderungen	2.430	3.553	1.296	-550	6.729
Gesamtvermögen	272.773	88.805	222.405	-34.971	549.012
Segmentsschulden	56.206	18.615	26.799	-2.540	99.080
Latente Steuern und Ertragsteuerverbindlichkeiten	13.155	419	10.771	9.433	33.778
Finanzverbindlichkeiten (kurz- und langfristig)	124.553	40.888	93.184	-167.351	91.274
Gesamtsschulden	193.914	59.922	130.754	-160.458	224.132
Segmentinvestitionen	8.698	31.901	6.654	155	47.408
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	920	199	892	29	2.040
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum Stichtag	949	206	787	29	1.971

Primäre Segmentberichterstattung nach Geschäftsbereichen 2006 des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)

01.01.2006 – 31.12.2006	K + K EUROPA	Topdeq	K + K America	Sonstige/ Konsolidierung	Konzern- ausweis
Umsatzerlöse des Segments	451.229	86.027	421.538	-295	958.499
Segmentanteil am Konzernumsatz	47,1%	8,9%	44,0%	0,0%	100,0%
EBITDA	84.910	4.303	39.341	-9.073	119.481
EBITA	79.850	2.793	31.621	-9.108	105.156
EBIT	79.850	2.793	31.621	-9.108	105.156
Ergebnis vor Steuern	74.579	2.302	22.213	-6.201	92.893
Periodenergebnis	49.732	3.279	13.359	-3.877	62.493
Planmäßige Abschreibungen des Segmentvermögens	5.060	1.511	7.720	34	14.325
Außerplanmäßige Abschreibungen des Segmentvermögens	0	0	0	0	0
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	2.804	66	-1.952	2.765	3.683
Ergebnisbeiträge von at equity bewerteten Anteilen	0	0	0	0	0
Segmentvermögen	251.325	48.328	290.846	-25.496	565.003
davon Buchwert von at equity bewerteten Anteilen	24	0	0	0	24
Latente Steuern und Ertragsteuerforderungen	2.033	3.955	2.261	-118	8.131
Gesamtvermögen	253.358	52.283	293.107	-25.614	573.134
Segmentsschulden	48.699	8.996	31.246	6.819	95.760
Latente Steuern und Ertragsteuerverbindlichkeiten	12.470	1.095	12.144	7.460	33.169
Finanzverbindlichkeiten (kurz- und langfristig)	136.613	8.646	158.286	-134.874	168.671
Gesamtsschulden	197.782	18.737	201.676	-120.595	297.600
Segmentinvestitionen	5.153	1.682	65.112	80	72.027
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	878	196	914	28	2.016
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum Stichtag	892	192	915	28	2.027

Information zu den Segmenten

Im Rahmen der Segmentberichterstattung gemäß IAS 14 werden die Aktivitäten der TAKKT AG nach Geschäftsbereichen als primärem Berichtsformat und nach Regionen als sekundärem Berichtsformat abgegrenzt. Die Aufteilung der primären Segmente erfolgt nach dem Management Approach unter Berücksichtigung der internen Steuerung und Berichterstattung sowie der organisatorischen Aufteilung. Bei der Sekundärberichterstattung wird nach den Regionen Deutschland, übriges Europa, Nordamerika und sonstige Länder (China, Japan und Mexiko) unterschieden. Es werden für die Segmentinformationen die gleichen Rechnungslegungsvorschriften wie für den Konzernabschluss angewendet. Für die Transfers innerhalb des Konzerns werden Verrechnungspreise angesetzt, die auf Basis der Kostenaufschlagsmethode ermittelt werden. Die Kostenaufschlagsmethode entspricht den Grundsätzen der OECD. Die Ermittlung hat sich im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert.

Primäre Berichterstattung nach Geschäftsbereichen

Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA

KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart, ist mit den Vertriebsgesellschaften der Gruppen KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdmans und KWESTO in über 20 europäischen Ländern im Versandhandel aktiv. Die KAISER + KRAFT-Gruppe hat 2002 und 2005 zudem mit der Gründung von Gesellschaften in Japan und China den Grundstein für die Erschließung des asiatischen Markts gelegt. Die Gesellschaften des Geschäftsbereichs bieten via Katalog und Internet ca. 45.000 Produkte an. KAISER + KRAFT EUROPA betreibt ein zentrales Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort sowie je ein Regionallager für die Gerdmans- und die KWESTO-Gruppe und unterhält in einer Betriebsstätte in Haan bei Düsseldorf die Eigenfertigung für langlebige Transportgeräte (Transportwagen, Sackkarren, Hebelroller etc.) sowie ein Lager.

Die selbst gefertigten 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, Frankreich, den USA, Belgien und Österreich designorientierte Büromöbel und Accessoires via Katalog und Internet. Hauptkunden sind vorwiegend kleine und mittlere Unternehmen im Dienstleistungsbereich. Als besondere Serviceleistung bietet Topdeq einen 24-Stunden-Lieferservice innerhalb Europas, einen 48-Stunden-Lieferservice in den USA und eine mindestens fünfjährige Qualitätsgarantie an. Topdeq betreibt Lagerstätten in Deutschland, der Schweiz, Frankreich und den USA. Das Sortiment der Topdeq-Gruppe umfasst ca. 2.500 Produkte.

Geschäftsbereich K + K America

K + K America Corporation, Milwaukee, vertreibt via Katalog und Internet mit C&H Distributors, C&H Productos Industriales und Avenue Industrial Supply in den USA, Mexiko und Kanada über 45.000 Produkte aus den Bereichen Transport, Lager, Betrieb und Verpackung. Bis 30. September 2007 hat der Geschäftsbereich auch Arbeitssicherheitsprodukte unter der Marke Conney Safety Products vertrieben. Hubert vertreibt rund 30.000 Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Einzelhandel sowie den Gastronomie- und den Hotelsektor in den USA und Kanada. Die NBF-Gruppe bietet flächendeckend in den USA rund 12.000 Produkte aus dem Bereich Büroausstattung an. Die K + K America-Gruppe verfügt über insgesamt sieben Lager in den USA und Kanada.

Sekundäre Segmentberichterstattung nach geografischen Regionen 2007 des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)

01.01.2007 – 31.12.2007	Deutschland	Übriges Europa	Nordamerika	Sonstige	Konzernausweis
Umsatzerlöse des Segments	227.770	363.304	389.458	5.675	986.207
Segmentanteil am Konzernumsatz	23,1%	36,8%	39,5%	0,6%	100,0%
Segmentvermögen	199.041	126.207	214.448	2.587	542.283
Segmentinvestitionen	38.493	1.777	7.073	65	47.408

Sekundäre Segmentberichterstattung nach geografischen Regionen 2006 des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)

01.01.2006 – 31.12.2006	Deutschland	Übriges Europa	Nordamerika	Sonstige	Konzernausweis
Umsatzerlöse des Segments	201.344	316.400	436.833	3.922	958.499
Segmentanteil am Konzernumsatz	21,0%	33,0%	45,6%	0,4%	100,0%
Segmentvermögen	165.929	110.740	285.827	2.507	565.003
Segmentinvestitionen	5.144	1.587	65.133	163	72.027

Konzernanhang zum 31. Dezember 2007

1. Allgemeine Grundlagen

a) Grundlagen der Rechnungslegung

Der Konzernabschluss der TAKKT AG, Stuttgart, wurde nach den Vorschriften des International Accounting Standards Board (IASB) unter Berücksichtigung von § 315a HGB aufgestellt; die Auslegungen (IFRIC und SIC) des International Financial Reporting Interpretations Committee wurden dabei beachtet. Alle am Abschlussstichtag gültigen und durch die EU anerkannten International Financial Reporting Standards (IFRS) wurden berücksichtigt.

Vom IASB und vom IFRIC wurden folgende Bilanzierungsstandards und Interpretationen neu verabschiedet bzw. geändert und durch die EU anerkannt:

Standard		Status	Anzuwenden ab
IFRS 7	Finanzinstrumente: Angaben	neu	01.01.2007
IAS 1	Darstellung des Abschlusses	geändert	01.01.2007
IAS 23	Fremdkapitalkosten	geändert	01.01.2009
IFRS 8	Operative Segmente	neu	01.01.2009
IFRIC 7	Rechnungslegung in Hochinflationländern	neu	01.01.2007
IFRIC 8	Anwendungsbereich des IFRS 2 Aktienbasierte Vergütung	neu	01.01.2007
IFRIC 9	Neubeurteilung eingebetteter Derivate	neu	01.01.2007
IFRIC 10	Zwischenberichterstattung und Wertminderung	neu	01.11.2006
IFRIC 11	Geschäfte mit eigenen Aktien und Aktien von Konzernunternehmen	neu	01.03.2007

IFRS 7 Finanzinstrumente: Angaben

IFRS 7 ersetzt den Teil von IAS 32, in dem bisher die Anhangangaben für Finanzinstrumente geregelt waren. Der neue Standard enthält Regelungen über den Umfang der Berichterstattung für die nach den Kategorien des IAS 39.9 zusammengefassten Vermögenswerte und Verbindlichkeiten. Zudem verlangt er qualitative und quantitative Angaben zu finanzwirtschaftlichen Risiken. Hinsichtlich der qualitativen Angaben verweisen wir auf den im Lagebericht enthaltenen Risikobericht (Seite 27ff.). Die quantitativen Angaben sind in Abschnitt 4 ab Seite 112ff. zusammengefasst.

IAS 1 Darstellung des Abschlusses

Die Erweiterung des IAS 1 zielt darauf ab, dem Adressaten einen Einblick in Ziele und Management der Eigenkapitalausstattung zu ermöglichen. Die Angaben wurden in den Lagebericht aufgenommen (Seite 31).

IAS 23 Fremdkapitalkosten

Die ab 1. Januar 2009 verpflichtend anzuwendende Anpassung des IAS 23 führt zu einem Gebot der Aktivierung von Fremdkapitalkosten, die bei Kauf, Bau oder Herstellung von Vermögenswerten entstehen, deren Anschaffungs- bzw. Herstellungsprozess sich über einen erheblichen Zeitraum erstreckt.

IFRS 8 Operative Segmente

IFRS 8 schreibt ein neues Konzept für die Segmentberichterstattung vor. Nach dem Management Approach orientiert sich die Segmentierung zukünftig daran, auf Basis welcher Teileinheiten das Management intern Leistung misst und operative Entscheidungen trifft.

IFRIC 7 bis 11 haben für den TAKKT-Konzernabschluss keine Auswirkung.

Die Erstanwendung von IFRS 7 und dem geänderten IAS 1 hat keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Von der Möglichkeit, IAS 23 und IFRS 8 vorzeitig anzuwenden, wurde kein Gebrauch gemacht. Eine frühere Anwendung hätte keine wesentliche Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage gehabt.

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

Der Konzernabschluss steht im Einklang mit der Richtlinie der Europäischen Union zur Konzernrechnungslegung (Richtlinie 83/349/EWG).

Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in TEUR angegeben.

Zur besseren Übersicht wurden in der Bilanz sowie in der Gewinn- und Verlustrechnung verschiedene Positionen zusammengefasst. Diese werden im Anhang ausführlich dargestellt. Die Bilanz wurde entsprechend IAS 1 in lang- und kurzfristige Posten gegliedert.

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

b) Konsolidierungskreis

Konzernobergesellschaft ist die in das Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart unter HRB 19962 eingetragene TAKKT AG, Stuttgart. Beim elektronischen Bundesanzeiger werden der zum 31. Dezember 2007 gemäß IFRS aufgestellte Konzernabschluss, der Konzernlagebericht und der gemäß HGB aufgestellte Einzelabschluss der TAKKT AG eingereicht.

Der in über 25 Ländern aktive TAKKT-Konzern ist im B2B-Versandhandel für Büro-, Betriebs- und Lagerausstattung tätig. Neben der TAKKT AG wurden sechs inländische (Vorjahr: fünf) und – unverändert zum Vorjahr – 51 ausländische Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen. Der Konzernabschluss umfasst somit alle Unternehmen, bei denen die TAKKT AG unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte verfügt oder aufgrund sonstiger Rechte ein Beherrschungsverhältnis im Sinne von IAS 27 besteht.

Im Berichtsjahr ergaben sich folgende Veränderungen in der Zahl der in die Konsolidierung einbezogenen Gesellschaften:

Zugang durch Gründung	2
Abgang durch Verkauf	1

Detaillierte Angaben zum Verkauf von Conney Safety Products LLC befinden sich auf Seite 123.

Es existiert ein inländisches assoziiertes Unternehmen von untergeordneter Bedeutung.

Die TAKKT AG ist zu 72,7 Prozent ein Tochterunternehmen der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg. Die TAKKT-Gruppe wird daher in deren Konzernabschluss einbezogen.

c) Konsolidierungsgrundsätze

Bei sämtlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen deckt sich der Stichtag des Einzelabschlusses mit dem Stichtag des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2007. Die in die Konsolidierung einbezogenen Abschlüsse der in- und ausländischen Tochtergesellschaften wurden gemäß IAS 27 nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgt nach der Erwerbsmethode auf der Grundlage der Wertansätze zum Zeitpunkt des Erwerbs der Kontrolle (IFRS 3). Der Teil des Kaufpreises, der in Erwartung zukünftiger positiver Zahlungsrückflüsse aus dem Unternehmenserwerb getätigt wurde und nicht bestimmten bzw. bestimmaren Vermögenswerten im Rahmen der vollständigen Neubewertung zuzuordnen ist, wird als Geschäfts- und Firmenwert unter den immateriellen Vermögenswerten ausgewiesen. Entsprechend IFRS 3 wird der jeweilige Geschäfts- oder Firmenwert einer jährlichen bzw. sofern angezeigt einer unterjährigen Überprüfung der Werthaltigkeit (Impairment-Test) unterworfen. Festgestellte Wertminderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts werden ergebniswirksam als Abschreibungen berücksichtigt.

