



Geschäftsbericht 2001



TAKKTAG
BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

KENNZAHLEN TAKKT-KONZERN IN MILLIONEN EURO

	1997*	1998*	1999*	2000	2001
Umsatz	469,5	539,2	627,6	762,8	824,1
Veränderung in %	19,1	14,8	16,4	21,5	8,0
EBITDA	52,0	65,1	70,5	87,6	84,0
in % vom Umsatz	11,1	12,1	11,2	11,5	10,2
EBITA	46,7	59,8	63,7	79,5	75,1
in % vom Umsatz	9,9	11,1	10,1	10,4	9,1
EBIT	46,2	58,8	56,5	66,1	53,8
in % vom Umsatz	9,8	10,9	9,0	8,7	6,5
Jahresüberschuss vor Steuern	45,5	57,8	50,5	53,8	33,4
in % vom Umsatz	9,7	10,7	8,0	7,1	4,1
Steuerquote in %	44,9	48,9	36,9	37,6	43,6
Jahresüberschuss	25,1	29,5	31,9	33,6	18,9
in % vom Umsatz	5,3	5,5	5,1	4,4	2,3
Cashflow	30,9	35,9	45,8	55,1	49,1
Investitionen	5,6	73,8	121,1**	168,9	12,4
Abschreibungen	5,8	6,4	13,9	21,5	30,2
Cashflow pro Aktie in Euro	-	-	0,63	0,76	0,67
Ergebnis pro Aktie in Euro	-	-	0,44	0,46	0,26
Dividende pro Aktie in Euro	-	-	0,05***	0,10	0,10
Anlagevermögen	61,5	123,9	237,3	386,6	371,8
in % von Bilanzsumme	38,1	52,6	64,0	67,9	68,3
Umlaufvermögen	97,8	109,9	130,5	178,8	169,2
in % von Bilanzsumme	60,6	46,6	35,2	31,4	31,1
Eigenkapital	101,8	104,5	99,1	128,1	139,5
in % von Bilanzsumme	63,1	44,3	26,7	22,5	25,6
Langfristiges Kapital	7,5	21,1	190,3	320,4	287,5
in % von Bilanzsumme	4,6	8,9	51,3	56,3	52,8
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) jeweils zum 31.12.	1.152	1.465	1.546	1.931	1.964

* Pro-forma-Zahlen

** Davon sind 117,0 abspaltungsbedingt

*** Rumpfgeschäftsjahr

Die TAKKT-Gruppe

Diversifiziertes Produktsortiment – hohe Qualität – starke Marken

Die TAKKT-Gruppe verfügt heute über mehr als 100.000 Produkte, die in ihrer Qualität und in ihrer Breite einzigartig sind. Hohe und professionelle Qualität, große Auswahl, schnelle Verfügbarkeit, pünktliche Lieferung und umfangreiche Garantieleistungen sind dabei die Grundprinzipien unserer Produktpolitik. Dies wird von unseren Kunden honoriert: Heute zählen weltweit über 2,4 Millionen Unternehmen unterschiedlicher Größe aus fast allen Branchen zu unseren Kunden. Dabei ist jede TAKKT-Gesellschaft eine starke Marke, die ihren Markt optimal abdeckt. Die TAKKT-Gruppe ist auf diese Weise Spezialist und Generalist in einem.

KAISER + KRAFT EUROPA – Büro, Betrieb und Lager

KAISER + KRAFT EUROPA, bestehend aus den Gruppen KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdmans und KWESTO, vertreibt in 18 europäischen Ländern über 30.000 Artikel für die Bereiche Transport, Lager, Betrieb, Umwelt und Büro. Ob Deutschland oder europäisches Ausland, ob Großunternehmen oder Mittelständler, ob High-Tech oder Dienstleistung – jeder Kunde findet die für sein Unternehmen geeigneten Produkte aus den Bereichen Büro-, Betriebs- und Lagerausstattung in den Katalogen der KAISER + KRAFT EUROPA-Gesellschaften.

Topdeq – Exclusive Designauswahl

Topdeq, der Spezialversender für designorientierte Büromöbel und Accessoires, bietet seinen Kunden aus Deutschland, den Niederlanden, der Schweiz, Frankreich und den USA eine exklusive Auswahl von über 2.000 Produkten an. Designer wie Philippe Starck oder Sir Norman Foster sind mit ihren Produkten im Angebot der Topdeq-Gruppe vertreten. Ein Angebot, das auch bei den Kunden in den USA sehr großen Anklang fand.

K + K America – Breites Produktportfolio

K + K America verfügt mit mehr als 68.000 Produkten über das breiteste Produktportfolio des Konzerns: C&H Distributors und das kanadische Unternehmen Avenue Industrial Supply bieten Büro-, Betriebs- und Lagerausstattungen sowie Verpackungsmaterialien an. Conney Safety Products vertreibt Produkte für die Arbeitssicherheit. Die jüngste Tochtergesellschaft, Hubert, die 2000 akquiriert wurde, ist der Versandhandelsspezialist für Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Lebensmittel-einzelhandel sowie für den Gastro- und Hotelmarkt.

Organigramm der TAKKT-Gruppe



Inhalt

2	■	Bericht des Aufsichtsrats
5	■	Der Aufsichtsrat
6	■	Vorwort des Vorstands
9	■	Der Vorstand
10	■	Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns
22	■	Die TAKKT- Gruppe
28	■	KAISER + KRAFT EUROPA
32	■	Topdeq
36	■	K + K America
40	■	Die Aktie
43	■	Konzernabschluss



Günther Hülse,
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Hauptversammlung unserer Gesellschaft vom 4. Mai 2001 hatte beschlossen, die Mitgliederzahl des Aufsichtsrats von sechs auf neun zu erhöhen und Herrn Walter Flammer, Herrn Dr. Klaus Trützscher und mich zu weiteren Aufsichtsratsmitgliedern zu bestellen. Auch im Namen meiner ebenfalls gewählten Kollegen möchte ich mich nochmals für das damit bekundete Vertrauen bedanken.

Am 21. September 2001 bin ich zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt worden, nachdem mein Vorgänger, Herr Dr. Dieter Schadt, dieses Amt nach seinem Ausscheiden aus dem Vorstand des TAKKT-Mehrheitsgesellschafters Franz Haniel & Cie. GmbH niedergelegt hatte. Herrn Dr. Schadt gilt mein herzlicher Dank für seine als Aufsichtsratsvorsitzender geleistete Arbeit.


Zum Jahresende 2001 ist schließlich Herr Horst F. Peer aus gesundheitlichen Gründen aus unserem Aufsichtsrat ausgeschieden. Auch ihm möchte ich herzlich für sein langjähriges Engagement für die TAKKT-Gruppe danken. Zum Nachfolger von Herrn Peer als stellvertretendem Aufsichtsratsvorsitzenden wurde am 12. Dezember 2001 Herr Dr. Dieter Schadt gewählt.

Geschäftsentwicklung

Ein ungünstiges gesamtwirtschaftliches Umfeld, erstmalig ganzjährige Zinsbelastungen und Abschreibungen auf den im Jahr 2000 getätigten Erwerb von Hubert sowie der aus den getätigten Neugründungen resultierende Aufwand haben den Gewinn der TAKKT AG im Geschäftsjahr 2001 beeinträchtigt. Dem Management ist es aber dennoch gelungen, das operative Ergebnis wie auch den für das künftige Wachstum der Gruppe wichtigen Cashflow auf einem guten Niveau zu halten, was der Aufsichtsrat als Erfolg wertet.

Nach der großen Akquisition des amerikanischen Versandhändlers Hubert im Vorjahr standen diesmal Neugründungen von Vertriebsgesellschaften in Portugal (KAISER + KRAFT), Polen (KWESTO) und den USA (Topdeq) sowie der erstmalige Versand von Katalogen nach Irland (KAISER + KRAFT) und nach Kanada (Hubert) im Mittelpunkt der weiteren Expansion. Von diesen neuen Aktivitäten erwartet sich die Unternehmensführung in einem überschaubaren Zeitraum positive Ergebnisbeiträge, weshalb die entsprechenden Investitionen auch in den aktuell schwierigen Zeiten unternehmerisch geboten waren. Der Aufsichtsrat hat diese gezielten strategischen Portfolioerweiterungen nachdrücklich unterstützt.

Die Topdeq-Gruppe hat im Jahr 2001 zum ersten Mal in ihrer Geschichte weniger Erfolg als im Vorjahr gehabt. Diese Entwicklung haben Vorstand und Aufsichtsrat intensiv diskutiert. Zudem wurden Maßnahmen beraten, die das weiterhin nachhaltige Potenzial dieses Unternehmensbereichs künftig wieder deutlicher sichtbar machen sollen. In diesem Kontext sowie zur Ermöglichung einer fortgesetzten Expansion der Topdeq-Gruppe hat der Aufsichtsrat auch die Erweiterung



und verstärkte Automatisierung des Topdeq-Versandhandelszentrums in Pfungstadt, das als Mietobjekt konzipiert ist, mit Investitionen von 11 Millionen Euro beschlossen.

Der Aufsichtsrat hat sich vom Vorstand ferner intensiv über die Entwicklung des von TAKKT profiliert betriebenen E-Business einschließlich E-Procurement unterrichten lassen. Auch wurden wir über die Finanzkommunikation des Vorstands vor dem Hintergrund der Aktienkursentwicklung informiert. Einen weiteren Schwerpunkt stellte die mit dem Geschäftsjahr 2002 umzustellende Konzernrechnungslegung nach International Accounting Standards (IAS) dar, in die uns der Vorstand umfassend eingeführt hat.

Aufsichtsratsarbeit

Der Aufsichtsrat kam im letzten Geschäftsjahr zu jeweils einer Sitzung pro Quartal zusammen. Einmal wurde telefonisch beschlossen. Der Personalausschuss des Aufsichtsrats hat einmal getagt.

Der Vorstand hat den Aufsichtsrat in seinen Sitzungen umfassend und ausreichend über die laufende Geschäftsentwicklung, die Lage der Gesellschaft und des Konzerns sowie alle wesentlichen Einzelmaßnahmen unterrichtet. Mit dem Vorstand und innerhalb des Aufsichtsrats wurden alle anstehenden Themen in angemessenem Umfang diskutiert. Der Vorstand hat sämtliche Nachfragen erschöpfend beantwortet und alle verlangten Auskünfte erteilt.

Auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen wurde mir – sowie bis zum 21. September 2001 Herrn Dr. Schadt – als Vorsitzendem des Aufsichtsrats laufend über bedeutende Geschäftsvorgänge berichtet. Das Gesamtgremium erhielt entsprechende Informationen in der jeweils folgenden Sitzung. In Angelegenheiten, die der Mitwirkung des Aufsichtsrats bedurften, haben wir die erforderlichen Beschlüsse gefasst. Zusammenfassend kann ich festhalten, dass der Aufsichtsrat die Geschäftsführung angemessen überprüft und die ihm obliegenden Aufgaben und Pflichten wahrgenommen hat.

Jahres- und Konzernabschluss

Der Jahresabschluss der TAKKT AG, der Konzernabschluss, der Konzernlagebericht und der hiermit zusammengefasste Lagebericht der TAKKT AG sind von der durch die Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählten Dr. Ebner, Dr. Stolz & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, geprüft und uneingeschränkt testiert worden.

Diese Abschlüsse und der zusammengefasste Lagebericht sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrats vorgelegen.

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

Der Konzernabschluss, der Jahresabschluss der TAKKT AG, der Konzernlagebericht und der hiermit zusammengefasste Lagebericht der TAKKT AG sowie der Vorschlag über die Verwendung des Bilanzgewinns wurden auch vom Aufsichtsrat geprüft. Es hat sich hierbei kein Anlass zu Beanstandungen gezeigt. Den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der TAKKT AG haben wir gebilligt. Er ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Gewinnverwendung schließen wir uns an. Mit dem Lagebericht und insbesondere der Beurteilung zur weiteren Entwicklung des Konzerns ist der Aufsichtsrat einverstanden.

Abhängigkeitsbericht

Im Hinblick auf die im Berichtsjahr bestehende Mehrheitsbeteiligung der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg-Ruhrort, hat der Vorstand dem Aufsichtsrat den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für das Geschäftsjahr 2001 gemäß § 312 AktG sowie den hierzu von der Dr. Ebner, Dr. Stolz & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, als Abschlussprüfer gemäß § 313 AktG erstatteten Prüfungsbericht vorgelegt. Auf Grund der ohne Beanstandungen abgeschlossenen Prüfung hat der Abschlussprüfer folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

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

Den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie den hierzu erstatteten Prüfungsbericht hat auch der Aufsichtsrat geprüft. Wir haben keine Einwendungen gegen diesen Prüfungsbericht und die im Bericht des Vorstands enthaltene Schlusserklärung.

Der Aufsichtsrat bedankt sich schließlich beim Vorstand und bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der TAKKT-Gruppe für die im Geschäftsjahr 2001 geleistete erfolgreiche Arbeit.

Stuttgart, im März 2002

Der Aufsichtsrat



Günther Hülse, Vorsitzender



Der Aufsichtsrat

Günther Hülse (seit 16. Mai 2001)

Vorsitzender (seit 21. September 2001)

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

Dr. Dieter Schadt

Vorsitzender (bis 21. September 2001)

stv. Vorsitzender (seit 12. Dezember 2001)

Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH,
Mülheim an der Ruhr

Horst F. Peer (bis 31. Dezember 2001)

stv. Vorsitzender (bis 12. Dezember 2001)

Ehemaliger Vorsitzender der Geschäftsführung der
KAISER + KRAFT GmbH, Ditzingen

Walter Flammer (seit 16. Mai 2001)

Bereichsleiter Organisation KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Esslingen

Dieter Kämmerer

Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der GEHE Aktiengesellschaft,
Holzgerlingen

Thomas Kniehl

Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart

Julian Matzke

Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart

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

Universitätsprofessor, Gauting

Dr. Klaus Trützscher (seit 16. Mai 2001)

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

Eine konsequente Wachstums- und Portfoliostrategie festigte die Marktposition der TAKKT- Gruppe.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die TAKKT AG hat sich 2001 in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld gut behauptet. Ungeachtet der weltweiten konjunkturellen Talfahrt konnten wir unsere Marktposition festigen. Die hierfür entscheidenden Faktoren waren das diversifizierte und ausgewogene Produktportfolio sowie die internationale Präsenz des Konzerns. Somit erwies sich unsere seit Jahren konsequent verfolgte Wachstums- und Produktportfoliostrategie auch in dieser äußerst angespannten Situation einmal mehr als richtig.


■ Schwieriges wirtschaftliches Umfeld

Normalerweise übertragen sich die Konjunkturphasen von den USA nach Europa mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung. Im Berichtszeitraum war dieser „time-lag“ jedoch außergewöhnlich kurz. Diese zeitnahe Folge der Konjunkturzyklen war eine Besonderheit, die es der TAKKT AG im Jahresverlauf erschwerte, trotz ihrer vielen regionalen Standbeine die Rückgänge in den USA vollständig aufzufangen. Während in der ersten Jahreshälfte das rückläufige Geschäft in den USA durch einen guten Geschäftsverlauf in Europa nahezu aufgefangen werden konnte, gelang dies auf Grund der Konjunktorentwicklung in Europa im zweiten Halbjahr nicht mehr. Gleichwohl erwies sich die Gruppe, wie die Zahlen zeigen, in diesem rauen Klima als gut aufgestellt.

Der Gruppenumsatz stieg um 8,0 Prozent auf 824,1 (762,8) Millionen Euro. Das EBITDA ist im Berichtsjahr durch verschiedene Faktoren beeinflusst worden, wobei sich die geplanten Anlaufverluste für die Neugründungen sowie der Umsatzrückgang der etablierten Gesellschaften in den USA und bei Topdeq negativ auswirkten. Trotz Einsparungen, der Steigerung des Rohertrags sowie der erstmaligen Konsolidierung von Hubert konnten diese Einflüsse nicht vollständig kompensiert werden. Somit sank das EBITDA von 87,6 auf 84,0 Millionen Euro, jedoch blieb die EBITDA-Marge mit 10,2 Prozent wie erwartet in unserem langfristig anvisierten Zielkorridor von 10 bis 12 Prozent. Ausgezahlt hat sich im Berichtsjahr, dass wir uns von jeher auf preisunempfindliche Produkte fokussieren, die für einen relativ stabilen Rohertrag sorgen. Die Rohertragsmarge legte sogar um knapp 1 Prozentpunkt auf 39,4 (38,5) Prozent zu.

■ Marktpräsenz ausgebaut

Die begrenzte Auswirkung der schlechten Konjunktur auf unser Gesamtportfolio kommt nicht von ungefähr. Seit Jahren übertragen wir konsequent, Schritt für Schritt unser duplizierbares Systemgeschäft mit einer immer stärker diversifizierten Produktpalette sowohl auf neue Regionen als auch auf neue, ausgewählte Markt- und Kundensegmente. Dank unserer Produktdiversifikation konnten wir deshalb



im Berichtsjahr sowohl die Konjunkturschwankungen abfedern als auch die weitgehende Unabhängigkeit der TAKKT-Gruppe von einzelnen Produkt- und Kundengruppen sowie Regionen weiter steigern. An dieser erfolgreichen Strategie hielten wir 2001 fest und bauten die Marktpräsenz der Gruppe weiter aus:

KAISER + KRAFT EUROPA verbesserte sowohl in Nord- als auch in Süd- und Osteuropa ihre Marktdurchdringung. In Polen und Portugal wurden neue Gesellschaften gegründet. KWESTO Polen bildet nunmehr mit KWESTO Tschechien eine solide Basis, um das Wachstumspotenzial des zukunftssträchtigen osteuropäischen Markts weiter auszuschöpfen. Portugal wurde vormals von KAISER + KRAFT Spanien betreut. Seit Mitte des Jahres geschieht dies vor Ort von Lissabon aus, um den Kunden einen noch besseren Service bieten zu können. Hieraus haben sich bereits Wachstumsimpulse generieren lassen. In Irland war KAISER + KRAFT im Berichtsjahr erstmals mit einem Katalog präsent. Auch dort bietet die TAKKT-Tochter einen im Vergleich zu unseren Wettbewerbern besseren Kundenservice.

Zur Jahresmitte stellte KAISER + KRAFT EUROPA die Erweiterung des Versandhandelszentrums in Kamp-Lintfort nach einjähriger Bauphase fristgerecht fertig. Seither sind dort fast doppelt so viele Produkte verfügbar, die sofort nach Bestellung an den Kunden geliefert werden können.

In die gleiche Richtung zielt der Ausbau des Topdeq-Lagers in Pfungstadt, mit dem wir im Berichtsjahr begonnen haben und der im Herbst 2002 abgeschlossen sein wird. Dieser Schritt wurde notwendig, um die zukünftige Expansion der Topdeq-Gruppe zu sichern: Mit der Erweiterung können wir langfristig den 24-Stunden-Lieferservice nicht nur in Deutschland, sondern auch bei den ausländischen Tochtergesellschaften beibehalten. In ihrem ersten Jahr konnte die neue Topdeq-Gesellschaft in den USA unter den gegebenen Bedingungen vom Stand weg überzeugen. Das europäische Bürodesign fand bei unseren amerikanischen Kunden eine große Resonanz.

K + K America, unser dritter Geschäftsbereich, verschickte zum ersten Mal einen Katalog der US-Tochter Hubert innerhalb Kanadas. Für unseren Konzern war dies ein wichtiger Schritt, da Hubert mit seinen relativ konjunkturunempfindlichen Produktgruppen eine wichtige Säule des Nordamerikageschäfts ist. Die Reaktionen der kanadischen Neukunden auf diesen ersten Katalogversand waren ermutigend.

