



Wir richten die Welt ein

Geschäftsbericht 2005

TAKKTAG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS

Kennzahlen TAKKT-Konzern in Millionen Euro nach IFRS

	2001	2002	2003	2004	2005
Umsatz	824,1	783,7	713,9	727,6	773,2
Veränderung in %	8,0	-4,9	-8,9	1,9	6,3
EBITDA	86,6	85,7	80,1	87,2	98,4
in % vom Umsatz	10,5	10,9	11,2	12,0	12,7
EBITA	76,4	75,1	70,3	78,2	88,9
in % vom Umsatz	9,3	9,6	9,8	10,7	11,5
EBIT	57,7	57,0	53,9	62,5	88,9
in % vom Umsatz	7,0	7,3	7,5	8,6	11,5
Ergebnis vor Steuern	35,5	39,0	40,6	51,5	78,7
in % vom Umsatz	4,3	5,0	5,7	7,1	10,2
Periodenergebnis	19,4	24,5	24,4	33,0	50,4
in % vom Umsatz	2,4	3,1	3,4	4,5	6,5
Cashflow	50,3	53,3	51,8	60,5	65,5
Investitionen (inkl. Finanzierungsleasing)	24,0	8,6	9,8	8,6	8,9
Abschreibungen	28,9	28,7	26,1	24,7	9,5
Cashflow pro Aktie in Euro	0,69	0,73	0,71	0,83	0,90
Ergebnis pro Aktie in Euro	0,26	0,33	0,33	0,44	0,68
Dividende pro Aktie in Euro	0,10	0,10	0,10	0,15	0,15
Langfristiges Vermögen	414,6	358,6	321,7	291,3	310,3
in % von Bilanzsumme	69,2	66,4	67,0	63,6	62,1
Eigenkapital (Eigenanteil)	148,4	149,6	157,2	181,1	230,6
in % von Bilanzsumme	24,8	27,7	32,8	39,6	46,1
Nettofinanzverschuldung	353,0	285,7	234,3	182,3	156,5
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum 31.12.	1.964	1.914	1.860	1.840	1.868

Weltweit Mehrwert bieten

Die TAKKT AG ist in Europa und Nordamerika der führende B2B-Versandhändler für Betriebs-, Büro- und Lagerausstattung. Unser Erfolg ist darauf zurückzuführen, dass wir unser effizientes und stabiles Systemgeschäft konsequent perfektioniert haben. Die Gesellschaften der TAKKT-Gruppe bündeln das Angebot hunderter Lieferanten zu einem Sortiment mit über 100.000 hochwertigen Produkten. Von dieser Leistung profitieren weltweit mehr als zwei Millionen Kunden: Sie erhalten die komplette Ausstattung für ihr Unternehmen aus einer Hand. Zudem bieten wir unseren Kunden einen beispielhaften Service – vor, während und nach der Lieferung. Derzeit nutzen Unternehmen in über 25 Ländern unser Angebot. Um weiter dynamisch zu wachsen, werden wir unser Geschäftsmodell auch künftig auf neue, aussichtsreiche Märkte übertragen. Unser Ziel: Wir wollen weltweit der führende B2B-Versandhändler für Business Equipment sein.

Vorstand

- 08** Vorwort
- 11** Mitglieder

Lagebericht

- 14** Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung
- 17** Umsatz- und Ertragssituation
- 20** Finanz- und Vermögenslage
- 22** Forschung und Qualitätssicherung
- 23** Mitarbeiter und soziale Verantwortung
- 25** Risikobericht
- 30** Prognosebericht

Geschäftsbereiche

- 32** KAISER + KRAFT EUROPA
- 38** Topdeq
- 44** K + K America
- 50** TAKKT im Überblick

52 TAKKT-Aktie

Unternehmensführung

- 58** Corporate Governance
- 62** Bericht des Aufsichtsrats
- 65** Mitglieder des Aufsichtsrats

Konzernabschluss

- 68** Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns
- 69** Konzernbilanz
- 70** Entwicklung des Konzerneigenkapitals
- 71** Kapitalflussrechnung des Konzerns
- 73** Segmentberichterstattung
- 77** Konzernanhang

111 Glossar

114 Finanzkalender 2006

Weltweit **wachsen** – vor Ort **handeln**

Über den Tellerrand zu schauen gehört bei TAKKT zur Strategie. Wir weiten unser Geschäft seit je konsequent auf viel versprechende Märkte aus. Im Jahr 2005 ist uns dies gleich fünfmal gelungen: Wir haben Gesellschaften in Belgien, China, Kanada, Rumänien und der Türkei gegründet.

Belgien
Mai 2005

Kanada
Juli 2005



Diese Länder unterscheiden sich deutlich voneinander, sei es kulturell oder wirtschaftlich. TAKKT hat das berücksichtigt: Auf Basis unseres einheitlichen Geschäftsmodells sind wir bei jedem Markteintritt unterschiedlich vorgegangen – dabei waren wir immer erfolgreich.

Sie wollen mehr zum Start in den neuen TAKKT-Ländern wissen? Dann lesen Sie unsere Specials ab Seite 32.

China
Oktober 2005



Sehr geehrte Damen und Herren,

es ist unser Ziel, weltweit der führende B2B-Versandhändler für Business Equipment zu werden. In vielen Ländern Europas und in Nordamerika haben wir dies bereits erreicht. Diese Position wollen wir konsequent ausbauen. 2005 hat die TAKKT AG damit begonnen, ihr erfolgreiches Geschäftsmodell auf fünf aussichtsreiche Märkte zu übertragen: Belgien, China, Kanada, Rumänien und Türkei. Ein weiterer strategischer Erfolg war der Kauf des führenden US-amerikanischen Büromöbelversenders National Business Furniture (NBF). Durch diese Übernahme, die im Januar 2006 erfolgte, haben wir unser Portfolio in den USA optimal ergänzt.

Deutliches Umsatzplus erreicht

Die Investition in neue Märkte lohnt sich langfristig und sorgt für Wachstumsimpulse. Nicht zuletzt durch die Neugründungen der letzten Jahre konnten wir unseren Umsatz erneut steigern: Anfang des vergangenen Jahrs haben wir Ihnen für 2005 ein währungsbereinigtes organisches Wachstum von drei Prozent angekündigt – tatsächlich liegt das Plus bei 5,9 Prozent. Wir wachsen damit deutlich stärker als die Volkswirtschaften, in denen wir tätig sind. Bemerkenswert ist dieser Erfolg, weil wir ihn trotz allgemein schwacher konjunktureller Entwicklung erreicht haben.

TAKKT gewinnt neue Kunden

Wir sind 2005 unserer bewährten Strategie gefolgt und haben unser hochwertiges Produktangebot und unseren guten Service weiter ausgebaut. Vor allem durch die Initiative „Perfect Service“ ist es gelungen, unsere Leistungen in allen Unternehmensbereichen gezielt zu verbessern. Zudem zahlte sich aus, dass TAKKT trotz der schwachen Konjunktur der vergangenen Jahre konsequent in die Neukundenwerbung investiert hat. Insgesamt konnten wir die drei wesentlichen Wert- und Wachstumstreiber unseres Geschäfts weiter erhöhen: Wir haben im Berichtsjahr zahlreiche neue Abnehmer gewonnen. Auch die Zahl der Bestellungen und der durchschnittliche Auftragswert sind erneut gestiegen.

Das gute Ergebnis der TAKKT AG basiert auch 2005 auf der erfolgreichen Arbeit aller drei Geschäftsbereiche: KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America verbuchten erneut steigende Umsätze und haben ihre Margen erhöht.

Kennzahlen verbessert

Die TAKKT-Gruppe hat einen Umsatz von 773,2 (727,6) Millionen Euro erwirtschaftet – das sind 6,3 Prozent mehr als im Vorjahr. Währungsbereinigt stieg der Umsatz um 5,9 Prozent.

Das operative Ergebnis EBITA hat sich um 13,8 Prozent von 78,2 auf 88,9 Millionen Euro verbessert. Die EBITA-Marge stieg auf 11,5 (10,7) Prozent. Damit liegen wir sogar leicht oberhalb unseres Zielbereichs von neun bis

**Georg Gayer**

Vorsitzender des Vorstands

elf Prozent. Sehr zufrieden sind wir mit dem erzielten Cashflow, der im Berichtsjahr von 60,5 auf 65,5 Millionen Euro gestiegen ist. So waren wir in der Lage, unsere Verbindlichkeiten weiter zu reduzieren und gleichzeitig unser weltweites Wachstum zu finanzieren.

Wachstum durch Service und Internationalisierung

Auch im Jahr 2006 werden wir das bestehende Geschäft weiter optimieren. Dafür ist es vor allem wichtig, die Initiative „Perfect Service“ konsequent fortzuführen. Denn ein exzellenter Service ist die Basis, um im Distanzgeschäft Versandhandel die bestehenden Kunden zu binden und neue Abnehmer zu gewinnen.

TAKKT hat es in der Vergangenheit geschafft, mit Kontinuität zu wachsen. Konjunkturelle Schwankungen beeinflussen zwar das Geschäft der TAKKT-Gesellschaften – drei Faktoren stabilisieren jedoch die Geschäftsentwicklung: Erstens verfügen wir schon jetzt über ein breites Angebot, das Kunden unterschiedlicher Branchen anspricht. Zweitens macht uns unsere hohe Kundenzahl weitgehend unabhängig von einzelnen Abnehmern. Und drittens sind wir durch unsere Präsenz in unterschiedlichen regionalen Märkten in der Lage, Konjunkturschwächen in einzelnen Ländern auszugleichen. Um diese strategischen Vorteile auszubauen, wird TAKKT auch in Zukunft die Internationalisierung seines Geschäfts vorantreiben. Beispiele dafür sind die neuen Gesellschaften von Gaerner in Frankreich, Topdeq in Österreich und von KAISER + KRAFT in China, die 2006 das operative Geschäft aufnehmen. Und nicht zuletzt erweitern wir durch die Akquisition von NBF unser Büromöbelgeschäft in den USA.

Positive Prognose für das Jahr 2006

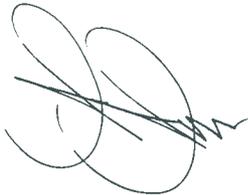
Ich halte es für wahrscheinlich, dass die europäische Wirtschaft im Jahr 2006 leicht anziehen wird. In den USA erwarten wir hingegen eine Abkühlung der Konjunktur. Dennoch bin ich überzeugt, dass wir 2006 währungsberichtigt deutlich zweistellig wachsen werden. Dazu werden neben der Akquisition von NBF auch unsere gute regionale Aufstellung, die erneut aktualisierten Angebote sowie die Neugründungen der vergangenen Jahre beitragen. Einen detaillierten Ausblick auf die Jahre 2006 und 2007 finden Sie im Prognosebericht ab Seite 30.

Dank für die gute Zusammenarbeit

Es freut uns sehr, dass uns im vergangenen Jahr wieder so viele Kunden ihr Vertrauen geschenkt haben. Zudem gilt unseren Geschäftspartnern großer Dank für die gute Kooperation.

Unsere Internationalisierung führt dazu, dass wir Mitarbeiter in noch mehr Ländern beschäftigen: Rund 2.000 Menschen arbeiten weltweit für die TAKKT-Gruppe. Gemeinsam haben sie zum Erfolg des Konzerns beigetragen – dafür danken wir ihnen allen herzlich!

Stuttgart, im März 2006

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

Georg Gayer, Vorsitzender des Vorstands der TAKKT AG



„Unser erfolgreiches Geschäftsmodell bietet einen entscheidenden Vorteil: Es lässt sich problemlos auf neue Märkte übertragen. Weil wir diese Chance nutzen, können wir Wachstum ohne großes Risiko erreichen. Das sichert unseren Erfolg – und macht uns zu einem verlässlichen Partner für Kunden, Zulieferer und Anleger.“

Georg Gayer

Vorsitzender des Vorstands, Eberdingen-Nußdorf



„TAKKT ist wachstumsstark und dabei hochprofitabel. Dies erreichen wir, indem wir einem einfachen Prinzip folgen: Alles was wir tun, muss messbar sein. So sichern wir unseren dauerhaften Erfolg, sei es mit neuen Gesellschaften oder einzelnen Werbemedien.“

Dr. Florian Funck

Vorstand Controlling und Finanzen, Stuttgart



„Weltweiter B2B-Versandhandel ist ohne eine ausgefeilte Infrastruktur bei Logistik und IT nicht erfolgreich. TAKKT hat in beiden Bereichen eine Basis geschaffen, die ein effizientes organisches Wachstum über Regionen und Sortimente hinweg möglich macht. Die Gründung von fünf neuen Gesellschaften auf drei Kontinenten im Jahr 2005 ist dafür der beste Beweis.“

Alfred Milanello

Vorstand Informatik und Organisation, Ditzingen



„Kunden verlangen heute nach einem One-Stop-Shop. Dieses Bedürfnis erfüllen wir. Über unsere Kataloge und im Internet bieten wir ein umfassendes Sortiment aus einer Hand. Damit ist der Versandhandel der effizienteste Beschaffungsweg für diese Produkte. Deshalb wird die Zahl der Abnehmer in Zukunft weiter steigen.“

Franz Vogel

Vorstand Vertrieb, Leinfelden-Echterdingen

Lagebericht

- 14** Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung
- 17** Umsatz- und Ertragssituation
- 20** Finanz- und Vermögenslage
- 22** Forschung und Qualitätssicherung
- 23** Mitarbeiter und soziale Verantwortung
- 25** Risikobericht
- 30** Prognosebericht





Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns

Der TAKKT-Konzern hat seine Marktpräsenz deutlich ausgebaut sowie Service und Produktangebot weiter optimiert. Diese Strategie führte erneut zu verbesserten Kennzahlen. Dazu haben alle drei Geschäftsbereiche beigetragen. Auf Basis dieser Erfolge blickt der Vorstand der TAKKT AG optimistisch in das Jahr 2006.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Geschäftsentwicklung

Weltweit wuchs die Konjunktur nur langsam. TAKKT hat seine Kennzahlen dennoch deutlich verbessert: Der Konzern profitiert von seinem diversifizierten Produktportfolio und der intensiven Kundenwerbung.

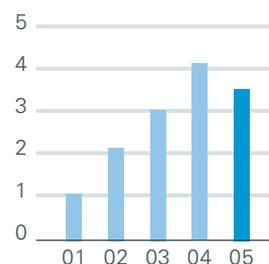
Wirtschaftliche Situation ohne Impulse

Die Konjunktur hat, nach vergleichsweise guten Wachstumsraten im Jahr 2004, im Berichtsjahr wieder an Antrieb verloren. Vor allem in der zweiten Jahreshälfte verlangsamte sich der Aufschwung in den für TAKKT wichtigsten Regionen. Erneut entwickelte sich insbesondere die deutsche Wirtschaft vergleichsweise schwach. Generell lässt sich kein Konjunkturtrend erkennen.

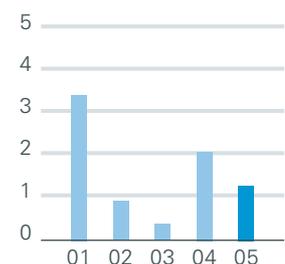
In den für TAKKT maßgeblichen Wirtschaftsräumen ist das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) 2005 gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen. So stieg das BIP der USA um 3,6 (4,2) Prozent. In Europa wuchs die Wirtschaft lediglich um 1,3 (2,1) Prozent. Und in Deutschland, dem größten europäischen Markt für TAKKT, legte das Bruttoinlandsprodukt nur noch 0,9 (1,6) Prozent zu.

Zusätzlich zu den Wachstumsraten der Bruttoinlandsprodukte verwendet TAKKT verschiedene Einkaufsmanagerindizes als Frühindikatoren. Aus den Werten der Indizes leitet das Unternehmen eine Konjunkturprognose für die nächsten drei bis acht Monate ab. Werte von mehr als 50 Punkten der Indizes weisen darauf hin, dass das Volumen des jeweiligen Markts wächst

Bruttoinlandsprodukt USA
Veränderung in Prozent



Bruttoinlandsprodukt Europa
Veränderung in Prozent



und sich die Absatzmöglichkeiten verbessern. Der US-amerikanische ISM-Einkaufsmanagerindex lag im Jahresdurchschnitt bei 55,6 Punkten, 2004 waren es noch mehr als 60 Punkte. Die entsprechenden Indizes für Europa und Deutschland fielen zeitweise sogar unter die Marke von 50 Punkten.

Fokussierung schafft klaren Vorteil

TAKKT konzentriert sich mit seinem Geschäftsmodell auf den Versandhandel mit langlebigen und preisstabilen Ausrüstungsgegenständen. Dass TAKKT diesen besonderen Fokus setzt, hat viele Vorteile: Spezialversender, die ein bestimmtes Marktsegment besetzen, entwickeln sich seit einigen Jahren besser als die warenhausähnlichen Universalisten. Studien von Finanzanalysten belegen, dass Impulse für den gesamten Versandhandel vor allem von diesen Spezialisten ausgehen.

Auch gegenüber dem stationären Fachhandel sind Spezialversender wie TAKKT in mehreren Bereichen im Vorteil. Sie bieten eine besonders große Auswahl an Produkten aus einer Hand – übersichtlich in gedruckten und elektronischen Katalogen aufbereitet. Ein Großteil der Waren ist dabei ständig auf Lager und sofort für die Kunden verfügbar. Ergänzt wird das Angebot durch kompetenten und umfassenden Service. Die Kunden profitieren von durchdachten Lösungen, die auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmt sind. Das macht den B2B-Versandhandel zum effizientesten Weg, um Business Equipment zu kaufen.

Geschäft entwickelt sich positiv

Die oben genannten strategischen Vorteile haben – trotz des allgemein schwachen konjunkturellen Verlaufs – dazu beigetragen, dass TAKKT erneut auf ein erfreuliches Geschäftsjahr zurückblickt. Das Unternehmen erzielte stärkere Wachstumsraten als die jeweiligen Länder, in denen es tätig ist. Zudem nahmen vier neue Gesellschaften in aussichtsreichen Märkten das operative Geschäft auf. Sie werden in den kommenden Jahren dazu beitragen, dass der Konzern weiter dynamisch wächst.

TAKKT profitierte wieder von seiner intensiven Kundenwerbung. So hat KAISER + KRAFT seine Werbemittelstrategie optimiert und versendet nun drei statt zwei Hauptkataloge im Jahr. Damit folgt die Marke anderen Konzerngesellschaften, bei denen sich die höhere Frequenz des Kundenkontakts positiv auf die Zahl der Aufträge und die Profitabilität ausgewirkt hat. Weitere Wachstumsimpulse gab es durch verbesserte Produkt- und Serviceangebote sowie durch die Gründungen der vergangenen Jahre.

Ereignisse nach Ablauf des Geschäftsjahrs

Anfang Januar 2006 hat TAKKT den Geschäftsbetrieb der National Business Furniture-Gruppe (NBF) übernommen. Ein entsprechender Kaufvertrag wurde am 11. November 2005 unterschrieben. In die Akquisition investierte der Konzern rund 80 Millionen US-Dollar. Die Finanzierung erfolgte aus freien Kreditlinien.

Zur NBF-Gruppe, deren Hauptsitz im US-Bundesstaat Wisconsin liegt, gehören fünf Marken. Die Hauptmarke National Business Furniture vertreibt klassische amerikanische Büromöbel an ein breites Spektrum an Unternehmen. Die Marken Alfax und

Istanbul



„Unser Start im Jahr 2005 verlief im Großen und Ganzen problemlos. Nur der Markt mit Adressen war nicht so, wie man es aus westeuropäischen Ländern kennt. Diese Hürde haben wir erfolgreich gemeistert. Nun freut es uns sehr, dass wir jeden Tag neue Kunden gewinnen.“

Mine Mamikoğlu

KAISER + KRAFT, Türkei

Dallas Midwest richten sich mit ihrem Angebot vor allem an Non-Profit-Organisationen wie Schulen, Universitäten und Behörden. Außerdem gehören zur NBF-Gruppe die Marken OfficeFurniture.com und FurnitureOnline.com, die ihre Produkte ausschließlich über das Internet vertreiben. Insgesamt umfasst das Sortiment von NBF mehr als 11.000 Artikel.

Mit dem Neuerwerb, der nun Teil des Geschäftsbereichs K + K America ist, optimiert TAKKT sein Portfolio in dreifacher Hinsicht: Erstens steigt das Verkaufsvolumen mit Produkten aus dem Bereich Büroausstattung in den USA. In diesem Segment war K + K America bislang vergleichsweise schwach aufgestellt. Zweitens kann die Kundenbasis verbreitert werden, indem insbesondere neue Abnehmer aus dem überproportional wachsenden Dienstleistungssektor gewonnen werden. Drittens diversifiziert TAKKT die regionale Geschäftsverteilung weiter: Der Umsatzanteil von K + K America wird 2006 nahezu das Niveau von KAISER + KRAFT EUROPA erreichen.

Effektive Steuerungsinstrumente

Das TAKKT-Management steuert die einzelnen operativen Gesellschaften über ein einheitliches Kennzahlensystem. Dies ist möglich, weil das TAKKT-Geschäftsmodell über Regionen und Sortimente hinweg gleichartig ist. Die Steuerungsinstrumente erlauben es zudem, die operative Verantwortung auf die Geschäftsbereiche und Tochtergesellschaften zu übertragen.

Die einzelnen Gesellschaften informieren den TAKKT-Vorstand täglich über die Auftragslage und die Umsatzentwicklung. Darüber hinaus wird kontinuierlich beobachtet, wie sich die Rotertragsmargen entwickeln.

Als Indikator für die operative Ertragskraft verwendet TAKKT künftig nicht mehr die EBITA-, sondern die EBITDA-Marge. Dies erleichtert es, die Profitabilität von bestehenden und akquirierten Gesellschaften miteinander zu vergleichen. Durch die Bilanzierung nach IFRS 3 müssen die bei Neuerwerbungen bisher als Goodwill bilanzierten Werte künftig so weit wie möglich auf andere immaterielle Vermögensgegenstände verteilt werden – beispielsweise auf Kundenlisten, die dann einer planmäßigen Abschreibung unterliegen. Da dies jedoch ausschließlich für neue Gesellschaften gilt, wird es schwieriger, diese Unternehmen

auf EBITA-Basis mit bereits bestehenden Gesellschaften zu vergleichen. Aus diesem Grund wird TAKKT künftig für alle Unternehmensbereiche und Tochterunternehmen die EBITDA-Marge als Vergleichsgröße verwenden. Für diese Kennzahl hat der Konzern einen langfristigen Zielbereich von zehn bis zwölf Prozent definiert. Damit Analysten und Aktionäre die neuen Angaben zu den bisherigen Quartals- und Geschäftsberichten in Bezug setzen können, informiert der Konzern auch weiterhin über die Entwicklung der EBITA-Marge.

Geschäftsbereiche prägen Lage der TAKKT AG

Die Konzernobergesellschaft TAKKT AG agiert als reine Managementholding und übernimmt strategische Führungsaufgaben. Das operative Geschäft wird innerhalb der drei Geschäftsbereiche abgewickelt. Die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie die Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung der TAKKT AG werden daher im Wesentlichen durch die Ergebnisse der Tochterunternehmen beziehungsweise der Geschäftsbereiche beeinflusst.

Abhängigkeitsbericht vorgelegt

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

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

Umsatz- und Ertragssituation

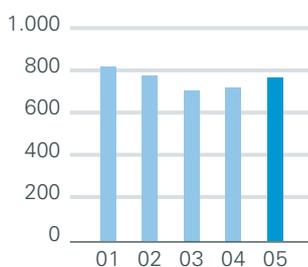
TAKKT vereint viele Unternehmen unter einem Dach.

Dass sich diese breite Aufstellung lohnt, wurde 2005 wieder deutlich: Alle Geschäftsbereiche haben erfolgreich gearbeitet, so dass sich die Umsatz- und Ertragskennzahlen des Konzerns erneut verbesserten.

Deutliches Umsatzplus erzielt

Der Umsatz der TAKKT-Gruppe erhöhte sich im Berichtsjahr um 6,3 Prozent auf 773,2 (727,6) Millionen Euro. Bereinigt um die Auswirkungen von Wechselkursschwankungen betrug der Anstieg 5,9 Prozent. Grundlage für die guten Zahlen war, dass die drei Wert- und Wachstumstreiber für das Geschäft von TAKKT zulegten: Neukundenzahlen, Auftragszahlen sowie der durchschnittliche Auftragswert. Alle drei Unternehmensbereiche haben zu dieser erfreulichen Umsatzentwicklung beigetragen.

Umsatz
in Millionen Euro



Nahezu alle Gesellschaften des Geschäftsbereichs KAISER + KRAFT EUROPA legten zu. Besonders gut entwickelten sich die Tochterunternehmen in Japan, Skandinavien und Frankreich. Insgesamt erzielte KAISER + KRAFT EUROPA einen Umsatz von 401,3 (379,5) Millionen Euro. Das sind 5,7 Prozent mehr als im Vorjahr. Der Anteil des Geschäftsbereichs am Konzernumsatz lag bei 51,9 (52,2) Prozent.

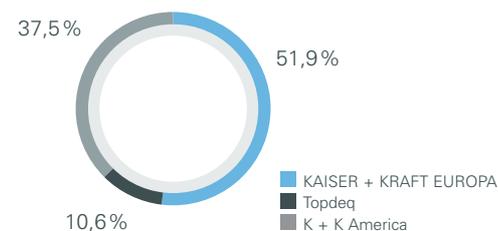
Sehr erfreulich sind die Zahlen des Geschäftsbereichs Topdeq. Der Umsatz des Unternehmens stieg um 10,0 Prozent auf 82,1 (74,6) Millionen Euro. Währungsbereinigt liegt das Plus bei

10,1 Prozent. Bis auf Topdeq Deutschland haben alle Landesgesellschaften zu diesem Erfolg beigetragen. Insgesamt erwirtschaftete Topdeq 10,6 (10,2) Prozent des Konzernumsatzes.

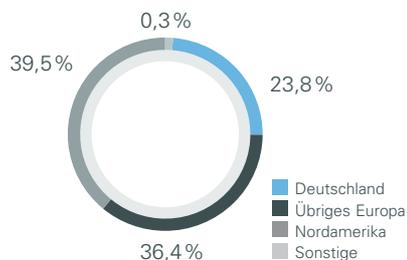
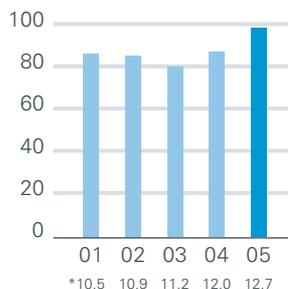
Der Geschäftsbereich K + K America steigerte seinen Umsatz um 6,0 Prozent auf 360,2 (339,8) Millionen US-Dollar. Gut verlief das Geschäft vor allem bei den Tochtergesellschaften Avenue Industrial Supply in Kanada, Hubert Company in den USA und C&H Productos Industriales in Mexiko. In die Berichtswährung Euro umgerechnet betrug der Umsatz 290,0 (273,5) Millionen Euro, das sind 6,0 Prozent mehr als 2004. K + K America erwirtschaftete 37,5 (37,6) Prozent des Gesamtumsatzes von TAKKT.

Bei der regionalen Verteilung des Konzernumsatzes gab es keine großen strukturellen Veränderungen. In Deutschland stiegen die Erlöse auf 184,0 (180,4) Millionen Euro, was 23,8 (24,8)

Umsaufteilung
nach Geschäftsbereichen



Prozent des Gesamtumsatzes entspricht. In den anderen europäischen Märkten legten die TAKKT-Gesellschaften etwas mehr zu: Die Erlöse erhöhten sich auf 281,7 (261,7) Millionen Euro. Das entspricht 36,4 (36,0) Prozent des Konzernumsatzes. Auch bei den nordamerikanischen Gesellschaften blieb der Umsatzanteil relativ stabil. TAKKT erzielte hier 305,1 (284,5) Millionen Euro oder 39,5 (39,1) Prozent der Gesamterlöse. In den sonstigen Regionen erwirtschaftete das Unternehmen 2,4 (1,0) Millionen Euro mit einem Umsatzanteil von 0,3 (0,1) Prozent.