Ein Tochterunternehmen wird zu dem Zeitpunkt entkonsolidiert, zu dem das Mutterunternehmen die Beherrschung über das Tochterunternehmen verliert.

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

Differenzen aus der Schuldenkonsolidierung wurden erfolgswirksam verbucht, sofern sie im Einzelfall TEUR 10 überstiegen.

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

Auf Konzernfremde entfallende Anteile am Eigenkapital und am Periodenergebnis der Beteiligungsgesellschaften wurden unter dem Posten Minderheitenanteile innerhalb des Konzerneigenkapitals ausgewiesen.

Auf ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge wurden latente Steuern gemäß IAS 12 abgegrenzt.

d) Währungsumrechnung

Die Berichtswährung der TAKKT AG ist der Euro. Die Währungsumrechnung erfolgt gemäß IAS 21 nach der Methode der funktionalen Währung. Da alle 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 Kurs am Bilanzstichtag sowie die Aufwendungen und Erträge mit dem Jahresdurchschnittskurs umgerechnet. Währungsunterschiede aus der Umrechnung ausländischer Abschlüsse in Konzernwährung werden erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Zur Ermittlung der Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung wurde das zu konsolidierende Eigenkapital mit dem Kurs zum Erwerbszeitpunkt umgerechnet.

Wenn ein ausländischer Geschäftsbetrieb veräußert wird, werden bislang erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Währungsdifferenzen erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil des Veräußerungsgewinns oder -verlusts erfasst.

Der TAKKT-Konzern hat keine Tochterunternehmen in Hochinflationenländern.

Fremdwährungsgeschäfte wurden in den Einzelabschlüssen der Konzernunternehmen mit den Kursen zum Zeitpunkt der Geschäftsvorfälle umgerechnet. Die Umrechnung der Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährung erfolgte mit dem Kurs am Bilanzstichtag. Daraus entstehende Umrechnungsdifferenzen wurden in den Einzelabschlüssen ergebniswirksam berücksichtigt und in der Gewinn- und Verlustrechnung unter Sonstige betriebliche Aufwendungen erfasst.

Währungskurse

Währung	Land	Stichtagskurse		Durchschnittskurse	
		2007	2006	2007	2006
USD	USA	1,4721	1,3170	1,3685	1,2544
CHF	Schweiz	1,6547	1,6069	1,6425	1,5727
GBP	Großbritannien	0,7334	0,6715	0,6840	0,6817
SEK	Schweden	9,4415	9,0404	9,2490	9,2532

e) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die **Umsatzerlöse** enthalten Verkäufe von Produkten und Dienstleistungen, vermindert um Skonti und Rabatte. Umsatzerlöse aus Verkäufen werden mit dem Eigentums- und Gefahrenübergang an den Kunden realisiert. Rückgaberechten von Kunden wird durch Bildung einer Rückstellung Rechnung getragen.

Übrige Erträge werden periodengerecht erfasst, wenn der wirtschaftliche Nutzen wahrscheinlich und der Betrag verlässlich zu bestimmen ist.

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten vermindert um die planmäßigen, nutzungsbedingten Abschreibungen bilanziert. Wesentliche selbst erstellte Sachanlagen liegen aufgrund der Geschäftstätigkeit nicht vor.

Sachanlagen werden nach der linearen Methode über ihre wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Den planmäßigen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern im Konzern zugrunde:

	Nutzungsdauer in Jahren
Gebäude (einschließlich Mietereinbauten):	3–30
Maschinen und technische Anlagen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung:	2–15

Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Soweit der TAKKT-Konzern im Rahmen von **Leasing-Transaktionen** als Leasingnehmer alle wesentlichen Chancen und Risiken trägt und somit als wirtschaftlicher Eigentümer anzusehen ist, sind die Voraussetzungen des Finanzierungsleasings nach IAS 17 erfüllt. In diesen Fällen werden die jeweiligen Sachanlagen zum Fair Value bzw. zum niedrigeren Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert und linear entsprechend der wirtschaftlichen Nutzungsdauer bzw. über die kürzere Laufzeit des Leasingvertrags, zwischen drei und 22 Jahren, abgeschrieben. Der Barwert der aus den künftigen Leasingraten resultierenden Zahlungsverpflichtungen ist unter den kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten passiviert. Für mittels Finanzierungsleasingverträgen geleaste Gebäude und Anlagen bestehen überwiegend marktübliche Kaufoptionen zum Ende der Grundmietzeit. Im Allgemeinen entspricht der Optionspreis dem jeweiligen Restbuchwert. Zur Ermittlung des Barwerts wurde ein laufzeitkonformer Zinssatz oder bei Spezialleasing der dem Leasingvertrag zugrunde liegende Zinssatz verwendet.

Neben dem Finanzierungsleasing hat der TAKKT-Konzern Mietverträge abgeschlossen, bei denen das wirtschaftliche Eigentum an den gemieteten Gegenständen beim Leasinggeber verbleibt (Operatives Leasing). Die Leasingzahlungen werden erfolgswirksam erfasst. Die Leasingverträge enthalten je nach Art des geleasten Gegenstands übliche Miet- und Vorkaufsregelungen.

Bei den **Geschäfts- und Firmenwerten** wird die Werthaltigkeit des aktivierten Buchwerts gemäß IAS 36 einmal jährlich bzw. sofern angezeigt auch unterjährig auf Basis von sogenannten Zahlungsmittel generierenden Einheiten (Cash Generating Units) überprüft. Grundlage des Werthaltigkeitstests (Impairment-Test) bildet eine Detailplanung der zukünftigen Zahlungsströme auf Basis des Cashflows vor Zinsen und Steuern abzüglich Investitionen für einen Zeithorizont von fünf Jahren sowie einer ewigen Rente für die Jahre nach dem Detailplanungszeitraum. Bei der Berechnung der ewigen Rente wird basierend auf dem jeweiligen durchschnittlichen Marktwachstum ein zukünftiges Unternehmenswachstum berücksichtigt. Die so ermittelten Zahlungsströme werden mit den für jede Cash Generating Unit individuell ermittelten gewichteten Gesamtkapitalkosten abgezinst, um den Marktwert der Cash Generating Unit zu bestimmen. Die im TAKKT-Konzern verwendeten gewichteten Gesamtkapitalkosten liegen zwischen 10,6 und 11,6 Prozent (im Vorjahr zwischen 10,0 und 10,9 Prozent). Der Marktwert wird mit dem zugehörigen Buchwert verglichen. Liegt der Marktwert unter dem Buchwert der Cash Generating Unit, wird eine ergebniswirksame Abschreibung auf den Geschäfts- und Firmenwert und gegebenenfalls auf die restlichen Vermögenswerte vorgenommen.

Entgeltlich erworbene **immaterielle Vermögenswerte** mit bestimmbarer Nutzungsdauer werden zu Anschaffungskosten einschließlich Anschaffungsnebenkosten, vermindert um lineare Abschreibungen, bewertet. Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und gegebenenfalls angepasst. Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern jährlich oder anlassbezogen auf Wertminderung hin geprüft.

	Nutzungsdauer in Jahren
Marken:	unbestimmt
Kundenlisten:	5 bzw. 15
Internetadressen/Websites:	3
Kataloggestaltung:	10
EDV-Programme:	2–5

Forschungs- und Entwicklungskosten fallen aufgrund der Geschäftstätigkeit nicht an.

Die **Vorräte** werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bilanziert. Angesetzt wird in der Regel 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. Bei den Handelswaren werden Bewertungsabschläge über die voraussichtliche Reichweite des Lagerbestands vorgenommen. Wenn die Gründe, die zu einer Wertminderung der Handelswaren geführt haben, nicht länger bestehen, wird eine Wertaufholung vorgenommen.

Finanzielle Vermögenswerte und Schulden werden wie folgt kategorisiert:

- Vermögenswerte, die zur Veräußerung verfügbar sind (Available for Sale)
- Vermögenswerte, die bis zur Endfälligkeit gehalten werden (Held to Maturity)
- Ausgereichte Kredite und Forderungen
- Vermögenswerte, die zum Marktwert erfolgswirksam bewertet werden (Fair Value through Profit and Loss)
- Verbindlichkeiten, die zum Marktwert erfolgswirksam bewertet werden (Fair Value through Profit and Loss)
- Finanzielle Verbindlichkeiten, die zum Restbuchwert bewertet werden

Die Klassifizierung wird zum Zeitpunkt des erstmaligen Ansatzes festgelegt und zu jedem Bilanzstichtag überprüft.

Die Bewertung der finanziellen Vermögenswerte der Kategorie Available for Sale erfolgt mit ihrem jeweiligen Marktwert am Bilanzstichtag. Die daraus resultierenden unrealisierten Gewinne und Verluste werden unter Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Sofern kein Marktpreis vorhanden und auch nicht zuverlässig ermittelbar ist, werden die Vermögenswerte zu Anschaffungskosten bilanziert. Liegen substantielle Hinweise für eine Wertminderung vor, erfolgt eine erfolgswirksame Abwertung. Sind die Grundlagen für eine außerplanmäßige Abschreibung nicht mehr gegeben, werden entsprechende Zuschreibungen vorgenommen. Diese erfolgen bei Eigenkapitalinstrumenten erfolgsneutral und bei Schuldinstrumenten, sofern die Bedingungen des IAS 39 erfüllt sind, erfolgswirksam. Bei Veräußerung der Vermögenswerte wird das zuvor im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Ergebnis erfolgswirksam vereinnahmt.

Finanzielle Vermögenswerte der Kategorien Held to Maturity sowie ausgereichte Kredite und Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten (Nennwert) oder mit dem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt. Risiken werden durch Wertberichtigungen berücksichtigt. 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 Pauschalierung ist durch die im Versandhandel hohe Zahl an Debitoren begründet.

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Kategorie Fair Value through Profit and Loss werden mit ihrem jeweiligen Marktwert am Bilanzstichtag bewertet. Marktwertschwankungen gehen unmittelbar in die Gewinn- und Verlustrechnung ein. Hierin sind ausschließlich Derivate enthalten, die nicht in einer effektiven Hedge-Beziehung stehen.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden, soweit sie nicht der Kategorie Fair Value through Profit and Loss zuzurechnen sind, mit ihrem Restbuchwert (Nennwert) bilanziert und in der Folge mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Die nach IFRS 7 für jede einzelne Finanzinstrumente-Kategorie anzugebenden beizulegenden Zeitwerte entsprechen den Buchwerten. Dies gilt unmittelbar für Vermögenswerte der Kategorien Available for Sale und Fair Value through Profit and Loss, die in der Bilanz mit den Marktwerten gezeigt werden. Bei den ausgereichten Krediten und Forderungen und den finanziellen Verbindlichkeiten stellt der Buchwert eine hinreichende Annäherung des beizulegenden Zeitwerts dar. Die Forderungen und Verbindlichkeiten sind entweder kurzfristig oder werden mit dem variablen Marktzins verzinst.

Derivative Finanzinstrumente wie z. B. Termingeschäfte und Swaps werden grundsätzlich für Sicherungszwecke eingesetzt, um Währungs- und Zinsrisiken aus dem operativen Geschäft bzw. den daraus resultierenden Finanzierungserfordernissen zu reduzieren. Bei der TAKKT kommen derivative Finanzinstrumente entweder zur Absicherung des beizulegenden Zeitwerts eines bilanzierten Vermögenswerts oder einer bilanzierten Schuld (Fair-Value-Hedge) oder zur Absicherung eines zukünftigen Zahlungsflusses aus eingegangenen oder geplanten Grundgeschäften (Cashflow-Hedge) zum Einsatz. Sie werden nicht zu Handelszwecken getätigt oder aus spekulativen Gründen eingegangen.

Der Konzern dokumentiert unter Beachtung von IAS 39 alle Beziehungen zwischen Sicherungsgeschäften und den zugeordneten Basisgeschäften. Dieses Verfahren beinhaltet die Verknüpfung der als Sicherungsinstrument bestimmten Derivate mit den besicherten Vermögenswerten, Schulden, festen Verpflichtungen oder prognostizierten zukünftigen Transaktionen. Bei TAKKT erfolgt sowohl die prospektive als auch die retrospektive Effektivitätsmessung für Cashflow-Hedges über den Nachweis einer hohen statistischen Korrelation mittels der Regressionsanalyse. Dabei werden die kumulierten Wertänderungen von Grund- und Sicherungsgeschäften ins Verhältnis gesetzt. Wenn der Quotient innerhalb der von IAS 39 definierten Bandbreite von 80 bis 125 Prozent liegt, gilt der Hedge als effektiv. Fair-Value-Hedges gab es im Berichtsjahr aus Sicht des TAKKT-Konzerns nicht.

