

Geschäftsbericht 1999

TAKKT AG

BUSINESS EQUIPMENT SOLUTIONS



Kennzahlen TAKKT-Konzern

KENNZAHLEN TAKKT-KONZERN IN MILLIONEN EURO

	1996 Pro-forma	1997 Pro-forma	1998 Pro-forma	1999 Pro-forma
Umsatz	394,1	469,5	539,2	627,6
Veränderung in %	2,9	19,1	14,8	16,4
EBITDA	44,3	52,0	65,1	70,5
in % vom Umsatz	11,2	11,1	12,1	11,2
EBIT	39,5	46,2	58,8	56,5
in % vom Umsatz	10,0	9,8	10,9	9,0
Jahresüberschuss vor Steuern und AO Ergebnis	38,9	45,5	57,7	52,5
in % vom Umsatz	9,9	9,7	10,7	8,4
Außerordentliches Ergebnis	-	-	-	-2,0
Steuerquote in %	46,9	44,9	48,9	36,9
Jahresüberschuss	20,7	25,1	29,5	31,9
in % vom Umsatz	5,3	5,3	5,5	5,1
Dividende pro Aktie in Euro				0,05
Cash-flow	25,5	30,9	35,9	45,8
Investitionen	25,5	5,6	73,8	121,1*
Abschreibungen	4,8	5,8	6,4	13,9
Anlagevermögen	65,1	61,5	123,9	237,3
in % v. Bilanzsumme	40,7	38,1	52,6	64,0
Umlaufvermögen/RAP	94,7	99,8	112,7	133,6
in % v. Bilanzsumme	59,3	61,9	47,4	36,0
Eigenkapital	87,8	101,8	104,5	99,1
in % v. Bilanzsumme	54,9	63,1	44,3	26,7
Langfristiges Kapital	8,7	7,5	21,6	190,3
in % v. Bilanzsumme	5,4	4,6	9,2	51,3
Mitarbeiter (Vollzeitbasis)				
jeweils zum 31.12.	1.112	1.152	1.465	1.546

* Davon sind 117,0 Millionen Euro abspaltungsbedingt.

Inhalt

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

Bericht des Aufsichtsrates

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,



mit der Gründung der TAKKT AG im März 1999 hat auch der Aufsichtsrat seine Arbeit aufgenommen. Gemäß § 30 AktG sind wir ein sogenannter „erster Aufsichtsrat“, dessen Amtszeit zunächst bis zur ordentlichen Hauptversammlung 2000 begrenzt ist. Im Folgenden berichte ich über die Arbeit dieses Gremiums im abgelaufenen (Rumpf-) Geschäftsjahr unserer Gesellschaft.

Der Aufsichtsrat bestand satzungsgemäß zunächst aus drei Personen; im Rahmen der außerordentlichen Hauptversammlung am 2. Juni 1999 wurde die Aufstockung auf sechs Personen beschlossen, die am 4. August 1999 wirksam wurde.

Unser Gremium kam im Berichtsjahr zu drei Sitzungen zusammen. Daneben wurden in vier Fällen Beschlüsse zu eher formalen Themen in vereinfachten Verfahren gefasst.

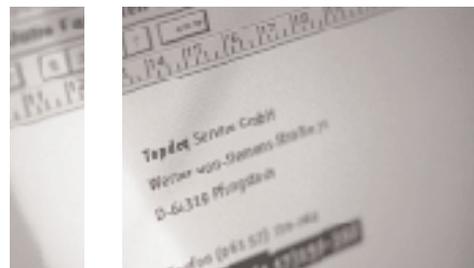
Der Vorstand hat den Aufsichtsrat in diesen Sitzungen umfassend über die Geschäftsentwicklung, die Lage der Gesellschaft und des Konzerns sowie alle wesentlichen Einzelmaßnahmen unterrichtet. Hierzu zählten insbesondere die bilanziellen Folgewirkungen der Abspaltung von der GEHE AG und der Börsengang der Gesellschaft. Der Vorstand präsentierte dem Aufsichtsrat in unserer Jahresabschluss Sitzung ausführlich seine Pla-

nung für die Folgejahre. Schwerpunkte hierbei waren Fragen der Expansions- und Akquisitionsstrategie sowie mögliche Konzepte für den Ausbau der E-Commerce-Aktivitäten. Mit dem Vorstand und innerhalb des Aufsichtsrates wurden alle bedeutenden Themen intensiv erörtert. Der Vorstand hat sämtliche Nachfragen umfassend beantwortet und alle verlangten Auskünfte erteilt.

Auch außerhalb der Aufsichtsratsitzungen hat der Vorstand mir als Vorsitzendem des Aufsichtsrates laufend über bedeutende Geschäftsvorgänge berichtet. Über wichtige Angelegenheiten, die mir als Vorsitzendem außerhalb der Aufsichtsratsitzungen mitgeteilt wurden, wurde das Gesamtgremium in der jeweils nächsten Sitzung umfassend unterrichtet.

In Angelegenheiten, die auf Grund Gesetz, Satzung oder Geschäftsordnung der Mitwirkung des Aufsichtsrates bedurften, haben wir die entsprechenden Beschlüsse gefasst. Herausragendes Thema dabei war die Erweiterungsinvestition von über 17 Millionen Euro für das Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort.

Zusammenfassend kann ich festhalten, dass der Aufsichtsrat die Geschäftsführung in angemessenem Umfang überwacht und die ihm oblie-



genden Aufgaben und Pflichten wahrgenommen hat.

Der Aufsichtsrat der TAKKT AG hat keinen Ausschuss gebildet.

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

Diese Abschlüsse und der zusammengefasste Lagebericht sowie die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers haben allen Mitgliedern des Aufsichtsrates vorgelegen. Die verantwortlichen Abschlussprüfer haben an der Bilanzsitzung des Aufsichtsrates der Gesellschaft teilgenommen, über die wesentlichen Ergebnisse der Prüfung berichtet sowie dem Aufsichtsrat für vertiefende Erörterungen zur Verfügung gestanden. Der Aufsichtsrat stimmt dem Ergebnis der Abschlussprüfung zu.

Der Konzernabschluss, der Jahresabschluss der TAKKT AG, der Konzernlagebericht und der hiermit zusammengefasste Lagebericht der TAKKT AG sowie der Vorschlag über die Verwendung des Bilanzgewinnes

wurden auch vom Aufsichtsrat geprüft. Es hat sich hierbei kein Anlass zu Beanstandungen gezeigt. Den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss der TAKKT AG haben wir gebilligt. Er ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstandes für die Gewinnverwendung schließen wir uns an. Mit dem Lagebericht und insbesondere der Beurteilung zur weiteren Entwicklung des Konzernes ist der Aufsichtsrat einverstanden.

Im Hinblick auf die im Berichtsjahr bestehende Mehrheitsbeteiligung der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg-Ruhrort, hat der Vorstand dem Aufsichtsrat den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen für das Geschäftsjahr 1999 gemäß § 312 AktG sowie den hierzu von der Dr. Ebner, Dr. Stolz und Partner GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, als Abschlussprüfer gemäß § 313 AktG erstatteten Prüfungsbericht vorgelegt. Auf Grund der ohne Beanstandungen abgeschlossenen Prüfung hat der Abschlussprüfer folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

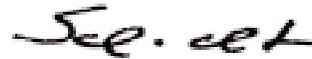
„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

- die tatsächlichen Angaben des Berichtes richtig sind,
- bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.

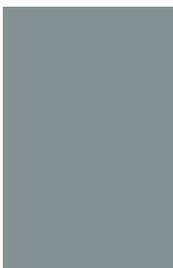
Den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen sowie den hierzu erstatteten Prüfungsbericht hat auch der Aufsichtsrat geprüft. Wir haben keine Einwendungen gegen die hierin enthaltene Schlusserklärung des Vorstandes.“

Stuttgart, im April 2000

Der Aufsichtsrat



Dr. Dieter Schadt
Vorsitzender des Aufsichtsrates



Der Aufsichtsrat

- Dr. Dieter Schadt, Vorsitzender
Mülheim a. d. Ruhr (seit 4. August 1999)

- Horst F. Peer, Stellv. Vorsitzender
Ditzingen (seit 4. August 1999)

- Dr. Karl-Gerhard Eick
Düsseldorf (vom 1. März bis 31. Oktober 1999)

- Dieter Kämmerer
Holzgerlingen (seit 1. März 1999)

- Thomas Kniehl
Stuttgart (seit 4. August 1999)

- Tilo Köster
Remseck (1. März bis 4. August 1999)

- Julian Matzke
Stuttgart (seit 4. August 1999)



Georg Gayer

Eberdingen-Nußdorf

Jahrgang 1947

Vorsitzender des Vorstandes



Alfred Michael Milanello

Ditzingen

Jahrgang 1941

Vorstand für Informatik und Organisation



Franz Vogel

Stuttgart

Jahrgang 1948

Vorstand für Vertrieb



Dr. Felix A. Zimmermann

Wachtendonk

Jahrgang 1966

Vorstand für Betriebswirtschaft und Finanzen



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Markt für Büro-, Betriebs- und Lagerausstattungen sowie für Produkte der Arbeitssicherheit verändert sich rasant. Dabei steht das traditionelle Versandhandelsgeschäft auf Grund des aufkommenden E-Commerce am Anfang eines neuen Lebenszyklus. Die TAKKT-Gruppe, größter Business-to-Business-Versandhändler für Betriebs-, Büro- und Lagerausstattung in Europa und Nordamerika, treibt diesen Wandel gestaltend voran. Sie entwickelt sich von einem traditionellen Versandhändler zum Prototyp des wissensbasierten, virtuellen Unternehmens: Die Stärke von TAKKT ist das Wissen um die Bedürfnisse der Kunden, den effizienten Einsatz von Werbemedien, Produkte, Märkte und Logistik. Dieses Wissen ist das Ergebnis jahrzehntelanger Erfahrung, die wir durch ständige Analysen des Marktes erlangten. Wir haben dieses Wissen konsequent eingesetzt, um als führendes Unternehmen den Markt aktiv mitzugestalten. Dies wird auch in der Zukunft so sein.

Referenz an KAISER + KRAFT

Der Ursprung der TAKKT AG ist die 1945 gegründete, 1985 von der GEHE AG übernommene und als Versandhandels-sparte weitergeführte KAISER + KRAFT. Im Berichtsjahr 1999 wurde die Sparte aus der GEHE AG abgespalten und als

eigenständiges Unternehmen unter dem Namen TAKKT an die Börse geführt. Die TAKKT-Gruppe umfasst nunmehr die Managementholding TAKKT AG, die drei Zwischenholdings KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Topdeq Holding GmbH und K + K America Corporation sowie 28 operative Gesellschaften in Europa, den USA und Kanada.

Unser Kerngeschäft inspirierte uns zu dem Namen TAKKT: Warenströme bezüglich Menge und Zeit zwischen Lieferanten und Kunden punkt- und zeitgenau zu „takten“. Das Doppel-„K“ des Namens ist eine Referenz an die ehemals als Muttergesellschaft fungierende KAISER + KRAFT.

Die Abspaltung des Versandhandelsgeschäftes von der GEHE auf die TAKKT AG war ein klassischer Spin-off, der genutzt wurde, um die bewährten Kernkompetenzen des Unternehmens weiter zu stärken. Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter und Investoren haben darauf positiv reagiert.

Qualitätsprodukte schnell, zuverlässig – und online

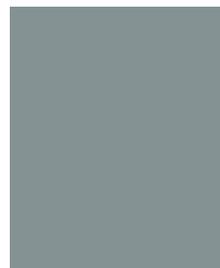
Der Business-to-Business-Versandhändler des 21. Jahrhunderts muss seinen Kunden Komplettlösungen anbieten – schnell, zuverlässig, günstig, und das mit einer weiten regionalen Präsenz. Die TAKKT-Gruppe erfüllt be-

reits diese Anforderungen. Wir nennen unsere Antwort Business Equipment Solutions: Integrierte Problemlösungen, die neben einer schnellen Bestellung und Auslieferung unserer Qualitätsprodukte auch Serviceleistungen umfassen wie umfangreiche Verkaufsberatungen, detaillierte Planungen, auf Wunsch der Aufbau der Ware sowie weit reichende Garantie- bzw. Rückgabeberechte. Wir bieten diesen Service bereits flächendeckend in Europa und Nordamerika an.

Kunden und Zulieferer vernetzen

Komplettlösungen sind aber nur eine Facette der Zukunft, die zunehmende Virtualität des Geschäftes eine andere. Das sich in Rekordgeschwindigkeit ausbreitende Internet beeinflusst mit E-Commerce den Business-to-Business-Versandhandel in nie da gewesener Form und eröffnet den Schnellen und Innovativen der Branche vielfältige Chancen. Bereits heute besitzt die TAKKT-Gruppe eine internetfähige Struktur und bietet zu großen Teilen ihre Leistungen online an.

Für uns ist E-Business damit schon Realität und Teil unserer Strategie. Und dies zu Recht. Die Zahl der Internetnutzer nimmt stetig zu. Bis zum Jahr 2002 soll sich allein in Westeuropa das per Mausclick abgewickelte Transaktions-



volumen des Business-to-Business-Bereiches auf 150 Milliarden Euro erhöhen. Angesichts solcher Zahlen hat vor allem das E-Business-to-Business-Geschäft, das wesentlich zur Senkung der Prozesskosten bei unseren Kunden beiträgt, strategische Bedeutung. Eines unserer Ziele ist daher, Kunden und Zulieferer in einem vernetzten System mit den Unternehmen der TAKKT-Gruppe zu verknüpfen.

Vor diesem Hintergrund beschlosssen wir 1999, rund 17 Millionen Euro in das europäische Logistikzentrum der KAISER + KRAFT EUROPA im nieder-rheinischen Kamp-Lintfort zu investieren. Die Kapazitäten des Hightech-Hochregallagers werden mehr als verdoppelt. Mitte 2001 wird die Erweiterung betriebsfähig sein. Für den E-Commerce-Pionier TAKKT ist diese Investition ein Meilenstein, um noch besser und schneller die Herausforderung des Zukunftsfeldes „elektronischer Handel“ meistern zu können.

Erfolgskurs setzt sich sichtbar fort

Die Grundlage für den künftigen Erfolg beruht aber ebenso auf den harten Fakten der Gegenwart, und auch hier präsentiert sich die TAKKT AG in hervorragender Verfassung: Die positive Geschäftsentwicklung setzte sich im

Geschäftsjahr 1999 fort. Gegenüber dem Vorjahr stieg der Konzernumsatz um 16,4 Prozent von 539,2 Millionen Euro auf 627,6 Millionen Euro. Das EBITDA verbesserte sich trotz der außerordentlichen Aufwendungen im Zuge der Abspaltung und des Börsenganges um 8,3 Prozent auf 70,5 Millionen Euro. Die in der Vergangenheit getätigten Akquisitionen und das interne Wachstum sind gleichermaßen für den Unternehmenserfolg verantwortlich. Angesichts der Konjunkturschwäche in einigen europäischen Märkten zeigt das glänzende Ergebnis eines sehr deutlich: die relativ geringe Konjunkturabhängigkeit der TAKKT AG. Denn weltweit sind wir in den unterschiedlichsten Regionen mit einem diversifizierten Produktportfolio präsent.

Potenzial für weiteres Wachstum

Für das Geschäftsjahr 2000 erwarten wir eine Zunahme des Umsatzes in allen Geschäftsbereichen und eine wiederum erfreuliche Verbesserung des Ergebnisses. Wir arbeiten weiter an unserem Ziel, mit einer kundenorientierten, wissensbasierten Geschäftslösung in unseren Regionen und Segmenten unsere Marktdurchdringung zu erhöhen. Da der Markt für Business Equipment sehr fragmentiert ist, bietet sich

für TAKKT dank der hervorragenden Positionierung der notwendige Spielraum für Wachstum und Konsolidierung. Die Erweiterung der Produktpalette in ausgewählten Produktsegmenten, die geographische Expansion mittels Neugründungen und Zukäufen sowie der Ausbau des E-Commerce werden den Unternehmenswert nachhaltig erhöhen.

Wertorientiertes Management bedeutet für uns, konsequentes Wissensmanagement zu betreiben, das heißt das Wissen über Prozesse, Märkte und Wünsche der Kunden intelligent zu verknüpfen. Dadurch erkennen und realisieren wir Wachstumspotenziale. An den sich daraus ergebenden Wachstumserfolgen werden alle teilhaben – Mitarbeiter, Kunden und Aktionäre.

Das Jahr 1999 war geprägt durch Umstrukturierung, Abspaltung, Börsengang und Aufbruchstimmung. Wir danken unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren kompetenten und engagierten Einsatz.

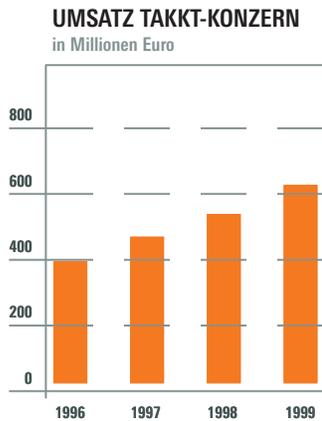


Georg Gayer
Vorsitzender des Vorstandes



Marktsituation Umsatz

Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzernes



Sofern nicht anders angegeben, sind die in diesem Geschäftsbericht erwähnten Ganzjahreszahlen Pro-forma-Zahlen (siehe zur Erläuterung Konzernanhang).

Marktführer in einem stark wachsenden Markt

Die TAKKT-Gruppe ist in dem stark wachsenden Markt für Business Equipment sehr gut positioniert. Sowohl in Europa als auch in Nordamerika sind die Gesellschaften der TAKKT führend. Dank ihrer internationalen Ausrichtung, ihrer diversifizierten Kundenstruktur sowie ihres in Breite und Tiefe ausgewogenen Produktportfolios ist die Gruppe von regionalen konjunkturellen Schwankungen relativ unabhängig. Die TAKKT-Gruppe partizipierte folglich 1999 an dem starken Wachstum in Nordamerika und einigen europäischen Ländern, das sie dazu nutzte, ihre Marktdurchdringung weiter zu erhöhen.

TAKKT profitiert von Strukturveränderungen

Abgesehen vom Wachstum in zentralen Märkten profitierte TAKKT aber auch von allmählich stattfindenden Strukturveränderungen. Marktbeobachtungen zeigen im Business-to-Business-Segment bezüglich des Vertriebskanales einen Trend auf zu Lasten des Einzel- und Großhandels und zu Gunsten des Versandhandels. Effizientere Prozessabläufe erhöhen stetig den Anteil des Versandhandels am Gesamtmarkt.

