

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Geschäftsbericht 2000



Kennzahlen TAKKT-Konzern

KENNZAHLEN TAKKT-KONZERN IN MILLIONEN EURO

	1996*	1997*	1998*	1999*	2000
Umsatz	394,1	469,5	539,2	627,6	762,8
Veränderung in %	2,9	19,1	14,8	16,4	21,5
EBITDA	44,3	52,0	65,1	70,5	87,6
in % vom Umsatz	11,2	11,1	12,1	11,2	11,5
EBIT	39,5	46,2	58,8	56,5	66,1
in % vom Umsatz	10,0	9,8	10,9	9,0	8,7
Jahresüberschuss vor Steuern	38,9	45,5	57,8	50,5	53,8
in % vom Umsatz	9,9	9,7	10,7	8,0	7,1
Steuerquote in %	46,9	44,9	48,9	36,9	37,6
Jahresüberschuss	20,7	25,1	29,5	31,9	33,6
in % vom Umsatz	5,3	5,3	5,5	5,1	4,4
Cash-flow	25,5	30,9	35,9	45,8	55,1
Investitionen	25,5	5,6	73,8	121,1**	168,9
Abschreibungen	4,8	5,8	6,4	13,9	21,5
Dividende pro Aktie in Euro	-	-	-	0,05***	0,10
Cash-flow pro Aktie in Euro	-	-	-	0,63	0,76
Ergebnis pro Aktie in Euro	-	-	-	0,44	0,46
Anlagevermögen	65,1	61,5	123,9	237,3	386,6
in % von Bilanzsumme	40,7	38,1	52,6	64,0	67,9
Umlaufvermögen	92,3	97,8	109,9	130,5	178,8
in % von Bilanzsumme	57,8	60,6	46,6	35,2	31,4
Eigenkapital	87,8	101,8	104,5	99,1	128,1
in % von Bilanzsumme	54,9	63,1	44,3	26,7	22,5
Langfristiges Kapital	8,7	7,5	21,1	190,3	320,4
in % von Bilanzsumme	5,4	4,6	8,9	51,3	56,3
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) jeweils zum 31.12.	1.112	1.152	1.465	1.546	1.931

* Pro-forma-Zahlen

** Davon sind 117,0 abspaltungsbedingt.

*** Rumpfgeschäftsjahr

Die TAKKT-Gruppe

Die TAKKT-Kunden im Fokus

Für uns sind zufriedene Kunden ein wichtiger Bestandteil unserer wertorientierten Unternehmenspolitik. Denn dank unserer Kunden sind wir in all unseren Märkten exzellent positioniert und weisen sehr gute Ergebnisse auf. Für TAKKT gilt: Zufriedene Kunden sind unsere Wachstumstreiber. Im vergangenen Jahr konnten wir unseren Kundenstamm um 15 Prozent auf aktuell rund 2,3 Millionen Kunden steigern. Und wir werden alles dafür tun, sie durch eine breite Auswahl, Qualität und exzellenten Service weiter an uns zu binden.

KAISER + KRAFT EUROPA – Marktführer in Europa

Mit den Marken KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdmans und KWESTO bietet KAISER + KRAFT EUROPA 800.000 Kunden in 16 europäischen Ländern über 30.000 Produkte der Büro-, Betriebs- und Lagerausstattung an. Logistisches Herzstück ist das europäische Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort, das ab Mitte 2001 über deutlich größere Lagerkapazitäten verfügen wird. Damit erhöhen wir die Lieferbereitschaft für zusätzliche Produkte und werden als Markt- und Serviceführer unsere Marktanteile weiter ausbauen.

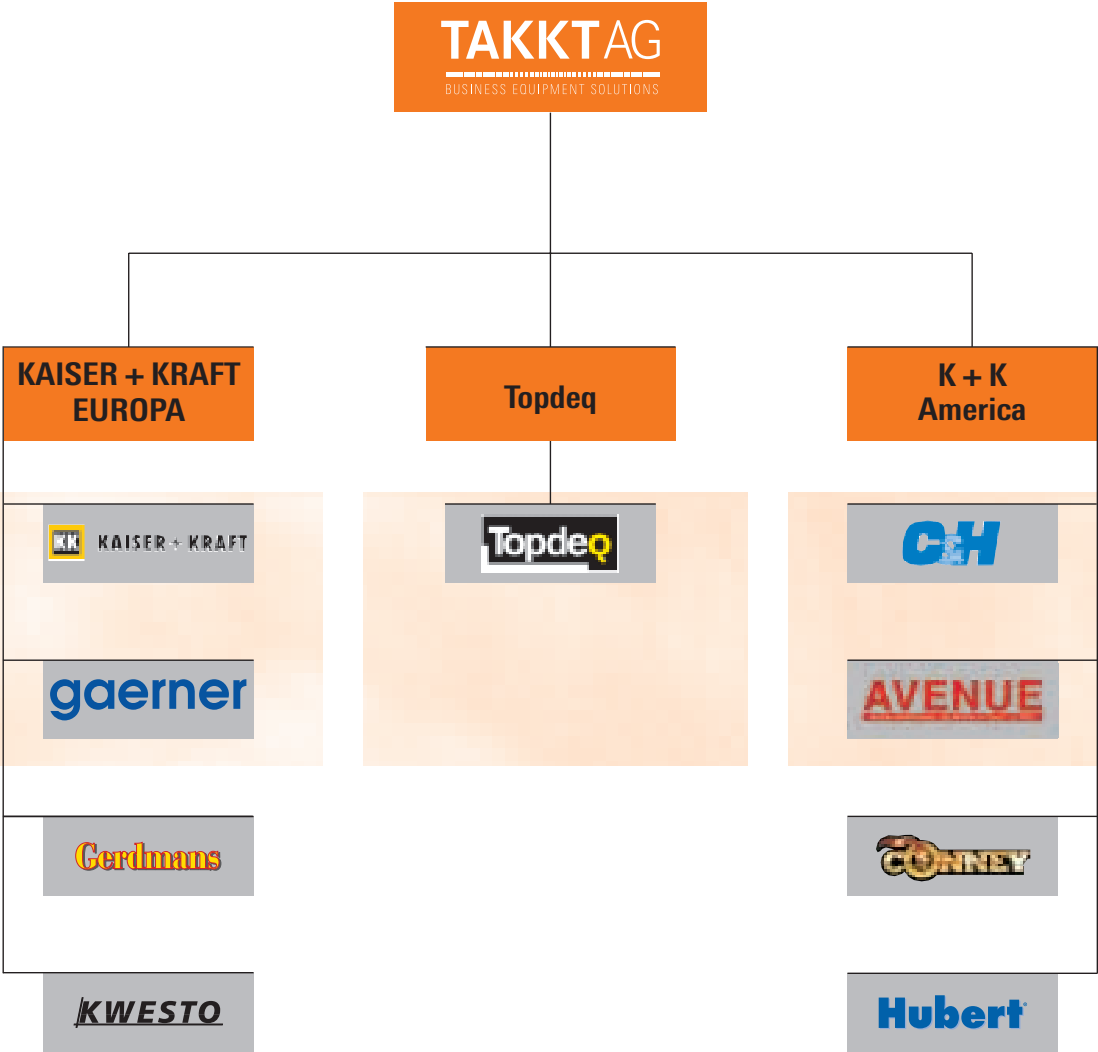
Topdeq – die Nummer Eins der Designer-Büroausstatter

Topdeq vertreibt in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, Frankreich und seit Anfang 2001 auch in den USA designorientierte Büromöbel und Accessoires via Katalog und Internet. Rund 310.000 Kunden schätzen neben den Produkten namhafter Designer wie Philippe Starck und Rodolfo Bonetto die Dienstleistungsphilosophie des Spezialversenders. So sind ein 24-Stunden-Lieferservice, 30 Tage Rückgaberecht und 60 Monate Qualitätsgarantie für Topdeq selbstverständlich.

K + K America – Starke Stellung in Nordamerika

K + K America ist mit den Tochtergesellschaften C&H Distributors, Avenue Industrial Supply, Conney Safety Products und der jüngsten Akquisition Hubert der führende B-to-B-Versandhändler für Business Equipment in den USA und Kanada. Rund 1,2 Millionen Kunden werden mit mehr als 68.000 Artikeln aus insgesamt sechs regionalen Lagern und Versandhandelszentren in Wisconsin und Ohio beliefert.

Organigramm der TAKKT-Gruppe



Inhalt

- 2 | Bericht des Aufsichtsrats
- 4 | Der Aufsichtsrat
- 5 | Der Vorstand
- 6 | Vorwort des Vorstands
- 8 | Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns
- 18 | Die TAKKT-Gruppe
- 24 | KAISER + KRAFT EUROPA
- 28 | Topdeq
- 32 | K + K America
- 36 | Die Aktie
- 39 | Konzernabschluss

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,



das Geschäftsjahr 2000 der TAKKT AG stand ganz im Zeichen weiterer Expansion. Die vorgenommenen Neugründungen in Europa und die Akquisition in Amerika haben unserer Gesellschaft über das Berichtsjahr hinaus für die kommenden Jahre eine exzellente Ausgangsposition verschafft. Bei allen hiermit verbundenen wesentlichen Entscheidungen waren auch die Mitglieder des Aufsichtsrats intensiv eingebunden, die von Ihnen im Rahmen der Hauptversammlung vom 26. Mai 2000 gewählt wurden. Auch im Namen meiner Kollegen bedanke ich mich noch einmal recht herzlich für das uns durch diese Wahl ausgesprochene Vertrauen.

Im letzten Geschäftsjahr kam der Aufsichtsrat zu vier Sitzungen zusammen; ferner haben wir in einem formalen Fall telefonisch beschlossen.

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. Daneben präsentierte der Vorstand seine mittelfristige Planung einschließlich strategischer Erwägungen mit Schwerpunkten bei der Verfestigung und dem Ausbau der E-Commerce-Aktivitäten sowie dem weiteren Wachstum der TAKKT-Gruppe.

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 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. Herausragende Themen waren dabei der Eintritt von Topdeq in den US-Markt sowie der Erwerb des Geschäfts der amerikanischen Hubert Company.

Der Aufsichtsrat hat in diesem Jahr einen Personalausschuss gebildet, der einmal getagt hat.

Zusammenfassend kann ich festhalten, dass der Aufsichtsrat die Geschäftsführung angemessen überprüft und die ihm obliegenden Aufgaben und Pflichten wahrgenommen hat.

Der Konzernabschluss, der Jahresabschluss der TAKKT AG, 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, 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.

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 2000 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:

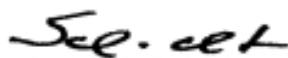
„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

- die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
- 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 2000 geleistete erfolgreiche Arbeit.

Stuttgart, im März 2001
Der Aufsichtsrat



Dr. Dieter Schadt
Vorsitzender

Der Aufsichtsrat

Dr. Dieter Schadt, Vorsitzender
Mülheim a. d. Ruhr

Horst F. Peer, Stellv. Vorsitzender
Ditzingen

Dieter Kämmerer
Holzgerlingen

Thomas Kniehl
Stuttgart

Julian Matzke
Stuttgart

Prof. Dr. Dr. h. c. Arnold Picot
Gauting (seit April 2000)



Georg Gayer

Eberdingen-Nußdorf

Jahrgang 1946

Vorsitzender des Vorstands

Dr. Felix A. Zimmermann

Wachtendonk

Jahrgang 1966

Betriebswirtschaft und Finanzen

Franz Vogel

Leinfeld-Echterdingen

Jahrgang 1948

Vertrieb

Alfred Michael Milanello

Ditzingen

Jahrgang 1941

Informatik und Organisation

Vorwort des Vorstands

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die TAKKT AG war im Geschäftsjahr 2000 wiederum erfolgreich. Im Zuge des guten Konjunkturverlaufs in Europa und in den USA konnten wir unsere starke Position in dem wachsenden Markt für Business Equipment systematisch ausbauen. Die Neugründungen und Akquisitionen der letzten Jahre trugen weitere Früchte. Unser nachhaltiges Wachstum sorgte somit gegenüber 1999 für ein deutliches Umsatzplus von 21,5 Prozent. Die Gruppe erwirtschaftete einen Umsatz von 762,8 (627,6) Millionen Euro. Bereinigt um die Wechselkursschwankungen, insbesondere durch den starken US-Dollar, ist der Umsatz um 14,3 Prozent gestiegen. Das EBITDA betrug für das vergangene Jahr 87,6 Millionen Euro, 24,3 Prozent mehr als 1999. Die operative EBITDA-Marge konnte trotz der Neugründungen und der getätigten Investitionen in E-Commerce gegenüber 1999 (ohne den außerordentlichen Aufwand für den Börsengang) mit 11,5 Prozent stabil gehalten werden. Unter Berücksichtigung des außerordentlichen Aufwands 1999 konnte die EBITDA-Marge von 11,2 auf 11,5 Prozent gesteigert werden. Unsere Expansionsstrategie hat sich somit auch im Jahr 2000 bestens bewährt.

Wir haben den Schlüssel zum Erfolg

Weit über den sichtbaren Erfolg hinaus, der sich in unseren Zahlen niederschlägt, prägte eine Vielzahl von Highlights das Berichtsjahr. All diese Ereignis-

nisse bilden den Grundstein für das weitere Wachstum der Gruppe in den nächsten Jahren. Sie dokumentieren vor allem eines: Der Schlüssel unserer erfolgreichen Wachstums- und Expansionsstrategie ist unser duplizierbares und webfähiges Systemgeschäft.

In neue Märkte und Regionen

Alle unsere Geschäftsbereiche haben im Geschäftsjahr 2000 unser Erfolgsrezept beherzigt und mit Neugründungen und einer Akquisition den Kern für das zukünftige Wachstum der Gruppe nachhaltig erweitert:

KAISER + KRAFT EUROPA stärkte mit der neu gegründeten tschechischen Gesellschaft KWESTO ihre Position auf dem osteuropäischen Markt. KWESTO soll zunächst die Marktdurchdringung in Tschechien spürbar erhöhen – und dann von dort das Geschäft in Osteuropa ausrollen.

Der Schwerpunkt aller Neugründungen innerhalb der TAKKT-Gruppe lag bei Topdeq: Im Januar 2000 expandierte Topdeq nach Frankreich. Anfang 2001 folgte dann der Schritt in die USA. Beide Neugründungen sind für die Wachstumsstrategie des Unternehmens von zentraler Bedeutung. Der Start in Frankreich übertraf unsere Erwartungen. Neben dem designorientierten Produktprogramm und dem Topservice unterstützte eine gute konjunkturelle Entwicklung das Geschäft. In den USA startet Topdeq zunächst mit einer Niederlassung in Cranbury,

New Jersey. Von diesem Standort aus können wir im Osten der USA rund 2,6 Millionen potenzielle Kunden mit einem 24-Stunden-Service beliefern.

K + K America drang auf dem amerikanischen Kontinent in neue Produkt- und Kundengruppen vor. Hubert, die jüngste Akquisition in den USA, vertreibt als Marktführer Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Lebensmitteleinzelhandel und für den Gastrobereich wie Restaurants, Hotels und Kantinen. Damit erhält TAKKT ein weiteres Standbein im Versandhandelsgeschäft durch die Erschließung neuer Kundengruppen im Dienstleistungssektor. Da Hubert ebenfalls ein duplizierbares Systemgeschäft betreibt, passt das Unternehmen exzellent in die Wachstumsstrategie der Gruppe. Und schließlich konnte unsere US-amerikanische Tochter C&H Distributors seit Mitte 2000 mit dem ersten Versand von Katalogen in Mexiko eine neue Wachstumsregion eröffnen.

Web-Auftritte mit Modellcharakter

In unserer Wachstumsstrategie spielt nicht zuletzt das Internet eine wichtige Rolle. Wir sehen darin für die TAKKT-Gruppe eine große Chance. Es forciert den Wettbewerb zwischen Einzelhandel, Großhandel und Versandhandel. Sieger dieser Konkurrenz wird derjenige sein, der den Kunden das effizienteste und kundenorientierteste Vertriebsmedium anbietet. Die Kombination von Versandhandel

auf der einen Seite und E-Commerce-, E-Procurement- und E-Payment-Systemen auf der anderen Seite ist dabei die stärkste Alternative. Beispiel TAKKT: Wir verfügen auf Grund unserer langjährigen Versandhandelstätigkeit über eine ausgefeilte Logistik, ein kompetentes Produktportfolio und die Kunden, die die Vorteile des Distanzgeschäfts bereits schätzen. Um unseren bestehenden und neuen Kunden das Internet als weiteren Bestellweg anzubieten, müssen wir keine zusätzlichen internetfähigen Strukturen einführen. Mit unserem bestehenden Geschäftsmodell haben wir sie bereits. Der Ausbau des Internets ist somit der nächste logische Schritt in der Entwicklung unserer Geschäftsstrategie.