Umsatzaufteilung
nach RegionenEBITDA
in Millionen Euro (Marge in %*)

2005 nahm die Zahl der Internet-Bestellungen weiter zu. Der Konzern erwirtschaftete 69,9 (53,8) Millionen Euro seines Umsatzes mit Online- und E-Procurement-Angeboten. Das entspricht 9,0 (7,4) Prozent des Umsatzes. Bei den Tochtergesellschaften hat Topdeq USA den höchsten Online-Anteil: Das Unternehmen erhält rund 30 Prozent seiner Aufträge über das Internet.

Zahl der Kunden und Aufträge steigt

TAKKT hat über zwei Millionen Kunden. Im Berichtsjahr gewann das Unternehmen rund 100.000 neue Kunden hinzu. Im Jahr 2005 veränderte TAKKT die Zählweise der Aufträge. Bereinigt um die Effekte dieser technischen Änderung ist die Zahl der Bestellungen im Berichtsjahr um 1,3 Prozent auf 2,0 Millionen gestiegen. Gleichzeitig erhöhte sich der durchschnittliche Auftragswert um 5,3 Prozent auf 375 Euro.

Eine Grundlage für die gute Entwicklung der Kennzahlen ist die Vertriebs- und Marketingstrategie von TAKKT. Trotz der unbefriedigenden konjunkturellen Lage in den vergangenen Jahren hat das Unternehmen die Auflagen seiner Kataloge weiter erhöht und konsequent etwa die Hälfte der Werbemittel an potenzielle Kunden versandt. So hat der Konzern seinen Kundenstamm weiter vergrößert – und damit die Basis für künftiges Wachstum gelegt. Denn bei anziehender Konjunktur steigen die Zahl der Bestellungen und der durchschnittliche Auftragswert pro Kunde.

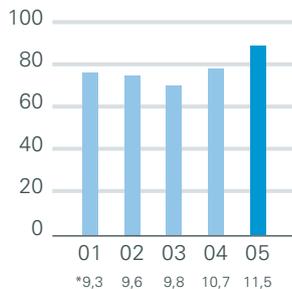
Ertragslage weiterhin gut

Die Ertragskennzahlen der TAKKT-Gruppe haben sich 2005 erneut verbessert. Die Rohertragsmarge legte leicht auf 41,4 (40,8) Prozent zu. Ausschlaggebend dafür waren vor allem günstigere Einkaufskonditionen und Struktureffekte: Gesellschaften mit hohen Roherträgen – wie beispielsweise Hubert und Topdeq – wuchsen überdurchschnittlich stark. Die gestiegenen Preise für Öl und Stahl hatten dagegen keine wesentlichen Auswirkungen auf die Ertragsituation, da TAKKT seine Kataloge in der Regel dreimal pro Jahr überarbeitet und so auf Preisänderungen bei Rohstoffen kurzfristig reagieren kann. Die gute Rohertragsmarge von TAKKT bildet die Grundlage für den Anstieg der übrigen Ertragskennzahlen.

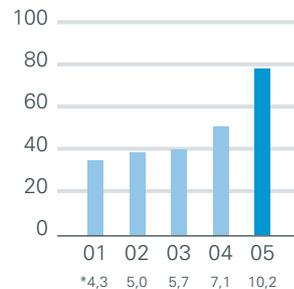
Wie geplant waren die finanziellen Aufwendungen für Neugründungen im Berichtsjahr höher als 2004. Dennoch stieg das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte sowie Abschreibungen auf andere langfristige Vermögensgegenstände, EBITDA, um 12,9 Prozent auf 98,4 (87,2) Millionen Euro. Die EBITDA-Marge liegt mit 12,7 (12,0) Prozent erfreulich oberhalb des langjährigen Zielbereichs von zehn bis zwölf Prozent – und das trotz höherer Werbeausgaben bei KAISER + KRAFT EUROPA und der Aufwendungen für Neugründungen.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern sowie Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte, EBITA, erreichte 88,9 (78,2) Millionen Euro. Das ist ein Plus von 13,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die EBITA-Marge betrug 11,5 (10,7) Prozent.

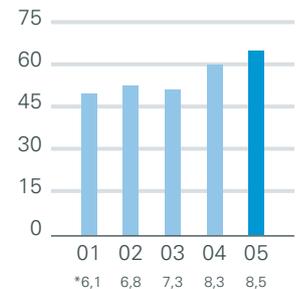
EBITA
 in Millionen Euro (Marge in %*)



Ergebnis vor Steuern
 in Millionen Euro (Marge in %*)



Cashflow
 in Millionen Euro (Marge in %*)



Durch die Anwendung des Bilanzierungsstandards IFRS 3 ab dem Geschäftsjahr 2005 sind auf Geschäfts- und Firmenwerte keine planmäßigen Abschreibungen mehr vorzunehmen. Im Vorjahr hatten planmäßige Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte noch 15,7 Millionen Euro betragen. Das Ergebnis vor Zinsaufwendungen sowie Einkommen- und Ertragsteuern, EBIT, stieg daher deutlich um 42,3 Prozent auf 88,9 (62,5) Millionen Euro. Die EBIT-Marge verbesserte sich auf 11,5 (8,6) Prozent.

Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich um 52,7 Prozent auf 78,7 (51,5) Millionen Euro. Die Ergebnismarge lag bei 10,2 (7,1) Prozent. Positiv wirkte sich dabei unter anderem aus, dass TAKKT weiter konsequent die Verschuldung reduziert und so das Zinsergebnis verbessert hat.

Der Wegfall von Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte führt bei TAKKT grundsätzlich zu einer geringeren Steuerquote. Dennoch lag sie mit 36 Prozent auf dem Niveau des Vorjahrs, da 2004 eine einmalige Steuerrückzahlung die Quote entlastet hatte.

Das Periodenergebnis erreichte 50,4 (33,0) Millionen Euro. Davon entfielen 0,7 (0,6) Millionen Euro auf Minderheitenanteile und 49,7 (32,4) Millionen Euro auf die Aktionäre. Bei einer konstanten Zahl von 72,9 Millionen Aktien lag das Ergebnis pro Stückaktie bei 68 (44) Cent, das sind über 50 Prozent mehr als 2004.

Cashflow erneut gestiegen

Der Cashflow ist auf hohem Niveau weiter gestiegen. Er verbesserte sich um 8,3 Prozent auf 65,5 (60,5) Millionen Euro. Im Zusammenhang mit der Bilanzierung nach IFRS 3 wurde die Berechnung des Cashflows modifiziert, um die verzerrenden Effekte der nicht zahlungswirksamen latenten Steuern zu beseitigen. Wie bereits im Geschäftsbericht 2004 angekündigt, berechnet sich der Cashflow nun aus dem Periodenergebnis plus Abschreibungen und erfolgswirksam verbuchten latenten Steuern.

Cashflow-Berechnung in Millionen Euro	2001	2002	2003	2004	2005
Periodenergebnis	19,4	24,5	24,4	33,0	50,4
Abschreibungen	28,9	28,5	26,1	24,7	9,5
Erfolgswirksam verbuchte latente Steuern	2,0	0,3	1,3	2,8	5,6
Cashflow	50,3	53,3	51,8	60,5	65,5

Finanz- und Vermögenslage

Cashflow und Eigenkapitalquote sind gestiegen, die Finanzverbindlichkeiten gesunken: Die Finanz- und Vermögenslage der TAKKT-Gruppe ist die Basis für dynamisches Wachstum – und für gute Ratings bei den Banken.

Solide Finanzstruktur prägt Konzernbilanz

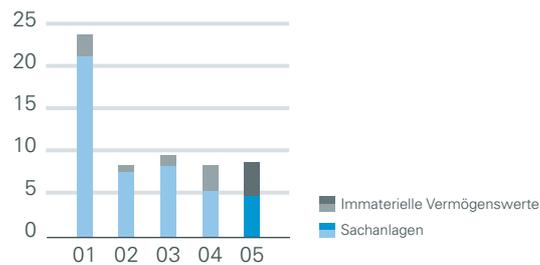
Die Bilanzrelationen haben sich im Geschäftsjahr 2005 weiter verbessert. Am Berichtsstichtag, dem 31. Dezember 2005, betrug die Bilanzsumme von TAKKT 499,9 (457,8) Millionen Euro. Das langfristige Vermögen belief sich auf 310,3 (291,3) Millionen Euro. Größter Posten innerhalb des langfristigen Vermögens sind mit 227,5 (211,4) Millionen Euro die Geschäfts- und Firmenwerte. Durch die Anwendung des IFRS 3 werden diese nicht mehr planmäßig abgeschrieben, sondern jährlich einem Werthaltigkeitstest (Impairmenttest) unterzogen. Aufgrund der Cashflow-Stärke des TAKKT-Geschäfts gab es im Jahr 2005 keinen Bedarf für außergewöhnliche Abschreibungen der Geschäfts- und Firmenwerte. Die Wertveränderung dieses Postens zum Vorjahr ist damit währungsbedingt.

Die kurzfristigen Forderungen und Vermögenswerte haben sich gegenüber dem Vorjahr leicht erhöht. Durch das höhere Umsatzvolumen nahmen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zu. Dabei ist das Zahlungsverhalten der Kunden im Jahresverlauf stabil. Wie im Vorjahr lag die Debitorenreichweite im Jahresschnitt bei rund 40 Tagen. Auch die Quote der Forderungsausfälle ist weiter sehr gering: Sie liegt unter 0,5 Prozent des Konzernumsatzes. Das ist vor allem darauf zurückzuführen, dass TAKKT die Bonität von Kunden konsequent prüft und ein effizientes Forderungsmanagement betreibt.

Wie bereits im Vorjahr hat TAKKT auch 2005 das Vorratsvermögen leicht erhöht. Das Unternehmen kann so seinen Lieferservice weiter verbessern.

Durch das gute Periodenergebnis wuchs das Eigenkapital deutlich auf 230,6 (181,1) Millionen Euro an. Die Eigenkapitalquote ohne Minderheitenanteile erreichte 46,1 (39,6) Prozent.

Investitionen
in Millionen Euro



Die Nettofinanzverschuldung der TAKKT-Gruppe betrug zum 31. Dezember 2005 156,5 Millionen Euro – am Berichtsstichtag des Vorjahrs waren es noch 182,3 Millionen Euro. TAKKT nimmt Finanzierungen in der Regel entsprechend der erwarteten Cashflows in den einzelnen Währungen vor. Deshalb verändert sich diese Position auch währungsbedingt. Währungseffekte, vor allem des US-Dollars, erhöhten die Nettofinanzverschuldung um 17,0 Millionen Euro. Aus dem Cashflow konnten Tilgungen in Höhe von 41,6 Millionen Euro getätigt werden.

Kennzahlen	2001	2002	2003	2004	2005
Eigenkapitalquote in %	24,8	27,7	32,8	39,6	46,1
Entschuldungsdauer in Jahren	7,2	6,0	5,0	3,5	2,6
Zinsdeckung	3,4	4,2	5,3	7,2	8,6
Gearing	2,4	1,9	1,5	1,0	0,7

Darüber hinaus war TAKKT durch den hohen Cashflow in der Lage, die geplanten Anlaufverluste der neu gegründeten Gesellschaften zu finanzieren. Auch die Dividenden für Aktionäre und Minderheitengesellschafter wurden aus dem Cashflow gezahlt. Weitere Informationen zur Verwendung des Cashflows enthält die Kapitalflussrechnung des TAKKT-Konzerns im Anhang auf Seite 71.

Bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen betreibt TAKKT ein effizientes Zahlungsmanagement: Der Konzern nutzt konsequent Lieferantenskonti.

Auch die übrigen Finanzkennzahlen verbesserten sich erneut. Die rechnerische Entschuldungsdauer, die Relation von durchschnittlicher Nettofinanzverschuldung und Cashflow, sank auf 2,6 (3,5) Jahre. Das Verhältnis zwischen Nettofinanzverbindlichkeiten und Eigenkapital, kurz Gearing genannt, reduzierte sich von 1,0 auf 0,7. Die Zinsdeckung, die Relation von EBITA und Zinsaufwand, erreichte den guten Wert 8,6 (7,2).

Mit der soliden Finanz- und Vermögenslage hat TAKKT eine ausgezeichnete Basis, um weiter erfolgreich zu wirtschaften und dynamisch zu wachsen – wie beispielsweise im Jahr 2006 durch den Erwerb der NBF-Gruppe. Das honorieren auch die Banken, die erneut gute Ratings signalisieren.

Investitionen für effizientere Prozesse

Wie geplant waren die Investitionen 2005 etwas höher als im Vorjahr. Insgesamt gab TAKKT 8,9 (8,6) Millionen Euro aus, um sein Geschäft zu rationalisieren, zu erweitern und in Stand zu halten. Die Investitionsquote liegt damit im langfristig angestrebten Bereich von ein bis zwei Prozent des Konzernumsatzes.

Größere Projekte wurden insbesondere im Bereich IT gestartet beziehungsweise fortgeführt. Bei KAISER + KRAFT EUROPA wurde im zweiten Halbjahr 2005 damit begonnen, in Deutschland auf Internet-Telefonie – so genanntes Voice over IP – umzustellen. In den kommenden Jahren sollen diese Telefonsysteme auch in den übrigen Ländern Europas eingeführt werden. K + K America setzte ein auf mehrere Jahre angelegtes IT-Projekt fort: Der Geschäftsbereich führt bei seinen Gesellschaften schrittweise neue EDV-Systeme für Finanzbuchhaltung, Warenwirtschaft und Marketing ein, die auf einer einheitlichen Software-Plattform basieren. In das Projekt investierte K + K America 2005 rund 2,9 Millionen US-Dollar.

Investitionen TAKKT-Konzern in Millionen Euro	2001	2002	2003	2004	2005
Sachanlagen	21,4	7,7	8,5	5,5	4,9
Immaterielle Vermögenswerte	2,6	0,9	1,3	3,1	4,0
Gesamt	24,0	8,6	9,8	8,6	8,9
Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	18,6	18,1	16,4	15,7	0,0
Sonstige Abschreibungen	10,3	10,6	9,7	9,0	9,5

Forschung und Qualitätssicherung

Welche Anforderungen stellen Kunden an den B2B-Versandhandel? Um das herauszufinden, betreibt TAKKT intensive Marktforschung. Die Ergebnisse nutzt der Konzern, um sein Geschäft noch besser auf die Kundenbedürfnisse abzustimmen.

Kataloge erfüllen Marktanforderungen

Als B2B-Versandhändler betreibt TAKKT keine Forschung und Entwicklung im eigentlichen Sinne. Allerdings passen die Gesellschaften des Konzerns ihre Produktangebote, Services und Werbemittel laufend an die Erfordernisse der Märkte an – etwa indem sie jedes Jahr neue und verbesserte Artikel in ihre Kataloge aufnehmen.

Um die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden zu ermitteln, setzt TAKKT auf systematische Marktforschung. Damit die Ergebnisse international vergleichbar sind, arbeitet TAKKT stets mit demselben Marktforschungsinstitut zusammen, das nach einer einheitlichen Umfragesystematik vorgeht. Die Experten führen regelmäßig Umfragen durch, 2005 zum Beispiel bei Kunden von Topdeq in Deutschland und Frankel in Frankreich. Repräsentativ ausgewählte Kunden der beiden Gesellschaften wurden gefragt, wie zufrieden sie im Vergleich zu den Wettbewerbern mit Produkten, Services und Werbemitteln sind.

Die Ergebnisse bestätigen auch diesmal, dass die Produkt- und Servicestrategie von TAKKT richtig ist: Die Kunden von Topdeq und Frankel sind überdurchschnittlich zufrieden. Darüber hinaus zeigen die Erhebungen der vergangenen Jahre, dass die Kundenbindung bei TAKKT deutlich höher ist als bei anderen Unternehmen der Branche. Dies spiegelt sich im Umsatzwachstum dieser Gesellschaften im Vergleich zum Wettbewerb wider.

E-Business weiter optimiert

Die Kundenbindung stärkt TAKKT auch durch seine E-Procurement-Angebote. Bei dieser Form des E-Business erstellt der Konzern elektronische Kataloge, die direkt in das EDV-System eines Kunden integriert sind. Von dieser engen Zusammenarbeit profitieren beide Seiten: Für den Kunden wird die Bestellung bequemer, schneller und kostengünstiger.

TAKKT wiederum erhöht die Kundenbindung und damit den Umsatz. Mit seinen E-Procurement-Angeboten ist der Konzern sehr erfolgreich. Beispielsweise hat der Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA bislang Projekte für mehr als 200 Kunden realisiert.

Auch die Internet-Angebote seiner Marken entwickelt der TAKKT-Konzern stetig weiter. So bietet KAISER + KRAFT seinen Kunden in Deutschland und der Schweiz zusätzlich zum klassischen Web-Shop seit einigen Monaten Online-Kataloge im PDF-Format an. Das Sortiment wird dabei genau wie im Printkatalog präsentiert. Kunden können per Mausclick durch die Seiten blättern und über Links im PDF die Produkte direkt bestellen. Topdeq hat im Jahr 2005 für alle Gesellschaften einen neuen Internetauftritt entwickelt und umgesetzt.

ISO-Zertifizierung garantiert hohe Qualität

Die Hochwertigkeit von Produkten und Services hat für TAKKT oberste Priorität. Der Konzern achtet daher in allen Bereichen auf konsequente Qualitätssicherung.

In den Unternehmen der TAKKT-Gruppe werden alle Reklamationen über die EDV erfasst, klassifiziert und ausgewertet. Die Ergebnisse führen dazu, dass beispielsweise Lieferanten ihre Verpackungssysteme optimieren müssen oder Produktbeschreibungen in Katalogen überarbeitet werden.

In Europa sind viele TAKKT-Gesellschaften nach DIN EN ISO 9001:2000 oder vergleichbaren Standards zertifiziert. Die Normen bürgen dafür, dass ein Unternehmen bestimmte Qualitätsstandards einhält – zum Beispiel bei der Abwicklung von Aufträgen oder Beschwerden. Die nicht zertifizierten Gesellschaften werden durch interne Vorgaben, Schulungen und Kontrollen auf den Stand der zertifizierten Unternehmen gebracht. TAKKT hat durch die Zertifizierung einen klaren Wettbewerbsvorteil: Einige Kunden kaufen nur bei Unternehmen, die den ISO-Standard erfüllen.

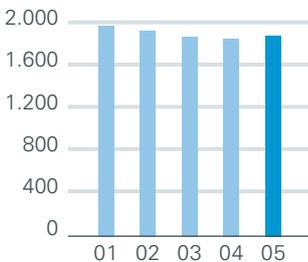
Mitarbeiter und soziale Verantwortung

TAKKT fördert seine Mitarbeiter und beteiligt sie am Erfolg des Unternehmens. Der Konzern übernimmt nicht nur als Arbeitgeber Verantwortung: TAKKT engagiert sich auch für Gesellschaft und Umwelt.

TAKKT investiert in Aus- und Fortbildung

Aufgrund der Neugründungen und des gestiegenen Geschäftsvolumens hat sich die Zahl der fest angestellten Mitarbeiter in der TAKKT-Gruppe leicht erhöht. Am 31. Dezember 2005 beschäftigte der Konzern 1.868 (1.840) Mitarbeiter auf Vollzeitbasis. Davon arbeiteten 854 (846) bei KAISER + KRAFT EUROPA, 209 (214) bei Topdeq und 778 (754) bei K + K America. Die Holding TAKKT AG hatte 27 (26) Angestellte. Der Altersdurchschnitt aller Beschäftigten lag bei rund 40 Jahren.

Mitarbeiter TAKKT-Gruppe
Vollzeitbasis zum 31.12.



Gut ausgebildetes und motiviertes Personal trägt entscheidend zum Erfolg eines Unternehmens bei. TAKKT engagiert sich daher für eine hochwertige Aus- und Fortbildung. Der Konzern bietet jedes Jahr eine Vielzahl von unterschiedlichen Schulungen an. Ein Beispiel sind Seminare, die die Beratungskompetenz der Vertriebsmitarbeiter weiter verbessern. TAKKT setzt für seine Weiterbildungsangebote auch auf die Kompetenz vor Ort. Beim so genannten Sales Coaching Programm werden einzelne Mitarbeiter aus dem Bereich Telefonischer Verkauf zu Trainern in Sachen Kundenberatung und Reklamationsbearbeitung ausgebildet. Dieses Wissen geben die Mitarbeiter anschließend bei internen Schulungen an ihre Kollegen weiter.

In einigen Bereichen – wie etwa Einkauf und EDV – nutzt TAKKT zusätzlich die Angebote externer Trainer und Institute. Außerdem nimmt das Unternehmen die Schulungsmöglichkeiten der Haniel Akademie in Anspruch. Fach- und Führungskräfte können sich dort individuell fortbilden, indem sie beispielsweise an Seminaren zur Mitarbeiterführung teilnehmen oder ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse vertiefen.

Die TAKKT-Gruppe bildet Berufseinsteiger in verschiedenen Arbeitsgebieten aus. Dazu zählen beispielsweise in Deutschland die Berufe Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau, Kaufmann/-frau für Bürokommunikation, Bürokaufmann/-frau, technische(r) Zeichner(in), Industriemechaniker(in), Fertigungsmechaniker(in), Fachlagerist(in) und Fachkraft für Lagerlogistik. In Deutschland beschäftigte das Unternehmen im Berichtsjahr 35 Auszubildende. Davon absolvieren acht Mitarbeiter ein berufsbegleitendes Studium.

Mitarbeiter werden am Erfolg beteiligt

Die TAKKT-Gruppe fördert Motivation und Engagement ihrer Mitarbeiter, indem sie diese konsequent am Erfolg des Unternehmens beteiligt. So gibt es beispielsweise für Führungskräfte leistungsbezogene Vergütungssysteme: Die Bezüge des oberen Managements richten sich nach dem erzielten Cashflow und dem EVA® (Economic Value Added®). Bei den Führungskräften der mittleren Ebene hängt die Vergütung davon ab, wie das operative Ergebnis ihrer Gesellschaft ausfällt und ob der Mitarbeiter individuell vereinbarte Zielvorgaben erreicht hat. Darüber hinaus werden die Mitarbeiter durch Prämien am Erfolg des Unternehmens beteiligt. So erhalten alle Beschäftigten einen Bonus, wenn die jeweilige Gesellschaft ihre Planzahlen erreichte beziehungsweise übertrifft.

In Deutschland haben die Beschäftigten der TAKKT-Gruppe zudem die Möglichkeit, Belegschaftsaktien zu erwerben. Dieses Angebot nutzten im Berichtsjahr 57,8 Prozent aller Zeichnungsberechtigten. Die Mitarbeiter erwarben insgesamt 27.660 Aktien. Auch 2006 gibt es wieder ein vergleichbares Programm.

Tokio



„Japanische Kunden haben höchste Erwartungen an Qualität und Service. Weil KAISER + KRAFT genau dies liefert, sind wir hier so erfolgreich. Und das, obwohl in Japan der B2B-Versandhandel noch bis vor wenigen Jahren so gut wie nicht bekannt war.“

Koji Toritani

KAISER + KRAFT, Japan

Engagement für Gesellschaft und Umwelt

Soziale und wirtschaftliche Probleme sowie der Schutz der Umwelt betreffen alle gesellschaftlichen Kräfte – den Staat ebenso wie die Wirtschaft und die einzelnen Bürger. Nur gemeinsam lassen sich langfristige Lösungen für die anstehenden Aufgaben finden. Unternehmen sind daher gefordert, gesellschaftliche Verantwortung als Teil ihres ökonomischen Handelns zu verstehen. TAKKT bekennt sich zu dieser Verantwortung gegenüber seinem Umfeld. Das Management prüft sorgfältig, wie sich die Geschäftstätigkeit auf Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt auswirkt.

Umweltschutz: Kontrolle aller Prozesse

TAKKT achtet in allen Unternehmensbereichen sorgfältig darauf, Umweltbelastungen zu vermeiden und Ressourcen zu schonen. Das beginnt schon bei der Beschaffung. Bevor die Gesellschaften des Konzerns einen Artikel in ihre Kataloge aufnehmen, wird er grundsätzlich auf seine Umweltverträglichkeit geprüft. Auch alle Produkte, die in Haan für die Eigenmarke EUROKRAFT produziert werden, unterliegen einer strengen ökologischen Kontrolle. TAKKT hat den Anspruch, keine Waren zu beschaffen, zu verwenden und zu verkaufen, die gesundheitsgefährdende Stoffe enthalten. Deshalb nutzen die Tochtergesellschaften beispielsweise ausschließlich umweltfreundliches oder wieder verwertbares Verpackungsmaterial. Soziale Aspekte spielen bei der Produktbeschaffung ebenfalls eine wichtige Rolle: Artikel, die in Kinderarbeit hergestellt werden, lehnt TAKKT strikt ab.

Um wirklich effektiv zu sein, muss sich Umweltschutz über die gesamte Prozesskette erstrecken. Aus diesem Grund bezieht TAKKT seine Lieferanten konsequent ein. Beispielsweise bei der Produktion der Kataloge: TAKKT vergibt in Deutschland nur Aufträge an Druckbetriebe, die ISO-zertifiziert sind und die Öko-Audit-Verordnung einhalten. Darüber hinaus sind alle Materialien, die beim Druck zum Einsatz kommen, ökologisch geprüft. So werden die Kataloge konzernweit aus chlorfrei gebleichtem Papier hergestellt.

Risikobericht

TAKKT hat leistungsfähige Systeme entwickelt, um Risiken für die künftige Geschäftsentwicklung zu erkennen und zu steuern. Risikomanagement wird als wichtige Führungsaufgabe verstanden und ist in die Managementprozesse integriert.

Aktive Risikoprävention

TAKKT analysiert kontinuierlich das Markt- und Wettbewerbsumfeld seiner Geschäftsbereiche und Gesellschaften sowie die eigenen Potenziale. Durch diese systematische Beobachtung werden Risiken frühzeitig erkannt und bewertet. Auf dieser Basis werden Maßnahmen festgelegt, mit denen sich die Risiken begrenzen oder vermeiden lassen.

Eine wichtige Funktion hat auch das zeitnahe und umfassende Berichtswesen. So erhält der Vorstand zum Beispiel jeden Tag Informationen über Auftragseingang und Servicekennzahlen der einzelnen Konzerngesellschaften. Zudem wertet TAKKT Konjunkturindikatoren wie die Wachstumsraten der Volkswirtschaften oder Einkaufsmanagerindizes aus. Der Konzern ist dadurch in der Lage, schon früh Faktoren zu erkennen, die die Umsetzung seiner Strategie beeinträchtigen könnten.

Interne Revision und Wirtschaftsprüfer sind in das Risikomanagement eingebunden. Sie prüfen dabei die Prozesse aller Konzerngesellschaften auf deren operative Leistungsfähigkeit, Wirtschaftlichkeit und die Einhaltung interner Richtlinien.

Alle Neugründungen und Akquisitionen integriert TAKKT sofort in sein Controlling- und Risikomanagementsystem. Sie müssen die gleichen strengen Anforderungen erfüllen wie die etablierten Gesellschaften des Konzerns.

TAKKT entwickelt sein System zum Risikomanagement kontinuierlich weiter und passt es bei Bedarf an neue Anforderungen an. Der Abschlussprüfer hat die Eignung des Risikomanagementsystems bestätigt. Im Berichtsjahr hat sich die Risikolandschaft nicht verändert. Bestandsgefährdende Risiken sowie nennenswerte, über das normale unternehmerische Risiko hinausgehende Risiken waren nicht bekannt.