Die Bilanzierung derivativer Finanzinstrumente erfolgt bei Käufen oder Verkäufen zum jeweiligen Erwerbszeitpunkt unter den Sonstigen Forderungen und Vermögenswerten beziehungsweise unter den Sonstigen Verbindlichkeiten. Nach IAS 39 sind alle derivativen Finanzinstrumente zum Marktwert zu bilanzieren, und zwar unabhängig davon, zu welchem Zweck oder in welcher Absicht sie abgeschlossen wurden.

Die Berechnung der Marktwerte von Devisentermingeschäften erfolgt mittels eines Treasury-Systems der SAP AG. Der Marktwert eines Devisentermingeschäfts entspricht dem Barwert der Differenz zwischen dem Nominalbetrag zum fixierten Terminkurs und dem aktuellen Terminkurs am Stichtag.

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

Sofern es sich um einen Cashflow-Hedge handelt, werden die Marktwertveränderungen des als effektiv eingestuftes Teils des Sicherungsinstruments zunächst im Eigenkapital unter Berücksichtigung latenter Ertragsteuern als Bestandteil der kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen ausgewiesen, bis der künftig gesicherte Zahlungsstrom eintritt. Eine Umbuchung in die Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt zeitgleich mit der Ergebniswirkung des abgesicherten Grundgeschäfts. Der nicht durch das Grundgeschäft gedeckte (Hedge-ineffektive) Teil der Marktwertveränderungen wird unmittelbar im Ergebnis berücksichtigt.

Änderungen des beizulegenden Zeitwerts eines effektiven Fair-Value-Hedges werden ebenso wie auch die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts des zugeordneten Grundgeschäfts ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Diese im Regelfall gegenläufigen Änderungen heben sich in der Gewinn- und Verlustrechnung nahezu auf. Im TAKKT-Konzernabschluss sind derzeit keine Fair-Value-Hedges enthalten.

Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten, welche nicht die Voraussetzungen für eine Bilanzierung als Sicherungsgeschäft gemäß IAS 39 erfüllen, werden unmittelbar in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Sonstige Vermögenswerte sind grundsätzlich mit ihrem Nennwert aktiviert. Kataloge, die erst im Folgejahr ihre Werbewirkung entfalten, werden zum Bilanzstichtag in Höhe ihrer Anschaffungs- und Herstellungskosten bilanziert. Die Bewertung der Mitarbeiterdarlehen und der Kauttionen erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten. Die Rückdeckungsversicherungen werden mit dem geschäftsplanmäßigen Deckungskapital angesetzt. Die langfristigen Erstattungsansprüche aus Körperschaftsteuerguthaben werden mit dem Barwert unter Anwendung eines Zinssatzes von vier Prozent bilanziert.

Latente Steuern werden für sämtliche temporären Differenzen zwischen den Wertansätzen der Steuerbilanz und der IFRS-Konzernbilanz – mit Ausnahme von steuerlich nicht ansetzbaren Firmenwerten aus der Kapitalkonsolidierung – sowie für steuerliche Verlustvorträge angesetzt. Aktive latente Steuern werden nur insoweit berücksichtigt, als deren Realisierung mit hinreichender Sicherheit gewährleistet ist. Für die wahrscheinliche Nutzbarkeit wird die Fünf-Jahres-Planung der jeweiligen Gesellschaft zugrunde gelegt. Die Berechnung der latenten Steuern erfolgt mit den jeweils landesspezifischen Steuersätzen. Bis zum Bilanzstichtag beschlossene Steuersatzänderungen sind bei der Berechnung der latenten Steuern bereits berücksichtigt. Die Saldierung der latenten Steuern erfolgt entsprechend den Regeln des IAS 12.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden gemäß IAS 19 nach dem versicherungsmathematischen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) ermittelt. Bei diesem Verfahren werden neben biometrischen Berechnungsgrundlagen insbesondere der jeweils aktuelle langfristige Kapitalmarktzinssatz sowie aktuelle Annahmen über zukünftige Gehalts- und Rentensteigerungen berücksichtigt. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden erst dann erfolgswirksam erfasst, wenn sie außerhalb einer Bandbreite von zehn Prozent des höheren Betrags aus Barwert der Verpflichtung und beizulegendem Zeitwert eines Planvermögens liegen (Korridorverfahren). Der übersteigende Betrag wird über die durchschnittliche Restdienstzeit der Belegschaft ergebniswirksam verteilt. Der im Pensionsaufwand enthaltene Zinsanteil wird im Zinsergebnis ausgewiesen. Die unmittelbaren Pensionszusagen in Deutschland werden unter Berücksichtigung der biometrischen Daten gemäß den Richttafeln 2005 G von Prof. Dr. Klaus Heubeck ermittelt.

Mit Ausnahme der nach IAS 19 berechneten übrigen personalbezogenen Rückstellungen werden **Sonstige Rückstellungen** auf Basis von IAS 37 gebildet, soweit eine rechtliche oder faktische Außenverpflichtung besteht, die auf zurückliegenden Geschäftsvorfällen oder Ereignissen beruht. Der Vermögensabfluss muss wahrscheinlich und zuverlässig ermittelbar sein.

Verbindlichkeiten werden mit ihrem Nennwert bilanziert und mit Ausnahme der derivativen Finanzinstrumente in der Folge mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen werden in Höhe des Barwerts der künftigen Leasingraten angesetzt. Der Zeitwert der festverzinslichen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing wird durch Abzinsung der Leasingraten auf Basis des aktuellen Marktzinses ermittelt.

Die Anteile von ursprünglich langfristigen Vermögenswerten und Schulden, deren Restlaufzeiten unter einem Jahr liegen, werden grundsätzlich unter den kurzfristigen Bilanzpositionen ausgewiesen. Ausnahmen hiervon sind Pensionsrückstellungen, die vor dem Hintergrund der Unwesentlichkeit des Kurzfristanteils sämtlich als langfristig klassifiziert sind.

Im Rahmen der Konzernabschlusserstellung werden Annahmen getroffen und Schätzungen verwendet, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten auswirken. Die Annahmen und Schätzungen beziehen sich im Wesentlichen auf die zugrunde gelegten Nutzungsdauern bei den Sachanlagen und den immateriellen Vermögenswerten sowie auf die Ermittlung und Zuordnung des beizulegenden Zeitwerts zum Erwerbszeitpunkt, auf die Durchführung der jährlichen Impairment-Tests und die Bewertung von Vorräten, Forderungen und Rückstellungen. Die tatsächlichen zukünftigen Werte können von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen.

2. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

(1) Umsatzerlöse

(in TEUR)

	2007	2006
Umsatzerlöse mit Fremden	985.644	957.895
Umsatzerlöse mit verbundenen Unternehmen	563	604
	986.207	958.499

Die Umsätze mit verbundenen Unternehmen betrafen den Mehrheitsaktionär Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, sowie Gesellschaften des Mehrheitsaktionärs, die nicht zum Konsolidierungskreis der TAKKT AG gehören. Eine Aufstellung hierzu findet sich unter dem Abschnitt Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen auf Seite 124f.

Eine Aufgliederung der Umsätze nach Segmenten und Regionen ergibt sich aus der Segmentberichterstattung auf Seite 81ff.

(2) Sonstige betriebliche Erträge

(in TEUR)

	2007	2006
Mieterträge	219	254
Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen	608	266
Erträge aus Abgängen von langfristigem Vermögen	98	542
Betriebserträge	3.216	3.013
Sonstige Erträge	4.227	2.381
	8.368	6.456

In den sonstigen Erträgen ist das Ergebnis aus der Veräußerung der Conney Safety Products LLC in Höhe von TEUR 1.376 enthalten.

(3) Personalaufwand

(in TEUR)

	2007	2006
Löhne und Gehälter	91.286	92.514
Soziale Abgaben	17.295	17.360
Aufwendungen für die Altersversorgung	3.907	5.477
Auflösung personalbezogener Rückstellungen	-864	-486
Sonstige Aufwendungen	685	513
	112.309	115.378

Zur Anzahl der im Konzern Beschäftigten wird auf die Angaben zur Segmentberichterstattung auf Seite 81ff. verwiesen.

(4) Sonstige betriebliche Aufwendungen

(in TEUR)

	2007	2006
Verluste aus Abgängen von langfristigem Vermögen	193	27
Wertberichtigungen auf kurzfristiges Vermögen	2.091	2.699
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	-287	-404
Operate Leasing und Mieten	10.675	11.825
Währungsdifferenzen	1.356	542
Betriebssteuern	1.053	1.095
Betriebskosten	123.964	123.345
Verwaltungskosten	22.415	21.965
	161.460	161.094

Bei den Wertberichtigungen handelt es sich im Wesentlichen um Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie um deren vollständige Ausbuchungen aufgrund von Uneinbringlichkeit. Die Aufwendungen für Ausbuchungen beliefen sich auf TEUR 1.480 (TEUR 1.408). Den Betriebssteuern wurden z. B. Grundsteuer, Kfz-Steuer, Steuern auf Vermögen und Kapital sowie die französische „taxe professionnelle“ zugeordnet. Die Betriebskosten enthalten zum großen Teil Katalogkosten.

(5) Abschreibungen auf Sachanlagen und andere immaterielle Vermögensgegenstände

(in TEUR)

	2007	2006
Sachanlagen	11.228	7.921
Andere immaterielle Vermögensgegenstände	6.128	6.404
	17.356	14.325

Im Geschäftsjahr wurden außerplanmäßige Abschreibungen gemäß IAS 36 in Höhe von TEUR 1.654 vorgenommen. Diese stehen in Zusammenhang mit dem notwendigen Abriss eines Verwaltungsgebäudes im Zuge der Erweiterung des Standorts in Haan.

(6) Übriges Finanzergebnis

(in TEUR)

	2007	2006
Aufwendungen aus der Marktbewertung von Konzerndarlehen und Finanzinstrumenten	-49	-110

Nähere Erläuterungen zum Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten befinden sich im Risikobericht auf Seite 30f. und im Anhang auf Seite 112ff.

(7) Zinsergebnis

(in TEUR)

	2007	2006
Zinserträge		
Zinsen und ähnliche Erträge	809	309
	809	309
Zinsaufwendungen		
Zinsanteil Finanzierungsleasing	-1.409	-1.494
Zinsanteil Pensionsrückstellungen	-780	-640
Zinsen aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditgebern	-7.468	-10.328
	-9.657	-12.462
	-8.848	-12.153

(8) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Im Steueraufwand werden die in den einzelnen Ländern gezahlten bzw. geschuldeten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sowie die erfolgswirksamen latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen. Die angewandten Ertragsteuersätze der einzelnen Länder betragen bis zu 40,9 (40,9) Prozent.

Zusammensetzung des Steueraufwands

(in TEUR)

	2007	2006
Laufende Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	32.202	25.511
Latente Steuern	4.615	4.889
	36.817	30.400

Die laufenden Steuern enthalten Erstattungen aus Vorjahren in Höhe von TEUR 2.781. Die latenten Steuern enthalten ergebniswirksame Zuführungen von Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern in Höhe von TEUR 552 (im Vorjahr Auflösungen von TEUR 825).

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

Steuerüberleitungsrechnung

(in TEUR)

	2007	2006
Ergebnis vor Ertragsteuern	116.074	92.893
Durchschnittlicher erwarteter Steueraufwand (Steuersatz 38,9 %)	45.153	36.135
Änderungen von Steuersätzen	-1.460	331
Unterschiede zu ausländischen Steuersätzen	-8.064	-5.768
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	1.038	657
Steuerfreie Erträge	-143	-14
Wertberichtigung der latenten Steuern auf Verlustvorträge und sonstige	841	-795
Periodenfremde Steuern	-2.240	-242
Sonstige Abweichungen	1.736	92
Gewerbsteuerliche Korrekturen	-44	4
Ertragsteueraufwand laut Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns	36.817	30.400

Der rechnerische Steuersatz von 38,9 Prozent ergibt sich aus der Anwendung der im Jahr 2007 in Deutschland gültigen Steuersätze. Dabei wurden neben der Körperschaftsteuer in Höhe von 25,0 Prozent der Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent und der durchschnittliche Gewerbesteuersatz der deutschen Konzerngesellschaften berücksichtigt.

(9) Ergebnis pro Aktie

	2007	2006
Anzahl der ausgegebenen Stückaktien (in Tausend)	72.900	72.900
Gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stückaktien (in Tausend)	72.900	72.900
Periodenergebnis der Anteilseigner der TAKKT AG (in TEUR)	78.038	61.598
Ergebnis pro Aktie (in EUR)	1,07	0,84
Cashflow (in TEUR)	101.228	81.707
Cashflow pro Aktie (in EUR)	1,39	1,12

Sogenannte potenzielle Aktien (vor allem Aktienoptionen und Wandelanleihen), die das Ergebnis pro Aktie verwässern könnten, wurden nicht ausgegeben. Damit entsprechen sich das verwässerte und das unverwässerte Ergebnis pro Aktie.

