

A photograph of four people walking through a warehouse. From left to right: a woman in a dark blue polo shirt and jeans, a man in a light blue button-down shirt and jeans holding a tablet, a woman in a dark blue polo shirt and jeans holding a yellow hard hat, and a man in a dark blue polo shirt and jeans. The background shows high industrial shelving units filled with boxes and pallets. Large orange geometric shapes are overlaid on the left and right sides of the image.

Quartals- mitteilung

zum 30.09.2024

Kennzahlen TAKKT-Konzern und Divisions

	Q3/23	Q3/24	Veränderung in %	9M/23	9M/24	Veränderung in %
TAKKT						
Umsatz in Mio. Euro	313,4	269,0	-14,2 (-14,1*)	954,5	798,4	-16,4 (-16,5*)
Rohertragsmarge in Prozent	39,9	39,6		39,7	40,2	
EBITDA in Mio. Euro	30,2	20,5	- 32,3	87,3	50,4	- 42,2
EBITDA-Marge in Prozent	9,7	7,6		9,1	6,3	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	9,7	9,0		9,4	7,7	
EBIT in Mio. Euro	22,4	12,4	- 44,4	60,9	25,7	- 57,8
Ergebnis vor Steuern in Mio. Euro	19,9	9,6	- 51,8	54,1	19,0	- 64,9
Periodenergebnis in Mio. Euro	15,2	7,4	- 51,3	41,6	14,7	- 64,7
Ergebnis je Aktie in Euro	0,23	0,12	- 51,3	0,64	0,23	- 64,7
Free Cashflow in Mio. Euro	25,9	10,9	- 57,9	50,1	36,5	- 27,1
Industrial & Packaging						
Umsatz in Mio. Euro	159,8	141,6	-11,4 (-11,8*)	510,2	441,0	-13,6 (-14,1*)
EBITDA in Mio. Euro	19,4	15,6	- 19,5	67,5	48,7	- 27,8
EBITDA-Marge in Prozent	12,1	11,0		13,2	11,0	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	12,0	12,3		13,5	12,2	
Office Furniture & Displays						
Umsatz in Mio. Euro	75,5	59,8	-20,8 (-20,1*)	220,2	179,4	-18,5 (-18,2*)
EBITDA in Mio. Euro	10,0	5,3	- 46,7	21,4	12,5	- 41,5
EBITDA-Marge in Prozent	13,3	8,9		9,7	7,0	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	13,6	9,3		9,8	7,8	
FoodService						
Umsatz in Mio. Euro	78,1	67,5	-13,5 (-12,8*)	224,1	178,0	-20,6 (-20,3*)
EBITDA in Mio. Euro	6,5	3,6	- 45,6	13,0	2,7	- 79,3
EBITDA-Marge in Prozent	8,4	5,3		5,8	1,5	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	8,4	5,6		6,2	1,8	

* organisch, d.h. bereinigt um Währungseffekte

TAKKT SIEHT BESSERE UMSATZ- UND ERGEBNISENTWICKLUNG IM DRITTEN QUARTAL UND SETZT AUF LANGFRISTIGEN ERFOLG

- › **Umsatz und Ergebnis im dritten Quartal deutlich besser als im Vorquartal**
- › **Positive Beiträge zur Verbesserung aus nicht wiederkehrenden Effekten**
- › **Maßnahmen zur Lösung der internen Herausforderungen zeigen Wirkung; Geschäftsentwicklung aber weiter beeinträchtigt**
- › **TAKKT priorisiert Steigerung des Auftragseingangs, Verbesserung von Systemen und Prozessen sowie Stärkung des Cashflows**

Trotz der fortgesetzten Eintrübung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen konnte TAKKT die Umsatzentwicklung im dritten Quartal spürbar verbessern. Das organische Wachstum stieg von minus 19,0 Prozent im zweiten Quartal auf jetzt minus 14,1 Prozent. Besonders deutlich war die positive Entwicklung in der FoodService-Division (FS), die von Verbesserungen bei den internen Herausforderungen profitierte und zusätzliche Umsätze aus der gezielten Abarbeitung von länger laufenden Projektaufträgen realisierte. Auch bei Industrial & Packaging (I&P) zeigten die Maßnahmen zur Lösung der internen Herausforderungen Wirkung, das organische Wachstum verbesserte sich gegenüber dem Vorquartal.