Aus diesem Grunde haben wir im Geschäftsjahr 2000 verstärkt in den Vertriebskanal Internet investiert. Zusätzlich zu unseren schon vorhandenen Web-Aktivitäten gelang es KAISER + KRAFT Deutschland und KAISER + KRAFT Schweiz, erste E-Procurement-Systeme im Markt zu etablieren. Basierend auf diesen Erfahrungen ist eine sukzessive Ausweitung bei den anderen Gesellschaften geplant. Darüber hinaus starteten sowohl KAISER + KRAFT Deutschland als auch C&H Distributors, eine Tochter unserer K + K America, ihren neuen Internetauftritt: interaktive E-Commerce-Angebote der zweiten Generation. Der gesamte Handel per Mausclick wurde wesentlich vereinfacht und die Serviceleistungen noch

individueller auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten. Beide Web-Auftritte sind hervorragende Lösungen, die Modellcharakter besitzen. Damit verfügen KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America in ihren wichtigsten Kernmärkten über attraktive und wettbewerbsfähige Internetauftritte.

Wir halten Kurs – mit Blick auf unsere Kunden

Auch in Zukunft werden wir unseren expansiven Kurs beibehalten und unser Geschäft systematisch ausbauen. Und selbstverständlich steht dabei der Kunde im Mittelpunkt. Mit neuen Produkten, integrierten Produktlösungen und einem kundenfreundlichen Service überzeugen wir unsere Kunden in all unseren Märkten. Unser duplizierbares Systemgeschäft und unsere Erfahrung sind dabei große Wettbewerbsvorteile. Sie ermöglichen es, unseren Kunden stets den gleichen hohen Standard anzubieten. Dadurch festigen wir nicht nur unsere langjährigen Kundenbeziehungen, sondern können ständig neue Kunden von unseren Dienstleistungen überzeugen.

Im Business-to-Business-Versandhandelsgeschäft sind dies große Vorteile, die auch unsere Investoren nachhaltig überzeugen. Denn sie verschaffen TAKKT, zusammen mit einer klar definierten Wachstumsstrategie und unserer führenden Marktposition, ein nachhaltiges Wertsteigerungspotenzial. Mit ihrer Kursphantasie ist die TAKKT-Aktie

eine Aktie, die mit der Aufnahme in den SDAX zur Mitte des Jahres 2000 noch attraktiver geworden ist.

Wir bedanken uns bei unseren Kunden, Lieferanten und Investoren für das uns entgegengebrachte Vertrauen sowie bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr hohes Engagement.

Stuttgart, im März 2001

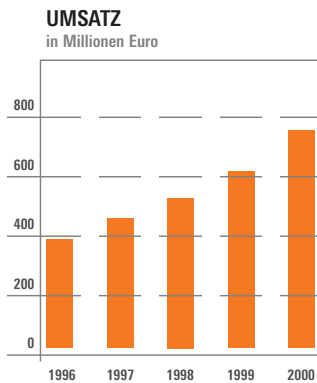
Der Vorstand



Georg Gayer
Vorsitzender

Marktsituation Umsatz

Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns



Spürbarer Wachstumsschub

Die Lage der Wirtschaft war im Geschäftsjahr 2000 in den für die TAKKT AG wichtigsten Märkten Europa und Nordamerika insgesamt erfreulich. In den USA entwickelte sich, wie in den vergangenen zehn Jahren, die Konjunktur sehr gut. Allerdings sind seit dem vierten Quartal Anzeichen einer Abschwächung zu erkennen. In Europa sorgten die Wachstumsimpulse der Weltwirtschaft, verbunden mit einem starken Dollar und somit hervorragenden Exportmöglichkeiten, für eine positive konjunkturelle Belebung.

Deutlich besser als das allgemeine Wachstum entwickelte sich das Segment des B-to-B-Versandhandels. Zu Lasten des Einzel- und Großhandels wurden weitere Marktanteile hinzugewonnen. In diesem Umfeld erzielte die TAKKT AG hohe Zuwachsraten bei Umsatz und Ergebnis, die die ohnehin ehrgeizigen Planungen für das Berichtsjahr übertrafen. Ihr breites Produktportfolio, ihre ausgewogene Kundenstruktur, ihre internationale Ausrichtung – eingebettet in eine klare Expansionsstrategie – waren erneut die Garanten des Erfolgs. Konsequenterweise nutzte die Gruppe, wie in den zurückliegenden Geschäftsjahren auch, die Möglichkeiten ihres duplizierbaren Systemgeschäfts: Durch Akquisition, Neugründungen und die Erweiterung der Produktvielfalt wurde die Basis für weiteres Wachstum gelegt.

Die Vorreiterrolle im Bereich E-Commerce wurde mit neu eingeführten E-Procurement-Systemen sowie einer neuen Internetgeneration ausge-

weitert. Insgesamt konnte die TAKKT-Gruppe im Berichtsjahr ihre führende Marktposition weiter ausbauen.

Umsatz deutlich gestiegen

Der Gruppenumsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 21,5 Prozent auf 762,8 (627,6) Millionen Euro. Währungsbereinigt betrug das organische Wachstum 11,4 Prozent. Alle Geschäftseinheiten der Unternehmensbereiche KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America haben zum Wachstum der Gruppe beigetragen. Trotz der leichten Abkühlung der US-Konjunktur zum Ende des Berichtsjahrs entwickelte sich für TAKKT auch das vierte Quartal sehr erfreulich. Durch den guten Geschäftsverlauf in Europa konnte die Abkühlung in den USA überkompensiert werden. Auch die ausgeweiteten Werbemaßnahmen wirkten sich positiv aus, wodurch wir weitere Marktanteile in unseren etablierten und in neuen Märkten gewinnen konnten. Der Heimatmarkt Deutschland trug 28,6 Prozent zum Gesamtumsatz bei, das übrige Europa 30,9 Prozent und Nordamerika 40,5 Prozent.

KAISER + KRAFT EUROPA – größter Umsatzträger

Den größten Umsatzanteil erwirtschaftete mit 48,0 Prozent traditionell der Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA, bestehend aus den Gruppen KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdmans und KWESTO. Der Umsatz kletterte auf 366,4 (326,5) Millionen Euro. Gegenüber



dem Vorjahr entspricht dies einer Steigerung von 12,2 Prozent.

Überdurchschnittliche Wachstumsraten erzielten die KAISER + KRAFT-Gesellschaften in Deutschland, in der Schweiz, in Spanien und in Frankreich. Lediglich die Gesellschaften in Polen und Norwegen erfüllten nicht ganz die in sie gesetzten Erwartungen.

Über den quantitativen Erfolg hinaus setzte KAISER + KRAFT in Deutschland zudem mit ihrer ersten interaktiven Webpage neue Maßstäbe für ihre Kunden. Die Umstellung der übrigen Gesellschaften auf Webseiten der zweiten Generation folgt sukzessive, entsprechend den Bedürfnissen in den jeweiligen Märkten. Einen weiteren Meilenstein setzten KAISER + KRAFT Deutschland und KAISER + KRAFT Schweiz im Bereich E-Procurement: Erstmals konnten sich die Kunden über ein innovatives E-Procurement-System in das Warenwirtschaftssystem von KAISER + KRAFT integrieren lassen. Erste Projekte wurden u. a. mit der Wacker-Chemie, BASF Coatings, Siemens, Swissair und Hilti erfolgreich realisiert. Dieses System schafft für alle Beteiligten eine Win-Win-Situation: Der Kunde spart Zeit und Geld. Und KAISER + KRAFT wird damit zum bevorzugten Full-Service-Lieferanten für Büro-, Betriebs- und Lagerausstattung.

Zur Jahresmitte gründete KAISER + KRAFT EUROPA die neue Gesellschaft KWESTO. Die in Tschechien angesiedelte Gesellschaft soll zunächst die Marktdurchdringung in Tschechien erhöhen und dann Ausgangspunkt für die Expansion in andere ost-europäische Länder sein.

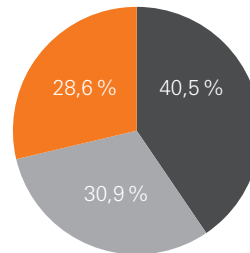
Topdeq – Wachstumsspitzenreiter

Topdeq erzielte wiederum hervorragende Wachstumsraten. Der Umsatz verbesserte sich um 19,2 Prozent auf 87,1 (73,1) Millionen Euro. Damit war die auf Designer-Büromöbel und Accessoires spezialisierte TAKKT-Tochter innerhalb der Gruppe Spitzenreiter.

Alle Regionen – Deutschland, die Niederlande, Schweiz und Frankreich – trugen gleichermaßen zum Erfolg bei. Besonders erfreulich entwickelte sich dabei Topdeq Frankreich. Diese Anfang des Berichtsjahrs gestartete Neugründung übertraf die in sie gesetzten Erwartungen.

Zu Beginn des neuen Geschäftsjahrs 2001 trat Topdeq in den US-Markt ein. Das Potenzial des US-amerikanischen Büromöbelmarkts berechtigt auch hier zu hohen Erwartungen. Der gesamte Bürobedarfsmarkt hat ein Volumen von 225 Milliarden US-Dollar, davon entfallen 22,5 Milliarden US-Dollar auf Büromöbel. Topdeq bietet hier den amerikanischen Kunden vor allem Service und modernes europäisches Design. Der neue Standort in New Jersey ist logistisch in der Lage, rund 2,6 Millionen Unternehmen an der Ostküste mit dem für Topdeq üblichen 24-Stunden-Service zu bedienen. Die TAKKT-Tochter schätzt, dass sie 2001 rund 10.000 US-Kunden für sich gewinnen kann – ein erster Schritt, um dieses große Marktpotenzial zu erschließen.

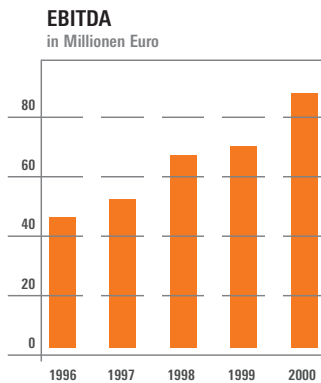
UMSATZAUFTEILUNG



- Deutschland
- übriges Europa
- Nordamerika



Umsatz Ergebnis



K + K America – gestärkt mit neuer Akquisition

Auch K + K America überzeugte: Auf Dollarbasis verzeichnete die TAKKT-Tochter einen Umsatz von 285,6 Millionen Dollar, das entspricht einem Plus von 17,5 Prozent. In Euro gerechnet erreichten C&H Distributors, Avenue Industrial Supply, Conney Safety Products sowie das neu akquirierte Unternehmen Hubert wegen des starken Dollars sogar einen Zuwachs von 35,6 Prozent. K + K America konnte damit im Berichtsjahr den Umsatz auf 309,3 (228,0) Millionen Euro steigern. Bereinigt um die Akquisition Hubert wuchs der Umsatz von K + K America um 26,5 Prozent auf 288,5 Millionen Euro.

Das neu hinzugekommene Versandhandelsunternehmen Hubert ist in den USA mit Bedarfsartikeln und Ausrüstungsgegenständen für den Lebensmitteleinzelhandel sowie für den Gastrobereich Marktführer.

Der Kauf wurde vollständig über Fremdmittel auf US-Dollar-Basis finanziert. K + K America verfügt über einen ausreichend hohen und stabilen Cashflow, um die anfallenden Zinsen und Tilgungen in einem angemessenen Zeitraum aus dem laufenden Kapitalfluss zu zahlen.

C&H Distributors sorgte gleich für drei Höhepunkte, die die amerikanische Tochter über das Geschäftsjahr 2000 hinaus entscheidend stärken werden: Erstens ging das Unternehmen mit einem interaktiven E-Commerce-Angebot der zweiten Genera-

tion ins Netz. Der gesamte virtuelle Handel ist nunmehr noch einfacher und noch individueller. Zweitens erhalten alle Kunden von C&H seit Beginn des Jahres „A Guaranteed Delivery Date“. C&H übernimmt alle Versandkosten, falls der genannte Liefertermin nicht eingehalten werden kann. Drittens weitete die Gesellschaft zur Jahresmitte das Geschäft nach Mexiko aus und sammelt damit erste Erfahrungen außerhalb des nordamerikanischen Raums.

Die kanadische Tochtergesellschaft Avenue Industrial Supply verbesserte ihren Lieferservice im Westen Kanadas durch die Eröffnung eines weiteren Auslieferungslagers in Calgary.

Sehr gutes Ergebnis

Das Umsatzwachstum schlug sich im operativen Ergebnis, gemessen am EBITDA, positiv nieder. Dabei trugen vor allem die etablierten Gesellschaften im Geschäftsjahr 2000 überproportional zum guten Ergebnis bei. Aber auch die Neugründungen der letzten Jahre erfüllten mit ihren guten Zuwächsen die in sie gesetzten Erwartungen.

Die Rohertragsmarge der TAKKT-Gruppe konnte auf hohem Niveau nahezu stabil gehalten werden. Größere Einkaufspreiserhöhungen wegen gestiegener Rohstoffpreise konnten wir auf Grund unserer starken Marktposition erfolgreich abwehren. Somit kam es lediglich zu marginalen Preiserhöhungen, die aber der Markt unter Berücksichtigung der Entwicklung des gesamtwirtschaftlichen Preisniveaus akzept-



tierte. Das EBITDA (Ergebnis vor Steuern, Zinsen, Abschreibungen und Amortisationen) verbesserte sich um 24,3 Prozent auf 87,6 (70,5) Millionen Euro. Wegen des starken Wachstums aller Unternehmensbereiche und des guten vierten Quartals stieg das EBITDA stärker als der Umsatz. Damit konnten die Kosten für die Neugründungen (Anlauf- und Werbekosten), die Ausgaben für den erstmaligen Katalogversand in Mexiko sowie die Aufwendungen für die von allen TAKKT-Gesellschaften getätigten Investitionen in E-Commerce überkompensiert werden. Die EBITDA-Marge knüpft an das gute Ergebnis von 1999 an und bleibt mit 11,5 Prozent stabil. Hierbei wurden für 1999 die Aufwendungen für den Börsengang in Höhe von 2,0 Millionen Euro bereinigt. Ohne Berücksichtigung dieses Effekts stieg die EBITDA-Marge von 11,2 auf 11,5 Prozent.

Abspaltung beeinträchtigt Vergleichbarkeit

Die Mitte 1999 erfolgte Abspaltung tangierte auch in diesem Geschäftsjahr das EBIT und den Jahresüberschuss. Ein Vergleich der Ergebniskennzahlen EBIT und Ergebnis vor bzw. nach Steuern mit den Vorjahren ist auf Grund der erstmalig ganzjährigen Abspaltungsfolgen und der Akquisition von Hubert nicht aussagekräftig.

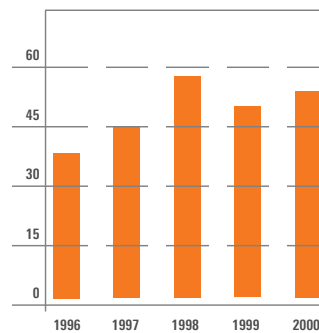
In 2000 fielen für das ganze Jahr Abschreibungen auf Geschäftswerte und Zinsaufwendungen für die Abspaltungsfinanzierung an. Beeinflusst wurden EBIT und Jahresüberschuss

außerdem durch die Aufwendungen im Zuge der Akquisition von Hubert, enthalten sind hierbei die Aufwendungen, die seit dem 16. Oktober 2000 anfielen.

Auf Geschäftswertabschreibungen im Rahmen der Abspaltung entfielen 7,3 (3,6) Millionen Euro. Die Abschreibungen auf Geschäftswerte bei Hubert betragen 2,0 Millionen Euro. Somit konnten das Ergebnis vor Steuern und Zinsaufwendungen um 17,0 Prozent auf 66,1 (56,5) Millionen Euro gesteigert werden. Die EBIT-Marge veränderte sich entsprechend von 9,0 auf 8,7 Prozent.

