

TA Triumph-Adler AG

Bericht über das 1. Quartal 2006

Report on the 1st quarter 2006



Termine 2006

Financial Calendar 2006

30. Mai

May 30th

Ordentliche Hauptversammlung, Nürnberg,
Maritim Hotel

Annual General Meeting, Nuremberg,
Maritim Hotel

10. August

August 10th

Veröffentlichung Halbjahresbericht 2006

Publication of Interim Report 2006

14. November

November 14th

Veröffentlichung Neun-Monats-Bericht 2006

Publication of Nine Months Report 2006

28. November

November 28th

Teilnahme Deutsches Eigenkapitalforum,
Frankfurt am Main

Participation German Equity Forum,
Frankfurt am Main

TA Triumph-Adler ist der Spezialist im Document Business. Wir beraten Geschäftskunden individuell und realisieren einen effizienten Workflow. In Papier- und elektronischer Form. Mit nachhaltigem Service. Auf der Basis eigener starker Markenprodukte.

TA Triumph-Adler is the document business specialists. We provide tailor-made consulting for individual business customers and put an efficient workflow in place. In paper and electronic form. With ongoing service. Based on our own strong brand products.



TA Triumph-Adler

Informationen für unsere Aktionäre und Geschäftsfreunde

Sehr geehrte Damen und Herren,

das erste Quartal unseres Geschäftsjahres 2006 schloss insgesamt erfreulich ab und zeigt für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres eine viel versprechende Tendenz. Wir erwirtschafteten im ersten Quartal einen Umsatz von € 87,6 Mio. Dies bedeutet eine Steigerung von 2,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr (€ 85,8 Mio.). Damit konnte gegenüber dem Vorjahr wiederum eine Steigerung des Umsatzes realisiert werden, auch wenn wir uns insgesamt eine stärkere Wachstumsdynamik in unseren Märkten gewünscht hätten. Gleichzeitig gelang es uns, durch eine Vielzahl eingeleiteter Kostensenkungsmaßnahmen die Qualität des operativen Ergebnisses weiter zu verbessern. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern konnte im Berichtszeitraum auf € 2,9 Mio. (Vorjahr: € 2,5 Mio.) gesteigert werden. Insgesamt wurde im ersten Quartal 2006 ein positives Quartalsergebnis in Höhe von € 0,1 Mio. (Vorjahr: € 0,2 Mio.) erzielt.

TA Triumph-Adler Aktie im ersten Quartal erholt

Mit einem Kurs von € 1,40 im Xetra-Handel verzeichnete die TA Triumph-Adler Aktie Anfang Dezember vergangenen Jahres ihren Jahrestiefststand. Der Kursrückgang, der im

Information for our shareholders and business friends

Dear reader,

Overall, the first quarter of our financial year 2006 closed on a pleasing note, indicating a very promising development for the rest of the business year. In the first quarter we generated sales of € 87.6 million, an increase of 2.1 percent over the previous year (€ 85.8 million). That meant sales increased once again over the year before, even if we would generally have wished our markets to enjoy stronger growth. At the same time, we were able to continue to improve the quality of our operating result through the many cost reduction measures we introduced. The result before interest and taxes increased in the reporting period to € 2.9 million (previous year: € 2.5 million). Overall a positive quarterly result of € 0.1 million was achieved in the first quarter of 2006 (previous year: € 0.2 million).

TA Triumph-Adler stock recovers in the first quarter

The TA Triumph-Adler stock recorded its low for the year at the beginning of last December with a share price of € 1.40 in Xetra trading. The stock price decline, which began in October 2005 after a stable sideways movement of several months within a share price bandwidth of between € 2 and € 2.20,

Oktober 2005 nach einer mehrmonatigen stabilen Seitwärtsbewegung in einer Kursbandbreite zwischen € 2,00 und € 2,20 begann, wurde überwiegend als eine Reaktion auf die von uns nochmals in 2005 vorzunehmenden einmaligen Aufwendungen im Zusammenhang mit der endgültigen Auflösung unseres Geschäftsbereiches Präsentations- und Medientechnik und der Restrukturierung unserer Unternehmensgruppe gewertet. Wir haben hierüber ausführlich, zuletzt in unserem Geschäftsbericht 2005, berichtet.

Die von uns beherzt und konsequent durchgeführte Problembewältigung – auch um des Preises willen, dass wir die ursprünglich für das vergangene Geschäftsjahr gesetzten Ziele um ein Jahr zurückstellen mussten – fand ihren Niederschlag auch in einer sich anschließenden moderaten Kurserholung. Der Jahresschlusskurs 2005 betrug € 1,56 und bis zum Ende des ersten Quartals 2006 konnte die TA Triumph-Adler Aktie auf € 1,85 zulegen.





Seit Beginn des zweiten Quartals dieses Jahres pendelt der Kurs zwischen € 1,70 und € 1,80, wobei wir aus drei Gründen optimistisch sind, dass unsere Aktie weiteres Kurspotenzial besitzt: Zum ersten sind die Probleme rund um die Auflösung des Geschäftsbereiches Präsentations- und Medientechnik ausgestanden. Zum zweiten greifen die von uns getroffenen Maßnahmen zur nachhaltigen Kostensenkung auf allen Konzernerebenen; wir gehen davon aus, in diesem Geschäftsjahr in die Gewinnzone zurückzukehren. Zum dritten haben wir auf operativer Ebene eine umfassende Vertriebsoffensive

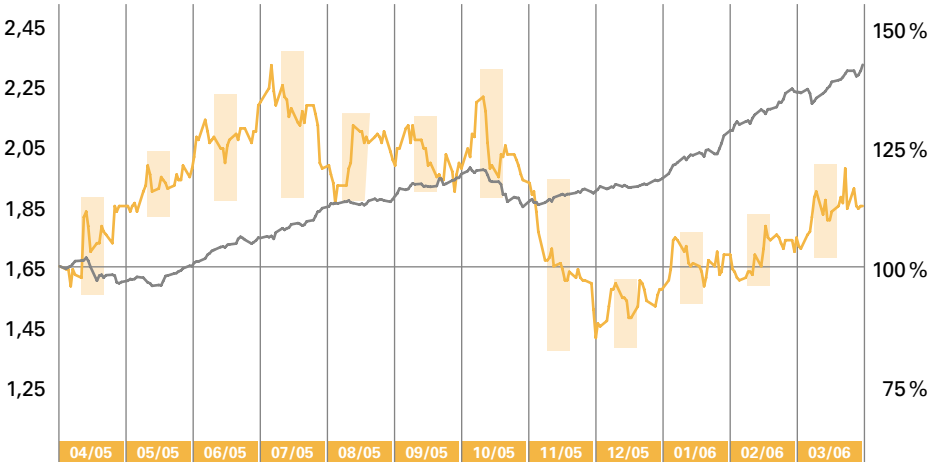
was judged to be primarily a reaction to the reoccurrence in 2005 of the one-time charges relating to the final dismantling of our Presentation and Media Technology business segment and the restructuring of our Group. We reported in detail on this, the last time being in our Annual Report 2005.

The spirited and consistent manner in which we tackled and overcame problems – we were obliged to postpone the targets we had set for the previous financial year for one year with the price in mind as well – was also reflected in a subsequent moderate share price increase. The closing price for the end of 2005 came to € 1.56, and by the end of the first quarter 2006 the price of the TA Triumph-Adler share had increased, up to € 1.85.

Since the beginning of the second quarter of this year, the share price has fluctuated between € 1.70 and € 1.80. There are three reasons here why we are optimistic that our stock has further share price potential: number one, the problems associated with dismantling the Presentation and Media Technology business segment have been weathered. Number two, the action we have taken to achieve a sustained reduction in costs affects all levels of the Group; we are expecting to return to profit during this financial year. Number three, we have introduced a comprehensive sales offensive at the operating level which will be accompanied by a vertical and horizontal expansion in our product range which is coordinated to match. What does this mean?