Volkswirtschaftliche Risiken minimieren

TAKKT hat sein Kunden- und Produktportfolio bewusst diversifiziert. Derzeit ist der Konzern in mehr als 25 Ländern präsent. Die über 100.000 Produkte im Sortiment sprechen Unternehmen aus allen Branchen an: von kleinen Dienstleistern über Gastronomie und Einzelhandel, Krankenhäuser und Behörden bis zum produzierenden Gewerbe. Durch diese breite Basis ist TAKKT weitgehend unabhängig davon, wie sich die Konjunktur in einzelnen Branchen und Regionen entwickelt. Der Konzern wird deshalb weiterhin konsequent auf neue Produkte und Märkte setzen, um Konjunkturschwankungen abzufedern.

Geringe Branchenrisiken

Das Branchenrisiko im B2B-Versandhandel mit Betriebs-, Büro- und Lagereinrichtungen ist gering: Die Barrieren für einen Markteintritt neuer Wettbewerber sind hoch, da der Aufbau eines Kundenstamms viel Zeit und Geld kostet.

TAKKT ist nicht von einzelnen Lieferanten abhängig. Für nahezu alle Produkte in den Katalogen gibt es mehrere Hersteller. Fällt einer davon aus, können die Konzerngesellschaften auf Artikel anderer Produzenten ausweichen. Diese Situation wird sich langfristig kaum ändern. Es ist unwahrscheinlich, dass sich der Lieferantenmarkt umfassend konsolidiert. Die Abhängigkeit von einzelnen Käufern ist ebenfalls gering. Mit über zwei Millionen Kunden steht das Geschäft von TAKKT auf einer sehr breiten Basis.

Auf Preisrisiken flexibel reagieren

Da die Konzerngesellschaften ihre Kataloge in der Regel dreimal im Jahr überarbeiten, können sie auch auf Veränderungen der Beschaffungspreise flexibel reagieren. Steigen etwa die Kosten für Rohstoffe wie zum Beispiel Stahl, ist es möglich, kurzfristig die Preise anzupassen oder alternative Produkte anzubieten.

Werbemittel und Adressen gut abgesichert

Gedruckte Kataloge und Mailings sind das zentrale Vertriebsmedium von TAKKT. Der Konzern schützt sich deshalb effizient gegen eine Beschädigung oder Zerstörung seiner Werbemittel in der Produktion oder bei der Verteilung. Die Kataloge lässt TAKKT in neun Druckereien produzieren, die jeweils an mehreren

Standorten arbeiten. Auf diese Weise ist das Ausfallrisiko auf ein Minimum reduziert. Außerdem ist der Verlust von Werbemitteln durch spezielle Versicherungen abgedeckt.

Die Auflage der TAKKT-Werbemittel beträgt jährlich mehr als 55 Millionen Exemplare. Die Preise von Papier und Druckleistungen sind daher ein wichtiger Kostenfaktor. Damit sich kurzfristige Preisschwankungen nicht auf die Ertragssituation auswirken, hat der Konzern auch längerfristige Verträge abgeschlossen.

Die Kundenadressen sind die Basis für das Geschäft der TAKKT-Gruppe. Daher schützen die Konzerngesellschaften die Adressen von bestehenden und potenziellen Kunden: Die gespeicherten Daten werden laufend durch Kopien gesichert. Ein Verlust ist nahezu ausgeschlossen. Zudem werden Zugriff und Bearbeitung durch Sicherheitssysteme kontrolliert.

Wenig Risiken bei Lagerhaltung und Logistik

Die Risiken aus dem Vorratsvermögen sind gering – das gilt im Hinblick auf die Alterung der Produkte und der Technik sowie für die Preise. Denn Artikel wie Tische, Stühle, Schränke und Sackkarren werden immer benötigt. Sie unterliegen keinen saisonalen Preisschwankungen oder kurzfristigen Modetrends.

TAKKT optimiert und aktualisiert sein Sortiment kontinuierlich. Es kann vorkommen, dass ein Artikel mittelfristig nicht mehr im Katalog angeboten wird, aber noch im Lager vorhanden ist. Dann nutzt TAKKT das in der Regel mit den Lieferanten vertraglich vereinbarte Rückgaberecht für Restbestände.

Die drei Geschäftsbereiche der TAKKT-Gruppe lagern die meisten Waren in großen Versandhandelszentren. Dies hat deutliche Vorteile: Die Geschäftsbereiche müssen insgesamt weniger Vorräte halten und seltener Produkte bei den Herstellern ordern, als dies bei mehreren kleinen Lagern der Fall wäre. Außerdem ist eine effiziente internationale Beschaffung möglich. Die TAKKT-Gruppe kann dadurch aus einem größeren Angebot an Lieferanten und Produkten wählen und kauft zu günstigeren Konditionen ein – davon profitieren auch die Kunden.

Diese Vorteile überwiegen bei Weitem die Risiken, wie beispielsweise die eines Brandes, die durch die zentrale Lagerung entstehen können. Wenn es für einen optimalen Lieferservice notwendig ist, errichten die Geschäftsbereiche zusätzlich kleinere Regionallager. Selbstverständlich bestehen auch für die einzelnen Lager Versicherungen, beispielsweise gegen Feuer oder Betriebsstörungen.

Die Lagerstandorte von TAKKT im Überblick

- KAISER + KRAFT EUROPA betreibt ein Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort und ein Lager für die Eigenfertigung in Haan. Diese beliefern fast alle europäischen Länder, in denen der Geschäftsbereich mit seinen Marken vertreten ist. Größere Regionallager gibt es nur bei den beiden Tochtergesellschaften Gerdman's in Skandinavien und KWESTO in Osteuropa.
- Topdeq hat ein Versandhandelszentrum in Pfungstadt und jeweils ein Regionallager in der Schweiz, Frankreich und den USA.
- Bei K + K America unterhält die Tochtergesellschaft C&H fünf Lager, die über die USA verteilt sind. Das Zentrallager von Conney Safety Products steht in Madison. Hubert Company versendet fast alle Produkte aus Harrison in Ohio. Avenue Industrial Supply verfügt über ein Zentrallager in Toronto und ein Regionallager in Calgary.

Die Gesellschaften der TAKKT-Gruppe überprüfen laufend ihre Lagerkonzepte. So ist gewährleistet, dass die Standards bei Sicherheit, Lieferqualität, Schnelligkeit und Effizienz gleichbleibend hoch sind. Bei Bedarf werden die Standorte an neue Gegebenheiten angepasst. Kommt es durch Störungen in einem Lager zu Engpässen, können die Gesellschaften den größten Teil der Ware auch per Streckengeschäft vertreiben. Für diesen Fall hat TAKKT zudem Betriebsausfallversicherungen abgeschlossen.

Für die Auslieferung der Produkte nutzt TAKKT externe Logistikunternehmen. Da die Konkurrenz bei Speditionen und Paketdienstleistern groß ist, kann der Konzern mit seinen Geschäftspartnern günstige Konditionen aushandeln. Aus diesem Grund hatte der starke Anstieg des Ölpreises im Berichtsjahr kaum Auswirkungen auf die Ertragslage des Unternehmens. Generell beeinflussen Öl und Maut die Profitabilität von TAKKT nur geringfügig, da die Ausgaben für den Transport weniger als zehn Prozent des Umsatzes betragen.

Kaum Forderungsausfälle bei Lieferungen und Leistungen

Die Quote der Forderungsausfälle ist bei TAKKT sehr niedrig. Sie beträgt weniger als 0,5 Prozent des Umsatzes. Der gute Wert ist vor allem darauf zurückzuführen, dass der Konzern die Bonität der Kunden konsequent prüft.

TAKKT vertreibt Produkte, die langlebig und wenig fehleranfällig sind. Deshalb nehmen nur wenige Kunden Gewährleistungen, Garantien oder Rückgaberechte in Anspruch – die entsprechenden Quoten sind seit Jahren stabil. Um sich zusätzlich abzusichern, hat TAKKT mit den meisten Lieferanten Rückgabevereinbarungen abgeschlossen. Zudem ist der Konzern durch Versicherungen gegen Produkthaftungsrisiken geschützt.

IT-Systeme arbeiten sicher und reibungslos

Für sein Geschäft ist TAKKT auf zahlreiche sehr leistungsfähige EDV-Systeme angewiesen, zum Beispiel Datenserver, Software für die Warenwirtschaft und Produktmanagementsysteme. Daher ist es eine zentrale Aufgabe des Risikomanagements, die Sicherheit der Daten und den reibungslosen Betrieb der EDV zu gewährleisten.

Bukarest



„Rumänien ist ein wachstumsstarkes Land und deshalb ein attraktiver Standort. Immer mehr Unternehmen aus Westeuropa investieren hier – es gibt daher zahlreiche potenzielle Abnehmer für unser Sortiment. Aus diesem Grund sind wir in Bukarest: KWESTO ist da, wo die Kunden sind.“

Laura Gaiu
 KWESTO, Rumänien

Um Daten und Funktionalitäten zu sichern, nutzen beispielsweise die Geschäftsbereiche KAISER + KRAFT EUROPA und Topdeq zentrale Hochverfügbarkeitssysteme: Ein Server wickelt den normalen Geschäftsbetrieb ab; gleichzeitig kopiert eine Spezialsoftware laufend alle Programme und Daten auf ein Back-up-System. Fällt der Server aus, übernimmt das zweite System den Betrieb. Bei K + K America ist durch laufende Datensicherungen und ausgelagerte Hardwarekapazitäten im Bedarfsfall die Funktionalität des EDV-Systems gesichert.

TAKKT kontrolliert regelmäßig die Leistungsfähigkeit und Sicherheit seiner EDV. So überprüfen externe Spezialisten die IT-Systeme der verschiedenen Gesellschaften. Die Experten testen unter anderem, ob die Systeme zuverlässig funktionieren, vor unbefugtem Zugriff sicher sind und ob sich die Daten problemlos wiederherstellen lassen. Im Berichtsjahr gab es dabei keine Beanstandungen.

Hohe Sicherheitsstandards gelten auch für den Umgang mit der EDV. TAKKT hat strenge Richtlinien für die Nutzung von E-Mail, Internet und anderen IT-Systemen. Alle Mitarbeiter verpflichten sich schriftlich, diese Regeln einzuhalten.

Nicht nur der reibungslose Betrieb der EDV ist von entscheidender Bedeutung für das Geschäft von TAKKT. Die einzelnen Gesellschaften müssen ständig telefonisch erreichbar sein. Der Konzern setzt spezielle Back-up-Systeme und unterbrechungsfreie Stromversorgungen ein, um sich gegen Leitungs- und Stromausfälle sowie Defekte an den Telefonanlagen zu schützen. Außerdem ist es bei Bedarf möglich, Rufnummern zu anderen Standorten umzuleiten. TAKKT lässt regelmäßig messen, wie gut die Vertriebsbüros der Gesellschaften für die Kunden zu erreichen sind. Entsprechend kann das Unternehmen seine Beratungskapazitäten flexibel an das Geschäftsvolumen anpassen.

Finanzwirtschaftliche Risiken unter Kontrolle

Risiken für das Geschäft von TAKKT ergeben sich auch durch die Veränderungen von Wechselkursen und Zinsniveaus. Das Unternehmen sichert sich gegen die Auswirkungen dieser Schwankungen ab: Beispielsweise beschaffen und verkaufen die Geschäftsbereiche des Konzerns Produkte in der Regel in der



Mexiko City

„Wir schließen mit unserem Geschäftsmodell in Mexiko eine Lücke. Früher mussten die Unternehmen ihr Business Equipment umständlich bei vielen einzelnen Herstellern oder kleinen Händlern kaufen. Heute bekommen sie von uns ein breites Sortiment aus einer Hand. Und dank der hervorragenden Lagerinfrastruktur in den USA sind alle Produkte kurzfristig verfügbar.“

Alfonso del Campo

C&H Productos Industriales, Mexiko

gleichen Währung. Transaktionen zwischen unterschiedlichen Währungsgebieten – etwa der Eurozone und den USA – machen weniger als zehn Prozent des Umsatzes aus. Zusätzlich ist der größte Teil dieser Geschäfte durch derivative Finanzinstrumente abgesichert.

Auch auf der Finanzierungsseite vermeidet TAKKT Transaktionsrisiken. Finanzierungen werden in den Währungen getätigt, in denen in der Zukunft auch Cashflows zu deren Tilgung erwirtschaftet werden.

Für die Bilanz sowie die Gewinn- und Verlustrechnung der TAKKT-Gruppe sind so genannte Translationsrisiken relevant. Sie entstehen durch die Umrechnung der Einzelabschlüsse ausländischer Tochtergesellschaften in die Berichtswährung Euro. Da die Bilanzstrukturen der einzelnen Gesellschaften sehr ähnlich sind, wirken sich Translationsrisiken bei TAKKT kaum auf die Struktur der Konzernbilanz aus. Allerdings beeinflussen die Schwankungen der Wechselkurse, vor allem des US-Dollars, die absolute Höhe der Kennzahlen.

Die Solidität der Finanzstruktur überwacht und steuert TAKKT mit Hilfe so genannter Covenants, wie zum Beispiel der Eigenkapitalquote oder der Entschuldungsdauer. Für jede dieser Kennzahlen hat TAKKT intern kritische Grenzen definiert, die nicht über- oder unterschritten werden dürfen. Eine Erläuterung der Covenants beziehungsweise deren aktuelle Werte finden sich im Glossar auf Seite 111f. und auf Seite 20f. dieses Geschäftsberichts.

Auch die fehlende Verfügbarkeit von Fremdkapital stellt für TAKKT kein Risiko dar. Der Konzern finanziert sich überwiegend aus langfristigen Krediten. Zudem stehen ständig freie Kreditlinien in ausreichendem Maße zur Verfügung. Damit lässt sich insbesondere das externe Wachstum der TAKKT-Gruppe jederzeit und zu günstigen Konditionen realisieren. So wurde auch die Akquisition der NBF-Gruppe problemlos durch freie Kreditlinien finanziert.

Zinsrisiken entstehen durch die Veränderung der Marktzinsen. TAKKT sichert sich mit Zinssatzswaps und Zinscaps gegen diese Risiken ab. Dabei werden die Sicherungsinstrumente

im Wesentlichen übereinstimmend mit der Laufzeit der Kreditverträge eingesetzt. Der Zinssatz für langfristige Kredite wird somit auch langfristig gesichert. Die verschiedenen Sicherungssysteme sind ausführlich im Anhang auf Seite 101f. dieses Geschäftsberichts erläutert.

Durch den Einsatz von Instrumenten zur Währungs- und Zinssicherung gibt es für TAKKT keine wesentlichen Preisänderungs-, Ausfall- oder Liquiditätsrisiken.

Rechtliche und sonstige Risiken nicht relevant

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

Prognosebericht

In den Jahren 2006 und 2007 wird TAKKT das Geschäft weiter optimieren und ausbauen. Schon jetzt ist absehbar, dass der Konzern dank dieser Strategie an das Umsatzwachstum der vergangenen Jahre anknüpfen kann.

Wirtschaft wächst nur leicht

Experten rechnen damit, dass sich die Konjunktur in Europa auf niedrigem Niveau leicht verbessern wird: Nach einem Wachstum von 1,3 Prozent im Jahr 2005 erwarten sie für 2006 und 2007 eine Steigerung von jeweils 1,8 Prozent. In Deutschland soll sich das Wirtschaftswachstum 2006 auf 1,5 Prozent erhöhen. Positiv auf die Konjunktur auswirken könnten sich insbesondere die Fußball-Weltmeisterschaft sowie die steigende Binnennachfrage im Vorfeld der geplanten Mehrwertsteuererhöhung. Da diese Sondereffekte im Jahr 2007 wegfallen, wird das Wirtschaftswachstum in Deutschland voraussichtlich auf 1,0 Prozent zurückgehen.

Für Nordamerika prognostizieren Ökonomen ein Wirtschaftswachstum von 3,3 Prozent im Jahr 2006; 2007 sollen es nur noch 2,5 Prozent sein. Gründe für diesen voraussichtlichen Rückgang sind die bisherigen Zinserhöhungen und die erwartete Normalisierung am Immobilienmarkt.

Realistische Umsatzziele

Der Umsatz von TAKKT ist in den vergangenen 20 Jahren im Durchschnitt um rund zwölf Prozent pro Jahr gestiegen. Diese Zunahme ist je zur Hälfte auf Akquisitionen und auf organisches Wachstum zurückzuführen. TAKKT will sich auch langfristig auf diesem Wachstumspfad bewegen. Basis des organischen Wachstums sind verbesserte Angebote sowie die Neukunden der etablierten Gesellschaften einerseits und der jungen Gesellschaften andererseits. TAKKT hat seine Hausaufgaben gemacht; allein die konjunkturelle Entwicklung in einigen Regionen ist noch unbefriedigend. Auf Basis dieser Ausgangslage erwartet TAKKT für 2006 ein organisches währungsbereinigtes Wachstum von vier bis fünf Prozent. Einschließlich der NBF-Akquisition wird sich der Umsatz des Konzerns damit um mindestens 18 Prozent verbessern. Für 2007 rechnet das Management mit einem organischen Wachstum von mindestens drei Prozent.

US-Dollar kann Kennzahlen beeinflussen

Durch die Übernahme von NBF wird TAKKT ab dem Jahr 2006 rund die Hälfte seines Umsatzes in Nordamerika erwirtschaften. Aus diesem Grund wirkt sich der Kurs des US-Dollars verstärkt auf die in Euro ausgewiesenen Kennzahlen des Konzerns aus. Ein starker Dollar führt, umgerechnet in die Berichtswährung Euro, zu höheren Umsätzen. Entsprechend resultiert aus einem schwachen Kurs ein niedrigerer Konzernumsatz. Die konkreten Auswirkungen von US-Dollar-Schwankungen werden anhand zweier Szenarien deutlich: Steigt der Kurs des US-Dollars im Vergleich zu 2005 um fünf Prozent, läge der in Euro berichtete Umsatzanstieg rund 2,5 Prozentpunkte über dem währungsbereinigten Wachstum. Sinkt der Kurs hingegen um fünf Prozent, so würde der währungsbereinigte Umsatzanstieg rund 2,5 Prozentpunkte über der in Euro berichteten Wachstumsrate liegen.

Um die verzerrenden Währungseffekte zu beseitigen und ein objektives Bild von der Geschäftsentwicklung zu erhalten, informiert die TAKKT-Gruppe nicht nur über die Wachstumsraten in der Berichtswährung, sondern auch über die währungsbereinigten Umsatzzahlen. Dies gilt für die Quartalsberichte ebenso wie für den Jahresabschluss. Auch die Umsatzprognose von TAKKT basiert stets auf währungsbereinigten Angaben.

Rohstoffpreise und Rohertragsmargen bleiben stabil

Experten gehen davon aus, dass sich die Preise für Rohstoffe wie Öl und Stahl in den kommenden zwei Jahren auf hohem Niveau stabilisieren werden. Wie im Risikobericht geschildert, wirkt sich dies jedoch kaum auf die Profitabilität der TAKKT AG aus. Es ist daher geplant, die Rohertragsmargen der TAKKT-Gruppe 2006 und 2007 oberhalb von 40 Prozent zu halten.

Profitabilität weiter auf hohem Niveau

TAKKT verfügt über gute Instrumente für das Kostenmanagement. Deshalb ist der Konzern in der Lage, sogar bei nachlassender Konjunktur eine EBITDA-Marge zu erzielen, die innerhalb des langfristigen Zielbereichs von zehn bis zwölf Prozent liegt. Für 2006 rechnet das TAKKT-Management trotz der geplanten Anlaufverluste für Neugründungen mit einer Marge im oberen Bereich des Zielkorridors.

TAKKT will in Infrastruktur investieren

2006 wird das Investitionsvolumen von TAKKT erneut rund ein bis zwei Prozent des Konzernumsatzes betragen. Für 2007 ist geplant, in den Ausbau der Lagerinfrastruktur zu investieren. Ziel ist es, die Kapazitäten an das weiterhin steigende Geschäftsvolumen anzupassen und die Lieferzeiten weiter zu optimieren. Deshalb könnte die Summe der Investitionen 2007 auf rund drei Prozent des Konzernumsatzes steigen. 2008 wird sie jedoch wieder auf ein bis zwei Prozent sinken.

Entwicklung der Geschäftsbereiche

2006 wird der Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA wiederum deutlich über dem Anstieg der entsprechenden Bruttoinlandsprodukte wachsen. Aufgrund des voraussichtlichen Rückgangs des Wirtschaftswachstums in Nordamerika werden auch die organischen Wachstumsraten der K + K America 2006 leicht zurückgehen. TAKKT erwartet aber auch hier ein Wachstum, das über dem der entsprechenden Volkswirtschaften liegen wird. Einschließlich der NBF-Akquisition wird sich der Umsatz des Geschäftsbereichs in 2006 auf US-Dollar-Basis um rund 40 Prozent erhöhen.

Für KAISER + KRAFT EUROPA und K + K America strebt TAKKT für 2007 trotz verhaltener Konjunkturprognosen ein Wachstum von mindestens drei Prozent an. Mit diesem Wachstum ist gewährleistet, dass der Konzern die Profitabilität auf hohem Niveau halten wird.

Für Topdeq rechnet das Management 2006 und 2007 mit einem jährlichen Umsatzanstieg von mehr als fünf Prozent. Dies ist möglich, weil der Geschäftsbereich verstärkt von seinen wachstumsstarken Neugründungen profitiert.

Die EBITDA-Margen von KAISER + KRAFT EUROPA werden in den kommenden zwei Jahren weiterhin deutlich oberhalb des derzeitigen TAKKT-Zielbereichs von zehn bis zwölf Prozent liegen. Topdeq plant, diesen langfristig angestrebten Zielkorridor spätestens im Jahr 2010 zu erreichen. Der EBITDA-Anstieg könnte sich jedoch verlangsamen, wenn über das derzeit geplante Maß hinaus Ausgaben zur Erschließung neuer Märkte getätigt werden. Bei K + K America wird die Übernahme von NBF im Jahr 2006 dazu führen, dass die EBITDA-Marge

Estland



„Wir sind seit 2004 in Estland aktiv. Hier zeigt sich, dass auch relativ kleine Länder großes Potenzial für uns haben, denn die estnische Wirtschaft entwickelt sich sehr gut. Nicht zuletzt durch den EU-Beitritt hat das Bruttoinlandsprodukt in den letzten fünf Jahren durchschnittlich um sechs bis sieben Prozent zugelegt.“

Anti Aedna
 Gerdmans, Estland

zunächst auf einen Wert zwischen neun und zehn Prozent sinkt. Das TAKKT-Management ist allerdings zuversichtlich, dass K + K America in den nächsten Jahren wieder eine zweistellige EBITDA-Marge ausweisen wird.

Gewährleistung

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



China
Shanghai Pudong – Oriental Pearl Tower



Zufriedene Kunden sorgen für Wachstum

KAISER + KRAFT EUROPA arbeitet kontinuierlich daran, die Kundenbindung zu erhöhen. 2005 gelang dies unter anderem durch die optimierte Werbemittelstrategie: Seit diesem Jahr überarbeiten alle Gesellschaften ihren Hauptkatalog dreimal jährlich. Auch das hat zum Erfolg des größten TAKKT-Geschäftsbereichs beigetragen.

Deutliches Umsatzplus erzielt

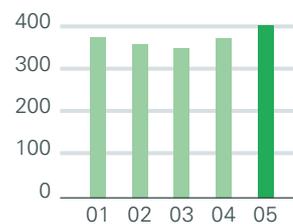
Trotz der unbefriedigenden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen war der Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA 2005 sehr erfolgreich. Insgesamt erwirtschaftete das Unternehmen 401,3 (379,5) Millionen Euro, 5,7 Prozent mehr als im Vorjahr. Bereinigt um Wechselkurseffekte betrug der Anstieg 5,5 Prozent. Zu diesem Erfolg haben fast alle Gesellschaften von KAISER + KRAFT EUROPA beigetragen. Besonders positiv entwickelten sich die Tochterunternehmen in Japan, Skandinavien und Frankreich. Bezogen auf den gesamten Geschäftsbereich ist die Profitabilität erneut gestiegen: KAISER + KRAFT EUROPA verbesserte sein EBITDA von 65,9 auf 70,4 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge liegt bei 17,5 Prozent, im Vorjahr waren es 17,4 Prozent. Das EBITA stieg von 61,2 auf 65,6 Millionen Euro. Die EBITA-Marge erhöhte sich entsprechend von 16,1 auf 16,3 Prozent.

Mehr Kataloge, mehr Aufträge

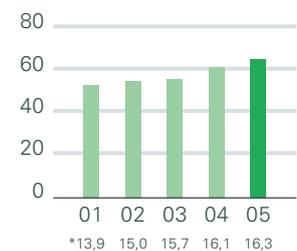
Nach Gerdmans, Gaerner und KWESTO hat auch KAISER + KRAFT 2005 die Werbemittelstrategie von zwei auf drei Hauptkataloge pro Jahr umgestellt. Durch diese Maßnahme stieg die Zahl der Aufträge, gleichzeitig haben die Unternehmen die Kundenbindung verstärkt. Der wirtschaftliche Nutzen überwiegt die Kosten für eine zusätzliche Katalogproduktion. KAISER + KRAFT Japan erhöhte Auflage und Seitenzahlen seines Katalogs und hat seinen Umsatz mehr als verdoppelt.

Alle Gesellschaften haben 2005 im Rahmen der Initiative „Perfect Service“ daran gearbeitet, die Kundenzufriedenheit weiter zu erhöhen. Für diese Leistung wurde KAISER + KRAFT EUROPA ausgezeichnet: Im Februar 2005 erhielt das niederländische

Umsatz
in Millionen Euro



EBITA
in Millionen Euro (Marge in %*)



Tochterunternehmen Vink Lisse den Preis „Sterkste Schakel 2005“. Die Region Alpen/Rhein zeichnet damit Unternehmen aus, die bei Kundenzufriedenheit und Service besonders überzeugen. Vink Lisse gewann sowohl in der Kategorie „Büro und Automatisierung“ als auch in der Gesamtwertung aller Branchen.

Geschäft gezielt ausgeweitet

KAISER + KRAFT EUROPA hat 2005 wieder erfolgreich in neue Märkte expandiert. So vertreibt KAISER + KRAFT seine Produkte nun auch in der Türkei. Standort der neuen Gesellschaft ist die Metropole Istanbul. Von dort aus deckt das Unternehmen vor allem die wirtschaftlich bedeutende Region zwischen Istanbul, Izmir und Ankara ab. In China können Kunden nun ebenfalls hochwertige Büro- und Lagerausrüstung bestellen. Ende Oktober 2005 genehmigten die chinesischen Behörden die Gründung

einer Gesellschaft in Shanghai. Dort startete KAISER + KRAFT EUROPA im ersten Quartal 2006 mit dem Katalogversand.

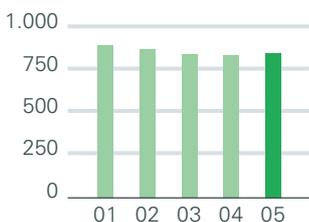
KAISER + KRAFT EUROPA hat 2005 auch mit anderen Marken weiter expandiert. So hat KWESTO im Berichtsjahr mit dem operativen Geschäft in Rumänien begonnen. Darüber hinaus bereitet sich der Versandhändler darauf vor, in den kommenden Jahren in weitere osteuropäische Länder zu expandieren. Zudem plant die Gaerner-Gruppe derzeit ihren Markteintritt in Frankreich.



Shanghai

„Mit einem Wachstum von rund zehn Prozent erlebt die chinesische Wirtschaft momentan einen Boom. Unser Sortiment spricht ein breites Kundenspektrum an. Der erste Katalog ist im Februar erschienen – kurz nach dem chinesischen Neujahrsfest.“

Mitarbeiter
Vollzeitbasis – 31.12.