TAKKT hat deutlich zugelegt

Trotz des schwächeren Konjunkturklimas in einigen Ländern Europas und speziell in Deutschland setzte die TAKKT-Gruppe – kraft ihres ausgefeilten Produktportfolios, ihrer ausgewogenen Kundenstruktur und ihrer internationalen Ausrichtung – im Berichtsjahr ihren Wachstumskurs ungebremst fort. Der Gruppenumsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 16,4 Prozent auf 627,6 Millionen Euro. Dabei verteilten sich die Umsätze zu nahezu gleichen Teilen auf Deutschland (32,0 Prozent), auf das übrige Europa (31,7 Prozent) und Nordamerika (36,3 Prozent). Für den hohen Zuwachs war nicht nur ein starkes externes, sondern auch ein ausgeprägtes organisches Wachstum verantwortlich. So stieg der Gruppenumsatz ohne Akquisitionen um 7,8 Prozent auf 556,5 Millionen Euro.

KAISER + KRAFT EUROPA – gewohnt umsatzstark

Den größten Umsatz erwirtschaftete mit 326,5 Millionen Euro (plus 4,3 Prozent) wie in den Jahren zuvor KAISER + KRAFT EUROPA, bestehend aus den Gruppen KAISER + KRAFT, Gaerner und Gerdmans. Ohne die Akquisition von Gerdmans lag der Umsatz bei 302,4 Millionen Euro (plus 1,6 Prozent).



Die Entwicklung dieses Geschäftsreiches präsentierte sich uneinheitlich: So gab es in Frankreich, der Schweiz, in Spanien und in Ungarn überdurchschnittliche Zuwächse. Dagegen mussten in Polen, Tschechien und Großbritannien leichte, konjunkturbedingte Rückgänge hingenommen werden. Das neue Engagement in Portugal zeigte bereits erste Erfolge. Positiv wirkte sich zudem, obwohl der Markt in Skandinavien noch nicht alle Erwartungen erfüllte, die erfolgreiche Integration von Gerdmans aus. Das schwedische Unternehmen wurde im Berichtsjahr auf das Warenwirtschaftssystem der KAISER + KRAFT EUROPA umgestellt. Damit profitiert Gerdmans in der Zukunft von den Synergien innerhalb der TAKKT-Gruppe. Zum Vorteil seiner Kunden kann das schwedische Unternehmen nun auch an der zentralen Einkaufsmacht, an der Logistik und am gesamten Know-how der Gruppe partizipieren.

Zusätzlich zu KAISER + KRAFT Deutschland ist die KAISER + KRAFT Schweiz seit Mitte 1999 mit dem gesamten Produktprogramm via Internet und CD-ROM am Markt vertreten. Die Kunden der schweizerischen Gesellschaft haben das Angebot sehr positiv aufgenommen.

Topdeq – kontinuierlich erfolgreich

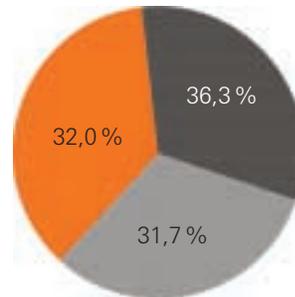
Topdeq entwickelte sich sehr gut. Im Berichtsjahr setzte das Unternehmen mit 73,1 Millionen Euro (plus 16,0 Prozent) deutlich mehr um als im Vergleichsjahr 1998: ein beachtlicher Geschäftsverlauf.

Auf Grund seines multiplizierbaren Systemgeschäftes ist der Versandhändler für designorientierte Büromöbel und Accessoires in allen Regionen erfolgreich – in Deutschland, den Niederlanden, der Schweiz und seit Anfang 2000 auch in Frankreich. Alle Produkte von Topdeq können – außer in Frankreich – seit 1999 auch über das Internet bestellt werden.

K + K America – wachstumsstark

Getragen von einer boomenden US-Wirtschaft wuchs dieser Geschäftsbereich, bestehend aus den Gesellschaften C&H Distributors, Avenue Industrial Supply und Conney Safety Products (erstmalig ganzjährig vollkonsolidiert), überproportional stark. Lag der Umsatz 1998 noch bei 163,2 Millionen Euro, betrug er im Berichtsjahr 228,0 Millionen Euro: ein Zuwachs von 39,7 Prozent. Nach Bereinigung der Wechselkurseffekte lag der Umsatz der Gesellschaften

UMSATZAUFTEILUNG

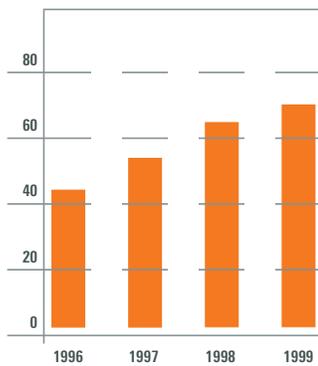


- Deutschland
- Resteuropa
- Nordamerika



Umsatz Ergebnis

EBITDA TAKKT-KONZERN
in Millionen Euro



auf Dollarbasis 27,3 Prozent über dem Vorjahr. Ohne die Akquisition von Conney Safety Products verbesserte sich K + K America um 16,2 Prozent auf 181,0 Millionen Euro.

Die Vorteile eines multiplizierbaren Systemgeschäftes lassen sich auch auf die Produkte für Arbeitssicherheit übertragen. Dafür ist es notwendig, die Synergien im Einkauf, in der Logistik, bei den Kundendateien und den zentralen Werbemitteln optimal auszunutzen. Aus diesem Grund werden die Safety-Aktivitäten der US-Gruppe künftig bei Conney Safety Products in Madison gebündelt.

Traditionell gutes Ergebnis

Die Umsatzdynamik schlug sich auch im Berichtsjahr in einem sehr guten Ergebnis nieder. Das EBITDA – die Kennzahl, die unabhängig von Finanzierungsstruktur und Abschreibungen die operative Ertragskraft des Unternehmens darstellt – stieg um 8,3 Prozent auf 70,5 Millionen Euro. Der Jahresüberschuss vor Steuern lag zum Ende des Jahres abspaltungsbedingt bei 50,5 Millionen Euro (minus 12,6 Prozent). Der Jahresüberschuss nach Steuern stieg im Vergleich zum Vorjahr von 29,5 Millionen Euro auf 31,9 Millionen Euro (plus 8,1 Prozent). Die Ursache für diesen Anstieg liegt in der von

48,9 auf 36,9 Prozent gesunkenen Steuerquote.

Einflussfaktoren auf das Ergebnis

Grundsätzlich berührte die Abspaltung nicht die operative Ertragskraft der Gesellschaft. Belastet ist das Ergebnis im Rumpfgeschäftsjahr erstmalig mit Abschreibungen auf aufgedeckte stille Reserven in Höhe von 4,3 Millionen Euro, die jedoch nicht liquiditätswirksam sind. Daneben entstand ein höherer Zinsaufwand aus dem notwendigen zusätzlichen Finanzierungsvolumen in Höhe von 2,5 Millionen Euro. Der Börsengang führte zudem zu außerordentlichen Aufwendungen in Höhe von 2,0 Millionen Euro. Das EBITDA hätte ohne diese außerordentlichen Aufwendungen bei 72,5 Millionen Euro (plus 11,4 Prozent) gelegen.



Bilanzielle Struktur – Solide Basis für weiteres Wachstum

Die Abspaltung der Geschäftssparte Versandhandel von der GEHE AG auf die TAKKT AG hatte Auswirkungen auf die Bilanzstruktur. So wurden im Rahmen der konzerninternen Übertragungsvorgänge bei ausländischen Tochtergesellschaften stille Reserven aufgedeckt. Diese stillen Reserven wurden im Zeitpunkt der Abspaltung gegen das übertragene Eigenkapital verrechnet.

Bei den inländischen Gesellschaften wurde dagegen der laufende Geschäftsbetrieb veräußert. Hierbei kam es zu einer steuerlich bedingten Aufdeckung stiller Reserven in den jeweiligen Einzelabschlüssen. Die daraus um 109,5 Millionen auf 168,2 Millionen Euro erhöhten Geschäftswerte werden über 15 Jahre erfolgswirksam

abgeschrieben. Dadurch verringert sich die Steuerlast der TAKKT AG auch in den nächsten Jahren. Unter Berücksichtigung der gehobenen stillen Reserven und der Eigenkapitalausstattung der TAKKT AG ist das Finanzierungsvolumen auf 220,0 Millionen Euro angestiegen. Mit einer Eigenkapitalquote von über 25 Prozent verfügt TAKKT damit auch nach der Abspaltung über eine solide Bilanzstruktur.

Gestiegener Cash-flow

Die Gesellschaft ist traditionell ertragsstark. Für das Berichtsjahr beläuft sich der Cash-flow nach Steuern und Abschreibungen auf 45,8 Millionen Euro; das sind 27,6 Prozent mehr als im Vorjahr.

CASH-FLOW-RECHNUNG

in Millionen Euro

	1996	1997	1998	1999
Jahresüberschuss	20,7	25,1	29,5	31,9
Abschreibungen	4,8	5,8	6,4	13,9
Cash-flow	25,5	30,9	35,9	45,8

BILANZ

Angaben in Prozent

AKTIVA

	1999	1998
Anlagevermögen	64,0	52,6
Umlaufvermögen/ RAP	36,0	47,4
Summe	100,0	100,0

PASSIVA

Eigenkapital	26,7	44,3
Langfristiges Fremdkapital	51,3	9,2
Kurzfristiges Fremdkapital	22,0	46,5
Summe	100,0	100,0

KENNZAHLEN

Eigenkapitalquote in Prozent	26,7	44,3
Entschuldungs- dauer in Jahren	3,4	0,9
Zinsdeckung	9,4	56,2
Gearing	2,1	0,8



Investitionen Mitarbeiter

INVESTITIONEN TAKKT-KONZERN in Millionen Euro

	1996	1997	1998	1999
Immaterielle Vermögensgegenstände	14,3	1,3	62,6	109,3*
Sachanlagen	11,2	4,3	11,2	11,8**
	25,5	5,6	73,8	121,1
Abschreibungen	4,8	5,8	6,4	13,9

* Davon sind 108,5 Millionen Euro absplattungsbeding.

** Davon sind 8,5 Millionen Euro absplattungsbeding.

Investitionen

Im Berichtsjahr hat die TAKKT-Gruppe 121,1 Millionen Euro investiert, davon entfielen absplattungsbeding 117,0 Millionen Euro auf inländische Geschäftswerte und Sachanlagen. Die ersatz- und kapazitätserweiternden Investitionen betragen 4,1 Millionen Euro. Schwerpunkte dieser Investitionen lagen im Bereich Informationstechnologie. Darüber hinaus wurde in die Modernisierung der Arbeitsbedingungen unserer Mitarbeiter investiert.

Bedarf an Mitarbeitern gestiegen

Auf Grund des gestiegenen Geschäftsvolumens schaffte die TAKKT-Gruppe im Berichtsjahr neue Arbeitsplätze. Insgesamt waren 12,6 Prozent mehr Mitarbeiter für die TAKKT-Unternehmen tätig. Die Gruppe beschäftigte

damit 1999 im Durchschnitt (Vollzeitbasis) 1.497 Mitarbeiter gegenüber 1.330 im Vergleichsjahr 1998.

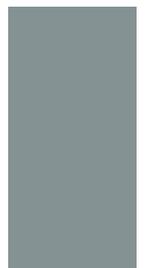
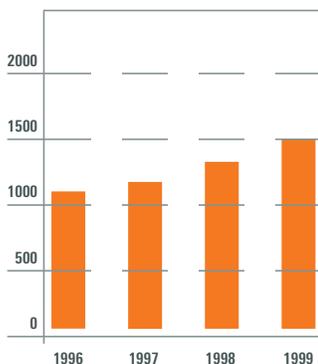
KAISER + KRAFT EUROPA schaffte zusätzliche Arbeitsplätze im Bereich E-Commerce. Im Mittel steigerte KAISER + KRAFT EUROPA die Zahl der Mitarbeiter um 1,1 Prozent auf 801. Topdeq sowie K + K America nutzten ihre sich sehr gut entwickelnden Geschäftsaktivitäten, um ebenfalls neue Arbeitsplätze zu schaffen. Sie erhöhten jeweils ihre Belegschaft um 12,7 Prozent auf 169 bzw. um 32,7 Prozent auf 515 Vollzeitkräfte. Die TAKKT AG (Holding) beschäftigte 24 Mitarbeiter zum Stichtag 31.12.1999.

Fortbildung wird groß geschrieben

TAKKT legt großen Wert auf einen hohen Wissensstand ihrer Mitarbeiter. Denn Wissen bedeutet für TAKKT eine strategische Ressource, die ihr den entscheidenden Wettbewerbsvorsprung verschafft. In Zeiten von E-Commerce und Internet wird diese Ressource immer wichtiger, damit die Mitarbeiter und somit das Unternehmen den Herausforderungen gewachsen sind. Investitionen in Human-Kapital fördern wir daher mit Aufmerksamkeit. TAKKT unterstützt deshalb aktiv das Engagement ihrer Mitarbeiter, Fähigkeiten und

MITARBEITER

Vollzeitbasis – Durchschnitt



Mitarbeiter Forschung und Entwicklung

Wissen ständig weiterzuentwickeln. Das Angebot ist vielfältig. So gibt es interne und externe Fortbildungsmöglichkeiten. Besonderes Augenmerk legen wir auf die qualifizierte Fortbildung von Führungskräften bzw. von Mitarbeitern, die künftig Führungsaufgaben übernehmen sollen.

Mitarbeiter werden beteiligt

Seit Anfang 2000 existiert ein Mitarbeiterbeteiligungsprogramm für inländische Mitarbeiter. Mitarbeiter der TAKKT-Gruppe haben die Möglichkeit, im Rahmen dieses Programmes Belegschaftsaktien zu Vorzugspreisen zu erwerben.

Zum Kauf berechtigt sind alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die am 1. März 2000 in einem ungekündigten Beschäftigungs- bzw. Ausbildungsverhältnis mit der TAKKT AG oder einer ihrer inländischen Konzerngesellschaften stehen. Arbeitnehmer, deren Beschäftigungs- bzw. Ausbildungsverhältnis zurzeit ruht, sowie Rentner der TAKKT-Gruppe haben ebenfalls Anspruch auf Belegschaftsaktien.

Der Vorzugspreis der Belegschaftsaktien 2000 wurde so gewählt, dass der steuerfreie geldwerte Vorteil gemäß § 19 a Einkommensteuergesetz vollständig ausgeschöpft werden kann. Die Differenz zwischen Börsen-

kurs und Vorzugspreis wird vom Unternehmen getragen und ist für die Mitarbeiter steuer- und sozialabgabenfrei. Bereits beim ersten Mitarbeiteraktienprogramm haben 519 inländische Mitarbeiter 46.648 Aktien gekauft.

TAKKT – immer auf dem neuesten Stand

Das TAKKT-Geschäft ist wissensintensiv. TAKKT trägt dem Rechnung und ist deshalb dabei, die Infrastruktur für das Internetgeschäft auf eine breite Basis zu stellen. Mit der medienneutralen Produktdatenbank setzte die KAISER + KRAFT EUROPA einen neuen Meilenstein. Das seit 1995 zusammen mit einem der führenden Anbieter von IT-gestützten integrierten Lösungen entwickelte und implementierte System sichert und baut die Position der TAKKT-Gruppe als Marktführer im Business-to-Business-Versandhandel aus. Die von KAISER + KRAFT EUROPA verwendete Software setzt keine speziellen Strukturen voraus. Daher können alle Produktdaten auf jeder beliebigen Plattform bereitgestellt werden, ohne dass dazu das unternehmensinterne EDV-Know-how maßgeblich ausgebaut werden muss.

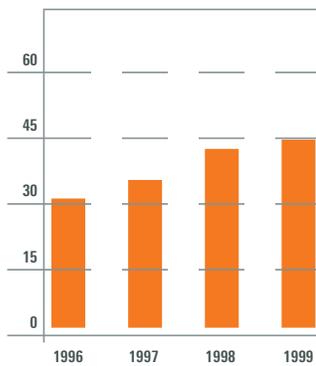
Wir legen großen Wert auf einen hohen Wissensstand unserer Mitarbeiter. Denn Wissen bedeutet für uns eine strategische Ressource, die uns Wettbewerbsvorteile verschafft.

Mit der medienneutralen Datenbank stellen wir die Infrastruktur für das Internetgeschäft auf eine breite Basis.



WERBESENDUNGEN

Anzahl in Millionen Stück



Die medienneutrale Datenbank managt alle Produktinformationen – und dies in zehn Sprachen. Ihr Vorteil: Die Produktinformationen müssen nur einmal eingegeben werden und können dann ohne weitere Bearbeitungsschritte zur Produktion der verschiedenen Vertriebsmedien (Katalog, CD-ROM und Internet) verwendet werden. Mit dieser Datenbank gelingt die Verbindung des kataloggestützten Geschäftes mit der neuen Welt des E-Commerce. Da dies medienunabhängig geschieht, lassen sich alle Informationstypen frei nach Werbemedium oder Land (in entsprechender Währung und Sprache) kombinieren, was die Produktionszeiten für Werbemittel verkürzt und die Flexibilität erhöht. Gleichzeitig schafft die medienneutrale Datenbank die Voraussetzungen für eine schnelle und erfolgreiche Umsetzung der E-Commerce- und E-Procurement-Projekte.

Ein weiteres Beispiel für wissensintensive Entwicklungen ist das in Nordamerika und Europa bestehende ausgefeilte logistische Konzept, mit dem wir in 18 Ländern 1,9 Millionen Kunden schnell und zuverlässig beliefern. Außerdem hat TAKKT 1999 ein European Supplier Programme implementiert. Ziel ist die spürbare Verbesserung der Einkaufskonditionen für unsere über 30.000 Produkte und die Nutzung weiterer Synergiepotenziale.

Dieses Programm sucht europaweit Anbieter nach bestimmten vorgegebenen Standards aus.

Auf dem neuesten Stand bleibt TAKKT auch wegen ihrer Werbeerfolgskontrollen. Die Geschäftsbereiche sind dadurch in der Lage, den Erfolg einzelner Werbemittel genauestens zu kontrollieren und somit deren Auflage und Streuung zu optimieren.

Das bereits existierende Wissen um Auslieferungsprozesse und -termine entwickelte die K + K America-Tochter C&H Anfang 2000 zu einem besonderen und bisher einzigartigen Service weiter: „A Guaranteed Delivery Date“. Bestellt ein Kunde seine Ware, wird ihm gleichzeitig das Versand- und Lieferdatum genannt – und C&H übernimmt hierfür die volle Garantie. Erreicht die Ware ihr Ziel nicht pünktlich, trägt C&H die Versandkosten. Zunächst bietet lediglich C&H diese neue Serviceleistung an, es ist jedoch geplant, dass die anderen K + K America-Gesellschaften bald diesem Beispiel folgen.