Internet ergänzt auch weiterhin den Katalog

Nach unserem Verständnis und unserer Erfahrung im Versandhandel sind Katalog und Internet keine Gegensätze. Vielmehr ergänzen sich beide zu einem effizienten und kundenfreundlichen Mix alternativer Vertriebsmedien. Indem wir Katalog und Internet mehr und mehr miteinander verknüpfen, erweitern wir kontinuierlich

Unsere Produktdiversifikation reduziert die Konjunkturabhängigkeit der TAKKT-Gruppe.

Unsere wertorientierte Unternehmensführung macht die TAKKT AG zu einem ertragsstabilen Wachstumswert.

unseren Internet-Kundenstamm. Daher setzten wir auch 2001 in allen Geschäftsbereichen auf eine intelligente Kombination beider Vertriebswege.

KAISER + KRAFT EUROPA baute ihr im letzten Geschäftsjahr erfolgreich gestartetes E-Procurement-System aus. Neue Kunden konnten hinzugewonnen werden. Der Relaunch der Topdeq-Webpage kam sehr gut an. K + K America verzeichnete nach dem Start ihres interaktiven E-Commerce-Angebots der zweiten Generation erfreuliche Zuwächse bei den Bestellungen über das Internet. Dadurch konnte unser amerikanischer Geschäftsbereich – trotz des Konjunkturklimas – seine führende Marktposition im B-to-B-Bereich festigen.

Stärkung der Kernkompetenzen

Unsere Marktposition ist nach Jahren der Expansion überdurchschnittlich. Und das nicht nur auf Grund unserer weltweiten Präsenz, sondern auch wegen unserer flächendeckenden Serviceleistungen und hochwertigen Produkte. Auf diesem hohen Niveau bewegend konzentrieren wir uns im Jahr 2002 zunächst auf die Stärkung der Kernkompetenzen der TAKKT-Gruppe. Darüber hinaus halten wir Neugründungen und Akquisitionen fest im Blick und werden sie realisieren, wenn sie aus strategischer Sicht Sinn machen. Unter der Annahme, dass zur Jahresmitte die Konjunktur in Nordamerika anziehen wird und die konjunkturelle Eintrübung in Europa sich nicht weiter verschärft, rechnen wir für 2002 mit einem organischen Wachstum von 5 bis 7 Prozent.

Unser Geschäftsmodell trägt sich, das wird mehr als deutlich, nicht nur in guten Konjunkturphasen. Dank unserer klar definierten Strategie und unserer wertorientierten Unternehmensführung bleibt die TAKKT AG ein ertragsstabiler Wachstumswert.

Kunden und Investoren schenken uns auch im Berichtsjahr 2001 ihr Vertrauen. Die Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten war wie gewohnt gut. Wir bedanken uns bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die sich wie in den vergangenen Jahren hoch motiviert für die Unternehmen der TAKKT-Gruppe eingesetzt haben.

Stuttgart, im März 2002

Der Vorstand



Georg Gayer, Vorsitzender



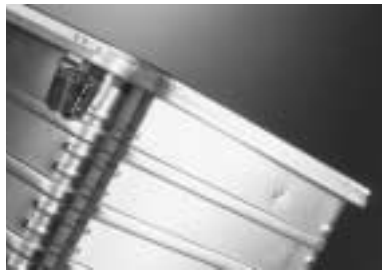
Georg Gayer
Eberdingen-Nußdorf
Jahrgang 1946
Vorsitzender
des Vorstands

Alfred M. Milanello
Ditzingen
Jahrgang 1941
Informatik
und Organisation

Dr. Felix A. Zimmermann
Wachtendonk
Jahrgang 1966
Betriebswirtschaft
und Finanzen

Franz Vogel
Leinfelden-Echterdingen
Jahrgang 1948
Vertrieb

Erstmals kam es zu einem nahezu parallel verlaufenden Konjunkturabschwung in Europa und den USA.



Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns

Weltwirtschaft in schlechter Verfassung

Die allgemeine Wirtschaftslage war in den TAKKT-relevanten Märkten im Berichtszeitraum schwierig. So durchlief die US-amerikanische Volkswirtschaft 2001 nach 10-jährigem Wachstum eine starke Rezession. Die Wende sollte Anfang des dritten Quartals erreicht werden, allerdings veränderten die Ereignisse des 11. Septembers dieses Konjunkturbild. Die volkswirtschaftliche Erholung verzögerte sich. Der nominale Einzelhandelsumsatz und die Industrieproduktion gingen nachhaltig zurück. Der nationale Einkäuferindex (Konjunkturbarometer des ISM, Institute for Supply Management) lag seit August 2000 unter der magischen 50-Punkte-Grenze, was Geschäftsrückgänge im verarbeitenden Gewerbe signalisierte. Im Oktober 2001 sackte der ISM-Index sogar auf unter 40 Punkte ab – der niedrigste Wert seit zehn Jahren – und verstärkte so die Furcht vor einer länger anhaltenden Rezession. Dies zeigt auch die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts. Im Jahr 2000 wuchs das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP real) in den USA um 4,1 Prozent. Nach letzten Prognosen dürfte der Zuwachs 2001 nur noch 1,1 Prozent betragen haben.

Dem Abwärtstrend der schwachen US-Wirtschaft konnte sich die Weltwirtschaft nicht entziehen. Der Welthandel, der noch im letzten Jahr rekordverdächtig zulegte, stagnierte nahezu. Europa, hier insbesondere

Deutschland, dessen wirtschaftliche Dynamik spürbar nachließ, wurde entgegen vielen Prognosen sehr schnell und massiv in Mitleidenschaft gezogen. Die übliche Zeitverzögerung der konjunkturellen Zyklen von den USA auf Europa trat kaum ein, so dass es erstmals zu einer fast parallel verlaufenden Entwicklung kam. Analog zu den USA fiel der europäische Einkäuferindex im April 2001 ebenfalls deutlich unter 50 Punkte. Das Wachstum des BIP verringerte sich von 3,4 Prozent im Jahr 2000 auf 1,5 Prozent, in Deutschland sogar von 3,0 Prozent auf 0,6 Prozent.

TAKKT-Strategie hat sich bewährt

Die TAKKT AG konnte sich im Berichtsjahr 2001 der schlechten Weltwirtschaftslage nicht ganz entziehen. In der ersten Jahreshälfte kompensierte jedoch zunächst der gute Geschäftsverlauf von KAISER + KRAFT EUROPA die konjunkturbedingten Rückgänge, insbesondere bei der US-Tochter C&H Distributors. Im zweiten Halbjahr verhinderte die sich zunehmend eintrübende Konjunktur in Europa eine vergleichbare Kompensation. Hier zeigten sich die Grenzen der regionalen Diversifizierungsstrategie. Eine weltweite Schwächephase beziehungsweise, bezogen auf TAKKT, eine sich in Nordamerika und Europa gleichermaßen rückläufig entwickelnde Konjunktur konnte mit einer breiten regionalen Präsenz alleine nicht mehr abgedeckt werden.



Bereits 1994 setzte aber KAISER + KRAFT, später dann die TAKKT AG, mit der Akquisition von Topdeq einen ersten Schritt in Richtung Kunden- und Produktdiversifizierung. Topdeq zielt mit seinen designorientierten Produkten nicht auf Kunden aus dem verarbeitenden Gewerbe, sondern im Wesentlichen auf kleinere Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor. Mit dem Erwerb von Conney Safety Products im Jahr 1998 und Hubert im Jahr 2000 wurde die Strategie der Produktdiversifizierung erfolgreich fortgeführt, ohne jedoch die internationale Präsenz aus den Augen zu verlieren.

Bedingt durch die besondere Schwäche der New Economy und das vergleichsweise sehr erfolgreiche Vorjahr, musste Topdeq jedoch nach Jahren mit überdurchschnittlichem Wachstum erstmals in 2001 einen Umsatzrückgang hinnehmen. Hingegen zeigte die Geschäftsentwicklung von Conney Safety Products und Hubert deutlich, dass die TAKKT-Strategie richtig war und ist. Trotz der sehr schwachen US-Konjunktur kam es nur zu relativ geringen Umsatzrückgängen. Der Versandhandel mit Arbeits sicherheitsprodukten und Ausrüstungsgegenständen für die Food-Service-Branche wirkte sich mithin stabilisierend auf das Gesamtportfolio aus. Ohne sie wären die Umsatzeinbußen von K + K America und damit auch der gesamten TAKKT-Gruppe wesentlich deutlicher ausgefallen.

Die TAKKT-Gruppe hält deshalb auch in den kommenden Jahren an

ihrer Strategie fest, sich sowohl regional als auch produktspezifisch zu diversifizieren. Dadurch wird die Abhängigkeit von verschiedenen Konjunkturzyklen, Branchen und Kundengruppen weiter reduziert.

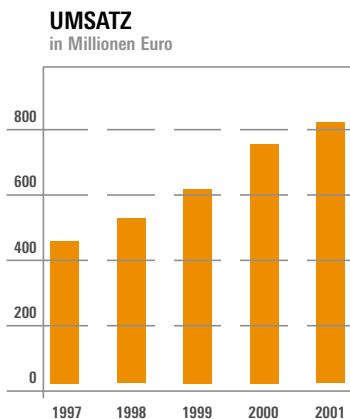
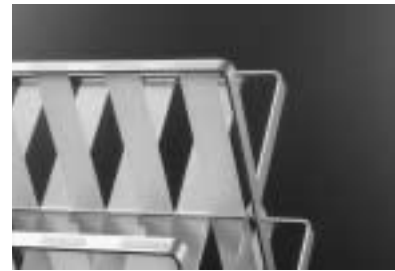
Auftragswert und Stückzahl entwickelten sich analog zur konjunkturellen Entwicklung

Im Berichtsjahr 2001 entwickelten sich die Wert- und Wachstumstreiber des Versandhandelsgeschäfts – der durchschnittliche Auftragswert und die Kaufhäufigkeit der Kunden sowie der Erfolg der Neukundenwerbung – analog zur konjunkturellen Entwicklung: Die Kunden kauften auf Grund der Konjunktur pro Auftrag weniger und insgesamt weniger häufig.

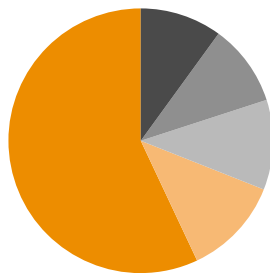
Der durchschnittliche Auftragswert der TAKKT-Gruppe sank im Vergleich zum Vorjahr um 3,7 Prozent von 407 auf 392 Euro. Der Rückgang des durchschnittlichen Auftragswerts erklärt sich, neben der ausbleibenden Nachfrage, mit dem 2001 erstmals ganzjährig konsolidierten US-Unternehmen Hubert. Ohne Hubert, das traditionell sortimentsbedingt über niedrigere Werte verfügt, wäre der durchschnittliche Auftragswert um 0,7 Prozent von 411 auf 408 Euro gefallen.

Bei der Entwicklung der Stückzahlen gab es zwei gegenläufige Effekte. Die Kaufzurückhaltung der TAKKT-Kunden führte auf der einen Seite zu niedrigeren Stückzahlen. Kompensiert wurde dieser Trend auf der anderen Seite durch

Wert- und Wachstumstreiber reagierten in schwierigerem konjunkturellen Umfeld erwartungsgemäß.



UMSATZAUFTEILUNG
nach Produktgruppen



- Designorientierte Büroausstattung
- Arbeitssicherheit
- Büroausstattung
- Ausstattung für Lebensmittel-einzelhandel und Gastrobereich
- Betriebs- und Lagerausstattung

die Integration von Hubert sowie durch rund 250.000 neue Kunden, die die TAKKT-Gruppe selbst in schwieriger Zeit hinzugewinnen konnte. Die Anzahl der Aufträge konnte insgesamt somit um 11,4 Prozent auf 2,05 Millionen gesteigert werden. Die gesamte Gruppe verfügte zum Bilanzstichtag über einen Kundenstamm von über 2,4 Millionen.

Konzernumsatz gesteigert

Die relativ erfolgreiche Neukundengewinnung, die konjunkturbedingt veränderten Auftragswerte und Stückzahlen sowie die Akquisition Hubert schlugen sich im Umsatz nieder. Die TAKKT-Gruppe steigerte ihre Erlöse um 8,0 Prozent auf 824,1 Millionen Euro. Ohne die Akquisition von Hubert wäre der Umsatz, nicht bereinigt um Währungseffekte, um 2,7 Prozent zurückgegangen.

Differenziert nach Geschäftsbereichen, Regionen und Produktgruppen ergibt sich für 2001 folgendes Bild: Der Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA erwirtschaftete 46,5 (48,0) Prozent des Umsatzes, Topdeq 10,1 (11,5) Prozent und K + K America 43,4 (40,5) Prozent. Von den Regionen steuerte Deutschland 25,3 (28,6) Prozent zum Umsatz bei. Das übrige Europa hatte einen Anteil von 30,7 (30,9) Prozent und Nordamerika von 44,0 (40,5) Prozent. Innerhalb der Produktgruppen waren die Betriebs- und Lagerausstattungen mit gut 50 Prozent stärkster Umsatzträger. Die andere Hälfte verteilte sich zu fast gleichen Teilen auf die Büroausstattungen und Arbeitssicherheits-

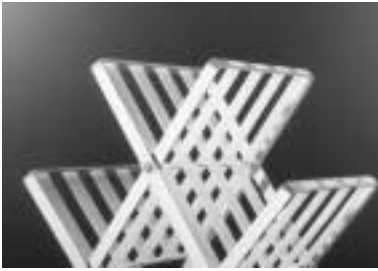
produkte sowie auf designorientierte Produkte und die von Hubert angebotenen Gastroprodukte.

KAISER + KRAFT EUROPA präsentierte sich in stabiler Verfassung

KAISER + KRAFT EUROPA (bestehend aus KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdman und KWESTO) erzielte im Berichtsjahr ein Umsatzplus von 4,6 Prozent. Damit erlöste der größte Umsatzträger des Konzerns 383,3 Millionen Euro gegenüber 366,4 Millionen Euro im Vorjahr.

Die im ersten Halbjahr neu gegründeten Gesellschaften KWESTO Polen und KAISER + KRAFT Portugal entwickelten sich positiv. Auch die meisten der etablierten KAISER + KRAFT-Gesellschaften trotzten dem schwierigen Umfeld. Sie lieferten angesichts der Umstände gute Ergebnisse. Positiv hervorzuheben sind vor allem die KAISER + KRAFT-Gesellschaften in der Schweiz, Italien und Frankreich. Lediglich Gerdman und die KAISER + KRAFT-Gesellschaften Tschechien und Polen erreichten ihre selbst gesteckten Ziele nicht.

Mitte des Jahres 2001 wurde das High-Tech-Logistikzentrum in Kamp-Lintfort fertig gestellt. Rund 14.000 zusätzliche Europalettenplätze wurden geschaffen, so dass deutlich mehr Produkte als in der Vergangenheit auf Lager gehalten werden können. Bereits in der zweiten Jahreshälfte nutzte KAISER + KRAFT EUROPA die neuen



Möglichkeiten und erhöhte damit die Lieferbereitschaft und Flexibilität. Der Kundenservice konnte damit weiter optimiert werden.

Topdeq musste Einbußen hinnehmen

Topdeq konnte 2001 nicht an die hohen Zuwachsraten der vergangenen Jahre anknüpfen. Der Umsatz schrumpfte um 4,8 Prozent auf 82,9 (87,1) Millionen Euro. Unterschiedliche Gründe waren dafür verantwortlich: Zunächst wirkte sich die Schwäche der New Economy negativ aus. Deren Einbruch führte bei Topdeq zu einem spürbaren Nachfragerückgang, der vom Neukundengeschäft nicht kompensiert werden konnte. Hinzu kam, dass der Erfolg im außergewöhnlich guten Jubiläumsgeschäft 2000 im Berichtsjahr nicht wiederholt werden konnte. Das zehnjährige Bestehen wurde im Vergleichsjahr 2000 erfolgreich von besonderen Werbe- und Verkaufaktionen begleitet. Die auf diese Weise erzielten hohen zusätzlichen Erlöse konnten 2001 nicht mehr erreicht werden. Und schließlich verschärfte sich der Wettbewerb, da Konkurrenten das erfolgreiche Geschäftsmodell zu kopieren versuchten.

Neben Deutschland verzeichnete die schweizerische Gesellschaft leichte Einbußen, während die Umsätze in den Niederlanden stabil blieben. Topdeq Frankreich erfüllte die in sie gesetzten Erwartungen. Erfreulich entwickelte sich auch die neue Gesellschaft in den USA. Die designorientierten europäi-

schen Büromöbel kamen – trotz der wirtschaftlich schwierigen Verhältnisse – bei den amerikanischen Kunden gut an. Der beste Beweis dafür, dass das Geschäftsmodell von Topdeq auch auf die USA übertragbar ist.

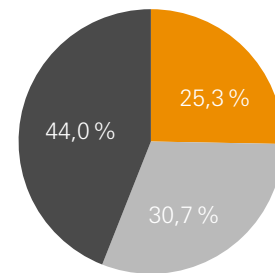
K + K America profitierte von Hubert

Im Berichtsjahr konnte K + K America auf Grund der Akquisition Hubert den Umsatz um 12,2 Prozent auf 320,5 Millionen Dollar steigern. In Euro gerechnet kletterte der Erlös des Geschäftsbereichs auf 357,9 (309,3) Millionen. Das ist ein Umsatzplus von 15,7 Prozent. Ohne Hubert hätte der Umsatz der K + K America-Gruppe um 14,1 Prozent auf 228,9 Millionen US-Dollar abgenommen. In Euro wäre das ein Rückgang von 11,4 Prozent auf 255,5 Millionen Euro gewesen.

Hubert war somit der Wachstumsträger der nordamerikanischen Tochtergesellschaft. Mit seinen Bedarfsartikeln und Ausrüstungsgegenständen für den Lebensmitteleinzelhandel und Gastrobereich reduzierte das Unternehmen die Auswirkungen des Konjunkturerinbruchs auf den Geschäftsbereich. Conney Safety Products und das kanadische Unternehmen Avenue Industrial Supply mussten geringe Einbußen hinnehmen. Bei C&H Distributors kam es hingegen zu starken Umsatzrückgängen: C&H beliefert hauptsächlich das verarbeitende Gewerbe, das am stärksten von der schwachen Konjunktur betroffen war.

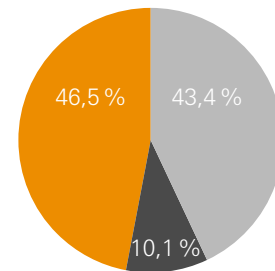
Umsatz

UMSATZAUFTEILUNG nach Regionen

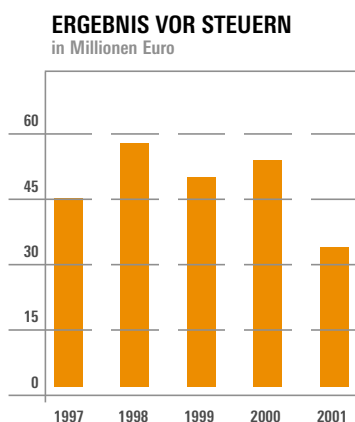
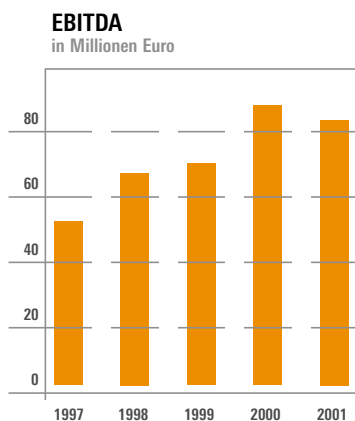


- Deutschland
- übriges Europa
- Nordamerika

UMSATZAUFTEILUNG nach Geschäftsbereichen



- K + K America
- Topdeq
- KAISER + KRAFT EUROPA



Rohertragsmarge leicht gestiegen – EBITDA-Marge im Zielkorridor

Der Fokus auf preisunempfindliche Produkte aus einem fragmentierten Lieferantenmarkt hat sich auch im Berichtsjahr ausgezahlt. Bei insgesamt stabilen Preisverhältnissen konnte die Rohertragsmarge um knapp 1 Prozentpunkt auf 39,4 Prozent gesteigert werden. Gründe hierfür sind die Akquisition Hubert und eine geringere Anzahl von Großaufträgen.