Kurt Chang
KAISER + KRAFT, China

Eine 60-jährige Erfolgsgeschichte

1945 gründeten Walter Kaiser und Helmut Kraft ein Unternehmen, das in Deutschland Pionierarbeit im B2B-Versandhandel leistete. Rund 20 Jahre später starteten die Firmengründer mit der regionalen Expansion ihres Geschäftsmodells. Erster Standort im Ausland waren 1967 die Niederlande. Inzwischen ist das Unternehmen in über 20 europäischen Ländern sowie in Japan und China aktiv. KAISER + KRAFT EUROPA ist damit nicht nur Europas Marktführer im Versandhandel mit Business Equipment, sondern auch der größte und wirtschaftlich erfolgreichste Geschäftsbereich der TAKKT AG.

- Zu KAISER + KRAFT EUROPA gehören die Marken KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdmans und KWESTO.
- Das Sortiment umfasst circa 33.000 Produkte – von der Tretleiter über Regalsysteme bis hin zu mobilen Kränen.
- Die Eigenfertigung für Transportgeräte von KAISER + KRAFT EUROPA entwickelt unter der Marke EUROKRAFT auf Wunsch Sonderanfertigungen, Kleinserien und Produkte im Corporate Design eines Unternehmens.
- Weltweit wickeln 854 Beschäftigte die Aufträge von rund 980.000 Kunden ab.

Die Zähmung des chinesischen Drachens

„Chinas Tor zur Welt“ lautet der poetische Beiname der Hafenstadt Shanghai. KAISER + KRAFT EUROPA nutzt dieses Tor in die entgegengesetzte Richtung: Ausgehend von Shanghai erschließt der Versandhändler den stark wachsenden chinesischen Markt. TAKKT-Vorstand Dr. Florian Funck erzählt, welche Chancen und Risiken die Expansion birgt.

Bislang ließ sich das Geschäftsmodell von TAKKT problemlos auf andere Länder übertragen. Gilt das auch für China?

Der Bedarf an unseren Produkten ist sehr hoch – besonders in der Region um Shanghai. Denn zahlreiche asiatische und internationale Konzerne haben dort ihren Standort. Sie konnten ihre Büro- und Lagerausstattung bislang nur umständlich importieren oder direkt bei verschiedenen Herstellern kaufen. Wir schließen mit unserem Geschäftsmodell eine Marktlücke. Dabei unterscheiden sich die Rahmenbedingungen aber deutlich von denen in Europa.

Wie äußern sich diese Unterschiede zwischen China und Europa?

Manchmal sind es nur Details, die große Auswirkungen haben. Beispielsweise braucht ein chinesischer Buchstabe doppelt so viel Computer-Speicherplatz wie ein deutscher. Deshalb benötigen wir ein IT-System, das die asiatischen Schriftzeichen verarbeiten kann. Für uns war das relativ schnell umzusetzen, denn wir konnten das System adaptieren, das wir bereits in Japan nutzen.

Eine größere Hürde war es, die Genehmigung für die Gründung einer neuen Gesellschaft zu bekommen. Dieses Verfahren ist sehr langwierig und schwer kalkulierbar. Deshalb konnten wir auch nicht wie geplant schon im Herbst 2005 unseren ersten Katalog verschicken, sondern erst im Februar 2006. Trotz dieser

kleinen Verspätung sind wir stolz darauf, dass wir als erstes westliches Unternehmen im B2B-Versandhandel eine Lizenz für den Vertrieb in ganz China erhalten haben.

Apropos langwierig, waren so auch die Verhandlungen mit möglichen Lieferanten?

Viele Hersteller waren zunächst skeptisch, ob sich eine Zusammenarbeit mit uns lohnt. Die asiatischen Produzenten sind es gewohnt, extrem hohe Stückzahlen für den Export herzustellen. Wir hingegen benötigen zahlreiche unterschiedliche Produkte in vergleichsweise geringen Mengen. Überzeugt hat sie schließlich das große Potenzial einer Geschäftsbeziehung mit KAISER + KRAFT EUROPA. Denn nicht nur unser chinesischer Katalog soll rund zwei Drittel heimischer Produkte enthalten. Langfristig wollen wir die asiatischen Artikel auch in anderen Ländern verkaufen.

China ist bekannt für seine Billigprodukte.

Wie können Sie trotzdem hohe Qualität garantieren?

Wir haben alle Lieferanten sehr sorgfältig ausgesucht. In unserem Lager in China werden zudem alle Produkte vor dem Versand noch einmal kontrolliert. Für diese Aufgabe haben erfahrene Kollegen aus Europa die Mitarbeiter vor Ort speziell ausgebildet und unterstützt. Für China gilt das Gleiche wie für alle anderen Länder, in denen wir aktiv sind: Kernkompetenz von KAISER + KRAFT ist und bleibt der Versand hochwertiger Büro-, Betriebs- und Lagerausstattung.



Management-Manko

„Die größte Herausforderung für multinationale Unternehmen ist es, eine Gruppe lokaler, fähiger Manager aufzubauen.“ Dieses Fazit zieht das Europäische Forschungszentrum für Einkauf und Logistik (ERPS) in einer Studie über China. KAISER + KRAFT EUROPA war sich der Schwierigkeiten bei der Suche nach geeigneten Führungskräften bewusst und ist deshalb besonders gezielt vorgegangen. Mit Erfolg: Rechtzeitig zum operativen Start der Gesellschaft im Januar hat das Unternehmen einen erfahrenen chinesischen Profi für die Geschäftsführung gewonnen, der viele Jahre in Deutschland gearbeitet hat. Gemeinsam mit mehr als zehn Mitarbeitern hat er den Versand des ersten chinesischen Katalogs organisiert und ist nun verantwortlich für den weiteren Ausbau des Geschäfts.

China

Shanghai – Yan'an Road
(Stadtautobahn)

- Die Volksrepublik China ist offiziell eine Sozialistische Marktwirtschaft. In dieser Mischform aus Plan- und Marktwirtschaft hat die private Wirtschaft in den vergangenen Jahren verstärkt an Bedeutung gewonnen.
- Die chinesische Währung heißt Renminbi, was so viel bedeutet wie „Volkswährung“. Es gibt drei Einheiten: Yuan, Jiao und Fen.
- Experten rechnen damit, dass im Jahr 2010 rund 50 Millionen Chinesen über eine Kaufkraft von je 25.000 US-Dollar verfügen. Das sind fünfmal mehr Menschen als heute.
- China hat 1980 weltweit die ersten Sonderwirtschaftszonen eingeführt: In bestimmten Städten oder Regionen wie etwa Shanghai gelten besondere Steuervergünstigungen. Damit sollen ausländische Investitionen erhöht werden. Sonderwirtschaftszonen gibt es mittlerweile auch in einigen Ländern Afrikas und Lateinamerikas.

Topdeq



Belgien
Brüssel – Heysel Atomium



Experten für Designmöbel schaffen Umsatzsprung

Aufgrund der Marktschwäche im Büromöbelbereich entwickelte sich das Geschäft von Topdeq in den letzten Jahren verhalten. Das Jahr 2005 brachte die Veränderung: Dank gezielter Expansion und einem verbesserten Sortiment hat der Geschäftsbereich ein deutliches Umsatzplus erzielt.

Trendwende realisiert

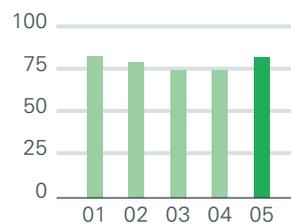
Für den Geschäftsbereich Topdeq war 2005 ein gutes Jahr. Topdeq erhöhte seinen Umsatz von 74,6 auf 82,1 Millionen Euro. Das entspricht einer deutlichen Steigerung von 10,0 Prozent – währungsbereinigt sind es 10,1 Prozent. Bis auf Topdeq Deutschland verbuchten alle Landesgesellschaften höhere Umsätze. Überdurchschnittliche Wachstumsraten erzielten die Gesellschaften in den USA und Frankreich. In den Niederlanden und in der Schweiz entwickelte sich das Geschäft ebenfalls gut.

Das EBITDA von Topdeq betrug im Berichtsjahr 2,8 (–0,4) Millionen Euro. Auch die EBITDA-Marge hat sich stark verbessert: Sie stieg von –0,6 auf 3,4 Prozent. Das EBITA erhöhte sich von –2,2 auf 1,0 Millionen Euro, die EBITA-Marge betrug 1,3 (–2,9) Prozent. Möglich war die höhere Profitabilität durch eine bessere Auslastung der Kapazitäten. Zudem hat Topdeq seine Prozesse optimiert und das Produktprogramm erfolgreich überarbeitet.

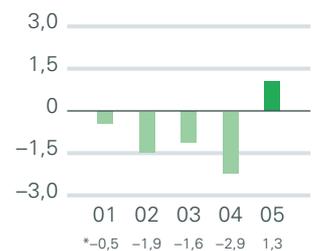
Weitere Markteintritte geplant

Topdeq hat im Mai 2005 wie vorgesehen sein operatives Geschäft in Belgien aufgenommen. Die Kunden dort werden von Deutschland aus beliefert – damit erhöht sich die Auslastung des Versandhandelszentrums in Pfungstadt. Künftig wird Topdeq seinen Expansionskurs fortsetzen. Im Vordergrund stehen dabei die USA und Europa. Bereits konkret in Planung ist der Markteintritt in Österreich.

Umsatz
in Millionen Euro



EBITA
in Millionen Euro (Marge in %*)



Zahl der Online-Bestellungen steigt

Topdeq hat 2005 für alle Landesgesellschaften einen neuen Internetauftritt entwickelt, der einen informativen und effizienten Online-Einkauf ermöglicht. Zum Angebot gehören unter anderem eine umfassende Suchfunktion und Designer-Porträts. Zudem können Kunden die Produkte in verschiedenen Ansichten betrachten. Dieser verbesserte Internetauftritt hat mit dazu beigetragen, dass die Zahl der Online-Bestellungen 2005 im Vergleich zum Vorjahr um 50 Prozent gestiegen ist. Inzwischen geht jeder siebte Auftrag elektronisch bei Topdeq ein.

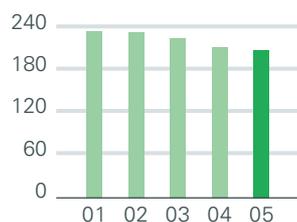


Brüssel

„Bei unserem Start in Brüssel haben wir festgestellt, dass unsere belgischen Kunden andere Bestellwege bevorzugen als deutsche Unternehmen. Beispielsweise haben wir hier 25 Prozent mehr Telefon-Bestellungen als in Deutschland. Dafür gehen nur halb so viele Aufträge schriftlich ein.“

Mike De Koster
Topdeq, Belgien

Mitarbeiter
Vollzeitbasis – 31.12.



Produkte für den stilvollen Büroalltag

Die Schreibtischserie von Sir Norman Foster, Stühle von Philippe Starck oder die berühmte Tischleuchte von Wilhelm Wagenfeld: Topdeq bietet Möbel und Accessoires für das Büro. Seit 1994 gehört der Geschäftsbereich zur TAKKT-Gruppe. Von Deutschland aus expandierte Topdeq zunächst in die Nachbarländer Schweiz, Niederlande und Frankreich. Seit fünf Jahren können auch Designliebhaber in den USA aus dem umfangreichen Angebot wählen. Zudem gründete Topdeq im Berichtsjahr eine neue Gesellschaft in Belgien.

- Das Sortiment von Topdeq umfasst rund 3.000 Designprodukte. Vertrieben werden sie über Kataloge und via Internet.
- Etwa 480.000 Kunden – vor allem aus dem Dienstleistungsbereich – nutzen das Angebot des Versandhändlers.
- Heute bestellt, morgen geliefert – Topdeq garantiert seinen Kunden einen 24-Stunden-Lieferservice. Für die optimale Lieferqualität sorgt das Logistiknetzwerk. Herzstück ist das Versandhandelszentrum in Pfungstadt.
- Zum Bilanzstichtag beschäftigte Topdeq 209 Mitarbeiter auf Vollzeitbasis.

Deutsch- belgische Grenzgänger

Zwischen dem hessischen Pfungstadt und Brüssel liegen nur rund 320 Kilometer. Diese Nähe nutzt Topdeq für eine grenzüberschreitende Zusammenarbeit. Die Mitarbeiter der neuen Gesellschaft in der belgischen Hauptstadt gewährleisten eine hervorragende Kundenbetreuung. Für die schnelle Lieferung der Produkte sind die Experten vom deutschen Zentrallager verantwortlich.

Brüssel ist unter anderem Sitz der EU-Kommission und des Hauptquartiers der NATO. Dies sind Magneten, die zahlreiche internationale Großunternehmen, Verbände und Kulturinstitutionen angezogen haben. „Zudem ist der belgische Dienstleistungssektor sehr stark. Es gibt daher viele potenzielle Käufer für unsere Büromöbel“, sagt Mike De Koster, Verkaufsleiter von Topdeq Belgien. Deshalb gründeten die Design-Experten Anfang 2005 eine neue Gesellschaft in Belgien. Bereits im Mai hat das Unternehmen den ersten Katalog verschickt.

Starke Partnerschaft

Möglich war der schnelle Start des Belgien-Geschäfts, weil die Logistik vollständig über das Zentrallager in Pfungstadt abgewickelt wird. Die Prozesse sind so effizient strukturiert, dass sich die belgischen Aufträge problemlos integrieren lassen. Das Teamwork zwischen Belgien und Deutschland vereinfacht nicht nur die Arbeit in Brüssel, sondern hat auch die Auslastung des Zentrallagers erhöht.

Die Lieferung aus Deutschland bedeutet nicht, dass belgische Kunden länger auf ihre Büromöbel warten müssen. Ob Berlin oder Brüssel: Wenn die Bestellung bis 16:30 Uhr bei Topdeq eingeht, sind die Produkte spätestens 24 Stunden später geliefert. „Um diesen Service zu garantieren, arbeiten wir mit einem sehr kompetenten und vor allem zuverlässigen belgischen Transportunternehmen zusammen“, sagt De Koster.

Belgische Kauffreude

Das Angebot von Topdeq kommt in Belgien gut an. Schon im Dezember 2005 hatte das Unternehmen rund tausend Kunden gewonnen. Ende des Jahrs 2006 soll es ein Vielfaches sein. „Wir profitieren von der hohen Kaufkraft der Belgier“, erklärt De Koster. Belgische Kunden geben pro Auftrag annähernd doppelt so viel Geld aus wie deutsche Unternehmen.



Belgien

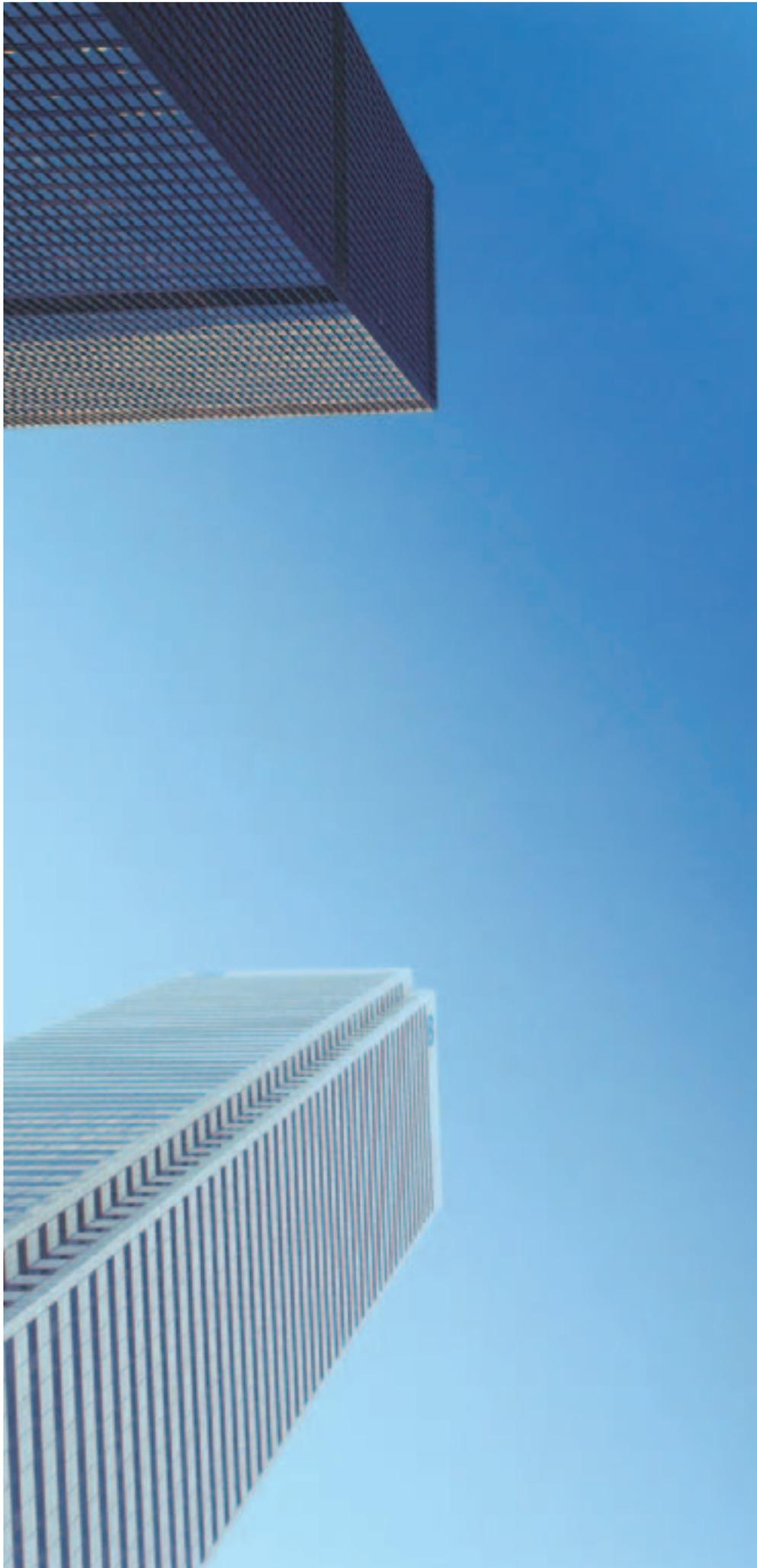
Antwerpen – Grote Markt

- Belgien erzielt rund 75 Prozent des Bruttoinlandsprodukts mit Exporten. Wichtigster Partner beim Außenhandel ist Deutschland: Im Jahr 2004 führten belgische Unternehmen Waren im Wert von etwa 31 Milliarden Euro in die Bundesrepublik ein.
- Mit 71 Prozent ist der Dienstleistungssektor der größte Wirtschaftszweig Belgiens.
- Belgien verfügt über eine hoch entwickelte Infrastruktur. Das Schienennetz ist so dicht wie nirgendwo sonst in Europa. Zudem gibt es überdurchschnittlich viele Autobahnen. Sie sind nachts beleuchtet, was zu einer Besonderheit führt: Außer der Chinesischen Mauer sind auch Belgiens Straßen aus dem All zu erkennen. Die NASA gab diesem Phänomen den Namen „The Belgian Window“.

Zweisprachig aufwachsen

Französisch oder Flämisch? Kunden von Topdeq Belgien haben die Wahl, denn jeder Mitarbeiter spricht zwei Sprachen. Auch der Katalog erscheint auf Französisch und Flämisch. Das ist weniger Aufwand, als es sich anhört. Den französischen Text konnte Topdeq Belgien direkt von der Gesellschaft des Nachbarlandes übernehmen. Für das flämische Angebot diente der niederländische Katalog als Grundlage. Die Sprachen sind nahezu identisch, so dass nur noch leichte Anpassungen nötig waren. Das Team von Topdeq hat mit diesem Prozess Erfahrung: In der Schweiz erscheinen die Kataloge ebenfalls in zwei Sprachen.

K + K America



Kanada
Toronto – Bankenviertel



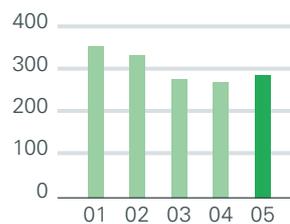
NBF-Akquisition ist der Grundstein für noch größeren Erfolg

K + K America hat auch 2005 in die Optimierung seiner Serviceleistungen investiert und die EDV-Systeme weiter verbessert. Diese Maßnahmen sollen sicherstellen, dass der Geschäftsbereich seinen Erfolgskurs der vergangenen Jahre fortsetzen kann.

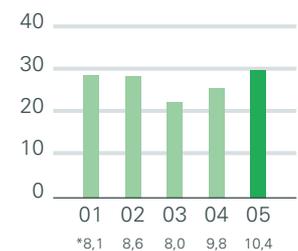
Alle Gesellschaften besser als 2004

K + K America hat seinen Umsatz und sein Ergebnis 2005 erneut gesteigert, obwohl die konjunkturelle Dynamik in den USA nachgelassen hat. Insgesamt erwirtschaftete der Geschäftsbereich 360,2 (339,8) Millionen US-Dollar und verbuchte damit ein Plus von 6,0 Prozent. Umgerechnet in die Berichtswährung Euro beträgt der Umsatz des Geschäftsbereichs 290,0 (273,5) Millionen Euro, das ist ebenfalls ein Plus von 6,0 Prozent. Zudem hat K + K America die Profitabilität gesteigert: Das EBITDA liegt bei 32,9 (29,5) Millionen Euro. Die EBITDA-Marge erhöhte sich von 10,8 auf 11,3 Prozent. Das EBITA stieg auf 30,1 (26,9) Millionen Euro. Die EBITA-Marge verbesserte sich von 9,8 auf 10,4 Prozent.

Umsatz
in Millionen Euro



EBITA
in Millionen Euro (Marge in %*)



Basis für die insgesamt guten Zahlen von K + K America sind vor allem die höheren durchschnittlichen Auftragswerte. Damit bleibt der Geschäftsbereich weiter auf Wachstumskurs. Zum Umsatzanstieg trugen alle Tochtergesellschaften bei. Besonders positiv entwickelten sich erneut Hubert in den USA, Avenue in Kanada und C&H in Mexiko. Bei C&H Distributors und Conney in den USA hat sich das Wachstumstempo hingegen im zweiten Halbjahr verlangsamt. Damit folgen die Gesellschaften den Indikatoren, die auf eine Abkühlung der US-Konjunktur hinweisen.

Der Start der neuen Gesellschaft von Hubert in Kanada verlief wie geplant: Im Juli 2005 hat das Unternehmen alle Vertriebsaufgaben für den kanadischen Markt übernommen, die bislang von Hubert in den USA durchgeführt wurden.

Um seine Präsenz im amerikanischen Büromöbelmarkt zu erhöhen, hat K + K America am 2. Januar 2006 den US-Marktführer für Büromöbelversand, National Business Furniture,

übernommen. Die NBF-Gruppe verkauft ihre Produkte an rund eine halbe Million Kunden, darunter zahlreiche Non-Profit-Organisationen wie Schulen, Krankenhäuser, Kirchen und Behörden. Somit gewinnt der Konzern verstärkt Kunden aus dem Dienstleistungsbereich. TAKKT wird damit noch unabhängiger vom verarbeitenden Gewerbe. Weitere Informationen zur NBF-Akquisition finden Sie auf Seite 104 dieses Geschäftsberichts.

Mit neuer EDV noch effizienter arbeiten

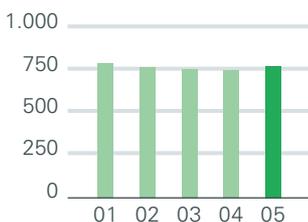
Bereits 2004 hatten die Tochterunternehmen von K + K America mit der Einführung einer neuen EDV-Plattform für Finanzbuchhaltung, Marketing und Warenwirtschaft begonnen. Dieses so genannte MIS-Projekt läuft weiter nach Plan: Das neue Modul für die Finanzbuchhaltung wird von den Mitarbeitern bereits genutzt – das Warenwirtschaftssystem soll ab Mitte 2006

sukzessive bei den einzelnen Gesellschaften eingeführt werden. Ziel des Projekts ist es, die Effizienz der Geschäftsprozesse zu erhöhen, Kundeninformationen umfassender zu analysieren und den Service weiter auszubauen.



Toronto

Mitarbeiter
Vollzeitbasis – 31.12.



„Unsere Kundenstruktur hier in Kanada ist sehr unterschiedlich. Wir beliefern große Unternehmen ebenso wie kleine Firmen. Grundsätzlich profitieren wir davon, dass unser Service in den USA schon lange etabliert ist: Viele amerikanische Händler und Hoteliers besitzen Filialen in Kanada und beauftragen uns direkt vor Ort.“

Fabien Hourri
Hubert, Kanada

Erfolg basiert auf Vielfalt

Mit mehr als 70.000 Artikeln besitzt K + K America das umfangreichste Sortiment aller TAKKT-Geschäftsbereiche. Die Tochterunternehmen haben sich auf unterschiedliche Bereiche spezialisiert. Die größte Gesellschaft, C&H Distributors, vertreibt Büro-, Betriebs- und Lagerausstattung. Gleiches gilt für Avenue Industrial Supply und das mexikanische Unternehmen C&H Productos Industriales. Spezialist für Artikel zur Arbeitssicherheit ist Conney Safety Products. Hubert Company handelt mit Ausrüstungsgegenständen für Einzelhandel und Gastronomie. Ergänzt wird das Portfolio seit Anfang 2006 durch die NBF-Gruppe. Das Unternehmen ist in den USA Marktführer im Büromöbelversand.

- K + K America ist Marktführer für Business Equipment und Ausrüstungsgegenstände für den Einzelhandel und die Gastronomie in Nordamerika.
- Die Tochterunternehmen liefern ihre Produkte an rund 960.000 Kunden in den USA, Kanada und Mexiko.
- Zum Bilanzstichtag beschäftigte K + K America 778 Mitarbeiter auf Vollzeitbasis.
- Der Geschäftsbereich verfügt über insgesamt neun Lager in den USA und Kanada.

Heimvorteil im Land des Ahorns

„Wer langsam geht, kommt auch zum Ziel“, sagt ein Sprichwort. Dass es gut ist, sich Zeit zu nehmen, hat K + K America bewiesen. Bereits seit August 2001 vertreibt das Tochterunternehmen Hubert seine Produkte für die Gastronomie und den Lebensmitteleinzelhandel auch in Kanada. Seit Juli 2005 gibt es eine eigene Gesellschaft in Toronto. Der Start verlief aufgrund der langen Erfahrung vor Ort reibungslos.

Hubert profitiert davon, dass sein Angebot in Kanada schon etabliert ist: Rund 3.000 Lebensmitteleinzelhändler, Hotels, Kantinen und Restaurants bestellten ihre Warendisplays oder ihre Ausstattung bereits vor der Neugründung bei dem Versandhändler in den USA. Mit einem Sortiment von rund 23.000 Artikeln ist Hubert in Kanada nahezu konkurrenzlos. Geliefert werden die Produkte nach wie vor aus den USA, vom Versandhandelszentrum in Ohio.

Lokalkolorit belebt das Geschäft

Das Know-how über den kanadischen Markt hat dazu geführt, dass Hubert die Logistikprozesse nach der Neugründung beibehalten konnte. Trotzdem hat sich seit Juli viel verändert, denn das Unternehmen konnte die Kundenbindung durch die Präsenz vor Ort deutlich stärken. „Es macht einen Unterschied, ob ein Kanadier in den USA anruft oder in Toronto“, erklärt Fabien Houri, Verkaufsleiter von Hubert Kanada. „Das Gespräch wird viel persönlicher, wenn sich Servicemitarbeiter und Kunde auf die gleichen Feiertage freuen – wie etwa den ‚Canada Day‘ am

1. Juli.“ Der Service muss natürlich ebenfalls stimmen. Um eine Beratung auf dem gleichen hohen Niveau wie in den USA zu gewährleisten, arbeiteten die vier kanadischen Mitarbeiter zunächst für sechs Wochen bei Hubert in Ohio. Dort lernten sie die Bestellprozesse kennen. Außerdem war diese Zeit wichtig, um die Identifikation mit dem Unternehmen zu stärken. Zurück in Kanada, erhielten die Mitarbeiter beim Start des Geschäfts Unterstützung vom Management aus den USA.