Individuelle Kataloge per Mausclick

Als eines der ersten Unternehmen in Europa verfügt die KAISER + KRAFT-Gruppe als umsatzstärkste Gruppe der TAKKT über ein webbasiertes Einkaufssystem, das es erlaubt, auf



Forschung und Entwicklung Besondere Ereignisse Risikomanagement

Grundlage zentraler Kataloge insbesondere größeren Kunden online ein individuell zusammengestelltes und formatiertes Produktangebot zu unterbreiten. Die Übermittlung von Produktdaten über das Internet galt bislang wegen der mangelnden Kompatibilität verschiedener Systeme als schwierig. Die TAKKT-Gruppe stellte sich als eines der ersten Unternehmen den Anforderungen des Internet-Procurements, also dem Einkauf über das Netz. Mit Hilfe der von einem IT-Spezialisten angebotenen Software können TAKKT-Kunden nun einen aktuellen und individuellen Einkaufskatalog online erhalten, der direkt in ihre Bestellsysteme integriert werden kann.

Abspaltung und Börsengang

Die TAKKT AG erwarb das von ihr betriebene Versandhandelsgeschäft im Wege der Abspaltung von der GEHE AG. Die Übertragung erfolgte gegen Gewährung von Aktien der TAKKT AG an die Aktionäre der GEHE AG. Die Abspaltung erfolgte zum 1. Juli 1999. Alle Geschäftsvorfälle seit diesem Tag wurden im Jahresabschluss der TAKKT AG zum 31. Dezember 1999 berücksichtigt.

Bei den im Rahmen der Abspaltung von der GEHE AG auf die Gesellschaft übertragenen Anteilen handelt es sich um die jeweils 100-prozentigen Beteiligungen an folgenden Gesellschaften:

- KAISER + KRAFT EUROPA GmbH mit Sitz in Stuttgart,
- Topdeq Holding GmbH mit Sitz in Pfungstadt und
- K + K America Corporation mit Verwaltungssitz in Milwaukee/Wisconsin.

Die TAKKT-Aktien wurden ab dem 15. September 1999 zum amtlichen Handel an den Börsen in Frankfurt und Stuttgart zugelassen.

Risiken professionell begegnen/Chancen erkennen

Die TAKKT AG hat den einschlägigen Bestimmungen des KonTraG folgend (gemäß § 91 Abs. 2 AktG n. F.) ein internes Überwachungs- und Kontrollsystem implementiert, das die Wirtschaftlichkeit, die Leistungsfähigkeit und den Fortbestand des Unternehmens sichert. Dazu gehören eine detaillierte Planung, ein ausgefeiltes Berichtswesen sowie Frühwarnsysteme, die es den Entscheidungsträgern ermöglichen, spezielle Risiken und Chancen zu erkennen und darauf zu

Wir stellen uns als eines der ersten Unternehmen den Anforderungen des Internet-Procurements.

Wir erkennen Risiken bzw. sich ergebende Chancen schnell und reagieren prompt.



Besondere Ereignisse Risikomanagement

Wir begrenzen die Risiken einer zentralen Lagerhaltung durch getrennte Läger und verschiedene Lagerkonzepte unserer Gesellschaften.

reagieren. Alle akquirierten und neugegründeten Unternehmen werden in dieses Risikomanagementsystem sofort und konsequent einbezogen.

Die Effektivität der einzelnen Komponenten wird regelmäßig überprüft. Ständige Fortentwicklungen gewährleisten, dass neu auftretende bzw. sich verändernde Risiken und Chancen schnell erkannt und in die laufende Arbeit integriert werden.

Katalogerstellung und -verteilung

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

Katalogen auf dem Betriebsgelände oder bei den Druckereien ergeben können.

Zentrale Lagerhaltung

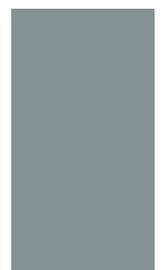
Die TAKKT-Gruppe begrenzt die Risiken einer zentralen Lagerhaltung – mögliche Liefer- bzw. Umsatzausfälle durch Zerstörung, Beschädigung, Ausfall der EDV etc. – durch getrennte Läger. Jeder der drei Geschäftsbereiche verfügt über ein eigenes Lagerkonzept.

Außerdem wird die Lieferbereitschaft der jeweiligen Gesellschaften dadurch sichergestellt, dass bei einem Ausfall viele der im Lagergeschäft vertriebenen Produkte direkt vom Lieferanten an den Kunden geliefert werden können (Streckengeschäft). Zur Absicherung gegen höhere Gewalt sind die in- und ausländischen Konzerngesellschaften der Geschäftsbereiche KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America grundsätzlich angemessen gegen Betriebsausfall versichert.

Konjunkturelle und volkswirtschaftliche Risiken

Die Präsenz der TAKKT-Gruppe in 18 verschiedenen Ländern und ihr besonderes Produktportfolio reduzieren ihre Abhängigkeit von den konjunkturellen Entwicklungen einzelner Länder auf

Wir reduzieren unsere Abhängigkeit von den konjunkturellen Entwicklungen einzelner Länder durch unsere Präsenz in 18 verschiedenen Ländern und unser diversifiziertes Produktportfolio.



ein Minimum. Die Gesellschaft ist bestrebt, sich durch eine stärkere regionale und produktspezifische Diversifizierung vom Konjunkturverlauf einzelner Volkswirtschaften weiter zu lösen.

■ TAKKT soll auch in Zukunft mit hoher Dynamik wachsen

Die TAKKT AG wird auch in Zukunft, aufbauend auf der im Berichtsjahr 1999 weiter ausgebauten Basis, dynamisch wachsen. Dieser Trend deutet sich bereits in den Zahlen des ersten Quartals 2000 an.

Die Marktdurchdringung der Gruppe soll weltweit spürbar zunehmen und so die Marktposition aller Geschäftsbereiche nachhaltig ausbauen. Gezielte Akquisitionen, sowohl in den Kernmärkten als auch in nicht aktiv betreuten Ländern, spielen bei diesen Überlegungen genauso eine wichtige Rolle wie organisches Wachstum.

Investitionen in E-Commerce gewinnen in diesem Zusammenhang hohe strategische Bedeutung und werden deshalb von der Gesellschaft, die bereits über fundierte Erfahrungen verfügt, systematisch vorangetrieben. Dazu gehören der Aufbau bzw. Ausbau von Netzverbindungen über Intranet, Extranet oder Internet. Bereits heute verfügt TAKKT über eine internetfähige

Organisationsstruktur. TAKKT ist für die Zukunft bestens gerüstet.

■ Abhängigkeitsbericht

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

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

Wir erklären darüber hinaus, dass die Gesellschaft nach unserer Überzeugung durch die berichteten Rechtsgeschäfte nicht benachteiligt wurde.“

Wir treiben Investitionen in E-Commerce systematisch voran. Dazu gehört der Ausbau von Netzverbindungen über Intranet, Extranet oder Internet.



Kommunikation



TAKKT-Gruppe

Dynamik



Kompetenz



Optimierung



Stets ein Pionier mit konsequenter Expansionsstrategie

Die TAKKT-Gruppe ist heute in Europa und Nordamerika der führende Anbieter im Business-to-Business-Versandhandel mit Betriebs-, Büro- und Lagerausrüstungen sowie Produkten der Arbeitssicherheit.

KAISER + KRAFT wurde im Jahr 1945 von Helmut Kraft und Walter Kaiser in Stuttgart gegründet. Vier Jahre später führten die Gründer das Versandhandelskonzept ein. Die Grundidee war, der Industrie technische Gebrauchsgüter per Katalog und Prospekt anzubieten und im Wege des Direktversandes zu verkaufen.

Expansion in Europa

Als erstes Unternehmen seiner Branche expandierte KAISER + KRAFT durch Akquisitionen und Neugründungen im In- und Ausland. So wurde 1967 die erste Auslandsgesellschaft erworben und bis 1983 kamen durch Neugründungen fünf weitere Auslandsgesellschaften hinzu. Nach der Übernahme der KAISER + KRAFT durch die GEHE AG 1985 gewann die Expansion an Fahrt. Damit konnte die Marktposition in Europa und Nordamerika weiter ausgebaut werden.

1987 wurden eine Tochtergesellschaft in Italien gegründet, das erste Zentrallager für Europa in Weiterstadt eröffnet und mit der Gaerner-Gruppe einer der wichtigsten Konkurrenten übernommen.

Expansion nach Nordamerika

1988 erfolgte der Schritt nach Nordamerika, wo zunächst die C&H Distributors Inc., Milwaukee/Wisconsin, USA, sowie zwischen 1990 und 1996 vier weitere Wettbewerber (u. a. 1993 Avenue Industrial, Toronto) erworben wurden. C&H Distributors, gegründet vor über 60 Jahren, ist einer der führenden Business-to-Business-Versandhändler in den USA. Das Angebot umfasst u. a. Betriebs- und Lagerausrüstungen, Verpackungsmaterialien sowie Produkte für Arbeitssicherheit. C&H ist ein Komplettanbieter mit einer großen Auswahl in jeder Produktgruppe.

Neugründungen in Osteuropa und Akquisition Topdeq

1990 begann die Geschäftstätigkeit von KAISER + KRAFT in den neuen Bundesländern. Im gleichen Jahr wurde eine Tochtergesellschaft in Ungarn gegründet. 1992/1993 folgten Gründungen in Polen und Tschechien. 1994 konnte die Topdeq-Gruppe erworben

werden, die ihre Aktivitäten von Deutschland, den Niederlanden und der Schweiz Anfang 2000 auch auf Frankreich ausdehnte. 1996 kam schließlich die Powell Mail Order Ltd., Llanelli/Großbritannien hinzu, mit der das Versandhandelsgeschäft in Großbritannien eine Erweiterung erfuhr.

Markteintritt in Skandinavien und Einstieg in den Versandhandel mit Arbeitssicherheitsprodukten

1998 übernahm KAISER + KRAFT die skandinavische Gerdmans-Gruppe sowie das Geschäft der Conney Safety Products in den USA. Auch an diesen Akquisitionen zeigt sich die konsequent durchgeführte Wachstumsstrategie, in neue Regionen und Marktsegmente zu expandieren. Beide Unternehmen erreichten bereits 1998 eine ausgezeichnete regionale und produkt-spezifische Marktabdeckung. Dank der 1999 erfolgreich abgeschlossenen Integration konnten zusätzliche Synergien genutzt und damit die Marktposition beider Unternehmen weiter verbessert werden.



Kompetenzen, die überzeugen

Nummer Eins im Internet und bei CD-ROM

Auch bei den Vertriebsmedien beschritt das Unternehmen immer wieder innovative Wege. Schon mit dem ersten gedruckten Katalog präsentierte es sich als Trendsetter. Diese Form des Vertriebes war für das Segment Investitionsgüter damals in Deutschland noch unbekannt. Ebenfalls als Erste der Branche bot die KAISER + KRAFT-Gruppe ihre komplette Produktpalette auf CD-ROM und im Internet an. Mit ihrem Service (24-Stunden-Angebot, taggleiche Lieferung auf Wunsch) hat Topdeq Maßstäbe in der Branche gesetzt.

Den eigenen Geschäftserfolg sieht die TAKKT-Gruppe in der Fähigkeit und Kompetenz, neue Trends als Erster aufzuspüren und die Bedürfnisse der „Kunden von morgen“ zu antizipieren. Deshalb lautet eine der Maximen: „Wir nutzen first move advantages“ – die dauerhafte Implementierung von Wettbewerbsvorteilen. Grundlage hierfür ist das Wissen von TAKKT um Prozesse, Märkte und die Bedürfnisse ihrer Kunden. Dieses Wissen wird auch in Zukunft die Basis unseres Erfolges sein.

Der Service entscheidet

Da der Business-to-Business-Versandhandel ein sehr schnelllebiges Markt ist, lässt sich ein nachhaltiger Geschäftserfolg nicht allein mit bestimmten Produkten erzielen, sondern bedingt auch die Schnelligkeit und Flexibilität des Versandhändlers. Die bestehenden Qualitäten müssen daher permanent optimiert werden.

Kritischer Erfolgsfaktor ist neben dem Wissen, den Mitarbeitern und den Produkten auch der Service, der mit zu den relativ hohen Markteintrittsbarrieren des Versandhandels beiträgt. Denn um einen Top-Service anzubieten, muss der erfolgreiche und wettbewerbsfähige Versandhändler über eine leistungsfähige Logistik verfügen, attraktive und leistungsfähige Vertriebsmedien (Katalog, CD-ROM, Internet) erstellen und pflegen, aktuelle und werthaltige Adressen haben, mit einem kompetenten Beratungsteam präsent sein sowie hohe Investitionen in den Aufbau einer zuverlässigen Lieferantenstruktur tätigen. All dies steht den Unternehmen der TAKKT-Gruppe sowohl in Europa als auch in Nordamerika zur Verfügung.

Der Wissensagent sichert den Marktvorsprung

Die TAKKT-Gruppe umfasst nunmehr die Management-Holding TAKKT AG, die Zwischenholdings der drei Geschäftsbereiche KAISER + KRAFT EUROPA, Topdeq und K + K America, die wichtige Zentralfunktionen für die jeweiligen Geschäftsbereiche innehaben, sowie 28 operative Gesellschaften in Europa, den USA und Kanada. Mit dieser Struktur wird so viel Zentralität wie nötig und so viel Marktnähe wie möglich erreicht. Synergieeffekte und Größenvorteile können ausgeschöpft und der Service einer individuellen Kundenbetreuung ausgebaut werden.

Zentralisiert sind in den einzelnen Geschäftsbereichen folgende Kernkompetenzen: der Einkauf, die Logistik, die Adress- und Kundendateien und das zentrale Erstellen der Werbemittel. Das in den einzelnen Geschäftsbereichen generierte Wissen kann dank der Holdingstruktur in die anderen Gesellschaften transformiert werden. Der Wissensagent TAKKT AG lässt das Wissen innerhalb der Gruppe zirkulieren, ohne dabei die Individualität der Töchter zu beschränken. Dieser Wissensfluss sichert der gesamten Gruppe den in diesem dynamischen Geschäft entscheidenden Zeit- und Wettbewerbsvorsprung.



Wissen sichert den Erfolg

Nach Einschätzung von Konjunkturforschern wächst der Business-to-Business-Bereich in den nächsten Jahren stärker als der Business-to-Consumer-Bereich. Großen Anteil wird daran das E-Commerce haben, das – zu Lasten von traditionellen Handelsstrukturen – sehr schnell wachsen wird. TAKKT wird davon profitieren, weil das Unternehmen bereits heute über eine hohe Virtualität verfügt. Schlank, beweglich und effizient kann die TAKKT-Gruppe ihr großes Produktsortiment sowohl über Katalog als auch über CD-ROM, Internet und Intranet ihren Kunden anbieten, ohne ihre Organisationsstruktur nachhaltig ändern zu müssen.

Dies zeigt: Der entscheidende Wettbewerbsvorteil der TAKKT-Gruppe beruht auf der intelligenten Verbindung des Wissens über Prozesse, Märkte und Wünsche der Kunden. Dieses Wissen versetzt TAKKT in die Lage, ihren Kunden mehr zu bieten: Produktqualität, Service, Liefertreue, Lieferschnelligkeit und starke Marken.

Bekannte Marken bieten integrierte Problemlösungen

Alle TAKKT-Unternehmen stehen für starke Marken mit einer sehr guten produkt- und regionenspezifischen

Marktabdeckung. Sie haben in ihren Märkten einen hohen Bekanntheitsgrad und sind dort überwiegend führend. Dank der modernen Unternehmensstruktur verfügt die Gruppe über ein Portfolio, das in Produktpalette, Dienstleistung und regionaler Präsenz einzigartig ist. Durch die Vielfalt der stark fokussierten Unternehmen gelingt es der TAKKT-Gruppe, auf ihren Märkten als Spezialist in der Tiefe und Generalist in der Breite des Produktsortimentes aufzutreten.

Wir bieten aber nicht nur Business Equipment an, sondern sind durch die Vernetzung der Produkt- und Systemintelligenz in der Lage, integrierte Problemlösungen – Business Equipment Solutions – bereitzustellen: Das sind Komplettlösungen mit umfangreicher Einkaufsberatung, einer detaillierten Planung und einem umfassenden Service, der auch weit reichende Garantieleistungen nach dem Verkauf der Ware beinhaltet.

Daraus wird ersichtlich: Im Mittelpunkt unseres Handelns steht der Kunde. Dessen Wünsche sind für uns entscheidend. Wir haben deswegen rund um die Produkte einen umfassenden Service aufgebaut. Dazu gehören Schnelligkeit, Flexibilität in der Auslieferung und vor allem die Kenntnis um spezifische Bedürfnisse der Kunden.



Wissen strategisch nutzen

Wissen ist für uns daher mehr als nur die Erfahrung und das Know-how einzelner Mitarbeiter. Es ist für uns eine strategische Ressource. Wir betreiben deshalb ein umfangreiches Wissensmanagement – sei es bei der Erstellung der Kataloge, der Auswahl der Produkte, der Annahme der Bestellungen, der Logistik, dem Service oder der Auslieferung. So erhalten unsere Kataloge einen für jede Gruppe einheitlichen Sortimentskern an Business Equipment, der dann je nach regionalen Anforderungen um spezifische Module ergänzt wird. Dies gewährleistet die notwendig hohe Marktspezifität des Angebotes, ohne auf Kosten- und Zeitvorteile zentraler Organisation verzichten zu müssen.

Logistische Kompetenz

Jeden Tag bewältigen unsere Mitarbeiter – dank unseres ausgefeilten logistischen Know-hows – im Schnitt ca. 6.000 Bestellungen. Und das bei einem Produktspektrum mit über 75.000 Produkten, dessen Breite und Tiefe sich der kompletten vollautomatischen Bearbeitung entzieht. Alleine KAISER + KRAFT EUROPA bewegt im Zentrallager Kamp-Lintfort jährlich über eine Million Produkte.

Gleich, ob es sich um Regalsysteme, Paletthubwagen, Schreibtischstühle oder Ablagekörbe handelt: Wir bewältigen die täglich anfallenden Warenmengen und lösen die damit verbundenen komplexen logistischen Probleme schnell und kompetent. Auslieferung, Montage und After-Sales-Service erfolgen pünktlich, effizient und unter Berücksichtigung der individuellen Kundenwünsche.