Das operative Ergebnis EBITDA (Ergebnis vor Steuern, Zinsen, Abschreibungen und Amortisationen) ist im Berichtsjahr im Vergleich zum Vorjahr leicht rückläufig gewesen. Es reduzierte sich um 4,1 Prozent auf 84,0 (87,6) Millionen Euro. Damit konnte eine EBITDA-Marge von 10,2 Prozent erreicht werden, die innerhalb des langfristigen Zielkorridors von 10 bis 12 Prozent liegt. Im Vorjahr betrug die EBITDA-Marge 11,5 Prozent. Der Rückgang des EBITDA im Vergleich zum Vorjahr wurde durch unterschiedliche Faktoren beeinflusst: Eine Ursache waren die geplanten Anlaufverluste für die Neugründungen Topdeq USA, KAISER + KRAFT Portugal und KWESTO Polen sowie die Ausgaben für den erstmaligen Katalogversand von Hubert in Kanada und von KAISER + KRAFT in Irland. Gleichzeitig wirkte sich der Umsatzrückgang der etablierten Gesellschaften negativ aus. Diese Einflüsse konnten trotz Einsparungen, einer Steigerung des Rohertrags sowie der erstmals ganzjährigen

Einbeziehung von Hubert nicht vollständig kompensiert werden.

Das EBITDA verteilte sich wie folgt auf die Tochtergesellschaften: Am stärksten trug KAISER + KRAFT EUROPA mit 55,6 (52,3) Millionen Euro zum Ertrag des Konzerns bei. K + K America kam auf ein EBITDA von 33,7 (33,9) Millionen Euro. Angesichts ihrer rückläufigen Erlöse und der geplanten Anlaufkosten für die Neugründung in den USA erzielte Topdeq 0,4 (8,4) Millionen Euro.

EBIT durch die Akquisition von Hubert beeinträchtigt

Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) verringerte sich um 18,6 Prozent auf 53,8 (66,1) Millionen Euro. Allerdings ist diese Kennzahl genauso wie das Ergebnis vor Steuern wegen der Akquisition von Hubert nicht mit den Vorjahreszahlen vergleichbar. Die Abschreibung auf den Geschäftswert des im Vorjahr erworbenen US-Unternehmens belastete das EBIT mit 9,8 Millionen Euro und damit um 7,8 Millionen Euro mehr als im Vorjahr.

Das Ergebnis vor Steuern betrug 33,4 Millionen Euro. Im Vorjahr waren es noch 53,8 Millionen Euro. Das entspricht einem Rückgang von 37,9 Prozent. Analog zur Abschreibung auf den Geschäftswert fielen die im Zusammenhang mit der Akquisition von Hubert stehenden Zinsaufwendungen erstmals in voller Höhe an und verminderten so den Ertrag. Der Konzernjahresüberschuss nach Steuern sank um 43,8 Prozent auf 18,9 (33,6) Millionen Euro.

Das Ergebnis pro Aktie lag im Berichtsjahr bei 26 (46) Cent. Unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Lage, der getätigten Investitionen in Neugründungen und der Sondereffekte, die sich aus der Akquisition von Hubert ergeben, kann die Ergebnislage als befriedigend bezeichnet werden.

Starker Cashflow

2001 blieb TAKKT ein Cashflow-starker Konzern. Mit einem Wert von 49,1 Millionen Euro liegt der Cashflow zwar unter dem Wert des Vorjahrs (55,1 Millionen Euro), jedoch konnte TAKKT auf Grund des konstanten Investitionsbudgets für Erhaltungs- und Rationalisierungsinvestitionen einen positiven und hohen Free-Cashflow erwirtschaften. Das Unternehmen besitzt damit genügend liquide Mittel, um sowohl Schulden planmäßig zu tilgen als auch das angestrebte organische Wachstum aus eigenen Mitteln finanzieren zu können.

Solide Bilanzstruktur – Nettofinanzverschuldung abgebaut

Das Anlage- wie auch das Umlaufvermögen entwickelten sich rückläufig. Die Verbindlichkeiten wurden zurückgeführt, das Eigenkapital erhöht. Insgesamt war zum Stichtag 31. Dezember 2001 die Bilanzsumme mit 544,6 (569,3) Millionen Euro etwas niedriger als zum Vergleichsstichtag.

CASHFLOW-BERECHNUNG in Millionen Euro

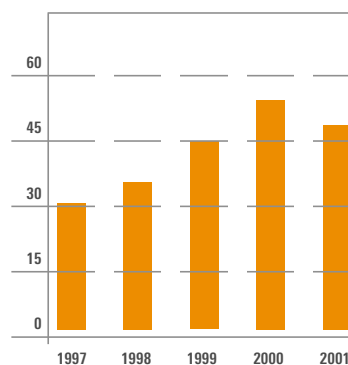
	1997	1998	1999	2000	2001
Ergebnis nach Steuern	25,1	29,5	31,9	33,6	18,9
Abschreibungen	5,8	6,4	13,9	21,5	30,2
Cashflow	30,9	35,9	45,8	55,1	49,1

Bedingt durch die planmäßige Abschreibung auf Geschäftswerte verminderten sich auf der Aktivseite die immateriellen Vermögensgegenstände auf 317,5 Millionen Euro. Die Abschreibungen erhöhten sich auf Grund der erstmals für Hubert in voller Höhe anfallenden Geschäftsverabschreibung um 40,5 Prozent auf 30,2 (21,5) Millionen Euro. Zum Stichtag weist TAKKT daher ein gegenüber dem Vorjahr verringertes Anlagevermögen von 371,8 (386,6) Millionen Euro auf.

Lagerbestände sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entwickelten sich dem Umsatz entsprechend und konnten damit reduziert werden. Durch die starke Fragmentierung der TAKKT-Kunden und den relativ geringen Auftragswert veränderte sich das Zahlungsverhalten der Kunden in einem schlechten ökonomischen Umfeld nicht wesentlich. Das Umlaufvermögen sank somit um 5,4 Prozent auf 169,2 (178,8) Millionen Euro.

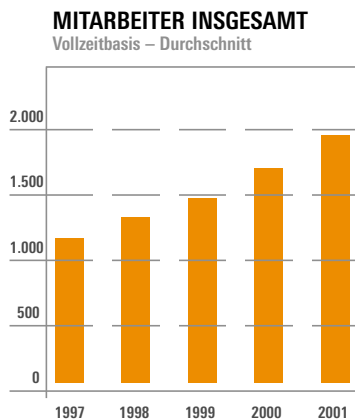
Aus dem Konzernjahresüberschuss wurden den Gewinnrücklagen 10,8 (25,5) Millionen Euro zugeführt, so dass sich das Eigenkapital zum Bilanzstichtag auf 139,5 (128,1) Millionen Euro erhöhte. Die Eigenkapitalquote des Konzerns erreichte somit 25,6 (22,5)

CASHFLOW in Millionen Euro



KENNZAHLEN

	2000	2001
EK-Quote in %	22,5	25,6
Entschuldungsdauer in Jahren	5,2	5,2
Zinsdeckung	5,4	2,6
Gearing	2,8	2,3



Prozent. Die Nettofinanzverschuldung wurde auf 324,3 Millionen Euro zurückgeführt.

Investitionen bewegten sich auf Normalniveau

Nach den außergewöhnlich hohen Investitionen im Vorjahr, die in erster Linie in der Akquisition Hubert begründet waren, bewegten sich die Investitionen im Berichtsjahr wieder auf einem durchschnittlichen Normalniveau. Insgesamt investierte der Konzern 12,4 (168,9) Millionen Euro. Davon entfielen 2,6 (144,3) Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte. Für Sachanlagen wurden 9,8 Millionen

Neueinstellungen erfolgten im Wesentlichen im Rahmen der neu gegründeten Gesellschaften sowie der Lagererweiterung in Kamp-Lintfort. Zum Stichtag 31. Dezember 2001 waren für die TAKKT-Gruppe 1.964 (1.931) Mitarbeiter auf Vollzeitbasis tätig. 904 (860) Mitarbeiter waren in der KAISER + KRAFT EURO-PA-Gruppe angestellt. Topdeq beschäftigte 236 (218) Mitarbeiter, K + K America 795 (826) Mitarbeiter. Der Mitarbeiterstamm der TAKKT AG (Holding) belief sich auf 29 (27) Personen.

Weiterbildungsmaßnahmen haben bei der TAKKT einen hohen Stellenwert, da sie die Qualität der Mitarbeiter und damit auch die Leistungsfähigkeit unserer Gesellschaften sichern. Im Berichtsjahr investierte der Konzern deshalb knapp eine Million Euro in die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter. Im Mittelpunkt der Maßnahmen standen Seminare für Führungskräfte, EDV-Kurse, Sprachkurse sowie Verkaufstrainings.

Zusätzlich förderte die TAKKT AG im Berichtsjahr mit einem Aktienprogramm die Vermögensbildung ihrer Mitarbeiter. Wie im Jahr zuvor fand das Programm großen Anklang. Insgesamt nutzten gut 60 Prozent aller zeichnungsberechtigten Mitarbeiter die Möglichkeiten des Programms und erwarben TAKKT-Aktien. 2002 hat der Konzern seiner deutschen Belegschaft wiederum eine Beteiligung am Unternehmen und dessen Erfolg angeboten. Das neue Mitarbeiter-Aktienprogramm hat eine vergleichbare Struktur wie im Berichtsjahr.

INVESTITIONEN TAKKT-KONZERN

in Millionen Euro

	1997	1998	1999	2000	2001
Immaterielle Vermögensgegenstände	1,3	62,6	0,8	144,3	2,6
Sachanlagen	4,3	11,2	3,3	24,6	9,8
Gesamt	5,6	73,8	4,1	168,9	12,4
Abspaltungsbedingt			117,0		
Abschreibungen	5,8	6,4	13,9	21,5	30,2

Euro eingesetzt. Darin sind Investitionen in die weitere Optimierung der E-Commerce-Strukturen sowie in den Ausbau der Serviceleistungen enthalten.

Mitarbeiter – Werttreiber des Konzerns

Die personellen Kapazitäten wurden entsprechend dem eher verhaltenen Geschäftsverlauf marginal ausgedehnt.

Werbemedien und Systeme werden permanent weiterentwickelt

Als klassischer B-to-B-Versandhändler betreibt TAKKT keine Forschung und Entwicklung im eigentlichen Sinne. Innovative Stärke des Unternehmens ist jedoch die permanente Weiterentwicklung der Werbemittel, der unternehmensinternen Systeme sowie der Logistik. Zur Optimierung der Werbewirksamkeit werden die Werbemedien von den entsprechenden Fachabteilungen ständig überarbeitet und weiterentwickelt. Neben den Printmedien kommt hierbei den neuen Medien eine besondere Bedeutung zu. Alle Internetauftritte der TAKKT-Gesellschaften werden stets den neuen Marktbedürfnissen angepasst und aktualisiert.

Im Bereich der E-Procurement-Projekte nimmt TAKKT mit seinen Gesellschaften eine Vorreiterrolle ein. Insbesondere bei der Integration der Daten in die verschiedenen Einkaufssysteme der Kunden und bei der Programmierung der relevanten Schnittstellen verfügen die TAKKT-Gesellschaften KAISER + KRAFT EUROPA und K + K America über ein umfangreiches Know-how.

Zur Optimierung der internen Abläufe wurde im vergangenen Jahr die EDV der Landesgesellschaften der KAISER + KRAFT EUROPA und der Topdeq-Gruppe auf eine Hochverfügbarkeitslösung umgestellt. Die jeweils gruppenweit einheitlichen Systeme

laufen somit unter höchsten Sicherheitsbestimmungen auf einem zentralen Rechner in Stuttgart bzw. in Pfungstadt. Dies erleichtert nicht nur die Pflege der Software, sondern steigert auch die Leistungsfähigkeit der Systeme nachhaltig.

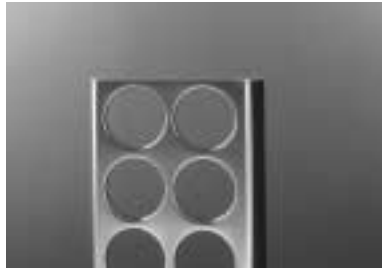
Im Rahmen der Lagererweiterung des Versandhandelszentrums in Kamp-Lintfort (KAISER + KRAFT EUROPA) wurde das bestehende Lagerverwaltungssystem an die neuesten Bedürfnisse angepasst.

Umweltschutz genießt hohe Priorität

Bei der Beschaffung achten wir darauf, dass Produkte und Prozesse dem Umweltschutz gerecht werden. Schadstoffhaltige Produkte, die unter Umständen die Gesundheit unserer Kunden beeinträchtigen könnten, nehmen wir in unser Produktportfolio nicht auf. Umweltfreundliche Vorhaben genießen in der TAKKT-Gruppe Priorität. Investitionen, die im Verdacht stehen, umweltschädlich zu sein, werden nicht vorgenommen.

Bei der Produktion von Katalogen der europäischen Tochtergesellschaften arbeitet TAKKT z. B. ausschließlich mit Druckereien zusammen, die ISO-zertifiziert sind und sich der EG-Öko-Audit-Verordnung verpflichtet haben. Bei der Herstellung werden lediglich umweltfreundliche Rohmaterialien (Papier, Farben, Folien) verwendet. Alle Kataloge werden auf chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.

Im Bereich E-Procurement nimmt TAKKT international eine Vorreiterrolle ein.



Die neu gegründete Gesellschaft Topdeq USA entwickelte sich vom Stand weg positiv.

Besondere Ereignisse während des Geschäftsjahrs

Zum 1. Januar 2001 nahm Topdeq USA seine operative Geschäftstätigkeit in New Jersey auf. Der neue Standort an der Ostküste hat ein Einzugsgebiet von rund 2,6 Millionen Unternehmen, die mit dem üblichen Topdeq-24-Stunden-Service bedient werden können. Das europäische Design wurde von den amerikanischen Kunden positiv aufgenommen.

Am 4. Mai 2001 schlugen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, die Mitgliederzahl des Aufsichtsrats von sechs auf neun Personen zu erhöhen. Die Hauptversammlung stimmte dem Antrag zu und wählte folgende Personen in den Aufsichtsrat:

- Günther Hülse, Mitglied und seit 1. Juni 2001 Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH, Krefeld,
- Dr. Klaus Trützscher, Mitglied des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH, Gelsenkirchen,
- Walter Flammer, Bereichsleiter Organisation der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Esslingen.

Des Weiteren wurde die Regelung der Amtszeit flexibler gestaltet sowie das Ende der Amtszeit aller Aufsichtsratsmitglieder vereinheitlicht.

Seit Mai können europäische Topdeq-Kunden die neue interaktive Website des Spezialversandhändlers für designorientierte Büromöbel und Accessoires nutzen. Die neue Website hat sich positiv auf das Internetgeschäft von Topdeq ausgewirkt.

Im Mai 2001 startete mit KWESTO Polen die zweite KWESTO-Gesellschaft von KAISER + KRAFT EUROPA in Osteuropa. Sitz der Gesellschaft ist Wroclaw (Breslau). Der Fokus liegt auf der Betriebs- und Lagerausstattung für kleine und mittlere Unternehmen Polens.

Im Juli 2001 nahm in Lissabon die neu gegründete Gesellschaft KAISER + KRAFT Portugal den Betrieb auf. Bisher wurde das Geschäft von Spanien aus betreut. Mit der Gründung in Portugal stärkt KAISER + KRAFT EUROPA ihre Präsenz in Südeuropa.

In Irland wurden im Juli 2001 erstmals KAISER + KRAFT-Kataloge versandt. Alle Artikel werden dort, wie bei KAISER + KRAFT üblich, frei Haus und ohne Frachtzuschlag geliefert. Ein Serviceangebot, das die TAKKT-Tochter von den Wettbewerbern unterscheidet.

K + K America verschickte zum ersten Mal innerhalb Kanadas Hubert-Kataloge. Der erfolgreiche Versandhändler legte damit die Grundlage für eine Ausschöpfung des kanadischen Marktpotenzials.

Zur Sicherung der weiteren Expansion wird die Topdeq-Gruppe ihr Lager in Pfungstadt vergrößern. Der erste Spatenstich wurde am 29. August 2001 vorgenommen. Im Herbst 2002 sollen die Baumaßnahmen abgeschlossen sein.

Am 7. September 2001 wurde nach einjähriger Bauzeit der Erweiterungsbau des Versandhandelszentrums in Kamp-Lintfort eröffnet. Das Gebäude umfasst eine Fläche von 26.000 qm,



auf der rund 5.000 Artikel der Büro-, Betriebs- und Lagerausstattung lagern. Das neue Logistikzentrum wird bei Vollausslastung 80 Mitarbeiter beschäftigen.

Kontrollsysteme gewährleisten Sicherheit

Ein ausgefeiltes internes Überwachungs- und Kontrollsystem signalisiert frühzeitig, ob Beeinträchtigungen der Wirtschaftlichkeit sowie der Leistungsfähigkeit des Unternehmens drohen. Das System besteht im Wesentlichen aus einer ausführlichen Planung, einem detaillierten Berichtswesen, der internen Revision sowie verschiedenen Frühwarnsystemen. Konzerngefährdende Risiken werden dadurch rechtzeitig erfasst, so dass Gegenmaßnahmen unmittelbar eingeleitet werden können. Kontinuierlich wird die Wirksamkeit des Systems überprüft und bei Bedarf aktualisiert. Alle akquirierten und neu gegründeten Unternehmen werden unmittelbar in dieses System miteinbezogen. Auf diese Weise ist der Fortbestand der TAKKT AG gewährleistet.

Neue bzw. gegenüber dem Vorjahr veränderte Risiken, die den Konzern oder einzelne Unternehmen des Konzerns gefährden könnten, wurden im Berichtsjahr nicht festgestellt.

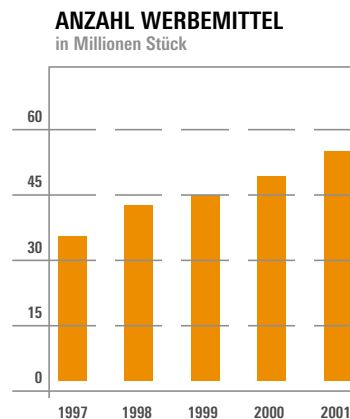
Das Risikomanagementsystem ist von den Wirtschaftsprüfern im Rahmen der Jahresabschlussprüfung ohne Beanstandungen geprüft worden.

Allgemeine konjunkturelle und volkswirtschaftliche Risiken

Im Berichtsjahr hat die TAKKT-Gruppe gezeigt, dass sie mit ihrer Strategie der regionalen Diversifizierung und einem breiten Produktportfolio die Auswirkungen einer schlechten Konjunktur teilweise abfedern und ein zufriedenstellendes Ergebnis erwirtschaften kann. Der Versand von Katalogen in 21 Ländern wird auch weiterhin eine konjunkturelle Abhängigkeit von einzelnen Ländern und Regionen mindern. In den nächsten Jahren wird die Gruppe sich weiter regional und produktspezifisch verbreitern, so dass die Auswirkungen konjunktureller und volkswirtschaftlicher Risiken auf das TAKKT-Geschäft zunehmend kleiner werden.