Gute Nachbarschaft

Heute findet der Austausch zwischen Toronto und Ohio vor allem über Video- und Telefonkonferenzen statt. In diesen Gesprächen können die Kanadier von großen Erfolgen berichten: „Zwischen Juli und Dezember 2005 haben wir rund 600 Kunden gewonnen“, sagt Houri. Bis Ende 2007 rechnet er mit mindestens 3.000 neuen Abnehmern. „Dann hätten wir unsere Kundenzahl in nur zweieinhalb Jahren mehr als verdoppelt.“



Kanada

Toronto – Skyline

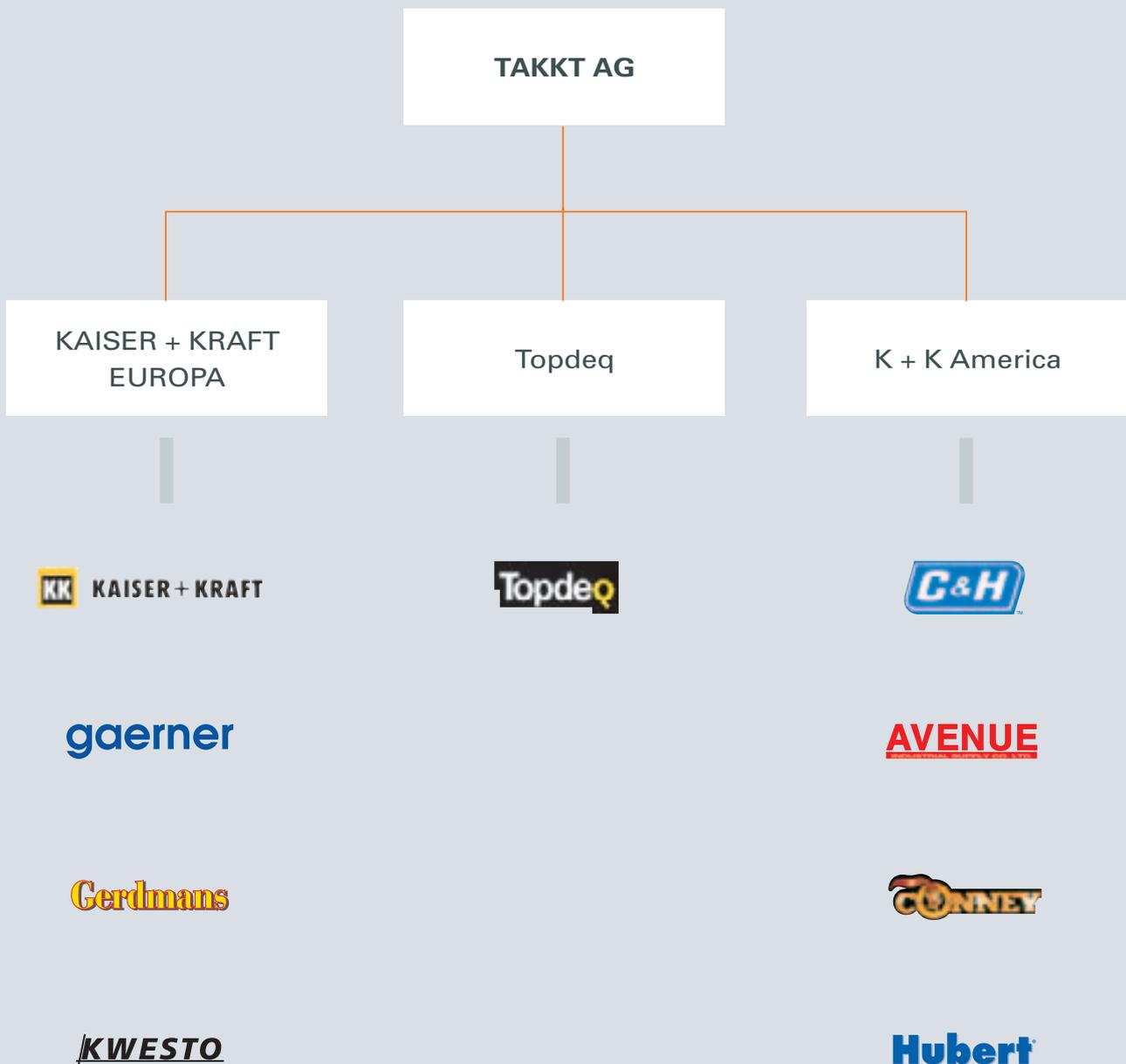
- Kanadas Wirtschaft wächst seit zwölf Jahren ununterbrochen. Für 2006 sagen Experten ein Wirtschaftswachstum von mindestens drei Prozent voraus.
- Das Bruttoinlandsprodukt ist in den vergangenen zehn Jahren pro Kopf um 25 Prozent auf rund 31.600 US-Dollar gestiegen.
- Knapp zwei Drittel der kanadischen Importe kommen aus den USA. Umgekehrt liefert Kanada rund 85 Prozent seiner Exporte in die USA. An einem einzigen Tag handeln die Nachbarn mit Waren im Wert von durchschnittlich 1,3 Milliarden US-Dollar.

Große Strecken – kein Problem

Kanada ist nach Russland das größte Land der Erde. Entsprechend groß sind die Entfernungen zwischen den einzelnen Städten. Beispielsweise liegen zwischen Toronto und Vancouver fast 3.400 Kilometer. Diese Distanzen machen es vor allem für Händler und Restaurantbesitzer mit mehreren Filialen schwierig, ihre Betriebe auszustatten. Ein zentraler Einkauf ist kaum möglich, weil es aufwändig ist, die Produkte anschließend zu den Filialen zu bringen. Deshalb bietet der verlässliche Lieferservice von Hubert kanadischen Kunden einen deutlichen Mehrwert. Denn anders als der stationäre Handel kann der Versandhändler sein Sortiment schnell und kostengünstig überall im Land zur Verfügung stellen. Die Logistik übernehmen Transportfirmen, die sich auf bestimmte Regionen spezialisiert haben. Das garantiert einen verlässlichen Lieferservice bis zum Polarkreis.

Die Struktur der TAKKT-Gruppe

Zur TAKKT-Gruppe gehören drei Geschäftsbereiche: KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America. Jedes der Unternehmen richtet sich mit einem breiten Produktsortiment an bestimmte Zielgruppen. Die TAKKT AG arbeitet dabei als Wissensmanager. Sie stellt sicher, dass erfolgreiche Produkte und Prozesse möglichst im gesamten Konzern genutzt werden.



1945

Gründung KAISER + KRAFT in Stuttgart

1957

Beginn der
Eigenfertigung

1967

Erwerb Vink en Zonen
(Niederlande)

1973

Erwerb Frankel
(Frankreich)

1974

Neugründungen K + K,
Belgien, Großbritannien und
Schweiz

1983

Neugründung K + K,
Österreich

1986

Neugründung K + K,
Italien

1987

Erwerb Gaerner-Gruppe
(Deutschland, Österreich,
Schweiz, Niederlande)

1988

Erwerb C&H
(USA)

1989

Neugründung K + K,
Spanien

1990

Neugründung K + K,
Ungarn

1992

Neugründung K + K,
Polen

1993

Neugründung K + K,
Tschechische Republik

1994

Erwerb Topdeq (Deutschland)
Erwerb Avenue (Kanada)
Neugründung Topdeq, Schweiz

1995

Neugründung Topdeq,
Niederlande

1996

Erwerb POWELL Mail Order
(Großbritannien)

1997

Inbetriebnahme
Versandhandelszentrum
Kamp-Lintfort

1998

Erwerb Gerdmans-
Gruppe (Schweden, Dänemark,
Norwegen, Finnland)
Erwerb Conney (USA)

1999

Abspaltung
Börsengang; Neugründung
Topdeq, Frankreich,
Neugründung KWESTO,
Tschechische Republik

2000

Neugründung Topdeq, USA
Erwerb Hubert (USA)

2001

Neugründung K + K, Portugal
Neugründung KWESTO,
Polen

2002

Neugründung K + K, Japan
Neugründung KWESTO,
Slowakei

2003

Neugründung C&H, Mexiko
Neugründung KWESTO,
Ungarn

2004

Neugründung Gerdmans,
Estland

2005

Neugründungen K + K,
Türkei und China
Neugründung KWESTO,
Rumänien
Neugründung Topdeq, Belgien
Neugründung Hubert, Kanada

TAKKT-Aktie



Japan
Tokio – Skyline Tokio Bay



Kompetente Finanzkommunikation ohne Lücken

Gleichbehandlung aller Aktionäre, schnelle und transparente Kommunikation und aktive Ansprache der Kapitalmarktteilnehmer: Dies ist die Basis für die Investor-Relations-Arbeit der TAKKT AG. Das Unternehmen gewährleistet eine leistungsstarke Finanzkommunikation – jetzt und in Zukunft.

Kommunikation ohne Unterschiede

TAKKT folgt dem Grundsatz, alle Akteure am Kapitalmarkt – ob Aktionäre, potenzielle Investoren, Banken oder Finanzanalysten – gleich zu behandeln. Institutionelle Investoren und private Anleger informiert der Konzern zum selben Zeitpunkt. Alle Informationen legt TAKKT zeitnah vor: Die Quartalsberichte erscheinen spätestens fünf Wochen nach dem Stichtag. Um die Informationen zu veröffentlichen, nutzt TAKKT vor allem die Website www.takkt.de. Dort finden Interessierte Pressemeldungen und Ad-hoc-Mitteilungen ebenso wie Finanzberichte, Präsentationen von Roadshows und Informationen zu Corporate Governance bei TAKKT. Darüber hinaus können die Anleger per Mail oder Telefon jederzeit zusätzliche Informationen bei TAKKT anfordern.

Informationen übersichtlich aufbereitet

Im Sinne einer transparenten Kommunikation stellt TAKKT sicher, dass die Aktionäre Informationen zu relevanten Themen stets an gleicher Stelle und in der gleichen Form vorfinden. Weicht die Art der Berichterstattung im Vergleich zum Vorjahr ab oder gibt es Sondereffekte, die die Zahlen wesentlich

beeinflussen, erläutert TAKKT dies an der entsprechenden Position. Ein Beispiel: Der Konzern hat in jedem Quartalsbericht des Jahres 2005 detailliert beschrieben, welche Effekte sich aus der Anwendung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 3 ergeben – etwa für das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, EBIT. Auch der vorliegende Geschäftsbericht enthält eine entsprechende Erläuterung. Auf diese Weise ermöglicht es TAKKT seinen Anlegern, die Entwicklung des EBIT besser zu interpretieren.

Direkter Kontakt zu Investoren

Ein wichtiger Bestandteil der Investor-Relations-Arbeit von TAKKT ist die kontinuierliche Ansprache der Anleger und Analysten an den wichtigsten Finanzplätzen der Welt. Diese zentrale Aufgabe übernimmt das Management von TAKKT gemeinsam mit der Abteilung Investor Relations: Bei Roadshows informieren sie über die Vorteile des B2B-Versandhandels sowie über Potenzial und Strategie von TAKKT. Im Jahr 2005 fanden jeweils zwei Roadshows in Frankfurt, London und Paris statt. Die Investoren in Edinburgh und Zürich wurden einmal besucht.

Aktienkennzahlen TAKKT-Konzern nach IFRS

	2001	2002	2003	2004	2005
Ergebnis pro Aktie (EPS) in EUR	0,26	0,33	0,33	0,44	0,68
Cashflow pro Aktie (CPS) in EUR	0,69	0,73	0,71	0,83	0,90
EBITA in Mio. EUR	76,4	75,1	70,3	78,2	88,9
Eigenkapitalquote in %	24,8	27,7	32,8	39,6	46,1
Dividende in EUR	0,10	0,10	0,10	0,15	0,15
Ausschüttungsquote in %	39,0	30,7	30,8	33,8	22,0
Anzahl ausgegebener Aktien in Mio.	72,9	72,9	72,9	72,9	72,9
Schlusskurs 31.12. in EUR	5,85	3,51	5,90	7,75	9,50
Höchstkurs in EUR	10,50	7,30	6,01	7,95	9,70
Tiefstkurs in EUR	4,40	3,45	3,50	5,92	7,25
Börsenwert 31.12. in Mio. EUR	426,5	255,9	430,1	565,0	692,6

Investor-Relations-Preis für TAKKT

Ist die Finanzkommunikation glaubwürdig? Macht das Management seine Ziele transparent und informiert über aktuelle Entwicklungen? Im Fall von TAKKT haben rund 550 Analysten und Fondsmanager diese Fragen positiv beantwortet. TAKKT wurde in einer groß angelegten Umfrage unter Finanzexperten mit dem renommierten Investor-Relations-Preis ausgezeichnet, den das Magazin „Capital“ jedes Jahr gemeinsam mit der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management (DVFA) vergibt. Die Experten bewerteten die Finanzkommunikation der 197 größten deutschen und europäischen Unternehmen nach vier übergreifenden Kriterien: Glaubwürdigkeit, Qualität, Zeitnähe und Corporate Governance. TAKKT überzeugte in allen Bereichen und erreichte Platz drei bei den SDax-Unternehmen.

Über die Geschäftsentwicklung des Jahres 2004 informierte TAKKT bei einer Bilanzpresse- und einer Analystenkonferenz im März 2005. Kapitalmarktkonferenzen sind für TAKKT ebenfalls eine wichtige Gelegenheit, um Anleger und potenzielle Investoren anzusprechen. Im Januar 2005 präsentierte sich das Unternehmen bei der Chevreux German Corporate Conference und im November auf dem Deutschen Eigenkapitalforum.

Zahlreiche Anleger nutzten auch die Möglichkeit, sich direkt bei TAKKT über den aktuellen Geschäftsverlauf und die langfristige Strategie zu informieren. Zudem fanden jeweils zum Erscheinungstermin der Quartalsberichte und nach der Bekanntgabe der NBF-Akquisition Telefonkonferenzen statt. Hier konnten Anleger und Analysten ihre Fragen unmittelbar an den Vorstand der TAKKT AG richten.

Hauptversammlung genehmigt höhere Dividende

Die sechste ordentliche Hauptversammlung, an der 550 Aktionäre und Gäste teilnahmen, fand am 3. Mai 2005 in Ludwigsburg statt. Die Anteilseigner haben mit großer Mehrheit den

Vorschlag der TAKKT AG genehmigt, die Dividende für das Jahr 2004 um 50 Prozent auf 15 Cent je Aktie zu erhöhen. Die Ausschüttungssumme betrug 10,93 Millionen Euro.

Turnusgemäß stand bei der Hauptversammlung die Wahl des Aufsichtsrats an. Alle Mitglieder wurden wiedergewählt. Für den im vergangenen Jahr verstorbenen Günther Hülse wählte die Hauptversammlung Professor Dr. Theo Siegert in den Aufsichtsrat.

Zudem ermächtigte die Hauptversammlung den Vorstand, bei Bedarf bis zu zehn Prozent der eigenen Aktien zu erwerben. Auch stimmten die Mitglieder des Gremiums zu, erneut ein genehmigtes Kapital in Höhe von 36,5 Millionen Euro zu schaffen und damit – falls nötig – neue Aktien in dieser Höhe auszugeben. TAKKT erhält so finanziellen Spielraum für größere Akquisitionen. Von beiden Optionen hat der Vorstand bisher keinen Gebrauch gemacht.

Aktionäre sollen am Erfolg beteiligt werden

Das Unternehmen führt seine verlässliche und kontinuierliche Dividendenpolitik fort: Bei der kommenden Hauptversammlung am 31. Mai 2006 werden Vorstand und Aufsichtsrat eine Dividende in Höhe von 15 Cent je Aktie vorschlagen. Dies ist der gleiche Wert wie im vergangenen Jahr. So ist gewährleistet, dass die Aktionäre auch weiterhin angemessen am guten Ergebnis beteiligt werden. Gleichzeitig schafft das Unternehmen ausreichend Spielraum für künftiges Wachstum.

Kursentwicklung der TAKKT-Aktie, 52-Wochen-Vergleich

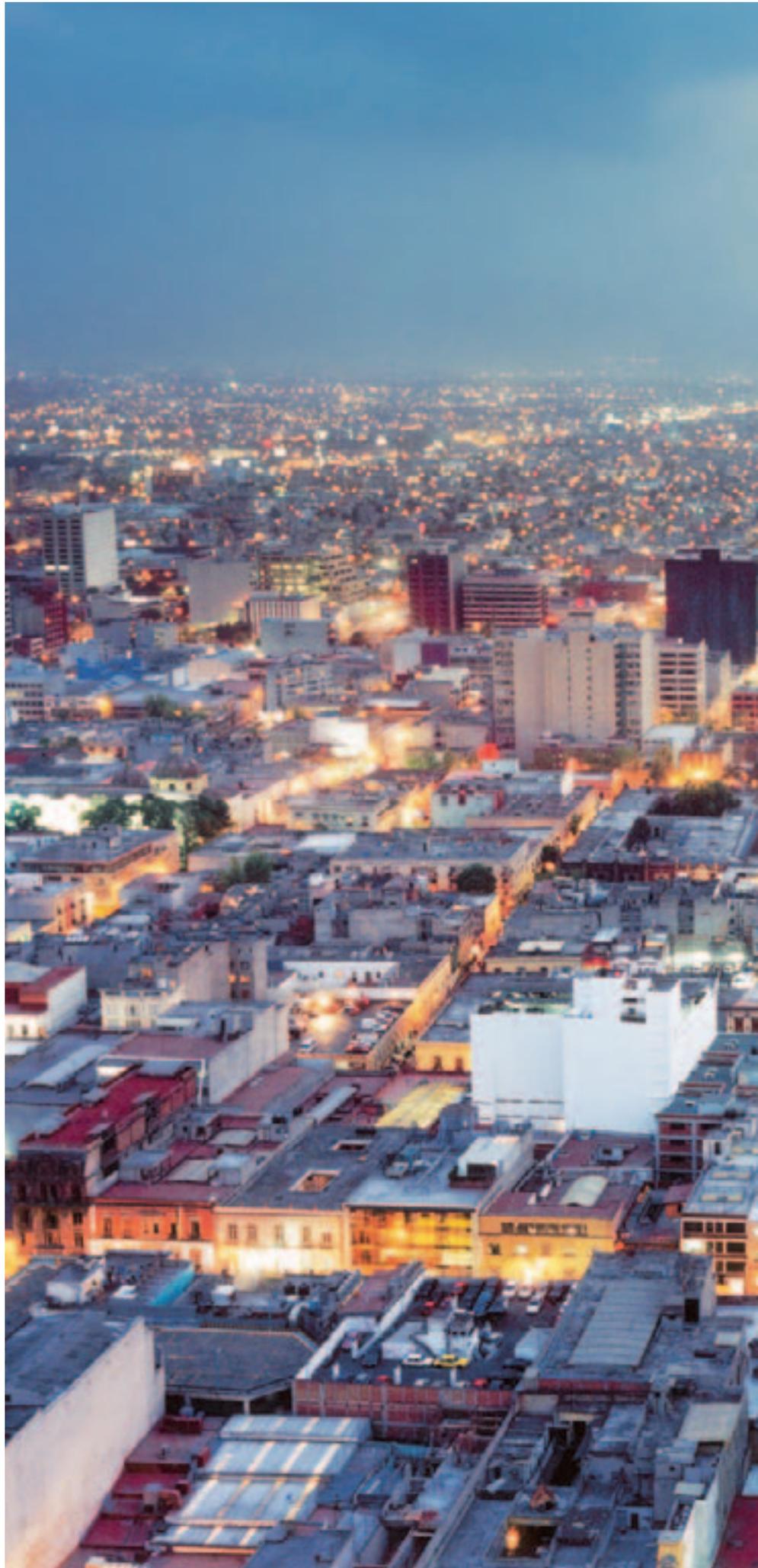


Unternehmensführung

58 Corporate Governance

62 Bericht des Aufsichtsrats

65 Mitglieder des Aufsichtsrats



Mexiko

Mexiko Stadt – Blick vom Torre Latinoamericano



Verantwortungsvolle Unternehmensführung bei TAKKT

Für TAKKT als international tätiges Unternehmen ist gute Corporate Governance ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Sie bezieht sich nicht nur auf die Arbeit von Vorstand und Aufsichtsrat, sondern wird im gesamten Konzern gelebt: durch offene Kommunikation und eine an klaren Zielen orientierte Führungskultur.

Entsprechenserklärung abgegeben

TAKKT bekennt sich ausdrücklich zu den Zielen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Vorstand und Aufsichtsrat der TAKKT AG haben im Dezember 2005 die gemeinsame Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß Paragraph 161 Aktiengesetz abgegeben. Diese Erklärung ist untenstehend im Original wiedergegeben.

Umfassende Aktionärsinformationen selbstverständlich

Wichtiger Bestandteil guter Corporate Governance ist für TAKKT eine umfassende und zeitnahe Information der Aktionäre; sei es durch die Hauptversammlung, die vierteljährlichen Berichte über den Geschäftsverlauf oder Ad-hoc-Mitteilungen. Weitere Informationen zur Investor-Relations-Arbeit der TAKKT enthält dieser Geschäftsbericht ab Seite 54.

Vergütungssystem des Vorstands

Beim Vergütungssystem für den Vorstand gab es im Berichtsjahr keine grundsätzlichen Änderungen. TAKKT setzt auf eine wert- und leistungsorientierte Vergütung für die Mitglieder des Vorstands. Die Gehälter müssen der Aufgabe und der Verantwortung der Manager entsprechen und gleichzeitig in einem angemessenen Verhältnis zu den erbrachten Leistungen und zur wirtschaftlichen Lage des Unternehmens stehen.

Auch die Gesamtvergütung des Vorstands hat diesen Kriterien zu entsprechen. Die Gehälter der TAKKT-Vorstände setzen sich deshalb aus einem fixen und einem variablen Teil zusammen. Das Fixgehalt ist von Erfahrung und Leistung sowie von den marktüblichen Konditionen abhängig. Der variable Teil besteht aus einem Ergebnis- und einem Strategiebonus.

Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG zum 31. Dezember 2005

„Vorstand und Aufsichtsrat der TAKKT AG erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des elektronischen Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der ‚Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex‘ (‚Kodex‘) in der Fassung vom 2. Juni 2005 mit Ausnahme der nachfolgend dargestellten Punkte im gesamten Geschäftsjahr 2005 entsprochen wurde und zukünftig entsprochen werden soll.

1. Zu Ziffer 4.2.4 Satz 2 und Ziffer 5.4.5 Absatz 3 des Kodex

Die Angaben über die Vergütung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder erfolgen nicht individualisiert.

2. Zu Ziffer 5.3.2 des Kodex

Es ist kein Prüfungsausschuss gebildet.

Stuttgart, den 31. Dezember 2005

Für den Aufsichtsrat und Vorstand der TAKKT AG

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

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

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

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

Anteilsbesitz und meldepflichtige Geschäfte

Der kumulierte Anteilsbesitz von Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats lag im Berichtsjahr stets deutlich unter einem Prozent der von der Gesellschaft ausgegebenen Aktien. Gemäß Paragraph 15 a Wertpapierhandelsgesetz müssen Personen, die bei einem deutschen börsennotierten Unternehmen Führungsaufgaben wahrnehmen, sowie mit diesen eng verbundene natürliche und juristische Personen sowohl dem Unternehmen als auch der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht melden, wenn sie im Laufe eines Kalenderjahrs Aktien oder sich darauf beziehende Finanzinstrumente des Unternehmens in einer Größenordnung von mehr als 5.000 Euro erwerben oder veräußern.

TAKKT liegt auf dieser Grundlage für das Berichtsjahr eine Meldung vor: Herr Thomas Kniehl, Mitglied des Aufsichtsrats der TAKKT AG, hat mitgeteilt, dass er im Jahr 2005 Aktien der TAKKT AG im Wert von insgesamt 5.452 Euro verkauft hat. Das Unternehmen hat diese Mitteilung unverzüglich veröffentlicht.

„Corporate Governance muss gesamtgesellschaftliches Thema werden“

Transparente und verantwortungsvolle Unternehmensführung ist bei TAKKT seit je oberstes Gebot. Wie Management und Aufsichtsrat eine gute Corporate Governance gewährleisten, erklärt Vorstandsvorsitzender Georg Gayer.

Herr Gayer, woran lässt sich transparente Unternehmensführung erkennen?

Bei börsennotierten Unternehmen wie der TAKKT AG gibt es einen guten Indikator, die Investor-Relations-Arbeit. Dabei geht es nicht darum, besonders laut auf das eigene Geschäft aufmerksam zu machen. Vielmehr zeichnet sich verantwortliche Unternehmensführung durch kontinuierliche und verlässliche Kommunikation mit sämtlichen Teilnehmern des Kapitalmarkts aus. Bei TAKKT ist dies schon seit Jahren selbstverständlich. Dies belegt nicht zuletzt der Investor-Relations-Preis, der TAKKT im Jahr 2005 verliehen wurde.

Ein weiteres Kriterium für verantwortungsvolle Unternehmensführung ist der Dialog mit den Mitarbeitern und die Förderung eigenverantwortlichen Handelns. Uns gelingt dies durch übersichtliche Strukturen und die transparente Kommunikation unserer Strategie.

TAKKT entspricht den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex. Dennoch machen Sie Ausnahmen ...

Dies bedeutet aber nicht, dass wir Vorbehalte gegen eine transparente Unternehmensführung haben. Tatsächlich sind Offenheit, Zuverlässigkeit und Gleichbehandlung seit je Maßstäbe unseres Handelns. Es gibt jedoch gute Gründe, den Empfehlungen zur Offenlegung der Vorstandsgehälter nicht zu folgen. Wir sehen hier ein deutliches Missverhältnis zwischen Nutzen und Schaden. TAKKT veröffentlicht bereits die Summe aller Vergütungen für den Vorstand. Individuelle Angaben zu jeder Person würden nur unwesentlich mehr aussagen, jedoch einen Eingriff in die Privatsphäre der Gremiumsmitglieder bedeuten. Und Transparenz muss für mich da aufhören, wo die Privatsphäre von Personen angetastet wird. Auch Firmenheimlichkeiten dürfen meiner Meinung nach nicht einer transparenten Kommunikation geopfert werden. Vor allem dann, wenn andere Marktteilnehmer daraus einen Nutzen erzielen können.

Darüber hinaus folgen wir nicht der Empfehlung, einen Prüfungsausschuss einzurichten. Ich sehe darin keinen Nachteil, denn unser Aufsichtsrat ist vergleichsweise klein. Es gibt deshalb unserer Ansicht nach keinen Bedarf für einen Prüfungsausschuss.

Ab 2006 ist TAKKT grundsätzlich gesetzlich verpflichtet, die Vorstandsgehälter offen zu legen. Wie stehen Sie dazu?

Natürlich werden wir die gesetzlichen Bestimmungen erfüllen. Aber wie schon gesagt, ich erkenne in einer individuellen Offenlegung der Vorstandsgehälter keinen konkreten Nutzen. Zwar gibt es Befürworter, die hoffen, dass die Bezüge sinken. Andere sind der Meinung, durch die Offenlegung könne die Managementkultur in Deutschland verbessert werden. Ich bezweifle beides sehr – zumal die Veröffentlichung ausschließlich von börsennotierten Unternehmen verlangt wird. Vorstände anderer Unternehmen oder von Körperschaften des öffentlichen Rechts legen ihre Bezüge und Nebenverdienste, wenn überhaupt, nur teilweise offen. Das Gleiche gilt für Politiker. Wenn wir Transparenz wollen, dann sollte dies alle Bereiche gleichermaßen betreffen.

Trotz Ihrer Kritik an einigen Punkten des Deutschen Corporate Governance Kodex: Wie bewerten Sie ihn insgesamt?