Höchst- und Tiefsturse TA Triumph-Adler AG in € und
Kursverlauf der TA Triumph-Adler Aktie im Vergleich zu SDAX
TA Triumph-Adler AG share highs and lows in € and
TA Triumph-Adler AG share price performance vs. SDAX

 Kursspanne
 Share price range
 TA Triumph-Adler AG
 SDAX



eingeleitet, die von einer darauf abgestimmten vertikalen und horizontalen Erweiterung unseres Produktangebotes flankiert wird.

Was bedeutet das?

Externe und interne Stärkung unserer Vertriebskraft im In- und Ausland

Unser Ziel ist es, im Rahmen unserer Möglichkeiten sowohl Akquisitionen von Unternehmen in Angriff zu nehmen, die unsere Präsenz arrondieren, als auch eigene Gesellschaften in Märkten zu etablieren, die uns weiteres Absatzpotenzial bieten. Dies gilt für das In- und Ausland.

Gegen Ende des ersten Quartals 2006 erwarben wir beispielsweise in Wien die Schuss

External and internal strengthening of our sales force at home and abroad

Within the scope of our possibilities, our aim is to make acquisitions of companies which round out our presence and to establish our own companies in markets that offer us further potential for sales. That applies at home and abroad.

As an example, at the end of the first quarter 2006 we acquired Schuss Office Systems GmbH in Vienna, one of the most significant Austrian companies in our market, which looks after around 4,800 installed machines under long-term contract. With our Austrian acquisition we are not only aiming to exploit the enormous potential of this market; at the

Office Systems GmbH, eines der bedeutendsten österreichischen Unternehmen in unserem Markt, das rund 4.800 Stellplätze im Rahmen langfristiger Vertragsverhältnisse betreut. Unsere österreichische Akquisition zielt nicht nur darauf, das erhebliche Potenzial dieses Marktes auszuschöpfen; gleichzeitig werden wir unseren neuen Standort Wien als Ausgangsbasis für unsere geplanten Aktivitäten in Südosteuropa nutzen und Vertriebssynergien mit unseren derzeitigen Aktivitäten in Tschechien und der Slowakei realisieren.

Weiterhin gründeten wir im ersten Quartal 2006 die TA Triumph-Adler Benelux B.V. In unseren Nachbarländern Belgien, den Niederlanden und Luxemburg erzielten wir in den vergangenen Jahren bereits nennenswerte Umsätze und verspürten ein stetig steigendes Interesse an unseren Produkt- und Dienstleistungsangeboten, insbesondere an unserem Total-Output-Management-Konzept (TOM). Durch eine Präsenz vor Ort werden wir uns diesen interessanten Märkten künftig noch intensiver widmen können.

Aber auch in unserem Stammmarkt Deutschland sehen wir noch weitere Wachstumschancen. Diese wollen wir sowohl durch verfeinerte Vertriebsstrukturen, die sich auf spezielle Zielgruppen konzentrieren, erschließen als auch durch eine Intensivierung unserer regionalen Marktdurchdringung. Mit Wirkung zum 1. Januar 2006 erwarben wir deshalb in Kleve die Heinrich Derksen Bürotechnik GmbH, mit der wir unsere im Rheinland bereits marktführende Position weiter ausbauen können.

same time we will be using our new Vienna site as a platform from which to launch the activities we have planned in southeastern Europe as well as leveraging synergies in sales through our current activities in the Czech Republic and Slovakia.

Moreover, in the first quarter of 2006 we founded TA Triumph-Adler Benelux B.V. In our neighboring countries of Belgium, the Netherlands and Luxembourg we have already generated appreciable sales during the previous years and have sensed a steadily growing interest in the products and services we offer, in particular in our Total-Output-Management concept (TOM). A local presence will enable us to devote ourselves even more intensively to these attractive markets.

However, we also see opportunities for further growth in our principle market, Germany. We intend to tap into these opportunities through refined sales structures which concentrate on special target groups and by stepping up our regional market penetration. We therefore acquired Heinrich Derksen Bürotechnik GmbH in Kleve as of January 1, 2006, and this will enable us to continue to expand the leading market position we already hold in the Rhineland.

Our sales initiatives, which are geared towards individual special target groups, are increasingly showing signs of success already; for example, the sales program for hospitals which we successfully launched has meanwhile become the subject of successful user reports in relevant trade publications.

Unsere auf einzelne spezielle Zielgruppen abgestimmten Vertriebsinitiativen zeigen zunehmenden Erfolg; so ist unser erfolgreich gestartetes Vertriebsprogramm für Krankenhäuser inzwischen Gegenstand von erfolgreichen Anwenderberichten in einschlägigen Fachpublikationen.

Um nationale und internationale Großkunden aus einer Hand betreuen zu können, etablierten wir weiterhin eine überregional operierende Gesellschaft, die TA Triumph-Adler Consulting GmbH. In ihr bündeln wir das für dieses Geschäft erforderliche Know-how. Somit sind wir gut aufgestellt, um unsere Marktposition auszubauen – und der Zeitpunkt hierfür ist gut gewählt.

Die Konjunktur scheint sich aufzuhehlen

Weltweit wird die alljährlich im März in Hannover stattfindende CeBIT als wichtigste Fachmesse unserer Branche gewertet. Sie bietet nicht nur einen vollständigen Überblick über den aktuellen Stand der Technik und zeigt neueste Trends auf, sie gilt zugleich auch als sensibler Pulsmesser und verlässlicher Konjunkturindikator. Um es vorweg zu nehmen: Nach jahrelanger Zurückhaltung scheint sich gerade auch im deutschen Mittelstand, unserer wichtigsten Kundengruppe, eine weiter zunehmende Investitionsbereitschaft abzuzeichnen. Konkret haben wir in diesem Jahr 20 Prozent mehr qualifizierte Messekontakte im Vergleich zum Vorjahr verzeichnen können.

Hintergrund und Zielsetzung dieser in vielen Messegesprächen bestätigten Investitions-

Moreover, we are setting up a pan-regional operating company, TA Triumph-Adler Consulting GmbH, in order to cater for the needs of national and international corporate customers from a single source. We are pooling the necessary expertise for this business into this company. This puts us in an excellent position to expand our market position – and we have chosen a good time to do so.

The economy seems to be recovering

CeBIT, which takes place every year in Hannover in March, is regarded as the most important trade fair in our industry. Besides providing a complete overview on the current state of technology and indicating the latest trends, CeBIT is also regarded as providing a reliable indicator of the economy, an effective measurement of its pulse. Right up front we can say that after many years of dragging its feet the German Mittelstand in particular, our most significant customer group, is also showing signs of an increasing willingness to invest. In concrete terms we were able to make 20 percent more qualified trade contacts this year than last.

The increase in profitability/economic efficiency and the further optimization of work flows form the backdrop and objective to this investment intent, which was confirmed at many of the discussions held at the trade fair. For us as the leading German provider of consulting, products and services in the document business, this is a promising message and confirms our strategic objectives.

absichten ist die Erhöhung der Wirtschaftlichkeit und die weitere Optimierung von Arbeitsabläufen. Für uns als dem führenden deutschen Anbieter für Beratung, Produkte und Service im Document Business ist dies eine viel versprechende Nachricht und bestätigt unsere strategischen Zielsetzungen.

Produktoffensive folgt Unternehmensstrategie

TA Triumph-Adler unterscheidet sich in einem zentralen Punkt von den meisten seiner Mitbewerber: Wir sind weder ein klassischer Hersteller von Bürotechnik, noch sind wir eine reine Vertriebs- und Servicegesellschaft mit breitem Markenportfolio unterschiedlichster Produzenten.