Im Jahr 2000 wirkten sich die abspaltungsbedingten Zinszahlungen erstmalig ganzjährig, die Zinsen zur Finanzierung der Akquisition Hubert zeitanteilig auf das Ergebnis vor Steuern mit einem Betrag von insgesamt 9,2 Millionen Euro aus. Der Jahresüberschuss vor Steuern konnte im Vergleich zum Vorjahr trotz der erstmalig ganzjährigen abspaltungsbedingten Aufwendungen und der Akquisition Hubert um 6,5 Prozent auf 53,8 Millionen Euro gesteigert werden. Der Jahresüberschuss nach Steuern stieg im Vergleich zum Vorjahr um 5,2 Prozent auf 33,6 Millionen Euro. Damit konnte TAKKT das Ergebnis pro Aktie von 44 Cent auf 46 Cent steigern.

ERGEBNIS VOR STEUERN in Millionen Euro



Vermögens- und Finanzlage Investitionen

Ertragsstark und liquide

Die Gesellschaft bleibt ertrags- und Cash-flow-stark. Im Berichtsjahr konnte der Cash-flow um 20,3 Prozent auf 55,1 (45,8) Millionen Euro gesteigert werden. Damit verfügt TAKKT über genügend liquide Mittel, um weitere Wachstumsprojekte aus eigener Kraft finanzieren zu können.

CASH-FLOW-BERECHNUNG in Millionen Euro

	1996	1997	1998	1999	2000
Ergebnis nach Steuern	20,7	25,1	29,5	31,9	33,6
Abschreibungen	4,8	5,8	6,4	13,9	21,5
Cash-flow	25,5	30,9	35,9	45,8	55,1

Solide Bilanzstruktur

Die Bilanzstruktur der TAKKT AG ist 2000 maßgeblich durch die Akquisition von Hubert geprägt worden. Der Zugang der zusätzlichen Aktiva ist ausschließlich auf US-Dollar-Basis fremdfinanziert worden. Der hohe Cash-flow der TAKKT-Tochter K + K America ermöglicht der Gesellschaft eine Finanzierung, die eine schnelle Tilgung ohne zusätzliche Währungsrisiken eröffnet. Rund 70 Prozent der zusätzlichen US-Dollar-Verschuldung sind

zinsgesichert. Der zugewogene Goodwill wird über 15 Jahre abgeschrieben.

Investitionen

Die Investitionen der TAKKT AG betragen im Geschäftsjahr 168,9 Millionen Euro. Die Ausgaben für Investitionen konzentrierten sich dabei auf drei Schwerpunkte:

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

Zweiter Schwerpunkt war die Verbesserung des Services durch die Erweiterung des Versandhandelszentrums der KAISER + KRAFT EUROPA in Kamp-Lintfort. In das Gesamtprojekt, das als Leasingobjekt konzipiert ist, investiert TAKKT ca. 17 Millionen Euro. Der Bau ist planmäßig angelaufen, sodass mit einer pünktlichen Inbetriebnahme Mitte 2001 gerechnet wird.

Dritter Schwerpunkt war die Prozessoptimierung durch weitere Investitionen in E-Commerce-Strukturen. Hinzu kamen noch Investitionen in diverse Einzelprojekte.

Alle Investitionsprojekte liegen im Zeit- und Budgetplan.

KENNZAHLEN

	1999	2000
EK-Quote in %	26,7	22,5
Entschuldungsdauer in Jahren	3,4	5,2
Zinsdeckung	9,4	5,4
Gearing	2,1	2,8

INVESTITIONEN TAKKT-KONZERN

in Millionen Euro

	1996	1997	1998	1999	2000
Immaterielle Vermögensgegenstände	14,3	1,3	62,6	0,8	144,3
Sachanlagen	11,2	4,3	11,2	3,3	24,6
Gesamt	25,5	5,6	73,8	4,1	168,9
Abspaltungsbedingt				117,0	
Abschreibungen	4,8	5,8	6,4	13,9	21,5

Neue Arbeitsplätze geschaffen

Das gestiegene Geschäftsvolumen der TAKKT-Gruppe bedingte bei gleichzeitiger Modernisierung und Rationalisierung von Arbeitsvorgängen den weiteren Ausbau der personellen Kapazitäten. Im Berichtsjahr steigerte die Gruppe die Zahl der Beschäftigten um 452 auf 2.069. Davon entfielen akquisitionsbedingt 302 auf Hubert. 150 Arbeitsplätze konnten auf Grund der Steigerung des Geschäftsvolumens neu geschaffen werden. Die Gruppe beschäftigte zum Stichtag 31.12.2000 1.931 (1.546) Mitarbeiter (auf Vollzeitbasis).

KAISER + KRAFT EUROPA beschäftigte zum Stichtag 860 (804) Mitarbeiter (auf Vollzeitbasis), 7 Prozent mehr als im Vergleichsjahr 1999. Ausschlaggebend für den Zuwachs waren neben dem guten Wachstum die Neugründung KWESTO und weitere Arbeitsplätze im Bereich E-Commerce. Topdeq erhöhte – ebenfalls auf Grund des gestiegenen Geschäftsvolumens – sowie durch die Expansion nach Frankreich und in die USA, ihre Belegschaft um 19,1 Prozent auf 218 (183) Vollzeitkräfte. Die nordamerikanische Tochter K + K America beschäftigte zum Stichtag 826 Mitarbeiter (auf Vollzeitbasis), das sind 54,4 Prozent mehr als im Vorjahr. Neben der Akquisition Hubert sorgten das gute Wachstum und die Expansion von C&H Distributors nach Mexiko für einen Beschäftigungszuwachs.

Die TAKKT AG (Holding) beschäftigte zum Stichtag 27 (24) Mitarbeiter (auf Vollzeitbasis).

Mitarbeiter-Aktienprogramm erfolgreich

Die TAKKT AG will mit dem Aktienprogramm ihre Mitarbeiter bei der Vermögensbildung unterstützen und gleichzeitig die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen weiter erhöhen.

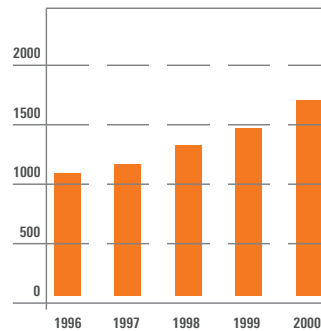
Das Programm wurde im Berichtsjahr sehr positiv aufgenommen. Aus diesem Grunde hat die TAKKT AG auch im Geschäftsjahr 2001 ihren Mitarbeitern eine direkte Beteiligung am Unternehmen ermöglicht. Das angebotene Programm hat die gleiche Struktur wie im Geschäftsjahr zuvor.

TAKKT investiert in die Fortbildung

Im Jahr 2000 lag der Schwerpunkt der Fortbildung in der Verkaufsschulung. Insbesondere bei den Gesellschaften der KAISER + KRAFT EUROPA wurden im Rahmen eines international ausgerichteten Programms alle Mitarbeiter des Verkaufs bedarfsgerecht geschult.

Ein intensiver Informations- und Erfahrungsaustausch zwischen den Landesgesellschaften hat in vielen Bereichen zur Identifikation von „Best-Practice-Methoden“ geführt. Die Realisierung des Know-how-Transfers ist ein hervorragendes Beispiel für die Identifizierung und Umsetzung von Synergiepotenzialen innerhalb der TAKKT-Gruppe.

MITARBEITER INSGESAM
Vollzeitbasis – Durchschnitt



Besondere Ereignisse

Besondere Ereignisse während des Geschäftsjahrs

Anfang 2000 nahm Topdeq Frankreich den Geschäftsbetrieb auf. Der Start der Gesellschaft übertraf die Erwartungen, sodass zusätzlich zu den acht Mitarbeitern im Laufe des Berichtsjahrs neun weitere eingestellt werden konnten. Der französische Markt hat das Produktprogramm sowie den außergewöhnlichen Service von Topdeq gut aufgenommen.

Am 15. März 2000 wurde die TAKKT-Aktie in das Marktsegment SMAX aufgenommen. Die Gesellschaft steht damit deutlich stärker als bisher im Fokus der Öffentlichkeit. Die höhere Aufmerksamkeit bei institutionellen und privaten Anlegern stärkte die Nachfrage nach der Aktie und schlug sich positiv im Kurs nieder.

Am 15. Mai 2000 startete C&H Distributors mit einem neuen interaktiven E-Commerce-Angebot der zweiten Generation. Nunmehr ist das komplette Produktangebot jederzeit über das Internet verfügbar. Zusammen mit Hubert bietet K + K America nun 68.000 Produkte via Internet an. Im Jahr 2001 wird K + K America die Internetaktivitäten ausweiten und die Funktionalitäten weiter ausbauen.

Am 23. Mai 2000 erfolgte der Spatenstich für den zweiten Abschnitt des Erweiterungsbaus des High-Tech-Logistikzentrums in Kamp-Lintfort. Das gesamte Investitionsvolumen beträgt ca. 17 Millionen Euro. Die Kapazitäten werden nach Abschluss der Arbeiten – Mitte 2001 – mehr als doppelt so groß sein wie heute.

Im Mai 2000 eröffnete die TAKKT-Gesellschaft Avenue Industrial Supply ein neues Auslieferungslager in Calgary. Mit diesem neuen Standort bietet die K + K America-Tochter ihren Kunden in Westkanada einen noch besseren Lieferservice.

Auf der Hauptversammlung am 26. Mai 2000 stimmten die Aktionäre der Schaffung eines genehmigten Kapitals in Höhe von 36,5 Millionen Euro zu. Der Vorstand und der Aufsichtsrat können nun bei künftigen Akquisitionen größeren Volumens schneller mit Kapitalmaßnahmen reagieren. Diese Maßnahme war notwendig, um in der derzeitigen Konsolidierungsphase der Business-to-Business-Märkte genügend Spielraum zu haben, den Konsolidierungsprozess aus eigener Kraft zu gestalten.

Seit dem 19. Juni 2000 ist die TAKKT-Aktie im SDAX gelistet. Zu diesem Zeitpunkt betrug die Marktkapitalisierung rund 729 Millionen Euro bei 72,9 Millionen Aktien.

Im Juni 2000 gründete KAISER + KRAFT EUROPA die tschechische Gesellschaft KWESTO. Über diese Gesellschaft werden im osteuropäischen Raum zunächst fünf Produktgruppen dem dort ansässigen Mittelstand per Katalog und Internet angeboten. Bisher wurden alle Erwartungen übertroffen. KWESTO Tschechien ist der Ausgangspunkt für die geplante Expansion in andere osteuropäische Länder.



Im Juli 2000 expandierte C&H Distributors nach Mexiko. Gesteuert wird das Mexiko-Geschäft zunächst von der C&H-Zentrale in Milwaukee.

Mit führenden Softwareanbietern ging die TAKKT-Tochter KAISER + KRAFT EUROPA strategische Allianzen ein. Ziel ist es, eine neue Generation von E-Commerce- und E-Procurement-Systemen zu errichten. KAISER + KRAFT Deutschland und KAISER + KRAFT Schweiz setzten im dritten und vierten Quartal 2000 unter anderem mit den Unternehmen Wacker-Chemie, BASF Coatings, Siemens, Swissair und Hilti erste E-Procurement-Projekte erfolgreich in die Praxis um.

Zum 16. Oktober 2000 übernahm die TAKKT-Tochter K + K America den US-Versandhändler Hubert. Das hoch profitable US-Unternehmen ist Marktführer im Bereich Versandhandel für Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Lebensmitteleinzelhandel und die Gastronomie.

Conney Safety Products bietet ihren Kunden seit Anfang des Jahres das gesamte Produktprogramm über eine interaktive Webpage an. Damit sind nun alle US-Gesellschaften mit ihren Produkten im Internet vertreten.

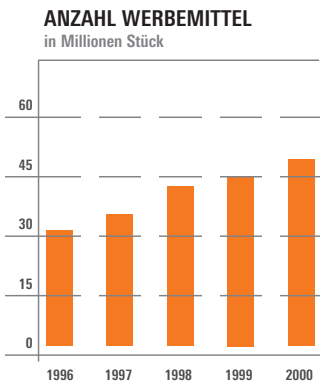
Schließlich ist KAISER + KRAFT EUROPA seit Januar mit 30 Prozent an dem Joint Venture Simple System beteiligt. Dabei handelt es sich um eine Vertriebskooperation von zunächst vier renommierten deutschen Handelsunternehmen, die über attraktive komplementäre Sortimente für B-to-B-Kunden verfügen. Simple System wird ab dem Frühjahr seine operative Tätigkeit als integriertes elektronisches Bestellsystem in Deutschland aufnehmen und seinen Kunden den gebündelten Einkauf einer erheblichen Produktvielfalt über eine einzige Quelle ermöglichen.



Besondere Ereignisse nach Ablauf des Geschäftsjahrs

Im Januar 2001 startete Topdeq operativ in den USA. Die jüngste Gesellschaft von Topdeq hat ihren Sitz in New Jersey. Angeboten werden designorientierte europäische Büromöbel und Accessoires sowie der für die europäischen Gesellschaften typische Service.

In Ergänzung hierzu bietet C&H Distributors (K + K America) seit Januar 2001 landesweit in einem eigenständigen Katalog kleinen und mittleren Betrieben klassische amerikanische Büromöbel an.



Risikomanagement

Professionelles Überwachungs- und Kontrollsystem

Die Wirtschaftlichkeit, die Leistungsfähigkeit und den Fortbestand der TAKKT AG sichert ein internes Überwachungs- und Kontrollsystem, dessen Effektivität regelmäßig überprüft wird. Dadurch können neue bzw. sich ändernde Risiken sofort identifiziert und im System berücksichtigt werden.

Teile dieses Risikomanagementsystems sind eine ausführliche Planung, ein ausgefeiltes Berichtswesen, die interne Revision sowie verschiedene Frühwarnsysteme. Unternehmensgefährdende Risiken werden so frühzeitig erkannt und das Management kann ohne Zeitverzögerung gegensteuern. Alle akquirierten und neu gegründeten Unternehmen werden in dieses Überwachungs- und Kontrollsystem unmittelbar einbezogen.

Das Risikomanagementsystem ist von den Wirtschaftsprüfern im Rahmen der Jahresabschlussprüfung geprüft worden. Es gab keine Beanstandungen.

Konjunkturelle und volkswirtschaftliche Risiken

Die Präsenz der TAKKT-Gruppe in 18 verschiedenen Ländern und ihr besonderes Produktportfolio reduzieren ihre Abhängigkeit von den konjunkturellen Entwicklungen einzelner Länder. Die Gesellschaft ist bestrebt, sich durch eine weitere regionale und produktspezifische Diversifizierung vom Konjunkturverlauf einzelner Volkswirtschaften noch weiter zu lösen.

Mit der Akquisition von Hubert konnte TAKKT ihr Portfolio erweitern und damit gleichzeitig ihre Unabhängigkeit von der Entwicklung einzelner Branchen erhöhen. Zudem bewirken das internationale Ausrollen des Geschäfts (Topdeq Frankreich und USA) sowie die Neugründung KWESTO eine weitere Streuung des Risikos.

Katalogerstellung und -verteilung

Im Versandhandelsgeschäft ist die pünktliche und fehlerfreie Erstellung und Verteilung von Katalogen von besonderer Bedeutung. So kann eine verspätete oder fehlerhafte Auslieferung von Katalogen den Geschäftsverlauf nachhaltig negativ beeinflussen. Die TAKKT-Gruppe reduziert dieses Risiko, indem sie ihre unterschiedlichen Kataloge von insgesamt sechs Druckereien, die wiederum über zahlreiche Standorte verfügen, erstellen lässt. Zudem werden im Jahr bis zu neun Katalogausgaben gedruckt. Zusätzlich sind die Gesellschaften der Geschäftsbereiche KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America gegen mögliche Rückwirkungen auf das Geschäft versichert, die sich durch eine Beschädigung oder Zerstörung von Katalogen ergeben können.

Zentrale Lagerhaltung

Die TAKKT-Gruppe begrenzt die Risiken einer zentralen Lagerhaltung – mögliche Liefer- bzw. Umsatzausfälle durch Zerstörung, Beschädigung, Ausfall der EDV etc. – durch getrennte

Läger. Jeder der drei Geschäftsbereiche verfügt über ein eigenes Lagerkonzept.

Die Ausweitung des Versandhandelszentrums in Kamp-Lintfort stellt dieses Konzept nicht in Frage. Vielmehr soll die Lieferbereitschaft weiter erhöht werden. Die Lagerkonzepte aller Gesellschaften werden laufend vor dem Hintergrund der bestehenden Risiken in Verbindung mit der gewünschten Lieferbereitschaft und Lieferqualität analysiert. Bei Bedarf werden sie den neu erkannten Umständen bzw. Markterfordernissen angepasst.