3. Erläuterungen zur Bilanz

(10) Sachanlagen

(in TEUR)

	Grundstücke, Bauten und ähnliche Vermögenswerte	Technische Anlagen und Maschinen, Betriebs- und Geschäftsausstattungen	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Anschaffungskosten				
Stand am 01.01.2007	62.698	50.317	1.082	114.097
Währungsänderungen	-2.340	-1.374	-14	-3.728
Veränderungen Konsolidierungskreis	-4.116	-1.543	0	-5.659
Zugänge	18.660	9.793	17.350	45.803
Umbuchungen	-1.152	667	485	0
Abgänge	-6	-3.323	0	-3.329
Stand am 31.12.2007	73.744	54.537	18.903	147.184
Kumulierte Abschreibungen				
Stand am 01.01.2007	21.308	28.355	0	49.663
Währungsänderungen	-675	-1.090	0	-1.765
Veränderungen Konsolidierungskreis	-1.181	-1.377	0	-2.558
Zugänge	4.560	6.668	0	11.228
Umbuchungen	0	0	0	0
Abgänge	-5	-2.738	0	-2.743
Stand am 31.12.2007	24.007	29.818	0	53.825
Nettobuchwerte				
Stand am 31.12.2007	49.737	24.719	18.903	93.359
Stand am 01.01.2007	41.390	21.962	1.082	64.434

Die in der Entwicklung des Sachanlagevermögens enthaltenen Abschreibungen wurden wie in der Gewinn- und Verlustrechnung mit den Durchschnittskursen umgerechnet. Die Differenz zum Stichtagskurs ist in den Währungsänderungen enthalten. Änderungen der verwendeten Parameter (Abschreibungsmethoden, Nutzungsdauern und angesetzte Restwerte) waren grundsätzlich nicht erforderlich. Zu den außerplanmäßigen Abschreibungen wird auf Seite 95 verwiesen.

Der Buchwert von im Rahmen von Finanzierungsleasing erworbenen Sachanlagen belief sich zum Abschlussstichtag auf TEUR 17.765 (TEUR 18.590). Hierin waren ein Zugang von TEUR 1.590 und ein Abgang von Anschaffungskosten von TEUR 1.338 (Nettobuchwert TEUR 446) für Betriebs- und Geschäftsausstattung enthalten. Die geleasteten Gegenstände werden unter Grundstücke und Bauten mit TEUR 13.349 (TEUR 14.468) und unter Betriebs- und Geschäftsausstattung mit TEUR 4.416 (TEUR 4.122) ausgewiesen.

Da die Übernahme der als Finanzierungsleasing aktivierten Vermögenswerte am Ende der Leasingzeit nach wie vor nicht hinreichend sicher ist, werden die Finanzierungsleasingobjekte wie bisher über die Laufzeit des Leasingverhältnisses abgeschrieben. Insgesamt ergibt sich kein Änderungsbedarf bei den verwendeten Parametern.

Für im rechtlichen und wirtschaftlichen Eigentum befindliche Sachanlagen bestanden mit Ausnahme der im Rahmen des Finanzierungsleasings aktivierten Vermögenswerte wie im Vorjahr keine Eigentums- oder Verfügungsbeschränkungen.

(11) Geschäfts- und Firmenwerte

(in TEUR)

	Geschäftswerte	Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	Gesamt
Anschaffungskosten			
Stand am 01.01.2007	222.130	28.276	250.406
Währungsänderungen	-14.133	0	-14.133
Veränderungen Konsolidierungskreis	-24.658	0	-24.658
Zugänge	0	8	8
Abgänge	0	0	0
Stand am 31.12.2007	183.339	28.284	211.623
Kumulierte Abschreibungen			
Stand am 01.01.2007/31.12.2007	0	0	0
Nettobuchwerte			
Stand am 31.12.2007	183.339	28.284	211.623
Stand am 01.01.2007	222.130	28.276	250.406

Die kumulierten Abschreibungen der Geschäfts- und Firmenwerte (TEUR 99.879) aus den planmäßigen Abschreibungen bis 2004 vor der Anwendung von IFRS 3 wurden 2005 mit den Anschaffungskosten verrechnet.

Einige der in der Vergangenheit durchgeführten Akquisitionen wurden als sogenannte „Asset Deals“ durchgeführt. Hierbei wurden alle Vermögensgegenstände vom Käufer einzeln erworben. Überstieg der Kaufpreis den fairen Wert der einzelnen identifizierbaren Vermögensgegenstände, so wurde die Differenz als Geschäftswert in der Einzelbilanz des jeweiligen Erwerbers aktiviert.

Restbuchwerte der Geschäftswerte

(in TEUR)

Cash Generating Units	2007	2006
KAISER + KRAFT EUROPA	79.379	79.379
Topdeq	0	0
Industrial Equipment	1.923	2.150
Safety Products	0	26.547
Food Service and General Retail Equipment	70.363	78.650
Office Equipment	31.674	35.404
	183.339	222.130

Wurden Erwerbe als sogenannte „Share Deals“ durchgeführt, wurden die anteiligen, das Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt übersteigenden Anschaffungskosten als Firmenwert aus Kapitalkonsolidierung aktiviert.

Restbuchwerte der Firmenwerte aus Kapitalkonsolidierung

(in TEUR)

Cash Generating Units	2007	2006
KAISER + KRAFT EUROPA	15.424	15.416
Topdeq	12.860	12.860
	28.284	28.276

Folgekonsolidierung

Nach IFRS 3 werden die Geschäfts- und Firmenwerte ab dem 1. Januar 2005 nicht mehr planmäßig abgeschrieben, sondern einem jährlichen Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterworfen. Im Geschäftsjahr waren keine Wertberichtigungen vorzunehmen.

Für steuerliche Zwecke werden die Geschäftswerte weiterhin über einen Zeitraum von 15 Jahren abgeschrieben. Daraus resultierende passive latente Steuern kumulierten sich zum Stichtag auf TEUR 20.414 (TEUR 21.620).

Aus Firmenwerten aus der Kapitalkonsolidierung resultieren keine latenten Steuern.

(12) Andere immaterielle Vermögensgegenstände

(in TEUR)

	Marken	Kundenlisten	Sonstige (Kaufpreisallokation)	Lizenzen und ähnliche Rechte	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Anschaffungskosten						
Stand am 01.01.2007	7.160	29.295	8.332	24.173	322	69.282
Währungsänderungen	-754	-2.943	-878	-1.312	-34	-5.921
Veränderungen Konsolidierungskreis	0	-3.905	0	-1.101	0	-5.006
Zugänge	0	0	0	1.204	103	1.307
Umbuchungen	0	0	0	288	-288	0
Abgänge	0	0	0	-412	0	-412
Stand am 31.12.2007	6.406	22.447	7.454	22.840	103	59.250
Kumulierte Abschreibungen						
Stand am 01.01.2007	0	21.041	2.017	15.573	0	38.631
Währungsänderungen	0	-2.246	-333	-736	0	-3.315
Veränderungen Konsolidierungskreis	0	-2.885	0	-996	0	-3.881
Zugänge	0	1.877	1.720	2.531	0	6.128
Umbuchungen	0	0	0	0	0	0
Abgänge	0	0	0	-238	0	-238
Stand am 31.12.2007	0	17.787	3.404	16.134	0	37.325
Nettobuchwerte						
Stand am 31.12.2007	6.406	4.660	4.050	6.706	103	21.925
Stand am 01.01.2007	7.160	8.254	6.315	8.600	322	30.651

Die in der Entwicklung der immateriellen Vermögensgegenstände enthaltenen Abschreibungen wurden wie in der Gewinn- und Verlustrechnung mit den Durchschnittskursen umgerechnet. Die Differenz zum Stichtagskurs ist in der Währungsanpassung enthalten.

Außerplanmäßige Abschreibungen gemäß IAS 36 sowie Änderungen der verwendeten Parameter (Abschreibungsmethoden, Nutzungsdauern und angesetzte Restwerte) waren nicht erforderlich.

Für immaterielle Vermögensgegenstände bestanden wie im Vorjahr keine Eigentums- oder Verfügungsbeschränkungen. Die Marken sind als immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmter Nutzungsdauer mit ihrem Buchwert in Höhe von TEUR 6.406 (TEUR 7.160) vollständig der Cash Generating Unit Office Equipment zuzuordnen.

(13) Sonstige Vermögenswerte

In den Sonstigen Vermögenswerten sind Mitarbeiterdarlehen, Kautionen und Rückdeckungsversicherungen sowie Körperschaftsteuerguthaben enthalten.

(14) Latente Steuern

Für latente Steuern auf Verlustvorträge wurden Wertberichtigungen in Höhe von TEUR 4.239 (TEUR 4.216) gebildet.

Vortragsfähigkeit der wertberichtigten Verlustvorträge

(in TEUR)

	bis 1 Jahr	über 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
	0	3.505	7.929	11.434

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)

	Aktiv		Passiv	
	2007	2006	2007	2006
Sachanlagen und andere immaterielle Vermögensgegenstände	1.787	1.551	6.164	7.751
Geschäftswerte	0	0	20.414	21.620
Vorräte	578	536	882	960
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	1.775	1.234	1.698	2.381
Pensionsrückstellungen	1.404	1.528	13	14
Sonstige Rückstellungen	800	1.292	152	138
Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente	457	175	369	408
Steuerliche Verlustvorträge	3.860	4.506	0	0
Finanzverbindlichkeiten	7.110	9.203	0	0
Sonstige	94	249	13	36
Zwischensumme	17.865	20.274	29.705	33.308
Saldierung	-12.241	-13.967	-12.241	-13.967
Konzernbilanz	5.624	6.307	17.464	19.341

Erfolgsneutral wurden dabei nur latente Steuern auf Marktwerte von derivativen Finanzinstrumenten, die als Cashflow-Hedges zu klassifizieren sind, in Höhe von TEUR 230 (TEUR -222) gebildet.

Von den aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge in Höhe von TEUR 3.860 (TEUR 4.506) entfallen TEUR 1.086 (TEUR 1.197) auf Gesellschaften, die im Berichtsjahr ein negatives Periodenergebnis hatten. Der Ansatz der aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge basiert auf den positiven Ergebnissen der jeweiligen 5-Jahres-Planung, die aufgrund des erprobten Geschäftsmodells eine hohe Prognosequalität hat.

(15) Vorräte

(in TEUR)

	2007	2006
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	931	781
Unfertige Erzeugnisse	860	740
Fertige Erzeugnisse und Waren	62.713	63.073
Geleistete Anzahlungen	110	182
	64.614	64.776

Bei Erzeugnissen und Waren sind individuelle Bewertungsabschläge über die voraussichtliche Reichweite des Lagerbestands in Höhe von TEUR 7.342 (TEUR 6.063) vorgenommen worden. In den Vorräten wurden Zwischengewinne in Höhe von TEUR 931 (TEUR 658) eliminiert.

(16) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zum Nominalwert unter Berücksichtigung von Wertberichtigungen gebildet. Zur Überleitungsrechnung von Brutto- auf Nettowerte siehe Abschnitt 4 Risikomanagement und Finanzinstrumente / Angaben nach IFRS 7 (Seite 116).

Die Lieferungen erfolgen unter branchenüblichem Eigentumsvorbehalt.

(17) Sonstige Forderungen und Vermögenswerte

(in TEUR)

	2007	2006
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	4.249	61
Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente	1.332	1.328
Katalogkosten des Folgejahrs	19.957	20.027
Sonstige	10.016	10.464
	35.554	31.880

Eine Aufstellung zu den Forderungen gegen verbundene Unternehmen findet sich unter dem Abschnitt Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen auf Seite 124f. Die Forderungen waren keiner Wertberichtigung zu unterwerfen. Die Salden sind im Wesentlichen durch den laufenden Verrechnungsverkehr und durch das bestehende Cash-Management-System bedingt. Durch die Teilnahme am Euro-Cash-Management-System des Haniel-Konzerns nutzt die TAKKT-Gruppe mögliche Skaleneffekte für die Eurozone.

Aus den Katalogkosten des Folgejahrs wurden Zwischengewinne in Höhe von TEUR 1.877 (TEUR 1.499) eliminiert. Die Position Sonstige enthält im Wesentlichen Lieferantenboni.

Marktwerte von Derivaten werden unabhängig von der Fristigkeit der Grundgeschäfte grundsätzlich als kurzfristig eingestuft.

(18) Zahlungsmittel

(in TEUR)

	2007	2006
Schecks, Kassenbestand	237	452
Guthaben bei Kreditinstituten	5.267	3.426
	5.504	3.878

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

(19) Eigenkapital

Die Entwicklung des Konzerneigenkapitals ist auf Seite 78 ersichtlich.

Hinsichtlich der gemäß IAS 1 geforderten Angaben zum Eigenkapital-Management wird auf Seite 31 im Lagebericht verwiesen.

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 durch Beschluss der Hauptversammlung vom 3. Mai 2005 ermächtigt, das Grundkapital bis zum 7. Mai 2010 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien einmalig oder mehrmals unter Berücksichtigung des Bezugsrechts der Aktionäre um bis zu insgesamt EUR 36.450.000 zu erhöhen. Von der durch die Hauptversammlung vom 4. Mai 2007 erteilten Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien haben der Vorstand und der Aufsichtsrat bisher keinen Gebrauch gemacht.

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

Das Sonstige Gesamtergebnis enthält die Veränderung der Marktwerte von Derivaten, die der Absicherung von zukünftigen Cashflows dienen.

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

Der Vorstand schlägt vor, einen Betrag in Höhe von TEUR 58.320 (TEUR 18.225) auszuschütten. Somit entfällt auf jede Aktie eine Gesamtdividende von EUR 0,80 (EUR 0,25), die sich in eine Basisdividende von EUR 0,32 (EUR 0,25) und eine Sonderdividende von EUR 0,48 (EUR 0,00) aufteilt.