Vor gut fünf Jahren haben wir unser Geschäftsmodell vollständig neu definiert. Unser Ansatz ist darauf ausgerichtet, dem Kunden das zu liefern, was er wirklich will. Nicht ein Gerät und die damit verbundene Kapitalbindung, sondern eine integrierte Dienstleistung: eine Kopie, einen Ausdruck, ein digital archivierte Dokument – und das möglichst preiswert, problemlos und in guter Qualität mit dem entsprechenden professionellen Service. Um diesen Kundenwunsch konsequent umzusetzen, haben wir unser Geschäftsmodell vollständig umgebaut und dieser Zielsetzung untergeordnet. Wir verkaufen in zunehmender Zahl nicht mehr Geräte und Systeme, wir liefern Kostensenkungsbeiträge und effizienten Document Workflow. Mit anderen Worten, wir bieten unseren Kunden eine Gesamtlösung für die Dokumenten-Erstellung und/oder

Product offensive follows corporate strategy

TA Triumph-Adler differs from most of its competitors in one key point: we are neither a conventional manufacturer of office technology nor are we purely a sales and service company with a broad portfolio of brand products from a wide variety of manufacturers.

We totally redefined our business model a good five years ago. Our approach is geared towards supplying our customers with what they really want: not a machine and the capital commitment associated with this, but an integrated service: a copy, a printout, a digitally archived document – and it should be as affordable and trouble-free as possible, with good quality and accompanied by the appropriate professional service. We have totally rebuilt our business model so that we can consistently implement these customer demands, focusing entirely on this objective. We are not only selling devices and systems in increasing numbers, we are also contributing to cutting costs and to efficient document workflow. In other words, we offer our customers a total solution for document production and/or digitally archiving it for an agreed fixed price per page. The choice and provision of the systems selected for this task, a reliable fullservice ranging from the supply of the consumables required through to maintenance and, where necessary, repair, – all this is part of our price-per-page concept, which goes under the name of Total-Output-Management (TOM).

deren digitale Archivierung gegen einen vereinbarten Festpreis pro Seite an. Die Auswahl und die Aufstellung der hierfür ausgewählten Systeme, ein zuverlässiger Full-Service von der Lieferung der erforderlichen Verbrauchsmaterialien bis hin zur Wartung und gegebenenfalls Reparatur, alles das ist in unserem Seitenpreiskonzept, das den Namen Total-Output-Management (TOM) trägt, enthalten.

Mit dem Angebot solcher Gesamtlösungen haben wir sehr viel Erfolg und sehen noch erhebliche Wachstumspotenziale. In den USA, die in vielerlei Hinsicht die deutsche Branchenentwicklung antizipiert, prognostiziert man, dass sich der Umsatz mit solchen Gesamtlösungsangeboten in den kommenden vier Jahren mehr als verdoppeln wird.

Eine entscheidende Voraussetzung, um solche Gesamtlösungen für uns und unsere Kunden in jeder Hinsicht sinnvoll zu gestalten, ist neben einer flächendeckenden, effizienten und flexiblen Service- und Vertriebsmannschaft – über diese verfügen wir in branchenweit unübertroffener Qualität – ein Produktangebot, das die von uns ermittelten Anforderungsprofile zuverlässig erfüllt und zielgruppenorientiert konfiguriert werden kann. Über ein solches Angebot verfügen wir unter unseren Marken: TA Triumph-Adler für Direktkunden und UTAX für den Fachhandel. Hersteller dieser Produkte ist eines der international führenden Unternehmen unserer Branche: Kyocera Mita.

We are enjoying a great deal of success with what we offer in terms of such total solutions, and see enormous potentials for further growth. In the USA, which in many regards anticipates developments in the German sector, sales of total solutions of this nature are forecast to more than double over the next four years.

Apart from a nationwide, efficient and flexible service and sales team – our quality here is unbeaten in our sector – a key pre-requisite to putting together such total solutions that make sense from every perspective for us and our customers is a product offering that reliably matches the requirements profile we have determined, and which can be configured to meet the needs of the specific target groups. We have such an offer under our brands TA Triumph-Adler for direct customers and UTAX for resellers. The manufacturer of these products is one of the leading international companies in our industry: Kyocera Mita.

Products that make us strong

After many years of successful and trusting cooperation, Kyocera Mita took a major holding in our company three years ago, and thus created a basis for providing a long-term perspective to our objectives. However, as is increasingly shown, this strategic alliance provides the necessary weight to our wishes, experience and contributions that we make to product development at Kyocera Mita, thereby ultimately securing the devices and systems that are tuned to our service offer and thus to the special needs of our Mittelstand customers.

Produkte, die uns stark machen

Nach jahrelanger erfolgreicher und vertrauensvoller Zusammenarbeit hat sich Kyocera Mita vor drei Jahren an unserem Unternehmen maßgeblich beteiligt und damit die Grundlage geschaffen, um unseren Zielsetzungen eine langfristige Perspektive zu geben. Diese strategische Allianz gibt aber – wie sich immer mehr zeigt – auch unseren Wünschen, Erfahrungen und Beiträgen, die wir in die Produktentwicklung bei Kyocera Mita einbringen, das erforderliche Gewicht, um im Ergebnis die Geräte und Systeme zu erhalten, die auf unser Dienstleistungsangebot und damit die speziellen Bedürfnisse unserer mittelständischen Kunden abgestimmt sind.

Die Qualität unserer Produkte, aber besonders unserer Dienstleistungen, wird mittlerweile auch in den Fachmedien deutlich herausgestellt. Im diesjährigen „Erfahrungsspiegel“ einer Fachhandelsbefragung der Branchenfachzeitschrift „markt intern“, der kürzlich veröffentlicht wurde, belegte unser Produkt- und Dienstleistungsangebot erstmals in allen bewerteten Produktkategorien einen der ersten drei Plätze. Im Segment Kopierer konnten wir den Vorjahressieger klar überholen und belegten den ersten Platz. Bei Faxgeräten wurden wir mit nur minimalem Abstand zweiter Sieger. Und obgleich wir uns erstmals in der Kategorie Drucker dieser Bewertung gestellt haben, schafften wir auf Anhieb einen dritten Platz.

Der vertikale und horizontale Auf- und Ausbau eines solchen Sortiments ist nie abgeschlossen,

The quality of our products, and particularly our services, has since been clearly emphasized in the trade press as well. For the first time, our product and service offer has been ranked among the top three in all the product categories assessed by this year's "Erfahrungsspiegel", a trade survey carried out by the industry trade journal "markt intern", just published. In the copier segment we beat last year's winner by far and gained first place. We came second in fax machines by just a very slim margin. And although we entered machines in the printer category for the first time, we nevertheless achieved a remarkable third place.

The vertical and horizontal establishment and expansion of a range of products like this is never finished, because not only does technology continue to develop, user requirements also grow in response to the possibilities these new developments provide.

At CeBIT in March we were able to present 18 new products to customers and interested parties. These range from small, affordable workplace laser printers through to high-productivity multifunctional devices which round out and complement the existing range of products. Color copiers and color printers with a successively broader range of features form a central focus of our product offensive.

Currently in our industry by far the greater portion of sales is generated from black and white technology; however, within the next two years the proportion of sales achieved from color devices should double to more

da nicht nur Technologien weiterentwickelt werden, sondern mit deren Möglichkeiten auch die Nutzerbedürfnisse wachsen.

Auf der CeBIT im März konnten wir Kunden und Interessenten 18 neue Produkte vom kleinen, preiswerten Arbeitsplatz-Laserdrucker bis hin zu hoch produktiven Multifunktionsgeräten vorstellen, die das vorhandene Sortiment abrunden und ergänzen. Einen Schwerpunkt unserer Produktoffensive bildeten Farbkopierer und Farbdrucker mit gestaffelten Leistungsmerkmalen.

Derzeit wird zwar noch der weit überwiegende Teil der Umsätze in unserer Branche mit Schwarzweiß-Technologie erzielt, innerhalb der nächsten zwei Jahre dürfte sich jedoch der Anteil an Farbgeräten auf mehr als 30 Prozent verdoppeln. Nicht nur Farbe ersetzt zunehmend Schwarzweiß-Technologie, gleichzeitig kommt es auf sinnvollen Zusatznutzen an: Unsere neuen Produkte sind beispielsweise netzwerkfähig, verwalten Dokumente unter Beachtung neuester Sicherheitsstandards auf internen Festplatten und geben sie nach Wunsch sortiert, gelocht, geheftet oder als fertiges Booklet aus. Weitere kundenspezifische Anwendungen sind bei Bedarf jederzeit integrierbar.