Außerdem wird die Lieferbereitschaft der jeweiligen Gesellschaften dadurch sichergestellt, dass bei einem Ausfall viele der im Lagergeschäft vertriebenen Produkte direkt vom Lieferanten an den Kunden geliefert werden können (Streckengeschäft).

Zur Absicherung gegen höhere Gewalt sind die in- und ausländischen Konzerngesellschaften der Geschäftsbereiche KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America grundsätzlich gegen Betriebsausfall versichert.

Systemgeschäft und Internet sorgen für Wachstum

Die im Berichtsjahr fortgeführte Expansion sowie der Ausbau der Internetaktivitäten stärken international die Position der TAKKT-Gruppe. Auch weiterhin wird das Unternehmen die Vorteile des duplizierbaren Systemgeschäfts und seine große Erfahrung dazu nutzen, in neue Regionen, Märkte und Produktgruppen vorzudringen. Der

Umsatz und der Cash-flow werden – nicht zuletzt auf Grund der diesjährigen umfangreichen Investitionen bzw. Neugründungen und der Akquisition – auch im nächsten Jahr nachhaltig wachsen: TAKKT bleibt auf Wachstumskurs.

Abhängigkeitsbericht

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

„Zusammengefasst erklären wir, dass die TAKKT AG nach den Umständen, die uns zu dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat.“





Die TAKKT-Gruppe



Shareholder-Value bedingt Customer-Relations

Customer-Relations sind ein wichtiger Bestandteil unserer wertorientierten Unternehmenspolitik, denn für uns sind Wachstum, Profitabilität, Risikostreuung und zufriedene Kunden untrennbar miteinander verbunden.

Jahr für Jahr erzielt die TAKKT-Gruppe sehr gute Ergebnisse. In all unseren Märkten sind wir exzellent positioniert. Diesen Erfolg verdanken wir unseren Kunden – zufriedenen Kunden, die im Business-to-Business-Versandhandel die Garanten unseres Geschäftserfolgs sind: Sie sind unsere Wachstumstreiber. Es ist unser dauerhaftes Ziel, bestehende Kunden zufrieden zu stellen und neue Kunden zu gewinnen.

Einen überwiegenden Anteil unseres Werbebudgets investieren wir demzufolge in die Gewinnung neuer Kunden – einer unserer Investitionsschwerpunkte. So konnten wir Jahr für Jahr seit 1995 etwa 10 Prozent Neukunden gewinnen. Im Jahr 2000 waren für den Ausbau unseres Kundenstamms insbesondere die Neugründungen Topdeq Frankreich, KWESTO und die Ausweitung des Geschäfts nach Mexiko, aber auch die intensive Umwerbung neuer Adressen in den bestehenden Märkten verantwortlich.

Außerdem konnten wir mit der Akquisition von Hubert zusätzlich 175.000 neue Kunden hinzugewinnen. Der gesamte Kundenstamm der TAKKT-Gruppe beläuft sich damit aktuell auf rund 2,3 Millionen Kunden – ein Plus von ca. 15 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Doch damit nicht genug: Der Neukunde von heute soll der zufriedene Kunde von morgen sein, schließlich bestellen nur zufriedene Kunden erneut. Deshalb zielen unsere Aktivitäten darauf, unsere bereits bestehenden Kontakte intensiv zu pflegen. Wir wollen unsere Kunden von den Vorzügen des Versandhandelsgeschäfts nachhaltig überzeugen, sie durch außerordentliche Leistungen an uns binden und diese Bindung mit neuen Angeboten weiter ausbauen. Die kontinuierliche Umsetzung dieses Unternehmensziels zahlte sich auch im Jahr 2000 aus.

Kundenportfolio spiegelt Dynamik und Qualität wider

Die Ursprünge der TAKKT AG liegen in der KAISER + KRAFT GmbH, die 1949



Den Kunden im Fokus

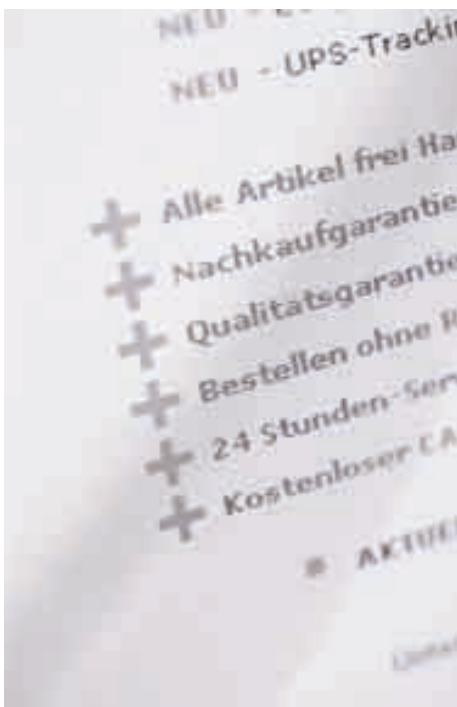
mit dem Versandhandel für Transportgeräte die Erfolgsgeschichte des Unternehmens startete. Damals war der traditionelle Kunde der produzierende Gewerbetreibende. Über die Jahre hinweg haben zunächst die KAISER + KRAFT GmbH und danach die TAKKT AG diesen Kundenkreis – nicht zuletzt durch Akquisitionen wie C&H Distributors, Topdeq, Gerdmans, Conney Safety Products und Hubert – national und international ausgebaut. Heute kommen unsere Kunden aus fast allen Branchen und Regionen in Europa und Nordamerika.

Damit haben wir es erreicht, nicht nur den Kundenstamm systematisch zu erweitern, sondern auch ein breites, Risiko diversifizierendes Kundenportfolio zu schaffen. Unternehmen der Dienstleistungsbranche gehören heute genauso zu unseren Kunden wie klassische Gewerbetreibende, Internet-Startups, Biotech-Unternehmen oder Großkunden aus der „Old Economy“. Dank dieses gesunden, internationalen Kundenmix haben wir mögliche konjunkturelle Risiken deutlich reduziert. Wie in der Vergangenheit trägt auch heute kein Kunde mehr als ein Prozent zum Umsatz bei. Unser Forderungsausfall liegt, auch eine Folge unseres Fokus auf den B-to-B-Bereich, unter einem Prozent.

Am Puls des Kunden

Ganz im Sinne unserer kundenorientierten Unternehmensausrichtung strebt TAKKT grundsätzlich und permanent nach optimalen Produkt- und Prozesslösungen. Dies geschieht auf Basis unserer langjährigen Erfahrung und ist fein abgestimmt auf die tatsächlichen Bedürfnisse der Kunden unserer Geschäftsbereiche. Die in ihren Bedürfnissen unterschiedlichen Kundengruppen sind auch der Grund für die Organisation der TAKKT AG in drei Töchtern. TAKKT verfügt somit über eine kundenorientierte Organisationsstruktur.

Der ständige Kontakt mit unseren Kunden, ergänzt um regelmäßige Befragungen, gewährleistet, dass wir wissen, worauf unser Kunde Wert legt – sei es bei KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq oder K + K America. Konkret bedeutet dies: Jeder Kunde kann bestellen – wann und wie er will. Unsere drei Tochtergesellschaften liefern stets die gleiche hohe Qualität, eingebettet in einen für das Versandhandelsgeschäft in dieser Form einzigartigen Service. Ein Service, der unseren Töchtern einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil verschafft. Denn er lässt sich in all seiner Komplexität nur mit sehr viel



Aufwand kopieren. Benötigt werden zumindest eine effiziente Logistik, attraktive und leistungsfähige Werbemedien, Qualitätsprodukte, aktuelle und werthaltige Adressen sowie erfahrene und kundenorientierte Mitarbeiter.

Vier große Pluspunkte

Die Kunden der TAKKT-Gruppe schätzen vor allem vier große Pluspunkte: die angebotene Produktvielfalt, die Professionalität und Erfahrung, die Qualität und den außergewöhnlichen Service.

Die Kunden können ihre Wunschprodukte alternativ im Katalog, per CD-ROM oder Internet auswählen und sie dann via Telefon, Telefax, E-Mail oder unmittelbar über das Internet bestellen. TAKKT bietet mit ihren Gesellschaften ihren Kunden weltweit ein breites Produktangebot mit über 100.000 Produkten. Ein Angebot, das auch in der Tiefe überzeugt: Als Spezialisten bieten die einzelnen TAKKT-Gesellschaften ihren Kunden eine Auswahl, die vom traditionellen Einzelhandel nicht erreicht werden kann. Die angebotene Produktvielfalt ist gleichzeitig verbunden mit einer integrierten Kundenproblemlösung. So übernehmen wir z. B. die komplette

Abwicklung von Projekten im Kundenauftrag: vom Hallenbüro für die Fertigung bis zur neuen Regalanlage im Lager.

Vor, während und nach dem Kauf der Ware lassen wir unsere Kunden nicht alleine. Mit unserer ganzen Erfahrung und Professionalität beraten wir intensiv unsere Kunden über Service-Hotlines, E-Mail oder auch persönlich vor Ort. Unsere qualifizierten Mitarbeiter helfen bei der Bestellung, Instandhaltung, Wartung – auch im Rahmen von Wartungsverträgen, Ersatzteilversorgung oder sogar bei der Planung. Bei Letzterem bieten wir einen kostenlosen CAD-Planungsservice. Auch hierdurch profitieren die Kunden von unserer Erfahrung.

Gefällt unserem Kunden die Ware nicht, nehmen unsere KAISER + KRAFT-Gesellschaften sie innerhalb von 14 Tagen, Topdeq innerhalb von 30 Tagen und C&H innerhalb von 45 Tagen wieder kostenlos zurück und erstatten den Kaufpreis – für uns ist das eine Selbstverständlichkeit. Bei der Garantie der Ware geht TAKKT



Den Kunden im Fokus

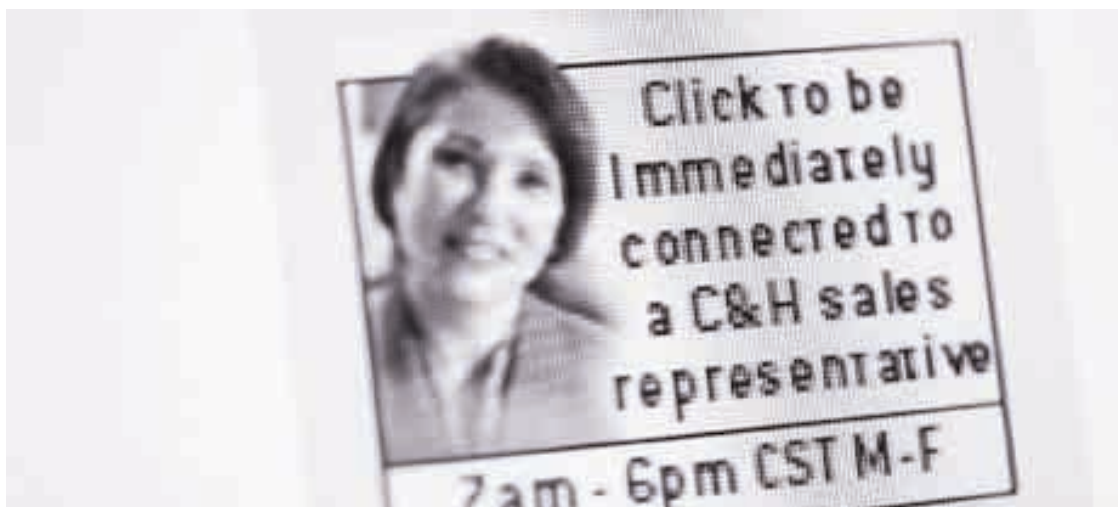
weit über die gesetzlichen Vorschriften hinaus. Auf alle Artikel gewährt KAISER + KRAFT EUROPA mindestens 2 Jahre Garantie, Topdeq sogar 5 Jahre. Wir stellen an unsere Produktangebote höchste Qualitätsanforderungen. Dazu gehört für uns auch, dass die Kunden selbst nach Jahren unsere Produkte nachkaufen können, sei es für eine Erweiterung von Regalsystemen oder für Bürolandschaften.

Einen großen Teil der Artikel versenden die Gesellschaften von KAISER + KRAFT EUROPA und K + K America am selben Tag des Auftragseingangs. Für Topdeq-Kunden gibt es sogar für das gesamte Produktprogramm einen 24-Stunden-Lieferservice. KAISER + KRAFT EUROPA liefert alle Artikel frei Haus: Transport, Verpackung und Versicherung sind Teil unserer Serviceleistung. Lediglich für die Montage der Büromöbel, die wir auf Wunsch gerne übernehmen, berechnen wir unsere Selbstkosten. K + K America bietet sogar einen garantierten Liefertermin an: Kommt die

Ware nicht innerhalb der versprochenen Lieferfrist beim Kunden an, übernimmt K + K America die kompletten Versandkosten. Ein weiteres Beispiel dafür, dass sich die Serviceleistungen stets an den Bedürfnissen unserer Kunden orientieren – schließlich entscheiden sie, wie, wann und wo sie unsere Produkte bestellen und erhalten möchten.

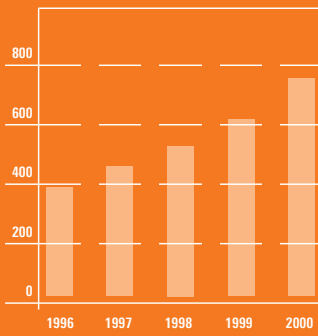
Vorreiter im elektronischen Handel

Nach Einschätzung vieler Experten ändert sich das Kundenverhalten weltweit – der virtuelle Markt wächst rapide. Für 2002 wird erwartet, dass im Business-to-Business-Bereich Transaktionen mit einem Volumen von 150 Milliarden Euro getätigt werden. Die jährlichen Wachstumsraten beim Handel über das Netz liegen bei rund 150 Prozent. E-Commerce, E-Procurement und E-Payment sind deshalb für den Versandhandel eine große Chance. Die TAKKT-Gruppe hat diese für sie



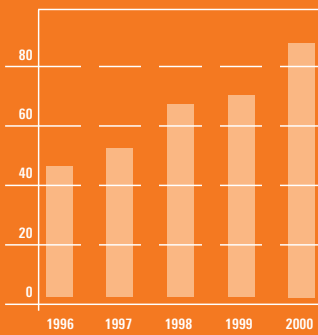
UMSATZ

in Millionen Euro



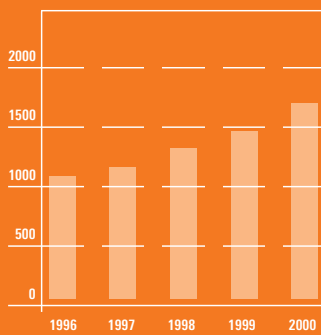
EBITDA

in Millionen Euro



MITARBEITER

Vollzeitbasis – Durchschnitt



TAKKT AG
BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

KAISER+KRAFT
EUROPA

Topdeq

K+K America
Corporation

logischen nächsten Schritte des Geschäfts bereits früh in Angriff genommen. Customer-Relations heißt für uns eben auch, unseren Kunden mit Hilfe der Vorteile der neuen Medien eine prozessoptimierte Lösung anzubieten.

Seit 1998 nutzen wir mit wachsendem Erfolg das Internet als alternative Vertriebschiene. Der Erfolg lässt sich auf verschiedenen Ebenen begründen: Erstens haben wir bereits die Kunden, die mit dem Distanzgeschäft vertraut sind. Zweitens verfügen wir über langjährige Erfahrung im Versandhandel und dementsprechend eingespielte Geschäftsprozesse. Drittens bieten wir neben einer breiten Produktpalette ein hohes Serviceniveau. Die bei der traditionellen Vertriebschiene Versandhandel gemachten Erfahrungen nutzen wir bei der Umsetzung unserer Internetstrategie mit großem Erfolg.

Bereits heute können die Kunden der TAKKT-Gesellschaften KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America aus unserem Angebot von rund 100.000 Artikeln Produkte via Internet und CD-ROM bestellen. Der Erfolg unserer Internetaktivitäten liegt vor allem in der Kombination von Internet und Katalog. Der Katalog ist unseren

Kunden vertraut. Er lädt zum Durchsehen ein und weckt das Kaufinteresse – das dann schnell und problemlos auch über das Internet befriedigt werden kann.