Gleichzeitig war die Geschäftsentwicklung weiterhin durch negative Effekte belastet. Bei Industrial & Packaging resultierten diese aus der inzwischen rückgängig gemachten Einstellung der Marke ratioform, bei FoodService aus weiterhin weniger effizienten Vertriebsaktivitäten im Callcenter in Folge der problematischen Systemintegration bei Hubert und Central. In der Division Office Furniture & Displays (OF&D) setzte sich der negative Trend des ersten Halbjahres fort, die Wachstumsrate war etwas schwächer als im zweiten Quartal. Neben negativen Einflüssen aus einer ineffektiven Positionierung der Marke NBF führte die Verlagerung der Produktion bei einem wichtigen Lieferanten zu temporären Beeinträchtigungen. Diese hatten im dritten Quartal unter anderem eine zeitlich verzögerte Zulassung der Produkte für den Vertrieb an staatliche Kunden zur Folge.

Im dritten Quartal hat TAKKT gute Fortschritte bei der Lösung der internen Herausforderungen gemacht. Die I&P reaktivierte die Marke ratioform und nutzt deren Bekanntheit für den Vertrieb von Verpackungsprodukten. Zudem verbesserte die Division Prozesse und Systeme, um die Servicequalität bei Bestellungen wieder auf das gewohnt hohe Niveau zu heben. Die Division FoodService hat die direkten technischen Probleme aus der ERP-Migration gelöst und dabei teilweise Workarounds implementiert. Im nächsten Schritt werden nun Automatisierungsgrad und Funktionalität weiter erhöht. Zudem hat die Division das Team für den Vertrieb im Callcenter neu aufgestellt und personell verstärkt. Die Marke NBF setzt beim Verkauf von Büromöbeln jetzt wieder auf ein ausgewogenes Omnichannel-Produktmarketing, nachdem die stärkere Konzentration auf Brand-Marketing im laufenden Jahr zu einem spürbaren Rückgang von Aufträgen geführt hatte. „Wir haben die richtigen Themen identifiziert, zielgerichtet Maßnahmen umgesetzt und sehen an vielen Stellen positive Entwicklungen. Diese Aufgabe ist aber noch nicht abgeschlossen. Wir müssen unseren Kunden durchgehend wieder die Servicequalität, Verlässlichkeit und Geschwindigkeit bieten, die sie von uns gewohnt sind. Wie erwartet, wird es noch etwas dauern, bis die Verbesserungen vollständig in unseren Kennzahlen sichtbar werden,“ so Interim-CEO Andreas Weishaar.

„Wir haben unsere Kosten- und Personalstrukturen an die geringere Nachfrage angepasst. Zudem profitierten wir von geringeren Aufwendungen für die variable Vergütung. Bereinigt um einmalige Aufwendungen lagen unsere Personalkosten im dritten Quartal damit deutlich unter Vorjahr. Das hat uns zusammen mit der leicht verbesserten Umsatzentwicklung geholfen, unsere Profitabilität im Vergleich zum schwachen Vorquartal zu verbessern. Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 9,0 Prozent und damit weniger als einen Prozentpunkt unter dem Vorjahresniveau von 9,7 Prozent,“ so CFO Lars Bolscho. In den ersten neun Monaten realisierte TAKKT insgesamt einen Umsatz von 798,4 (954,5) Millionen Euro und damit 16,4 Prozent weniger als im Vorjahr. Bereinigt um Wechselkurseffekte lag die Wachstumsrate bei minus 16,5 Prozent. Die Rohertragsmarge stieg auf 40,2 (39,7) Prozent. Die Maßnahmen

zum Kosten- und Cashflow-Management waren erfolgreich. Bei den Kosten konnte TAKKT die Ausgaben für Personal und Marketing und auch die sonstigen Aufwendungen deutlich reduzieren. In den ersten neun Monaten erzielte TAKKT ein EBITDA von 50,4 (87,3) Millionen Euro. Die um einmalige Aufwendungen in Höhe von 10,8 (2,4) Millionen Euro bereinigte EBITDA-Marge lag bei 7,7 (9,4) Prozent. Auch bei der Anpassung des Nettoumlaufvermögens machte TAKKT weitere Fortschritte. Dies betraf vor allem den Abbau von Vorräten und Verbesserungen bei den Zahlungszielen für Lieferverbindlichkeiten. Damit kompensierte die Gruppe einen guten Teil der negativen Auswirkungen des deutlich geringeren EBITDA auf den Cashflow. Im Berichtszeitraum erzielte TAKKT einen Free Cashflow von 36,5 (50,1) Millionen Euro.

TAKKT hat im dritten Quartal die Führungsstruktur verschlankt, das Team personell verändert und um wichtige Kompetenzen verstärkt. Die Gruppe wird künftig operativ und strategisch durch ein Executive Leadership Team geführt, bestehend aus Vorstand, Division Presidents und den Verantwortlichen der Gruppenfunktionen. „Zusätzlich zu den kurzfristigen Prioritäten konzentrieren wir uns darauf, die Grundlagen für unseren mittel- und langfristigen Erfolg zu legen. Dazu gehören eine kompromisslose Ausrichtung auf die Bedürfnisse unserer Kunden sowie die Stärkung unserer Vertriebsmarken und internen Prozesse und Systeme. Zudem arbeiten wir im Rahmen eines Strategieprozesses an unserer langfristigen Aufstellung und Zielsetzung. Nähere Details werden wir Ende des ersten Quartals 2025 kommunizieren,“ so Andreas Weishaar.