Katalogerstellung und -verteilung

Das Versandhandelsgeschäft lebt im Wesentlichen von seinen Katalogen. Die pünktliche und fehlerfreie Erstellung und Verteilung von Katalogen sind maßgeblich für den Geschäftsverlauf. Um die Risiken aus der Katalogerstellung und -verteilung zu minimieren, lässt die TAKKT-Gruppe ihre Kataloge von insgesamt sechs Druckereien erstellen, die selbst über zahlreiche Standorte verfügen. Innerhalb eines Geschäftsjahrs werden bis zu elf verschiedene Kataloge einer Gesellschaft herausgegeben. Die Gesellschaften der KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America sind gegen





Bei TAKKT steht eine langfristige Wertschöpfung im Mittelpunkt unternehmerischen Handelns.

mögliche Rückwirkungen auf das Geschäft versichert, die eine Beschädigung oder Zerstörung der Kataloge mit sich bringen könnte.

Zentrale Lagerhaltung

Den Vorteilen eines Zentrallagers stehen die Risiken des Warenversands von nur einem Standort aus gegenüber. Die TAKKT-Gruppe versucht, mit getrennten Lagern Vorteile und Risiken in ein kaufmännisch vernünftiges Verhältnis zu setzen. Daher hat jeder der drei Geschäftsbereiche ein eigenes Lagerkonzept, das laufend auf die gewünschte Lieferbereitschaft und Lieferqualität hin kontrolliert wird. Die Ergebnisse dieser Kontrollen werden an den Vorstand berichtet. Bei Bedarf werden die Lagerkonzepte an veränderte Markterfordernisse angepasst.

Für Notfälle wurden mit einem Großteil der Lieferanten entsprechende Vereinbarungen getroffen. Im Falle des Lagerausfalls kann so der überwiegende Teil der Produkte auch als Streckengeschäft direkt vom Lieferanten an den Kunden geliefert werden.

Grundsätzlich sind die in- und ausländischen Konzerngesellschaften der Geschäftsbereiche KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America gegen Betriebsausfall und Produkthaftung versichert.

Corporate Governance – dem Unternehmenswert verpflichtet

Die TAKKT AG fühlt sich seit ihrer Gründung dem Geist von Corporate Governance verpflichtet. Die langfristige Wertschöpfung steht daher im Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns, das sich an den von der Grundsatzkommission Corporate Governance erstellten Leitlinien für börsennotierte Unternehmen orientiert.

Die TAKKT AG schreibt ihre Unternehmensverfassung qualitativ fort und präzisiert sie, wenn notwendig. Die dort festgelegten Regelungen gehen zum Teil deutlich über die bestehenden gesetzlichen Vorgaben hinaus. Hiermit zeigt die TAKKT AG, dass sie sich an einem hohen Maßstab effizienter und verlässlicher Handlungsmaximen ausrichtet. Hinzu kommen vielfältige Kontrollmechanismen; denn nur eine wirksame Kontrolle gewährleistet eine effiziente Leitung. Alle für das Unternehmen bedeutsamen Entscheidungen bespricht der Vorstand daher auch außerhalb der turnusmäßigen Sitzungen mit dem Aufsichtsrat und greift dessen Vorschläge konstruktiv auf. Zeitnah, ausführlich und transparent werden zudem die Share- und Stakeholder über das Unternehmen informiert. Dies geschieht natürlich pflichtgemäß über Quartalsberichte und Geschäftsberichte, aber auch über Aktionärsbriefe, die Mitarbeiterinformation, Presse-, Hintergrund- und Einzelgespräche. Laufend werden alle Maßnahmen, die

dem Unternehmenswert zugute kommen, sorgfältig überprüft und – wenn nötig – verbessert.

Dank des hohen Stellenwerts dieser Regelungen – wie sie auch die Corporate-Governance-Kommission vorschlägt – hat TAKKT eine effiziente Leitungs- und Kontrollstruktur, die den Wert des Konzerns langfristig und nachhaltig stärken wird.

TAKKT strebt nachhaltiges Wachstum an

Die wirtschaftliche Entwicklung des Jahres 2002 ist nach Ansicht von Wirtschaftsexperten sehr schwierig einzuschätzen. Im Gesamtjahr 2002 dürften aber die USA und Europa nach den vorliegenden Prognosen leicht höhere Wachstumsraten als im Vorjahr aufweisen. Immer mehr Indikatoren sprechen für eine Erholung im zweiten Halbjahr.

Ausgehend von diesen Einschätzungen rechnet die TAKKT-Gruppe im Laufe des Jahres mit einer Zunahme der durchschnittlichen Auftragswerte und der Kaufhäufigkeit der Kunden. Außerdem wird TAKKT auch im Jahr 2002 neue Kunden von den Vorteilen des Versandhandelsgeschäfts überzeugen können. Unter der Annahme, dass zur Jahresmitte die Konjunktur in Nordamerika anziehen wird und die konjunkturelle Eintrübung in Europa sich nicht weiter verschärft, rechnen wir für 2002 mit einem organischen Wachstum von 5 bis 7 Prozent. Unter diesen Voraussetzungen hält die

TAKKT AG außerdem an dem Ziel einer EBITDA-Marge von 10 bis 12 Prozent fest.

Abhängigkeitsbericht

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

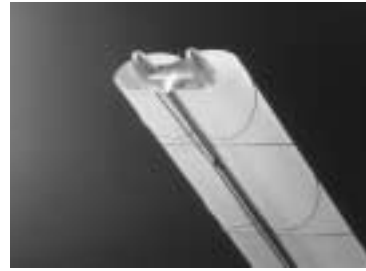
„Zusammengefasst erklären wir, dass die TAKKT AG nach den Umständen, die uns in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat. Wir erklären darüber hinaus, dass die Gesellschaft nach unserer Überzeugung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

Die TAKKT-Gruppe wird auch im Jahr 2002 neue Kunden von den Vorteilen des Versandhandelsgeschäfts überzeugen.



Die TAKKT-Gruppe

CAUTION
ACHTUNG ATTEN
CUIDADO




Vielseitiges und hochwertiges Produktportfolio

Hohe und professionelle Qualität, große Auswahl, schnelle Verfügbarkeit, pünktliche Lieferung und umfangreiche Garantieleistungen sind die Grundprinzipien der Produktpolitik aller TAKKT-Unternehmen. Maßgeblich beeinflussen sie jede unserer Entscheidungen und bestimmen damit unser Handeln.

Grundsätzlich haben wir einen sehr hohen Qualitätsanspruch: Dies betrifft nicht nur die Auswahl unserer Lieferanten, sondern auch die langfristige Verfügbarkeit unserer Produkte. So legen wir beispielsweise einen hohen Wert darauf, direkt mit Herstellern zusammenzuarbeiten, um Nachbestellungen auch über einen längeren Zeitraum hinweg zu garantieren. Bevor wir ein neues Produkt in unsere Kataloge aufnehmen, unterziehen wir es einer eingehenden Qualitätskontrolle. Diese umfasst Kriterien wie Funktionalität, Langlebigkeit und Betriebssicherheit, aber auch die Transportfähigkeit und Umweltverträglichkeit. Darüber hinaus sind wir bestrebt, das Streckengeschäft zugunsten des Lagergeschäfts zu reduzieren, was zusätzliche interne Qualitätskontrollen der Produkte ermöglicht.

Neben unserem qualitativen Anspruch überzeugen wir unsere Kunden vor allem auch durch eine vielfältige und einzigartige Produktauswahl. Im Gegensatz zum Einzelhandel besitzen wir als Business-to-Business-Versandhändler ein in seiner Breite und Tiefe einzigartiges Produktportfolio. Grundlage hierfür sind unsere umfangreichen und professionellen Verbundkataloge, in denen wir alle Produkte unseren Kunden übersichtlich anbieten. Fortwährend bewerten wir unser Produktsortiment neu. Dadurch kommen weitere, auf die bestehenden Marktbedürfnisse zugeschnittene Produkte hinzu. Produktangebote werden angepasst oder, wenn sie das Ende ihres Produktlebenszyklus erreicht haben, vom Markt genommen. Damit sind wir mit unserem Angebot immer „up to date“.



Unser duplizierbares Systemgeschäft übertragen wir laufend auf neue Märkte.

Eine große Auswahl muss, will sie überzeugen, ständig verfügbar sein. TAKKT kann auf Grund entsprechender Lagerkapazitäten, hochmoderner Lagertechnik und großer Einkaufsvolumina, die die Kosten der Beschaffung senken, immer genügend Ware vorhalten. So verschaffen uns unsere breite Produktauswahl und deren gute Verfügbarkeit einen entscheidenden Vorteil gegenüber unseren Wettbewerbern.

Auswahl und Verfügbarkeit reichen in diesem Markt nicht aus, um Kunden von den Vorteilen des Versandhandels zu überzeugen. Der Kunde muss die verfügbare Ware auch zum vereinbarten Termin bekommen. Alle unsere Geschäftsbereiche besitzen, auf Grund unserer modernen Technik sowie unserer langjährigen Erfahrung im Versandhandel, eine ausgefeilte logistische Struktur. Jede Bestellung wird schnell und zuverlässig abgewickelt – damit die Ware zu dem Zeitpunkt bei unseren Kunden ankommt, zu dem wir sie versprochen haben.

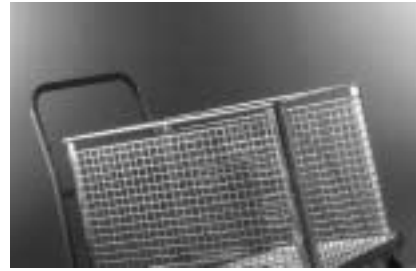
Wenn der Kunde es wünscht, nehmen alle TAKKT-Gesellschaften innerhalb von zwei Wochen die gelieferte Ware wieder zurück. Bei einzelnen Gesellschaften ist diese Frist sogar deutlich länger. KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America räumen zudem auf alle Waren Garantiezeiten ein, die deutlich über den gesetzlichen Vorschriften liegen. Alle Gesellschaften bieten außerdem den außergewöhnlichen Service, die meisten Waren noch am Tage der Bestellung auf den Weg zum Kunden zu bringen.

Expansion in neue Markt- und Kundensegmente

Neue Regionen und Marktsegmente werden permanent dahingehend überprüft, ob wir unser Systemgeschäft darauf übertragen können. Fällt die Analyse positiv aus, übertragen wir, wie in den zurückliegenden Jahren laufend geschehen, unser duplizierbares Systemgeschäft auf die neu identifizierten Bereiche. Auf der einen Seite eroberten wir dabei in der Vergangenheit für die bestehenden Produktlinien neue Absatzmärkte. Auf der anderen Seite kamen völlig neue Produktgruppen hinzu, die in einem zweiten Schritt auf neue Regionen übertragen wurden.

So startete KAISER + KRAFT, die Keimzelle der heutigen TAKKT-Gruppe, mit Produkten für die Betriebsausstattung, die zunächst in Deutschland, später in Europa und schließlich in den USA durch die Akquisition von C&H Distributors angeboten wurden. Gleichzeitig stieß KAISER + KRAFT, später dann TAKKT, in neue Markt- und Produktsegmente vor.





Der größte Geschäftsbereich der TAKKT-Gruppe, KAISER + KRAFT EUROPA, verfügt heute mit über 30.000 Produkten über ein sehr breites Angebotsspektrum. Der Katalog bietet ein nahezu vollständiges Bild über die in der Büro- und Betriebsausstattung verfügbaren Güter. Ob Deutschland oder europäisches Ausland, ob Großunternehmen oder Mittelständler, ob High-Tech oder Dienstleistung – jeder Kunde findet die für sein Unternehmen geeigneten Produkte.

Der Erwerb von Topdeq, dem zweiten Geschäftsbereich der TAKKT-Gruppe, eröffnete uns das Marktsegment für designorientierte Produkte. Der Kunde findet bei Topdeq eine exklusive Auswahl von Büromöbeln und Accessoires.

Mit dem Kauf von Conney Safety Products in den USA, das Artikel für die Arbeitssicherheit vertreibt, wurde das Produktportfolio um Spezialprodukte erweitert. Die jüngste Akquisition war der US-Versandhändler Hubert, der das Produktportfolio der Gruppe zur weiteren Diversifizierung um Ausrüstungsgegenstände für den Lebensmitteleinzelhandel sowie für den Gastro- und Hotelmarkt ergänzt. Mittlerweile verfügt unser dritter Geschäftsbereich, K + K America, mit 68.000 Produkten über die am stärksten diversifizierte Produktpalette der Gruppe.

Spezialist und Generalist mit ausgewogenem Kundenstamm

Unsere fein aufeinander abgestimmten Wachstums- und Produktportfoliostrategien haben sich ausgezahlt. Mittlerweile verfügt die Gruppe über eine Produktpalette preisunempfindlicher, langlebiger Gebrauchsgüter und Einrichtungen für Büro, Betrieb, Lager, den Arbeitssicherheits- sowie Gastrobereich, die in ihrer Qualität und in ihrer Breite einzigartig ist. Insgesamt bietet die TAKKT-Gruppe über 100.000 Produkte an. Dabei ist jede TAKKT-Gesellschaft eine starke Marke, die ihren Markt optimal abdeckt. Die TAKKT-Gruppe ist auf diese Weise Spezialist und Generalist in einem.

Dank der immer umfangreicher werdenden, an Business-Equipment orientierten Produktauswahl und der Akquisition von Hubert konnten wir unseren Kundenstamm national wie international ausbauen. Heute bestellen bei uns weltweit über 2,4 Millionen Unternehmen unterschiedlicher Größe aus fast allen Branchen – ein gesunder Kundenmix, der unsere Abhängigkeit von einzelnen Kundengruppen weiter verringert hat.

Unsere Produktpalette ist in ihrer Qualität und Breite einzigartig.

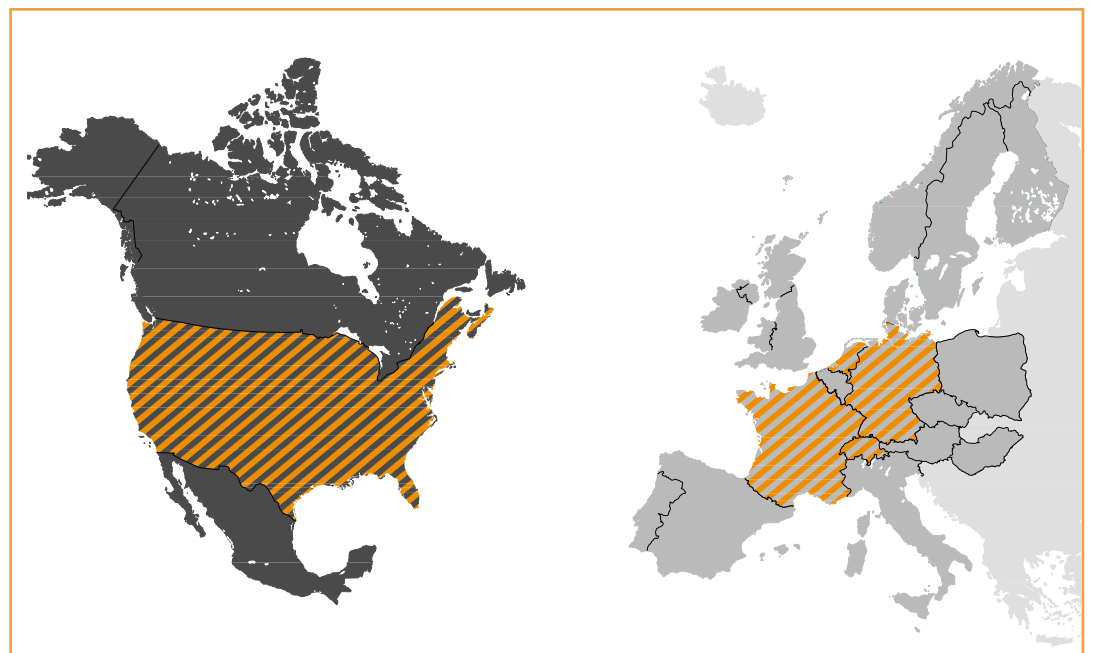


■ Mehr als nur Produkte

Die Unternehmen der TAKKT-Gruppe offerieren nicht nur Produkte der Betriebs- und Lagereinrichtung, klassische und designorientierte Büromöbel, Arbeitssicherheitsprodukte sowie Ausrüstungsgegenstände sowohl für den Lebensmitteleinzelhandel als auch für den Gastro- und Hotelmarkt. Unsere Gesellschaften stellen vielmehr integrierte Problemlösungen bereit, das heißt, wir ergänzen unsere Produkte mit einem durchdachten Service. In dieser Kombination liegt der eigentliche Mehrwert unseres Angebots, das uns den entscheidenden Wettbewerbsvorsprung verschafft.

PRÄSENZ DER TAKKT-GRUPPE

Aufteilung nach Geschäftsbereichen



■ K + K America 1988 – 2001

■ Topdeq 1994 – 2001

■ KAISER + KRAFT EUROPA 1945 – 2001



Das klingt einfach und ist doch äußerst komplex. Schließlich verlangt ein guter, der Konkurrenz überlegener Service mehr als nur eine ausgefeilte Logistik. Benötigt werden zusätzlich werthaltige, aktuelle Adressen, zuverlässige Lieferanten sowie leistungsstarke Vertriebsmedien. Hier hat die TAKKT-Gruppe Maßstäbe gesetzt. So präsentieren wir beispielsweise unsere Produkte in Verbundkatalogen, im Internet und auf CD-ROM. In all ihren Märkten bieten die jeweiligen Marken unserer Tochtergesellschaften KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq sowie K + K America ihr Produktprogramm mit derselben Qualität an – begleitet von einem Service, der im Versandhandelsgeschäft einzigartig ist. Durch unser konzerninternes Netzwerk nutzen wir Größenvorteile, die uns von unseren Wettbewerbern deutlich abheben.

Service von der Bestellung bis zur Instandhaltung

Pro Arbeitstag bearbeiten wir rund 8.000 Bestellungen. Allein der Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA bewegt in seinem Zentrallager in Kamp-Lintfort über eine Million Produkte pro Jahr. Über Service-Hotline, E-Mail oder auch persönlich vor Ort können unsere Kunden sich umfassend beraten lassen. Gut ausgebildete, engagierte Mitarbeiter helfen bei der Planung, Bestellung, Wartung sowie der Instandhaltung inklusive Ersatzteilversorgung.

An der TAKKT-spezifischen Kombination von hochwertigen Produkten und einem auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse zugeschnittenen Service halten wir auch in Zukunft fest. Dadurch erreichen wir eine hohe Kundenbindung. Um neuen Marktentwicklungen, wie zum Beispiel veränderten Kundenwünschen oder technischen Innovationen, gerecht zu werden, überprüfen wir ständig unser Produktangebot, die dazu passenden Serviceleistungen und unsere Vertriebsmedien. Dadurch ist jede TAKKT-Gesellschaft, in Europa wie in Nordamerika, mit ihrem Leistungsspektrum immer auf dem neuesten Stand.

Und vor allem: Mit zunehmender Breite sowohl unseres Produktsortiments als auch unserer Kundenstruktur streben wir an, immer unabhängiger von einzelnen Trends zu werden. Diese Aufstellung hat sich bisher bestens bewährt. Deshalb achten wir weiter streng darauf, dass neu hinzukommende Unternehmen, neue Geschäftsfelder und neue Produkte in unser duplizierbares Versandhandelsgeschäft passen.