Die Herausforderungen der Zukunft meistern

Die zunehmende weltwirtschaftliche Verflechtung, die gestiegenen Anforderungen der Kunden an den Service und die sich ständig weiterentwickelnde virtuelle Welt sind Bewährungsproben, denen sich kein Versandhändler entziehen kann. TAKKT besitzt die Kompetenz und die Strategie, um diesen Herausforderungen gerecht zu werden. Denn „Versandhandel der Zukunft“ bedeutet für uns die intelligente Verbindung aller Teile der Wertschöpfungskette: ausgehend von einer umfangreichen Verkaufsberatung und einer detaillierten Planung (CAD-unterstützt) über einen schnellen, einfachen und effizienten Bestellvorgang mit unverzüglicher Lieferung der Ware inklusive deren Aufbau, bis hin zu weit reichenden Garantieleistungen und Rückgaberechten.

Unsere Erfolgsformel heißt: Versandhandel plus. Wir verkaufen nicht nur Waren und liefern diese an, sondern wir sind für unsere Kunden ein mehrwertschaffender Dienstleister.

Wachstum über Marktdurchschnitt

In über einem halben Jahrhundert hat die TAKKT-Gruppe, vormals KAISER + KRAFT, ihr multiplizierbares Systemgeschäft derart perfektioniert, dass das vorhandene Know-how jederzeit auf andere Produkte und Regionen übertragen werden kann. Dank der Multiplizierbarkeit des Geschäftes lassen sich dabei Größenvorteile (Economies of scale) realisieren.

Von daher wird TAKKT die anstehenden Herausforderungen aktiv nutzen, um auch künftig stärker als der Markt zu wachsen. Ausgehend von der guten Positionierung in den Heimat- und Kernmärkten Europa und Nordamerika strebt TAKKT deshalb mittels Neugründungen und Akquisitionen die weitere geographische Expansion und Diversifikation an. Das Hauptaugenmerk liegt dabei insbesondere auf den Ländern Südost-Europas sowie Mittel- und Südamerikas.

Selektiv wird TAKKT zudem einzelne Produktsegmente aus dem Bereich Investitionsgüter und Spezial-



produkte mit starkem Fokus auf Produkt- und Servicequalität in die Angebotspalette aufnehmen und gleichzeitig das gesamte Dienstleistungsangebot kontinuierlich ausbauen.

„E“-Chancen erkannt

E-Commerce, E-Procurement und E-Payment bestimmen die Zukunft des Versandhandels. Ein neuer Typ „Versandhändler“ entsteht, der vor allem durch Schnelligkeit und Flexibilität besticht. Unser Unternehmen ist dafür gerüstet – erstens, weil wir längst unsere Produkte im Internet anbieten und zweitens, weil wir die Warenströme, unabhängig von der Art des Auftrages, schon weitgehend online steuern können: TAKKT verfügt bereits jetzt über eine internetfähige Struktur, die der virtuellen Welt von morgen entspricht.

Im Bereich E-Commerce verfolgen wir eine Doppelstrategie, die die optimale Nähe zum Kunden sichert. Zunächst stellen wir einen Marktplatz zur Verfügung, auf dem die Produkte und Dienstleistungen allgemein zugänglich offeriert werden. Darüber hinaus bieten wir – insbesondere für Großkunden – individuelle Lösungen an. Entweder wird eine direkte Verbindung in das Intra- bzw. Extranet eines einzelnen Kunden hergestellt, oder es werden auf der Plattform eines Commerce-

Service-Providers die Produkte und Dienstleistungen präsentiert.

Im Netz der Kunden

Wir gehen davon aus, dass der Teil des Geschäftsverkehrs zwischen Firmen, der über solche Netze abgewickelt wird, spürbar zunimmt – mit einschneidenden Folgen: Die Präsenz im Netz des Kunden erhöht die Prozessintegration, stärkt die Kundenbindung und verschafft dem jeweiligen Versandhändler, vor allem den Systemlieferanten, die alles aus einer Hand anbieten, einen wichtigen Wettbewerbsvorsprung.

E-Commerce-Systeme, die das Unternehmen in die Warenwirtschaftssysteme des Kunden integrieren, werden damit in Zukunft strategische Bedeutung erlangen. Denn bei derartigen Transaktionen werden internetbasierte elektronische Lieferantenkataloge vor die betriebliche Standardsoftware der Kunden geschaltet. TAKKT bietet den Kunden diese elektronischen Produktinformationen, d. h. TAKKT liefert die Produktdaten bzw. Katalogdaten. Der Kunde greift aus seinem System auf diese bereitgestellten Daten zu und bestellt online ohne Medienbruch.

Wir haben diese Form individueller Kundenansprache als strategisches Element identifiziert und unsere Kon-

zepte auf Partnerschaften und Allianzen in eigenen und fremden Systemen ausgerichtet. Im Jahr 1999 haben wir konkret mit der Entwicklung eines solchen integrierten E-Procurement-Systemes begonnen.

Die TAKKT AG schlägt mit dieser Entwicklung wieder einmal als Pionier der Branche ein neues Kapitel im Versandhandel des 21. Jahrhunderts auf. Unsere langfristige Strategie wird damit deutlich: Wir investieren noch mehr in Wissen. Denn wir sind überzeugt, dass unser Wettbewerbsvorsprung das Ergebnis unseres zunehmenden Wissensvorsprunges ist. Diese Überzeugung hat Tradition, und sie hat sich seit über einem halben Jahrhundert stets bewährt.



PRÄSENZ DER TAKKT-GRUPPE IN EUROPA



PRÄSENZ DER TAKKT-GRUPPE IN NORDAMERIKA



- Hauptverwaltung
- Lager
- Topdeq-Ausstellung/-Lager + Verkaufsbüro
- Verkaufsbüros



Virtualität



KAISER + KRAFT EUROPA

Qualität



Flexibilität



Offenheit



Erfolg wird fortgeschrieben

Die KAISER + KRAFT EUROPA-Gruppe setzte ihren Erfolgskurs des vergangenen Jahres fort. Der Umsatzerlös stieg um 4,3 Prozent auf 326,5 Millionen Euro. Mit diesem Ergebnis ist die KAISER + KRAFT EUROPA-Gruppe der stärkste Geschäftsbereich innerhalb der TAKKT-Gruppe. Das EBITDA betrug 1999 43,6 Millionen Euro, das bedeutet eine Steigerung um 8,2 Prozent.

Marktführer im Business-to-Business-Versandhandel

KAISER + KRAFT EUROPA bietet mit den Gruppen KAISER + KRAFT, Gaerner und Gerdmans von 37 Standorten in 16 europäischen Ländern über 30.000 Produkte der Betriebs-, Büro- und Lagerausstattung an. Dieser Geschäftsbereich ist zusammen mit Topdeq Marktführer im europäischen Business-to-Business-Versandhandel.

Zentrale Dienstleistungen

Die KAISER + KRAFT EUROPA GmbH erbringt, um Synergie- und Größeneffekte zu gewährleisten, wichtige zentrale Dienstleistungen für die nachgeordneten operativen Gesellschaften der Gruppen. So werden zum Beispiel

Werbemittel und die Verbundkataloge der KAISER + KRAFT EUROPA-Gruppe mit einem einheitlichen Produktkern in neun Sprachen und in 16 verschiedenen Versionen mit bis zu 850 Seiten in Stuttgart produziert. Der zentrale Einkauf für den einheitlichen Produktkern der KAISER + KRAFT EUROPA-Gesellschaften wird ebenfalls von Stuttgart aus koordiniert. Im Rahmen unseres European Supplier Programmes nutzen wir unsere Größenvorteile beim Einkauf. Durch einen stetigen Informationsaustausch im Bereich der zentralen Logistik können wir unsere Warenflüsse europaweit optimieren. Außerdem wird der Internetauftritt der KAISER + KRAFT EUROPA-Gesellschaften überwiegend von Stuttgart aus betreut.

Kamp-Lintfort – das logistische Herz von KAISER + KRAFT EUROPA

Das europäische Versandhandelszentrum im niederrheinischen Kamp-Lintfort mit einem 24 Meter aufragenden Hochregallager ist das logistische Herz der KAISER + KRAFT EUROPA. Von hier aus werden derzeit rund 800.000 Kunden in ganz Europa beliefert. Im Hinblick auf die Bedeutung des Logistikzentrums für die Ausweitung des virtuellen Handels wurde im

Die KAISER + KRAFT EUROPA GmbH erbringt, um Synergie- und Größeneffekte zu gewährleisten, wichtige zentrale Dienstleistungen für die nachgeordneten operativen Gesellschaften der Gruppen.

Wir optimieren unsere Warenflüsse europaweit durch einen stetigen Informationsaustausch im Bereich der zentralen Logistik.



KAISER + KRAFT EUROPA

Über organisches Wachstum und Akquisitionen wird KAISER + KRAFT EUROPA auch künftig innovativ expandieren und die Internationalisierung weiter vorantreiben.

Wir wollen den Vertriebsweg E-Commerce durch Direktverbindungen zum Kunden über Intra- bzw. Extranet weiter ausbauen.

Berichtsjahr die Erweiterung der Kapazitäten von 12.000 auf 28.000 Europalettenplätze beschlossen. Mehr als 5.500 unterschiedliche Artikel werden im erweiterten Logistikzentrum Platz haben, das Mitte 2001 bezogen werden soll. In den Ausbau des Leasing-Projektes investiert die TAKKT-Tochter KAISER + KRAFT EUROPA rund 17 Millionen Euro. Baubeginn ist Frühjahr 2000. Die Kapazitätserweiterung wird die Lieferzeiten für eine erweiterte Produktpalette verkürzen und dazu beitragen, den Einkauf noch stärker zu internationalisieren. Weitere Läger für regionalspezifische Produkte befinden sich in Frankreich und Schweden. KAISER + KRAFT EUROPA ist somit in der Lage, eine größere Produktvielfalt noch schneller zu liefern.

Eigene Produkte für individuelle Wünsche

Seit 1971 produziert KAISER + KRAFT in Haan bei Düsseldorf langlebige Transportgüter mit der Marke EUROKRAFT. EUROKRAFT erhöht die Angebotsflexibilität der Gruppe, befriedigt Kundenwünsche noch individueller und stärkt damit die Kundenbindung.

Weiterhin ehrgeizige Ziele

Seit Januar 1998 bietet KAISER + KRAFT Deutschland die gesamte Produktpalette auf CD-ROM sowie im Internet an. KAISER + KRAFT EUROPA beabsichtigt, den Vertriebsweg E-Commerce weiter auszubauen. Dazu sollen bereits angelaufene Großprojekte im Bereich der Direktverbindung zum Kunden über Intra- bzw. Extranet, die sehr erfolgreich waren, möglichst schnell zum Abschluss gebracht und dann auf weitere Großkunden übertragen werden.

Über organisches Wachstum und Akquisitionen wird KAISER + KRAFT EUROPA auch künftig innovativ expandieren und die Internationalisierung weiter vorantreiben. Selbstverständlich werden dazu alle europäischen Länder, insbesondere die Länder Osteuropas, die im Fokus der Wachstumsstrategie stehen, kontinuierlich beobachtet und analysiert. Ein Beispiel für die Integrationsfähigkeit ist die Umstellung der in allen vier skandinavischen Ländern tätigen Gerdmans-Gruppe komplett und ohne Unterbrechung auf das Warenwirtschaftssystem von KAISER + KRAFT EUROPA. Mit Hilfe der Integration in den intensiven Wissensfluss der TAKKT-Gruppe streben wir mit der Gerdmans-Gruppe den Ausbau des bestehenden Markt-



vorsprunges an. Denn das schwedische Unternehmen kann nunmehr die Synergien des multiplizierbaren Systemgeschäftes, z. B. das Ausnutzen von Größenvorteilen, besser realisieren.

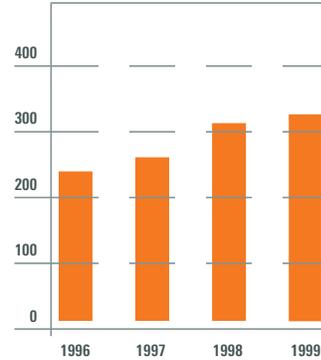
Das Produktportfolio der KAISER + KRAFT EUROPA soll in der Breite und in der Tiefe ergänzt werden und damit den Business-to-Business-Bereich erweitern. Auch das Dienstleistungsangebot wird kontinuierlich verbessert. Zu diesem Zweck sind neben der Erweiterung des Versandhandelszentrums in Kamp-Lintfort zusätzliche Investitionen in den Ausbau der Regionalläger geplant. Zudem wird die Verwaltung der Kundendaten weiter in Richtung Data Warehousing verbessert. Die Ansprache soll künftig noch spezifischer und individueller sein, als sie es bislang schon ist.

Service wie in den USA

Um die Kunden und ihre Bedürfnisse noch besser kennen zu lernen, führte KAISER + KRAFT in Deutschland erneut eine Kundenumfrage durch. Für KAISER + KRAFT Deutschland hätte das Ergebnis nicht besser lauten können: Die befragten Kunden haben den deutlichen Servicevorsprung gegenüber den Wettbewerbern erkannt. Neben einer mindestens zweijährigen Garantiezeit und einem uneingeschränkten Rückgaberecht werden in allen 16 Ländern Europas unsere Waren frei Haus, d. h. ohne Fracht-, Verpackungs- und Versicherungskosten ausgeliefert. Der von den Kunden beurteilte Servicevorsprung ist vergleichbar mit US-amerikanischem Standard. Dieses Lob ist Messlatte und zugleich Ansporn für künftiges Handeln.

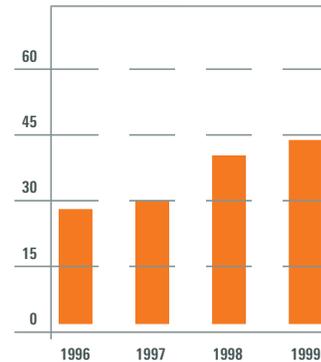
UMSATZ

in Millionen Euro



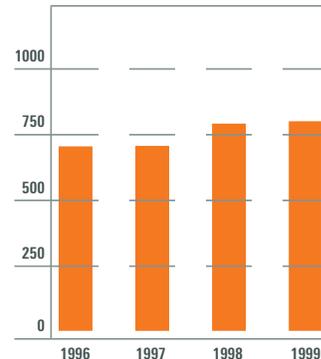
EBITDA

in Millionen Euro



MITARBEITER

Vollzeitbasis – Durchschnitt

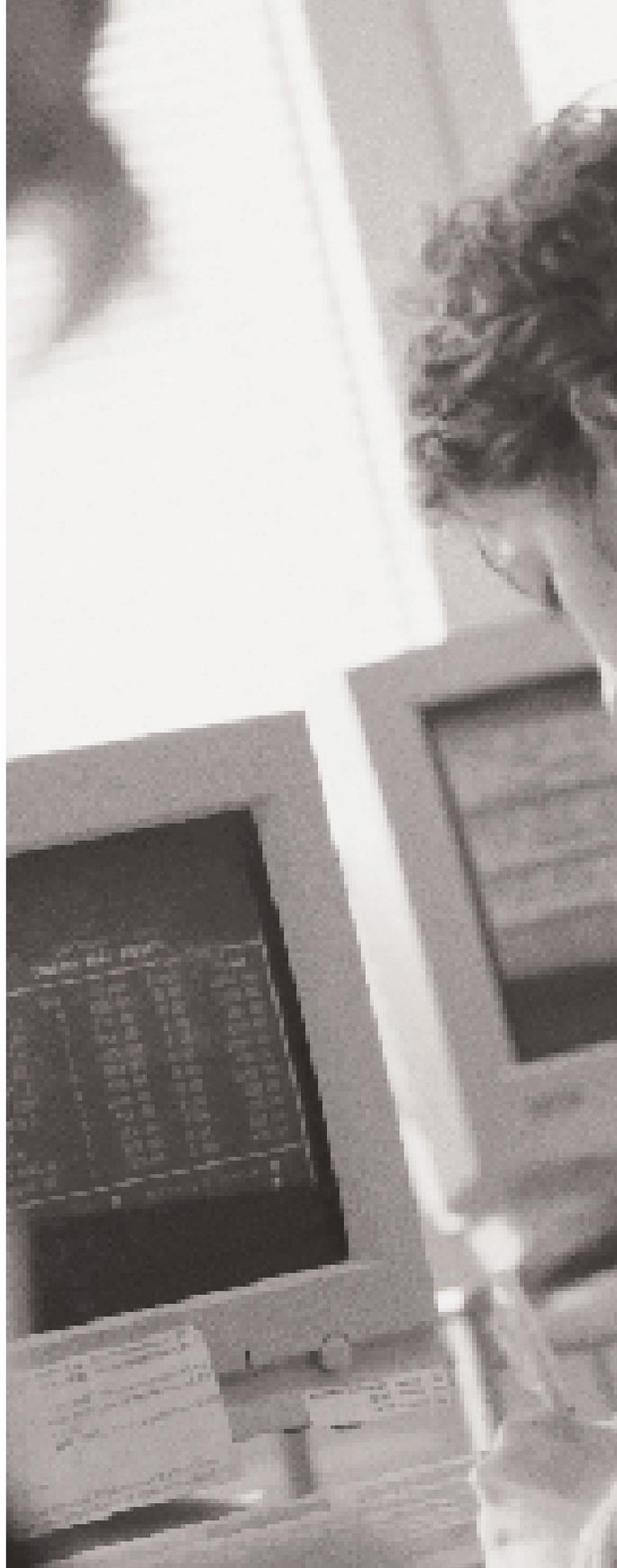


KAISER+KRAFT
EUROPA

KK KAISER+KRAFT

gaerner

Gerdmans



Intelligenz



Topdeq

Zuverlässigkeit



Kundennähe



Design



Traditionell erfolgreich

Die Topdeq-Gruppe entwickelte sich im Berichtsjahr sehr gut. Dies zeigt sich deutlich im Umsatzerlös, der um 16 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf 73,1 Millionen Euro stieg. Auch das EBITDA wuchs um 12 Prozent auf 9,3 Millionen Euro und liegt damit deutlich über dem Vergleichsjahr 1998.

Die Nummer Eins unter den Designer-Büroausstattern

Am Anfang stand die Idee, ein Arbeitsumfeld zu schaffen, das Spaß macht und hochprofessionell ist. Der Kunde sollte dazu hochwertige und attraktive Büroausstattungen – Möbel und Accessoires – erhalten.

Aus der Idee ist mittlerweile ein erfolgreiches Unternehmen geworden. Heute vertreibt Topdeq in Deutschland, in der Schweiz, in den Niederlanden und seit Januar 2000 auch in Frankreich designorientierte Büromöbel und Accessoires über Katalog und Internet. Die erfolgreichen Neugründungen der letzten Jahre zeigen: Das Business-Konzept von Topdeq enthält ein hohes Wachstumspotenzial. Dabei ist es ein großer Wettbewerbsvorteil, dass es der Gesellschaft gelang, eine europäische Marke für Designer-Büroausstattung zu schaffen. Mit Top-De-

sign, Top-Beratung, Top-Qualität und Top-Tempo ist Topdeq zum führenden Spezialversender in der Branche aufgestiegen.