Diese Produktoffensive untermauert unsere Kompetenz als der Spezialist im Document Business.

Die Marke stärken, den Anspruch belegen

Die Marke TA Triumph-Adler verfügt nicht nur in unseren Primär-Zielgruppen über

than 30 percent. It is not just about color increasingly replacing black and white technology; parallel to this development meaningful add-on features and benefits are steadily taking center stage. For example, our new products are network-enabled, and can manage the documents on internal hard disks while using the latest security standards. The document output can be sorted and stapled as required, complete with holes punched, or it can be produced in finished booklet form. Additional customer specific applications can be integrated at any time as required.

This product offensive underpins our competence and expertise as the specialists in the document business.

Strengthening the brand, living up to the claim

It is not only in our primary target groups that the TA Triumph-Adler brand enjoys a remarkably high recognition. Although this brand image, formed over a period of more than 100 years, also carries attributions that no longer reflect the reality of our company, in future we intend to profile the brands and recognition of TA Triumph-Adler to an even greater degree, and to make it the basis for a stepped-up marketing approach. In the process our brand strategy will become the face of our corporate strategy.

We will therefore instigate a combination of sensible, worthwhile measures over the next few years to enrich our brand image with contents that highlight what we stand for, what makes us unique and what distinguishes

einen bemerkenswert hohen Bekanntheitsgrad. Obgleich in diesem über mehr als 100 Jahre hinweg gewachsenen Markenimage auch Zuordnungen mitschwingen, die nicht mehr unsere Unternehmensrealität widerspiegeln, wollen wir die Marke und Bekanntheit von TA Triumph-Adler in Zukunft noch stärker herausstellen und zur Basis eines verstärkten Marketings machen. Unsere Markenstrategie wird dabei zum Gesicht unserer Unternehmensstrategie werden.

Durch eine Kombination von sinnvollen, sich rechnenden Maßnahmen werden wir deshalb in den kommenden Jahren unser Markenimage mit Inhalten anreichern, die verdeutlichen, wofür wir stehen, was uns einzigartig macht und was uns vom Wettbewerb unterscheidet. Marken sind eine Orientierungs- und Identifikationshilfe in einer durch Informationsüberlastung geprägten Umwelt, dies trifft eindeutig auch auf unsere Branche zu. Und Marken wirken nicht nur positiv auf Kunden, sie wirken auch auf Mitarbeiter, die so genannte Financial Community, Medien, Lieferanten und die breitere Öffentlichkeit.

Unser Ziel ist es, durch eine Positionierung, die für „state-of-the-art“ in Technologie und Effizienz steht, unsere Produkte und Dienstleistungsangebote noch besser zu vermarkten. Dabei wollen wir keineswegs das Bild eines transnationalen Unternehmens vermitteln, denn für viele unserer Zielgruppen sind unsere Wurzeln hier in Deutschland bedeutsam, stehen sie doch für positive Aspekte wie Zuverlässigkeit, Gründlichkeit und Serviceorientierung. Was gilt es demnach zu vermitteln?

us from the competition. Brands serve as an orientation and an aide to identification in an environment which is characterized by information overload; this definitely applies to our sector as well. And it is not just customers who experience the positive effects of brands; they also have an effect on employees, the financial community, the media, suppliers and the public at large.

Our goal is to be able to market our products and service offer even more effectively through a positioning that stands for “state-of-the-art” in technology and efficiency. In the process we do not wish in any shape or form to convey the image of a transnational company, because for many of our target groups it is significant that our roots lie here in Germany, and represent positive aspects such as reliability, thoroughness and service orientation. What needs to be put across, therefore?

TA Triumph-Adler are the first people to turn to whenever document workflow and the associated process consulting is involved in the professional user area, whether in paper or electronic form. Our company is where the specialists in this field can be found. Here we are consistently developing our own claim which has accompanied our marketing since the mid-90s.

The factual background for our ambitious claim has now been achieved and anchored to make it secure. The task now is to communicate this message. With this in mind, readers of this quarterly report and our latest annual report for 2005 may wish to

Immer dann, wenn es im professionellen Anwenderbereich um den Dokumenten-Workflow sowohl in Papier- als auch in elektronischer Form geht und um die damit verbundene Prozessberatung, ist TA Triumph-Adler die erste Adresse, sind dort die spezialisierten Experten zu finden. Wir entwickeln hierbei konsequent unseren eigenen Anspruch weiter, der seit Mitte der 90er-Jahre unser Marketing begleitet.

Der faktische Hintergrund für unseren hohen Anspruch ist mittlerweile geschaffen und stabil verankert, jetzt ist er zu kommunizieren. Die Leser dieses Quartalsberichtes und unseres jüngst vorgestellten Geschäftsberichtes 2005 können in diesem Sinne auf der Rückseite ein um diesen Anspruch ergänztes Logo finden.

Die geplanten Maßnahmen zur Neupositionierung der Marke TA Triumph-Adler werden neben den angestrebten absatzsteigernden Effekten nicht ohne Auswirkung auf die Gesamtbewertung unseres Unternehmens bleiben.

Neubesetzung im Vorstand

Wir hatten bereits in unserem Geschäftsbericht sowie der entsprechenden Ad-Hoc-Meldung darüber berichtet, dass die geschilderte Schwerpunktverlagerung hin zu operativen Themenstellungen sich auch in der künftigen Besetzung unseres Vorstandes widerspiegeln wird.

Dr. Bernd Köhler wird ab dem 1. Mai 2006 das Finanzressort von Heiko Arnold über-

refer to the back page to see the logo which has been enhanced to include this claim.

Apart from the increased sales that we are targeting, the planned measures aimed at repositioning the TA Triumph-Adler brand will not remain without their effect on the overall rating of our company.

New appointments to the Management Board

We already reported in our annual report and the relevant ad hoc release that the shift in emphasis we have described including operating topics will be reflected in future appointments to our Management Board.

Dr. Bernd Köhler will take over from Heiko Arnold as CFO starting May 1, 2006. At the end of May Mr. Arnold will be leaving our company at the end of the Annual General Meeting in order to take on a new professional challenge. He has held different managing positions in our Group since 1994, and was appointed to the Management Board in 2001. The Supervisory Board would like to thank Mr. Arnold for his successful work in restructuring our company, taking it from a holding group into the leading solutions provider in the office communication market.

Consequently, as of June 1, 2006, the Management Board of TA Triumph-Adler AG will consist of Robert Feldmeier, responsible for sales and marketing and at the same time speaker of the Management Board, Dr. Bernd Köhler, in charge of finance, and Masahiro Watashi, responsible for products.

nehmen. Mit Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung wird Herr Arnold Ende Mai aus unserem Unternehmen ausscheiden, um sich einer neuen beruflichen Herausforderung zu stellen. Er gehörte unserer Unternehmensgruppe seit 1994 in verschiedenen leitenden Positionen an und wurde 2001 in den Vorstand berufen. Der Aufsichtsrat dankt Herrn Arnold für sein erfolgreiches Engagement bei der Umgestaltung unseres Unternehmens von einer Beteiligungsgesellschaft zum marktführenden Lösungsanbieter in der Bürokommunikation.

Den Vorstand der TA Triumph-Adler AG bilden somit ab dem 1. Juni 2006 Robert Feldmeier, verantwortlich für Vertrieb und Marketing und zugleich Sprecher des Vorstands, Dr. Bernd Köhler, verantwortlich für Finanzen, und Masahiro Watashi, verantwortlich für Produkte.

Perspektiven

Nach Jahren, in denen Maßnahmen wie Umstrukturierung, Kostensenkung, Effizienzsteigerung und die Aufgabe einzelner Geschäftsaktivitäten unsere Agenda dominierten, werden jetzt Themen in den Vordergrund treten, die auf eine Stärkung des operativen Geschäftes, auf Umsatzwachstum und Margenverbesserung zielen.