Es ist ein großer Erfolg, dass es nun Kriterien für eine verantwortungsvolle Unternehmensführung gibt. Der Kodex hilft insbesondere, die Kontrollfunktion des Aufsichtsrats gegenüber dem Vorstand zu konkretisieren. Ich hoffe, dass dies nicht nur bei den börsennotierten Unternehmen zu höheren Standards führt. Meiner Meinung nach muss Corporate Governance zum gesamtgesellschaftlichen Thema werden.



Georg Gayer
 Vorsitzender des Vorstands

Definition

In den 1930er Jahren thematisierten Ökonomen erstmals mögliche Interessenkonflikte zwischen Aktionären und Unternehmensführung. Der Begriff Corporate Governance entstand jedoch erst 1976. In der Folge der Diskussion über verantwortliche Unternehmensführung entwickelten vor allem britische Wirtschaftswissenschaftler Corporate-Governance-Grundsätze. Sie regeln sowohl die Unternehmensführung als auch deren Überwachung. Dabei ist zu unterscheiden zwischen gesetzlichen Bestimmungen und allgemeinen Empfehlungen etwa zur Rechnungslegung oder der Arbeit der Aufsichtsgremien. Für die Bundesrepublik sind die Grundsätze einer guten Unternehmensführung und -kontrolle im Deutschen Corporate Governance Kodex festgelegt. Verabschiedet wurde er im September 2002 von einer durch das Bundesministerium für Justiz eingesetzten Regierungskommission.

Bericht des Aufsichtsrats

Sehr geehrte Damen und Herren,

den Bericht des Aufsichtsrats finden Sie nun zum ersten Mal in einem gemeinsamen Kapitel mit dem Thema Corporate Governance. Diese neue Position spiegelt unseren Anspruch wider: Die Arbeit des Aufsichtsrats ist wichtiger Bestandteil einer verantwortungsvollen und transparenten Unternehmensführung.

Erfolgreiche Zusammenarbeit

Aufsichtsrat und Management haben im Jahr 2005 vorbildlich zusammengearbeitet. Der Vorstand berichtete dem Aufsichtsrat umfassend über den Geschäftsverlauf und die Planung. Dafür stellte er zu allen gesetzlich geforderten Punkten und darüber hinaus ausführliche und fundierte Informationen zusammen. Bitten um zusätzliche Auskünfte hat das Management umgehend erfüllt. Gemeinsam haben Aufsichtsrat und Vorstand alle relevanten Themen im angemessenen Umfang besprochen. Bei Angelegenheiten, die eine Entscheidung des Aufsichtsrats erforderten, hat das Gremium die notwendigen Beschlüsse gefasst. Darüber hinaus informierte der Vorstand den Aufsichtsrat monatlich in einem schriftlichen Kurzbericht über die aktuelle Geschäftsentwicklung. Über wesentliche Entwicklungen zwischen den Sitzungsterminen informierte der Vorstand den Aufsichtsratsvorsitzenden zusätzlich. Diese Informationen gab der Aufsichtsratsvorsitzende in der nächsten Sitzung an alle Mitglieder weiter.

Als Vorsitzender des Gremiums bin ich überzeugt, dass der Aufsichtsrat seine Aufgaben und Pflichten gewissenhaft wahrgenommen hat.

Die Hauptversammlung wählte am 3. Mai 2005 Professor Dr. Theo Siegert als neues Mitglied in den Aufsichtsrat. Siegert trat damit die Nachfolge von Günther Hülse an, der im November 2004 verstorben war.

Spielraum für weiteres Wachstum

Der Aufsichtsrat ist erfreut darüber, dass Umsatz und Ergebnis von TAKKT über den Erwartungen liegen. Die hohe Ertragskraft von TAKKT ist die Basis für weiteres Wachstum – sei es durch neu gegründete Gesellschaften oder durch Akquisitionen wie die der NBF-Gruppe im Januar 2006.

Neue Märkte wichtiges Thema

Der Aufsichtsrat beriet den Vorstand und unterstützte ihn während des gesamten Jahres 2005 dabei, Umsatz und Ergebnis weiter zu verbessern. Das Gremium tagte insgesamt fünfmal. Im Mittelpunkt dieser Sitzungen standen neben der Diskussion des allgemeinen Geschäftsverlaufs die Planung sowie die Entwicklung der neu gegründeten und der noch jungen Gesellschaften. Bei einer außerordentlichen Sitzung im November genehmigten die Aufsichtsratsmitglieder die Akquisition der NBF-Gruppe. Der Personalausschuss des Aufsichtsrats kam während des Berichtsjahrs einmal zusammen.

Hoher Stellenwert der Corporate Governance

Ab Seite 58 dieses Geschäftsberichts informieren wir Sie über Corporate Governance bei der TAKKT AG. Dort erläutern wir auch die Grundzüge und Veränderungen des Vergütungssystems für den Vorstand. In diesem Kapitel finden Sie zudem die Entsprechenserklärung von Vorstand und Aufsichtsrat zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex gemäß Paragraph 161 Aktiengesetz. Diese



Dr. Klaus Trützschler
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Erklärung haben wir im Dezember 2005 abgegeben und für die Öffentlichkeit dauerhaft auf den Internetseiten der TAKKT AG zugänglich gemacht.

Effizienz des Gremiums ist gestiegen

Im November 2005 haben wir erneut die Effizienz unseres Gremiums geprüft. Die Mitglieder bewerteten die Arbeit und die Kompetenz des Aufsichtsrats anhand von detaillierten Fragebögen. Zu den Ergebnissen dieser Befragung gab es im Dezember eine ausführliche Aussprache. Dabei haben wir festgestellt, dass sich die Effizienz unseres Gremiums im Vergleich zum Jahr 2004 noch weiter erhöht hat.

Dividende bleibt konstant

Vorstand und Aufsichtsrat werden bei der Hauptversammlung vorschlagen, wie im vergangenen Jahr eine Dividende von 15 Cent je Aktie auszuschütten. So ist gewährleistet, dass die Aktionäre angemessen vom guten Ergebnis und dem hohen Cashflow profitieren. Gleichzeitig eröffnet es der Gesellschaft genug Spielraum für weiteres Wachstum.

Aufsichtsrat billigt Konzernabschluss

Die Hauptversammlung hat die Dr. Ebner, Dr. Stolz & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, mit der Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr 2005 beauftragt. Die Prüfer haben den Jahresabschluss der TAKKT AG, den Konzernabschluss sowie den zusammengefassten Lagebericht der TAKKT AG und des Konzerns geprüft und uneingeschränkt testiert. In diesem Zusammenhang wurde auch das Risikomanagementsystem der TAKKT-Gruppe geprüft und dessen Eignung bestätigt.

Die verantwortlichen Abschlussprüfer nahmen an der Bilanzsitzung des Aufsichtsrats teil. Sie informierten die Mitglieder über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung und beantworteten weitergehende Fragen. Der Aufsichtsrat hat dem Ergebnis der Abschlussprüfung zugestimmt. Zudem prüfte das Gremium den Konzernabschluss, den Jahresabschluss der TAKKT AG, den damit zusammengefassten Lagebericht der TAKKT AG und des Konzerns sowie den Vorschlag über die Verwendung des Bilanzgewinns. Dabei wurde von den Aufsichtsratsmitgliedern nichts beanstandet. Den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der TAKKT AG und den Konzernabschluss hat das Gremium gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss der TAKKT AG festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands für die Gewinnverwendung stimmt der Aufsichtsrat zu. Außerdem billigt er den zusammengefassten Lagebericht und insbesondere die Beurteilung zur weiteren Entwicklung des Konzerns.

Abhängigkeitsbericht: geprüft und bestätigt

Die Franz Haniel & Cie. GmbH in Duisburg-Ruhrort hielt im Berichtsjahr die Mehrheit der TAKKT-Aktien. Aus diesem Grund hat der Vorstand gemäß Paragraph 312 Aktiengesetz für das Geschäftsjahr 2005 den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen verfasst. Die Dr. Ebner, Dr. Stolz & Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, hat hierzu nach Paragraph 313 Aktiengesetz einen Prüfungsbericht erstellt. Da die Prüfung ohne Beanstandungen abgeschlossen wurde, hat der Abschlussprüfer folgenden Bestätigungsvermerk erteilt: „Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass erstens die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind und zweitens bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Der Aufsichtsrat hat den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und den entsprechenden Prüfungsbericht geprüft. Das Gremium hatte keine Einwände gegen diesen Bericht und die Schlussklärung des Abhängigkeitsberichts, die im Lagebericht auf Seite 16 wiedergegeben ist.

Ausgezeichnete Leistung

Wir bedanken uns bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der TAKKT-Gruppe für ihre hervorragende Arbeit im Jahr 2005. Ihr Engagement legt die Basis für den Erfolg des Konzerns. Darüber hinaus danken wir dem Vorstand für die vorbildliche Zusammenarbeit.

Stuttgart, im März 2006



Dr. Klaus Trützschler, Vorsitzender des Aufsichtsrats

Mitglieder des Aufsichtsrats (Stand 31.12.2005)

Dr. Klaus Trützscher

Vorsitzender

Mitglied des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH

Dr. Dieter Schadt

Stellvertretender Vorsitzender

Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH

Walter Flammer

Bereichsleiter Organisation der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH

Dieter Kämmerer

Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der GEHE Aktiengesellschaft

Michael Klein

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

Thomas Kniehl

Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT GmbH

Julian Matzke

Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT GmbH

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

Universitätsprofessor

Prof. Dr. Theo Siegert

Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH

Konzernabschluss

- 68** Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns
- 69** Konzernbilanz
- 70** Entwicklung des Konzerneigenkapitals
- 71** Kapitalflussrechnung des Konzerns
- 73** Segmentberichterstattung
- 77** Konzernanhang





Gewinn- und Verlustrechnung des TAKKT-Konzerns, Stuttgart, vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2005 nach IFRS
(in TEUR)

	Anhang	2005	2004
Umsatzerlöse	(1)	773.238	727.628
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		287	-47
Andere aktivierte Eigenleistungen		96	100
Gesamtleistung		773.621	727.681
Materialaufwand		453.669	431.072
Rohertrag		319.952	296.609
Sonstige betriebliche Erträge	(2)	5.252	5.454
Personalaufwand	(3)	98.466	95.657
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(4)	128.336	119.241
EBITDA		98.402	87.165
Abschreibungen auf Sachanlagen und andere immaterielle Vermögensgegenstände	(5)	9.493	9.012
EBITA		88.909	78.153
Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	(6)	0	15.675
EBIT		88.909	62.478
Erträge/Aufwendungen aus Equity-Beteiligungen		0	0
Übriges Finanzergebnis	(7)	72	-27
Zinsergebnis	(8)	-10.299	-10.921
Finanzergebnis		-10.227	-10.948
Ergebnis vor Steuern		78.682	51.530
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(9)	28.301	18.491
Periodenergebnis		50.381	33.039
davon Anteilseigner der TAKKT AG		49.649	32.399
davon Minderheitenanteile		732	640
Ergebnis pro Aktie (in EUR)		0,68	0,44

Bilanz des TAKKT-Konzerns, Stuttgart, zum 31. Dezember 2005 nach IFRS
(in TEUR)

Aktiva	Anhang	2005	2004
Langfristiges Vermögen			
Sachanlagen	(10)	68.032	68.049
Geschäfts- und Firmenwerte	(11)	227.481	211.411
Andere immaterielle Vermögensgegenstände	(12)	9.306	6.338
At equity bewertete Anteile		24	17
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(13)	428	385
Latente Steuern	(14)	5.066	5.072
		310.337	291.272
Kurzfristiges Vermögen			
Vorräte	(15)	66.022	56.745
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		95.888	82.752
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	(16)	23.243	21.424
Ertragsteuerforderungen		91	1.604
Zahlungsmittel	(17)	4.309	3.968
		189.553	166.493
Bilanzsumme		499.890	457.765
Passiva	Anhang	2005	2004
Eigenkapital	(18)		
Gezeichnetes Kapital		72.900	72.900
Rücklagen		108.516	76.999
Sonstiges Gesamtergebnis		-501	-1.241
Periodenergebnis (Anteilseigner TAKKT AG)		49.649	32.399
		230.564	181.057
Minderheitenanteile	(19)	2.449	2.977
Konzerneigenkapital		233.013	184.034
Langfristige Verbindlichkeiten			
Finanzverbindlichkeiten	(20)	150.040	164.801
Latente Steuern	(14)	13.719	6.922
Rückstellungen	(21)	12.370	10.764
		176.129	182.487
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Finanzverbindlichkeiten	(20)	12.196	21.477
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(22)	28.173	26.386
Sonstige Verbindlichkeiten	(23)	28.448	27.097
Rückstellungen	(24)	10.455	9.141
Ertragsteuerverbindlichkeiten		11.476	7.143
		90.748	91.244
Bilanzsumme		499.890	457.765

Entwicklung des Eigenkapitals des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)

	Gezeichnetes Kapital	Gewinnrücklagen	Währungsrücklagen	Sonstiges Gesamtergebnis	Eigenkapital	Minderheitenanteile	Konzern-eigenkapital
Stand am 01.01.2005	72.900	127.065	-17.667	-1.241	181.057	2.977	184.034
Währungsbedingte Veränderungen	0	0	10.053	-217	9.836	0	9.836
Auszahlungen an Aktionäre	0	-10.935	0	0	-10.935	-1.260	-12.195
Periodenergebnis	0	49.649	0	0	49.649	732	50.381
Veränderungen der Finanzderivate	0	0	0	957	957	0	957
Stand am 31.12.2005	72.900	165.779	-7.614	-501	230.564	2.449	233.013

	Gezeichnetes Kapital	Gewinnrücklagen	Währungsrücklagen	Sonstiges Gesamtergebnis	Eigenkapital	Minderheitenanteile	Konzern-eigenkapital
Stand am 01.01.2004	72.900	101.956	-13.948	-3.732	157.176	3.397	160.573
Währungsbedingte Veränderungen	0	0	-3.719	277	-3.442	0	-3.442
Auszahlungen an Aktionäre	0	-7.290	0	0	-7.290	-1.060	-8.350
Periodenergebnis	0	32.399	0	0	32.399	640	33.039
Veränderungen der Finanzderivate	0	0	0	2.214	2.214	0	2.214
Stand am 31.12.2004	72.900	127.065	-17.667	-1.241	181.057	2.977	184.034

Kapitalflussrechnung des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)

	2005	2004
Periodenergebnis	50.381	33.039
Abschreibungen auf langfristiges Vermögen	9.493	24.687
Erfolgswirksam verbuchte latente Steuern	5.653	2.776
Cashflow	65.527	60.502
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	7.157	1.877
Gewinne/Verluste aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	-3	-33
Veränderung der Vorräte	-5.496	-4.233
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-9.898	-9.519
Veränderung anderer Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	315	222
Veränderung der lang- und kurzfristigen Rückstellungen	2.578	4.272
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	165	6.028
Veränderung anderer Passiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	2.446	753
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	62.791	59.869
Einzahlungen aus Abgängen von langfristigem Vermögen	165	233
Auszahlungen für Investitionen in das langfristige Vermögen	-8.949	-8.562
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-8.784	-8.329
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	20.290	14.779
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	-61.943	-58.355
Auszahlungen an Anteilseigner der TAKKT AG und Minderheitsgesellschafter (Dividenden)	-12.195	-8.350
Sonstige Veränderungen des Konzerneigenkapitals	0	84
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-53.848	-51.842
Zahlungswirksame Änderungen des Finanzmittelbestands	159	-302
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestands	182	51
Finanzmittelbestand am 01.01.	3.968	4.219
Finanzmittelbestand am 31.12.	4.309	3.968

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

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

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit enthält Zinseinzahlungen von TEUR 180 (TEUR 181) und Zinsauszahlungen von TEUR 9.907 (TEUR 10.992). An Ertragsteuern wurden im Jahr 2005 TEUR 18.379 (TEUR 14.926) gezahlt.

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

Die Finanzverbindlichkeiten umfassen alle verzinslichen Verbindlichkeiten; zur Erläuterung wird auf Seite 94f. verwiesen. Im Berichtsjahr wurden Dividenden an die Aktionäre der TAKKT AG in Höhe von TEUR 10.935 (TEUR 7.290) ausgezahlt. Dies entspricht EUR 0,15 (EUR 0,10) pro Aktie.

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

Primäre Segmentberichterstattung nach Geschäftsbereichen 2005 des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)

01.01.2005 – 31.12.2005	K + K EUROPA	Topdeq	K + K America	Sonstige/ Konsolidierung	Konzern- ausweis
Umsatzerlöse des Segments	401.266	82.067	290.022	-117	773.238
Segmentanteil am Konzernumsatz	51,9%	10,6%	37,5%	0,0%	100,0%
EBITDA	70.417	2.756	32.881	-7.652	98.402
EBITA	65.573	1.045	30.082	-7.791	88.909
EBIT	65.573	1.045	30.082	-7.791	88.909
Ergebnis vor Steuern	60.348	583	23.638	-5.887	78.682
Periodenergebnis	39.988	346	14.479	-4.432	50.381
Planmäßige Abschreibungen des Segmentvermögens	4.844	1.711	2.799	139	9.493
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	671	127	3.167	3.192	7.157
Ergebnisbeiträge von at equity bewerteten Anteilen	0	0	0	0	0
Segmentvermögen	227.529	46.601	234.784	-14.181	494.733
davon Buchwert von at equity bewerteten Anteilen	24	0	0	0	24
Latente Steuern und Ertragsteuerforderungen	1.525	2.376	1.110	146	5.157
Gesamtvermögen	229.054	48.977	235.894	-14.035	499.890
Segmentsschulden	40.042	8.874	24.630	5.900	79.446
Latente Steuern und Ertragsteuerverbindlichkeiten	9.149	840	9.403	5.803	25.195
Finanzverbindlichkeiten (kurz- und langfristig)	136.434	8.476	114.130	-96.804	162.236
Gesamtschulden	185.625	18.190	148.163	-85.101	266.877
Segmentinvestitionen	2.714	984	4.909	342	8.949
Durchschnitt Mitarbeiter (Vollzeitbasis)	839	209	774	26	1.848
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum Stichtag	854	209	778	27	1.868

Primäre Segmentberichterstattung nach Geschäftsbereichen 2004 des TAKKT-Konzerns, Stuttgart

(in TEUR)

01.01.2004 – 31.12.2004	K + K EUROPA	Topdeq	K + K America	Sonstige/ Konsolidierung	Konzern- ausweis
Umsatzerlöse des Segments	379.547	74.608	273.496	-23	727.628
Segmentanteil am Konzernumsatz	52,2 %	10,2 %	37,6 %	0,0 %	100,0 %
EBITDA	65.883	-440	29.451	-7.729	87.165
EBITA	61.243	-2.168	26.910	-7.832	78.153
EBIT	54.584	-3.595	19.321	-7.832	62.478
Ergebnis vor Steuern	49.620	-4.038	12.679	-6.731	51.530
Periodenergebnis	32.419	-4.501	7.661	-2.540	33.039
Planmäßige Abschreibungen des Segmentvermögens	11.298	3.155	10.131	103	24.687
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	1.493	1.410	-2.612	1.586	1.877
Ergebnisbeiträge von at equity bewerteten Anteilen	0	0	0	0	0
Segmentvermögen	219.667	44.331	196.840	-9.749	451.089
davon Buchwert von at equity bewerteten Anteilen	17	0	0	0	17
Latente Steuern und Ertragsteuerforderungen	919	2.537	3.239	-19	6.676
Gesamtvermögen	220.586	46.868	200.079	-9.768	457.765
Segmentsschulden	36.297	8.493	22.734	5.864	73.388
Latente Steuern und Ertragsteuerverbindlichkeiten	6.700	874	4.575	1.916	14.065
Finanzverbindlichkeiten (kurz- und langfristig)	141.194	8.474	111.329	-74.719	186.278
Gesamtschulden	184.191	17.841	138.638	-66.939	273.731
Segmentinvestitionen	2.920	972	4.529	141	8.562
Durchschnitt Mitarbeiter (Vollzeitbasis)	839	220	767	25	1.851
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum Stichtag	846	214	754	26	1.840

Information zu den Segmenten

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

Primäre Berichterstattung nach Geschäftsbereichen

Geschäftsbereich KAISER + KRAFT EUROPA

KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart, ist mit den Vertriebsgesellschaften der Gruppen KAISER + KRAFT, Gaerner, Gerdmans und KWESTO in über 20 europäischen Ländern und zwei asiatischen Ländern aktiv. Die KAISER + KRAFT-Gruppe hat 2002 und 2005 mit der Gründung von Gesellschaften in Japan und China den Grundstein für die Erschließung des asiatischen Markts gelegt. Die Gesellschaften des Geschäftsbereichs bieten via Katalog und größtenteils via Internet ca. 33.000 Produkte an. KAISER + KRAFT EUROPA betreibt ein zentrales Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort sowie je ein Regionallager für die Gerdmans- und die KWESTO-Gruppe und unterhält in einer Betriebsstätte in Haan bei Düsseldorf die Eigenfertigung für langlebige Transportgeräte (Transportwagen, Sackkarren, Hebelroller etc.) sowie ein Lager.

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

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

Geschäftsbereich Topdeq

Die Topdeq-Gruppe vertreibt in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, in Frankreich, den USA und Belgien designorientierte Büromöbel und Accessoires via Katalog und Internet. Hauptkunden sind vorwiegend kleine und mittlere Unternehmen im Dienstleistungsbereich. Als besondere Serviceleistung bietet Topdeq einen 24-Stunden-Lieferservice und eine mindestens fünfjährige Qualitätsgarantie an. Topdeq betreibt Lagerstätten in Deutschland, der Schweiz, Frankreich und den USA. Das Sortiment der Topdeq-Gruppe umfasst ca. 3.000 Produkte.

Geschäftsbereich K + K America

K + K America Corporation, Milwaukee, vertreibt via Katalog und Internet mit C&H Distributors, C&H Productos Industriales, Conney Safety Products und Avenue Industrial Supply in den USA, Kanada und Mexiko über 45.000 Produkte aus den Bereichen Transport, Lager, Betrieb, Büro, Arbeitssicherheit und Verpackung. Hubert vertreibt rund 26.000 Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Einzelhandel sowie den Gastronomie- und den Hotelsektor in den USA und Kanada. Die K + K America-Gruppe verfügt über insgesamt neun Lager in den USA und Kanada.

Sekundäre Segmentberichterstattung nach geografischen Regionen 2005 des TAKKT-Konzerns, Stuttgart
(in TEUR)

01.01.2005 – 31.12.2005	Deutschland	Übriges Europa	Nordamerika	Sonstige	Konzernausweis
Umsatzerlöse des Segments	183.958	281.756	305.152	2.372	773.238
Segmentanteil am Konzernumsatz	23,8%	36,4%	39,5%	0,3%	100,0%
Segmentvermögen	163.172	100.000	229.833	1.728	494.733
Segmentinvestitionen	2.680	1.121	5.121	27	8.949

Sekundäre Segmentberichterstattung nach geografischen Regionen 2004 des TAKKT-Konzerns, Stuttgart
(in TEUR)

01.01.2004 – 31.12.2004	Deutschland	Übriges Europa	Nordamerika	Sonstige	Konzernausweis
Umsatzerlöse des Segments	180.407	261.691	284.481	1.049	727.628
Segmentanteil am Konzernumsatz	24,8%	36,0%	39,1%	0,1%	100,0%
Segmentvermögen	166.616	91.629	192.487	357	451.089
Segmentinvestitionen	2.678	1.208	4.657	19	8.562

Konzernanhang zum 31. Dezember 2005

1. Allgemeine Grundlagen

a) Grundlagen der Rechnungslegung

Der Konzernabschluss der TAKKT AG wurde nach den Vorschriften des International Accounting Standards Board (IASB) unter Berücksichtigung von § 315a HGB aufgestellt; die Auslegungen (IFRIC und SIC) des International Financial Reporting Interpretations Committee wurden dabei beachtet. Alle am Abschlussstichtag gültigen International Financial Reporting Standards (IFRS) wurden berücksichtigt. IAS 32 rev. und 39 rev. sowie IFRS 2 und 3 wurden zum 1. Januar 2005 erstmalig angewandt. Mit Ausnahme von IFRS 3 hat die erstmalige Anwendung dieser Standards keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss. Von einer möglichen vorzeitigen Anwendung von Standards, die erst ab 1. Januar 2006 oder später verpflichtend anzuwenden sind, wurde kein Gebrauch gemacht. Eine frühere Anwendung hätte keine wesentliche Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage gehabt. Ansonsten liegen dem Konzernabschluss dieselben einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie im Vorjahr zugrunde.

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

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

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

Die Entwicklung wesentlicher Positionen des langfristigen Vermögens wird im Unterschied zum Vorjahr in den Erläuterungen zur Bilanz dargestellt.

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

b) Konsolidierungskreis

Konzernobergesellschaft ist die in das Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart unter HRB 19962 eingetragene TAKKT AG, Stuttgart. Dort werden der zum 31. Dezember 2005 gemäß IFRS aufgestellte Konzernabschluss, der Konzernlagebericht und der gemäß HGB aufgestellte Einzelabschluss der TAKKT AG hinterlegt.

Der in über 25 Ländern aktive TAKKT-Konzern ist im B2B-Versandhandel für Büro-, Betriebs- und Lagerausstattung tätig. Neben der TAKKT AG wurden fünf inländische (Vorjahr: fünf) und 46 ausländische (Vorjahr: 40) Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen.

Die Zugänge zum Konsolidierungskreis resultieren alle aus Gründungen. Die Einbeziehung dieser Gesellschaften beeinträchtigt nicht die Vergleichbarkeit zum Vorjahr.

Es existiert ein inländisches assoziiertes Unternehmen.

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

c) Konsolidierungsgrundsätze

Bei sämtlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen deckt sich der Stichtag des Einzelabschlusses mit dem Stichtag des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2005. Die in die Konsolidierung einbezogenen Abschlüsse der in- und ausländischen Tochtergesellschaften wurden gemäß IAS 27 nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Die Kapitalkonsolidierung erfolgte gemäß IAS 27 nach der Buchwertmethode durch Verrechnung der Anschaffungskosten mit dem auf das Mutterunternehmen entfallenden anteiligen Eigenkapital zum Erwerbszeitpunkt. Die aus der Erstkonsolidierung resultierenden aktiven Unterschiedsbeträge wurden als Firmenwert behandelt und bis zum 31. Dezember 2004 über ihre voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Ab dem 1. Januar 2005 werden die Firmenwerte gemäß IFRS 3 in Verbindung mit IAS 36 einem jährlichen Werthaltigkeitstest unterzogen.

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

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

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

Auf ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge wurden latente Steuern gemäß IAS 12 abgegrenzt.

d) Währungsumrechnung

Die Berichtswährung der TAKKT AG ist der Euro. Die Währungsumrechnung erfolgt gemäß IAS 21 nach der Methode der funktionalen Währung. Da sämtliche einbezogenen Unternehmen ihre Geschäfte selbstständig betreiben, ist die jeweilige Landeswährung die funktionale Währung. Gemäß der Methode der funktionalen Währung werden bei allen Jahresabschlüssen von Tochterunternehmen, die nicht in Euro berichten, die Vermögenswerte und Schulden mit dem Kurs am Bilanzstichtag sowie die Aufwendungen und Erträge mit dem Jahresdurchschnittskurs umgerechnet. Zur Ermittlung der Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung wurde das zu konsolidierende Eigenkapital mit dem Kurs zum Erwerbszeitpunkt umgerechnet.

Der TAKKT-Konzern hat mit Ausnahme von KAISER + KRAFT Türkei keine Tochterunternehmen in Hochinflationländern. Die Anpassungen nach IAS 29 wurden auf Basis des Konzepts der historischen Anschaffungs- und Herstellungskosten vorgenommen. Die Auswirkungen hieraus sind von untergeordneter Bedeutung.