TAKKT AG
BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

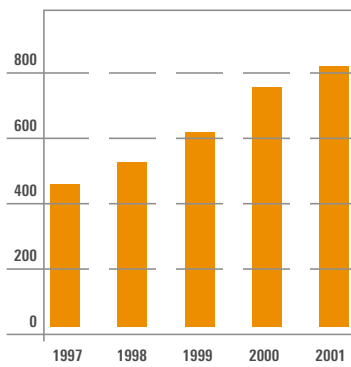
KAISER+KRAFT
EUROPA

Topdeq

K+K America
Corporation

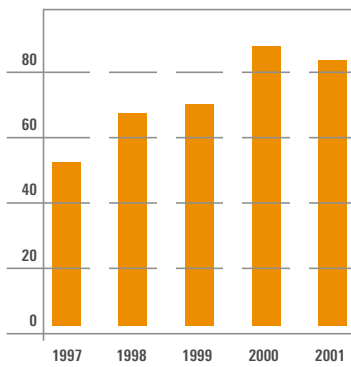
UMSATZ

in Millionen Euro



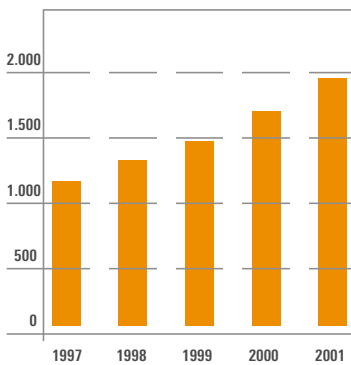
EBITDA

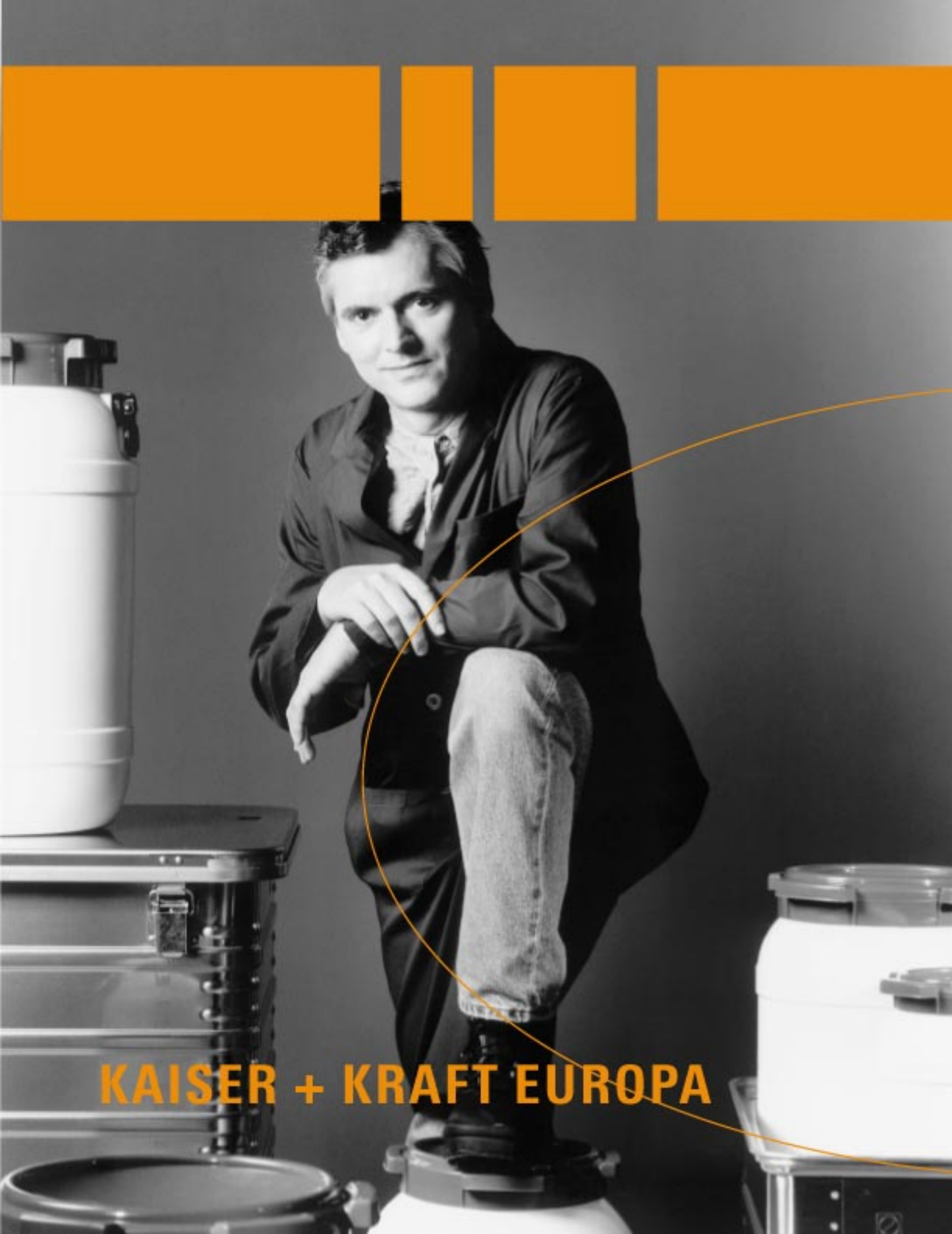
in Millionen Euro



MITARBEITER INSGESAMT

Vollzeitbasis – Durchschnitt





KAISER + KRAFT EUROPA



Marktführende Position behauptet

KAISER + KRAFT EUROPA, bestehend aus den Gruppen KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdmans und KWESTO, vertreibt in 18 europäischen Ländern über 30.000 Artikel für die Bereiche Transport, Lager, Betrieb, Umwelt und Büro. Ungeachtet des schwierigen Konjunkturmilieus konnte der Geschäftsbereich 2001 seine Position im Business-to-Business-Versandhandel für Büro-, Betriebs- und Lagerausstattung behaupten. Der Erlös stieg um 4,6 Prozent auf 383,3 (366,4) Millionen Euro. Das EBITDA verbesserte sich von 52,3 Millionen auf 55,6 Millionen Euro. Die Gesellschaften in der Schweiz, Italien und Frankreich sind überdurchschnittlich gewachsen. Lediglich Skandinavien, Tschechien und Polen erreichten nicht die Umsatzzahlen, die sie sich vorgenommen hatten. Zum Stichtag 31. Dezember 2001 waren in der KAISER + KRAFT EUROPA-Gruppe 904 (860) Mitarbeiter auf Vollzeitbasis beschäftigt.

Im nächsten Jahr steht zunächst die Stärkung der Kernkompetenzen des Geschäftsbereichs an erster Stelle. Die neu gegründeten Gesellschaften werden weiter in ihren Märkten Fuß fassen. In Osteuropa werden wir unsere Geschäftstätigkeiten über die KWESTO-Gruppe intensivieren. Bei den skandinavischen Gesellschaften, die wie KAISER + KRAFT Deutschland von der Konjunkturlaute stärker als andere betroffen waren, haben wir die Basis für weiteres Wachstum bereitet: Da die Gesellschaften gut aufgestellt sind, wird sich bereits eine konjunkturelle Erholung in den Unternehmenszahlen positiv niederschlagen.

In neuen Märkten präsent

Mit der Neugründung KWESTO Polen stärkte KAISER + KRAFT EUROPA ihre Aktivitäten im Zukunftsmarkt Osteuropa. Der Sitz der neuen Gesellschaft ist Wrocław (Breslau). Die KWESTO-Gruppe umfasst damit zwei Gesellschaften: KWESTO Polen und KWESTO Tschechien, die bereits im Geschäftsjahr 2000 gegründet



wurde. Beide konzentrieren sich mit ihren Angeboten hauptsächlich auf die Marktbedürfnisse der in Osteuropa ansässigen kleinen und mittleren Unternehmen. Dadurch ergänzen sie optimal das Produktsortiment des gesamten Geschäftsbereichs.

Portugal wurde bislang von KAISER + KRAFT Spanien betreut. Die Reaktion der portugiesischen Unternehmen auf die in den Vorjahren von Spanien aus verschickten Kataloge war beachtlich. Deshalb wurde im Berichtsjahr die Gesellschaft KAISER + KRAFT Portugal mit Sitz in Lissabon gegründet. Mit diesem Schritt können wir nun unsere Nähe zum Kunden intensivieren und unseren Service vor Ort weiter ausbauen.

In Irland verschickte KAISER + KRAFT erstmals einen eigenen Katalog mit einer sehr erfreulichen Resonanz, was uns für die kommenden Jahre zuversichtlich stimmt.

„Tour d'Europe in zwei Tagen“

Ein mittelständischer Unternehmer aus Mailand optimiert seinen Fertigungsbetrieb durch den Einsatz eines neuen EDV-Systems. Aus diesem Grund hat er diverse neue Computer erworben. Um sie vor Staub und Schmutz zu schützen, bestellt der Kunde bei KAISER + KRAFT Italien per Telefax fünf Computerschränke mit der Bestellnummer 749 120-81.

1. Tag

11:00 Uhr

Der Unternehmer übermittelt seine Bestellung per Fax.

11:05 Uhr

Die italienische Niederlassung erfasst den Auftrag und prüft die Daten: Handelt es sich um einen Neukunden? Benötigt er also eine Kundennummer? Ist es ein Stammkunde? Stimmt dessen Adresse noch? Ist die Bonität gewährleistet? Darauf leitet die italienische Niederlassung den Auftrag über das europaweit einheitliche Datensystem nach Stuttgart weiter.

11:20 Uhr

Stuttgart prüft erneut die Daten und leitet sie weiter an das logistische Herz der KAISER + KRAFT EUROPA, das Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort.

11:30 Uhr

Nach dem Eintreffen der Daten wird die Ware kommissioniert und für den Transport vorbereitet.

13:30 Uhr

Auf dem nächsten nach Italien vorgesehenen Transport sind noch „Lademeter“ vorhanden, deshalb werden die Computerschränke umgehend verladen.

15:00 Uhr

Der LKW verlässt Kamp-Lintfort in Richtung Italien.

2. Tag

09:00 Uhr

Ankunft in Italien. Die Waren werden nochmals geprüft und ihren Bestimmungsorten entsprechend auf verschiedene Transporteure aufgeteilt.

15:00 Uhr

Der Kunde nimmt die Computerschränke in Empfang. Staub und Schmutz auf der Tastatur sind für ihn ab jetzt ein Fremdwort.



| Versandhandelszentrum Kamp-Lintfort erweitert

1999 beschloss die TAKKT AG, das logistische Herz der KAISER + KRAFT EUROPA, das Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort, zu erweitern. Mitte 2001, gut zwei Jahre später, wurde der Erweiterungsbau wie geplant fertig gestellt. In den als Leasingobjekt konzipierten Ausbau investierten wir insgesamt rund 17 Millionen Euro. Die Lagerfläche hat sich mit 26.000 Quadratmetern mehr als verdoppelt. Auf 26.000 Europalettenplätzen, vormals 12.000, lagern über 5.000 Artikel. Mit dem Ausbau können wir nun für eine noch größere Anzahl von Produkten eine schnelle Verfügbarkeit garantieren. Mit modernster Steuertechnik bearbeiten unsere Mitarbeiter wie bisher die eingehenden Bestellungen schnell und zuverlässig.

KAISER + KRAFT EUROPA hat mit den zusätzlichen Kapazitäten sowohl an Lieferbereitschaft als auch an Flexibilität gewonnen. Bereits in der zweiten Jahreshälfte 2001 haben unsere Kunden in ganz Europa daran partizipiert.

| One-Stop-Shopping

Wer einen Blick in den Katalog, die CD oder das Internet wirft, kann sich schnell davon überzeugen, dass KAISER + KRAFT EUROPA über ein außergewöhnlich vielseitiges Produktsortiment für die Bereiche Transport, Lager, Umwelt, Betrieb oder Büro verfügt. Standen in den Anfangsjahren des Unternehmens, nach 1945, zunächst eine begrenzte Auswahl technischer Gebrauchsgüter für die Industrie im Vordergrund, kamen in den Folgejahren immer weitere Produkte für bestehende und neue Kundengruppen hinzu. Heute finden und bestellen bei den KAISER + KRAFT EUROPA-Gesellschaften nicht nur die Industrie, sondern auch klassische Gewerbetreibende, Internet-Startups oder auch Biotech-Unternehmen die Waren, die sie in ihrem betrieblichen Umfeld benötigen. Das Sortiment enthält zurzeit 30.000 hochwertige Spezialartikel von Sackkarren, Werkstattkränen, hydraulischen Hubtischen, Abdeckhauben für Gitterboxen über Bodenreinigungsmaschinen und Carports, Umkleidebänke, Bürocontainer, Komplettbüros bis hin zu Zwischenbühnen, Kleiderständern sowie Moderatorenkoffern.

Der Vorteil eines solch breiten, auf Business-Equipment spezialisierten Produktsortiments liegt auf der Hand: Unsere Kunden müssen nicht auf viele verschiedene Spezialhändler zurückgreifen, wenn sie ihren Betrieb ausstatten oder erweitern möchten. KAISER + KRAFT EUROPA bietet für jedes Problem eine Lösung, für jeden Wunsch ein geeignetes Produkt: Unser One-Stop-Shopping-Konzept reduziert bei den Kunden deutlich den Bestellaufwand und sorgt damit für mehr Effizienz.

KAISER+KRAFT
EUROPA

KK KAISER + KRAFT

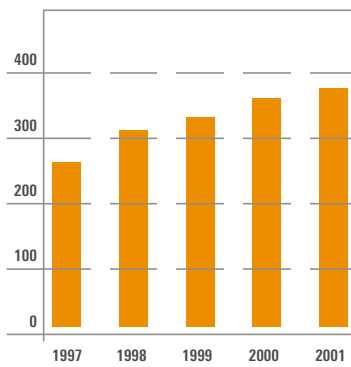
gaerner

Gerdmans

KWESTO

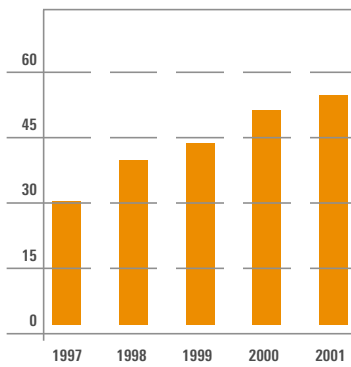
UMSATZ

in Millionen Euro



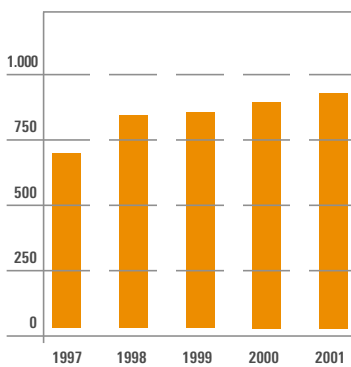
EBITDA

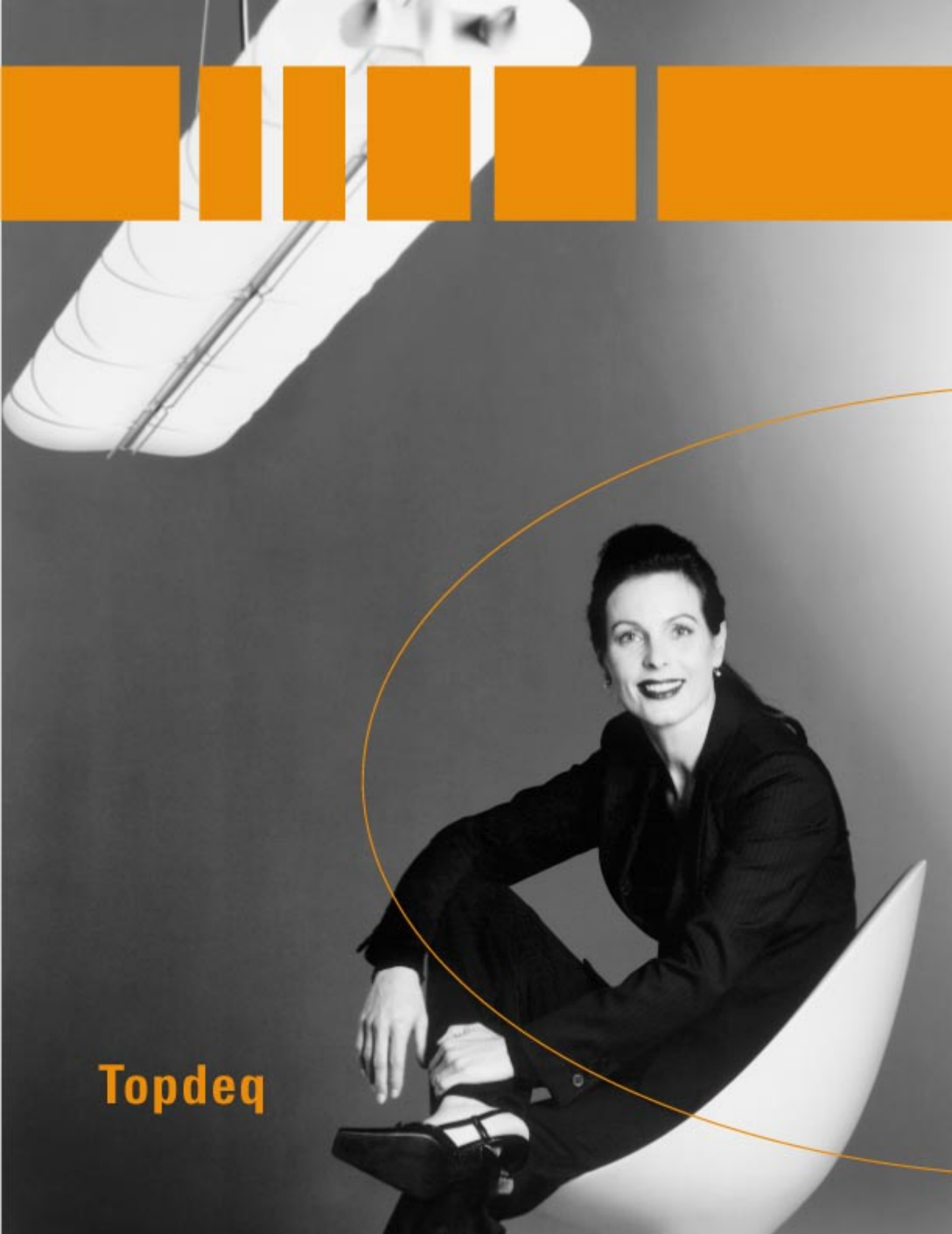
in Millionen Euro



MITARBEITER

Vollzeitbasis – Durchschnitt





Topdeq

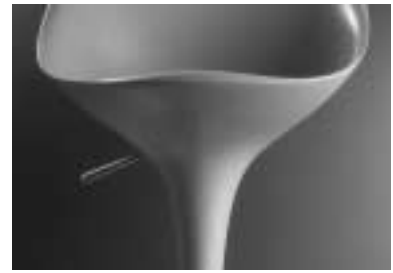
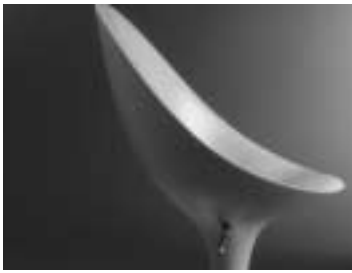


Konjunktureller Abschwung beeinträchtigte Topdeq

In den letzten Jahren war Topdeq immer der Wachstumsspitzenreiter des Konzerns. 2001 konnte der Geschäftsbereich die hohen Zuwächse der Vergangenheit nicht mehr wiederholen. Die Schwäche der „New Economy“ belastete auch Topdeq. Da viele junge Wachstumswerte und ihr Umfeld unsere designorientierten Produkte bevorzugen, führte ihr Einbruch bei Topdeq zu einem rückläufigen Auftragsvolumen. Der Umsatz verringerte sich um 4,8 Prozent auf 82,9 (87,1) Millionen Euro. Das EBITDA betrug 0,4 (8,4) Millionen Euro. Die Ursachen für den Rückgang sind zum einen im ausbleibenden Umsatz und zum anderen in den geplanten Anlaufverlusten für die Neugründung von Topdeq USA begründet. Zum Stichtag 31. Dezember 2001 waren in der Topdeq-Gruppe 236 (218) Mitarbeiter auf Vollzeitbasis beschäftigt.