In unserem Geschäftsbericht 2005 führten wir aus, dass es unser zentrales Ziel ist, für unsere Unternehmensgruppe wieder eine Wachstumsphase einzuleiten, die Profitabilität zu steigern und mittelfristig ein Return-on-capital-employed von mindestens

Outlook

After several years in which measures such as restructuring, cost-cutting, efficiency improvements and the exit from the individual business activities have all dominated our agenda, the topics now stepping into the foreground focus on strengthening the operating business, achieving sales growth and improving margins.

In our annual report 2005 we explained that our central aim is to again initiate a growth phase for our Group, increase profitability and generate a return on capital employed of at least 8 percent in the medium term. The platform from which to accomplish this is now in place, and we are currently in the phase of consistently implementing these measures and projects. In the following section we report on the key figures for the last quarter and our expectations going forward.

The Management Board

8 Prozent zu erwirtschaften. Hierzu sind die wesentlichen Voraussetzungen geschaffen und wir befinden uns derzeit in der Phase der konsequenten Realisierung dieser Maßnahmen und Projekte. Im folgenden Kapitalberichten wir über die wichtigsten Kennzahlen des abgeschlossenen Quartals und unsere weiteren Erwartungen.

Der Vorstand

3-Monats-Informationen je Aktie

3-months information on a per-share basis

	1. Quartal 1st Quarter 2006	1. Quartal 1st Quarter 2005	1. Quartal 1st Quarter 2004
Anzahl Aktien Number of shares	40.483.375	40.483.375	34.700.000
EBITDA je Aktie in € EBITDA per share in €	0,17	0,16	0,17
EBIT je Aktie in € EBIT per share in €	0,07	0,06	0,04
Quartalsergebnis je Aktie in € Quarterly result per share in €	0,00	0,00	-0,05
Cashflow je Aktie in € Cash flow per share in €	0,07	0,09	0,10
Börsenkurs in € (Ende März) Stock exchange price in € (end of March)	1,85	1,62	2,53

Bericht über das erste Quartal des Geschäftsjahres 2006

Im Ausblick unseres Geschäftsberichtes 2005 schlossen wir uns den zahlreichen Wirtschaftskommentaren und Branchenberichten an, die eine vorsichtige Erholung unserer Märkte prognostizierten. Zwischenzeitlich geführte Gesprächen mit Kunden und Marktpartnern, auch auf der CeBIT, der weltweit führenden Messe unserer Branche, verstärken diesen wieder optimistischeren Eindruck. Auf die erwartete Trendumkehr sind wir bestens vorbereitet und haben ein breites Spektrum an Maßnahmen eingeleitet, um sicherzustellen, dass wir als das in unserem Branchensektor führende deutsche Unternehmen in besonderer Weise von einer etwaigen Nachfragebelebung profitieren werden.

Die getroffenen Maßnahmen reichen von einer Stärkung unserer Vertriebskraft über den konsequenten Ausbau unseres Produkt- und Dienstleistungsangebotes bis hin zu einer mittelfristig angelegten Marketingstrategie, in deren Zentrum unsere Marken TA Triumph-Adler und UTAX stehen. Im vorhergehenden Kapitel haben wir hierüber eingehend berichtet.

Parallel zu dieser Offensivstrategie vernachlässigen wir nicht unser übergeordnetes Ziel, schnellstmöglich in die Gewinnzone zurückzukehren. Hierbei konnten wir im ersten

Report on the first Quarter of Financial Year 2006

In the Outlook contained in our annual report 2005 we endorsed the numerous economic commentaries and sector reports that forecast a cautious recovery in our markets. Discussions we have since conducted with customers and market partners, including those held at CeBIT, the world's leading trade fair in our sector, have reinforced this more optimistic impression. We are excellently prepared for the expected reversal of the previous trend and have introduced a broad range of measures to ensure that as the leading German company in our business sector we benefit to a particular degree from any recovery in demand.

The measures we have taken range from strengthening our sales force, consistently expanding our product and service offer and a marketing strategy that is geared towards the medium term in which the TA Triumph-Adler and UTAX brands occupy center stage. We reported in detail on this in the previous section.

At the same time as this offensive strategy is underway we will not be neglecting our overriding objective to return to profit as rapidly as possible. In the first quarter of the current financial year we have been able to complete the first significant steps aimed at accomplishing this objective.

Quartal des derzeit laufenden Geschäftsjahres die ersten wichtigen Schritte vollziehen.

Konzernzahlen im Überblick

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2006 erreichte die Unternehmensgruppe TA Triumph-Adler einen **Konzernumsatz** von € 87,6 Mio. Damit konnte der Vorjahreswert von € 85,8 Mio. um 2,1 Prozent übertroffen werden.

Das operative Ergebnis (**EBIT**) konnte wiederum gesteigert werden. Bereits im ersten Quartalsbericht des vergangenen Jahres berichteten wir von einer überproportionalen Steigerung dieses Ergebnisses von € 1,0 Mio. (31. 3. 2004) auf € 2,5 Mio. (31. 3. 2005). Jetzt gelang es uns, das Quartals-EBIT wiederum um € 0,4 Mio. auf € 2,9 Mio. zu erhöhen. Dies entspricht einem Plus von 16 Prozent. In diesem EBIT sind einmalige Aufwendungen in Höhe von € 0,7 Mio. (Vorjahr: € 0,7 Mio.) enthalten, die in Zusammenhang mit der Restrukturierung unserer Unternehmensgruppe entstanden sind. Unsere Unternehmensgruppe erwirtschaftete mit € 0,1 Mio. ein im Plan und auf dem Niveau des starken ersten Quartals des Vorjahres liegendes positives **Quartalsergebnis** (Vorjahr: € 0,2 Mio.).

Die **Bilanzsumme** zum 31. 3. 2006 belief sich auf € 432,7 Mio. gegenüber € 422,2 Mio. am 31. 12. 2005. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf die Akquisitionstätigkeit im ersten Quartal 2006 zurückzuführen.

Die Kapitalflussrechnung weist im ersten Quartal 2006 einen **Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit** von € 6,0 Mio. gegen-

Overview of the Group's Figures

In the first quarter of financial year 2006, the TA Triumph-Adler Group achieved **consolidated sales** of € 87.6 million, exceeding the previous year's level of € 85.8 million by 2.1 percent.

The operating result (**EBIT**) increased in turn. In the first quarterly report of the previous year we already reported on how this result had increased disproportionately from € 1.0 million (March 31, 2004) to € 2.5 million (March 31, 2005). Now we have succeeded in raising the quarterly EBIT in turn by € 0.4 million to € 2.9 million. This represents a growth of around 16 percent. This EBIT contains one-time expenses of € 0.7 million incurred in relation to the restructuring of our Group (previous year: € 0.7 million). At € 0.1 million our Group generated a positive **quarterly result** that was on target and equal to the level of last year's strong first quarter (previous year: € 0.2 million).

The **balance sheet total** as of March 31, 2006, came to € 432.7 million compared to € 422.2 million at December 31, 2005. This increase is primarily due to acquisition activity in the first quarter of 2006.

The cash flow statement for the first quarter 2006 shows **net cash from ordinary operation** of € 6.0 million compared to an outflow of funds of € 12.8 million in the same quarter of the previous year. The Group had 1,489 employees as of March 31 this year (December 31, 2005, 1,459 employees). 37 of these employees worked in the companies that we acquired in the first quarter of 2006.

über einem Mittelabfluss von € 12,8 Mio. im entsprechenden Vorjahresquartal aus.

Am 31. März dieses Jahres waren 1.489 Mitarbeiter (31. Dezember 2005: 1.459 Mitarbeiter) beschäftigt. Hiervon waren 37 Mitarbeiter in den von uns im ersten Quartal 2006 erworbenen Unternehmen tätig.