Die rund 260.000 Kunden sind vorwiegend kleinere und mittlere Unternehmen aus dem Dienstleistungsbe- reich. Die in allen Ländern einheitliche Produktpalette umfasst ca. 2.000 Artikel designorientierter Büroausstattungen und Accessoires. Topdeq vertreibt u. a. die Produkte namhafter Designer wie Philippe Starck oder Rodolfo Bonetto sowie junger aufstrebender Talente.

Highlights 1999

Die Vorbereitung zur Aufnahme des Geschäftes in Frankreich durch die Gründung der Niederlassung war ein Highlight des Jahres 1999. Sie dokumentiert den Willen und die Fähigkeit von Topdeq, ihre Wachstumsstrategie konsequent umzusetzen. Da Frankreich derzeit das zweitgrößte Wirtschaftswachstum in der Europäischen Union aufweist, wird dies die Umsatzentwicklung des Unternehmens positiv beeinflussen; zumal das Potenzial des französischen Marktes groß ist. Begleitet wird der Marktauftritt mit einer breit angelegten Medienpräsenz. In allen wirtschaftsorientierten Magazinen und in den wichtigsten Tageszeitungen gibt es Beilagen zu Topdeq. Zudem wurde

Als führender Spezialversender für designorientierte Büroausstattungen und Accessoires bieten wir Top-Design, Top-Beratung, Top-Qualität und Top-Tempo.

Mit der Gründung einer Topdeq-Niederlassung in Frankreich setzen wir unsere Wachstumsstrategie konsequent fort.



Topdeq

Wir arbeiten an interaktiven Internetlösungen, um einen noch kundenorientierteren Service zu bieten.

Unsere Unternehmensphilosophie: Trendsetter in Sachen designorientierter Büroausstattung zu sein.

in der Nähe von Paris ein Showroom eingerichtet, in dem eine große Auswahl des Sortimentes besichtigt werden kann. Der französische Katalog hat das gleiche Angebot wie in Deutschland, in den Niederlanden und in der Schweiz.

Die Innovationsfreudigkeit von Topdeq zeigt sich auch im Bereich E-Commerce: Seit 1999 ist es möglich, das komplette Produktprogramm in allen Ländern bis auf Frankreich via Internet zu bestellen. Und für 2000 arbeitet Topdeq weiter an interaktiven Internetlösungen.

Ein weiterer Höhepunkt des Jahres 1999 war der Umzug in die neue Hauptverwaltung in Pfungstadt, deren interessante, offene und transparente Architektur Ausdruck der Unternehmensphilosophie ist: Trendsetter in Sachen designorientierter Büroausstattung zu sein.

Service in jeder Facette

Eine der Stärken von Topdeq ist der 24-Stunden-Lieferservice: „Heute bestellt – morgen bei Ihnen“. Bei Bestellungen vor 12.30 Uhr und gegen Aufpreis erhält der Kunde seine Ware sogar noch am gleichen Tag. Kompetente Ansprechpartner stehen rund um die Bürozeit für Auskünfte und Angebote zur Verfügung und planen CAD-gestützt die Einrichtung des Büros auf Wunsch dreidimensional nach den Vorgaben der Kunden. Topdeq bietet dazu einzelne Möbel an, aber auch komplette Raum- und Bürolösungen – vom Schreibtisch über die Wanduhr bis zum Papierkorb. Zur konsequenten Serviceorientierung gehören auch die 60 Monate geltende Qualitätsgarantie sowie die Rückgabe von Waren binnen 30 Tagen ohne Angabe von Gründen, ohne Formalitäten, ohne Kosten. Mit einer Garantiezusage von fünf Jahren hebt sich Topdeq von den Gepflogenheiten der Branche, die teilweise erheblich darunter bleiben, deutlich ab.



Für den Erfolg dieses Geschäftsbereiches ist die Marktnähe des Produktportfolios und sein hoher Wiedererkennungswert wichtig. In regelmäßigen, kurzen Abständen werden daher alle Produkte auf diese Anforderungen kritisch geprüft und gegebenenfalls aktualisiert.

Weitere Expansion

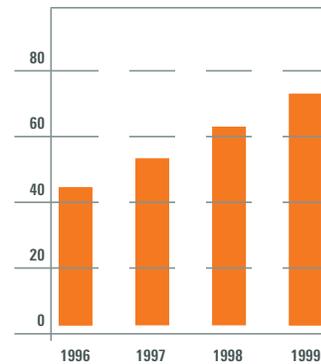
Topdeq will das einzigartige Produkt- und Serviceportfolio nutzen, um weiter regional zu expandieren. Ziel ist es, zunächst die Marktdurchdringung in Europa zu erhöhen. Mittel- und langfristig will das Unternehmen aber auch in allen wichtigen Märkten der Welt vertreten sein. Im Rahmen dieser Wachstumsstrategie spielt E-Commerce, wie in der gesamten TAKKT-Gruppe, eine zentrale Rolle. Designorientierte Büromöbel, Accessoires und Service können dann über das Internet bestellt bzw. genutzt werden.

Synergien nutzen

Der Sitz der Topdeq-Holding in Pfungstadt ist gleichzeitig die Zentrale, in der alle Fäden der Topdeq-Tochtergesellschaften in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden und Frankreich zusammenlaufen. Hier werden Know-how gebündelt und entstehende Synergien zum Vorteil der Tochtergesellschaften genutzt. Die Zentrale in Pfungstadt erbringt zentrale Serviceleistungen für alle Niederlassungen, so zum Beispiel der zentrale Einkauf, die Katalogerstellung sowie die Internetbetreuung. Eine optimale Struktur garantiert, dass bei diesem Wissensfluss keine Lücken entstehen – zum Vorteil der Topdeqgesellschaften, aber insbesondere auch zum Vorteil der Kunden.

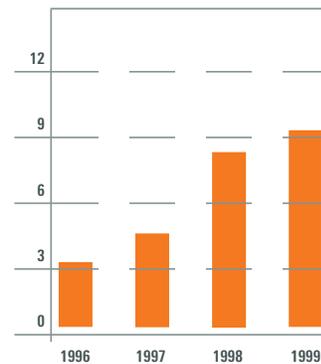
UMSATZ

in Millionen Euro



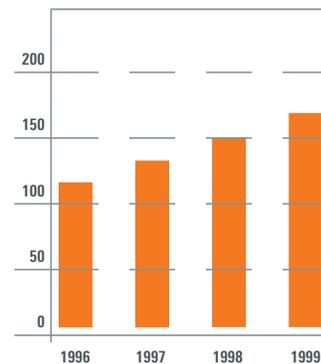
EBITDA

in Millionen Euro



MITARBEITER

Vollzeitbasis – Durchschnitt



Topdeq



Weiter auf Erfolgskurs

Die gute wirtschaftliche Entwicklung in Nordamerika wirkte sich sehr positiv auf den Geschäftsverlauf der K + K America-Gruppe aus, deren Gesellschaften 1999 ein überproportionales Wachstum verzeichneten. Der Umsatz stieg um 39,7 Prozent auf 228,0 Millionen Euro. Dieser Trend setzte sich beim EBITDA fort: Die Kennzahl betrug im Berichtsjahr 23,2 Millionen Euro, was eine Steigerung um 40,5 Prozent bedeutet. Nach Bereinigung der Wechselkurseffekte lag der Umsatz der Gesellschaften auf Dollarbasis 27,3 Prozent über dem Vorjahr. Ohne die Akquisition von Conney Safety Products verbesserte sich K + K America um 16,2 Prozent auf 181,0 Millionen Euro.

Hervorragende Position in Nordamerika

K + K America ist mit den Tochtergesellschaften C&H Distributors, Avenue Industrial Supply und Conney Safety Products der führende Versandhändler in den USA und Kanada. Die Angebotspalette umfasst mehr als 45.000 Artikel aus den Bereichen Transport, Lager, Betrieb, Büro, Safety und Verpackung.

Die Präsenz mit fünf regionalen Lägern in den USA, einem in Toronto/Kanada sowie dem Versandhandelszentrum (National Distribution Center) hat die Beschaffungs- und Vertriebsstrukturen der K + K America optimiert und ist ein entscheidender Grund für den Geschäftserfolg. Derzeit beliefert K + K America rund 900.000 Kunden.

C&H Distributors – der führende Komplettanbieter

C&H Distributors ist in den USA Marktführer im Business-to-Business-Versandhandel für Büro-, Betriebs- und Lagerausstattungen. Als Komplettanbieter verfügt das Unternehmen über eine breite Auswahl in nahezu jeder Produktgruppe. Neben dem großen National Distribution Center in Milwaukee gewährleisten die Distributionszentren in Reno, Dallas, Atlanta und Cranbury ihren Kunden eine flächendeckende Versorgung. Diese Struktur bietet, typisch für die TAKKT-Gruppe, so viel Zentralität wie nötig und so viel Marktnähe wie möglich. Synergien können genutzt und die Einkaufsmacht zum Vorteil des Kunden eingesetzt werden.

K + K America ist mit den Tochtergesellschaften C&H Distributors, Avenue Industrial Supply und Conney Safety Products der führende Versandhändler in den USA und Kanada.

Unsere Struktur bietet so viel Zentralität wie nötig und so viel Marktnähe wie möglich.



K + K America

**Unser multiplizierbares System-
geschäft lässt sich jederzeit auf neue
Produkte, Marktsegmente und
Regionen übertragen.**

Synergien, die auch bei der Einführung eines neuen Kundenservices Anfang 2000 von Vorteil waren. Mit „A Guaranteed Delivery Date“ teilt C&H dem Kunden nun direkt bei der Bestellung mit, zu welchem Termin Versand und Auslieferung der Ware erfolgen. Wird der Liefertermin nicht eingehalten, übernimmt C&H die Versandkosten. Diese genaue Terminierung wurde so erfolgreich getestet, dass C&H nun ohne Probleme mit diesem einzigartigen Service an die Kunden herantreten kann. Bisher bietet lediglich C&H diese Dienstleistung an, die anderen K + K America-Gesellschaften werden bald nachziehen – auf Grund der guten Netzwerkstruktur ist dies aber nur eine Frage der Zeit.

Avenue Industrial Supply – starke Marktstellung in Kanada

Avenue Industrial Supply, Kanadas führender Mail-Order-Komplettanbieter im Bereich Business Equipment mit Sitz in Toronto, verstärkt die gute Stellung auf dem nordamerikanischen Markt. Das Besondere: Avenue liefert 98 Prozent aller Produkte – Lager- und Bürousausstattungen, Arbeitssicherheitsgüter und Verpackungsmaterialien – frachtkostenfrei an seine Kunden. Darüber hinaus liefert Avenue den Großteil der Aufträge noch am glei-

chen Tag aus. Ein erstklassiger Service und eine hohe logistische Kompetenz – Kennzeichen der gesamten TAKKT-Gruppe – machen dies möglich.

Arbeitssicherheit mit Conney Safety Products

Conney Safety Products ist ein Komplettanbieter im Bereich Arbeitssicherheitsprodukte. Safety-Produkte sind eine sinnvolle Ergänzung der bestehenden Produktpalette der K + K America. Sie sind wenig preispfindlich und haben nahezu den gleichen Kundenkreis. Auch bei Conney Safety Products herrscht höchste Serviceorientierung. Bestellte Waren werden noch am selben Tag – wenn erforderlich, sogar mit Luftfracht – ausgeliefert. Das Conney-Angebot zeichnet sich durch eine breite Produktpalette aus. Nach der Übernahme 1998 ist die Integration von Conney Safety in die K + K America-Gruppe 1999 erfolgreich vorangetrieben worden. Ziel ist die Bündelung aller Safety-Aktivitäten. So sollen Größenvorteile im bestehenden Systemgeschäft aktiv genutzt werden. Wiederrum ein Beispiel für das perfektionierte, multiplizierbare Systemgeschäft, das TAKKT jederzeit, schnell und kostengünstig auf neue Produkte, Marktsegmente und Regionen übertragen kann.

**Avenue liefert 98 Prozent aller
Produkte frachtkostenfrei an seine
Kunden, einen Großteil davon sogar
noch am gleichen Tag.**



Wachsen in neuen Märkten

Trotz des bereits sehr hohen Standards zielt die Strategie der K + K America auf eine weitere Steigerung der Produkt- und Servicequalität. Hierzu sollen u. a. das bestehende Produktsortiment in Breite und Tiefe erweitert werden.

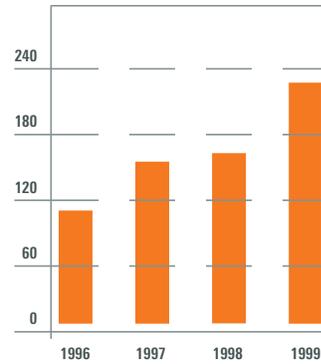
Darüber hinaus plant K + K America die Ausweitung der Geschäftsaktivitäten südlich der USA. Über Mexiko, das auf Grund seiner Mitgliedschaft in der nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA und seiner Brückenkopffunktion nach Lateinamerika ein nahezu idealer Kandidat ist, wurden bereits entsprechende Marktstudien verfasst.

Weitere Investitionen in E-Commerce

Aufbauend auf den in Europa gemachten Erfahrungen erfolgen auch in den USA weitere Investitionen im Bereich E-Commerce. Für 2000 ist geplant, auf den bisherigen Internetseiten aller Gesellschaften das komplette Produktsortiment zur Verfügung zu stellen. Erste Testläufe werden mit ausgewählten Kunden derzeit durchgeführt. Das komplette Internetangebot wird ab Mai verfügbar sein. Das neue Onlineangebot enthält zusätzliche Servicefunktionen für die Kunden, z. B. eine erweiterte Produktbeschreibung, einen Callback-Button, die Möglichkeit der Sendungsverfolgung und vieles mehr.

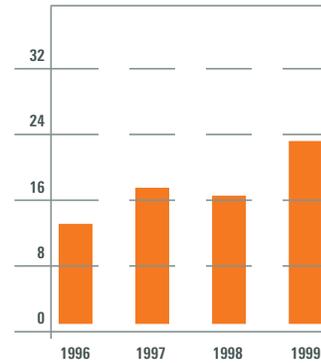
UMSATZ

in Millionen Euro



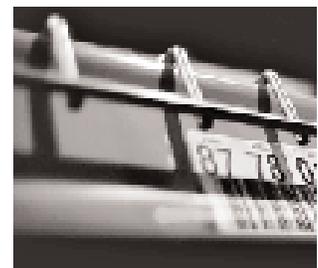
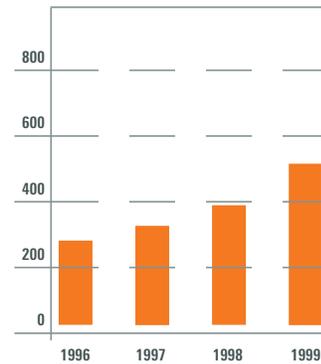
EBITDA

in Millionen Euro



MITARBEITER

Durchschnitt – Vollzeitbasis

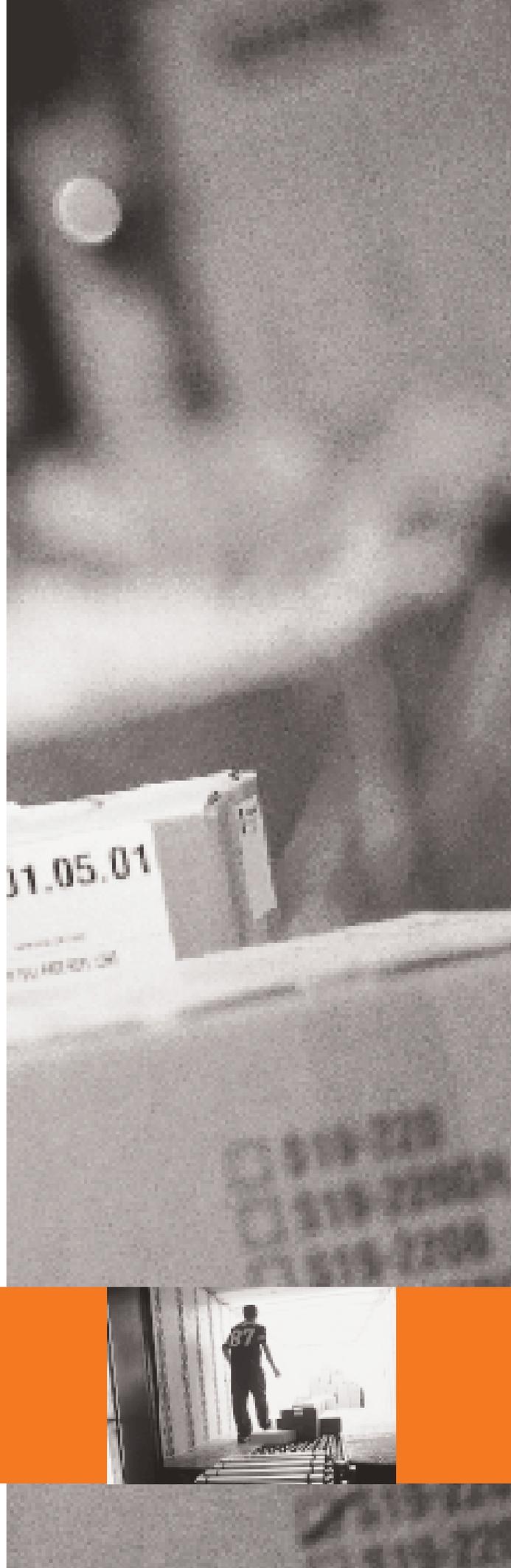


K+K America
Corporation

C&H

AVENUE
INDUSTRIAL SUPPLY CO. LTD.

CONNERY



Die Abspaltung der TAKKT AG von der GEHE AG war der erste klassische Spin-off einer börsennotierten deutschen Gesellschaft.

Wir fühlen uns dem Shareholder-Value-Gedanken verpflichtet.

Erster Spin-off an einer deutschen Börse

Am 1. März 1999 wurde die TAKKT AG gegründet; seit dem 15. September 1999 ist sie an den Börsenplätzen Frankfurt und Stuttgart notiert. Im Wege der Abspaltung hat die TAKKT AG zum 1. Juli 1999 den ehemaligen Geschäftsbereich Versandhandel von der GEHE AG übernommen.