Topdeq Deutschland verzeichnete im Berichtsjahr starke, die schweizerische Gesellschaft hingegen leichte Einbußen. Bei Topdeq Deutschland kam zur allgemeinen Wachstumsschwäche ein – im Vergleich zum Vorjahr – härterer Wettbewerb hinzu, da Konkurrenten das erfolgreiche Geschäftsmodell von Topdeq zu kopieren versuchten. Während die Umsätze in den Niederlanden stabil blieben, konnte die Gesellschaft in Frankreich die in sie gesetzten Erwartungen erfüllen. Positiv entwickelte sich vom Stand weg auch die neu gegründete Gesellschaft in den USA. Die Produkte – designorientierte, europäische Büromöbel – fanden bei unseren amerikanischen Kunden großen Anklang.

In den kommenden Jahren wird Topdeq neben dem Angebot neuer Designprodukte das bereits hohe Serviceniveau kontinuierlich ausbauen, um sich insbesondere in Deutschland von den Wettbewerbern weiter abzusetzen. Der für 2002 anvisierte Stärkungsprozess soll den Geschäftsbereich so aufstellen, dass in Zukunft wieder mit guten Zuwächsen gerechnet werden kann.



Die Marke für das Besondere

Die Idee war, ein Arbeitsambiente zu schaffen, das nicht nur Kunden beeindruckt, sondern auch deren Mitarbeiter motiviert und inspiriert: angenehm, elegant, modern und zugleich hochprofessionell. Eine Auswahl exklusiver Waren sollte dazu übersichtlich präsentiert und nach der Bestellung schnell geliefert werden. Aus der Idee wurde Topdeq, der Spezialversender für designorientierte Büromöbel und Accessoires. Über 2.000 Produkte aus hochwertigen Materialien, form-schön, langlebig und funktional, hat unser Geschäftsbereich gegenwärtig in seinem Sortiment: Lampen und Computertische genauso wie Stehpulte, Schreibtisch-kombinationen oder komplette Büroeinrichtungen.

„Heute bestellt – morgen bei Ihnen“: Service im Minutentakt

Ein junger Hamburger Rechtsanwalt hat gerade einen Mietvertrag für seine neue Kanzlei unterschrieben, erste Geschäftstermine stehen bereits an. Nun benötigt er schnellstmöglich eine komplette Büroausstattung, vom Schreibtisch bis hin zu einem kleinen Konferenzbereich.

1. Tag

- | | |
|-----------|--|
| 15:00 Uhr | Der Rechtsanwalt bestellt telefonisch bei Topdeq einen Schreibtisch, ein Regal, ein Sideboard, einen Drehstuhl, eine Schreibtischlampe, einen Konferenztisch und moderne Stühle. |
| 15:05 Uhr | Der Mitarbeiter, der die Bestellung telefonisch aufgenommen hat, gibt sie in das EDV-System von Topdeq ein. |
| 15:10 Uhr | Die Lagermitarbeiter erhalten eine Mitteilung über den Auftrag. |
| 15:30 Uhr | Die Ware wird in der Packstraße für den Versand bereitgestellt. |
| 15:40 Uhr | Die Lieferung für Hamburg wird verladen und zum Verteillager des Lieferunternehmens gebracht. Von dort aus gelangt die Ware nach Hamburg. |

2. Tag

- | | |
|-----------|---|
| 05:00 Uhr | Die Lieferung kommt in Hamburg an. |
| 07:00 Uhr | Der Zusteller macht sich auf den Weg, um die umfangreiche Bestellung auszuliefern und aufzustellen. |
| 09:30 Uhr | Der Kunde erhält seine Büro- und Konferenzausstattung. Der erste Geschäfts-termin kann beginnen. |

Und es geht sogar noch schneller:

Gegen einen geringen Aufpreis kann der Kunde die Ware noch am gleichen Tag bekommen, wenn er bis 12:30 Uhr bestellt. In diesem Fall ist die komplette Büroausstattung bereits 40 Minuten nach dem Telefonat per Express auf dem Weg von Pfungstadt nach Hamburg.



Entworfen wurden die Artikel unter anderem von namhaften Designern wie Philippe Starck und Sir Norman Foster, aber auch von jungen aufstrebenden Talenten. Topdeq-Gesellschaften gibt es in Deutschland, der Schweiz, Frankreich, den Niederlanden und den USA. Die über 300.000 Kunden sind vornehmlich kleinere und mittlere Unternehmen sowie Freiberufler, die an ihre Büroausstattungen ausgefallene Ansprüche stellen. Topdeq ist mehr als ein Versandhändler. Topdeq ist die Marke, wenn es um besondere Produkte mit einem ausgefeilten Service geht.



Lagererweiterung beschlossen

Das Zentrallager in Pfungstadt beliefert direkt den deutschen Markt und indirekt über die Versorgung der jeweiligen Regionalläger auch die übrigen europäischen Gesellschaften sowie Topdeq USA. Bereits im Jahre 2000 waren die Lagerkapazitäten völlig erschöpft, so dass Ausweichflächen angemietet werden mussten. Damit wir auch in Zukunft den hohen Service, insbesondere den 24-Stunden-Lieferservice beibehalten können, entschieden wir uns für den Ausbau des Zentral-lagers. Die Entscheidung für Pfungstadt verstehen wir dabei als ein Bekenntnis zum Standort Deutschland. Die Investition in das Lager, das als Mietobjekt konzipiert ist, wird rund 11 Millionen Euro betragen. Im Herbst 2002 soll die Erweiterung abgeschlossen sein.

Neue interaktive Website implementiert

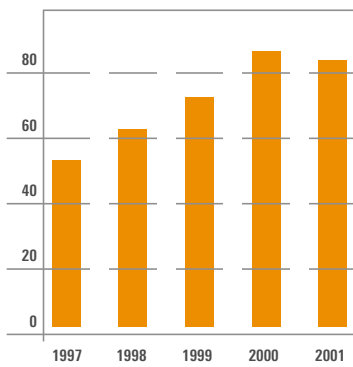
Im Geschäftsjahr 2001 warteten die europäischen Topdeq-Gesellschaften mit einer neuen interaktiven Website auf. Damit wurde konsequent die Konzernstrategie fortgesetzt, das Internet zusätzlich zum Katalog als Vertriebsweg zu nutzen und auszubauen. Der neue Internetauftritt bietet mit dem Angebot „Find-Look-Buy-Mix“ wesentliche Käufererleichterungen. Kunden können sich dank dieser Funktion zu jedem Artikel weitere passende Produkte und Kombinationsmöglichkeiten zeigen lassen und bestellen.

Unter Kommunikationsexperten genießt der Internetauftritt des Geschäftsbereichs einen sehr guten Ruf. 2001 wurde er zum dritten Mal prämiert. Bei den New Yorker Festivals, den wichtigsten internationalen Kommunikationswettbewerben, gewann die Website in der Kategorie „E-Commerce“ Bronze und in der Kategorie „Product Advertising“ die Goldmedaille. Insgesamt nahmen 6.400 Arbeiten aus 64 Ländern teil.

Die Webpräsenz ist jedoch nicht nur preiswürdig, sie rechnet sich auch. Schon heute erlöst Topdeq 4 Prozent des Umsatzes über den virtuellen Distributionskanal – Tendenz steigend.

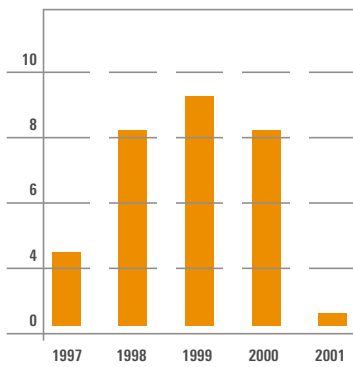
UMSATZ

in Millionen Euro



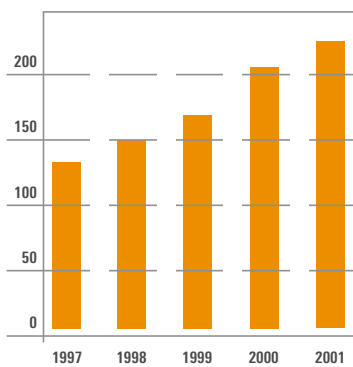
EBITDA

in Millionen Euro



MITARBEITER

Vollzeitbasis – Durchschnitt





K + K America

CH





Wachstum mit Hubert

2001 zeigte sich, wie wichtig die große Produktvielfalt für unser Geschäft ist. Der Konjunkturereinbruch der US-amerikanischen Volkswirtschaft traf die einzelnen Tochtergesellschaften von K + K America unterschiedlich. C&H Distributors musste, als Lieferant für das verarbeitende Gewerbe, starke Umsatzrückgänge hinnehmen. Avenue Industrial Supply, Conney Safety Products und Hubert waren weniger stark betroffen. Dank der erstmaligen Vollkonsolidierung von Hubert erlöste K + K America 12,2 Prozent mehr als im Vorjahr. Der Umsatz betrug 320,5 (285,6) Millionen US-Dollar. Das EBITDA blieb mit 30,2 (31,3) Millionen US-Dollar nahezu stabil. In Euro gerechnet ergab sich ein Umsatz von 357,9 Millionen. Ohne Hubert hätte der Umsatz 255,5 Millionen Euro betragen. Zum Stichtag 31. Dezember 2001 waren in der K + K America-Gruppe 795 (826) Mitarbeiter auf Vollzeitbasis beschäftigt.

Im nächsten Jahr wollen wir die Position von K + K America auf dem amerikanischen Kontinent langfristig und nachhaltig festigen. Unsere Tochtergesellschaft Hubert, die 2001 erstmals Kataloge nach Kanada verschickte, wird künftig den kanadischen Markt ausschöpfen. C&H Distributors wird ihre Kontakte nach Mexiko intensivieren, wohin sie bereits im Jahr 2000 mit ersten Katalogaussendungen expandierte.

Der Neustart des interaktiven E-Commerce-Angebots der zweiten Generation führte im Berichtsjahr zu vermehrten Bestellungen über das Internet, die sich nach unserer Einschätzung in den kommenden Jahren fortsetzen werden. Besonders erfreuliche Resonanz erhielten wir auf die seit Jahren weiterentwickelten Internetangebote von Hubert. Das Angebot wurde von den Hubert-Kunden gut aufgenommen, der Gastroversandhändler konnte viele zusätzliche Bestellungen über das Internet verzeichnen.

2002 sollen die einzelnen Gesellschaften organisch solide wachsen. Der gesamte Geschäftsbereich dürfte damit 2002 gegenüber den Werten des Berichtsjahrs spürbar zulegen.



■ Diversifiziert und zahlreich: das Produktsortiment von K + K America

K + K America verfügt über das breiteste Produktportfolio des Konzerns. Mehr als 68.000 Produkte aus den verschiedensten Bereichen können nordamerikanische Unternehmen über Katalog oder Internet bestellen: C&H Distributors, 1988 erworben, bietet Büro-, Betriebs- und Lagerausstattungen sowie Verpackungsmaterialien an. Die Tochtergesellschaft ist damit der kompletteste Anbieter des amerikanischen Geschäftsbereichs in Sachen Business-to-Business.

„Wir liefern garantiert pünktlich“

Eine große Autowerkstatt aus Memphis, Tennessee, erwartet für sich und ihre Filialen eine umfangreiche Ersatzteillieferung. Hierfür wird dringend eine Aufbewahrungs- und Sortierhilfe benötigt. Ein Mitarbeiter der Autowerkstatt bestellt deshalb 1.500 Kunststoffboxen in zwei verschiedenen Größen per Internet. Die Ware benötigt er am nächsten Tag – vormittags.

1. Tag

15:00 Uhr	Die Onlinebestellung geht nahezu zeitgleich in der C&H-Zentrale in Milwaukee ein.
15:10 Uhr	Da das nächstgelegene Lager in Atlanta die Ware nicht in ausreichender Zahl vorrätig hat, wird im National Distribution Center in Milwaukee nachgefragt.
15:20 Uhr	Aus Milwaukee kommt die Nachricht, dass die Ware verfügbar ist. Dem Kunden wird nun der Auftrag samt gewünschtem Liefertermin – 11:00 Uhr – bestätigt. Gleichzeitig wird der Transportdienstleister von C&H beauftragt, die Ware pünktlich von Milwaukee nach Tennessee zu liefern.
16:00 Uhr	Das Transportunternehmen bestätigt den Auftrag.
16:10 Uhr	Milwaukee sagt zu, dass das Lager offen bleibt, bis der Transporteur die Kunststoffboxen abgeholt hat. Die Ware wird kommissioniert und für den Transport vorbereitet.
16:45 Uhr	Die gewünschten Produkte sind verladefertig.
18:00 Uhr	Der Transporteur kommt im Lager Milwaukee an. Die Ware wird verladen.
18:45 Uhr	Der Truck fährt los – Richtung Memphis, Tennessee.

2. Tag

10:30 Uhr	Die Kunststoffboxen erreichen pünktlich die Autowerkstatt. Nun fehlt nur noch die Lieferung der Autoersatzteile, um die Boxen zu füllen!
-----------	--

Business Equipment hat ebenfalls die seit 1994 zum Konzern gehörende kanadische Tochter Avenue Industrial Supply im Angebot. Conney Safety Products, die 1998 zur TAKKT-Gruppe kam, vertreibt vorwiegend Produkte für die Arbeitssicherheit. Die jüngste Tochtergesellschaft, Hubert, die 2000 akquiriert wurde, ist der Versandhandelspezialist für Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Lebensmitteleinzelhandel sowie für den Gastro- und Hotelmarkt.

I Kernkompetenzen sind die Basis der Expansion

Die hohe Produktdiversifikation und die Konzentration auf unsere Kernkompetenzen widersprechen sich bei K + K America nicht. Ersteres ist vielmehr die sinnvolle Konsequenz des Zweiten. Dank unseres großen Know-hows in Nordamerika und unserer langjährigen Erfahrung bauen wir Stück für Stück unser Angebot an integrierten Problemlösungen im Business-to-Business-Versandhandel aus – eine Kombination aus Produkten, Qualität und einzigartigem Service.

Durch das Produktprogramm von Conney Safety Products und Hubert sind wir gut aufgestellt, um die konjunkturelle Flaute teilweise abzufedern. Sowohl bei Conney als auch bei Hubert folgt die Nachfrage nach ihren Produkten anderen Trends als die Nachfrage bei C&H, die hauptsächlich das verarbeitende Gewerbe bedient: So sind die Unternehmen in den USA auf Grund von gesetzlichen Vorschriften rund um das Thema Arbeitssicherheit dazu verpflichtet, ein Mindestmaß an Schutz am Arbeitsplatz zu gewährleisten. Und der von Hubert belieferte Lebensmitteleinzelhandel und Gastronomiebereich ist traditionell auf den Dienstleistungssektor fokussiert.

Doch nicht nur die Breite des Produktangebots, sondern auch der besondere Service überzeugte erneut unsere Kunden. So ist beispielsweise ein Ausdruck der Serviceorientierung das „Guaranteed delivery date“. C&H bietet die Übernahme der Versandkosten an, falls der genannte Liefertermin nicht eingehalten werden kann. Mit diesem einmaligen Serviceangebot setzt sich C&H deutlich von seinen Wettbewerbern in den USA ab. Um diesem hohen Serviceanspruch gerecht zu werden, verfügt C&H in den USA über fünf gut sortierte Läger. Sie sind so verteilt, dass jeder Kunde, gleich wo er seinen Sitz hat, innerhalb von zwei Tagen aus einem dieser Läger beliefert werden kann.



K+K America Corporation

C&H

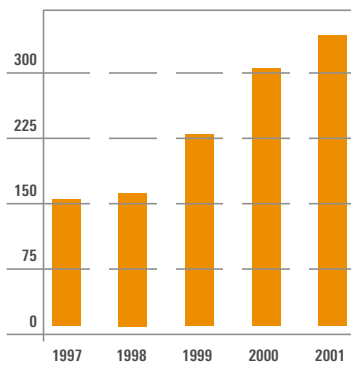
AVENUE
INDUSTRIAL SUPPLY CO. LTD.

CONNEY

Hubert®

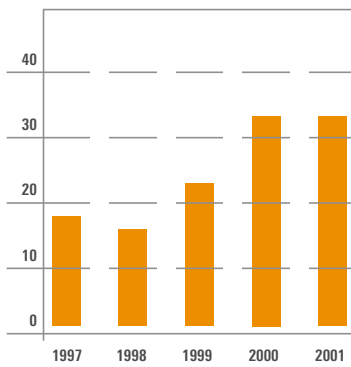
UMSATZ

in Millionen Euro



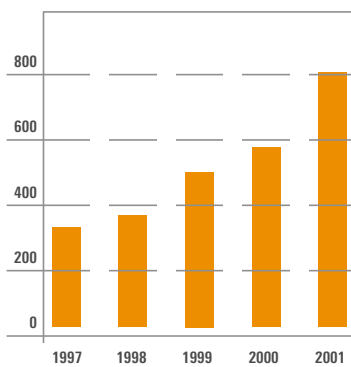
EBITDA

in Millionen Euro



MITARBEITER

Vollzeitbasis – Durchschnitt



Unsere transparente Informationspolitik vertieft das Vertrauen unserer Anleger.



TAKKT bleibt ein profitabler Wachstumswert

Die TAKKT-Aktie konnte sich 2001 dem schlechten, teilweise sehr schwankenden Börsenklima nicht entziehen. Im Jahresverlauf geriet der Kurs unter Druck. Zum Bilanzstichtag notierte die Aktie bei 5,85 (9,18) Euro. Der Kursverlauf, insbesondere seit dem ersten Quartal, war nicht zuletzt auch eine Folge des TAKKT-Engagements in den USA. In zahlreichen Roadshows kommunizierte TAKKT die langfristige Strategie der Gruppe in Nordamerika und ging damit auf die zunächst verhaltene Reaktion der Investoren unmittelbar ein. Mit unserer offenen und transparenten Informationspolitik war es uns möglich, das Vertrauen unserer Anleger weiter zu stärken. Wir sind davon überzeugt, dass sich TAKKT als profitabler Wachstumswert auf dem Kapitalmarkt weiter durchsetzen wird.

Die Gründe liegen auf der Hand: Das Unternehmen ist ertragsstark, verfügt über einen starken Cashflow und weist selbst unter schwierigen Konjunkturbedingungen eine stabile EBITDA-Marge auf. Unsere seit Jahren erfolgreiche Strategie, das duplizierbare Systemgeschäft auf neue Regionen und Märkte zu übertragen sowie das Produktsortiment fortgesetzt zu diversifizieren, sind weitere überzeugende Argumente. Die Konjunktur- und Krisenanfälligkeit des gesamten Konzerns hat sich dadurch über die Jahre hinweg konsequent reduziert. Hinzu kommt eine wertorientierte Unterneh-

mensführung: Alle Entscheidungen und das Handeln im Konzern orientieren sich an dem jeweils zusätzlichen Wertezuwachs. TAKKT steht deshalb für einen langfristig soliden Wachstumswert mit stabilen Ertragskennzahlen.