(20) Minderheitenanteile

(in TEUR)

	2007	2006
Anteile am Kapital und an den Rücklagen	1.754	1.459
Anteile am Periodenergebnis	1.219	895
	2.973	2.354

Minderheitsbeteiligungen bestehen an den Gesellschaften KAISER + KRAFT N.V., Diegem/Belgien, und Vink Lisse B.V., Lisse/Niederlande. Alle übrigen Konzerngesellschaften werden zu 100 Prozent gehalten.

(21) Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten

(in TEUR)

	Restlaufzeit			31.12.2007	31.12.2006
	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		
Verbindlichkeiten gegen Kreditinstitute	13.103	28.531	21.800	63.434	127.957
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.761	7.568	13.831	23.160	23.658
Finanzverbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen	0	0	0	0	12.365
Sonstige	3.660	1.020	0	4.680	4.691
	18.524	37.119	35.631	91.274	168.671
davon langfristig (Laufzeiten > 1 Jahr)				72.750	138.327

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten gegen Kreditinstitute entsprechen den jeweiligen Finanzierungszusagen. Zusätzlich stehen TAKKT nicht in Anspruch genommene Kreditzusagen zur Verfügung. Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen betreffen zwei Grundstücke mit Gebäuden und Betriebsvorrichtungen sowie EDV-Anlagen. Der beizulegende Zeitwert der Leasingverbindlichkeiten beträgt TEUR 24.705 (TEUR 24.736).

Eine Aufstellung der Verbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen findet sich im Abschnitt Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen auf Seite 124f.

Entwicklung der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten

(in TEUR)

	01.01.2007	Sonstige Veränderungen	Neu- gewährungen	Tilgungen	31.12.2007
Verbindlichkeiten gegen Kreditinstitute	127.957	-14.035	103.444	-153.932	63.434
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	23.658	0	1.590	-2.088	23.160
Finanzverbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen	12.365	-20	3	-12.348	0
Sonstige	4.691	497	0	-508	4.680
	168.671	-13.558	105.037	-168.876	91.274

Die Sonstigen Veränderungen beinhalten im Wesentlichen Währungsanpassungen in Höhe von TEUR -13.424 (TEUR -8.773). Die durchschnittliche Nettofinanzverschuldung betrug für das Geschäftsjahr TEUR 124.590 (TEUR 188.729). Dabei wurde die Verschuldung nach Monaten gewichtet und mit der auch für die Gewinn- und Verlustrechnung angewandten Durchschnittskursmethode umgerechnet. Die Neugewährung der Verbindlichkeiten gegen Kreditinstitute resultiert jeweils aus einer im Vergleich zum Vorjahr veränderten Inanspruchnahme der Kreditlinien bei verschiedenen Kreditinstituten. Die Position Sonstige enthält die Verbindlichkeiten aus ausgegebenen EVA®-Zertifikaten an Führungskräfte der TAKKT-Gruppe.

Finanzverbindlichkeiten nach Währungen und Zinssicherung

(in TEUR)

	31.12.2007	Anteil an der Gesamtverschuldung (in Prozent)	Gewichtete Restlaufzeit (in Jahren)	Durchschnittlicher Zinssatz (in Prozent)
USD-Verbindlichkeiten	62.304	68,3	3,4	5,6
EUR-Verbindlichkeiten	28.743	31,5		
- Kreditinstitute	903	1,0	0,5	4,6
- Finanzierungsleasing (festverzinslich)	23.160	25,4	6,6	5,9
- Sonstige	4.680	5,1	n/a	n/a
Verbindlichkeiten übrige Währungen	227	0,2	n/a	n/a
	91.274	100,0	n/a	n/a
davon zinsgesichert	68.142	74,7		

(22) Langfristige Rückstellungen

(in TEUR)

	2007	2006
Pensionsrückstellungen	14.267	12.793
Sonstige Rückstellungen	3.611	3.754
	17.878	16.547

Die Sonstigen Rückstellungen betreffen zum überwiegenden Teil Altersteilzeitzahlungen. Die Veränderung zum Vorjahr setzt sich aus einem Verbrauch in Höhe von TEUR 606, einer Auflösung in Höhe von TEUR 343 sowie einer Zuführung von TEUR 806 zusammen.

Rückstellungen für Pensionen

Entwicklung der Pensionsrückstellungen

(in TEUR)

	2007	2006
Anwartschaftsbarwert (fondsfinanziert)	1.436	1.399
Anwartschaftsbarwert (nicht fondsfinanziert)	14.382	16.089
Summe Anwartschaftsbarwert	15.818	17.488
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-1.305	-1.240
Nicht amortisierte versicherungsmathematische Verluste	-246	-3.455
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0
Nettopensionsverpflichtung zum 31.12.	14.267	12.793

Rückstellungen für Pensionen werden aufgrund von Verpflichtungen aus laufenden Renten und aus Versorgungsplänen für Zusagen auf Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen gebildet. Die Leistungen des Konzerns variieren je nach rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Gegebenheiten des jeweiligen Landes und bestehen sowohl aus beitragsorientierten als auch aus leistungsorientierten Versorgungssystemen.

Die Pensionsrückstellungen enthalten auch die Verpflichtungen aus freiwilligen Gehaltsumwandlungsplänen (Deferred Compensation). Die leistungsorientierten Versorgungspläne bestehen im Wesentlichen aus Endgehaltsplänen.

Leistungsorientierte Versorgungspläne

(in TEUR)

	2007	2006
Anwartschaftsbarwert 01.01.	17.488	15.117
Laufender Dienstzeitaufwand	1.053	862
Zinsaufwand	803	660
Beiträge der Arbeitnehmer	21	21
Versicherungsmathematische Gewinne (-)/Verluste (+)	-3.196	-498
Währungsdifferenzen	1	0
Geleistete Zahlungen	-441	-319
Im Rahmen von Unternehmenserwerben erworbene Verpflichtungen	0	0
Plankürzungen	0	0
Planabgeltungen	0	0
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	87	1.607
Übertragung von Verpflichtungen	2	38
Anwartschaftsbarwert 31.12.	15.818	17.488

Für deutsche Gesellschaften kommen bei der Berechnung nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren folgende Parameter zur Anwendung:

Parameter

(in Prozent)

	2007	2006
Rechnungszins	5,70	4,50
Entgelttrend	2,50	2,50
Rententrend	1,75	1,50

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

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

Die leistungsorientierten Verpflichtungen werden jährlich von unabhängigen versicherungsmathematischen Sachverständigen unter Anwendung der Anwartschaftsbarwertmethode berechnet. Durch Änderungen in den Zusagen der deutschen Gesellschaften kam es im Geschäftsjahr zu einer Erhöhung des Anwartschaftsbarwerts um TEUR 87 (TEUR 1.607).

Bei einer ausländischen Tochtergesellschaft erfolgt die Finanzierung der Versorgungszusage durch Leistungen an eine Versicherungsgesellschaft. Das dadurch entstandene Planvermögen umfasst ausschließlich qualifizierte Versicherungspolizen.

Zeitwert des Planvermögens

(in TEUR)

	2007	2006
Beizulegender Zeitwert 01.01.	1.240	1.211
Erwarteter Ertrag aus Planvermögen	23	20
Versicherungsmathematische Verluste	-77	-67
Geleistete Zahlungen	0	0
Beiträge durch Arbeitgeber	98	55
Beiträge durch Arbeitnehmer	21	21
Planabgeltungen	0	0
Beizulegender Zeitwert 31.12.	1.305	1.240

Die erwartete Rendite des Planvermögens für 2007 lag bei 4,6 Prozent.

In die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts des Planvermögens zum Bilanzstichtag fließt der erwartete Ertrag des Planvermögens ein. Grundlage des erwarteten Ertrags sind historische sowie künftig erwartete durchschnittliche Erträge der betrachteten Anlagekategorien, die mit den Erwartungen externer Quellen verglichen werden. Der tatsächlich realisierte Ertrag kann vom erwarteten Ertrag des Planvermögens abweichen, wenn sich die Gegebenheiten an den Kapitalmärkten nicht den Erwartungen entsprechend entwickeln.

Darstellung in der Gewinn- und Verlustrechnung

(in TEUR)

	2007	2006
Personalaufwand		
Laufender Dienstzeitaufwand	1.053	862
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	87	1.607
Amortisierte versicherungsmathematische Verluste	90	141
Zinsaufwand		
Zinsen	803	660
Erwarteter Ertrag aus dem Planvermögen	-23	-20

Gesamtübersicht

(in TEUR)

	2007	2006
Anwartschaftsbarwert	15.818	17.488
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	1.305	1.240
Unterschiedsbetrag	14.513	16.248
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Planvermögens	-23	-71
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Anwartschaftsbarwerts	-404	136

Beitragsorientierte Versorgungspläne

Ein Baustein der Altersversorgung des überwiegenden Teils der Mitarbeiter, insbesondere in Deutschland, ist die gesetzliche Rentenversicherung. Die hierfür geleisteten und als Personalaufwand erfassten Arbeitgeberbeiträge beliefen sich in der Berichtsperiode auf TEUR 5.032. Die künftige Höhe dieser Aufwendungen hängt wesentlich von der Entwicklung der zugrunde liegenden Rentenversicherungssysteme ab.

Bei einigen ausländischen Gesellschaften, insbesondere den US-amerikanischen, bestehen freiwillige, beitragsorientierte Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Die betroffenen US-Gesellschaften leisten nach einer Zugehörigkeit von 90 Tagen, einem Jahr beziehungsweise zwei Jahren einen Beitrag für die Alterssicherung der Arbeitnehmer an einen externen Fonds. Die Beiträge sind der Höhe nach auf 3,0 Prozent bis 7,7 Prozent des Gehalts des Arbeitnehmers begrenzt. Ansprüche aus den Beitragszahlungen können die Gesellschaften nicht herleiten, ein Planvermögen ist bei den Gesellschaften nicht aktiviert. Die Aufwendungen für beitragsorientierte Pläne betragen im Berichtsjahr TEUR 2.677 (TEUR 2.868).

(23) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Für die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestehen größtenteils branchenübliche Eigentumsvorbehalte an den gelieferten Gegenständen.

(24) Sonstige Verbindlichkeiten

(in TEUR)

	2007	2006
Kundenanzahlungen	2.705	2.467
Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente	1.253	216
Ausstehende Rechnungen	7.005	6.186
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	6.381	6.203
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	4.970	4.828
Abgegrenzte Zinsen	38	57
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	870	850
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	184	522
Übrige	11.841	11.889
	35.247	33.218
davon aus Steuern	6.381	6.203

Marktwerte von Derivaten werden unabhängig von der Fristigkeit der Grundgeschäfte grundsätzlich als kurzfristig eingestuft.

(25) Kurzfristige Rückstellungen

Entwicklung der kurzfristigen Rückstellungen

(in TEUR)

	01.01.2007	Währungs- anpassungen	Verände- rungen Konsolidie- rungs- kreis	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2007
Prämien und Tantiemen	9.364	-534	-155	-8.753	-274	10.663	10.311
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	900	-44	0	-624	-247	670	655
Kundengutschriften	2.320	-150	-63	-1.765	-83	2.220	2.479
Sonstige	1.040	-2	0	-611	-204	604	827
	13.624	-730	-218	-11.753	-808	14.157	14.272

Die in der Entwicklung der kurzfristigen Rückstellungen enthaltenen Auflösungen und Zuführungen wurden wie in der Gewinn- und Verlustrechnung mit Durchschnittskursen umgerechnet. Die Differenz zum Stichtagskurs ist in der Währungsanpassung enthalten.

4. Risikomanagement und Finanzinstrumente / Angaben gemäß IFRS 7

TAKKT hat im Risikobericht des Konzernlageberichts auf Seiten 27ff. die gemäß IFRS 7 erforderlichen qualitativen Angaben zu den möglichen Risiken für den Erfolg der TAKKT-Gruppe sowie die Strategie zur Steuerung dieser Risiken ausführlich dargestellt.

Neben dem Kreditrisiko ist TAKKT im Bereich der finanzwirtschaftlichen Risiken aufgrund ihrer internationalen Präsenz auch Chancen und Risiken durch Wechselkurs- sowie Zinsschwankungen an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten ausgesetzt. Das Risikomanagementsystem des Konzerns berücksichtigt die Unsicherheiten aus der künftigen Entwicklung der Finanzmärkte. Durch den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten sollen Risiken reduziert, gleichzeitig aber auch mögliche Chancen wahrgenommen werden können. Mit dieser Strategie unterstützt das Risikomanagementsystem die finanzielle Leistungsfähigkeit des Konzerns.