Das operative Geschäft

Auch im ersten Quartal 2006 waren unsere Märkte von unverändert deutlichem Preisdruck geprägt. Dass es uns in diesem Umfeld wiederum gelang, Umsatz und Stückzahlen zu steigern, ist auf die heute alles bestimmende Kombination von intensivster Marktbearbeitung, einem sehr guten Dienstleistungsangebot und wettbewerbsstarken Produkten zurückzuführen.

Sowohl bezüglich der uns unter unseren erfolgreichen Marken TA Triumph-Adler und UTAX zur Verfügung stehenden Produkte, die von unserem strategischen Partner Kyocera Mita hergestellt werden, als auch hinsichtlich der Standard setzenden Dienstleistungsangebote, hierfür steht vor allem unser Seitenpreis-Konzept TOM, sind wir für den zunehmenden Wettbewerb gut gerüstet. TA Triumph-Adler ist heute als umfassender Anbieter in den Bereichen Kopie, Druck, Fax, Scan und Archivierung positioniert. Wir verfügen im Direktvertrieb über 400 Vertriebsspezialisten und einen bundesweiten Service mit mehr als 500 Technikern. Wir betreuen mehr als 136.000 vertragsgebundene Systeme. Mit diesem Angebot sind wir in unserem Markt einzigartig positioniert.

The operating business

In the first quarter of 2006 our markets continued to be characterized by significant pressure on prices. The fact that we were again able to increase sales and unit figures in this climate is due to the combination of highly intensive market preparation, a very good service offering and highly competitive products – a combination which determines everything today.

We are well-equipped for the increasing competition, both with regard to the products we have available under our successful brands TA Triumph-Adler and UTAX, which are manufactured by our strategic Partner Kyocera Mita, as well as in terms of our service offering which sets the standard, our price-per-page concept TOM. TA Triumph-Adler today is positioned as a broad supplier operating in the areas of copying, printing, faxing, scanning and archiving. In Direct Sales we have more than 400 sales specialists and a nationwide service with more than 500 service technicians. We maintain and service more than 136,000 systems under contract. This offer makes us uniquely positioned in our market.

We once again selectively broadened this product and service offering during the first quarter of 2006: we presented 18 new products at CeBIT, including in particular color copiers and color printers, as we are expecting a recovery in demand here that will be well above the norm.

Dieses Produkt- und Dienstleistungsangebot haben wir im ersten Quartal 2006 nochmals zielgerichtet erweitert: Auf der CeBIT stellten wir 18 neue Produkte vor, darunter insbesondere Farbkopierer und Farbdrucker, denn hier erwarten wir eine überproportionale Nachfragebelegung.

Unsere Marktpräsenz in Deutschland, unserem Stammmarkt, bauten wir im ersten Quartal durch eine kleinere Akquisition im Rheinland weiter aus. Um entsprechend unserer Planungen das Auslandsgeschäft zu forcieren, erwarben wir ein führendes Unternehmen in Österreich und gründeten eine Auslandsgesellschaft in Benelux.

Alle diese Maßnahmen werden von einer einerseits wachstumsorientierten, andererseits kritischen und verantwortungsbewussten Unternehmensplanung begleitet. Wir sehen klare Chancen in einem Zukunftsmarkt und wollen diese konsequent nutzen.

Ausblick

Die Umsatzsteigerung von 2 Prozent, die wir im ersten Quartal 2006 in unserem Kerngeschäft gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum erreichen konnten, beweist eine gewisse Kontinuität. Seit Jahren steigern wir – trotz konjunkturell bedingter schwieriger Absatzbedingungen und einem sich stetig verschärfenden Preiskampf – Umsätze und entsprechend überproportional die Stückzahlen. Mit den im ersten Quartal 2006 beschriebenen Produkt-Neuvorstellungen und den erläuterten verstärkten Vertriebsaktivitäten bekräftigen wir unseren

During the first quarter we continued to expand our market presence in Germany, our principle market, with a small acquisition in the Rhineland. And to advance the business abroad in line with our planning, we acquired a leading company in Austria and founded a foreign company in the Benelux countries.

All these measures will be accompanied by a growth-oriented yet critical and responsible corporate planning. We see clear opportunities in a future market and intend to exploit these rigorously.

Outlook

The sales increase of 2 percent over the previous year's period that we achieved in our core business in the first quarter of 2006 demonstrates a certain continuity. For many years we have been increasing sales, and unit sales by a correspondingly disproportionate level, despite a difficult sales environment resulting from the cyclical slump and despite a steadily intensifying price war. With the new products introduced in the first quarter of 2006 as we described and the stepped up sales activities we have mentioned, we are affirming our intent and our claim to hold fast to this continuity and to continue to increase the speed of growth. An important pre-requisite for this to happen is that the devices and systems which we presented and sold very successfully to our customers at the CeBIT trade fair are made available to us and within the agreed delivery dates.

Willen und unseren Anspruch, in dieser Kontinuität zu bleiben und die Wachstumsgeschwindigkeit weiter zu erhöhen. Eine wichtige Voraussetzung hierfür ist, dass uns die Geräte und Systeme, die wir unseren Kunden sehr erfolgreich auf der Branchenmesse CeBIT vorstellten und verkauften, auch im Rahmen der vereinbarten Lieferfristen zur Verfügung gestellt werden können.

Besondere Unterstützung auf der Basis einer partnerschaftlichen und vertrauensvollen Zusammenarbeit erfahren wir in Vertrieb und Marketing von unserem strategischen Partner und Großaktionär Kyocera Mita. Mit den vielfältigen Möglichkeiten eines weltweit führenden Herstellers von Bürokommunikation und unserem gewachsenen Know-how in der Bedienung und Betreuung mittelständischer Kunden hier und im Ausland sind wir für künftige Herausforderungen exzellent aufgestellt.

We are particularly experiencing support in sales and marketing from our strategic partner and major shareholder Kyocera Mita, provided on a basis of collaborative partnership and trust. With the diverse possibilities provided by one of the world's leading manufacturers of office communication equipment and our established expertise in serving and catering for Mittelstand customers here and abroad, we are excellently positioned for future challenges.

Konsolidierte Gewinn- und-Verlust-Rechnung

Consolidated Income Statements

in Mio. € 31.03.2006

Umsatzerlöse	87,6
Bestandsänderung/andere aktivierte Eigenleistungen	0,2
Sonstige betriebliche Erträge	2,3
inkl. Erträge aus assoziierten Unternehmen und Beteiligungserträge	
Materialaufwand	
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, bezogene Waren	45,8
Aufwendungen für bezogene Leistungen	7,2
Rohergebnis	37,1
Personalaufwand	18,9
Sonstige betriebliche Aufwendungen	11,4
EBITDA	6,8
Abschreibungen aus gewöhnlichem Geschäftsbetrieb	3,9
EBIT	2,9
Finanzergebnis	-2,7
EBT	0,2
Ertrag- und sonstige Steuern	-0,1
Quartalsergebnis	0,1
davon auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend	0,0
davon auf Minderheiten entfallend	0,1

31.03.2005

in € m

85,8	Sales
0,1	Changes in inventory/own work capitalized
2,9	Other operating income including income from associated companies and income from participations
	Cost of materials
45,6	Cost of raw materials, supplies and purchased goods
6,1	Cost of services purchased
37,1	Gross profit
19,0	Personnel expenses
11,5	Other operating expenses
6,6	EBITDA
4,1	Depreciation from ordinary operations
2,5	EBIT
-2,4	Financial result
0,1	EBT
0,1	Income tax and other taxes
0,2	Quarterly result
0,1	of which apportionable to shareholders of the parent company
0,1	of which apportionable to minority interests