Aktionärsstruktur und Dividende

Die Duisburger Franz Haniel & Cie. GmbH war zum 31. Dezember 2001 mit 68,6 Prozent unverändert die Hauptaktionärin der TAKKT AG. Der französische Versicherungskonzern AXA AG ist mittelbar über eine Luxemburger Tochtergesellschaft mit 10,0 Prozent an unserer Gesellschaft beteiligt. Diese Aktien unterliegen einer Wandelschuldverschreibung, die im November 2003 zur Wandlung fällig wird. Der Anteil privater und institutioneller Anleger beträgt unverändert 21,4 Prozent.

Trotz des schwierigen Geschäftsjahrs ist es der TAKKT AG gelungen, das Eigenkapital zu stärken. Für 2001 schlägt der Vorstand vor, eine Dividende von 10 (10) Cent pro Aktie auszuschütten. Durch die Änderung der Steuergesetzgebung hin zum Halbeinkünfteverfahren kann keine Steuergutschrift mehr realisiert werden.



Offene Informationspolitik genießt höchste Wertschätzung

Die Zugehörigkeit zum SDAX verdeutlicht den hohen Stellenwert, den eine transparente und vollständige Berichterstattung für uns hat. In diesem Sinne haben wir im Geschäftsjahr 2001 den Blick von Investoren, Analysten und Wirtschaftspresse für den Wert unserer Aktie geschärft. In zahlreichen Publikationen – Geschäftsbericht, Quartalsberichte, Aktionärsbriefe und Pressemitteilungen – berichteten wir wie gewohnt detailliert und zeitnah über die Geschäftsentwicklung. Alle Mitteilungen sowie z. B. die Präsentation für die German Midcap Conference finden sich auch auf unserer Website, so dass sich alle Interessierten über aktuelle Ereignisse im Unternehmen immer auf dem Laufenden halten konnten. Persönlich informierten wir private Anleger unter anderem auf der Hauptversammlung, institutionelle Anleger während unserer Roadshows in Frankfurt, London, Edinburgh und Paris.

2002 wird TAKKT diese bewährten und von der Financial Community anerkannten Investor-Relations-Aktivitäten fortsetzen und, dort wo es sinnvoll ist, optimieren.

Ab dem ersten Quartal 2002 wird die TAKKT AG – gemäß den im SMAX-

Segment geltenden Regeln – nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften berichten. Die TAKKT-Gruppe wird dieser Verpflichtung mit der Anwendung von IAS, den International Accounting Standards (zukünftig IFRS, International Financial Reporting Standards), nachkommen.

KURSENTWICKLUNG DER TAKKT-AKTIE seit Notierungsaufnahme



Quelle: XETRA

AKTIENKENNZAHLEN TAKKT AG

	Pro-forma 1.1.–31.12.1999	1.1.–31.12.2000	1.1.–31.12.2001
Ergebnis pro Aktie (EPS) in EUR	0,44	0,46	0,26
Cashflow pro Aktie (CPS) in EUR	0,63	0,76	0,67
EBITDA in TEUR	70.476	87.584	84.004
Eigenkapital in TEUR	99.062	128.062	139.500
Dividende in EUR	0,05	0,10	0,10
Dividende mit Steuergutschrift in EUR*	0,07	0,14	
Ausschüttungsquote in % (ohne Steuergutschrift)**	19,2	21,3	38,5
Anzahl ausstehender Aktien in Mio.	72,9	72,9	72,9
Kurs 31.12. in EUR	6,50	9,18	5,85
Höchstkurs in EUR	7,00	12,05	10,50
Tiefstkurs in EUR	5,15	5,90	4,40
Börsenwert 31.12. in Mio. EUR	473,85	669,22	426,47

* Ab 2001 geändertes Steuerverfahren.

** Ausschüttungsquote 1999 auf Ergebnis Rumpfgeschäftsjahr bezogen.



Konzernabschluss der TAKKT AG, Stuttgart

- 44  Konzernbilanz
- 45  Konzern-Gewinn- und
Verlustrechnung
- 46  Konzern-Anlagevermögen
- 48  Konzernanhang

AKTIVA

	Anhang Nr.	Stand am 31.12.2001 TEUR	Stand am 31.12.2000 TEUR
A. Anlagevermögen	(1)		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	(2)	317.504	331.737
II. Sachanlagen	(3)	54.170	54.837
III. Finanzanlagen	(4)	101	72
		371.775	386.646
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte	(5)	65.928	66.591
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	(6)	99.349	109.547
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	(7)	3.936	2.703
		169.213	178.841
C. Rechnungsabgrenzungsposten	(8)	3.587	3.809
		544.575	569.296

PASSIVA

	Anhang Nr.	Stand am 31.12.2001 TEUR	Stand am 31.12.2000 TEUR
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	(9)	72.900	72.900
II. Gewinnrücklagen	(10)	55.387	43.561
III. Konzerngewinn		7.290	7.290
IV. Anteile anderer Gesellschafter	(11)	3.923	4.311
		139.500	128.062
B. Rückstellungen	(12)	32.942	32.742
C. Verbindlichkeiten	(13)	372.131	408.490
D. Rechnungsabgrenzungsposten		2	2
		544.575	569.296

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

	Anhang Nr.	2001 TEUR	2000 TEUR
1. Umsatzerlöse	(14)	824.058	762.797
2. Erhöhung (i.V. Verminderung) des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		358	-78
3. Andere aktivierte Eigenleistungen		21	0
		824.437	762.719
4. Materialaufwand	(15)	499.490	469.367
5. Rohertrag		324.947	293.352
6. Sonstige betriebliche Erträge	(16)	7.661	8.123
7. Personalaufwand	(17)	100.863	85.381
8.a Abschreibungen auf Geschäftswerte		21.274	13.355
8.b Abschreibungen auf andere immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	(18)	8.924	8.156
9. Betriebliche Steuern		923	1.050
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen	(19)	146.818	127.460
		53.806	66.073
11. Zinsergebnis	(20)	-20.376	-12.279
12. Konzernjahresüberschuss vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		33.430	53.794
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		14.574	20.234
14. Konzernjahresüberschuss		18.856	33.560
15. Einstellungen in Gewinnrücklagen		-10.844	-25.501
16. Anderen Gesellschaftern zustehender Jahresüberschuss		-722	-769
17. Konzerngewinn		7.290	7.290

KONZERN-ANLAGEVERMÖGEN

ANSCHAFFUNGS-/HERSTELLUNGSKOSTEN

	Stand am 1.1.2001	Währungs- anpassung	Zugänge	Umbu- chungen	Abgänge	Stand am 31.12.2001
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
I. Immaterielle Vermögensgegenstände						
Konzessionen, gewerbliche Schutz- rechte und ähnliche Rechte und Werte	41.076	1.983	2.501	793	360	45.993
Geschäfts- oder Firmenwert	313.881	11.385	0	0	0	325.266
Geleistete Anzahlungen	765	7	108	- 772	0	108
Firmenwerte aus Kapitalkonsolidierung	56.490	0	16	0	0	56.506
	412.212	13.375	2.625	21	360	427.873
II. Sachanlagen						
Grundstücke und Bauten einschließ- lich Bauten auf fremden Grundstücken	48.092	1.665	329	473	807	49.752
Technische Anlagen und Maschinen	1.473	0	17	0	176	1.314
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	23.823	561	4.125	16	4.309	24.216
Geleistete Anzahlungen	1.425	26	5.349	- 510	4.205	2.085
	74.813	2.252	9.820	- 21	9.497	77.367
III. Finanzanlagen						
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	0	0	25	0	8	17
Wertpapiere des Anlagevermögens	75	0	12	0	0	87
	75	0	37	0	8	104
	487.100	15.627	12.482	0	9.865	505.344

KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN/VERRECHNUNGEN

Stand am 1.1.2001	Währungs- anpassung	Zugänge	Verrech- nung mit Rücklagen	Abgänge	Stand am 31.12.2001
TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
32.503	1.666	2.783	0	339	36.613
25.577	1.019	21.274	0	0	47.870
0	0	0	0	0	0
22.395	0	0	3.491	0	25.886
80.475	2.685	24.057	3.491	339	110.369
5.718	125	1.741	0	412	7.172
637	0	344	0	116	865
13.621	324	4.056	0	2.841	15.160
0	0	0	0	0	0
19.976	449	6.141	0	3.369	23.197
0	0	0	0	0	0
3	0	0	0	0	3
3	0	0	0	0	3
100.454	3.134	30.198	3.491	3.708	133.569

BUCHWERTE

Stand am 31.12.2001	Stand am 31.12.2000
TEUR	TEUR
9.380	8.573
277.396	288.304
108	765
30.620	34.095
317.504	331.737
42.580	42.374
449	836
9.056	10.202
2.085	1.425
54.170	54.837
17	0
84	72
101	72
371.775	386.646

Bilanzierungsvorschriften

Der Konzernabschluss der TAKKT AG zum 31. Dezember 2001 wurde nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs und des Aktiengesetzes aufgestellt.

Zur besseren Übersicht sind in der Bilanz sowie in der Gewinn- und Verlustrechnung verschiedene Positionen zusammengefasst. Sie werden im Anhang ausführlich dargestellt.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt, jedoch erweitert um den gesonderten Ausweis des Rohertrags (§§ 298 Abs. 1, 265 Abs. 5 HGB).

Abgrenzung des Konsolidierungskreises

Konzernobergesellschaft ist die in das Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart eingetragene TAKKT AG, Stuttgart. Neben der TAKKT AG sind sechs in- und 32 (i. V. 30) ausländische Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen. Die Aufstellung des Anteilsbesitzes der TAKKT AG wird beim Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart hinterlegt.

Ein assoziiertes Unternehmen wird im Konzernabschluss mit den Anschaffungskosten angesetzt. Auf Grund der für die Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns untergeordneten Bedeutung wird gemäß § 311 Abs. 2 HGB auf die Bewertung nach § 312 HGB verzichtet.

Konsolidierungsgrundsätze

Bei sämtlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen deckt sich der Stichtag des Einzelabschlusses mit dem Stichtag des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2001.

Die Einzelabschlüsse wurden zunächst unter Beachtung der jeweiligen nationalen Bilanzierungsbestimmungen aufgestellt. Soweit diese Bestimmungen von den Bilanzierungsvorschriften des HGB abweichen, wurden die ausländischen Abschlüsse an die handelsrechtlichen Gliederungs- und Bewertungsvorschriften angepasst und hieraus erforderliche Wertkorrekturen mit dem Eigenkapital der betroffenen Unternehmen verrechnet.

Die Posten der Bilanzen der ausländischen Unternehmen wurden mit den Mittelkursen am Bilanzstichtag bzw. den festgelegten Euro-Umrechnungskursen in Euro umgerechnet. Die Währungsunterschiede, die sich zu den verschiedenen Bilanzstichtagen aus der Umrechnung der Vermögens- und Schuldposten ausländischer Konzerngesellschaften mit sich verändernden Devisenkursen ergeben, werden erfolgsneutral den Gewinnrücklagen zugeordnet. Die Umrechnung

der Gewinn- und Verlustrechnungen der ausländischen Unternehmen erfolgte mit den Jahresdurchschnittskursen. Die Differenz, die sich aus der Verwendung der unterschiedlichen Kurse bezüglich des Jahresergebnisses ergibt, wurde erfolgsneutral den Konzernrücklagen zugeordnet.

Die dem deutschen Recht angepassten Einzelabschlüsse wurden unter Anwendung folgender Maßnahmen zum Konzernabschluss zusammengefasst:

Im Zuge der Erstkonsolidierung wurden die Beteiligungsbuchwerte der Muttergesellschaft mit den im Erstkonsolidierungszeitpunkt vorhandenen Eigenkapitalwerten der Tochtergesellschaften aufgerechnet (§ 301 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 HGB).

Die aus der Erstkonsolidierung resultierenden Unterschiedsbeträge wurden als Firmenwert behandelt. Unter Anwendung von § 309 Abs. 1 Satz 3 HGB wurden im Berichtsjahr TEUR 3.491 erfolgsneutral mit den Konzernrücklagen verrechnet. Der verbleibende Nettobetrag in Höhe von TEUR 30.620 betrifft drei Beteiligungen. Die Restnutzungsdauer dieser Firmenwerte liegt zwischen sieben und elf Jahren.

Die Folgekonsolidierung erfasst den Konzernanteil der nach dem Stichtag der Erstkonsolidierung erwirtschafteten Ergebnisse der Konzerngesellschaften in den Gewinnrücklagen.

Mit diesen Rücklagen werden auch die im Berichtsjahr in der Gruppe thesaurierten Gewinne von Konzerngesellschaften aus Vorjahren und die erfolgswirksamen Konsolidierungsmaßnahmen verrechnet.

In den Vorräten enthaltene Zwischenergebnisse in Höhe von TEUR 1.755 wurden eliminiert. Die hierauf entfallenden aktiven latenten Steuern betragen TEUR 702. Diesen liegt ein Steuersatz von unverändert 40 Prozent zu Grunde.

Die gegenseitigen Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den Konzerngesellschaften wurden im Rahmen der Schuldenkonsolidierung untereinander aufgerechnet. Die Differenz wurde erfolgsneutral dem Eigenkapital zugeordnet. Ebenso wurden Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber Dritten unter der Voraussetzung der Gegenseitigkeit und Aufrechenbarkeit konsolidiert.

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

Sonderposten mit Rücklageanteil in Höhe von insgesamt TEUR 2.000, die in den Einzelabschlüssen allein nach steuerrechtlichen Vorschriften gebildet worden sind, wurden unter Anwendung von § 300 Abs. 2 HGB nicht passiviert, sondern zu unverändert 40 Prozent als latente Steuern zurückgestellt und mit 60 Prozent den Gewinnrücklagen zugeordnet. Die so zunächst passivierten latenten Steuern in Höhe von TEUR 800 wurden dann mit den aktiven latenten Steuern saldiert.

In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wurden alle Umsätze zwischen den Konzerngesellschaften und die übrigen konzerninternen Erträge und Aufwendungen voll konsolidiert.

KAPITALFLUSSRECHNUNG

	2001	2000
	TEUR	TEUR
Jahresergebnis (einschließlich Ergebnisanteile von Minderheitsgesellschaftern)	18.856	33.560
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	30.198	21.511
Zunahme der Rückstellungen	- 251	-2.299
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	472	-270
Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	- 117	-20
Abnahme/Zunahme der Warenvorräte	2.673	-8.487
Abnahme/Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	13.259	-11.904
Abnahme/Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	- 3.195	6.493
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	61.895	38.584
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens/immateriellen Vermögensgegenständen	6.273	174
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen/immaterielle Vermögensgegenstände	- 12.482	-7.550
Auszahlungen aus dem Erwerb des konsolidierten Unternehmens Hubert Company LLC, Harrison/USA	0	-192.241
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	- 6.209	-199.617
Abnahme/Zunahme der Bruttofinanzschulden	- 46.326	164.749
Auszahlungen an Unternehmenseigner und Minderheitsgesellschafter (Dividenden, Ergebnisabführungen)	- 8.401	-4.711
Sonstige Veränderungen des Eigenkapitals	- 52	-656
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	- 54.779	159.382
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	907	-1.651
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestands	326	246
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	2.703	4.108
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	3.936	2.703

Der Finanzmittelbestand ergibt sich als Summe aus den Kassenbeständen, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG 1.1.2001 – 31.12.2001

	K + K EUROPA-Gruppe TEUR	Topdeq-Gruppe TEUR	K + K America-Gruppe TEUR	Sonstige TEUR	Konzern- ausweis TEUR
Umsatzerlöse	383.348	82.914	357.856	- 60	824.058
EBITDA	55.568	427	33.739	- 5.730	84.004
Abschreibungen	11.488	1.014	17.605	91	30.198
EBIT	44.080	- 587	16.134	- 5.821	53.806
Zinsergebnis	- 5.536	- 1.375	- 14.509	1.044	- 20.376
Ergebnis vor Steuern	38.544	- 1.962	1.625	- 4.777	33.430
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	13.525	1.473	1.288	- 1.712	14.574
Jahresüberschuss	25.019	- 3.435	337	- 3.065	18.856
Segmentvermögen	205.853	41.746	297.917	- 941	544.575
Investitionen in langfristiges Segmentvermögen	7.221	3.122	2.043	96	12.482
Segmentverbindlichkeiten	151.237	29.351	220.232	- 28.687	372.133
Ø Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	896	231	819	27	1.973
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum 31.12.	904	236	795	29	1.964

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG 1.1.2000 – 31.12.2000

	K + K EUROPA-Gruppe TEUR	Topdeq-Gruppe TEUR	K + K America-Gruppe TEUR	Sonstige TEUR	Konzern- ausweis TEUR
Umsatzerlöse	366.413	87.121	309.271	- 8	762.797
EBITDA	52.340	8.440	33.879	- 7.075	87.584
Abschreibungen	12.038	714	8.694	65	21.511
EBIT	40.302	7.726	25.185	- 7.140	66.073
Zinsergebnis	- 5.361	- 1.303	- 5.652	37	- 12.279
Ergebnis vor Steuern	34.941	6.423	19.533	- 7.103	53.794
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	12.604	4.236	7.677	- 4.283	20.234
Jahresüberschuss	22.337	2.187	11.856	- 2.820	33.560
Segmentvermögen	221.829	39.893	312.160	- 4.586	569.296
Investitionen in langfristiges Segmentvermögen	4.014	1.838	162.860	178	168.890
Segmentverbindlichkeiten	166.678	34.581	238.468	- 31.236	408.491
Ø Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	844	209	595	26	1.674
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum 31.12.	860	218	826	27	1.931

Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA

KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart, ist mit den Vertriebsgesellschaften der KAISER + KRAFT-Gruppe, der Gaerner-Gruppe, der Gerdmans-Gruppe und mit der KWESTO-Gruppe, die ein preisgünstiges Produktprogramm in Osteuropa vertreibt, in 18 europäischen Ländern mit 40 Niederlassungen aktiv. Die Gesellschaften des Geschäftsbereichs bieten via Katalog und teilweise via Internet über 30.000 Produkte an. KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart, betreibt ein zentrales Versandhandelszentrum sowie drei weitere Läger und unterhält in einer Betriebsstätte in Haan bei Düsseldorf eine Fertigung für langlebige Transportgeräte (Transportwagen, Sackkarren, Hebelroller etc.). Die selbstgefertigten Produkte werden unter der Marke „EUROKRAFT“ vertrieben. Neben dem Standardprogramm werden nach individuellen Kundenwünschen auch Einzelstücke und Kleinserien produziert. Der Geschäftsbereich konzentriert sich auf die Produktgruppen Transport, Lager, Umwelt, Betrieb und Büro.

Geschäftsbereich Topdeq

Die Topdeq-Gruppe vertreibt in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, in Frankreich und seit Januar 2001 in den USA designorientierte Büromöbel und Accessoires via Katalog und Internet. Hauptkunden sind kleinere und mittlere Unternehmen im Dienstleistungsbereich. Als besondere Serviceleistung bietet Topdeq einen 24-Stunden-Service und eine zehnjährige Qualitätsgarantie ohne Aufpreis an. Bei Bestellungen vor 12:30 Uhr erhalten die Kunden auf Wunsch und gegen Aufpreis die Ware noch am selben Tag. Topdeq verfügt über eigene Lagerstätten in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, Frankreich und den USA. Das Sortiment der Topdeq-Gruppe umfasst ca. 2.000 Produkte.

Geschäftsbereich K + K America

K + K America Corporation, Wilmington, vertreibt via Katalog und Internet mit C&H Distributors, Conney Safety Products und Avenue Industrial Supply in den USA, Kanada und Mexiko über 45.000 Produkte aus den Bereichen Transport, Lager, Betrieb, Büro, Arbeitssicherheit und Verpackung. Hubert Company LLC, Harrison/USA, vertreibt rund 23.000 Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Lebensmitteleinzelhandel und die Gastronomie. Die K + K America-Gruppe verfügt über vier regionale Läger in den USA, zwei in Kanada, zwei Versandhandelszentren in Wisconsin und eines in Ohio.