Die von TAKKT gehaltenen Finanzinstrumente sind folgenden Kategorien zugeordnet:

Kategorisierung der Finanzinstrumente zum 31. Dezember 2007

(in TEUR)

Kategorie Finanzinstrumente	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Ver- mögenswerte bzw. Verbindlichkeiten	Ausgereichte Kredite und Forderungen
Wertmaßstab	Beizulegender Zeitwert	Fortgeführte Anschaffungs- kosten
Aktiva		
Langfristiges Vermögen		
At equity bewertete Anteile	0	0
Sonstige Vermögenswerte	0	671
Kurzfristiges Vermögen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	109.012
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	644	10.224
Zahlungsmittel	0	5.504
	644	125.411
Passiva		
Langfristige Verbindlichkeiten		
Finanzverbindlichkeiten	0	0
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Finanzverbindlichkeiten	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten	49	0
	49	0
Nettoergebnis	405	355

Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	Finanzielle Verbindlichkeiten zum Restbuchwert	Überleitung zur Bilanzposition	Bilanzposition insgesamt
Beizulegender Zeitwert	Restbuchwert		
0	0	20	20
0	0	149	820
0	0	0	109.012
0	0	24.686	35.554
0	0	0	5.504
0	0		
0	51.351	21.399	72.750
0	16.763	1.761	18.524
0	31.683	0	31.683
0	4.458	30.740	35.247
0	104.255		
0	-7.468	-2.189	-8.897

Kategorisierung der Finanzinstrumente zum 31. Dezember 2006

(in TEUR)

Kategorie Finanzinstrumente	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Ver- mögenswerte bzw. Verbindlichkeiten	Ausgereichte Kredite und Forderungen
Wertmaßstab	Beizulegender Zeitwert	Fortgeführte Anschaffungs- kosten
Aktiva		
Langfristiges Vermögen		
At equity bewertete Anteile	0	0
Sonstige Vermögenswerte	0	442
Kurzfristiges Vermögen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	118.428
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	200	7.672
Zahlungsmittel	0	3.878
	200	130.420
Passiva		
Langfristige Verbindlichkeiten		
Finanzverbindlichkeiten	0	0
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Finanzverbindlichkeiten	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten	50	0
	50	0
Nettoergebnis	-59	258

Unter den erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten bzw. Verbindlichkeiten sind ausschließlich Derivate ohne effektive Hedge-Beziehung ausgewiesen.

Die beizulegenden Zeitwerte sämtlicher Finanzinstrumente stimmen mit ihren Buchwerten überein.

Das Nettoergebnis der Kategorien entspricht dem jeweiligen Anteil am Finanzergebnis in der Gewinn- und Verlustrechnung.

Zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte	Finanzielle Verbindlichkeiten zum Restbuchwert	Überleitung zur Bilanzposition	Bilanzposition insgesamt
Beizulegender Zeitwert	Restbuchwert		
0	0	24	24
85	0	142	669
0	0	0	118.428
0	0	24.008	31.880
0	0	0	3.878
85	0		
0	116.281	22.046	138.327
0	28.732	1.612	30.344
0	32.371	0	32.371
0	4.302	28.866	33.218
0	181.686		
0	-10.328	-2.134	-12.263

Kreditrisiko

TAKKT ist sowohl aus dem operativen Geschäft als auch aus Finanzinstrumenten einem Kreditrisiko ausgesetzt.

Das Kreditrisiko im operativen Bereich resultiert aus möglichen Forderungsausfällen aufgrund von Zahlungsunfähigkeit der Kunden. Der mögliche Verlust kann den Buchwert der Forderung gegenüber dem einzelnen Kunden nicht überschreiten. Bedingt durch die Vielzahl der bestehenden Kundenbeziehungen ist das Risiko insgesamt als vergleichsweise niedrig einzustufen. Dank einer konsequenten Bonitätsprüfung im Vorfeld einer Transaktion sowie eines stringenten Mahnwesens sind die Forderungsausfälle aus Lieferungen und Leistungen mit weniger als 0,3 (0,3) Prozent vom Umsatz im Geschäftsjahr sehr gering. Dem Risiko des Forderungsausfalls wird durch Bildung von Wertberichtigungen Rechnung getragen:

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

(in TEUR)

	01.01.2007	Währungs- änderungen	Sonstige Veränderungen	31.12.2007
Nominalwert der Forderungen	122.920	-4.754	-4.866	113.300
Wertberichtigungen	-4.492	150	54	-4.288
Buchwert der Forderungen	118.428	-4.604	-4.812	109.012

TAKKT hat keine überfällige Forderung aktiviert, die nicht wertgemindert ist.

Aufgrund der im Risikobericht beschriebenen starken Fragmentierung der Lieferanten- und Kundenstruktur kommt es im operativen Geschäft zu keinen außerordentlichen Risikokonzentrationen.

Das Kreditrisiko aus derivativen Finanzinstrumenten besteht in der Gefahr des Ausfalls eines Vertragspartners und somit maximal in der Höhe der angesetzten positiven Marktwerte abzüglich der negativen Marktwerte mit dem gleichen Vertragspartner. Da Finanzgeschäfte nur mit Kontrahenten erstklassiger Bonität eingegangen und aufrechterhalten werden, ist das tatsächliche Ausfallrisiko als gering einzustufen.

Risikokonzentrationen im Finanzbereich werden durch breite Streuung der Transaktionen und Geschäfte auf eine Mehrzahl erstklassiger Banken vermieden.

Liquiditätsrisiko

Unter Liquiditätsrisiko wird die Gefahr verstanden, zu irgendeinem Zeitpunkt den Zahlungsverpflichtungen nicht ordnungsgemäß nachkommen zu können. Die nachfolgende Aufstellung zeigt die vertraglich vereinbarten Zins- und Tilgungszahlungen auf die am 31. Dezember 2007 bestehenden originären Finanzverbindlichkeiten und derivativen finanziellen Verbindlichkeiten und Forderungen. Fremdwährungsbeträge wurden mit dem jeweiligen Stichtagskurs in die Berichtswährung Euro umgerechnet.

Fälligkeitsanalyse zum 31. Dezember 2007

(in TEUR)

	Cashflow 2008	Cashflow 2009	Cashflow 2010 – 2012	Cashflow 2013 – 2017	Cashflow 2018ff.
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten gegen Kreditinstitute	-14.565	-5.186	-25.504	-21.821	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-3.073	-3.073	-8.640	-9.611	-8.066
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-31.683	0	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten	-8.080	-501	-519	0	0
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
Auszahlungen	-61.211	0	0	0	0
Zugehörige Einzahlungen	61.211	0	0	0	0
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Auszahlungen	-28.213	0	0	0	0
Zugehörige Einzahlungen	28.173	0	0	0	0

Fälligkeitsanalyse zum 31. Dezember 2006

(in TEUR)

	Cashflow 2007	Cashflow 2008	Cashflow 2009 – 2011	Cashflow 2012 – 2016	Cashflow 2017ff.
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten gegen Kreditinstitute	-16.084	-6.955	-50.891	-60.900	0
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	-3.020	-3.020	-8.565	-10.403	-9.801
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	-12.365	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-32.370	0	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten	-7.653	-430	-854	0	0
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
Auszahlungen	-51.363	-4.045	0	0	0
Zugehörige Einzahlungen	51.363	4.045	0	0	0
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Auszahlungen	-23.809	0	0	0	0
Zugehörige Einzahlungen	23.809	0	0	0	0

Das aus den vertraglich vereinbarten Fälligkeitsterminen resultierende Liquiditätsrisiko ist zu vernachlässigen. TAKKT verfügt über umfangreiche nicht genutzte bilaterale kurz- und langfristige Kreditlinien mit einer Vielzahl von deutschen und internationalen Banken.

Marktpreisrisiko

Unter dem Begriff Marktpreisrisiko wird das Risiko verstanden, dass sich der beizulegende Zeitwert oder die zukünftigen Zahlungsströme eines Finanzinstruments aufgrund von Schwankungen von Marktpreisen ändern. Für die TAKKT besteht das Marktpreisrisiko ausschließlich aus dem Währungsrisiko und dem Zinsrisiko.

In den nachfolgenden Abschnitten werden je Risikoart die am Bilanzstichtag im Bestand befindlichen Finanzinstrumente detailliert beschrieben.

Aus den nachfolgenden Sensitivitätsanalysen zu den Marktpreisrisiken geht hervor, welche Auswirkungen auf Gewinn bzw. Verlust und Eigenkapital sich ergeben hätten, wenn hypothetische Änderungen verschiedener relevanter Risikovariablen auf den Bestand der Finanzinstrumente am Bilanzstichtag eingetreten wären. Dabei wird unterstellt, dass der Bestand am Bilanzstichtag repräsentativ für das Gesamtjahr ist und dass die unterstellten Änderungen der Risikovariablen am Stichtag nach vernünftigem Ermessen möglich waren.

Währungsrisiko

Die nachfolgende Darstellung gibt einen Überblick über das abgesicherte Nominalvolumen sowie die zugehörigen Marktwerte der Währungssicherungsgeschäfte. Die Kontrakte haben Laufzeiten zwischen einem und zwölf Monaten. Ein „Netting“ von Währungsinstrumenten wurde nicht durchgeführt.

Währungssicherung

(in TEUR)

	Nominalwert		Marktwert	
	2007	2006	2007	2006
Aktiva				
Währungsderivate, als Cashflow-Hedges qualifiziert	10.706	18.650	688	895
Währungsderivate ohne Hedge-Beziehung	50.498	36.779	643	133
Passiva				
Währungsderivate, als Cashflow-Hedges qualifiziert	23.530	10.856	-229	-167
Währungsderivate ohne Hedge-Beziehung	4.627	13.031	-49	-50
	89.361	79.316	1.053	811

Währungsderivate, als Cashflow-Hedges qualifiziert

TAKKT entstehen Währungsrisiken, weil der Kauf und Verkauf von Waren in eingeschränktem Umfang von deutlich unter zehn Prozent des Konzernumsatzes in unterschiedlichen Währungen erfolgt. Die im TAKKT-Konzern zu erwartenden Netto-Fremdwährungszahlungsströme werden durch Währungsinstrumente abgesichert, die zumeist als effektive Cashflow-Hedges qualifiziert werden können und bis zum Abschlussstichtag mit keinen wesentlichen Ineffektivitäten verbunden waren. Wechselkursänderungen der zugrunde liegenden Währungen haben über die Marktwertschwankungen der Sicherungsgeschäfte Auswirkung auf die Neubewertungsrücklage im Eigenkapital (in der Position Sonstiges Gesamtergebnis im Eigenkapital enthalten). Daher werden diese bei der eigenkapitalbezogenen Sensitivitätsberechnung berücksichtigt.

Im Geschäftsjahr 2007 wurden aus der Veränderung der beizulegenden Zeitwerte von Devisenderivaten resultierende Gewinne nach latenten Steuern von insgesamt TEUR 76 (TEUR 448) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Diese Wertänderungen stellen den effektiven Teil der Sicherungsbeziehung dar. Im Geschäftsjahr 2007 wurden im Eigenkapital verbuchte Gewinne in Höhe von TEUR 205 (im Vorjahr Verluste

von TEUR 49) in die Gewinn- und Verlustrechnung transferiert. TAKKT erwartet, dass mit Eintritt der Zahlungen innerhalb der nächsten zwölf Monate im Eigenkapital erfasste Gewinne nach latenten Steuern in Höhe von TEUR 318 in die Gewinn- und Verlustrechnung reklassifiziert werden. Die Sicherungsmaßnahmen waren bis zum Abschlussstichtag mit keinen wesentlichen Ineffektivitäten verbunden.

Die im Rahmen von Cashflow-Hedges designierten Grundgeschäfte haben folgende vertragliche Fälligkeiten:

Grundgeschäfte der Währungsderivate

(in TEUR)

Nominalwert	Fälligkeit
4.291	31.01.2008
4.043	29.02.2008
4.183	31.03.2008
3.842	30.04.2008
6.153	30.05.2008
4.360	30.06.2008
3.560	31.07.2008
3.804	29.08.2008

Währungsderivate ohne Hedge-Beziehung

Wirtschaftliche Absicherungen von konzerninternen Darlehen werden, sobald diese währungsübergreifend sind, in Form von Devisentermingeschäften 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, wird im Rahmen der Schuldenkonsolidierung im Konzern das Basisgeschäft eliminiert. Das eingesetzte Finanzinstrument ist aus Konzernsicht demzufolge nicht mehr für Sicherungszwecke bestimmt.

Kursänderungen der zugrunde liegenden Währungen führen über Marktwertveränderungen bei den Derivaten zu Schwankungen im Übrigen Finanzergebnis und werden folglich in die ergebnisbezogenen Sensitivitätsberechnungen einbezogen.

Die nachfolgende Aufstellung zeigt die Auswirkungen einer theoretischen Veränderung des Wechselkurses EUR/USD auf das Vorsteuerergebnis sowie auf das Eigenkapital zum Bilanzstichtag. Einflüsse auf Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung, die aus der Umrechnung von Einzelabschlüssen in Fremdwährung in die Berichtswährung Euro resultieren (sogenannte Translationsrisiken), bleiben unberücksichtigt.

Sensitivitätsanalyse für Währungsschwankungen

(in TEUR)

31.12.2007	Anstieg/ Reduzierung	Auswirkung Vorsteuerergebnis	Erfolgsneutrale Auswirkung Eigenkapital
EUR/USD	10%	+2.974	+302
EUR/USD	-10%	-2.972	-302

31.12.2006	Anstieg/ Reduzierung	Auswirkung Vorsteuerergebnis	Erfolgsneutrale Auswirkung Eigenkapital
EUR/USD	10%	+3.121	+1.076
EUR/USD	-10%	-3.119	-1.076

Den Auswirkungen im Vorsteuerergebnis stehen in der Regel gegenläufige Positionen aus den zugehörigen Grundgeschäften gegenüber. Andere Wechselkursschwankungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf das Ergebnis oder das Eigenkapital.

Die Abnahme der Sensitivität im Eigenkapital gegenüber dem Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus einem geringeren Absicherungsbedarf.

Zinsrisiko

Die nachfolgende Darstellung gibt einen Überblick über das abgesicherte Nominalvolumen sowie die zugehörigen Marktwerte der Zinssicherungsgeschäfte. Ein „Netting“ von Geschäften findet bei diesen Instrumenten nicht statt.