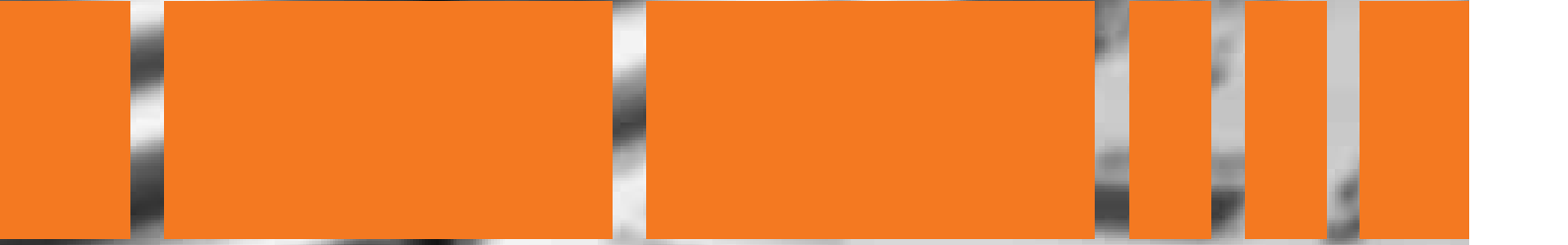
Dienst am Kunden – bewusst gelebte Tradition

Der Kunde steht am Anfang und am Ende unserer Geschäftsprozesse. Unser moderner Service orientiert sich unablässig an seinen Bedürfnissen. Alle unsere organisatorischen, technischen und landesspezifischen Fähigkeiten setzen wir dafür ein. Dieser Dienst am Kunden hat in unserem Unternehmen eine langjährige Tradition, die bei unseren Mitarbeitern fest verwurzelt ist, von ihnen getragen und Tag für Tag gelebt wird.





KAISER + KRAFT EUROPA



Erfolgskurs beibehalten

KAISER + KRAFT EUROPA bietet mit den Gruppen KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdmans und KWESTO in 16 europäischen Ländern über 30.000 Produkte der Betriebs-, Büro- und Lagerausstattung an. Zusammen mit Topdeq ist KAISER + KRAFT EUROPA unverändert Marktführer im europäischen Business-to-Business-Versandhandel. Im Jahr 2000 war dieser Geschäftsbereich, unter anderem wegen der guten Konjunktur, der neuen Werbemittel und einem neuen Produktprogramm, wiederum erfolgreich. Der Umsatz nahm um 12,2 Prozent auf 366,4 Millionen Euro zu. Das EBITDA dieser umsatzstärksten Gruppe im TAKKT-Konzern verbesserte sich von 43,6 Millionen Euro auf 52,3 Millionen Euro.

Lagererweiterung liegt im Plan

Das europäische Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort ist das logistische Herzstück der KAISER + KRAFT EUROPA. Im Berichtsjahr wurde gemäß unseren Planungen mit dem zweiten Abschnitt des Erweiterungsbaus begonnen. Ab Mitte 2001 wird dieses High-Tech-Logistikzentrum mit zusätzlichen 16.000 Europalettenplätzen die Lieferbereitschaft für weitere Produkte wesentlich

erhöhen. Im Zuge der Ausweitung der räumlichen Kapazitäten wird sich die Zahl der Beschäftigten der KAISER + KRAFT EUROPA um zunächst 20 Mitarbeiter erhöhen. Der Ausbau des Versandhandelszentrums wird KAISER + KRAFT EUROPA helfen, die Lieferzeiten für ein erweitertes Produktprogramm wesentlich zu reduzieren. Wir werden damit als Markt- und Serviceführer unsere Marktanteile weiter ausbauen.

Neues Tochterunternehmen in Prag

Im Rahmen unserer regionalen Expansionsstrategie gründete KAISER + KRAFT EUROPA im Berichtsjahr die Gesellschaft KWESTO in der tschechischen Hauptstadt Prag. Das Sortiment der tschechischen Gesellschaft umfasst Produkte aus den Bereichen Büro- und Betriebseinrichtungen, die vornehmlich aus Osteuropa stammen. Je nach Bedarf und Entwicklung werden wir das Produktportfolio sowohl in der Tiefe als auch in der Breite erweitern.



KAISER + KRAFT EUROPA

KWESTO soll zunächst die Marktdurchdringung in Tschechien erhöhen. Die neue Gesellschaft schafft die dazu notwendige Präsenz vor Ort, um die Marktnähe zu potenziellen Kunden herzustellen. Diese profitieren von Synergieeffekten und Größenvorteilen unseres perfektionierten Versandhandelsgeschäfts – und das bei TAKKT-typischer individueller Betreuung. Tschechien ist für uns ein wichtiger Ausgangspunkt, von dem aus wir die dynamisch wachsenden Märkte Osteuropas durchdringen können.

Europaprogramm in Skandinavien etabliert

Die Integration der skandinavischen Versandhandelsgruppe Gerdmans wurde auch im Berichtsjahr weiter vorangetrieben. Nach der erfolgreich abgeschlossenen Eingliederung von Gerdmans in das Warenwirtschaftssystem der KAISER + KRAFT EUROPA drehte sich im Jahr 2000 alles um den Schwerpunkt Produkterweiterung.

Seit letztem Jahr bietet Gerdmans nun Teile des KAISER + KRAFT EUROPA-Programms in Skandinavien an. Das erweiterte Produkt- und Serviceangebot wird vom Markt sehr positiv aufgenommen.

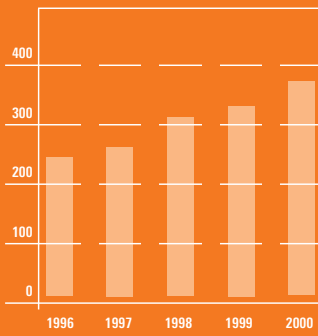
„Einkaufen per Mausclick“

Für Kunden der KAISER + KRAFT EUROPA hat das Einkaufen per Mausclick eine neue Qualitätsstufe erreicht. Mit einer neuen interaktiven Webpage hat die TAKKT-Tochter zunächst in Deutschland die zweite Generation im virtuellen Handel eingeleitet. Kern des neuen E-Commerce-Auftritts ist die direkte Integration in das Warenwirtschaftssystem von KAISER + KRAFT. Die neue interaktive Webpage macht Auswahl und Bestellung über Internet mittels Funktionen wie Fotosuche, Expresseinkauf, Empfehlungen, A-Z und dem Button „Rückruffunktion“ noch übersichtlicher. Dank eines individuellen, auf sein Profil zugeschnittenen Produktkatalogs hat der Kunde eine



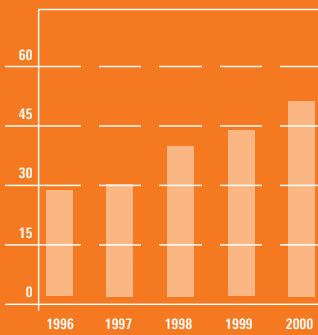
UMSATZ

in Millionen Euro



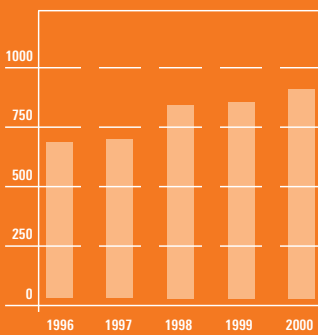
EBITDA

in Millionen Euro



MITARBEITER

Vollzeitbasis – Durchschnitt



KAISER+KRAFT
EUROPA

KK KAISER + KRAFT

gaerner

Gerdmans

KWESTO

seinen Wünschen entsprechende Auswahl. Er weiß nun nicht nur aktuell, ob das gewünschte Produkt zur Verfügung steht, sondern er kann sich durch Anklicken des Buttons „Rückruf“ beraten lassen, Anregungen holen oder Kommentare abgeben. Ein Fachberater nimmt sofort über E-Mail oder Telefon Kontakt mit ihm auf.

Gegenwärtig bieten wir diese neue interaktive Serviceleistung unseren Kunden in Deutschland und Österreich an. Das europäische Roll-out erfolgt entsprechend den Marktbedürfnissen.

Ein Beispiel mit Vorbildfunktion: E-Procurement mit Wacker-Chemie

Gleichzeitig realisierte KAISER + KRAFT EUROPA große E-Procurement-Systeme: zum Beispiel mit dem Unternehmen Wacker-Chemie. Bis zu 1.000 Mitarbeiter können seit dem 30. Juni 2000 per Mausklick aus dem Produktkatalog von KAISER + KRAFT Deutschland bestellen. Das gewünschte Produkt muss lediglich im Intranet-Web-Shop angeklickt werden. Die Daten werden sofort zur Stuttgarter

KAISER + KRAFT-Zentrale übermittelt und dort in das Warenwirtschaftssystem der TAKKT-Tochter übernommen.

Der gesamte Bestellvorgang verkürzt sich dadurch erheblich. Für Wacker-Chemie verringern sich die Prozesskosten entsprechend signifikant. Das Unternehmen spart Zeit und Geld. KAISER + KRAFT wird hingegen bevorzugter Lieferant des Unternehmens in diesem Segment – eine Verbindung, von der beide Seiten profitieren. Weitere Beispiele für erfolgreich implementierte E-Procurement-Systeme sind u. a. BASF Coatings, Siemens, Swissair und Hilti.





Topdeq



■ Nummer eins der Designer-Büroausstatter

Topdeq vertreibt in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, Frankreich und seit Anfang 2001 auch in den USA designorientierte Büromöbel und Accessoires via Katalog und Internet. Unsere rund 310.000 Kunden sind vorwiegend kleine und mittlere Unternehmen aus dem Dienstleistungsbereich mit hohen Designansprüchen. Das in allen Ländern einheitliche Sortiment umfasst ca. 2.000 Produkte namhafter Designer wie Philippe Starck und Rodolfo Bonetto – aber auch junger, aufstrebender Talente. Dank Top-Design, Top-Beratung, Top-Qualität und Top-Tempo ist Topdeq in Europa inzwischen *die* Marke für Designer-Büroausstattung und führender Spezialversender der Branche.

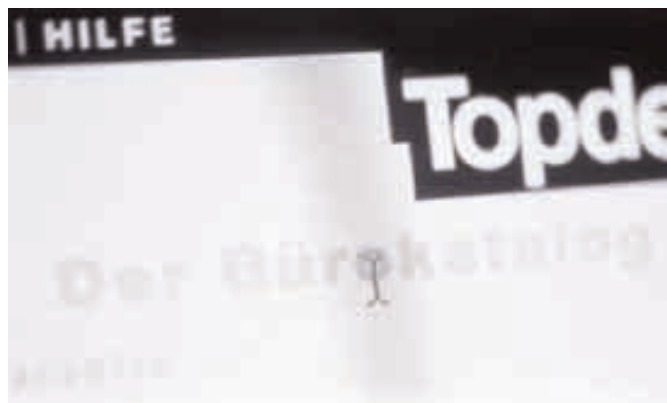
■ Topdeq investiert in neue Märkte

Die Topdeq-Gruppe behielt auch im Geschäftsjahr 2000 ihren Wachstumskurs bei. Der Umsatz wuchs um 19,2 Prozent auf 87,1 Millionen Euro. Alle Gesellschaften waren am Umsatzwachstum gleichermaßen beteiligt. Das Ergebnis wurde allerdings wesentlich durch die Investitionen in die Neugründung in Frankreich sowie

in den Aufbau von Topdeq USA beeinflusst. Denn neue Kunden können nur durch einen entsprechend hohen Werbeaufwand gewonnen werden. Damit steigen bei Neugründungen vor allem die Werbekosten an, die die Gewinn- und Verlustrechnung unmittelbar beeinflussen. Für uns sind dies Investitionen in die Zukunft der Topdeq-Gruppe, die sich mit ihren Gesellschaften in expandierenden Wachstumsmärkten bewegt.

■ Topdeq Frankreich

Mit dem operativen Start in Frankreich setzte Topdeq im Januar 2000 seine europäische Wachstumsstrategie konsequent fort. Das Potenzial ist unseren Marktanalysen zufolge sehr hoch. Der Start von Topdeq Frankreich lag über unseren Erwartungen. Es zeigt sich, dass unsere Nachbarn das Topdeq-Angebot positiv aufnehmen. Gestützt wird dies von einer guten Konjunktur mit Zuwachsraten, die innerhalb der Europäischen Union zu den Spitzenwerten gehören.



Topdeq

Der Markteintritt von Topdeq wurde begleitet von einer breit angelegten Medienpräsenz in allen wirtschaftsorientierten Magazinen und den wichtigsten Tageszeitungen. Am Standort in der Nähe von Paris wurde ein Showroom eingerichtet, der die große Auswahl des Sortiments demonstriert. Das Sortiment entspricht dem der übrigen Topdeq-Gesellschaften.

Topdeq USA

Anfang des Jahres 2001 nahm Topdeq USA den Geschäftsbetrieb auf. Die erste Niederlassung auf dem amerikanischen Kontinent startet als Vertriebsgesellschaft mit elf Mitarbeitern. Auch in den USA will die Gesellschaft das Erfolgsrezept des europäischen Markts beherzigen: Kunden erhalten erstklassige Produkte, eine hervorragende Beratung und einen Top-Service. Selbstverständlich gelten in den USA die gleichen Qualitäts- und Servicegarantien, die europäische Kunden an Topdeq schätzen: 24-Stunden-Service, 30 Tage Rückgaberecht und 60 Monate Qualitätsgarantie.

Topdeq Frankreich und Topdeq USA beweisen erneut, dass TAKKT das duplizierbare Systemgeschäft unter Nutzung von Synergien und einer voll funktionierenden Infrastruktur auf neue Produkte, Marktsegmente oder Regionen übertragen kann. Alle Neugründungen der letzten Jahre zeigen: Das Business-Konzept von Topdeq – die Schaffung einer europäischen Marke für Designer-Büroausstattung – enthält ein hohes Wachstumspotenzial, das wir konsequent nutzen.

Service ohne Wenn und Aber

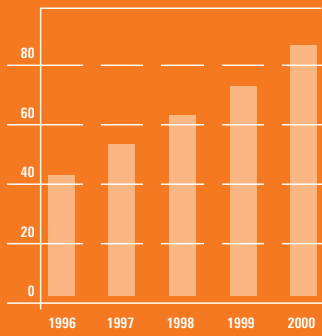
Neben der hohen Qualität seiner designorientierten Produkte besticht Topdeq durch den Top-Service. Unser 24-Stunden-Lieferservice verspricht und hält: „Heute bestellt – morgen bei Ihnen“. Taggleich erhält der Kunde sogar seine Waren, wenn er vor 12.30 Uhr bestellt und die Mehrkosten übernimmt.