Die Abspaltung war der erste klassische Spin-off einer börsennotierten deutschen Gesellschaft. Der Vorstand der GEHE AG und der Vorstand der TAKKT AG haben dies forciert, weil die Verselbstständigung des Geschäftsbereiches Versandhandel die Kernkompetenzen der spezifischen Geschäftsfelder nachhaltig stärkt. Zudem bevorzugen die Kapitalmärkte Unternehmen, die sich auf transparente, klar abgegrenzte Kernbereiche konzentrieren. „Pure plays“ tragen dem Shareholder-Value-Gedanken, dem sich beide Unternehmen verpflichtet fühlen, vermehrt Rechnung. Die Marktbewertung erfolgt branchenspezifischer.

Aktionärsstruktur

Nach der Abspaltung war, ihrem Anteil an der GEHE AG gemäß, die Duisburger Franz Haniel & Cie. GmbH mit rund 51,6 Prozent die Hauptaktionärin der

TAKKT AG. Zehn Prozent der TAKKT-Aktien wurden über eine Beteiligungsgesellschaft der AXA Colonia Konzern AG, Köln, gehalten. Institutionelle und private Anleger waren mit 38,4 Prozent an der TAKKT AG beteiligt. Zum 31. Dezember 1999 betrug der Anteil der Franz Haniel & Cie. GmbH 67,9 Prozent.

Dividende

Die TAKKT AG strebt eine nachhaltige und berechenbare Dividendenpolitik an. Basierend auf der operativen Ertragskraft der TAKKT AG und unter Berücksichtigung von Gewinnthesaurierungen, die für einen Ausbau der Geschäftstätigkeit erforderlich sein können, plant die Gesellschaft die Zahlung angemessener Dividenden. Obwohl die absplaltungsbedingten Abschreibungen und Zinsaufwendungen in den nächsten Jahren das inländische Ergebnis der TAKKT AG belasten, können Dividenden mit einem körperschaftsteuerlichen Anrechnungsguthaben aus inländischen Gewinnen ausgeschüttet werden. Die TAKKT-Aktien sind ab dem 1. Juli 1999 gewinnberechtig.



Als Outperformer gehandelt

Kurz nach der Abspaltung des Versandhandels auf die TAKKT AG wurden die ersten Kontakte zu Analysten geknüpft. Am Ort des Geschehens, dem europäischen Versandhandelszentrum in Kamp-Lintfort, wurde die erste Analystenkonferenz veranstaltet und den internationalen Experten das Geschäft der TAKKT-Gruppe, die Position im Markt und die Wachstumsstrategie aufgezeigt. Mit Hilfe dieser und später noch weiterer Aktivitäten wurden mehrere Researchberichte generiert. TAKKT wird danach überwiegend als Outperformer eingestuft.

TAKKT hat seine Aktionäre gefunden

Die TAKKT AG notierte am ersten Handelstag bei 6,50 Euro. In den darauf folgenden Wochen gab der Kurs der TAKKT-Aktie nach. Durch die Abspaltung im Verhältnis 1:1 hatten auch institutionelle Anleger der GEHE, z. B. Fonds, die ausschließlich im Pharma-/Healthcarebereich investiert sind oder aber deren Fokus auf MDAX-Werten liegt, TAKKT-Aktien erhalten. Da die TAKKT-Aktie beide Kriterien (Pharma- und Healthcarebereich, MDAX-Wert) nicht erfüllt, kam es zu der erwarteten Restrukturierung

der Anleger. In dieser Phase fiel der Kurs zeitweise unter das Niveau der Erstnotiz.

Nach diesem technisch bedingten Kursrückgang erholte sich der Kurs jedoch recht schnell wieder, denn andere institutionelle und private Anleger entdeckten die Wachstumsphantasie und die strategische Ausrichtung der TAKKT in den Bereich E-Commerce im Business-to-Business-Geschäft verstärkt und fragten die TAKKT-Aktie rege nach.

TAKKT ist ein SMAX-Wert

Analysten und Investoren haben die Vorteile der TAKKT-Aktie inzwischen erkannt: TAKKT ist der Marktführer im europäischen und nordamerikanischen Mail-Order-Markt im Business-to-Business-Bereich. TAKKT bietet ein optimales Portfolio starker, nationaler Marken und spezifisches Know-how mit geringen Risiken. E-Commerce ist für das Versandhandelsgeschäft der nächste logische Schritt, und hier ist TAKKT bereits deutlich besser als der Wettbewerb positioniert. TAKKT hat dank einer eigenen soliden Expansionspolitik und dank der Zugehörigkeit zu einer sich konsolidierenden Industrie ein enormes Wachstumspotenzial. Die TAKKT-Aktie ist eine Aktie mit überdurchschnittlichen Wachstums-

KURSENTWICKLUNG DER TAKKT-AKTIE
in Euro



Die TAKKT-Aktie

phantasien, was sich auf Dauer in einem weiter steigenden Unternehmenswert niederschlagen wird. Als reiner Business-to-Business-Wert ist die TAKKT-Gruppe mit ihrer Internet-Strategie und den globalen Aktivitäten ein einmaliger Wert auf deutschen Kurszetteln. Positiv für den Wachstumswert TAKKT war zudem die Aufnahme in den SMAX im März des Jahres 2000. Zum Zeitpunkt der Antragstellung zur Aufnahme in den SMAX gehörte die TAKKT AG (Stichtag: 18. Februar 2000) mit einer Marktkapitalisierung von 692 Millionen Euro zu den fünf größten Werten des Index. Die

SMAX-Notierung erhöht den Bekanntheitsgrad von TAKKT und damit das Interesse der Anleger. Die Aufnahme in den SDAX wird zum nächstmöglichen Termin angestrebt.

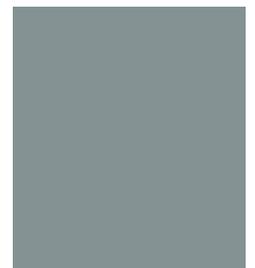
Im Gespräch mit Investoren

Um dem weltweit gestiegenen Informationsbedarf der Kapitalmärkte von Anfang an gerecht zu werden, setzt die TAKKT AG auf eine proaktive und systematische Investor-Relations-Arbeit. Im abgelaufenen Jahr haben wir in Europa und in den USA jeweils eine Roadshow durchgeführt. Dem Erstkontakt mit Analysten in unserem Versandhandelszentrum Kamp-Lintfort folgten zahlreiche Veranstaltungen z. B. auf der German Mid Cap Conference (GMCC) und Einzelgespräche. In den ersten Monaten des Jahres 2000 fanden bereits eine Roadshow durch Europa und zahlreiche Gruppen- und Einzelgespräche im In- und Ausland statt.

Zu den Investor-Relations-Aktivitäten zählen neben Roadshows und Einzelgesprächen auch Telefonkonferenzen und Quartalsberichte sowie unsere TAKKT-Homepage. Diese intensiven Investor-Relations-Aktivitäten werden wir in Zukunft ausdehnen. Sie sind der Ausdruck unserer transparenten und offenen Unternehmenspolitik.

AKTIENKENNZAHLEN TAKKT AG

	Pro-forma 1.1.-31.12.1999	1.7.-31.12.1999
Ergebnis pro Aktie 1999 (EPS) in EUR	0,44	0,26
Cash-flow pro Aktie 1999 (CPS) in EUR	0,63	0,39
EBITDA 1999 in TEUR	70.476	40.469
Eigenkapital in TEUR		99.062
Dividende in EUR pro Aktie		0,05
Dividende mit Steuergutschrift in EUR pro Aktie		0,07
Ausschüttungsquote (ohne Steuergutschrift) in %		19,2
Anzahl ausstehender Aktien in Mio.		72,9
Kurs 31.12.1999 in EUR		6,50
Höchstkurs in EUR		7,00
Tiefstkurs in EUR		5,15
Börsenwert 31.12.1999 in Mio. EUR		473,85



Konzernabschluss

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

Zur besseren Vergleichbarkeit und Beurteilungsmöglichkeit der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wurden neben die Zahlen des Rumpfgeschäftsjahres (1. Juli bis 31. Dezember 1999) Pro-forma-Zahlen für 1999 und 1998 gestellt.

Konzernbilanz der TAKKT AG, Stuttgart, zum 31. Dezember 1999

AKTIVA

	Anhang Nr.	Stand am 31.12.1999 TEUR	Stand am 1.7.1999 TEUR	Stand am 31.12.1998 Pro -forma TEUR
A. Anlagevermögen	(1)			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	(2)	202.493	208.896	97.680
II. Sachanlagen	(3)	34.741	35.487	26.133
III. Finanzanlagen	(4)	69	71	97
		237.303	244.454	123.910
B. Umlaufvermögen				
I. Vorräte	(5)	46.847	37.427	40.936
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	(6)	79.501	74.790	66.309
III. Schecks, Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	(7)	4.108	1.994	2.673
		130.456	114.211	109.918
C. Rechnungsabgrenzungsposten	(8)	3.183	2.833	1.824
		370.942	361.498	235.652

PASSIVA

	Anhang Nr.	Stand am 31.12.1999 TEUR	Stand am 1.7.1999 TEUR	Stand am 31.12.1998 Pro -forma TEUR
A. Eigenkapital				
I. Gezeichnetes Kapital		72.900	72.900	51.129
II. Gewinnrücklagen	(9)	17.908	2.954	49.157
III. Konzerngewinn		3.645	0	0
IV. Anteile anderer Gesellschafter	(10)	4.609	4.433	4.239
		99.062	80.287	104.525
B. Rückstellungen	(11)	29.653	27.682	24.182
C. Verbindlichkeiten	(12)	242.226	253.510	106.943
D. Rechnungsabgrenzungsposten		1	19	2
		370.942	361.498	235.652

**Konzern-Gewinn- und
Verlustrechnung TAKKT AG, Stuttgart, für die
Zeit vom 1. Juli bis zum 31. Dezember 1999
(Rumpfgeschäftsjahr)**

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

	Anhang Nr.	1.7.1999 - 31.12.1999 TEUR	1999 Pro-forma TEUR	1998 Pro-forma TEUR
1. Umsatzerlöse	(13)	316.268	627.562	539.248
2. Verminderung (i. V. Erhöhung) des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		-15	-59	233
3. Andere aktivierte Eigenleistungen		0	28	30
		316.253	627.531	539.511
4. Materialaufwand	(14)	195.628	385.761	331.584
5. Rohertrag		120.625	241.770	207.927
6. Sonstige betriebliche Erträge	(15)	3.814	6.630	4.457
7. Personalaufwand	(16)	35.045	68.350	56.838
8. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	(17)	9.324	13.944	6.404
9. Betriebliche Steuern		287	663	541
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen	(18)	46.649	106.923	89.865
		33.134	58.520	58.736
11. Zinsergebnis	(19)	-4.013	-6.000	-1.045
12. Außerordentliches Ergebnis	(20)	-1.989	-1.989	0
13. Konzernjahresüberschuss vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		27.132	50.531	57.691
14. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		8.094	18.635	28.202
15. Konzernjahresüberschuss		19.038	31.896	29.489
16. Ergebnisanteile der bei der GEHE AG verbliebenen Gesellschaften		0	-3.455	0
17. Auf Grund eines Gewinnabführungsvertrages abgeführter Gewinn		0	0	-21.257
18. Einstellungen in Gewinnrücklagen		-14.988	-24.106	-7.577
19. Anderen Gesellschaftern zustehender Jahresüberschuss		-405	-690	-655
20. Konzerngewinn		3.645	3.645	0

RUMPFGESCHÄFTSJAHR 1999

ANSCHAFFUNGS-/HERSTELLUNGSKOSTEN

	Stand am 1.7.1999	Währungs- anpassung	Zugänge	Umbu- chungen	Abgänge	Stand am 31.12.1999
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
I. Immaterielle Vermögensgegenstände						
Konzessionen, gewerbliche Schutz- rechte und ähnliche Rechte und Werte	34.744	851	326	116	24	36.013
Geschäfts- oder Firmenwert	166.695	1.559	0	0	0	168.254
Geleistete Anzahlungen	115		125	-118	0	122
Firmenwerte aus Kapitalkonsolidierung	56.889	0	0	0	399	56.490
	258.443	2.410	451	-2	423	260.879
II. Sachanlagen						
Grundstücke und Bauten einschließlich Bauten auf fremden Grundstücken	28.423	407	599	-10	7	29.412
Technische Anlagen und Maschinen	1.458	0	6	0	0	1.464
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	18.449	221	1.484	85	1.262	18.977
Geleistete Anzahlungen	86	2	0	-73	13	2
	48.416	630	2.089	2	1.282	49.855
III. Finanzanlagen						
Wertpapiere des Anlagevermögens	72	0	0	0	0	72
	306.931	3.040	2.540	0	1.705	310.806

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens der TAKKT AG, Stuttgart

KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN

Stand am 1.7.1999	Währungs- anpassung	Zugänge	Umbu- chungen	Verrech- nung Fir- menwerte	Abgänge	Stand am 31.12.1999
TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
26.319	717	792	0	0	23	27.805
5.980	261	5.420	0	0	0	11.661
0	0	0	0	0	0	0
17.248	0	0	0	1.788	116	18.920
49.547	978	6.212	0	1.788	139	58.386
3.814	55	556	-1	0	1	4.423
0	0	227	0	0	0	227
9.115	177	2.329	1	0	1.158	10.464
0	0	0	0	0	0	0
12.929	232	3.112	0	0	1.159	15.114
1	0	2	0	0	0	3
62.477	1.210	9.326	0	1.788	1.298	73.503

BUCHWERTE

Stand am 31.12.1999	Stand am 30.6.1999
TEUR	TEUR
8.208	8.425
156.593	160.715
122	115
37.570	39.641
202.493	208.896
24.989	24.609
1.237	1.458
8.513	9.334
2	86
34.741	35.487
69	71
237.303	244.454

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens der TAKKT AG, Stuttgart

PRO-FORMA-GESCHÄFTSJAHR 1999

ANSCHAFFUNGS-/HERSTELLUNGSKOSTEN

	Stand am 1.1.1999	Währungs- anpassung	Zugänge	Umbu- chungen	Abgänge	Effekt aus Abspal- tung	Stand am 31.12.1999
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
I. Immaterielle Vermögensgegenstände							
Konzessionen, gewerbliche Schutz- rechte und ähnliche Rechte und Werte	34.005	4.418	596	540	959	-2.587	36.013
Geschäfts- oder Firmenwert	50.626	8.214	0	0	75	109.489	168.254
Geleistete Anzahlungen	442	0	222	-542	0	0	122
Firmenwerte aus Kapitalkonsolidierung	66.117	0	0	0	399	-9.228	56.490
	151.190	12.632	818	-2	1.433	97.674	260.879
II. Sachanlagen							
Grundstücke und Bauten einschließ- lich Bauten auf fremden Grundstücken	24.885	1.986	744	-10	6	1.813	29.412
Technische Anlagen und Maschinen	3.435	0	52	0	1	-2.022	1.464
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	21.535	999	2.426	85	3.020	-3.048	18.977
Geleistete Anzahlungen	12	0	77	-73	14	0	2
	49.867	2.985	3.299	2	3.041	-3.257	49.855
III. Finanzanlagen							
Anteile an verbundenen Unternehmen	26	0	0	0	0	-26	0
Wertpapiere des Anlagevermögens	72	0	0	0	0	0	72
	98	0	0	0	0	-26	72
	201.155	15.617	4.117	0	4.474	94.391	310.806

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens der TAKKT AG, Stuttgart

KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN

Stand am 1.1.1999	Währungs- anpassung	Zugänge	Umbu- chungen	Verrech- nung Fir- menwerte	Abgänge	Effekt aus Ab- spaltung	Stand am 31.12.1999
TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
26.766	3.615	1.564	0	0	957	-3.183	27.805
3.858	613	7.190	0	0	0	0	11.661
0	0	0	0	0	0	0	0
22.886	0	0	0	3.845	116	-7.695	18.920
53.510	4.228	8.754	0	3.845	1.073	-10.878	58.386
6.465	163	1.033	-1	0	1	-3.236	4.423
2.698	0	349	0	0	1	-2.819	227
14.571	646	3.808	1	0	2.833	-5.729	10.464
0	0	0	0	0	0	0	0
23.734	809	5.190	0	0	2.835	-11.784	15.114
0	0	0	0	0	0	0	0
1	0	2	0	0	0	0	3
1	0	2	0	0	0	0	3
77.245	5.037	13.946	0	3.845	3.908	-22.662	73.503

BUCHWERTE

Stand am 31.12.1999	Stand am 31.12.1998
TEUR	TEUR
8.208	7.239
156.593	46.768
122	442
37.570	43.231
202.493	97.680
24.989	18.420
1.237	737
8.513	6.964
2	12
34.741	26.133
0	25
69	72
69	97
237.303	123.910

Bilanzierungsvorschriften Abgrenzung des Konsolidierungskreises Pro-forma-Konzernbilanzen sowie Pro-forma-Konzern- Gewinn- und Verlustrechnungen Konsolidierungsgrundsätze

Bilanzierungsvorschriften

Der Konzernabschluss der TAKKT AG zum 31. Dezember 1999 wurde nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes in EUR aufgestellt.

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

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

Abgrenzung des Konsolidierungskreises

Konzernobergesellschaft ist die zum 1. März 1999 durch die GEHE AG, Stuttgart, als Alleingeschafterin gegründete und am 30. März 1999 in das Handelsregister des Amtsgerichtes Stuttgart eingetragene TAKKT AG, Stuttgart.

Mit Wirkung zum Ablauf des 30. Juni 1999 wurde der Geschäftsbereich Versandhandel der GEHE AG, Stuttgart, auf die TAKKT AG im Wege der Abspaltung zur Aufnahme (§ 123 Abs. 2 Nr. 1 UmwG) übertragen. Im vorliegenden, erstmaligen Konzernabschluss der TAKKT-Gruppe wurde daher der Zeitraum 1. Juli bis 31. Dezember 1999 zu Grunde gelegt. Neben der TAKKT AG, Stuttgart, sind 6 in- und 28 ausländische Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen. Die Aufstellung des Anteilsbesitzes der TAKKT AG wird beim Handelsregister des Amtsgerichtes Stuttgart hinterlegt.

Pro-forma-Konzernbilanzen sowie Pro-forma-Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen

Um einen besseren Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zu vermitteln, hat die TAKKT-Gruppe freiwillig eine Pro-forma-Konzernbilanz zum 31. Dezember 1998 sowie Pro-forma-Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen für die Zeiträume 1. Januar bis 31. Dezember 1998 sowie 1. Januar bis 31. Dezember 1999 erstellt. Die Pro-forma-Konzernbilanz zum 31. Dezember 1998 sowie die Pro-forma-Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 1998 wurden freiwillig im Rahmen des Zulassungsverfahrens zum Börsenhandel mit amtlicher Notierung der TAKKT AG von der Dr. Ebner, Dr. Stolz und Partner GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, geprüft und am 30. Juli 1999 mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Ebenfalls von der Dr. Ebner, Dr. Stolz und Partner GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart, geprüft wurden die anlässlich des Abspaltungsvorganges der Versandhandelsgruppe von der GEHE AG auf die TAKKT AG freiwillig erstellte Pro-forma-Konzernbilanz zum 30. Juni 1999 sowie die Pro-forma-Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 30. Juni 1999.