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

Währungskurse

Währung	Land	Stichtagskurse		Durchschnittskurse	
		2005	2004	2005	2004
USD	USA	1,1797	1,3621	1,2421	1,2425
CHF	Schweiz	1,5551	1,5429	1,5483	1,5436
GBP	Großbritannien	0,6853	0,7051	0,6837	0,6784
SEK	Schweden	9,3885	9,0206	9,2793	9,1236

e) Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

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

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

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

Gebäude: 10 bis 50 Jahre

Maschinen und technische Anlagen
sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung: 3 bis 15 Jahre

Soweit der TAKKT-Konzern im Rahmen von **Leasing-Transaktionen** als Leasingnehmer alle wesentlichen Chancen und Risiken trägt und somit als wirtschaftlicher Eigentümer anzusehen ist, sind die Voraussetzungen des Finanzierungsleasings nach IAS 17 erfüllt. In diesen Fällen werden die jeweiligen Sachanlagen zum Fair Value bzw. zum niedrigeren Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert und linear entsprechend der wirtschaftlichen Nutzungsdauer bzw. über die kürzere Laufzeit des Leasingvertrags, zwischen zwei und 22 Jahren, abgeschrieben. Der Barwert der aus den künftigen Leasingraten resultierenden Zahlungsverpflichtungen ist unter den kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten passiviert. Für mittels Finanzierungsleasingverträgen geleaste Gebäude und Anlagen bestehen überwiegend marktübliche Kaufoptionen zum Ende der Grundmietzeit. Im Allgemeinen entspricht der Optionspreis dem jeweiligen Restbuchwert. Zur Ermittlung des Barwerts wurde ein Zinssatz von 3,65 Prozent oder bei Spezialleasing der dem Leasingvertrag zugrunde liegende Zinssatz verwendet.

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

Bei den Geschäfts- und Firmenwerten wird die Werthaltigkeit des aktivierten Buchwerts gemäß IAS 36 einmal jährlich auf Basis von so genannten Zahlungsmittel generierenden Einheiten (Cash Generating Units) überprüft. Grundlage des Werthaltigkeitstests (Impairmenttest) bildet eine Detailplanung der zukünftigen Zahlungsströme auf Basis des Cashflows vor Zinsen und Steuern abzüglich Investitionen für einen Zeithorizont von fünf Jahren sowie einer ewigen Rente für die Jahre nach dem Detailplanungszeitraum. Bei der Berechnung der ewigen Rente wird basierend auf dem jeweiligen durchschnittlichen Marktwachstum ein zukünftiges Unternehmenswachstum berücksichtigt. Die so ermittelten Zahlungsströme werden mit den für jede Cash Generating Unit individuell ermittelten gewichteten Gesamtkapitalkosten abgezinst, um den Marktwert der Cash Generating Unit zu bestimmen. Die im TAKKT-Konzern verwendeten gewichteten Gesamtkapitalkosten liegen zwischen 10,1 und 10,9 Prozent. Der Marktwert wird mit dem zugehörigen Buchwert verglichen. Liegt der Marktwert unter dem Buchwert der Cash Generating Unit, wird eine ergebniswirksame Abschreibung auf den Geschäfts- und Firmenwert und gegebenenfalls auf die restlichen Vermögenswerte vorgenommen.

Entgeltlich erworbene **immaterielle Vermögenswerte**, die im Wesentlichen EDV-Programme und Kundenlisten umfassen, werden zu Anschaffungskosten einschließlich Anschaffungsnebenkosten, vermindert um lineare Abschreibungen, bewertet. Diesen liegt eine planmäßige Nutzungsdauer von in der Regel zwei bis fünf Jahren bei EDV-Programmen und 15 Jahren bei Kundenlisten zugrunde. Forschungs- und Entwicklungskosten fallen aufgrund der Geschäftstätigkeit nicht an.

Die **Vorräte** werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bilanziert. Angesetzt wird in der Regel ein Durchschnittswert oder ein auf Basis des FIFO-Verfahrens („first in, first out“) ermittelter Wert. Bestandteile der Herstellungskosten sind neben dem Fertigungsmaterial und den Fertigungslöhnen angemessene Teile der Material- und Fertigungsgemeinkosten. Bei den Handelswaren werden Bewertungsabschläge über die voraussichtliche Reichweite des Lagerbestands vorgenommen. Wenn die Gründe, die zu einer Wertminderung der Handelswaren geführt haben, nicht länger bestehen, wird eine Wertaufholung vorgenommen. Finanzierungskosten werden nicht aktiviert, da der gemäß IAS 23 geforderte direkte Zurechnungszusammenhang nicht gegeben ist.

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden grundsätzlich mit ihrem Nennwert oder gegebenenfalls mit ihrem beizulegenden Zeitwert zum Erfüllungstag bilanziert. Risiken werden durch Wertberichtigungen berücksichtigt. Neben den erforderlichen Einzelwertberichtigungen wird bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen den erkennbaren Risiken aus dem allgemeinen Kreditrisiko, ausgehend von den Erfahrungen in der Vergangenheit, durch Bildung einer pauschalierten Wertberichtigung Rechnung getragen. Die Pauschalierung ist durch die im Versandhandel hohe Zahl an Debitoren begründet.

Kataloge, die erst im Folgejahr ihre Werbewirkung entfalten, werden zum Bilanzstichtag in Höhe ihrer Anschaffungs- und Herstellungskosten bilanziert.

Derivative Finanzinstrumente wie z. B. Termingeschäfte und Swaps werden grundsätzlich für Sicherungszwecke eingesetzt, um Währungs- und Zinsrisiken aus dem operativen Geschäft beziehungsweise den daraus resultierenden Finanzierungserfordernissen zu reduzieren.

Die Bilanzierung von Finanzinstrumenten erfolgt bei Käufen oder Verkäufen zum jeweiligen Erwerbszeitpunkt. Nach IAS 39 sind alle derivativen Finanzinstrumente zum Marktwert zu bilanzieren, und zwar unabhängig davon, zu welchem Zweck oder in welcher Absicht sie abgeschlossen wurden. Die Marktwertveränderungen der derivativen Finanzinstrumente, bei denen Hedge Accounting angewendet wird, werden entweder im Ergebnis oder, sofern es sich um einen Cashflow Hedge handelt, im Eigenkapital unter Berücksichtigung latenter Ertragsteuern als Bestandteil der kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderungen ausgewiesen.

Bei einem Fair Value Hedge werden Derivate zur Absicherung von Bilanzpositionen eingesetzt. Die Ergebnisse aus der Marktbewertung der Derivate und der dazugehörigen Grundgeschäfte werden ergebniswirksam erfasst.

Im Rahmen eines Cashflow Hedges werden Derivate verwendet, um zukünftige Cashflow-Risiken aus bereits bestehenden Grundgeschäften oder geplanten Transaktionen zu sichern. Der Hedge-effektive Teil der Marktwertveränderungen der Derivate wird zunächst erfolgsneutral in der kumulierten erfolgsneutralen Eigenkapitalveränderung ausgewiesen. Eine Umbuchung in die Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt zeitgleich mit der Ergebniswirkung des abgesicherten Grundgeschäfts. Der nicht durch das Grundgeschäft gedeckte (Hedge-ineffektive) Teil der Marktwertveränderungen wird unmittelbar im Ergebnis berücksichtigt.

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

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

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

Verbindlichkeiten werden mit ihrem Nennwert bilanziert und mit Ausnahme der derivativen Finanzinstrumente in der Folge mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Es existieren keine Verbindlichkeiten, die Handelszwecken dienen. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen werden in Höhe des Barwerts der künftigen Leasingraten angesetzt. Fremdwährungsverbindlichkeiten werden mit dem Stichtagskurs umgerechnet.

Im Rahmen der Konzernabschlusserstellung werden Annahmen getroffen und **Schätzungen** verwendet, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten auswirken. Die Annahmen und Schätzungen beziehen sich im Wesentlichen auf die zugrunde gelegten Nutzungsdauern bei den Sachanlagen und den immateriellen Vermögenswerten, auf die Durchführung der jährlichen Impairmenttests und die Bewertung von Rückstellungen. Die tatsächlichen zukünftigen Werte können von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen.

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

2. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

(1) Umsatzerlöse

(in TEUR)

	2005	2004
Umsatzerlöse mit Fremden	772.675	726.879
Umsatzerlöse mit verbundenen Unternehmen	563	749
	773.238	727.628

Die Umsätze mit verbundenen Unternehmen betrafen den Mehrheitsaktionär Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, sowie Gesellschaften des Mehrheitsaktionärs, die nicht zum Konsolidierungskreis der TAKKT AG gehören. Eine Aufstellung hierzu findet sich unter dem Abschnitt Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen auf Seite 105f.

Eine Aufgliederung der Umsätze nach Segmenten und Regionen ergibt sich aus der Segmentberichterstattung auf Seite 73ff.

(2) Sonstige betriebliche Erträge

(in TEUR)

	2005	2004
Mieterträge	272	282
Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen	361	361
Erträge aus Abgängen von langfristigem Vermögen	22	60
Betriebserträge	2.196	2.331
Sonstige Erträge	2.401	2.420
	5.252	5.454

(3) Personalaufwand

(in TEUR)

	2005	2004
Löhne und Gehälter	80.643	77.743
Soziale Abgaben	15.108	14.656
Aufwendungen für die Altersversorgung	2.824	3.065
Auflösung personalbezogener Rückstellungen	-615	-175
Sonstige Aufwendungen	506	368
	98.466	95.657

Zur Anzahl der im Konzern Beschäftigten wird auf die Angaben zur Segmentberichterstattung auf Seite 73ff. verwiesen.

(4) Sonstige betriebliche Aufwendungen

(in TEUR)

	2005	2004
Verluste aus Abgängen von langfristigem Vermögen	19	17
Wertberichtigungen auf kurzfristiges Vermögen	1.546	1.791
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	-75	-77
Operate Leasing und Mieten	10.805	10.587
Währungsdifferenzen	-1.078	-212
Betriebssteuern	1.028	932
Betriebskosten	99.751	91.941
Verwaltungskosten	16.340	14.262
	128.336	119.241

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

(5) Abschreibungen auf Sachanlagen und andere immaterielle Vermögensgegenstände

(in TEUR)

	2005	2004
Sachanlagen	7.826	7.326
Andere immaterielle Vermögensgegenstände	1.667	1.686
	9.493	9.012

(6) Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte

(in TEUR)

	2005	2004
Abschreibungen auf Geschäftswerte	0	13.064
Abschreibungen auf Firmenwerte aus Kapitalkonsolidierung	0	2.611
	0	15.675

Nähere Erläuterungen zu Geschäfts- und Firmenwerten befinden sich auf Seite 88.

(7) Übriges Finanzergebnis

(in TEUR)

	2005	2004
Aufwendungen aus der Marktbewertung von Konzerndarlehen und zugehöriger Finanzinstrumente	72	-27

Nähere Erläuterungen zum Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten befinden sich auf Seite 99ff.

(8) Zinsergebnis

(in TEUR)

	2005	2004
Zinserträge		
Erträge aus sonstigen langfristigen Vermögensgegenständen	2	4
Zinsen und ähnliche Erträge	180	177
	182	181
Zinsaufwendungen		
Haniel Finance Gesellschaften	-258	-133
Zinsanteil Finanzierungsleasing	-1.526	-1.604
Zinsanteil Pensionsrückstellungen	-551	-493
Zinsen aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	-8.146	-8.872
	-10.481	-11.102
	-10.299	-10.921

(9) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

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

Zusammensetzung des Steueraufwands

(in TEUR)

	2005	2004
Laufende Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	22.648	15.715
Latente Steuern	5.653	2.776
	28.301	18.491

Die latenten Steuern enthalten ergebniswirksame Veränderungen der Wertberichtigung auf aktive latente Steuern in Höhe von TEUR 957 (TEUR –66).

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

Steuerüberleitungsrechnung

(in TEUR)

	2005	2004
Ergebnis vor Ertragsteuern	78.682	51.530
Durchschnittlicher erwarteter Steueraufwand (Steuersatz 38,9%)	30.607	20.045
Steuerlich nicht abzugsfähige Abschreibungen auf Firmenwerte	0	1.016
Änderungen von Steuersätzen	216	209
Unterschiede zu ausländischen Steuersätzen	–4.396	–3.712
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	738	1.384
Steuerfreie Erträge	–10	–41
Wertberichtigung der latenten Steuern auf Verlustvorträge und Sonstige	1.027	563
Periodenfremde Steuern	–101	–1.674
Sonstige Abweichungen	190	639
Gewerbsteuerliche Korrekturen	30	62
Ertragsteueraufwand laut Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns	28.301	18.491

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

Ergebnis pro Aktie

	2005	2004
Anzahl der ausgegebenen Stückaktien (in Tausend)	72.900	72.900
Gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stückaktien (in Tausend)	72.900	72.900
Periodenergebnis der Anteilseigner der TAKKT AG (in TEUR)	49.649	32.399
Ergebnis pro Aktie (in EUR)	0,68	0,44
Cashflow (in TEUR)	65.527	60.502
Cashflow pro Aktie (in EUR)	0,90	0,83

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

3. Erläuterungen zur Bilanz

(10) Sachanlagen

(in TEUR)

	Grundstücke, Bauten und ähnliche Vermögenswerte	Technische Anlagen und Maschinen, Betriebs- und Geschäftsausstattungen	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Anschaffungskosten				
Stand am 01.01.2005	63.531	43.661	416	107.608
Währungsänderungen	3.262	1.573	60	4.895
Zugänge	339	4.325	205	4.869
Umbuchungen	-14	518	-533	-29
Abgänge	-2	-2.238	0	-2.240
Stand am 31.12.2005	67.116	47.839	148	115.103
Kumulierte Abschreibungen				
Stand am 01.01.2005	17.287	22.272	0	39.559
Währungsänderungen	633	1.217	0	1.850
Zugänge	2.472	5.354	0	7.826
Umbuchungen	-13	13	0	0
Abgänge	-1	-2.163	0	-2.164
Stand am 31.12.2005	20.378	26.693	0	47.071
Nettobuchwerte				
Stand am 31.12.2005	46.738	21.146	148	68.032
Stand am 01.01.2005	46.244	21.389	416	68.049

Die in der Entwicklung des Sachanlagevermögens enthaltenen Abschreibungen wurden wie in der Gewinn- und Verlustrechnung mit den Durchschnittskursen umgerechnet. Die Differenz zum Stichtagskurs ist in den Währungsänderungen enthalten.

Zum Bilanzstichtag wurden die Abschreibungsgrundlagen (Abschreibungsmethoden, Nutzungsdauern und angesetzte Restwerte) überprüft. Eine wesentliche Änderung der verwendeten Parameter hat sich hierbei nicht ergeben. Außerplanmäßige Abschreibungen gemäß IAS 36 waren nicht erforderlich.

Im Rahmen von Finanzierungsleasing wurden zum Abschlussstichtag Sachanlagen mit einem Buchwert von TEUR 19.221 (TEUR 21.235) aktiviert. Hierin war ein Abgang von Anschaffungskosten von TEUR 984 (Nettobuchwert TEUR 0) für Betriebs- und Geschäftsausstattung enthalten. Die geleasteten Gegenstände werden unter Grundstücke und Bauten mit TEUR 15.587 (TEUR 16.705) und unter Betriebs- und Geschäftsausstattung mit TEUR 3.634 (TEUR 4.530) ausgewiesen.

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

Für im rechtlichen und wirtschaftlichen Eigentum befindliche Sachanlagen bestanden wie im Vorjahr keine Eigentums- oder Verfügungsbeschränkungen. Instandhaltungskosten wurden, sofern nicht aktivierungspflichtig, direkt als Aufwand erfasst.

(11) Geschäfts- und Firmenwerte

(in TEUR)

	Geschäftswerte	Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	Gesamt
Anschaffungskosten			
Stand am 01.01.2005	249.259	56.538	305.797
Währungsänderungen	21.541	0	21.541
Zugänge	0	22	22
Verrechnung mit den Abschreibungen	-71.581	-28.298	-99.879
Abgänge	0	0	0
Stand am 31.12.2005	199.219	28.262	227.481
Kumulierte Abschreibungen			
Stand am 01.01.2005	66.088	28.298	94.386
Währungsänderungen	5.493	0	5.493
Zugänge	0	0	0
Verrechnung mit den Anschaffungskosten	-71.581	-28.298	-99.879
Abgänge	0	0	0
Stand am 31.12.2005	0	0	0
Nettobuchwerte			
Stand am 31.12.2005	199.219	28.262	227.481
Stand am 01.01.2005	183.171	28.240	211.411

Die kumulierten Abschreibungen der Geschäfts- und Firmenwerte resultieren aus den planmäßigen Abschreibungen bis 2004 vor der Anwendung von IFRS 3.

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

Restbuchwerte der Geschäftswerte

(in TEUR)

Cash Generating Units	2005	2004
KAISER + KRAFT EUROPA	79.379	79.379
Topdeq	0	0
Industrial Equipment	2.400	2.079
Safety Products	29.637	25.668
Foodservice and General Retail Equipment	87.803	76.045
	199.219	183.171

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

Restbuchwerte der Firmenwerte

(in TEUR)

Cash Generating Units	2005	2004
KAISER + KRAFT EUROPA	15.410	15.397
Topdeq	12.852	12.843
	28.262	28.240

Folgekonsolidierung

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

Für steuerliche Zwecke wurden die Geschäftswerte weiterhin über einen Zeitraum von 15 Jahren abgeschrieben. Daraus resultierende passive latente Steuern kumulierten sich zum Stichtag auf TEUR 15.308 (TEUR 8.117).

Aus Firmenwerten aus Kapitalkonsolidierung resultieren keine latenten Steuern.

(12) Andere immaterielle Vermögensgegenstände

(in TEUR)

	Kundenlisten	Lizenzen und ähnliche Rechte	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Anschaffungskosten				
Stand am 01.01.2005	19.930	15.055	2.195	37.180
Währungsänderungen	3.082	828	327	4.237
Zugänge	0	1.566	2.412	3.978
Umbuchungen	0	849	-820	29
Abgänge	0	-77	-55	-132
Stand am 31.12.2005	23.012	18.221	4.059	45.292
Kumulierte Abschreibungen				
Stand am 01.01.2005	18.123	12.719	0	30.842
Währungsänderungen	2.818	735	0	3.553
Zugänge	297	1.370	0	1.667
Umbuchungen	0	0	0	0
Abgänge	0	-76	0	-76
Stand am 31.12.2005	21.238	14.748	0	35.986
Nettobuchwerte				
Stand am 31.12.2005	1.774	3.473	4.059	9.306
Stand am 01.01.2005	1.807	2.336	2.195	6.338

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

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

(13) Sonstige finanzielle Vermögenswerte

In den Sonstigen finanziellen Vermögenswerten sind die Wertpapiere zur Rückdeckung von in Österreich vorgeschriebenen Rückstellungen im Personalbereich enthalten. Die Wertpapiere sind zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Darüber hinaus umfasst die Position Mitarbeiterdarlehen, Kautionen und eine Rückdeckungsversicherung.

Die Bewertung der Mitarbeiterdarlehen und der Kautionen erfolgte zum Rückzahlungsbetrag. Die Rückdeckungsversicherung wurde zum versicherungsmathematischen Rückkaufswert angesetzt.

(14) Latente Steuern

Für latente Steuern auf Verlustvorträge wurden Wertberichtigungen in Höhe von TEUR 5.459 (TEUR 4.314) gebildet.

Vortragsfähigkeit der wertberichtigten Verlustvorträge

(in TEUR)

	bis 1 Jahr	über 1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
	0	1.285	13.634	14.919

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

Bestand an aktiven und passiven latenten Steuern

(in TEUR)

	Aktiv		Passiv	
	2005	2004	2005	2004
Sachanlagen und andere immaterielle Vermögensgegenstände	414	275	7.721	8.517
Geschäftswerte	0	0	15.308	8.117
Vorräte	370	335	857	403
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	854	803	1.649	1.632
Pensionsrückstellungen	951	457	14	3
Sonstige Rückstellungen	1.452	1.388	128	71
Marktwert derivative Finanzinstrumente	338	974	73	152
Steuerliche Verlustvorträge	3.252	3.569	0	0
Finanzverbindlichkeiten	9.276	9.965	0	26
Sonstige	235	8	45	703
Zwischensumme	17.142	17.774	25.795	19.624
Saldierung	-12.076	-12.702	-12.076	-12.702
Konzernbilanz	5.066	5.072	13.719	6.922

Erfolgsneutral wurden dabei nur latente Steuern auf Marktwerte von derivativen Finanzinstrumenten in Höhe von TEUR 312 (TEUR 794) gebildet, die als Cashflow Hedges zu klassifizieren sind.

Soweit die Voraussetzungen nach IAS 12.74 für eine Aufrechenbarkeit der latenten Steuern gegeben sind, werden aktive und passive latente Steuern auf Einzelgesellschafts- bzw. Organschaftsebene saldiert.

(15) Vorräte

(in TEUR)

	2005	2004
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	738	739
Unfertige Erzeugnisse	802	591
Fertige Erzeugnisse und Waren	64.482	55.415
	66.022	56.745

Bei den Handelswaren sind individuelle Bewertungsabschläge über die voraussichtliche Reichweite des Lagerbestands in Höhe von TEUR 5.601 (TEUR 5.313) vorgenommen worden. In den Vorräten wurden Zwischengewinne in Höhe von TEUR 611 (TEUR 444) eliminiert.

(16) Sonstige Forderungen und Vermögenswerte

(in TEUR)

	2005	2004
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	1.421	173
Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente	276	913
Katalogkosten des Folgejahrs	13.552	14.364
Sonstige	7.994	5.974
	23.243	21.424

Eine Aufstellung zu den Forderungen gegen verbundene Unternehmen findet sich unter dem Abschnitt Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen auf Seite 105f. Diese waren keiner Wertberichtigung zu unterwerfen.

Aus den Katalogkosten des Folgejahrs wurden Zwischengewinne in Höhe von TEUR 1.405 (TEUR 1.257) eliminiert. Die Position Sonstige enthält im Wesentlichen Lieferantenboni.

(17) Zahlungsmittel

(in TEUR)

	2005	2004
Schecks, Kassenbestand	245	394
Guthaben bei Kreditinstituten	4.064	3.574
	4.309	3.968

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

(18) Eigenkapital

Die Entwicklung des Konzerneigenkapitals ist auf Seite 70 ersichtlich.

Das Grundkapital der TAKKT AG beträgt unverändert EUR 72.900.000. Es ist eingeteilt in 72.900.000 namenlose Stückaktien. Der Vorstand der TAKKT AG ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 3. Mai 2005 ermächtigt, das Grundkapital bis zum 7. Mai 2010 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien einmalig oder mehrmals unter Berücksichtigung des Bezugsrechts der Aktionäre um bis zu insgesamt EUR 36.450.000 zu erhöhen. Von der durch die Hauptversammlung erteilten Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien haben der Vorstand und der Aufsichtsrat bisher keinen Gebrauch gemacht.

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

Das Sonstige Gesamtergebnis enthält die Veränderung der Marktwerte von Derivaten, die der Absicherung von zukünftigen Cashflows dienen. Die Effekte in Höhe von TEUR –501 (TEUR –1.241) wurden ergebnisneutral unter Berücksichtigung von latenten Steuern in Höhe von TEUR 313 (TEUR 794) erfasst.

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

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

(19) Minderheitenanteile

(in TEUR)

	2005	2004
Anteile am Kapital und an den Rücklagen	1.717	2.337
Anteile am Periodenergebnis	732	640
	2.449	2.977

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

(20) Kurz- und langfristige Finanzverbindlichkeiten

(in TEUR)

	Restlaufzeit			31.12.2005	31.12.2004
	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		
Verbindlichkeiten gegen Kreditinstitute	8.608	39.073	86.808	134.489	156.181
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.097	5.120	17.629	23.846	25.379
Finanzverbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen	37	0	0	37	1.398
Sonstige	2.454	1.410	0	3.864	3.320
	12.196	45.603	104.437	162.236	186.278
davon langfristig (Laufzeiten > 1 Jahr)				150.040	164.801

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten entsprechen den jeweiligen Finanzierungszusagen und sind auf den prognostizierten zukünftigen Cashflow der TAKKT-Gruppe abgestimmt. Zusätzlich stehen der TAKKT AG nicht in Anspruch genommene Kreditzusagen zur Verfügung. Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen betreffen zwei Grundstücke mit aufstehenden Gebäuden und Betriebsvorrichtungen.

Eine Aufstellung der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen findet sich im Abschnitt Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen auf Seite 105f. Diese Salden sind durch den laufenden Verrechnungsverkehr und durch das bestehende Cash-Management-System bedingt. Durch die Teilnahme am Euro-Cash-Management-System des Haniel Konzerns nutzt die TAKKT-Gruppe die möglichen Skaleneffekte für die Eurozone.

Im Rahmen der Zinssicherungsstrategie kommen Zinssatzswaps und Zinsscaps zum Einsatz. Im Regelfall werden ca. 60 bis 70 Prozent des aus der Verschuldung resultierenden Zinsaufwands abgesichert (vergleiche hierzu auch den Abschnitt Zinsmanagement auf Seite 101f.).

Entwicklung der kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten

(in TEUR)

	01.01.2005	Sonstige Veränderungen	Neu- gewährungen	Tilgungen	31.12.2005
Verbindlichkeiten gegen Kreditinstitute	156.181	17.177	20.000	58.869	134.489
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	25.379	0	0	1.533	23.846
Finanzverbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen	1.398	0	0	1.361	37
Sonstige	3.320	434	290	180	3.864
	186.278	17.611	20.290	61.943	162.236

Bei den Sonstigen Veränderungen handelt es sich im Wesentlichen um Währungsanpassungen in Höhe von TEUR 17.177. Die durchschnittliche Nettofinanzverschuldung betrug für das Geschäftsjahr TEUR 170.155 (TEUR 211.801). Dabei wurde die Verschuldung nach Monaten gewichtet und mit der auch für die Gewinn- und Verlustrechnung angewandten Durchschnittskursmethode umgerechnet. Die Neugewährung der Verbindlichkeiten gegen Kreditinstitute resultiert jeweils aus einer im Vergleich zum Vorjahr veränderten Inanspruchnahme der Kreditlinien bei verschiedenen Kreditinstituten. Die Position Sonstige enthält die Verbindlichkeiten aus ausgegebenen EVA®-Zertifikaten an Führungskräfte der TAKKT-Gruppe.

Finanzverbindlichkeiten nach Währungen und Zinssicherung

	31.12.2005 (in TEUR)	Anteil an der Gesamtverschuldung (in Prozent)	Gewichtete Restlaufzeit (in Jahren)	Durchschnittlicher Zinssatz (in Prozent)
USD-Verbindlichkeiten	84.117	51,9	4,8	5,9
EUR-Verbindlichkeiten	77.890	48,0	5,4	4,2
– Kreditinstitute	50.143	30,9	4,7	3,2
– Finanzierungsleasing (festverzinslich)	23.846	14,7	7,0	6,3
– Sonstige	3.901	2,4	n/a	n/a
Verbindlichkeiten übrige Währungen	229	0,1	n/a	n/a
	162.236	100,0	n/a	n/a
davon zinsgesichert	126.150	77,8		

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

Bei einer Veränderung des 3-Monats-USD-LIBOR, der per Jahresende bei 4,5 Prozent lag, um 1,0 Prozentpunkte wäre ein veränderter Zinsaufwand von rund TUSD 1.178 zu verbuchen. Eine Änderung des 3-Monats-EURIBOR, der per Jahresende bei 2,5 Prozent lag, um 1,0 Prozentpunkte hätte einen geänderten Zinsaufwand von TEUR 103 zur Folge. Durch den Einsatz von Zinscaps wird das Erhöhungsrisiko größtenteils begrenzt. Für die EUR-Verbindlichkeiten beträgt die Zinsobergrenze der Caps 6,0 Prozent, für die USD-Verbindlichkeiten durchschnittlich 5,9 Prozent.

Den Buchwerten der festverzinslichen Finanzschulden in Höhe von TEUR 23.846 stehen Marktwerte in Höhe von TEUR 26.085 gegenüber.