Selbstverständlich stehen unsere Mitarbeiter für kompetente Auskünfte und Angebote zur Verfügung. Nach den Vorgaben der Kunden wird CAD-



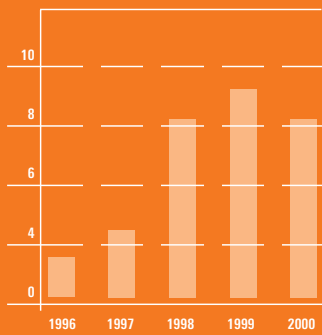
UMSATZ

in Millionen Euro



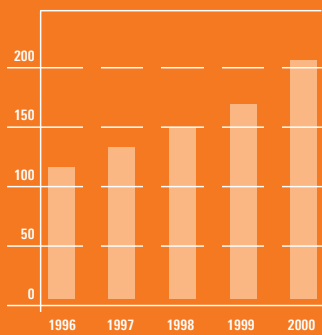
EBITDA

in Millionen Euro



MITARBEITER

Vollzeitbasis – Durchschnitt





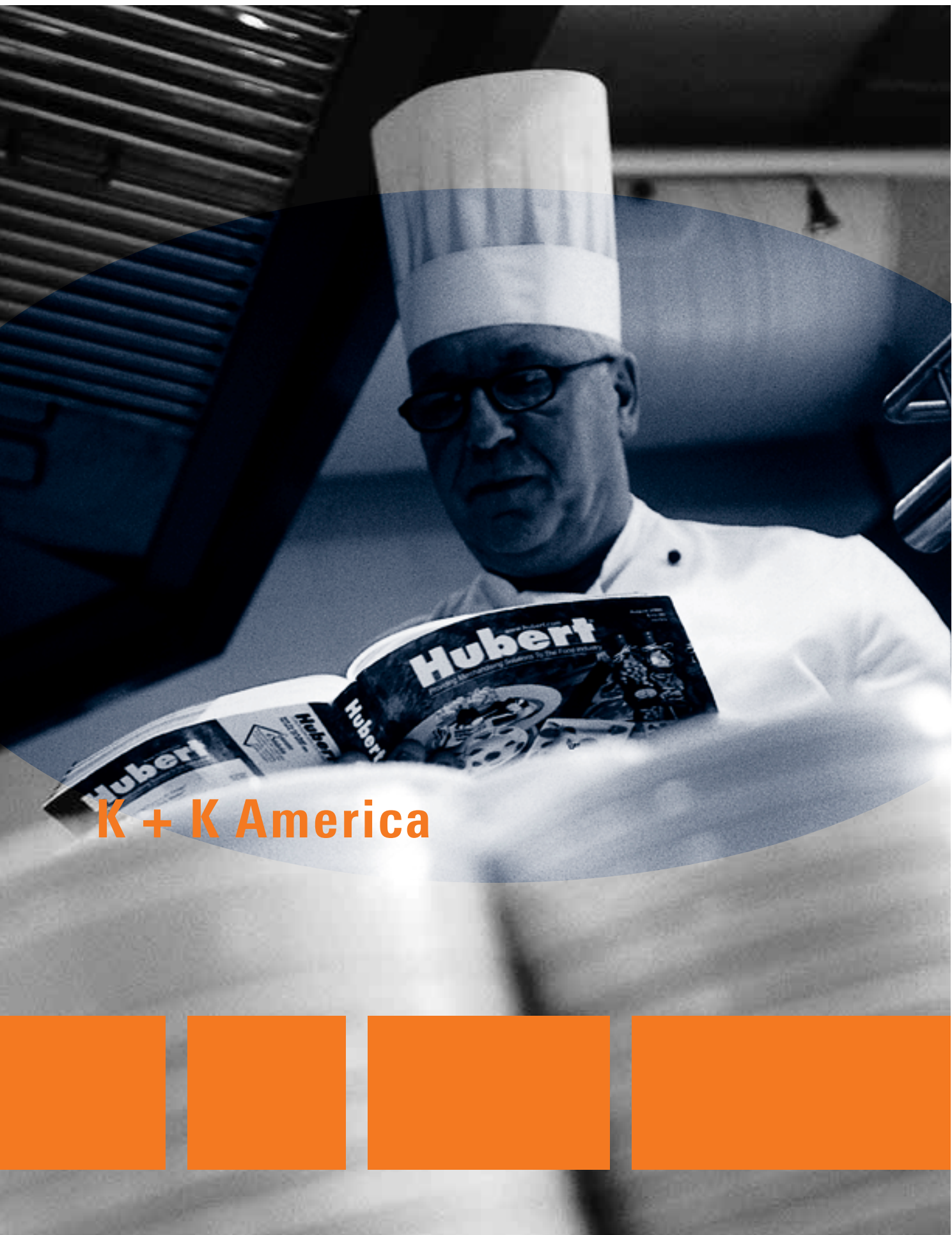
gestützt die Einrichtung des Büros geplant – auf Wunsch dreidimensional. Topdeq bietet sowohl einzelne Möbel als auch komplette Raum- und Büro-lösungen an – vom Schreibtisch über die Wanduhr bis zum Papierkorb. Sollten die Topdeq-Produkte wider Erwarten einmal nicht gefallen, nehmen wir die Waren binnen 30 Tagen ohne Angabe von Gründen, ohne Formalitäten, ohne Kosten zurück. Topdeq-Produkte haben eine Top-Qualität, darum können wir auch mühelos eine 60 Monate geltende Qualitätsgarantie abgeben. Mit dieser Garantiezusage von fünf Jahren hebt sich Topdeq von den Gepflogenheiten der Branche deutlich ab.

Für den Erfolg von Topdeq sind die Marktnähe und der Wiedererkennungswert wichtig. In regelmäßigen, kurzen Abständen überprüfen wir daher alle Produkte auf diese Anforderungen kritisch und aktualisieren gegebenenfalls das Produktportfolio.

Expansion und Service bleiben Trumpf

Topdeq wird sein einzigartiges Produkt- und Serviceportfolio nutzen und in neue Regionen weiter expandieren. In Zukunft soll vor allem die Marktdurchdringung in Europa weiter erhöht werden. E-Commerce spielt bei der Umsetzung der Wachstumsstrategie, wie in der gesamten TAKKT-Gruppe, eine zentrale Rolle. In Kürze ersetzt Topdeq seinen bestehenden Internetauftritt – den Gesellschaften KAISER + KRAFT EUROPA und K + K America folgend – in allen Ländern durch einen Auftritt der zweiten E-Commerce-Generation. Unsere Topdeq-Kunden können dann alle Produkte interaktiv über das Internet bestellen. Auf diese Weise wird sich Topdeq nicht nur mit seinem exklusiven Katalog, sondern auch mit seinem innovativen Internetauftritt von seinen Wettbewerbern deutlich absetzen.





K + K America

Führender B-to-B-Versandhändler in Nordamerika

K + K America ist mit den Tochtergesellschaften C&H Distributors, Avenue Industrial Supply, Conney Safety Products und mit der jüngsten Akquisition Hubert der führende B-to-B-Versandhändler für Business Equipment in den USA und Kanada. Rund 1,2 Millionen Kunden werden mit mehr als 68.000 Artikeln aus den Bereichen Transport, Lager, Betrieb, Büro, Safety, Verpackung sowie Ausrüstungsgegenstände für den Lebensmitteleinzelhandel und die Gastronomie beliefert. Vier regionale Läger in den USA, zwei in Kanada und die Versandhandelszentren in Wisconsin und Ohio bieten eine optimale Logistik- und Vertriebsstruktur – eine der Stützen unseres Geschäftserfolgs.

Die gute wirtschaftliche Entwicklung in den ersten neun Monaten in den Vereinigten Staaten unterstützte den positiven Geschäftsverlauf der K + K America-Gruppe im Geschäftsjahr 2000. Neben der erfolgreichen Neukundenwerbung entwickelte sich der Geschäftsverlauf mit bestehenden Kunden erfreulich. Dies ist nicht zuletzt auf die neuen Serviceangebote zurückzuführen. Der Umsatz stieg um 35,6 Prozent auf 309,3 Millionen Euro. Dieser Trend setzte sich beim EBITDA überproportional fort: Die Kennzahl

betrug im Berichtsjahr 33,9 Millionen Euro. Dies entspricht einem Plus von 46,1 Prozent. In diesen Zahlen ist Hubert bereits enthalten. Ohne Hubert betrug der Umsatz 288,5 Millionen Euro.

Auf US-Dollar-Basis lag der Umsatz der nordamerikanischen Gesellschaften mit Hubert zusammen bei 285,6 Millionen Dollar.

Akquisition Hubert – erfolgreiche Ergänzung der Portfolios

Mit der Aufnahme von Hubert in die Unternehmensgruppe K + K America macht die gesamte TAKKT-Gruppe einen entscheidenden Schritt nach vorne. Hubert ist Marktführer im Versandhandel für Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Lebensmitteleinzelhandel und für den Gastrobereich. K + K America besetzt mit diesem Systemgeschäft ein neues Produktfeld, das hervorragend in die Gruppenstrategie passt. Bei der Integration entstehen zusätzliche Vorteile, die eine Reihe von Einsparungspotenzialen bieten: zum Beispiel beim Produkteinkauf, beim Papiereinkauf für Werbemittel sowie bei den Frachtkosten.



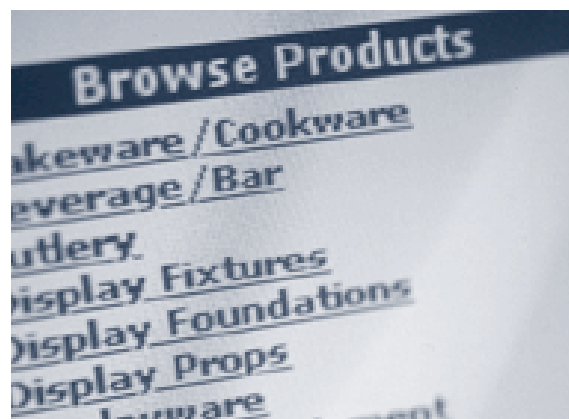
K + K America

Mit 175.000 Kunden erwirtschaftete die Gesellschaft im Kalenderjahr 2000 einen Umsatz von rund 90 Millionen Dollar. In den letzten fünf Jahren betrug das durchschnittliche Wachstum 7 Prozent pro Jahr. Damit expandierte Hubert schneller als die Branche, die es mit ca. 2.700 Anbietern auf ungefähr 5 Prozent pro Jahr brachte. Das gesamte Marktvolumen liegt bei rund 7,5 Milliarden US-Dollar.

Im Produktangebot des Unternehmens befinden sich 23.000 Artikel. 95 Prozent der angebotenen Artikel können innerhalb von 24 Stunden vom Zentrallager in Ohio an unsere Kunden verschickt werden. Der Verkauf erfolgt über einen 840 Seiten starken Hauptkatalog und wird durch monatliche Mailings unterstützt. Zudem kann das komplette Produktsortiment über Internet bestellt werden. Hubert beschäftigt zurzeit 302 Mitarbeiter.

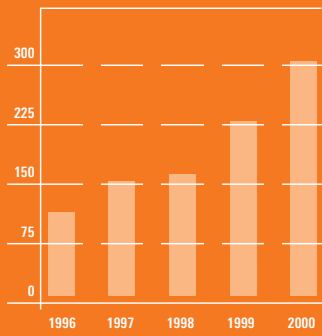
„A Guaranteed Delivery Date“

Seit Januar 2000 erhalten die Kunden von C&H Distributors eine für die gesamte Branche in Nordamerika einmalige Serviceleistung: „A Guaranteed Delivery Date“. C&H übernimmt alle Versandkosten, falls der genannte Liefertermin nicht eingehalten werden kann. Eine Maßnahme, die den Kunden nützt und die der TAKKT-Tochter hilft, sich deutlich von den Wettbewerbern abzusetzen. Zurzeit bietet diese Dienstleistung lediglich C&H an. Es ist geplant, diesen Service nach einer Erprobungsphase auf die gesamten K + K America-Gesellschaften auszuweiten.



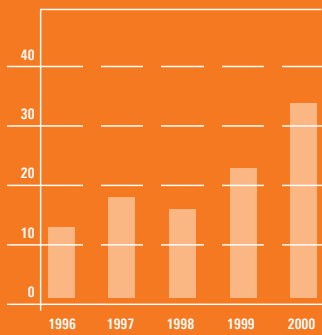
UMSATZ

in Millionen Euro



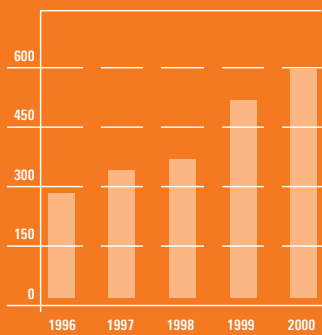
EBITDA

in Millionen Euro



MITARBEITER

Vollzeitbasis – Durchschnitt



K+K America
Corporation

C&H

AVENUE
INDUSTRIAL SUPPLY CO. LTD.

CONNEY

Hubert®

Neuer E-Commerce-Auftritt

Am 15. Mai 2000 starteten C&H Distributors und Anfang des Jahres 2001 Conney Safety Products mit einem neuen interaktiven E-Commerce-Angebot der zweiten Generation. Es gestaltet den Handel per Mausklick noch unkomplizierter, da die Serviceleistungen individueller auf die Kundenwünsche zugeschnitten sind. Mit der Einführung des neuen E-Commerce-Angebots ist bei C&H und Conney der Einkauf von mehr als 45.000 Produkten per Mausklick 24 Stunden am Tag und an 7 Tagen in der Woche möglich.

Das neue Internetangebot von C&H und Conney Safety Products sowie die einzigartigen Serviceleistungen von C&H werden entscheidend dazu beitragen, die führende Marktposition von K + K America in den USA weiter auszubauen. Zusätzliche Servicefunktionen im virtuellen Handel über-

zeugen schließlich nicht nur unsere bisherigen Kunden, sondern werden auch neue, potenzielle Kunden von unseren Fähigkeiten begeistern.

Mexiko – Expansion in neuen Wachstumsmarkt

Die US-Tochtergesellschaft C&H Distributors expandierte im Geschäftsjahr über die US-Grenze hinaus nach Mexiko und sammelt damit als erste K + K America-Gesellschaft Erfahrungen jenseits des nordamerikanischen Markts. Dabei richtet sich das Angebot zunächst an US-Firmen, die in Mexiko Produktionsstätten unterhalten. In Zukunft sollen auch mexikanische Unternehmen mit einem spanischsprachigen Katalog angesprochen werden.



Die TAKKT-Aktie

TAKKT – die ertragsstarke Wachstumsaktie

TAKKT ist mit ihrer klar definierten Wachstumsstrategie, der hohen und stabilen Profitabilität, der führenden Position auf wichtigen Märkten, dem relativ niedrigen Geschäftsrisiko und der geringen Konjunkturanfälligkeit eine sehr gute Investitionsalternative. TAKKT stellt eine erfolgreiche Kombination von „Old“ und „New Economy“ dar. Konsequenterweise nutzen wir die Möglichkeiten unseres duplizierbaren Systemgeschäfts und expandieren. Quantitativ und qualitativ erhöhen wir unsere Marktdurchdringung – weltweit. So haben wir auch in diesem Jahr zusätzliche Geschäftsfelder in unsere Gruppe integriert und sind mit unseren bisherigen Geschäftsfeldern in neue Regionen vorgestoßen. Unser Wachstumspotenzial und unsere stabile Profitabilität sind Garantien für die nachhaltige Wertsteigerung des Unternehmens.

Die TAKKT-Aktie konnte sich im Geschäftsjahr trotz eines schwachen Börsenumfelds gut gegen den allgemeinen Trend behaupten. Dies ist für uns ein Zeichen, dass wir das Vertrauen unserer Investoren dauerhaft gewinnen konnten. Zugleich haben wir das Interesse einiger neuer institutioneller Investoren und privater Anleger auf unseren SDAX-Wert lenken können.

Das große Vertrauen der Investoren in die TAKKT-Aktie war nicht ohne Grund: Unsere ausgefeilte Strategie führte in jedem Quartal zu guten Ergebnissen. Alle in uns gesetzten

Erwartungen wurden von uns mehr als erfüllt. Mit unserer stets offenen Informationspolitik wollen wir unsere Anleger auch in Zukunft von unserem Erfolg überzeugen.

Schwergewicht im SDAX

Nach der Aufnahme in den SMAX wurden unsere Aktien seit dem 19. Juni 2000 auch in den SDAX aufgenommen. TAKKT ist als reiner B-to-B-Vertriebsanbieter und Marktführer für Business Equipment Solutions in Europa und Nordamerika ein einzigartiger Titel innerhalb des Indices. Eine Marktkapitalisierung von rund 670 Millionen Euro (per Jahresende) macht die TAKKT-Aktie zu einem Schwergewicht im SDAX. Die Listung im SDAX hat sich positiv auf die Präsenz der TAKKT AG in den Medien ausgewirkt. Die Chancen, die TAKKT AG mit ihren soliden Potenzialen darzustellen, haben wir genutzt. Die erhöhte Aufmerksamkeit der privaten und institutionellen Investoren hat sich deutlich in der Nachfrage nach der TAKKT-Aktie niedergeschlagen.

Aktionärsstruktur und Dividende

Die Duisburger Franz Haniel & Cie. GmbH war zum 31. Dezember 2000 mit rund 68,6 Prozent die Hauptaktionärin der TAKKT AG. 10 Prozent der Aktien wurden über eine Beteiligungsgesellschaft des AXA Colonia Konzerns, Köln, gehalten. Institutionelle und private Anleger waren mit 21,4 Prozent an der TAKKT AG beteiligt.



Auf Grund des guten Ergebnisses und unter Berücksichtigung der für den weiteren Geschäftsaufbau notwendigen Stärkung der Eigenkapitalbasis durch Gewinnthesaurierung planen wir, den Aktionären für das vergangene Jahr eine Dividende von 10 Cent pro Aktie auszuschütten. Diese Dividende ist für inländisch unbeschränkt steuerpflichtige Aktionäre mit einer Steuergutschrift von ca. 4 Cent versehen. Damit beträgt die gerundete Bruttodividende 14 Cent.