Soweit im vorliegenden Konzernanhang Vorjahreswerte bzw. Werte für das gesamte Kalenderjahr 1999 angegeben werden, resultieren diese Werte

aus den Pro-forma-Konzernbilanzen bzw. Pro-forma-Konzern-Gewinn- und Verlustrechnungen.

Der Konsolidierungskreis für die Pro-forma-Rechnungen 1998 sowie für das erste Halbjahr 1999 umfasst die Unternehmen der KAISER + KRAFT-Versandhandelsgruppe, die im Rahmen des Abspaltungsvorganges von der GEHE AG, Stuttgart, auf die TAKKT AG, Stuttgart, übertragen wurden.

Die Pro-forma-Rechnungen 1998 berücksichtigen nicht fiktive weitere Auswirkungen des Abspaltungsvorganges wie beispielsweise Mehrabschreibungen und höhere Zinsaufwendungen. Zu den Auswirkungen der Abspaltung im Einzelnen vgl. Abschnitt „Konsolidierungsgrundsätze“.

Konsolidierungsgrundsätze

Bei sämtlichen – mit Ausnahme von Topdeq S.A.S., Tremblay en France/Frankreich – in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen deckt sich der Stichtag des Einzelabschlusses mit dem Stichtag des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 1999. Für die am 26. August 1999 gegründete Topdeq S.A.S., Tremblay en France/Frankreich, wurde zum 31. Dezember 1999 freiwillig ein Zwischenabschluss aufgestellt, da das erste Geschäftsjahr der Gesellschaft erst zum 31. Dezember 2000 endet.

Die Einzelabschlüsse wurden zunächst unter Beachtung der jeweiligen nationalen Bilanzierungsbestimmungen aufgestellt. Soweit diese Bestimmungen von den Bilanzierungsvorschriften des HGB abweichen, wurden

die ausländischen Abschlüsse an die handelsrechtlichen Gliederungs- und Bewertungsvorschriften angepasst und hieraus erforderliche Wertkorrekturen mit dem Eigenkapital der betroffenen Unternehmen verrechnet.

Die Posten der Bilanzen der ausländischen Unternehmen wurden mit den Mittelkursen am Bilanzstichtag bzw. den festgelegten EURO-Umrechnungskursen in EUR umgerechnet. Die Währungsunterschiede, die sich zu den verschiedenen Bilanzstichtagen aus der Umrechnung der Vermögens- und Schuldposten ausländischer Konzerngesellschaften mit sich verändernden Devisenkursen ergeben, werden erfolgsneutral den Gewinnrücklagen zugeordnet. Die Umrechnung der Gewinn- und Verlustrechnungen der ausländischen Unternehmen erfolgte mit den Jahresdurchschnittskursen. Die Differenz, die sich aus der Verwendung der unterschiedlichen Kurse bezüglich des Jahresergebnisses ergibt, wurde erfolgsneutral den Konzernrücklagen zugeordnet.

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

- Im Zuge der Erstkonsolidierung wurden die Beteiligungsbuchwerte der Muttergesellschaft mit den im Erstkonsolidierungszeitpunkt vorhandenen Eigenkapitalwerten der Tochtergesellschaften aufgerechnet (§ 301 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 HGB). Da mit der Abspaltung der Versandhandelsgruppe auf die TAKKT AG ein neuer Konzern entstand, wurde der 1. Juli 1999 als Zeitpunkt der Erstkonsolidierung bestimmt.
- Die aus der Erstkonsolidierung resultierenden Unterschiedsbeträge wurden als Firmenwert behandelt. Unter Anwendung von § 309 Abs. 1 Satz 3 HGB wurden TEUR 280.541 erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet. Der verbleibende Nettobetrag in Höhe von TEUR 37.570 betrifft drei Beteiligungen. Die Restnutzungsdauer dieser Firmenwerte liegt zwischen 9 und 13 Jahren.
- Die Folgekonsolidierung erfasst den Konzernanteil der nach dem Stichtag der Erstkonsolidierung erwirtschafteten Ergebnisse der Konzerngesellschaften in den Gewinnrücklagen.
- Mit diesen Rücklagen werden auch die im Berichtsjahr in der Versandhandelsgruppe thesaurierten Gewinnausschüttungen von Konzerngesellschaften aus Vorjahren und die erfolgswirksamen Konsolidierungsmaßnahmen verrechnet.
- Im Anlagevermögen enthaltene Zwischengewinne in Höhe von TEUR 340 sowie in den Vorräten enthaltene Zwischengewinne in Höhe von TEUR 1.350 wurden eliminiert. Die hierauf entfallenden aktiven latenten Steuern betragen TEUR 845.
- Die gegenseitigen Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den Konzerngesellschaften wurden im Rahmen der Schuldenkonsolidierung untereinander aufgerechnet. Ebenso wurden Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber Dritten unter der Voraussetzung der Gegenseitigkeit und Aufrechenbarkeit konsolidiert.
- Auf Konzernfremde entfallende Anteile am Eigenkapital und am Ergebnis der Beteiligungsgesellschaften wurden unter dem Posten „Anteile anderer Gesellschafter“ ausgewiesen.
- Sonderposten mit Rücklageanteil in Höhe von insgesamt TEUR 1.820, die in den Einzelabschlüssen allein nach steuerrechtlichen Vorschriften gebildet worden sind, wurden unter Anwendung von § 300 Abs. 2 HGB nicht passiviert, sondern je zur Hälfte den Gewinnrücklagen zugeordnet bzw. als latente Steuern zurückgestellt. Die so zunächst passivierten latenten Steuern in Höhe von TEUR 910 wurden dann mit den aktiven latenten Steuern saldiert.
- In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wurden alle Umsätze zwischen den Konzerngesellschaften und die übrigen konzerninternen Erträge und Aufwendungen voll konsolidiert.

Auswirkung der Abspaltung

Um die Vergleichbarkeit des Konzern-Jahresabschlusses zum 31. Dezember 1999 mit dem Pro-forma-Konzern-Jahresabschluss zum 31. Dezember 1998 zu verbessern, stellen wir im Folgenden dar, welche bilanziellen Auswirkungen sich aus der Abspaltung der Versandhandelsgruppe von der GEHE AG, Stuttgart, auf die TAKKT AG, Stuttgart, ergeben haben:

Das bisherige konsolidierte Eigenkapital der Versandhandelsgruppe, das sich zusammensetzte aus dem gezeichneten Kapital der Muttergesellschaft in

Höhe von TEUR 51.129 zuzüglich der Konzernrücklagen, ist ersetzt durch das Grundkapital der TAKKT AG, Stuttgart, in Höhe von TEUR 72.900, zzgl. der Gewinnrücklagen nach Verrechnung mit den Unterschiedsbeträgen aus der Konsolidierung (vgl. Nr. 9 Gewinnrücklagen).

Die Veränderungen des Anlagevermögens sind auf die Aufdeckung stiller Reserven zurückzuführen, die sich aus konzerninternen Geschäftsbetriebsveräußerungen ergeben haben, welche zur Vorbereitung des Abspaltungsvorganges vorgenommen wurden.

Der Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten betrifft das erhöhte Finanzierungsvolumen, welches aus den konzerninternen Übertragungsvorgängen, abzüglich der Eigenkapitalausstattung der TAKKT AG, Stuttgart, resultiert.

Die absplattungsbedingten Einflüsse auf das Anlagevermögen und auf die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten führten zu Mehrabschreibungen in Höhe von rund EUR 4,3 Mio und zu höheren Zinsaufwendungen von rund EUR 2,5 Mio.

BILANZIELLE AUSWIRKUNGEN DER ABSPALTUNG

	Pro-forma-Konzernbilanz Versandhandelsgruppe 30.6.1999 TEUR	Abspaltungsbedingte Einflüsse TEUR	Pro-forma-Konzernabschluss TAKKT AG 1.7.1999 TEUR
Aktiva: Immaterielle Vermögensgegenstände	100.347	108.549	208.896
Sachanlagen	26.961	8.526	35.487
Finanzanlagen	97	-26	71
Anlagevermögen	127.405	117.049	244.454
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	33.958	-33.958	0
Sonstige Vermögensgegenstände	9.768	-2.451	7.317
Übriges Umlaufvermögen	106.894	0	106.894
Umlaufvermögen	150.620	-36.409	114.211
Rechnungsabgrenzungsposten	3.009	-176	2.833
	281.034	80.464	361.498
Passiva: Gezeichnetes Kapital	51.129	21.771	72.900
Gewinnrücklagen	65.266	-62.312	2.954
Anteile anderer Gesellschafter	4.433	0	4.433
Eigenkapital	120.828	-40.541	80.287
Rückstellungen für Pensionen	4.925	296	5.221
Sonstige Rückstellungen	25.068	-2.607	22.461
Rückstellungen	29.993	-2.311	27.682
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	41.832	123.316	165.148
Übrige Verbindlichkeiten	88.362	0	88.362
Verbindlichkeiten	130.194	123.316	253.510
Rechnungsabgrenzungsposten	19	0	19
	281.034	80.464	361.498

KAPITALFLUSSRECHNUNG

	1.7.1999 – 31.12.1999	1999 Pro-forma	1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR	TEUR
Jahresergebnis (einschließlich Ergebnisanteile von Minderheitsgesellschaftern)	19.038	31.896*	29.489**
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	9.324	13.944*	6.404
Zunahme der Rückstellungen	1.803	4.702	6.078
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	599	904	-55
Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-39	-42	-56
Zunahme der Warenvorräte	-8.880	-3.107	-6.500
Zunahme/Abnahme der Forderungen, aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- und Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-4.014	-10.096	-6.131
Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-160	7.304	883
Cash-flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	17.671	45.505	30.112
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens/immateriellen Vermögensgegenständen	163	325	138
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen/immaterielle Vermögensgegenstände	-2.540	-4.117	-73.824
Cash-flow aus der Investitionstätigkeit	-2.377	-3.792	-73.686
Zunahme/Abnahme der Bruttofinanzschulden	-13.267	-35.665	64.700
Auszahlungen an Unternehmenseigner und Minderheitsgesellschafter (Dividenden, Ergebnisabführungen)	0	-91	-21.257
Sonstige Veränderungen des Eigenkapitals	79	-87	-585
Cash-flow aus der Finanzierungstätigkeit	-13.188	-35.843	42.858
Veränderungen des Anlagevermögens durch Abspaltung	0	-117.049	0
Veränderungen der sonstigen Aktiva durch Abspaltung	0	2.627	0
Veränderung des Eigenkapitals durch Abspaltung	0	-40.541	0
Veränderung der sonstigen Passiva durch Abspaltung	0	-2.311	0
Veränderung der Bruttofinanzschulden durch Abspaltung	0	157.274	0
Ergebnis/Abschreibungen der bei der GEHE AG verbliebenen Gesellschaften	0	-4.538	0
Cash-flow aus der Abspaltung	0	-4.538	0
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestandes	2.106	1.332	-716
Wechselkursbedingte Änderungen des Finanzmittelbestandes	8	103	-62
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	1.994	2.673	3.451
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	4.108	4.108	2.673

* Einschließlich der bei der GEHE AG, Stuttgart, verbliebenen Gesellschaften ** Vor Ergebnisabführung an GEHE AG, Stuttgart

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

Segmentberichterstattung

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG 1.7.1999 – 31.12.1999

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

PRO-FORMA-SEGMENTBERICHTERSTATTUNG 1.1.1999 – 31.12.1999

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

PRO-FORMA-SEGMENTBERICHTERSTATTUNG 1.1.1998 – 31.12.1998

	K + K EUROPA- Gruppe	Topdeq- Gruppe	K + K America- Gruppe	Sonstige	Konzern- ausweis
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Umsatzerlöse	313.022	63.002	163.230	- 6	539.248
EBITDA	40.310	8.325	16.505	0	65.140
Abschreibungen	3.347	646	2.411	0	6.404
EBIT	36.963	7.679	14.094	0	58.736
Zinsergebnis	235	- 256	- 1.024	0	- 1.045
Ergebnis vor Steuern und außerordentlichem Ergebnis	37.198	7.423	13.070	0	57.691
Außerordentliches Ergebnis	0	0	0	0	0
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	19.528	3.615	5.059	0	28.202
Jahresüberschuss	17.670	3.808	8.011	0	29.489
Segmentvermögen	138.609	36.366	102.024	- 41.347	235.652
Investitionen in langfristiges Segmentvermögen	24.962	637	48.224	0	73.823
Segmentverbindlichkeiten	75.429	9.715	63.200	- 41.399	106.945
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	792	150	388	0	1.330
Mitarbeiter (Vollzeitbasis) zum 31.12.	809	156	500	0	1.465

**Geschäftsbereich KAISER + KRAFT
EUROPA**

Die KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart, ist mit den Vertriebsgesellschaften der KAISER + KRAFT-Gruppe, der Gaerner-Gruppe und der Gerdmans-Gruppe in 16 europäischen Ländern mit 37 Niederlassungen aktiv. Die Gesellschaften des Geschäftsbereiches bieten über 30.000 Produkte an. Die KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart, besitzt ein zentrales Versandhandelszentrum sowie drei weitere Läger und unterhält in einer Betriebsstätte in Haan bei Düsseldorf die Eigenfertigung für langlebige Transportgeräte (Transportwagen, Sackkarren, Hebelroller etc.). Die 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 und in den Niederlanden und seit dem 1. Januar 2000 in Frankreich designorientierte Büromöbel und Accessoires via Katalog und Internet. Hauptkunden sind kleinere und mittlere Unternehmen im Dienstleistungsbereich. Als besondere Serviceleistung bietet Topdeq einen 24-Stunden-Service und eine fünfjährige Qualitätsgarantie ohne Aufpreis an. Bei Bestel-

lungen vor 12.30 Uhr erhalten die Kunden auf Wunsch und gegen Aufpreis die Ware noch am selben Tag. Topdeq verfügt über eigene Lagerstätten in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden und seit Januar 2000 in Frankreich.

Geschäftsbereich K + K America

K + K America Corporation mit Verwaltungssitz in Milwaukee, Wisconsin, vertreibt in USA und Kanada über 45.000 Produkte aus den Bereichen Transport, Lager, Betrieb, Büro, Arbeitssicherheit und Verpackung. Die K + K America-Gruppe verfügt über ein zentrales Versandhandelszentrum (National Distribution Center) sowie 6 weitere Läger.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

Anlagevermögen (1)

Die gesondert dargestellte Entwicklung des Anlagevermögens ist integraler Bestandteil des Konzernanhanges.

Immaterielle Vermögensgegenstände (2)

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

Die Bewertung der übrigen immateriellen Vermögensgegenstände, die im Wesentlichen EDV-Programme umfassen, erfolgte mit den Anschaffungskosten abzüglich zeitanteiliger linearer Abschreibungen bei einer planmäßigen Nutzungsdauer von in der Regel drei bis vier Jahren. In den immateriellen Vermögensgegenständen sind am Jahresende 1999 Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung in Höhe von TEUR 37.570 enthalten. Dieser Betrag ergibt sich wie folgt:

IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE (2)

	TEUR
Stand am 31.12.1998 (Pro-forma)	43.231
Verrechnung mit den Rücklagen	- 2.056
Stand am 30.6.1999 (Pro-forma)	41.175
Abspaltungsbedingte Veränderungen	277.219
Verrechnung mit den Rücklagen zum Erstkonsolidierungszeitpunkt	- 278.753
Stand am 1.7.1999	39.641
Abgang durch Fusion bei Gerdmans Inredningar AB, Markaryd/Schweden	- 283
Verrechnung mit den Rücklagen	- 1.788
Stand am 31.12.1999	37.570

VERRECHNUNG IN FOLGEJAHREN:

	Jährlich TEUR	Gesamt TEUR
2000-2008	3.475	31.275
2009-2010	1.575	3.150
2011-2012	1.355	2.710
2013	435	435
	37.570	37.570

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

Die Abschreibungsdauer beträgt:

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

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

Sachanlagen (3)

Finanzanlagen (4)

VORRÄTE (5)

Vorräte (5)

	31.12.1999	31.12.1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	8.460	8.322
Unfertige Erzeugnisse	579	522
Fertige Erzeugnisse und Waren	37.808	32.092
	46.847	40.936

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

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

Erläuterungen zur Konzernbilanz

Forderungen und sonstige
Vermögensgegenstände (6)

FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE (6)

	31.12.1999	31.12.1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	68.722	58.354
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	25	902
Sonstige Vermögensgegenstände	10.754	7.053
	79.501	66.309

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

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

Die sonstigen Vermögensgegenstände enthalten im Wesentlichen Steuererstattungsansprüche, vorausbezahlte Werbekosten des Folgejahres sowie Lieferantenboni.

In den sonstigen Vermögensgegenständen sind Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr in Höhe von TEUR 272 enthalten.

Schecks, Kassenbestand, Guthaben
bei Kreditinstituten (7)SCHECKS, KASSENBESTAND,
GUTHABEN BEI KREDITINSTITUTEN (7)

	31.12.1999	31.12.1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR
Schecks, Kassenbestand, Bundesbankguthaben	308	409
Guthaben bei Kreditinstituten	3.800	2.264
	4.108	2.673

RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN (8)

	31.12.1999	31.12.1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR
Latente Steuern	1.854	1.267
Sonstige Rechnungsabgrenzungsposten	1.329	557
	3.183	1.824

Passive latente Steuern aus der Aufteilung der Sonderposten mit Rücklageanteil in Höhe von TEUR 910 sind mit aktiven latenten Steuern in Höhe von TEUR 845 aus der erfolgswirksamen Eliminierung von Zwischenergebnissen im Anlage- und Vorratsvermögen sowie TEUR 1.919 aus Einzelabschlüssen saldiert.