Konsolidierte Bilanz

Consolidated Balance Sheet

Aktiva in € Mio.	31.03. 2006	31.12. 2005	Assets in € m
A. Langfristige Vermögenswerte			A. Non-current assets
I. Sachanlagen	33,5	32,8	I. Tangible assets
II. Immaterielle Vermögenswerte	36,6	34,5	II. Intangible assets
III. Anteile an assoziierten Unternehmen	0,0	0,0	III. Shares in associated companies
IV. Finanzanlagen	0,7	0,6	IV. Financial assets
V. Forderungen aus Finanzierungsleasing	36,6	34,1	V. Receivables from financial leasing
VI. Sonstige langfristige Forderungen	3,0	3,1	VI. Other long-term receivables
VII. Latente Steuern	170,5	171,0	VII. Deferred taxes
	280,9	276,1	
B. Kurzfristige Vermögenswerte			B. Current assets
I. Vorräte	64,2	60,7	I. Inventories
II. Forderungen aus Finanzierungsleasing	13,5	13,0	II. Receivables from financial leasing
III. Sonstige kurzfristige Forderungen	59,5	58,9	III. Other current receivables
IV. Steuererstattungsansprüche	0,4	0,3	IV. Tax assets
V. Liquide Mittel	14,2	13,2	V. Cash and cash equivalents
	151,8	146,1	
Summe Aktiva	432,7	422,2	Total assets

Passiva in € Mio.	31.03. 2006	31.12. 2005	Equity and liabilities in € m
A. Eigenkapital			A. Equity
AktionärsEigenkapital			Shareholders' equity
I. Gezeichnetes Kapital	103,6	103,6	I. Subscribed capital
II. Kapitalrücklage	37,8	37,8	II. Capital reserve
III. Andere Rücklagen	-0,5	-1,1	III. Other reserves
IV. Bilanzverlust	-93,0	-93,0	IV. Accumulated loss
	47,9	47,3	
Minderheitenanteile am Eigenkapital	0,8	0,8	Minority interests in equity
	48,7	48,1	
B. Langfristige Schulden			B. Long-term debt
I. Pensionsrückstellungen	124,7	125,3	I. Pensions provisions
II. Sonstige Rückstellungen	0,3	0,3	II. Other provisions
III. Finanzschulden	75,9	77,2	III. Finance debt
IV. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	48,0	44,2	IV. Liabilities from finance leases
V. Sonstige Verbindlichkeiten	1,9	3,2	V. Other liabilities
VI. Latente Steuern	0,0	0,1	VI. Deferred taxes
	250,8	250,3	
C. Kurzfristige Schulden			C. Current liabilities
I. Pensionsrückstellungen	9,3	9,5	I. Pensions provisions
II. Steuerschulden	1,1	2,3	II. Tax liabilities
III. Sonstige Rückstellungen	6,4	5,9	III. Other provisions
IV. Finanzschulden	13,1	8,2	IV. Finance debt
V. Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	22,5	22,5	V. Liabilities from finance leases
VI. Sonstige Verbindlichkeiten	80,8	75,4	VI. Other liabilities
	133,2	123,8	
Summe Passiva	432,7	422,2	Total liabilities

Konzern- Kapitalflussrechnung

Consolidated Cash Flow Statement

in € Mio.	01.01.– 31.03.06	01.01.– 31.03.05	in € m
Quartalsergebnis vor Minderheiten und Ertragsteuern	0,0	0,0	Quarterly result before minorities and income taxes
Abschreibungen auf Anlagevermögen	3,9	4,1	Depreciation and amortization on fixed assets
Veränderung der Pensionsrückstellungen	-0,7	-0,7	Changes in pensions provisions
Gezahlte Ertragsteuern	-0,3	0,2	Income tax paid
Ergebnis aus der Equity-Bewertung	0,0	0,0	Income from equity valuation
Cashflow	2,9	3,6	Cash flow
Zinsergebnis	2,7	2,4	Net interest income
Ergebnis aus dem Abgang von Anlagevermögen	0,6	0,2	Income from the disposal of fixed assets
Veränderung der anderen Rückstellungen	1,2	-0,9	Changes in other provisions
Veränderung des Nettoumlaufvermögens	-2,3	-17,6	Changes in current assets
Veränderung bei sonstigen Bilanzpositionen	0,9	-0,5	Changes in other balance sheet items
I. Mittelzu-/abfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	6,0	-12,8	I. Net cash provided /used for operating activities
II. Mittelzu-/abfluss aus Investitionstätigkeit	-5,7	-1,0	II. Net cash provided /used for investment activities
III. Mittelzu-/abfluss aus Finanzierungstätigkeit	0,7	6,6	III. Net cash provided /used for financing activities
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestandes (I.+II.+III.)	1,0	-7,2	Net change in cash and cash equivalents (I.+II.+III.)
Finanzmittelbestand am Jahresanfang	13,2	14,7	Cash and cash equivalents at beginning of year
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelbestandes	1,0	-7,2	Net change in cash and cash equivalents
Finanzmittelbestand am Quartalsende	14,2	7,5	Cash and cash equivalents at end of first quarter



1018
2018

LP 300
LP 400

CD 1018
DC 2018

1018
2018

LP 300
LP 400

Eigenkapital- Veränderungsrechnung des Konzerns

Consolidated Statement of Changes in Shareholders' Equity

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Andere Rücklagen	Bilanzverlust
	Subscribed capital	Capital reserve	Other provisions	Accumulated loss
in € Mio.				
Stand 01.01. 2005	103,6	37,8	-0,6	-89,8
Cashflow Hedge			-0,5	
Veränderung Währungsdifferenz			0,0	
Nettoertrag/-aufwand direkt im Eigenkapital erfasst			-0,5	
Quartalsergebnis				0,1
Nettoeinkommen in 2005	0,0	0,0	-0,5	0,1
Ausgleichszahlungen an Minderheiten				
Veränderungen Konsolidierungskreis				
Stand 31.03. 2005	103,6	37,8	-1,1	-89,7
Stand 01.01. 2006	103,6	37,8	-1,1	-93,0
Ausgabe von Aktienoptionen			0,0	
Cashflow Hedge			0,9	
Latente Steuern			-0,3	
Veränderung Währungsdifferenz			0,0	
Nettoertrag/-aufwand direkt im Eigenkapital erfasst			0,6	
Quartalsergebnis				0,0
Nettoeinkommen in 2006	0,0	0,0	0,6	0,0
Erwerb von Minderheitenanteilen				
Stand 31.03. 2006	103,6	37,8	-0,5	-93,0

Aktionärs- eigenkapital	Minderheiten- anteile am Eigenkapital	Gesamt	
Shareholders' equity	Minority interests in equity	Total	
			in € m
51,0	1,3	52,3	Balance at January 01, 2005
-0,5		-0,5	Cash flow hedge
0,0		0,0	Changes in currency translation adjustment
-0,5		-0,5	Net income/net expense recognized directly as equity
0,1	0,0	0,1	Quarterly result
-0,4	0,0	-0,4	Net income 2005
		0,0	Compensatory payments to minority interests
	-0,3	-0,3	Change in scope of consolidation
50,6	1,0	51,6	Balance at March 03, 2005
47,3	0,8	48,1	Balance at January 01, 2006
0,0		0,0	Issue of stock options
0,9		0,9	Cash flow hedge
-0,3		-0,3	Deferred taxes
0,0		0,0	Changes in currency translation adjustment
0,6		0,6	Net income/net expense recognized directly as equity
0,0	0,1	0,1	Quarterly result
0,6	0,1	0,7	Net income 2006
	-0,1	-0,1	Purchase of minority shares
47,9	0,8	48,7	Balance at March 31, 2006

Segmentberichterstattung zum 31. März 2006

Segment Reporting as of March 31, 2006

in € Mio.	TA operativer Bereich TA operating division		TA Zentralbereich TA Central Division	
	31.03.06	31.03.05	31.03.06	31.03.05
Außenumsätze	87,6	85,8	0,0	0,0
Konzerninnenumsätze	0,1	0,0	0,0	0,0
Umsatzerlöse	87,7	85,8	0,0	0,0
Gesamtleistung	87,9	85,9	0,0	0,0
Übrige Segmenterträge	3,0	3,8	0,5	0,5
Beteiligungserträge	0,0	0,0	0,0	0,0
Erträge aus assoziierten Unternehmen	0,0	0,0	0,0	0,0
Materialaufwand	53,1	51,7	0,0	0,0
Personalaufwand inkl. Pensionsaufwand	16,2	17,1	3,0	2,8
davon Pensionsaufwand Zentralbereich	0,0	0,0	1,7	1,7
Sonstiger betrieblicher Aufwand	9,9	10,7	2,4	1,2
EBITDA	11,7	10,2	-4,9	-3,5
Abschreibungen	3,9	4,1	0,0	0,0
davon auf Mehrwerte	0,0	0,0	0,0	0,0
EBIT = Segmentergebnis	7,8	6,1	-4,9	-3,5
davon Einmaleffekte	0,0	0,6	0,7	0,1
Finanzergebnis				
Ertrag- und sonstige Steuern				
Quartalsergebnis				
davon auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallend				
davon auf Minderheiten entfallend				