Zinssicherung

(in TEUR)

	Nominalwert		Marktwert	
	2007	2006	2007	2006
Aktiva				
Zinsderivate, als Cashflow-Hedges qualifiziert	0	94.153	0	234
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung	30.000	40.000	1	67
Passiva				
Zinsderivate, als Cashflow-Hedges qualifiziert	39.399	0	-975	0
Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung	0	0	0	0
	69.399	134.153	-974	301

Zinsderivate, als Cashflow-Hedges qualifiziert

Zur Sicherung künftiger Zinszahlungen aus der US-Dollar-Verschuldung hat TAKKT u. a. Zinssatzswaps mit einem Nominalvolumen von insgesamt TUSD 58.000 als Cashflow-Hedge mit einer Laufzeit bis zum 31. Januar 2011 klassifiziert. Mit den abgeschlossenen USD-Zinssatzswaps verfolgt TAKKT das Ziel, die variabel verzinsliche Mittelaufnahme in eine festverzinsliche Aufnahme zu wandeln. Eine etwaige Veränderung der Bonität und damit der Kreditmarge des Kreditnehmers ist nicht Bestandteil der Sicherung. Die USD-Zinssatzswaps wurden mit dem beizulegenden Zeitwert erfolgsneutral bilanziert. Im Jahr 2007 wurden aus der Veränderung der beizulegenden Zeitwerte resultierende Verluste nach latenten Steuern in Höhe von TEUR 659 erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Diese Wertänderungen stellen den effektiven Teil der Sicherungsbeziehung dar.

Im Geschäftsjahr 2007 angefallene Veränderungen des inneren Werts der USD-Zinsswaps in Höhe von TEUR 24 (TEUR 4) nach latenten Steuern wurden ergebnisneutral im Eigenkapital erfasst. Aufgrund der schnellen Entschuldung wurden die USD-Zinsswaps zum Ende des Berichtsjahres veräußert. Mit dem Verkauf wurden die im Eigenkapital erfassten Verluste nach latenten Steuern in Höhe von TEUR 114 (TEUR 0) in die Gewinn- und Verlustrechnung transferiert.

Marktzinsänderungen führen bei als Cashflow-Hedge qualifizierten Zinssatzswaps sowohl zu Schwankungen in der Neubewertungsrücklage im Eigenkapital (Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts) als auch zu Schwankungen im Zinsergebnis (Ausgleichszahlungen). Daher werden diese Finanzinstrumente bei der eigenkapitalbezogenen und der ergebnisbezogenen Sensitivitätsberechnung berücksichtigt.

Zinsderivate ohne Hedge-Beziehung

Da der Konzern mit einer Mittelaufnahme in Euro im nächsten Jahr rechnet, wurde lediglich der Ende 2006 aus dem Hedge-Accounting genomme EUR-Zinssatzwap über TEUR 10.000 im Berichtsjahr ergebniswirksam veräußert. Die EUR-Zinsswaps mit einem Nominalvolumen von TEUR 30.000 und einem Marktwert von TEUR 1 bleiben im Bestand.

Marktzinsänderungen haben bei Zinsderivaten, die nicht in einer Sicherungsbeziehung im Sinne von IAS 39 stehen, über die Änderung des Marktwerts Auswirkungen auf das Übrige Finanzergebnis und werden daher in der ergebnisbezogenen Sensitivitätsberechnung berücksichtigt.

Sonstige Finanzinstrumente

Die variabel verzinslichen Finanzinstrumente werden in die ergebnisbezogene Sensitivitätsberechnung einbezogen, da Zinsänderungen Auswirkung auf das Zinsergebnis haben.

Nichtverzinsliche Finanzinstrumente (z. B. Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) unterliegen keinem Zinsänderungsrisiko. Daher werden sie bei der Sensitivitätsberechnung nicht berücksichtigt.

Die nachfolgende Aufstellung zeigt die Sensitivität des Vorsteuerergebnisses sowie des Eigenkapitals bei einer theoretischen Änderung des Marktzinsniveaus auf das am Bilanzstichtag bestehende Volumen von Finanzverbindlichkeiten, welches einer solchen Veränderung des Zinsniveaus ausgesetzt war.

Sensitivitätsanalyse für Zinsschwankungen

(in TEUR)

31.12.2007	Anstieg/ Reduzierung in Basispunkten	Auswirkung Vorsteuerergebnis	Erfolgsneutrale Auswirkung Eigenkapital
EUR	+100/-100	-2/+9	-86/+87
USD	+100/-100	-176/+176	+289/-325

31.12.2006	Anstieg/ Reduzierung in Basispunkten	Auswirkung Vorsteuerergebnis	Erfolgsneutrale Auswirkung Eigenkapital
EUR	+100/-100	+8/+13	-143/+145
USD	+100/-100	-438/+787	+678/-800

Die Abnahme der Sensitivität gegenüber dem Vorjahr beruht im Wesentlichen auf den geringeren Finanzierungsvolumina insbesondere im US-Dollar-Sektor.

5. Sonstige Erläuterungen

Haftungsverhältnisse

(in TEUR)

	2007	2006
Rückgriffshaftung Miete	2.219	566

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

Bestellobligo

(in TEUR)

	2007	2006
Fällig im Folgejahr	12.408	4.086

Der Ausweis betrifft überwiegend Sachanlagen.

Eventualforderungen und -verbindlichkeiten

Es bestanden zum 31. Dezember 2007 Eventualforderungen aus Erstattungen im Rahmen von Altersteilzeitregelungen. Die Beträge waren nicht wesentlich. Ebenso sind keine wesentlichen Eventualverbindlichkeiten auszuweisen.

Leasing und sonstige finanzielle Verpflichtungen

(in TEUR)

	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
Finanzierungsleasing				
Mindest-Leasingzahlungen	3.073	10.615	12.248	25.936
Restschuld	0	1.098	5.429	6.527
Abzinsung	-1.312	-4.145	-3.846	-9.303
Barwert	1.761	7.568	13.831	23.160
davon Mindest-Leasingzahlung gegenüber verbundenen Unternehmen	354	886	0	1.240
davon Restschuld gegenüber verbundenen Unternehmen	0	1.098	0	1.098
Operate-Leasing				
Mindest-Leasingzahlungen	8.596	20.373	4.344	33.313
davon Mindest-Leasingzahlung gegenüber verbundenen Unternehmen	9	9	0	18

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

Unternehmensveräußerung

Mit Wirkung zum 30. September 2007 veräußerte der TAKKT-Konzern die US-amerikanische Gesellschaft Conney Safety Products LLC, Madison/USA. Der Kaufpreis (schuldenfrei) für das Unternehmen betrug rund 48 Millionen US-Dollar und wurde Anfang Oktober in bar bezahlt. Zum Veräußerungszeitpunkt verfügte die Gesellschaft über folgende Vermögensgegenstände und Schulden (in Millionen US-Dollar):

Langfristiges Vermögen	41,0
Kurzfristiges Vermögen	15,5
Eigenkapital	14,4
Langfristige Verbindlichkeiten	34,5
Kurzfristige Verbindlichkeiten	7,6

Zum Veräußerungszeitpunkt gingen keine Zahlungsmittel an den Käufer über.

Mitarbeiterbeteiligungsmodell

Leitende Führungskräfte des TAKKT-Konzerns hatten bis 2005 die Möglichkeit, 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 und vom Konzernabschlussprüfer geprüft. Hierüber wird eine Bescheinigung erteilt. Der Inhaber des Zertifikats ist finanziell am Wertzuwachs oder an der Wertverminderung des Unternehmens beteiligt, für das er tätig ist. 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 4.680 (TEUR 4.691) in den Finanzverbindlichkeiten unter der Position Sonstige ausgewiesen. Im Berichtsjahr waren insgesamt TEUR 497 (TEUR 827) als Aufwand zu buchen.

Darüber hinaus wurden den inländischen Mitarbeitern im Berichtsjahr erneut Belegschaftsaktien zum Kauf angeboten. Hierfür an der Börse erworbene Aktien wurden unter Berücksichtigung der Vorschriften des § 19a EStG bezuschusst an die Mitarbeiter weiterverkauft.

Insgesamt wurden 22.435 Aktien durch 487 Mitarbeiter erworben. Dies entspricht einer Beteiligung von 59,7 Prozent aller Berechtigten. Die Aktien wurden zu einem Durchschnittskurs von EUR 12,12 gekauft und zu einem Durchschnittskurs von EUR 8,70 an die Mitarbeiter weiterveräußert. Daraus ergab sich ein Aufwand von TEUR 87.

Deutscher Corporate Governance Kodex

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zu den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ wurde zum 31. Dezember 2007 abgegeben und den Aktionären erneut über die Website der TAKKT AG zugänglich gemacht (siehe auch Seite 64ff. in diesem Geschäftsbericht).

Angaben zu Directors' Dealings

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

Der TAKKT AG liegen für das Berichtsjahr keine Meldungen vor.

Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

Nahe stehende Unternehmen und Personen i. S. des IAS 24 sind der Vorstand und Aufsichtsrat der TAKKT AG, die Mehrheitsgesellschafterin Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, sowie deren Tochtergesellschaften und assoziierte Unternehmen.

Geschäfte mit nahe stehenden Personen betreffen im Wesentlichen das Cash-Management-System, den laufenden Verrechnungsverkehr, Dienstleistungsverträge sowie Finanzierungsleasing.

Alle Geschäfte mit nahe stehenden Unternehmen und Personen sind vertraglich vereinbart und zu Bedingungen ausgeführt worden, wie sie auch mit fremden Dritten üblich sind.

Geschäftsbeziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

(in TEUR)

	Holding Franz Haniel & Cie. GmbH/ Servicegesellschaften		Unternehmensbereiche des Haniel-Konzerns		Gesamt	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Umsatzerlöse	64	59	494	545	558	604
Sonstige Aufwendungen	843	911	233	240	1.076	1.151
Zinserträge	268	125	0	0	268	125
Zinsaufwendungen	705	395	0	0	705	395
Forderungen	4.215	31	31	30	4.246	61
Verbindlichkeiten	2.013	14.572	16	16	2.029	14.588
Sonstige finanzielle Verpflichtungen	339	469	0	0	339	469

Vergütungen des Vorstands

(in TEUR)

	2007	2006
Gehälter und sonstige kurzfristige Leistungen	2.721	3.542
– davon variabel	1.748	2.640
Vorsorge für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	172	171
Sonstige langfristige Leistungen	40	40
	2.933	3.753

Der Vorstand setzt sich aus 4 (5) Mitgliedern zusammen. Nähere Einzelheiten zur Zusammensetzung finden sich auf Seite 129f.

Die variablen Bezüge resultieren aus einem Ergebnisbonus, der sich am Cashflow orientiert, sowie einem Strategiebonus, der vom EVA® abhängig ist.

Zum 31. Dezember 2007 hielten die Mitglieder des Vorstands der TAKKT AG 5.369 (4.959) Aktien. Gegenüber Mitgliedern des Vorstands bestehen mit Ausnahme von Verbindlichkeiten aus EVA®-Zertifikaten in Höhe von TEUR 1.726 (TEUR 1.924) und den üblichen Forderungen und Verbindlichkeiten aus den Be- und Anstellungsverträgen keine weiteren Forderungen oder Verbindlichkeiten.

Die Personalbezüge von ausgeschiedenen Vorständen betragen TEUR 320. Für ehemalige Vorstände bestehen Pensionsrückstellungen in Höhe von TEUR 480.

Gesamtbezüge des Aufsichtsrats

Die Aufwandsentschädigungen des Aufsichtsrats der TAKKT AG betragen TEUR 9 (TEUR 33). Des Weiteren wurden für Vergütungen TEUR 648 (TEUR 392) zurückgestellt. Gegenüber dem Aufsichtsrat bestehen keine weiteren Forderungen oder Verbindlichkeiten.

Zum 31. Dezember 2007 hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats keine Aktien der TAKKT AG (im Vorjahr 16.199).

Honorar für Leistungen des Konzernabschlussprüfers

(in TEUR ohne Umsatzsteuer)

	2007	2006
Abschlussprüfung (Einzelabschlüsse und Konzern)	521	494
Sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen	0	0
Steuerberatungsleistungen	0	0
Sonstige Leistungen	70	113
Gesamt	591	607

Anteilmeldung der Aktionäre

Außerhalb der Meldepflicht des Wertpapierhandelsgesetzes teilte uns die Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, im Januar 2008 freiwillig mit, dass sie zum 31. Dezember 2007 über 72,7 Prozent der stimmberechtigten Stückaktien am Grundkapital verfügte.

Ferner teilte uns Financière de l'Echiquier, Paris, am 4. Juli 2007 gem. § 21 Abs. 1 WpHG mit, dass ihr Stimmrechtsanteil an der TAKKT AG 3,01 Prozent beträgt.