(21) Langfristige Rückstellungen

(in TEUR)

	2005	2004
Pensionsrückstellungen	9.879	9.326
Personalbezogene Rückstellungen	2.491	1.438
	12.370	10.764

Die Personalbezogenen Rückstellungen betreffen Altersteilzeit- und Jubiläumzahlungen. Die Veränderung zum Vorjahr setzt sich aus einem Verbrauch in Höhe von TEUR 480, einer Auflösung in Höhe von TEUR 18 sowie einer Zuführung von TEUR 1.551 zusammen.

Rückstellungen für Pensionen

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

Die leistungsorientierten Versorgungspläne bestehen im Wesentlichen aus Endgehaltsplänen.

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

Parameter

(in Prozent)

	2005	2004
Rechnungszins	4,3	5,0
Entgeltrend	2,5	2,5
Rententrend	1,5	1,5

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

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

Die Pensionsrückstellungen enthalten auch die Verpflichtungen aus freiwilligen Gehaltsumwandlungsplänen (Deferred Compensation).

Finanzierungsstatus der Pensionsrückstellungen

(in TEUR)

	2005	2004
Anwartschaftsbarwert (fondfinanziert)	1.362	1.451
Anwartschaftsbarwert (nicht fondfinanziert)	13.755	10.807
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	-1.211	-1.306
Nicht amortisierte versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	-4.027	-1.626
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	0
Nettopensionsverpflichtung zum 31.12.	9.879	9.326

Veränderung der Nettopensionsverpflichtung

(in TEUR)

	2005	2004
Nettopensionsverpflichtung zum 01.01.	9.326	8.562
Erfolgswirksame Veränderungen		
– Dienstzeitaufwand	613	642
– Zinsaufwand	579	493
– Erwarteter Ertrag des Planvermögens	-28	0
– Amortisierte versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	34	7
Pensionszahlungen	-645	-375
Übertragungen von Verpflichtungen	0	-3
Nettopensionsverpflichtung zum 31.12.	9.879	9.326

Die erfolgswirksamen Veränderungen sind in der Gewinn- und Verlustrechnung im Personalaufwand in Höhe von TEUR 647 (TEUR 649) und im Zinsaufwand mit TEUR 551 (TEUR 493) ausgewiesen.

Die Finanzierung der Versorgungszusagen erfolgt hauptsächlich durch die Bildung von Pensionsrückstellungen; bei einer ausländischen Tochtergesellschaft jedoch durch Leistungen an eine Versicherungsgesellschaft. Das dadurch entstandene Planvermögen umfasst ausschließlich qualifizierte Versicherungspolizen.

Der erwartete Ertrag des Planvermögens betrug TEUR 28, die erwartete Rendite lag bei 4,3 Prozent. Der tatsächliche Ertrag belief sich auf TEUR 28.

Bei einigen ausländischen Gesellschaften, insbesondere den US-amerikanischen, bestehen freiwillige, beitragsorientierte Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Die betroffenen US-Gesellschaften leisten nach einer Zugehörigkeit von 90 Tagen, einem Jahr beziehungsweise zwei Jahren einen Beitrag für die Alterssicherung der Arbeitnehmer an einen externen Fond. Die Beiträge sind der Höhe nach auf drei Prozent bis 7,68 Prozent des Gehalts des Arbeitnehmers begrenzt. Ansprüche aus den Beitragszahlungen können die Gesellschaften nicht herleiten, ein Planvermögen ist bei den Gesellschaften nicht aktiviert. Die Aufwendungen für beitragsorientierte Pläne betragen im Berichtsjahr TEUR 2.172 (TEUR 2.233).

(22) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Für die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestehen größtenteils branchenübliche Eigentumsvorbehalte an den gelieferten Gegenständen. Diese Position beinhaltet Anzahlungen in Höhe von TEUR 422 (TEUR 380).

(23) Sonstige Verbindlichkeiten

(in TEUR)

	2005	2004
Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente	1.178	2.536
Ausstehende Rechnungen	5.286	5.268
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	5.644	5.060
Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich	3.874	3.094
Abgegrenzte Zinsen	1.191	1.935
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	1.602	1.507
Sonstige	9.673	7.697
	28.448	27.097
davon aus Steuern	5.644	5.060

Die Laufzeiten von derivativen Finanzinstrumenten können sowohl langfristig als auch kurzfristig sein. Die Laufzeitenwahl ist abhängig vom Sicherungszweck. Derivative Finanzinstrumente, die langfristigen Basisgeschäften zugeordnet werden können, hatten einen Marktwert in Höhe von TEUR 1.033 (TEUR 2.409). Der Marktwert selbst wurde allerdings kurzfristig ausgewiesen. Vergleiche hierzu auch Seite 101.

(24) Kurzfristige Rückstellungen**Entwicklung der kurzfristigen Rückstellungen**

(in TEUR)

	01.01.2005	Währungs- anpassungen	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	31.12.2005
Prämien und Tantiemen	5.728	364	5.691	287	6.736	6.850
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	1.171	2	863	310	948	948
Kundengutschriften	1.754	121	1.286	52	1.335	1.872
Sonstige	488	-1	309	23	630	785
	9.141	486	8.149	672	9.649	10.455

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

4. Derivative Finanzinstrumente

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

Die einzelnen Geschäftsbereiche werden in der Identifikation, Bewertung und Absicherung finanzieller Risiken durch eine zentrale Treasury-Abteilung unterstützt. Es werden dabei die vom Vorstand genehmigten Prinzipien und Richtlinien eingehalten.

Angaben zur Bilanzierung von derivativen Finanzinstrumenten und Sicherungsgeschäften gemäß IAS 39

Derivative Finanzinstrumente werden in der Bilanz mit dem zum jeweiligen Bilanzstichtag beizulegenden Zeitwert unter den Sonstigen Forderungen und Vermögenswerten beziehungsweise unter den Sonstigen Verbindlichkeiten erfasst. Spätestens am Tag des Vertragsabschlusses wird das derivative Finanzinstrument in eine Sicherungsbeziehung zu einem Basisgeschäft gebracht. Dies kann entweder der Absicherung des beizulegenden Zeitwerts eines bilanzierten Vermögenswerts oder einer bilanzierten Schuld oder der Absicherung einer geplanten Transaktion (Absicherung des Cashflows) dienen. Derivative Geschäfte werden nicht zu Handelszwecken gehalten oder aus spekulativen Gründen eingegangen.

Änderungen des beizulegenden Zeitwerts eines effektiven Derivats, das der Absicherung des beizulegenden Zeitwerts eines Vermögensgegenstands oder Schuldpostens dient (Fair Value Hedge), werden ebenso wie auch die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts des zugeordneten Basisgeschäfts ergebniswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Diese im Regelfall gegenläufigen Änderungen heben sich in der Gewinn- und Verlustrechnung auf.

Änderungen des beizulegenden Zeitwerts eines effektiven Derivats, das der Absicherung von zukünftigen Cashflows dient (Cashflow Hedge), werden ergebnisneutral im Eigenkapital unter der Position Sonstiges Gesamtergebnis erfasst (vgl. Entwicklung des Konzerneigenkapitals Seite 70).

Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten, die die Voraussetzungen für eine Bilanzierung als Sicherungsgeschäft nicht erfüllen, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Entsprechend wurden für das Berichtsjahr Änderungen des beizulegenden Zeitwerts aus konzerninternen Absicherungen in Höhe von TEUR 72 (TEUR –27) erfolgswirksam verbucht. Darüber hinaus mussten keine weiteren Buchungen vorgenommen werden.

Der Konzern dokumentiert gemäß den Vorschriften des Hedge Accountings alle Beziehungen zwischen Sicherungsgeschäften und den zugeordneten Basisgeschäften. Dieses Verfahren beinhaltet die Verknüpfung aller als Sicherungsinstrumente bestimmten Derivate mit spezifischen Vermögenswerten, Schulden, festen Verpflichtungen oder prognostizierten zukünftigen Transaktionen. Des Weiteren beurteilt und dokumentiert der Konzern auf fortlaufender Basis, ob die eingesetzten derivativen Finanzinstrumente hinsichtlich des Ausgleichs von Änderungen der beizulegenden Zeitwerte oder Cashflows der gesicherten Positionen weiterhin als effektiv einzustufen sind.

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

Im TAKKT-Konzern werden keine nennenswerten finanziellen Vermögenswerte, die als „zur Veräußerung verfügbar“ oder als „zu Handelszwecken gehalten“ einzustufen wären, gehalten.

Der Nominalwert aller zum Bilanzstichtag gehaltenen derivativen Finanzinstrumente kann höher sein als das zum Stichtag abgesicherte Volumen. Im Rahmen der kontinuierlichen Sicherungsstrategie können derivative Finanzinstrumente gehalten werden, deren Sicherungsperioden erst zu späteren, in den folgenden Geschäftsjahren liegenden Zeitpunkten beginnen. Diese Derivate zählen zum Nominalvolumen, nicht aber zum Sicherungsvolumen, da der Sicherungseffekt erst zu einem späteren Zeitpunkt einsetzt.

Währungsmanagement

Der TAKKT-Konzern ist in über 25 Ländern mit eigenen Vertriebsgesellschaften aktiv; rund 55 Prozent des Konzernumsatzes werden in einer anderen Währung als der Berichtswährung erwirtschaftet.

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

Alle im TAKKT-Konzern geführten Währungsinstrumente zur Absicherung von Fremdwährungsgeschäften sind als Cashflow Hedges zu qualifizieren. Die derivativen Währungsinstrumente wurden mit dem beizulegenden Zeitwert ergebnisneutral bilanziert. Auf die angesetzten Marktwerte wurden latente Steuern ergebnisneutral unter Berücksichtigung des landesspezifischen Steuersatzes gebildet. Alle im abgelaufenen Geschäftsjahr eingesetzten derivativen Finanzinstrumente konnten einem Basisgeschäft effektiv zugeordnet werden.

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

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

Währungssicherung

(in TEUR)

	Nominalwert		Marktwert	
	2005	2004	2005	2004
Währungsinstrumente	71.799	39.225	43	553
davon aus konzerninternen Finanzierungen	48.828	14.496	122	-71

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

Zinsmanagement

Die aus der Verschuldung resultierenden zukünftigen Zinszahlungen sollen gegen negative Auswirkungen aus Zinserhöhungen geschützt werden. Grundsätzlich wird ein Sicherungsniveau zwischen 60 und 70 Prozent des Finanzierungsvolumens angestrebt. Dies begrenzt die negativen Effekte aus Zinserhöhungen, eröffnet aber gleichzeitig auch die Möglichkeit, von Zinssenkungen zu profitieren. Die Entwicklung des Sicherungsvolumens wird vor allem durch die zukünftigen Free-Cashflows bestimmt, die zur Rückführung von Finanzverbindlichkeiten eingesetzt werden können. Zinsinstrumente kommen vor allem bei variabel verzinslicher Verschuldung zum Einsatz. Im TAKKT-Konzern werden gegenwärtig Zinssatzswaps und Zinscaps eingesetzt. Die nachfolgende Darstellung gibt einen Überblick über das abgesicherte Nominalvolumen sowie die zugehörigen Marktwerte der Zinssicherungsgeschäfte. Dabei repräsentiert der Marktwert den Barwert aller noch zu leistenden Ausgleichszahlungen, die aus der Differenz im Zinsniveau zum Abschlusszeitpunkt des Geschäfts und dem Zinsniveau zum Bilanzstichtag resultieren. Ein „Netting“ von Geschäften findet bei diesen Instrumenten nicht statt.

Zinssicherungsgeschäfte

(in TEUR)

	Nominalwert		Marktwert	
	2005	2004	2005	2004
Zinssatzswaps	72.304	74.606	-1.033	-2.409
Zinscaps	72.384	91.708	88	233
	144.688	166.314	-945	-2.176

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

Der Marktwert eines Zinssatzswaps entspricht dem Barwert der zukünftigen Cashflows, welche sich aus dem Derivat ergeben. Die Diskontierung der Cashflows erfolgt mit laufzeitkonformen Zinssätzen entsprechend der Zinsstrukturkurven der jeweiligen Währung.

Der Marktwert der Zinscaps wird mit Hilfe der Black-and-Scholes-Methode ermittelt. Alle im TAKKT-Konzern geführten Zinsinstrumente sind als Cashflow Hedges zu klassifizieren.

Die Zinssatzswaps wurden mit dem beizulegenden Zeitwert ergebnisneutral bilanziert. Eine bei Zinscaps mögliche Differenz zwischen Marktwert und fortgeführten Anschaffungskosten wird ebenfalls ergebnisneutral bilanziert.

Auf die angesetzten Marktwerte bzw. Differenzen wurden latente Steuern ergebnisneutral unter Berücksichtigung des landesspezifischen Steuersatzes gebildet. Alle im abgelaufenen Geschäftsjahr eingesetzten Zinssicherungsgeschäfte konnten einem Basisgeschäft effektiv zugeordnet werden.

Zusammensetzung der derivativen Finanzinstrumente

(in TEUR)

	Restlaufzeit			31.12.2005
	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	
Währungsinstrumente	71.799	0	0	71.799
Zinssatzswaps	62.304	10.000	0	72.304
Zinscaps	0	72.384	0	72.384
	134.103	82.384	0	216.487

Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts

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

5. Sonstige Erläuterungen

Haftungsverhältnisse

(in TEUR)

	2005	2004
Rückgriffshaftung Miete	623	684

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

Verpflichtungen aus Unternehmenserwerben und Bestellobligo

(in TEUR)

	2005	2004
Fällig im Folgejahr	72.822	310

Ausführungen zum Erwerb der NBF-Gruppe werden im Abschnitt Unternehmenserwerb nach dem Bilanzstichtag auf Seite 104 gemacht.

Eventualforderungen und -verbindlichkeiten

Es bestanden zum 31. Dezember 2005 Eventualforderungen aus Erstattungen im Rahmen von Altersteilzeitregelungen. Die Beträge waren nicht wesentlich. Ebenso sind keine wesentlichen Eventualverbindlichkeiten auszuweisen.

Leasing und sonstige finanzielle Verpflichtungen

(in TEUR)

	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
Finanzierungsleasing				
Mindest-Leasingzahlungen	2.548	10.192	17.147	29.887
Restschuld	0	0	6.527	6.527
Abzinsung	-1.451	-5.072	-6.045	-12.568
Barwert	1.097	5.120	17.629	23.846
davon Mindest-Leasingzahlungen gegenüber verbundenen Unternehmen	354	1.417	177	1.948
davon Restschuld gegenüber verbundenen Unternehmen	0	0	1.098	1.098
Operate Leasing				
Mindest-Leasingzahlungen	9.671	21.758	10.257	41.686
davon Mindest-Leasingzahlungen gegenüber verbundenen Unternehmen	132	20	0	152

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

Unternehmenserwerb nach dem Bilanzstichtag

Zum 2. Januar 2006 hat der TAKKT-Konzern den gesamten Geschäftsbetrieb der National Business Furniture-Gruppe (NBF) in den USA im Rahmen eines Asset Deals übernommen.

In die Akquisition investiert TAKKT rund 80 Millionen US-Dollar. Ein entsprechender Kaufvertrag wurde am 11. November 2005 unterschrieben. Die Neuerwerbung wird Teil des TAKKT-Geschäftsbereichs K + K America.

Zur NBF-Gruppe, deren Hauptsitz im US-Bundesstaat Wisconsin liegt, gehören fünf Marken. Den größten Umsatzanteil erwirtschaftet die Marke National Business Furniture. Diese Hauptmarke vertreibt klassische amerikanische Büromöbel an ein breites Spektrum von Unternehmen. Die Marken Alfax und Dallas Midwest richten sich mit ihrem Angebot vor allem an Non-Profit-Organisationen wie Schulen, Universitäten oder Behörden. Außerdem gibt es die Marken OfficeFurniture.com und FurnitureOnline.com, die ihre Produkte ausschließlich online vertreiben.

Insgesamt umfasst das Sortiment von NBF mehr als 11.000 Artikel. Im Jahr 2004 erwirtschaftete die NBF-Gruppe einen Umsatz von rund 114 Millionen US-Dollar. Im Jahr 2005 wird mit einem Umsatzwachstum von zehn Prozent gerechnet. Die EBIT-Marge der NBF-Gruppe lag in 2004 bei gut vier Prozent. Für 2005 wird mit einem Wert von ca. fünf Prozent gerechnet.

Diese Transaktion wird nach der Erwerbsmethode bilanziert. Da die Kaufpreisaufteilung erst im 1. Quartal 2006 stattfindet, liegen derzeit keine endgültigen Werte vor. Wesentliche Bestandteile des Kaufpreises werden zum einen auf identifizierbare immaterielle Vermögenswerte wie auf die Handelsmarke und die Kundenlisten sowie zum anderen auf den Goodwill entfallen. Sachanlagen sind von untergeordneter Bedeutung. Das Nettoumlaufvermögen wird rund 5 Millionen US-Dollar betragen. Der Kaufpreis wird aus freien bestehenden Kreditlinien finanziert.

Mitarbeiterbeteiligungsmodell

Leitende Führungskräfte des TAKKT-Konzerns hatten auch in 2005 die Möglichkeit, EVA®-Zertifikate zu zeichnen. Die EVA®-Zertifikate sind Schuldverschreibungen, deren Kurswert von drei Faktoren abhängt: dem absoluten erwirtschafteten Mehrwert, der sich nach der Formel $((\text{Return on Capital} - \text{Cost of Capital}) \times \text{Capital})$ berechnet, der EVA®-Veränderung zum Vorjahr und einer Risikoprämie auf das eingesetzte Kapital.

Der Kurswert wird jedes Jahr neu berechnet und vom Konzernwirtschaftsprüfer testiert. Der Inhaber des Zertifikats ist finanziell am Wertzuwachs oder an der Wertverminderung des Unternehmens, für das er tätig ist, beteiligt. Neben der Chance, eine Rendite zu erwirtschaften, kann der Inhaber aber auch bei entsprechender Entwicklung seine gesamte Einlage verlieren. Die Zertifikate haben eine Laufzeit von jeweils zehn Jahren, der Zertifikatsinhaber ist jedoch berechtigt, die Einlösung des Zertifikatsrechts frühestens nach fünf Jahren zu fordern. Die von der TAKKT-Gruppe ausgegebenen EVA®-Zertifikate sind mit TEUR 3.864 unter der Position Sonstige Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen. Im Berichtsjahr waren insgesamt TEUR 434 als Aufwand zu qualifizieren.

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

Insgesamt wurden 27.660 Aktien durch 445 Mitarbeiter erworben, dies entspricht einer Beteiligung von ca. 57,8 Prozent aller Berechtigten. Die Aktien wurden zu einem Durchschnittskurs von EUR 7,14 gekauft und zu einem Kurs von EUR 4,83 (im Durchschnitt) an die Mitarbeiter weiterveräußert. Daraus ergab sich ein Aufwand von TEUR 67.

Deutscher Corporate Governance Kodex

Die nach § 161 AktG vorgeschriebene Erklärung zu den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ wurde zum 31. Dezember 2005 abgegeben und den Aktionären erneut über die Website der TAKKT AG zugänglich gemacht (siehe auch Seite 58f. in diesem Geschäftsbericht).

Angaben zu Directors' Dealings

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

Der TAKKT AG liegt für das Berichtsjahr eine Meldung vor. Herr Thomas Kniehl, Mitglied des Aufsichtsrats der TAKKT AG, hat mitgeteilt, dass er im Jahr 2005 Aktien der TAKKT AG im Wert von insgesamt EUR 5.452 verkauft hat. Die TAKKT AG hat diese Mitteilung unverzüglich veröffentlicht.

Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

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

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

Geschäftsbeziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

(in TEUR)

	Holding Franz Haniel & Cie. GmbH/ Servicegesellschaften		Unternehmensbereiche des Haniel Konzerns		Gesamt	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Umsatzerlöse	24	22	539	727	563	749
Sonstige Aufwendungen	525	533	243	240	768	773
Zinserträge	45	1	0	0	45	1
Zinsaufwendungen	258	133	0	0	258	133
Forderungen	1.380	0	41	173	1.421	173
Verbindlichkeiten	0	1.397	2.472	2.635	2.472	4.032
Eventualverbindlichkeiten	0	0	612	767	612	767

Vergütungen des Vorstands

(in TEUR)

	2005	2004
Gehälter und sonstige kurzfristige Leistungen	2.136	1.899
davon variabel	1.370	1.190
Vorsorge für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	121	190
Sonstige langfristige Leistungen	40	40
	2.297	2.129

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

Zum 31. Dezember 2005 hielten die Mitglieder des Vorstands der TAKKT AG 7.931 (7.691) Aktien. Gegenüber Mitgliedern des Vorstands bestehen mit Ausnahme einer Verbindlichkeit aus EVA®-Zertifikaten in Höhe von TEUR 2.263 (TEUR 1.813) und den üblichen Forderungen und Verbindlichkeiten aus den Be- und Anstellungsverträgen keine weiteren Forderungen oder Verbindlichkeiten.

Gesamtbezüge des Aufsichtsrats

Die Aufwandsentschädigungen des Aufsichtsrats der TAKKT AG betragen TEUR 10 (TEUR 10). Des Weiteren wurden für Vergütungen TEUR 237 (TEUR 235) zurückgestellt. Gegenüber dem Aufsichtsrat bestehen keine weiteren Forderungen oder Verbindlichkeiten.

Zum 31. Dezember 2005 hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats 31.139 (31.651) Aktien der TAKKT AG.

Honorar für Leistungen des Konzernabschlussprüfers

(in TEUR ohne Umsatzsteuer)

	2005
Abschlussprüfung (Einzelabschlüsse und Konzern)	474
Sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen	53
Steuerberatungsleistungen	0
Sonstige Leistungen	3
Gesamt	530

Befreiung von der Offenlegungspflicht

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

KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart

KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart

Gaerner GmbH, Duisburg

Topdeq Service GmbH, Pfungstadt

Topdeq GmbH, Pfungstadt

Anteilsbesitz der TAKKT AG, Stuttgart, zum 31. Dezember 2005

Die Angaben zum Anteilsbesitz erfolgen in einer gesonderten Aufstellung, die beim Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart unter HRB 19962 eingereicht wird.

Organe der Gesellschaft (Stand 31. Dezember 2005)

Aufsichtsrat

Dr. Klaus Trützschler (Vorsitzender), Gelsenkirchen

Geb.: 11. Dezember 1948

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

Mitglied des Aufsichtsrats der Allianz Versicherungs-AG, München

Mitglied des Aufsichtsrats der Bilfinger Berger AG, Mannheim

Mitglied des Aufsichtsrats der Celesio AG, Stuttgart

Mitglied des Aufsichtsrats der CEMEX Deutschland AG, Ratingen

Dr. Dieter Schadt (stellv. Vorsitzender), Mülheim an der Ruhr

Geb.: 6. März 1936

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

Mitglied des Aufsichtsrats der Delton AG, Bad Homburg

Mitglied des Aufsichtsrats der Esso Deutschland GmbH, Hamburg

Mitglied des Aufsichtsrats der Exxon Mobil Central Europe Holding GmbH, Hamburg

Mitglied des Aufsichtsrats der Lufthansa Service Holding AG, Kriftel

Mitglied des Aufsichtsrats der Rheinmetall AG, Düsseldorf

Walter Flammer, Esslingen

Geb.: 9. Februar 1947

Bereichsleiter Organisation der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart

Dieter Kämmerer, Holzgerlingen

Geb.: 6. März 1936

Ehemaliger Vorsitzender des Vorstands der GEHE AG, Stuttgart

Mitglied des Aufsichtsrats der Allianz Private Krankenversicherungs-AG, München

Mitglied des Aufsichtsrats der GEHE Pharma Handel GmbH, Stuttgart

Michael Klein, Hamburg

Geb.: 5. April 1956

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

Thomas Kniehl, Stuttgart

Geb.: 11. Juni 1965

Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart

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

Julian Matzke, Stuttgart

Geb.: 2. Oktober 1962

Sachbearbeiter Logistik der KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart

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

Geb.: 28. Dezember 1944

Universitätsprofessor

Vorsitzender des Aufsichtsrats der datango AG, Berlin

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Sartorius AG, Göttingen

Mitglied des Aufsichtsrats der WIK GmbH, Bad Honnef

Mitglied des Aufsichtsrats der WIK-Consult GmbH, Bad Honnef

Mitglied des Aufsichtsrats der wunder media GmbH, München

Prof. Dr. Theo Siegert, Düsseldorf

Geb.: 8. April 1947

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

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Celesio AG, Stuttgart

Vorsitzender des Aufsichtsrats der Metro AG, Düsseldorf

Mitglied des Aufsichtsrats der ERGO Versicherungsgruppe AG, Düsseldorf

Vorstand

Georg Gayer (Vorsitzender), Eberdingen-Nußdorf

Geb.: 5. Mai 1946

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der Rectus AG, Eberdingen-Nußdorf

Dr. Florian Funck (Controlling und Finanzen), Stuttgart

Geb.: 23. März 1971

Mitglied des Aufsichtsrats der SmartLoyalty AG, Wiesbaden

Alfred Milanello (Informatik und Organisation), Ditzingen

Geb.: 22. Juni 1941

Franz Vogel (Vertrieb), Leinfelden-Echterdingen

Geb.: 22. Oktober 1948

Stuttgart, 24. Februar 2006

TAKKT AG

Der Vorstand

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der TAKKT AG, Stuttgart, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung, Segmentberichterstattung und Anhang – sowie den Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2005 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

Stuttgart, 24. Februar 2006

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

Bernhard Steffan	Wolfgang Berger
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

Glossar

B2B oder auch Business-to-Business

Lieferanten- und Kundenbeziehungen werden bewusst nur zwischen Geschäftskunden angebahnt.

Cashflow

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

Corporate Governance

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

Derivative Finanzinstrumente

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

Durchschnittlicher Auftragswert (-größe)

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

EBIT

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

EBITA

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

EBITDA

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

E-Commerce

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

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

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

Entschuldungsdauer

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

E-Procurement

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

Gearing

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

Hedging

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

Hochverfügbarkeit

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

Internet-Telefonie (Voice over IP)

Sprachübertragung in Echtzeit über Datenleitungen.

Konsolidierung

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

Lagergeschäft

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

Latente Steuern

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

Marktwerte

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

Nettofinanzverschuldung

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

Rating

Zusammengefasste systematische Beurteilung von Unternehmen nach vorher definierten Kriterien.

Risikomanagement

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

Streckengeschäft

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

Translationsrisiko

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

Versandhandelszentrum

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

Warenwirtschaftssystem

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

Zinscap

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

Zinsdeckung

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

Zinssatzswap

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

Finanzkalender 2006

23. März

Bilanzpressekonferenz in Stuttgart

23. März

DVFA-Analystenkonferenz in Frankfurt/Main

4. Mai

Zwischenbericht für das 1. Quartal

31. Mai

Hauptversammlung im Forum Ludwigsburg

3. August

Zwischenbericht für das 1. und 2. Quartal

2. November

Zwischenbericht für das 1. bis 3. Quartal

Für Aktionärsinformationen wenden Sie sich bitte an:

Joachim Eschke
Leiter Finanzen und Investor Relations
T + 49 711.34658-222
F + 49 711.34658-104
joachim.eschke@takkt.de

Der Geschäftsbericht erscheint in deutscher und englischer Sprache.

Im Zweifelsfall ist der Inhalt der deutschen Version ausschlaggebend.

Die TAKKT AG ist Mitglied im



Die TAKKT AG ist notiert im



Fotokonzzept, Konzeption, Redaktion und Realisation: Pleon Kohtes Klewes GmbH, Düsseldorf

Druck: Gebrüder Kopp GmbH, Köln
Bildnachweis: corbis, getty images, laif, TAKKT AG
Lithografie: digibox GmbH, Düsseldorf

TAKKT AG
Postfach 10 48 62
70042 Stuttgart

Presselstraße 12
70191 Stuttgart
Deutschland

T + 49 711.3 46 58 - 0
F + 49 711.3 46 58 - 100

service@takkt.de

www.takkt.de