Die gesondert dargestellte Entwicklung des Anlagevermögens (Anlage 3) ist integraler Bestandteil des Konzernanhangs.

Die erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte und die sonstigen immateriellen Vermögensgegenstände wurden mit den Anschaffungskosten abzüglich zeitanteiliger Abschreibungen bewertet. Die Abschreibungen der erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte erfolgen grundsätzlich über 15 Jahre. In einem Fall (USA) werden 25 Jahre zu Grunde gelegt.

Die Bewertung der übrigen immateriellen Vermögensgegenstände, die im Wesentlichen EDV-Programme umfassen, erfolgte mit den Anschaffungskosten abzüglich zeitanteiliger linearer Abschreibungen bei einer planmäßigen Nutzungsdauer von in der Regel drei bis vier Jahren.

In den immateriellen Vermögensgegenständen sind am Jahresende 2001 Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von TEUR 30.620 enthalten. Dieser Betrag ergibt sich wie folgt:

IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE (2)

	TEUR
Stand am 1.1.2001	34.095
Zugänge	16
Verrechnung mit den Rücklagen	- 3.491
Stand am 31.12.2001	30.620

VERRECHNUNG IN FOLGEJAHREN:

	Jährlich TEUR	Gesamt TEUR
2002 – 2008	3.475	24.325
2009 – 2010	1.575	3.150
2011 – 2012	1.355	2.710
2013	435	435
		30.620

Anlagevermögen (1)

Immaterielle Vermögensgegenstände (2)

Sachanlagen (3)

Die Zugänge der Sachanlagen sind mit Anschaffungs-/Herstellungskosten aktiviert. Die Abschreibungen wurden mit den steuerlich zulässigen Höchstsätzen sowohl linear als auch degressiv vorgenommen. Geringwertige Anlagegüter werden im Zugangsjahr voll abgeschrieben und als Abgang ausgewiesen.

Die Abschreibungsdauer beträgt:

Gebäude	10 – 50 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen	5 – 10 Jahre
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3 – 10 Jahre

Finanzanlagen (4)

Die Finanzanlagen sind zu Anschaffungskosten bzw. mit dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet.

Vorräte (5)**VORRÄTE (5)**

	31.12.2001	31.12.2000
	TEUR	TEUR
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	8.389	9.134
Unfertige Erzeugnisse	644	470
Fertige Erzeugnisse und Waren	56.894	56.953
Geleistete Anzahlungen	1	34
	65.928	66.591

Die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie die Waren wurden zu Anschaffungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips bewertet. Risiken wegen langer Lagerdauer und mangelnder Gängigkeit wurden durch angemessene Abschläge berücksichtigt.

Unfertige und fertige Erzeugnisse wurden entsprechend ihrem Fertigungsgrad zu Herstellungskosten angesetzt; die Herstellungskosten umfassen die Einzelkosten sowie die nach deutschem Steuerrecht aktivierungspflichtigen Material- und Fertigungsgemeinkosten.

FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE (6)

	31.12.2001	31.12.2000
	TEUR	TEUR
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	83.049	93.153
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	52	27
Sonstige Vermögensgegenstände	16.248	16.367
	99.349	109.547

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände (6)

Bei den Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen wurden erkennbare Einzelrisiken durch angemessene Wertberichtigungen berücksichtigt. Die Pauschalwertberichtigung für Forderungen aus dem Liefer- und Leistungsverkehr wurde in der Regel mit 3 Prozent auf den Netto-Forderungsbestand bemessen. Im Übrigen sind die Forderungen und Vermögensgegenstände zum Nominalwert ausgewiesen.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen betreffen Gesellschaften des Mehrheitsaktionärs, die nicht zum Konsolidierungskreis der TAKKT AG, Stuttgart, gehören.

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten im Wesentlichen Steuererstattungsansprüche, vorausbezahlte Werbekosten des Folgejahres sowie Lieferantenboni. In den sonstigen Vermögensgegenständen sind Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr in Höhe von TEUR 363 enthalten. Des Weiteren beinhalten die sonstigen Vermögensgegenstände Forderungen in Höhe von TEUR 1.756, die gegen ein verbundenes Unternehmen bestehen.

KASSENBESTAND, GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN UND SCHECKS (7)

	31.12.2001	31.12.2000
	TEUR	TEUR
Schecks, Kassenbestand	644	408
Guthaben bei Kreditinstituten	3.292	2.295
	3.936	2.703

Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks (7)

Rechnungsabgrenzungsposten (8)

RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN (8)

	31.12.2001	31.12.2000
	TEUR	TEUR
Latente Steuern	2.073	2.270
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	1.514	1.539
	3.587	3.809

Passive latente Steuern aus der Aufteilung der Sonderposten mit Rücklageanteil in Höhe von TEUR 800 sind mit aktiven latenten Steuern in Höhe von TEUR 2.873 aus Konsolidierungsmaßnahmen und aus Einzelabschlüssen saldiert.

Gezeichnetes Kapital (9)

Das Grundkapital beträgt EUR 72.900.000,00. Es ist eingeteilt in 72.900.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien.

Der Vorstand der TAKKT AG ist ermächtigt, das Grundkapital bis zum 31. Mai 2005 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt EUR 36.450.000,00 zu erhöhen (genehmigtes Kapital).

Gewinnrücklagen (10)

GEWINNRÜCKLAGEN (10)

	31.12.2001	31.12.2000
	TEUR	TEUR
Kapitalrücklagen	208.311	208.311
Gewinnrücklagen	134.583	119.266
	342.894	327.577
Verrechnete Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	- 287.507	- 284.016
	55.387	43.561

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

ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER (11)

	31.12.2001	31.12.2000
	TEUR	TEUR
Anteile am Kapital und an den Rücklagen	3.201	3.542
Anteile am Jahresergebnis	722	769
	3.923	4.311

Anteile anderer Gesellschafter (11)**RÜCKSTELLUNGEN (12)**

	31.12.2001	31.12.2000
	TEUR	TEUR
Rückstellungen für Pensionen	6.168	5.529
Steuerrückstellungen	4.841	5.846
Sonstige Rückstellungen	21.933	21.367
	32.942	32.742

Rückstellungen (12)

Die Rückstellungen decken alle erkennbaren, in ihrer Höhe aber noch nicht feststehenden Verpflichtungen und Risiken ausreichend ab und sind nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung bemessen worden.

Die Pensionsrückstellungen wurden im Inland unter Anwendung eines Zinsfußes von 6 Prozent nach dem Teilwertverfahren gemäß § 6 a EStG und den Richttafeln 1998 von Prof. Dr. Klaus Heubeck ermittelt. Im Übrigen wurden die Rückstellungen für Pensionen nach versicherungsmathematischen Grundsätzen ermittelt.

Die Steuerrückstellungen enthalten die restlichen, noch nicht durch Vorauszahlungen abgeholzten voraussichtlichen Schulden des Berichtsjahrs. Rückstellungen für latente Steuern wurden mit aktiven latenten Steuern saldiert. Der aktive Saldo wurde unter den aktiven Rechnungsabgrenzungsposten ausgewiesen (vgl. Anhang Nr. 8).

Die sonstigen Rückstellungen umfassen insbesondere Rückstellungen für Verpflichtungen aus dem Personalbereich, Garantieverpflichtungen, ausstehende Waren- und Leistungsrechnungen sowie Rabatte und Boni.

Die Rückstellungen zur Altersteilzeit werden unter Zugrundelegung des Teilzeitgehalts, des Aufstockungsbetrags und des Arbeitgeberanteils zur Sozialversicherung bemessen.

VERBINDLICHKEITEN, HAFTUNGSVERHÄLTNISSSE, SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN UND DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE (13)

	Stand am 31.12.2001 TEUR	Restlaufzeit bis zu einem Jahr TEUR	Restlaufzeit von einem Jahr bis zu fünf Jahren TEUR	Restlaufzeit mehr als fünf Jahre TEUR	Stand am 31.12.2000 TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	310.702	31.457	135.209	144.036	340.296
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	305	305	0	0	465
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	27.819	27.819	0	0	27.548
aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel	328	328	0	0	1.482
gegenüber verbundenen Unternehmen	15.614	15.614	0	0	21.437
Sonstige Verbindlichkeiten	17.363	15.474	1.889	0	17.262
	372.131	90.997	137.098	144.036	408.490

Verbindlichkeiten, Haftungsverhältnisse, sonstige finanzielle Verpflichtungen und derivative Finanzinstrumente (13)

Die Verbindlichkeiten wurden zum Rückzahlungsbetrag bilanziert. Für die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestehen branchenübliche Eigentumsvorbehalte an den gelieferten Gegenständen. Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen betreffen Gesellschaften des Mehrheitsaktionärs, die nicht zum Konsolidierungskreis der TAKKT AG, Stuttgart, gehören.

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

	31.12.2001 TEUR	31.12.2000 TEUR
Verbindlichkeiten aus Steuern	3.166	4.757
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	1.534	1.436
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	12.663	11.069
	17.363	17.262

HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

	31.12.2001
	TEUR
Garantieversprechen/ Gewährleistungsverpflichtungen	44.147

In den Gewährleistungsverpflichtungen sind im Wesentlichen abgegebene Garantien aus einer Beteiligungsveräußerung aus dem Jahr 1995 in Höhe von maximal TGBP 10.000 sowie Patronate für Leasinggesellschaften in Höhe von TEUR 27.625 enthalten.

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

	31.12.2001	davon gegenüber verbundenen Unternehmen TEUR
	TEUR	
Miet- und Leasingverpflichtungen		
fällig 2002	13.320	1.247
fällig 2003 – 2006	31.310	1.114
fällig 2007 und später	48.558	0
	93.188	2.361
Bestellbligo aus Anlageinvestitionen		
fällig 2002	4.247	0
	97.435	2.361

Derivative Finanzinstrumente

Die Zahlungsströme im TAKKT-Konzern werden bevorzugt in der jeweiligen lokalen Währung gesteuert mit dem Ziel, die Sensibilität für Wechselkursschwankungen so gering wie möglich zu halten. Aus den verbleibenden konzerninternen Transaktionen ist die TAKKT-Gruppe dem Risiko aus der Änderung von Wechselkursen ausgesetzt. Diese Risiken werden im Allgemeinen von der jeweiligen Leistungsgeberin übernommen. Gestützt auf die Planung werden die zu den jeweiligen Terminen zur Veräußerung anstehenden Fremdwährungsbeträge ermittelt und durch den Abschluss von derivativen Finanzinstrumenten, vorzugsweise Devisentermingeschäften, abgesichert. In der Regel werden die Zahlungsströme für jeweils einen Katalogzyklus betrachtet, unter bestimmten Bedingungen wird ein hiervon abweichender Zeitraum gewählt.

Im Rahmen der Refinanzierung des Konzerns kommen weitere derivative Zinsinstrumente zum Einsatz. Prognostizierte Tilgungsmöglichkeiten werden den gesamten Verbindlichkeiten gegenübergestellt; daraus abgeleitet wird die jeweils abzusichernde Geldmenge festgelegt.

Bei dem Abschluss von derivativen Finanzinstrumenten wird auf die Marktgängigkeit der Geschäfte sowie die jeweilige Bonität der Gegenseite geachtet. Zusätzlich unterliegt der Abschluss solcher Geschäfte konzernintern einer strengen Kontrolle. Neben der Beschränkung auf einen kleinen Personenkreis, der zum Abschluss solcher Geschäfte berechtigt ist, wird die Abwicklung und Verbuchung dieser Geschäfte strikt getrennt.

Zum Bilanzstichtag bestanden:

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

	Nominalwert 31.12.2001 TEUR	Nominalwert 31.12.2000 TEUR
Währungsinstrumente	19.878	14.374
Zinssicherungsgeschäfte	243.065	252.132
Summe Nominalwert	262.943	266.506

	Marktwert 31.12.2001 TEUR	Marktwert 31.12.2000 TEUR
Währungsinstrumente	- 104	- 429
Zinssicherungsgeschäfte	- 8.670	- 2.582
Summe Marktwert	- 8.774	- 3.011

UMSATZERLÖSE (14)

Umsatzerlöse (14)

	2001	2000
	TEUR	TEUR
Aufgliederung nach Regionen		
– Deutschland	208.647	218.178
– Resteuropa	252.615	235.348
– Nordamerika	362.796	309.271
	824.058	762.797

MATERIALAUFWAND (15)

Materialaufwand (15)

	2001	2000
	TEUR	TEUR
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	499.490	469.218
Bezogene Leistungen	0	149
	499.490	469.367

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE (16)

Sonstige betriebliche Erträge (16)

	2001	2000
	TEUR	TEUR
Abgänge von Gegenständen des Anlagevermögens	266	47
Auflösung von Rückstellungen	1.387	2.546
Herabsetzung der Wertberichtigungen	562	412
Übrige	5.446	5.118
	7.661	8.123

Personalaufwand (17)

PERSONALAUFWAND (17)

	2001	2000
	TEUR	TEUR
Löhne und Gehälter	82.468	69.376
Soziale Abgaben	15.165	12.764
Aufwendungen für Altersversorgung	3.230	3.241
	100.863	85.381

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

Abschreibungen auf andere immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen (18)

ABSCHREIBUNGEN AUF ANDERE IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE UND SACHANLAGEN (18)

	2001	2000
	TEUR	TEUR
Immaterielle Vermögensgegenstände	2.783	2.706
Sachanlagen	6.141	5.450
	8.924	8.156

Sonstige betriebliche Aufwendungen (19)

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN (19)

	2001	2000
	TEUR	TEUR
Verluste aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	150	27
Wertberichtigungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens/Forderungsverluste	2.479	2.062
Übrige	144.189	125.371
	146.818	127.460

ZINSERGEBNIS (20)

Zinsergebnis (20)

	2001	2000
	TEUR	TEUR
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	3	3
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		
– aus verbundenen Unternehmen	0	1
– Übrige	364	491
	367	495
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		
– an verbundene Unternehmen	- 829	- 1.811
– Übrige	- 19.914	- 10.963
	- 20.743	- 12.774
	- 20.376	- 12.279

Periodenfremde Erträge und Aufwendungen

Unter den sonstigen betrieblichen Erträgen sind periodenfremde Erträge in Höhe von TEUR 2.169 enthalten. Es handelt sich größtenteils um Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen. In der Position Steuern vom Einkommen und Ertrag sind Steuererstattungen für Vorjahre in Höhe von TEUR 107 enthalten.

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

Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands

Aufsichtsrat

- Günther Hülse, Vorsitzender, Krefeld
Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg,
(Mitglied des Aufsichtsrats seit 16. Mai 2001, Vorsitzender des Aufsichtsrats
seit 21. September 2001)
Mitglied des Aufsichtsrats oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums der
GEHE Aktiengesellschaft, Stuttgart (Vorsitzender), G. Konzmann GmbH & Co.
KG, Leinfelden-Echterdingen, Herba Chemosan Apotheker-AG, Wien/Öster-
reich, GEHE UK plc., Coventry/Großbritannien
- Dr. Dieter Schadt, stv. Vorsitzender, Mülheim an der Ruhr
Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH,
Duisburg, (Vorsitzender bis 21. September 2001, stv. Vorsitzender seit
12. Dezember 2001)
Mitglied des Aufsichtsrats oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums der
Delton AG, Bad Homburg, Exxon GmbH Deutschland, Hamburg, Gebr. Röch-
ling KG, Mannheim, Röchling Industrieverwaltung GmbH, Mannheim, RWE
Umwelt AG, Essen
- Horst F. Peer, stv. Vorsitzender, Ditzingen
Ehemaliger Vorsitzender der Geschäftsführung der KAISER + KRAFT GmbH,
Stuttgart, (stv. Vorsitzender bis 12. Dezember 2001, Mitglied des Aufsichtsrats
bis 31. Dezember 2001)
- Walter Flammer, Esslingen
Bereichsleiter Organisation KAISER + KRAFT EUROPA GmbH Stuttgart,
(Mitglied des Aufsichtsrats seit 16. Mai 2001)
- Dieter Kämmerer, Holzgerlingen
Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der GEHE Aktiengesellschaft, Stuttgart,
Mitglied des Aufsichtsrats oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums bei
der GEHE-Pharma Handel GmbH, Stuttgart, GEHE UK plc., Coventry/Groß-
britannien, Office Commercial Pharmaceutique (OCP) S.A., Paris/Frankreich,
Vereinigte Krankenversicherung AG, München
- Thomas Kniehl, Stuttgart
Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart
- Julian Matzke, Stuttgart
Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart
- Prof. Dr. Dr. h. c. Arnold Picot, Gauting
Universitätsprofessor,
Mitglied des Aufsichtsrats oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums bei
der datango AG, Berlin (Vorsitzender), Sartorius AG, Göttingen (Vorsitzender),
White Lion International AG, Krefeld, wunder media gmbH, München

- Dr. Klaus Trützscher, Gelsenkirchen
Vorstandsmitglied der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, (Mitglied des Aufsichtsrats seit 16. Mai 2001)
Mitglied des Aufsichtsrats oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums der Bilfinger Berger AG, Mannheim, Gerling Industrieservice AG, Köln, Heitkamp-Deilmann-Haniel GmbH, Herne, Readymix AG, Ratingen

Vorstand

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

Im Berichtsjahr betragen die Bezüge des Vorstands TEUR 1.798. Der Aufsichtsrat erhielt für seine Tätigkeit eine Aufwandsentschädigung in Höhe von TEUR 4. Darüber hinaus wurden für Vergütungen TEUR 132 zurückgestellt.
Zum 31. Dezember 2001 hielten die Mitglieder des Vorstands der TAKKT AG 2.177 Aktien, die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten zum Stichtag 18.974 Aktien der TAKKT AG.

Der Bilanzgewinn der TAKKT AG für das Geschäftsjahr beträgt TEUR 13.537. Der Vorstand schlägt vor, von diesem Betrag TEUR 7.290 als Dividende für das Geschäftsjahr 2001 auszuschütten sowie TEUR 6.247 in den Gewinnvortrag einzustellen. Die Dividende pro Stückaktie beträgt somit EUR 0,10. Nach Änderung des KStG mit Wirkung für die Aktionäre zum 1. Januar 2002 ist mit dieser Dividende keine Steuergutschrift mehr verbunden.

Stuttgart, 21. Februar 2002

TAKKT AG
Der Vorstand

Gesamtbezüge und Anteilsbesitz des Vorstands und des Aufsichtsrats

Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der TAKKT AG, Stuttgart, aufgestellten Konzernabschluss für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2001 und den Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und des Berichts über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Regelungen in der Satzung liegen 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 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 Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung 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 Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der TAKKT AG und des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Stuttgart, 22. Februar 2002

Dr. Ebner, Dr. Stolz und Partner GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft

Bernhard Steffan
Wirtschaftsprüfer

Gerhard Weigl
Wirtschaftsprüfer

- 21. März** Bilanzpressekonferenz
- 21. März** DVFA - Analystenkonferenz
- 3. Mai** Zwischenbericht für das 1. Quartal
- 7. Mai** Hauptversammlung, Forum Ludwigsburg
- 8. August** Zwischenbericht für das 1. Halbjahr
- 7. November** Zwischenbericht für das 3. Quartal

Für Aktionärsinformationen wenden Sie sich bitte an

Hanns Rüschi
Bereichsleiter Finanzen/Investor Relations
Tel. 07 11.50 01-9 02
Fax 07 11.50 01-19 72
hanns.ruesch@takkt.de

Die TAKKT AG ist Mitglied im



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

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

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Postfach 50 05 80
D-70335 Stuttgart

Neckartalstraße 131
D-70376 Stuttgart

Tel. 07 11.50 01-02
Fax 07 11.50 01-911
service@takkt.de

www.takkt.de