Rechnungsabgrenzungsposten (8)**GEWINNRÜCKLAGEN (9)**

	31.12.1999	31.12.1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR
Kapitalrücklagen	208.311	0
Gewinnrücklagen	90.138	70.596
	298.449	70.596
Verrechnete Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung	- 280.541	- 22.886
Passive Unterschiedsbeträge aus Kapitalkonsolidierung	0	1.447
	17.908	49.157

Gewinnrücklagen (9)

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

Erläuterungen zur Konzernbilanz

Anteile anderer Gesellschafter (10)

ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER (10)

	31.12.1999	31.12.1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR
Anteil am Kapital und an den Rücklagen	4.204	3.584
Anteil am Jahresergebnis	405	655
	4.609	4.239

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

Rückstellungen (11)

RÜCKSTELLUNGEN (11)

	31.12.1999	31.12.1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR
Rückstellungen für Pensionen	5.298	5.108
Steuerrückstellungen	7.925	4.394
Sonstige Rückstellungen	16.430	14.680
	29.653	24.182

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

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

Die sonstigen Rückstellungen umfassen insbesondere Rückstellungen für Geschäftsausgaben, Garantieverpflichtungen, ausstehende Waren- und Leistungsrechnungen, rückständigen Urlaub, Rabatte und Boni sowie Prüfungskosten.

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

Zur Entwicklung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten vgl. „Auswirkungen der Abspaltung“.

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

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

Verbindlichkeiten, Haftungsverhältnisse, sonstige finanzielle Verpflichtungen und derivative Finanzinstrumente (12)

VERBINDLICHKEITEN, HAFTUNGSVERHÄLTNISSE, SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN UND DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE (12)

	31.12.1999 TEUR	bis zu einem Jahr TEUR	mit einer Restlauf- zeit von einem Jahr bis zu fünf Jahren TEUR	mehr als fünf Jahre TEUR	31.12.1998 Pro-forma TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	191.088	7.253	39.249	144.586	57.638
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	289	289	0	0	205
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	19.704	19.704	0	0	13.760
aus der Annahme gezogener Wechsel und der Ausstellung eigener Wechsel gegenüber verbundenen Unternehmen	1.319	1.319	0	0	1.253
gegenüber verbundenen Unternehmen	18.975	18.975	0	0	26.777
Sonstige Verbindlichkeiten	10.851	9.840	1.011	0	7.310
	242.226	57.380	40.260	144.586	106.943

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN

	31.12.1999 TEURO	31.12.1998 Pro-forma TEURO
Verbindlichkeiten aus Steuern	4.435	3.036
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	1.176	1.096
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	5.240	3.178
	10.851	7.310

Erläuterungen zur Konzernbilanz

Im Rahmen einer zum 31. Dezember 1995 erfolgten Beteiligungsveräußerung wurden Garantien gegenüber dem Käufer in Höhe von maximal TGBP 10.000 abgegeben. Eine Inanspruchnahme aus diesen Garantiezusagen ist bis zum Prüfungszeitpunkt nicht erfolgt. Die Garantieverpflichtungen bestehen bis zum 30. Juni 2002.

HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

	31.12.1999	31.12.1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR
Wechselobligo	0	25
Gewährleistungsverpflichtungen	16.172	14.494
	16.172	14.519

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

	31.12.1999	davon gegenüber verbundenen Unternehmen
	TEUR	TEUR
Miet- und Leasingverpflichtungen		
fällig 2000	9.202	1.078
fällig 2001– 2004	19.504	52
fällig 2005 und später	24.262	0
	52.968	1.130
Bestellobligo aus Anlageinvestitionen		
fällig 2000	107	0
	53.075	1.130

DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE

	31.12.1999	31.12.1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR
Zinsinstrumente Nominalvolumen	108.580	47.639
Währungsinstrumente Nominalvolumen	8.140	17.795
Summe Nominalvolumen	116.720	65.434
Zinsinstrumente Marktwert	2.561	199
Währungsinstrumente Marktwert	30	6
Summe Marktwert	2.591	205

Derivative Finanzinstrumente

Dem TAKKT-Konzern entstehen durch die operative Geschäftstätigkeit Währungs- und Zinsänderungsrisiken. Der TAKKT-Konzern setzt deshalb zur Begrenzung dieser Risiken im Rahmen des Zins- und Währungsmanagements derivative Finanzinstrumente ein. Ohne den Einsatz der derivativen Finanzinstrumente würde sich der TAKKT-Konzern einem deutlich höheren Risiko aus Zins- und Währungsschwankungen aussetzen. Zum Einsatz kommen die folgenden gängigen Instrumente: Zinsswaps und Caps im Rahmen des Zinsmanagements sowie Devisentermingeschäfte im Rahmen des Währungsmanagements.

Zum Bilanzstichtag bestanden folgende derivative Finanzgeschäfte:

- Zinsbegrenzungsgeschäfte (Rate Cap Agreements) über Bezugsbeträge in Höhe von insgesamt TEUR 76.129
- Zinssatzwapgeschäfte über einen Bezugsbetrag in Höhe von TEUR 32.451
- Devisentermingeschäfte im Gegenwert von insgesamt TEUR 8.140

Im TAKKT-Konzern wird der Einsatz der derivativen Finanzinstrumente durch ein Bündel von Kontrollmechanismen begleitet. Dazu zählen die Funktionstrennung von Handel, Abwicklung und Buchung, die Selbstbeschränkung auf einen kleinen Kreis von Banken hoher Bonität und die Bevollmächtigung nur weniger qualifizierter Mitarbeiter.

UMSATZERLÖSE (13)

	1.7.1999 – 31.12.1999	1999 Pro-forma	1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR	TEUR
Aufgliederung nach Regionen			
- Deutschland	101.685	200.490	198.041
- Resteuropa	100.269	199.061	177.976
- Nordamerika	114.314	228.011	163.231
	316.268	627.562	539.248

Umsatzerlöse (13)

MATERIALAUFWAND (14)

	1.7.1999 – 31.12.1999	1999 Pro-forma	1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR	TEUR
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und bezogene Waren	195.622	385.703	330.993
Bezogene Leistungen	6	58	591
	195.628	385.761	331.584

Materialaufwand (14)

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Sonstige betriebliche Erträge (15)

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE (15)

	1.7.1999 – 31.12.1999	1999 Pro-forma	1998 Pro-forma
	TEURO	TEURO	TEURO
Abgänge von Gegenständen des Anlagevermögens	89	121	94
Auflösung von Rückstellungen	1.539	2.167	659
Herabsetzung der Wertberichtigungen	191	310	354
Übrige	1.995	4.032	3.350
	3.814	6.630	4.457

Personalaufwand (16)

PERSONALAUFWAND (16)

	1.7.1999 – 31.12.1999	1999 Pro-forma	1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR	TEUR
Löhne und Gehälter	28.644	55.885	46.047
Soziale Abgaben	5.160	10.168	8.810
Aufwendungen für Altersversorgung	1.241	2.297	1.981
	35.045	68.350	56.838

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

Abschreibungen (17)

ABSCHREIBUNGEN (17)

	1.7.1999 – 31.12.1999	1999 Pro-forma	1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR	TEUR
Immaterielle Vermögens- gegenstände	6.212	8.754	2.280
Sachanlagen	3.112	5.190	4.124
	9.324	13.944	6.404

Bedingt durch die Abspaltung sind 1999 Mehrabschreibungen in Höhe von rd. EUR 4,3 Mio angefallen (vgl. „Auswirkungen der Abspaltung“).

SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN (18)

	1.7.1999 – 31.12.1999	1999 Pro-forma	1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR	TEUR
Verluste aus Abgängen von Gegenständen des Anlage- vermögens	50	80	42
Wertberichtigungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens/ Forderungsverluste	1.008	1.947	1.607
Übrige	45.591	104.896	88.216
	46.649	106.923	89.865

Sonstige betriebliche Aufwendungen (18)

ZINSERGEBNIS (19)

	1.7.1999 – 31.12.1999	1999 Pro-forma	1998 Pro-forma
	TEUR	TEUR	TEUR
Erträge aus anderen Wert- papieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	3	4	4
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge			
- aus verbundenen Unternehmen	115	1.107	88
- Übrige	234	456	604
	352	1.567	696
Abschreibungen auf Wertpa- pieren des Anlagevermögens	-3	-3	0
Zinsen und ähnliche Aufwendungen			
- an verbundene Unternehmen	- 1.694	- 3.257	- 511
- Übrige	- 2.668	- 4.307	- 1.230
	- 4.365	- 7.567	- 1.741
	- 4.013	- 6.000	- 1.045

Zinsergebnis (19)

Auf Grund des aus der Abspaltung resultierenden erhöhten Finanzierungsvolumens sind 1999 Zinsaufwendungen in Höhe von rd. EUR 2,5 Mio angefallen (vgl. „Auswirkungen der Abspaltung“).

Ausgewiesen sind außerordentliche Aufwendungen aus der Börseneinführung.

Außerordentliches Ergebnis (20)

Sonstige Angaben

Mitglieder des Aufsichtsrates und des Vorstandes

Aufsichtsrat

- Dr. Dieter Schadt, Vorsitzender, Mülheim a. d. Ruhr (seit 4. August 1999)
Vorsitzender des Vorstandes der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg
Mitglied des Aufsichtsrates oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums bei der GEHE AG, Stuttgart, ESSO AG, Hamburg, Bankgesellschaft Berlin AG, Berlin, und der Office Commercial Pharmaceutique (OCP S.A.), Paris/Frankreich
- Horst F. Peer, Ditzingen (seit 4. August 1999), Stellvertretender Vorsitzender
Ehemaliger Vorsitzender der Geschäftsführung der KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart, und ehemaliges Mitglied des Vorstandes der GEHE AG, Stuttgart
- Dr. Karl-Gerhard Eick, Düsseldorf (vom 1. März bis 31. Oktober 1999)
Ehemaliges Mitglied des Vorstandes der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg (vom 1. März bis 31. Oktober 1999)
Vorsitzender des Aufsichtsrates der Marbert AG, Düsseldorf
- Dieter Kämmerer, Holzgerlingen (seit 1. März 1999)
Ehemaliger Vorsitzender des Vorstandes der GEHE AG, Stuttgart
Mitglied des Aufsichtsrates oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums bei der GEHE Pharma Handel GmbH, Stuttgart,
Vereinte Krankenversicherungs AG, München, OCP S.A., Paris/Frankreich, und AAH plc., Coventry/Großbritannien
- Thomas Kniehl, Stuttgart (seit 4. August 1999)
Mitarbeiter der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart
- Tilo Köster, Remseck (1. März bis 4. August 1999)
Bereichsleiter Recht der GEHE AG, Stuttgart
- Julian Matzke, Stuttgart (seit 4. August 1999)
Mitarbeiter der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart

Vorstand

- Georg Gayer, Vorsitzender, Eberdingen-Nußdorf
Vorsitzender der Geschäftsführung der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart, und der KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart
Mitglied des Aufsichtsrates oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums bei KAISER + KRAFT s.r.o., Prag/Tschechien, KAISER + KRAFT Sp. z. o.o., Warschau/Polen, J.P. Vink en Zonen B.V., Lisse/Niederlande, Gerdmans Inredning AB, Markaryd/Schweden, Gerdmans Kontor-og Lagerudstyr A/S, Kokkedal/Dänemark, Gerdmans Innredninger A/S, Sandvika/Norwegen, Gerdmans Oy, Esbo/Finnland und Topdeq B.V., Mijdrecht/Niederlande
- Alfred Michael Milanello, Ditzingen
Geschäftsführer der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart, und der KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart
Mitglied des Aufsichtsrates oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums bei KAISER + KRAFT s.r.o., Prag/Tschechien, KAISER + KRAFT Sp. z. o.o., Warschau/Polen,

■ Franz Vogel, Stuttgart

Geschäftsführer der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart, und der KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart

Mitglied des Aufsichtsrates oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums bei Gerdmans Inredningar AB, Markaryd/Schweden, Gerdmans Kontor-og Lagerudstyr A/S, Kokkedal/Dänemark, Gerdmans Innredninger A/S, Sandvika/Norwegen, Gerdmans Oy, Esbo/Finnland

■ Dr. Felix A. Zimmermann, Wachtendonk

Geschäftsführer der KAISER + KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart, und der KAISER + KRAFT GmbH, Stuttgart

Mitglied des Aufsichtsrates oder eines vergleichbaren Kontrollgremiums bei KAISER + KRAFT s.r.o., Prag/Tschechien

Die Gesamtbezüge des Vorstandes der TAKKT AG betragen im Konzern TEUR 701. Für die früheren Geschäftsführer sind Pensionsrückstellungen in Höhe von TEUR 874 gebildet.

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates der TAKKT AG betragen TEUR 1. Des Weiteren wurden für Vergütungen, die von einem Beschluss der Hauptversammlung nach § 113 Abs. 2 AktG abhängen, TEUR 20 zurückgestellt.

Gesamtbezüge des Vorstandes und des Aufsichtsrates

„Der Bilanzgewinn des TAKKT-Konzernes für das Rumpfgeschäftsjahr beträgt TEUR 3.645. Der Vorstand schlägt vor, diesen Betrag als Dividende für das Geschäftsjahr 1999 auszuschütten, somit entfällt auf jede Stückaktie eine Dividende von EUR 0,05. Da die Ausschüttung aus versteuertem inländischen Einkommen vorgenommen wird, entfällt hierauf eine Steuergutschrift von 3/7 der Dividende. Diese Steuergutschrift kann durch inländische unbeschränkt steuerpflichtige Aktionäre auf ihre Einkommens- oder Körperschaftsteuerschuld angerechnet werden. Die Dividende mit Steuergutschrift beträgt somit EUR 0,07 je Stückaktie.“

Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstandes

„Wir haben den von der TAKKT AG, Stuttgart, aufgestellten Konzernabschluss für das Rumpfgeschäftsjahr vom 1. Juli bis zum 31. Dezember 1999 und den Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzernes geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und des Berichtes über die Lage der TAKKT AG und des Konzernes nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Regelungen in der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzernes abzugeben.“

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Sonstige Angaben

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzernes 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 Konzernes sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Bericht über die Lage des Konzernes 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 Berichtes über die Lage der TAKKT AG und des Konzernes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzernes. Der Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzernes gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzernes und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.“

Stuttgart, 18. Februar 2000

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

Bernhard Steffan
Wirtschaftsprüfer

Gerhard Weigl
Wirtschaftsprüfer

Wissen hat bei TAKKT Tradition

Seit über einem halben Jahrhundert besitzen wir die Fähigkeit, neue Trends als Erster aufzuspüren und die Wünsche der „Kunden von morgen“ zu antizipieren. Grundlage hierfür ist das Wissen um Prozesse, Märkte und die Bedürfnisse unserer Kunden. Dieses Wissen und dessen intelligente Verknüpfung war, ist und bleibt die Basis unseres Erfolges.

KAISER + KRAFT EUROPA – starke Marken mit Wachstumswert

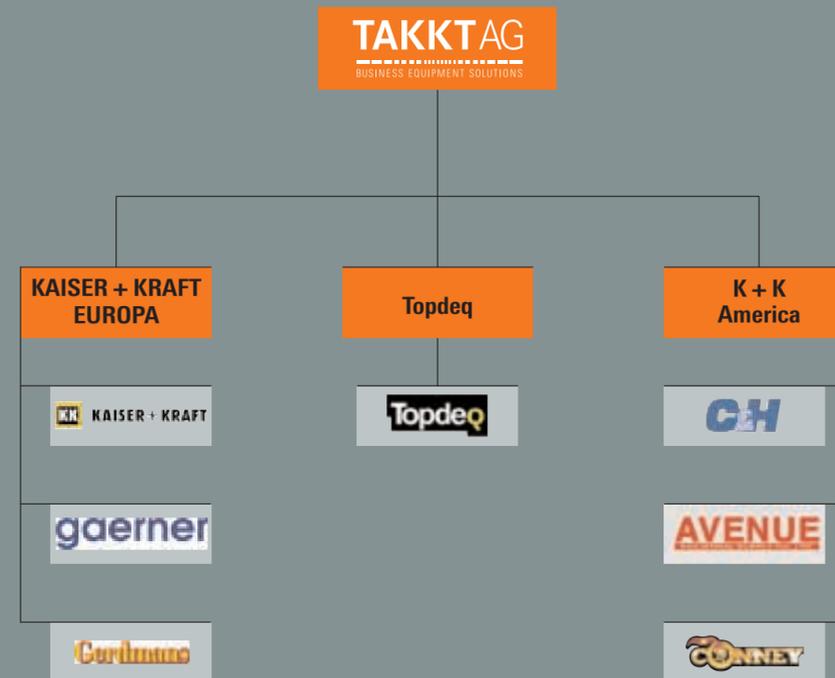
KAISER + KRAFT EUROPA bietet mit den Gruppen KAISER + KRAFT, Gaerner und Gerdmans von 37 Standorten in 16 europäischen Ländern über 30.000 Produkte der Betriebs-, Büro- und Lagerausstattung an. Wichtige zentrale Dienstleistungen werden vom Hauptsitz Stuttgart aus koordiniert, so etwa die Erstellung des Zentralkataloges, Koordination in den Bereichen Einkauf und Logistik und die Internetbetreuung. Synergie- und Größenvorteile können so konsequent genutzt werden.

Topdeq – mit Top-Qualität zum führenden Spezialversender

Topdeq vertreibt in Deutschland, in der Schweiz, den Niederlanden und seit Januar 2000 auch in Frankreich designorientierte Büromöbel und Accessoires über Katalog und Internet – und ist ein bestes Beispiel dafür, dass es einer Gesellschaft gelingen kann, eine europäische Marke für Designer-Büroausstattung zu schaffen. Mit Top-Design, Top-Beratung, Top-Qualität und Top-Tempo ist Topdeq zum führenden Spezialversender in der Branche aufgestiegen.

K + K America – erfolgreiche Logistikkonzepte

K + K America ist mit den Tochtergesellschaften C&H Distributors, Avenue Industrial Supply und Conney Safety Products der führende Versandhändler in den USA und Kanada. Die Angebotspalette umfasst mehr als 45.000 Artikel aus den Bereichen Transport, Lager, Betrieb, Büro, Safety und Verpackung. Die Präsenz mit fünf regionalen Lägern in den USA, einem in Toronto/Kanada sowie dem Versandhandelszentrum in Milwaukee hat die Beschaffungs- und Vertriebsstrukturen der K + K America optimiert und ist ein entscheidender Grund für den Geschäftserfolg.



- 7. Februar Zwischenbericht Januar-Dezember 1999
- Februar Roadshow in Europa
- 14. April Bilanzpressekonferenz in Stuttgart
- 14. April DVFA-Analystenkonferenz in Frankfurt
- 25. April Zwischenbericht für das 1. Quartal
- 26. Mai Hauptversammlung in Ludwigsburg
- 20. Juli Zwischenbericht für das 1. Halbjahr
- 19. Oktober Zwischenbericht für das 3. Quartal

Für Aktionärsinformationen wenden Sie sich bitte an

ZA Finanzen/Investor Relations
Tel. 07 11.50 01-9 02
Fax 07 11.50 01-19 72
investor@takkt.de

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

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