Konsolidierung Consolidation		TA Konzern TA Group		in € m
31.03.06	31.03.05	31.03.06	31.03.05	
0,0	0,0	87,6	85,8	External sales
-0,1	0,0	0,0	0,0	Intra-group sales
-0,1	0,0	87,6	85,8	Sales
-0,1	0,0	87,8	85,9	Total operating performance
-1,2	-1,4	2,3	2,9	Other segment income
0,0	0,0	0,0	0,0	Income from participations
0,0	0,0	0,0	0,0	Income from associated companies
-0,1	0,0	53,0	51,7	Cost of materials
-0,3	-0,9	18,9	19,0	Personnel expenses incl. pension expenses
0,0	0,0	1,7	1,7	of which pension expenses in Central Division
-0,9	-0,5	11,4	11,5	Other operating expenses
0,0	0,0	6,8	6,6	EBITDA
0,0	0,0	3,9	4,1	Depreciation
0,0	0,0	0,0	0,0	of which value surplus
0,0	0,0	2,9	2,5	EBIT = segment result
0,0	0,0	0,7	0,7	of which one-time effects
		-2,7	-2,4	Financial result
		-0,1	0,1	Income tax and other taxes
		0,1	0,2	Quarterly result
		0,0	0,1	of which apportionable to shareholders of the parent company
		0,1	0,1	of which apportionable to minority interests

Erläuterungen zu eigenen Aktien und Bezugsrechten

Die Gesellschaft hat keine eigenen Aktien.

Zu den in den Jahren 1997 bis 1999 begebenen Wandelanleihen verweisen wir auf unseren Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2005. Im Vergleich hierzu haben sich keine Änderungen ergeben.

Zum Aktienoptionsplan vom 21. Juni 2000 verweisen wir ebenfalls auf unseren Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2005. Bei den Aktienoptionen sind per 31. März 2006 1.243.200 Stück zugeteilt, davon 14.400 ausgeübt und 790.400 Stück verfallen, somit verbleiben 438.400 Stück ausübbarer Optionen. Bezüglich der dem Vorstand zugeteilten Optionsrechte haben sich im Vergleich zum 31. Dezember 2005 keine Änderungen ergeben.

Notes concerning shares held by the company and subscription rights

The company holds no own shares.

Please refer to our Annual Report of December 31, 2005, for information on the convertible bonds issued between 1997 and 1999. No changes have occurred since this report.

For details on the share option plan of June 21, 2000, we would again refer you to our Annual Report of December 31, 2005. There were 1,243,200 stock options allocated as of March 31, 2006, of which 14,400 are exercised and 790,400 shares expired, which means there are 438,400 exercisable options remaining. With regard to option rights assigned to the Management Board, there were no changes compared to December 31, 2005.

Hinweis

Dieser Quartalsbericht enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Schätzungen des Managements der Unternehmensgruppe TA Triumph-Adler beruhen. Obwohl wir annehmen, dass die Erwartungen dieser vorausschauenden Aussagen realistisch sind, können wir nicht garantieren, dass die Erwartungen sich auch als richtig erweisen. Die Annahmen können Risiken und Unsicherheiten bergen, sodass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den vorausschauenden Aussagen abweichen. Abweichungen können zum Beispiel verursacht werden durch Veränderungen im wirtschaftlichen und geschäftlichen Umfeld, Wechselkurs- und Zinsschwankungen, Einführung von Konkurrenzprodukten, mangelnde Akzeptanz neuer Produkte oder Dienstleistungen, Änderungen der Geschäftsstrategie sowie durch den Erwerb beziehungsweise die Veräußerung von Unternehmen. Die TA Triumph-Adler AG übernimmt keine Verpflichtung zur Aktualisierung der vorausschauenden Aussagen.

Der Bericht über das 1. Quartal 2006 wurde nach den International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards (IAS/IFRS) aufgestellt. Die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretation Committee/Standing Interpretation Committee (IFRIC/SIC) wurden beachtet.

Notes

This Quarterly Report contains statements that focus on the future, and that are based on the assumptions and estimations of the management of the TA Triumph-Adler Group. Although we believe that the expectations of these forward-looking statements are realistic, we cannot guarantee that the expectations will prove right. The assumptions are subject to risks and uncertainties, so that the actual results may differ significantly from the forward-looking statements. Differences may be caused, for example, by changes in economic and business conditions, fluctuations in exchange and interest rates, introductions of competing products, lack of acceptance of new products or services, changes in business strategy and through the acquisition or sale of companies. TA Triumph-Adler AG expressly disclaims any obligations to update any forward-looking statements.

The Report on the 1st quarter 2006 has been prepared according to the International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards (IAS/IFRS). The interpretations of the International Financial Reporting Interpretation Committee/Standing Interpretation Committee (IFRIC/SIC) have been observed. All figures for the preceding period were determined according to the same principles. The quarterly financial

Alle Zahlen der Vorjahresperiode sind nach den gleichen Grundsätzen ermittelt worden. Im Quartalsabschluss wurden bis auf IFRS 7 (financial disclosures) alle bis zum 31.03.2006 verabschiedeten International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards (IAS/IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, beachtet.

Bei den Haftungsverhältnissen haben sich gegenüber dem 31. Dezember 2005 keine wesentlichen Veränderungen ergeben.

Die Konsolidierungsgrundsätze haben sich gegenüber dem Abschlussstichtag (31. Dezember 2005) ebenfalls nicht verändert.

Zum 31. März 2006 wurde die im März erworbene Firma Schuss Office Systems GmbH, Wien, erstmals in den Konzernabschluss mit einbezogen.

Nach dem Ende der Berichtsperiode liegen bis zum 8. Mai 2006 keine wesentlichen Ereignisse vor.

Weitere Informationen dazu finden Sie in unserem Geschäftsbericht 2005: Der darin veröffentlichte Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 bildet die Basis für diesen Quartalsbericht.

statements observe all International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards (IAS/IFRS) adopted by March 31, 2006 up to IFRS 7 (financial disclosures), as are to be applied in the EU.

There have been no key changes of contingent liabilities compared to December 31, 2005.

The principles of consolidation have also not been changed compared to the previous balance sheet date (December 31, 2005).

The company Schuss Office Systems GmbH, Vienna, was included in the financial statements for the first time as of March 31, 2006.

There are no significant events after the end of the reporting period up to May 8, 2006.

You will find further information on these in our 2005 Annual Report. The consolidated financial statements of December 31, 2005 that were published in that report form the basis for this Quarterly Report.

Wertpapier-Kenn-Nr.	749500	Securities Identification No.
Börsenkürzel	TWN	Stock exchange abbreviation
ISIN Code	DE0007495004	ISIN Code
Börsenplatz Frankfurt		Stock market Frankfurt
Amtlicher Handel, XETRA		Official trading, XETRA
Indizes	Prime All Share Index Classic All Share Index Industrial Sector Index CDAX	Indices

Ihre Ansprechpartner für weitere Informationen und Publikationen:

For further information and publications, please contact:



Unternehmenskommunikation/Investor Relations

Corporate Communication/Investor Relations

Südwestpark 23
D-90449 Nürnberg

Tel: +49 911 68 98-0
Fax: +49 911 68 98-204

presse@triumph-adler.de
www.triumph-adler.de