Intensive Investor-Relations-Aktivitäten

Auch im Berichtsjahr legten wir großen Wert auf transparente Informationen über unser Unternehmen. Dabei findet der Hauptkontakt zu den privaten Anlegern auf der Hauptversammlung und über unsere Aktionärsbriefe statt. Zusätzlich gibt unsere Website Anlegern die Möglichkeit, schnell hochwertige Informationen über unser Unternehmen abzurufen. Die Aktualität dieser Informationen sowie deren Verfügbarkeit genießen bei uns einen hohen Stellenwert. Insbesondere Kleinanleger nutzen in zunehmendem Maße diese Informationsquelle.

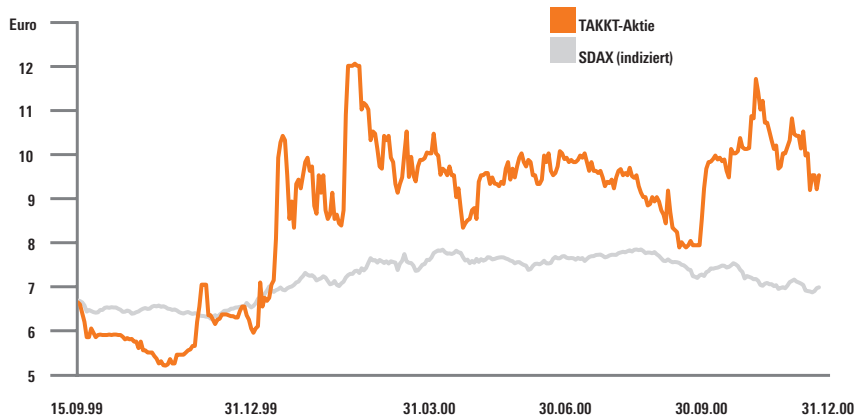
Verstärkt unterrichten wir zudem diejenigen Fachleute über unsere Aktie, die als Multiplikatoren für eine Vielzahl von privaten Anlegern fungieren. Im Berichtsjahr stellten wir u.a. Anlageberatern privater und öffentlich-rechtlicher Banken unser Unternehmen vor.

In London, Edinburgh, Frankfurt, Paris und Amsterdam präsentierten wir auf Roadshows institutionellen Anlegern den Konzern. Darüber hinaus gab es zahlreiche intensive Gespräche mit Analysten. Dieser Teil der systematischen und aktiven Investor-Relations-Arbeit wurde ergänzt durch die Teilnahme der Gesellschaft an der German Mid-Cap Conference (GMCC) in Frankfurt und an einer Veranstaltung der Deutschen Börse in Stuttgart. Des Weiteren nahm TAKKT aktiv an einer Veranstaltung in Paris teil, bei der sich fünf führende europäische B-to-B-Unternehmen Analysten und Investoren präsentierten.

Die Investor-Relations-Aktivitäten sollen auch zukünftig weiter intensiviert werden. Denn sie erhöhen nicht nur den Bekanntheitsgrad der Gruppe, sondern sind auch Ausdruck unserer offenen Unternehmenspolitik.



KURSENTWICKLUNG DER TAKKT-AKTIE
seit Notierungsaufnahme



Quelle: XETRA

Die TAKKT-Aktie

AKTIENKENNZAHLEN TAKKT AG

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

*Ausschüttungsquote 1999 auf Ergebnis Rumpfgeschäftsjahr bezogen.



Konzernabschluss

- 40 Konzernbilanz
- 41 Konzern-Gewinn- und
Verlustrechnung
- 42 Konzern-Anlagevermögen
- 46 Konzernanhang

Konzernbilanz der TAKKT AG, Stuttgart, zum 31. Dezember 2000

AKTIVA

	Anhang Nr.	Stand am 31.12.2000 TEUR	Stand am 31.12.1999 TEUR
A. Anlagevermögen	(1)		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	(2)	331.737	202.493
II. Sachanlagen	(3)	54.837	34.741
III. Finanzanlagen	(4)	72	69
		386.646	237.303
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte	(5)	66.591	46.847
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	(6)	109.547	79.501
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	(7)	2.703	4.108
		178.841	130.456
C. Rechnungsabgrenzungsposten	(8)	3.809	3.183
		569.296	370.942

PASSIVA

	Anhang Nr.	Stand am 31.12.2000 TEUR	Stand am 31.12.1999 TEUR
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	(9)	72.900	72.900
II. Gewinnrücklagen	(10)	43.561	17.908
III. Konzerngewinn		7.290	3.645
IV. Anteile anderer Gesellschafter	(11)	4.311	4.609
		128.062	99.062
B. Rückstellungen	(12)	32.742	29.653
C. Verbindlichkeiten	(13)	408.490	242.226
D. Rechnungsabgrenzungsposten		2	1
		569.296	370.942

**Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
TAKKT AG, Stuttgart, für die Zeit vom
1. Januar bis zum 31. Dezember 2000**

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

	Anhang Nr.	2000 TEUR	1999 Pro-forma TEUR	1999* TEUR
1. Umsatzerlöse	(14)	762.797	627.562	316.268
2. Verminderung (i. V. Erhöhung) des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		-78	-59	-15
Andere aktivierte Eigenleistungen		0	28	0
		762.719	627.531	316.253
3. Materialaufwand	(15)	469.367	385.761	195.628
4. Rohertrag		293.352	241.770	120.625
5. Sonstige betriebliche Erträge	(16)	8.123	6.630	3.814
6. Personalaufwand	(17)	85.381	68.350	35.045
7.1 Abschreibungen auf Geschäftswerte		13.355	7.190	5.420
7.2 Abschreibungen auf andere immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	(18)	8.156	6.754	3.904
8. Betriebliche Steuern		1.050	663	287
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen	(19)	127.460	106.923	46.649
		66.073	58.520	33.134
10. Zinsergebnis	(20)	-12.279	-6.000	-4.013
Außerordentliches Ergebnis		0	-1.989	-1.989
11. Konzernjahresüberschuss vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		53.794	50.531	27.132
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		20.234	18.635	8.094
13. Konzernjahresüberschuss		33.560	31.896	19.038
Ergebnisanteile der bei der GEHE AG verbliebenen Gesellschaften		0	-3.455	0
14. Einstellungen in Gewinnrücklagen		-25.501	-24.106	-14.988
15. Anderen Gesellschaftern zustehender Jahresüberschuss		-769	-690	-405
16. Konzerngewinn		7.290	3.645	3.645

* Rumpfgeschäftsjahr für die Zeit vom 1. Juli bis 31. Dezember 1999

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens der TAKKT AG, Stuttgart

GESCHÄFTSJAHR 2000

ANSCHAFFUNGS-/HERSTELLUNGSKOSTEN

	Stand am 1.1.2000	Währungs- anpassung	Zugänge	Umbu- chungen	Abgänge	Stand am 31.12.2000
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
I. Immaterielle Vermögensgegenstände						
Konzessionen, gewerbliche Schutz- rechte und ähnliche Rechte und Werte	36.013	2.532	2.190	462	121	41.076
Geschäfts- oder Firmenwert	168.254	4.644	140.983	0	0	313.881
Geleistete Anzahlungen	122	0	1.106	-463	0	765
Firmenwerte aus Kapitalkonsolidierung	56.490	0	0	0	0	56.490
	260.879	7.176	144.279	-1	121	412.212
II. Sachanlagen						
Grundstücke und Bauten einschließ- lich Bauten auf fremden Grundstücken	29.412	973	17.723	0	16	48.092
Technische Anlagen und Maschinen	1.464	0	46	-30	7	1.473
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	18.977	476	5.415	31	1.076	23.823
Geleistete Anzahlungen	2	0	1.423	0	0	1.425
	49.855	1.449	24.607	1	1.099	74.813
III. Finanzanlagen						
Wertpapiere des Anlagevermögens	72	0	3	0	0	75
	310.806	8.625	168.889	0	1.220	487.100

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens der TAKKT AG, Stuttgart

KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN

Stand am 1.1.2000	Währungs- anpassung	Zugänge	Verrech- nung mit Rücklagen	Abgänge	Stand am 31.12.2000
TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
27.805	2.074	2.706	0	82	32.503
11.661	561	13.355	0	0	25.577
0	0	0	0	0	0
18.920	0	0	3.475	0	22.395
58.386	2.635	16.061	3.475	82	80.475
4.423	106	1.205	0	16	5.718
227	0	413	0	3	637
10.464	290	3.832	0	965	13.621
0	0	0	0	0	0
15.114	396	5.450	0	984	19.976
3	0	0	0	0	3
73.503	3.031	21.511	3.475	1.066	100.454

BUCHWERTE

Stand am 31.12.2000	Stand am 31.12.1999
TEUR	TEUR
8.573	8.208
288.304	156.593
765	122
34.095	37.570
331.737	202.493
42.374	24.989
836	1.237
10.202	8.513
1.425	2
54.837	34.741
72	69
386.646	237.303

Bilanzierungsvorschriften Abgrenzung des Konsolidierungskreises

Bilanzierungsvorschriften

Der Konzernabschluss der TAKKT AG zum 31. Dezember 2000 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 (i. V. sechs) in- und 30 (i. V. 28) ausländische Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen. Die Aufstellung des Anteilsbesitzes der TAKKT AG wird beim Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart hinterlegt.

Die erstmalige Konsolidierung von Hubert Company LLC, Harrison/USA beeinträchtigt die Vergleichbarkeit des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2000 mit dem Vorjahr. Die Akquisition erfolgte im Wege eines Asset-Deals unter Aufdeckung eines Geschäftswertes für die Hubert Company LLC. Eigenkapital- und Fremdkapitalausstattung der Hubert Company LLC

wurden in US-Dollar refinanziert. Die fortentwickelte Übernahmebilanz der Hubert Company LLC, bewertet mit dem Bilanzstichtagskurs führt zu einer Bilanzverlängerung im Konzern um EUR 185 Mio auf EUR 569 Mio. Diese Bilanzverlängerung ist im Wesentlichen auf den Zugang von immateriellen Vermögensgegenständen (Goodwill, Kundenlisten und Software) zurück zu führen, die zum 31. Dezember 2000 in Höhe von EUR 139 Mio zu Buche stehen. Übernommenes Sachanlagevermögen wird zum 31.12.2000 mit knapp EUR 19,8 Mio bewertet. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um Grundstücke und Gebäude. Das übernommene Umlaufvermögen, welches sich zum großen Teil aus Vorratsvermögen und Forderungen zusammensetzte, wurde mit EUR 25,9 Mio bewertet. Übernommene Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten wurden zum 31.12.2000 mit EUR 9,4 bewertet.

Auswirkung auf die Gewinn- und Verlustrechnung schränken die Vergleichbarkeit ebenfalls ein. Auf Grund der Konsolidierung seit dem 16.10.2000 sind die Effekte hier jedoch geringer. Mit einem Beitrag von EUR 20,8 Mio trägt Hubert 3,3% zum Umsatzwachstum bei. Bedingt durch Abschreibungen auf Geschäftswerte und Zinsaufwendungen führt die erstmalige Konsolidierung von Hubert Company LLC zu keiner wesentlichen Ergebnisauswirkung.

Pro-forma-Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Mit Wirkung zum Ablauf des 30. Juni 1999 wurde der Geschäftsbereich Versandhandel der GEHE AG, Stuttgart, im Wege der Abspaltung zur Aufnahme (§ 123 Abs. 2 Nr. 1 UmwG) auf die TAKKT AG übertragen. Der Konzernabschluss der TAKKT AG zum 31. Dezember 1999 beinhaltet deshalb eine Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für den Zeitraum vom 1. Juli bis zum 31. Dezember 1999.

Um einen besseren Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zu vermitteln, hat die TAKKT-Gruppe eine Pro-forma-Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 1999 erstellt. Diese wurde von der Dr. Ebner, Dr. Stolz und Partner GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, anlässlich des Abspaltungsvorgangs der Versandhandelsgruppe von der GEHE AG auf die TAKKT AG geprüft.

Soweit im vorliegenden Konzernanhang Werte für das gesamte Kalenderjahr 1999 angegeben werden, betreffen diese Werte die Pro-forma-Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung.

Der Konsolidierungskreis für die Pro-forma-Rechnung für das 1. Halbjahr 1999 umfasst die Unternehmen der KAISER + KRAFT-Versandhandelsgruppe, die im Rahmen des Abspaltungsvorgangs von der GEHE AG, Stuttgart, auf die TAKKT AG, Stuttgart, übertragen wurden.

Konsolidierungsgrundsätze

Bei sämtlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen deckt sich der Stichtag des Einzelabschlusses mit dem Stichtag des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2000.

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.

Konsolidierungsgrundsätze

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 TEUR 22.395 erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet. Der verbleibende Nettobetrag in Höhe von TEUR 34.095 betrifft drei Beteiligungen. Die Restnutzungsdauer dieser Firmenwerte liegt zwischen 8 und 12 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 Versandhandelsgruppe thesaurierten Gewinne von Konzerngesellschaften aus Vorjahren und die erfolgswirksamen Konsolidierungsmaßnahmen verrechnet.

Im Anlagevermögen enthaltene Zwischengewinne in Höhe von TEUR 170 sowie in den Vorräten enthaltene Zwischenergebnisse in Höhe von TEUR 1.740 wurden eliminiert. Die hierauf entfallenden aktiven latenten

Steuern betragen TEUR 764. Diesen liegt ein Steuersatz von 40 % (i. V. 50 %) zugrunde.

Die gegenseitigen Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den Konzerngesellschaften wurden im Rahmen der Schuldenkonsolidierung untereinander aufgerechnet. 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 1.781, die in den Einzelabschlüssen allein nach steuerrechtlichen Vorschriften gebildet worden sind, wurden unter Anwendung von § 300 Abs. 2 HGB nicht passiviert, sondern zu 40 % (i. V. 50 %) als latente Steuern zurückgestellt und mit 60 % (i. V. 50 %) den Gewinnrücklagen zugeordnet. Die so zunächst passivierten latenten Steuern in Höhe von TEUR 713 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

	2000	1999 Pro-forma	1.7.1999 - 31.12.1999
	TEUR	TEUR	TEUR
Jahresergebnis (einschließlich Ergebnisanteile von Minderheitsgesellschaftern)	33.560	31.896	19.038
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	21.511	13.944	9.324
Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	-2.299	4.702	1.803
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	-270	904	599
Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-20	-42	-39
Zunahme der Warenvorräte	-8.487	-3.107	-8.880
Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-11.904	-10.096	-4.014
Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-6.493	7.304	-160
Cash-flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	38.584	45.505	17.671
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens/immateriellen Vermögensgegenständen	174	325	163
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen/immaterielle Vermögensgegenstände	-7.550	-4.117	-2.540
Auszahlungen aus dem Erwerb des konsolidierten Unternehmens Hubert Company LLC, Harrison/USA	-192.241	0	0
Cash-flow aus der Finanzierungstätigkeit	159.382	-35.843	-13.188
Veränderungen des Anlagevermögens durch Abspaltung	0	-117.049	0
Veränderung der sonstigen Aktiva durch Abspaltung	0	2.627	0
Veränderung des Eigenkapitals durch Abspaltung	0	-40.541	0
Veränderung der sonstigen Passiva durch Abspaltung	0	-2.311	0
Veränderung der Bruttofinanzschulden durch Abspaltung	0	157.274	0
Ergebnis/Abschreibungen bei der GEHE AG verbliebener Gesellschaften	0	-4.538	0
Cash-flow aus der Abspaltung	0	-4.538	0
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestands	-1.651	1.332	2.106
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestands	246	103	8
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	4.108	2.673	1.994
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	2.703	4.108	4.108

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

Segmentberichterstattung

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG 1.1.2000 – 31.12.2000

	K + K EUROPA-Gruppe TEUR	Topdeq-Gruppe TEUR	K + K America-Gruppe TEUR	Sonstige TEUR	Konzernausweis 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 und AO	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	138.425	18.510	229.513	198	386.646
Segmentverbindlichkeiten	166.678	34.581	238.468	-31.236	408.491
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	844	209	595	26	1.674
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum 31.12.	860	218	826	27	1.931

PRO-FORMA-SEGMENTBERICHTERSTATTUNG 1.1.1999 – 31.12.1999

Umsatzerlöse	326.536	73.082	228.011	-67	627.562
EBITDA	43.600	9.327	23.185	-5.636	70.476
Abschreibungen	7.639	823	5.437	45	13.944
EBIT	35.961	8.504	17.748	-5.681	56.532
Zinsergebnis	-3.022	-169	-3.043	234	-6.000
Ergebnis vor Steuern und außerordentlichem Ergebnis	32.939	8.335	14.705	-3.458	52.521
Außerordentliches Ergebnis	0	0	0	-1.989	-1.989
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	12.851	3.297	5.872	-3.384	18.636
Jahresüberschuss	20.088	5.038	8.833	-2.063	31.896
Segmentvermögen	217.396	35.631	120.580	-2.665	370.942
Investitionen in langfristiges Segmentvermögen	1.801	1.260	1.027	29	4.117
Segmentverbindlichkeiten	145.154	34.736	64.388	-2.051	242.227
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	801	169	515	12	1.497
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum 31.12.	804	183	535	24	1.546