Befreiung von der Offenlegungspflicht

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

KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart

KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart

Gaerner GmbH, Duisburg

Topdeq Service GmbH, Pfungstadt

Topdeq GmbH, Pfungstadt

Hubert GmbH, Pfungstadt

Anteilsbesitz der TAKKT AG, Stuttgart, zum 31. Dezember 2007

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

Nr.	Verbundene Unternehmen	gehalten von Nr.	Beteiligungsquote %
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., Salzburg/Österreich	2	100,00
5	KAISER + KRAFT N.V., Diegem/Belgien	2	50,00
		13	42,00
6	KAISER + KRAFT AG, Cham/Schweiz	2	100,00
7	KAISER + KRAFT s.r.o., Prag/Tschechien	2	99,80
		30	0,20
8	KAISER + KRAFT S.A., Barcelona/Spanien	2	100,00
9	FRANKEL S.A.S., Morangis/Frankreich	2	100,00
10	KAISER + KRAFT Ltd., Watford/Großbritannien	2	100,00
11	KAISER + KRAFT Kft., Budaörs/Ungarn	2	100,00
12	KAISER + KRAFT S.p.A., Lomazzo/Italien	2	100,00
13	Vink Lisse B.V., Lisse/Niederlande	2	83,33
14	KAISER + KRAFT S.A., Lissabon/Portugal	2	100,00
15	KAISER + KRAFT Sp.z o.o., Warschau/Polen	2	100,00
16	KAISER + KRAFT s.r.o., Nitra/Slowakei	2	99,90
		3	0,10
17	KAISER + KRAFT Ltd. STI., Istanbul/Türkei	2	99,00
		3	1,00
18	Gaerner GmbH, Duisburg/Deutschland	2	100,00
19	Gaerner Gesellschaft m.b.H., Elixhausen/Österreich	2	100,00
20	Gaerner AG, Baar/Schweiz	2	100,00
21	Gaerner S.A.S., Réau/Frankreich	2	100,00
22	Powell Mail Order Ltd., Llanelli/Großbritannien	2	100,00
23	Hoffmann Bedrijfsuitrusting B.V., Zeist/Niederlande	2	100,00
24	Germans Inredningar AB, Markaryd/Schweden	2	100,00
25	Germans Kontor-og Lag. A/S, Nivaa/Dänemark	24	100,00
26	Germans Sisustuse OÜ, Tallinn/Estland	24	100,00
27	Germans Innredninger A/S, Sandvika/Norwegen	24	100,00
28	Germans OY, Espoo/Finnland	24	100,00
29	KWESTO Service s.r.o., Prag/Tschechien	2	99,93
		7	0,07
30	KWESTO s.r.o., Prag/Tschechien	29	100,00
31	KWESTO Kft., Győr/Ungarn	29	100,00
32	KWESTO Sp.z o.o., Breslau/Polen	29	100,00
33	KWESTO Service S.R.L., Bukarest/Rumänien	29	100,00
34	KWESTO s.r.o., Nitra/Slowakei	29	100,00
35	KAISER + KRAFT (China) Commercial Co. Ltd., Shanghai/Volksrepublik China	2	100,00
36	KAISER + KRAFT K.K., Chiba/Japan	2	100,00
37	Topdeq Service GmbH, Pfungstadt/Deutschland	1	100,00
38	Topdeq GmbH, Pfungstadt/Deutschland	37	100,00
39	Topdeq Bürodesign Gesellschaft m.b.H., Schwechat/Österreich	37	100,00

Nr.	Verbundene Unternehmen	gehalten von Nr.	Beteiligungsquote %
40	Topdeq N.V., Diegem/Belgien	37	99,80
		38	0,20
41	Topdeq AG, Hünenberg/Schweiz	37	100,00
42	Topdeq S.A.S., Tremblay en France/Frankreich	37	100,00
43	Topdeq B.V., Mijdrecht/Niederlande	37	100,00
44	Topdeq Corporation, Cranbury/USA	45	100,00
45	America Design Holding Inc., Cranbury/USA	46	100,00
46	TAKKT America Holding Inc., Milwaukee/USA	1	100,00
47	K + K America Corporation, Milwaukee/USA	46	100,00
48	Avenue Industrial Supply Co. Ltd., Markham/Kanada	47	100,00
49	C&H Distributors LLC, Milwaukee/USA	47	100,00
50	C&H Productos Industriales SRLCV, Mexico City/Mexiko	47	99,97
		49	0,03
51	Hubert Company LLC, Harrison/USA	47	100,00
52	Hubert Distributing Company Ltd., Markham/Kanada	47	100,00
53	Hubert GmbH, Pfungstadt/Deutschland	2	100,00
54	NBF Service LLC, Milwaukee/USA	47	100,00
55	Alfax Furniture LLC, Dallas/USA	47	100,00
56	Dallas Midwest LLC, Dallas/USA	47	100,00
57	National Business Furniture LLC, Milwaukee/USA	47	100,00
58	Officefurniture.com LLC, Milwaukee/USA	47	100,00
Nr.	Assoziierte Unternehmen	gehalten von Nr.	Beteiligungsquote %
59	Simple System GmbH & Co. KG, München/Deutschland	2	33,00

Organe der Gesellschaft

Aufsichtsrat

Alexander von Witzleben, Weimar, geb. 19. August 1963

Mitglied ab 4. Mai 2007

Vorsitzender ab 1. Januar 2008, stellv. Vorsitzender vom 4. Mai 2007 bis 31. Dezember 2007

Mitglied des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg

Vorsitzender des Aufsichtsrats der caverion GmbH, Stuttgart

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Analytik Jena AG, Jena

Vorsitzender des Aufsichtsrats der PVA TePla AG, Aßlar

Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats der VERBIO AG, Zöribig

Vizepräsident des Verwaltungsrats der Feintool International Holding AG, Lyss/Schweiz

Prof. Dr. Klaus Trützschler, Gelsenkirchen, geb. 11. Dezember 1948

Stellv. Vorsitzender ab 1. Januar 2008, Vorsitzender bis 31. Dezember 2007

Mitglied des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg

Mitglied des Aufsichtsrats der Allianz Versicherungs-AG, München

Mitglied des Aufsichtsrats der Bilfinger Berger AG, Mannheim

Mitglied des Aufsichtsrats der Celesio AG, Stuttgart

Mitglied des Aufsichtsrats der CEMEX Deutschland AG, Ratingen (bis 22. Mai 2007)

Dr. Dieter Schadt, Stuttgart, geb. 6. März 1936

Stellv. Vorsitzender und Mitglied bis 4. Mai 2007

Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg

Mitglied des Aufsichtsrats der A.S. Création Tapeten AG, Gummersbach

Mitglied des Aufsichtsrats der Lufthansa Service Holding AG, Kriftel

Mitglied des Aufsichtsrats der Rheinmetall AG, Düsseldorf (bis 30. April 2007)

Dr. Eckhard Cordes, Düsseldorf, geb. 25. November 1950

Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg

Vorsitzender des Vorstands der Metro AG, Düsseldorf (ab 1. November 2007)

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Celesio AG, Stuttgart

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Kaufhof Warenhaus AG, Köln (ab 1. November 2007)

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Metro AG, Düsseldorf (bis 31. Oktober 2007)

Mitglied des Aufsichtsrats der Rheinmetall AG, Düsseldorf (bis 31. Dezember 2007)

Mitglied des Aufsichtsrats der real-Holding GmbH, Alzey (ab 14. Dezember 2007)

Mitglied im Board of Directors der Aktiebolaget SKF, Göteborg

Non-Executive Director im Board of Directors der Air Berlin PLC, London

Walter Flammer, Esslingen, geb. 9. Februar 1947

Mitglied bis 4. Mai 2007

Ehemaliger Bereichsleiter Organisation der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart

Dieter Kämmerer, Holzgerlingen, geb. 6. März 1936

Mitglied bis 4. Mai 2007

Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der GEHE AG, Stuttgart

Mitglied des Aufsichtsrats der Allianz Private Krankenversicherungs-AG, München

Mitglied des Aufsichtsrats der GEHE Pharma Handel GmbH, Stuttgart

Michael Klein, Leogang/Österreich, geb. 5. April 1956

Non-Executive-Chairman der Rapp Collins GmbH, Agentur für Direct Marketing, Hamburg

Thomas Kniehl, Stuttgart, geb. 11. Juni 1965

Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart

Vorsitzender des gemeinsamen Gesamtbetriebsrats von KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart,

und KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart

Julian Matzke, Stuttgart, geb. 2. Oktober 1962

Mitglied bis 4. Mai 2007

Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart

Prof. Dr. Dres. h.c. Arnold Picot, Gauting, geb. 28. Dezember 1944

Universitätsprofessor

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Sartorius AG, Göttingen

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Sartorius Stedim Biotech GmbH, Göttingen

Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats der eteleon e-solutions AG, München

Mitglied des Aufsichtsrats der WIK GmbH, Bad Honnef

Mitglied des Aufsichtsrats der WIK-Consult GmbH, Bad Honnef

Vorstand**Georg Gayer, Eberdingen-Nußdorf, geb. 5. Mai 1946**

Vorsitzender

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Rectus AG, Eberdingen-Nußdorf (bis 1. April 2007)

Dr. Florian Funck, Stuttgart, geb. 23. März 1971

Controlling und Finanzen

Mitglied des Aufsichtsrats der SmartLoyalty AG, Wiesbaden

Thomas A. Loos, Cedarburg/USA, geb. 31. Oktober 1952

Geschäftsbereich K + K America (bis 31. Juli 2007)

Didier Nulens, Koningslo/Belgien, geb. 4. Mai 1962

Geschäftsbereich Topdeq

Franz Vogel, Leinfelden-Echterdingen, geb. 22. Oktober 1948

Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Stuttgart, 25. Februar 2008

TAKKT AG
Der Vorstand

Georg Gayer

Dr. Florian Funck

Didier Nulens

Franz Vogel

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der TAKKT AG, Stuttgart, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung, Segmentberichterstattung und Anhang – sowie den Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2007 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Berichts über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Stuttgart, 25. Februar 2008

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

Bernhard Steffan	Wolfgang Berger
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Glossar

B2B oder auch Business-to-Business

Lieferanten- und Kundenbeziehungen werden bewusst nur zwischen Geschäftskunden angebahnt.

Cashflow

Der Cashflow ist der zahlungswirksame finanzielle Überschuss einer Berichtsperiode. Die TAKKT AG definiert den Cashflow als Periodenergebnis plus Abschreibungen plus ergebniswirksam verbuchte latente Steuern. In dieser Definition zeigt die Kennzahl den in der Berichtsperiode erwirtschafteten operativen Cashflow vor Effekten aus der Veränderung des Betriebskapitals (Working Capital).

Corporate Governance

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

Debitoren

Debitoren bezeichnen in der Buchführung im Allgemeinen offene Forderungen gegenüber Kunden aus Warenlieferungen und Leistungen.

Derivative Finanzinstrumente

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

Durchschnittlicher Auftragswert (-größe)

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

EBIT

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

EBITA

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

EBITDA

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

E-Business

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

Economic Value Added® (EVA®, eingetragene Marke der Stern Stewart Co.)

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

Eigenkapitalquote

Die Eigenkapitalquote wird ermittelt, indem das Eigenkapital der Anteilseigner (Konzerneigenkapital abzüglich Minderheitenanteile) in Beziehung zur Bilanzsumme gesetzt wird.

Einkaufsmanager-Index

Einkaufsmanager-Indizes sind weltweit stark beachtete Konjunkturindikatoren. In der Regel befragen beispielsweise Branchenverbände oder Marktforschungsinstitute die Einkaufsleiter von Firmen verschiedener Branchen in festen Zeitabständen zur künftigen Geschäftsentwicklung. Die Umfrageergebnisse werden anschließend in einer Zahl – dem sogenannten Einkaufsmanager-Index – zusammengefasst. Steigt der Index im Zeitverlauf, kann das auf eine anziehende Konjunktur hinweisen. Weltweit gibt es verschiedene Indizes, die sich in ihrer Systematik grundsätzlich ähneln.

Entschuldungsdauer

Die Kennzahl ermöglicht eine Aussage über die rechnerische Dauer der Entschuldung in Jahren. Bei der TAKKT AG definiert als Quotient aus durchschnittlicher Nettofinanzverschuldung und Cashflow.

E-Procurement

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

Gearing

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

Hedging

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

Internet-Telefonie (Voice over IP bzw. VoIP)

Sprachübertragung in Echtzeit über Datenleitungen.

Konsolidierung

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

Lagergeschäft

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

Latente Steuern

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

Marktwerte

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

Nettofinanzverschuldung

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

Risikomanagement

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

Streckengeschäft

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

Translationsrisiko

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

Versandhandelszentrum

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

Warenwirtschaftssystem

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

Zinscap

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

Zinsdeckung

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

Zinssatzswap

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

Finanzkalender 2008

20. März

Bilanzpressekonferenz in Stuttgart

20. März

DVFA-Analystenkonferenz in Frankfurt/Main

29. April

Zwischenbericht für das 1. Quartal

7. Mai

Hauptversammlung im Forum Ludwigsburg

31. Juli

Zwischenbericht für das 1. und 2. Quartal

30. Oktober

Zwischenbericht für das 1. bis 3. Quartal

Für Aktionärsinformationen wenden Sie sich bitte an:

Joachim Eschke

Leiter Finanzen und Investor Relations

T + 49 711.3 46 58-222

F + 49 711.3 46 58-104

joachim.eschke@takkt.de

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

Die TAKKT AG ist Mitglied im



Die TAKKT AG ist notiert im



Fotokonzept, Konzeption, Redaktion und Realisation: Pleon GmbH, Düsseldorf

Druck: Gebrüder Kopp GmbH, Köln

Fotograf: Stefan Hohloch

Bildnachweis: Prem Dan, KiNiKi, TAKKT AG

Lithografie: digibox GmbH, Düsseldorf

Publishing-System: Multimedia Solutions AG, Zürich