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG 1.7.1999 – 31.12.1999

	K + K EUROPA-Gruppe TEUR	Topdeq-Gruppe TEUR	K + K America-Gruppe TEUR	Sonstige TEUR	Konzernausweis TEUR
Umsatzerlöse	162.901	39.117	114.314	- 64	316.268
EBITDA	26.726	5.582	13.718	- 5.557	40.469
Abschreibungen	6.097	429	2.753	45	9.324
EBIT	20.629	5.153	10.965	- 5.602	31.145
Zinsergebnis	- 2.241	- 497	- 1.431	156	- 4.013
Ergebnis vor Steuern und AO	18.388	4.656	9.534	- 3.457	29.121
Außerordentliches Ergebnis	0	0	0	- 1.989	- 1.989
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	6.349	1.241	3.888	- 3.384	8.094
Jahresüberschuss	12.039	3.415	5.646	- 2.062	19.038
Segmentvermögen	217.396	35.631	120.580	- 2.665	370.942
Investitionen in langfristiges Segmentvermögen	1.156	758	611	15	2.540
Segmentverbindlichkeiten	145.154	34.736	64.388	- 2.051	242.227
Ø Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	797	176	526	23	1.522
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum 31.12.	804	183	535	24	1.546

KAISER + KRAFT EUROPA

KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart, ist mit den Vertriebsgesellschaften der KAISER + KRAFT-Gruppe, der Gaerner-Gruppe, der Gerdmans-Gruppe und seit Juni 2000 mit der KWESTO-Gruppe, die ein preisgünstiges Produktprogramm in Osteuropa vertreibt, in 16 europäischen Ländern mit 38 Niederlassungen aktiv. Die Gesellschaften des Geschäftsbereichs bieten 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 die Eigenfertigung für langlebige Transportgeräte (Transportwagen, Sackkarren, Hebelroller etc.). Die selbstgefertigten Produkte werden unter der Marke „EUROKRAFT“ vertrieben. Neben dem

Standardprogramm werden nach individuellen Kundenwünschen auch Einzelstücke und Kleinserien produziert. Der Geschäftsbereich konzentriert sich auf die Produktgruppen Transport, Lager, Umwelt, Betrieb und Büro.

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 fünfjährige 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 seit Januar 2001 in den USA.

K + K America

K + K America Corporation, Wilmington, vertreibt in den USA, Kanada und Mexiko über 45.000 Produkte aus den Bereichen Transport, Lager, Betrieb, Büro, Arbeitssicherheit und Verpackung. Die K + K America-Gruppe verfügt über vier regionale Läger in den USA, zwei in Kanada und die Versandhandelszentren in Wisconsin und Ohio. Im Oktober 2000 wurde der US-Marktführer Hubert übernommen. Hubert vertreibt rund 23.000 Artikel aus dem Bereich Versandhandel für Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Lebensmitteleinzelhandel und die Gastronomie.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

Anlagevermögen (1)

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

Immaterielle Vermögensgegenstände (2)

Die erworbenen Geschäfts- oder Firmenwerte und die sonstigen immateriellen Vermögensgegenstände wurden mit den Anschaffungskosten abzüglich zeitanteiler 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 zeitanteiler linearer Abschreibungen bei einer planmäßigen Nutzungsdauer von in der Regel drei bis vier Jahren.

In den immateriellen Vermögensgegenständen sind am Jahresende 2000 Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von TEUR 34.095 enthalten. Dieser Betrag ergibt sich wie folgt:

IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE (2)

	TEUR
Stand am 1.1.2000	37.570
Verrechnung mit den Rücklagen	- 3.475
Stand am 31.12.2000	34.095

VERRECHNUNG IN FOLGEJAHREN:

	Jährlich TEUR	Gesamt TEUR
2001-2008	3.475	27.800
2009-2010	1.575	3.150
2011-2012	1.355	2.710
2013	435	435
		34.095

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

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

Sachanlagen (3)

Finanzanlagen (4)

VORRÄTE (5)

	31.12.2000	31.12.1999
	TEUR	TEUR
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	9.134	8.460
Unfertige Erzeugnisse	470	579
Fertige Erzeugnisse und Waren	56.953	37.808
Geleistete Anzahlungen	34	0
	66.591	46.847

Vorräte (5)

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.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände (6)

FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE (6)

	31.12.2000	31.12.1999
	TEUR	TEUR
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	93.153	68.722
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	27	25
Sonstige Vermögensgegenstände	16.367	10.754
	109.547	79.501

Bei den Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen wurden erkennbare Einzelrisiken durch angemessene Wertberichtigungen berücksichtigt. Die Pauschalwertberichtigung für Forderungen aus dem Liefer- und Leistungsverkehr wurde grundsätzlich mit 3 % 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 496 enthalten.

Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks (7)

KASSENBESTAND, GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN UND SCHECKS (7)

	31.12.2000	31.12.1999
	TEUR	TEUR
Schecks, Kassenbestand	408	308
Guthaben bei Kreditinstituten	2.295	3.800
	2.703	4.108

RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN (8)

	31.12.2000	31.12.1999
	TEUR	TEUR
Latente Steuern	2.270	1.854
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	1.539	1.329
	3.809	3.183

Passive latente Steuern aus der Aufteilung der Sonderposten mit Rücklageanteil in Höhe von TEUR 713 sind mit aktiven latenten Steuern in Höhe von TEUR 2.983 aus Konsolidierungsmaßnahmen und aus Einzelabschlüssen saldiert.

Das Grundkapital beträgt EUR 72.900.000. 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.

Rechnungsabgrenzungsposten (8)**Gezeichnetes Kapital (9)****GEWINNRÜCKLAGEN (10)**

	31.12.2000	31.12.1999
	TEUR	TEUR
Kapitalrücklagen	208.311	208.311
Gewinnrücklagen	119.266	90.138
	327.577	298.449
Verrechnete Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	-284.016	-280.541
	43.561	17.908

Gewinnrücklagen (10)

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.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

Anteile anderer Gesellschafter (11)

ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER (11)

	31.12.2000	31.12.1999
	TEUR	TEUR
Anteil am Kapital und an den Rücklagen	3.542	4.204
Anteil am Jahresergebnis	769	405
	4.311	4.609

Der Anteil am Pro-forma-Jahresergebnis 1999 beträgt TEUR 690.

Rückstellungen (12)

RÜCKSTELLUNGEN (12)

	31.12.2000	31.12.1999
	TEUR	TEUR
Rückstellungen für Pensionen	5.529	5.298
Steuerrückstellungen	5.846	7.925
Sonstige Rückstellungen	21.367	16.430
	32.742	29.653

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 % 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 abgegoltenen voraussichtlichen Schulden des Berichtsjahres. 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 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 gehören.

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

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

	Stand am 31.12.2000 TEUR	bis zu einem Jahr TEUR	mit einer Restlauf- zeit von einem Jahr bis zu fünf Jahren TEUR	mehr als fünf Jahre TEUR	Stand am 31.12.1999 TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	340.296	27.567	60.953	251.776	191.088
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	465	465	0	0	289
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	27.548	27.548	0	0	19.704
Aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel	1.482	1.482	0	0	1.319
Gegenüber verbundenen Unternehmen	21.437	21.437	0	0	18.975
Sonstige Verbindlichkeiten	17.262	15.265	1.997	0	10.851
	408.490	93.764	62.950	251.776	242.226

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

	31.12.2000 TEUR	31.12.1999 TEUR
Verbindlichkeiten aus Steuern	4.757	4.435
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	1.436	1.176
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	11.069	5.240
	17.262	10.851

Erläuterungen zur Konzernbilanz

HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

	31.12.2000	31.12.1999
	TEUR	TEUR
Gewährleistungsverpflichtungen		
Garantieversprechen	16.110	16.171

In den Gewährleistungsverpflichtungen sind im Wesentlichen abgegebene Garantien aus einer Beteiligungsveräußerung aus dem Jahr 1995 in Höhe von maximal TGBP 10.000 enthalten. Eine Inanspruchnahme aus diesen Garantiezusagen ist bis zum Prüfungszeitpunkt nicht erfolgt. Die Garantieverpflichtungen bestehen bis zum 30. Juni 2002.

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

	31.12.2000	davon gegenüber verbundenen Unternehmen
	TEUR	TEUR
Miet- und Leasingverpflichtungen		
fällig 2001	9.864	1.213
fällig 2002–2005	18.699	31
fällig 2006 und später	30.575	0
	59.138	1.244
Bestellobligo aus Anlageinvestitionen		
fällig 2001	381	0
	59.519	1.244

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 31.12.2000 TEUR	Nominalwert 31.12.1999 TEUR
Währungsinstrumente	14.374	8.140
Zinssicherungsgeschäfte	252.132	108.580
	266.506	116.720

	Marktwert 31.12.2000 TEUR	Marktwert 31.12.1999 TEUR
Währungsinstrumente	-429	30
Zinssicherungsgeschäfte	-2.582	2.561
	-3.011	2.591

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzerlöse (14)

UMSATZERLÖSE (14)

	2000 TEUR	1999 Pro-forma TEUR	1.7.1999 - 31.12.1999 TEUR
Aufgliederung nach Regionen			
- Deutschland	218.178	200.490	101.685
- Resteuropa	235.348	199.061	100.269
- Nordamerika	309.271	228.011	114.314
	762.797	627.562	316.268

Materialaufwand (15)

MATERIALAUFWAND (15)

	2000 TEUR	1999 Pro-forma TEUR	1.7.1999 - 31.12.1999 TEUR
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	469.218	385.703	195.622
Bezogene Leistungen	149	58	6
	469.367	385.761	195.628

Sonstige betriebliche Erträge (16)

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE (16)

	2000 TEUR	1999 Pro-forma TEUR	1.7.1999 - 31.12.1999 TEUR
Abgänge von Gegenständen des Anlagevermögens	47	121	89
Auflösung von Rückstellungen	2.546	2.167	1.539
Herabsetzung der Wertberichtigungen	412	310	191
Übrige	5.118	4.032	1.995
	8.123	6.630	3.814

PERSONALAUFWAND (17)

	2000 TEUR	1999 Pro-forma TEUR	1.7.1999 - 31.12.1999 TEUR
Löhne und Gehälter	69.376	55.885	28.644
Soziale Abgaben	12.764	10.168	5.160
Aufwendungen für Altersversorgung	3.241	2.297	1.241
	85.381	68.350	35.045

Personalaufwand (17)

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

**ABSCHREIBUNGEN AUF ANDERE IMMATERIELLE
VERMÖGENSGEGENSTÄNDE UND SACHANLAGEN (18)**

	2000 TEUR	1999 Pro-forma TEUR	1.7.1999 - 31.12.1999 TEUR
immaterielle Vermögensgegenstände	2.706	1.564	792
Sachanlagen	5.450	5.190	3.112
	8.156	6.754	3.904

**Abschreibungen auf andere immaterielle
Vermögensgegenstände und
Sachanlagen (18)**

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN (19)

	2000 TEUR	1999 Pro-forma TEUR	1.7.1999 - 31.12.1999 TEUR
Verluste aus Abgängen von Gegenständen des Anlage- vermögens	27	80	50
Wertberichtigungen auf Ver- mögensgegenstände des Umlaufvermögens, Forde- rungsverluste	2.062	1.947	1.008
Übrige	125.371	104.896	45.591
	127.460	106.923	46.649

Sonstige betriebliche Aufwendungen (19)

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung Sonstige Angaben

Zinsergebnis (20)

ZINSERGERBNIS (20)

	2000 TEUR	1999 Pro-forma TEUR	1.7.1999 - 31.12.1999 TEUR
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	3	4	3
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge			
- aus verbundenen Unternehmen	1	1.107	115
- Übrige	491	456	234
	495	1.567	352
Abschreibungen auf Wertpapiere des Anlagevermögens	0	-3	-3
Zinsen und ähnliche Aufwendungen			
- an verbundene Unternehmen	-1.811	-3.257	-1.694
- Übrige	-10.963	-4.307	-2.668
	-12.774	-7.567	-4.365
	-12.279	-6.000	-4.013

Periodenfremde Erträge und Aufwendungen

Unter den sonstigen betrieblichen Erträgen sind periodenfremde Erträge in Höhe von TEUR 3.680 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 912 enthalten.

In der Position betriebliche Steuern sind Steuern für Vorjahre in Höhe von TEUR 257 ausgewiesen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten periodenfremde Aufwendungen in Höhe von TEUR 435.

Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands

Aufsichtsrat

- Dr. Dieter Schadt, Mülheim an der Ruhr (Vorsitzender)
 Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg,
 Mitglied des Aufsichtsrats oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums der
 GEHE AG, Stuttgart (Vorsitzender), Exxon GmbH Deutschland, Hamburg,
 Bankgesellschaft Berlin AG, Berlin, Delton AG, Bad Homburg, Herba Chemosan
 Apotheker-AG, Wien/Österreich, Office Commercial Pharmaceutique (OCP S.A.),
 Paris/Frankreich, und RWE Umwelt AG, Essen
- Horst F. Peer, Ditzingen (stellvertretender Vorsitzender)
 (ehemaliger Vorsitzender der Geschäftsführung der KAISER + KRAFT GmbH,
 Stuttgart)

- Dieter Kämmerer, Holzgerlingen
 (ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der GEHE AG, Stuttgart)
 Mitglied des Aufsichtsrats oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums bei der
 GEHE Pharma Handel GmbH, Stuttgart, Vereinte Krankenversicherungs AG, Mün-
 chen, OCP S.A., Paris/Frankreich, und GEHE UK plc., Coventry/Großbritannien
- 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 (Universitätsprofessor), Gauting (ab 10. April 2000)
 Mitglied des Aufsichtsrats oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums bei
 der Sartorius AG, Göttingen (Vorsitzender), datango AG, Berlin (Vorsitzender),
 film.de AG, München (Vorsitzender), White Lion International AG, Krefeld

Vorstand

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

Die Gesamtbezüge des Vorstands der TAKKT AG betragen im Konzern TEUR 1.728. Die Aufwandsentschädigungen des Aufsichtsrates der TAKKT AG betragen TEUR 4. Des Weiteren wurden für Vergütungen TEUR 105 zurückgestellt.

Der Bilanzgewinn des TAKKT-Konzerns für das Geschäftsjahr beträgt TEUR 7.290. Der Vorstand schlägt vor, den Bilanzgewinn als Dividende für das Geschäftsjahr 2001 auszuschütten, somit entfällt auf jede Stückaktie eine Dividende von EUR 0,10. Die Ausschüttung wird zu 94,3 % aus versteuertem inländischen Einkommen vorgenommen. Auf diesen Teil entfällt eine Steuergutschrift von 3/7 der Dividende.

Gesamtbezüge des Vorstands und des Aufsichtsrats

Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands

Sonstige Angaben

Diese Steuergutschrift kann durch inländische unbeschränkt steuerpflichtige Aktionäre auf ihre Einkommen- oder Körperschaftsteuerschuld angerechnet werden. Die Dividende mit Steuergutschrift beträgt somit EUR 0,14 je Stückaktie.

Wir haben den von der TAKKT AG, Stuttgart, aufgestellten Konzernabschluss für das Rumpfgeschäftsjahr vom 1. Juli bis zum 31. Dezember 1999 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 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 Bilds 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 internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Bericht über die Lage 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 Konzernes. Der Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Stuttgart, 19. Februar 2001

TAKKT AG

Der Vorstand

Finanzkalender 2001 Impressum

- 23. März** Bilanzpressekonferenz
- 26. März** DVFA -Analystenkonferenz
- 27. April** Zwischenbericht für das 1. Quartal
- 4. Mai** Hauptversammlung, Forum Ludwigsburg
- 31. Juli** Zwischenbericht für das 1. Halbjahr
- 30. Oktober** Zwischenbericht für das 3. Quartal

Für Aktionärsinformationen wenden Sie sich bitte an

Hanns 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:

Kohtes Klewes Düsseldorf GmbH

Lithografie: purpur Digitale Reproduktionen, Köln

Druck: Gebrüder Kopp GmbH, Köln

Fotos: Frank Springer, Bielefeld



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