Trotz der Verbesserung der Wachstumsrate im dritten Quartal präzisierte TAKKT kürzlich die Umsatzprognose im unteren Bereich der bisherigen Spanne. Über die Gruppe hinweg war seit September eine deutlich geringere saisonale Belebung der Auftragsentwicklung zu verzeichnen als in den Vorjahren. Neben dem weiterhin schwierigen Marktumfeld spielen dabei auch die anhaltenden Einflüsse der internen Herausforderungen eine wesentliche Rolle. Im dritten Quartal hat TAKKT gezielt Auftragsbestand abgebaut und daraus einen positiven Einfluss auf das Wachstum erzielt, der sich so im Schlussquartal voraussichtlich nicht wiederholen wird. Die Gruppe rechnet daher für das vierte Quartal mit einem ähnlichen Wachstum wie im bisherigen Jahresverlauf. Für das Gesamtjahr wird die organische Wachstumsrate voraussichtlich in der Spanne zwischen minus 15 und minus 17 Prozent liegen.

„Wir achten auf die richtige Balance zwischen Kostenmanagement und Stärkung des Cashflows auf der einen Seite und Investitionen in unser Wachstum sowie in Systeme und Prozesse auf der anderen Seite. Dazu setzen wir unsere Aktivitäten zur Steigerung des Auftragsengagements mit Nachdruck fort und legen so die Basis für eine Rückkehr zu profitablen Wachstum und langfristigem Erfolg,“ so Andreas Weishaar. Die anhaltend schwache Umsatzentwicklung und der bewusste Verzicht auf rein kurzfristig orientierte Ergebnismaßnahmen werden sich negativ auf die Profitabilität im Schlussquartal auswirken. Für 2024 erwartet TAKKT damit eine bereinigte EBITDA-Marge zwischen 6,3 und 7,1 Prozent.

„Zusätzlich zur Fortsetzung der internen Verbesserungsmaßnahmen forcieren wir die Abarbeitung von länger laufenden, großvolumigen Projektaufträgen ebenso wie den Verkauf von selten nachgefragten Produkten aus dem Vorratsvermögen. Daraus erwarten wir spürbare Beiträge zu unserem Free Cashflow, aber auch eine Belastung der Rohertragsmarge zum Jahresende,“ so Lars Bolscho. Wie geplant wird die Gruppe auch weitere strukturelle Anpassungen vornehmen. Zudem nutzt TAKKT zur Bearbeitung der internen Themen temporär auch externe Ressourcen. Die einmaligen Aufwendungen werden vor dem Hintergrund eines höheren Bedarfs für strukturelle Anpassungen voraussichtlich höher ausfallen als zu Jahresbeginn erwartet und zwischen 15 und 20 Millionen Euro liegen. Durch die weitere Reduzierung des Nettoumlaufvermögens rechnet die Gruppe unverändert mit einem Free Cashflow, der sich deutlich stabiler entwickeln wird als das berichtete EBITDA.

RAHMENBEDINGUNGEN

- › Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den ersten neun Monaten 2024 sind schwächer ausgefallen als zu Beginn des Jahres erwartet. Die Konjunktur-entwicklung in Europa und insbesondere in Deutschland ist durch eine rückläufige Auslandsnachfrage und sinkende Auftragsbestände in der Industrie beeinflusst. In den USA sind höhere Wachstumsraten des BIP zu beobachten, die im Jahresverlauf aber einem negativen Trend folgen.
- › Die vor allem für die europäische Division Industrial & Packaging relevanten Einkaufsmanagerindizes (PMI) des verarbeitenden Gewerbes für die Eurozone und Deutschland lagen fortlaufend unter der Expansionsschwelle von 50 Punkten. In Deutschland folgten die Werte einem klaren Negativtrend. Für die Eurozone lag der PMI im September bei 45,0 Punkten, für Deutschland bei nur 40,6 Punkten.
- › Auch in Nordamerika entwickelten sich die branchenspezifischen Rahmenbedingungen verhalten. Der Restaurant Performance Index (RPI) gibt Auskunft zur Lage der US-Restaurantindustrie und ist damit ein relevanter Indikator für die Division FoodService. Im Verlauf der ersten neun Monate schwankte der RPI zwischen 97 und 99 Punkten und lag damit dauerhaft unter der Expansionsschwelle von 100. Im August lag der Wert bei 98,6 Punkten.

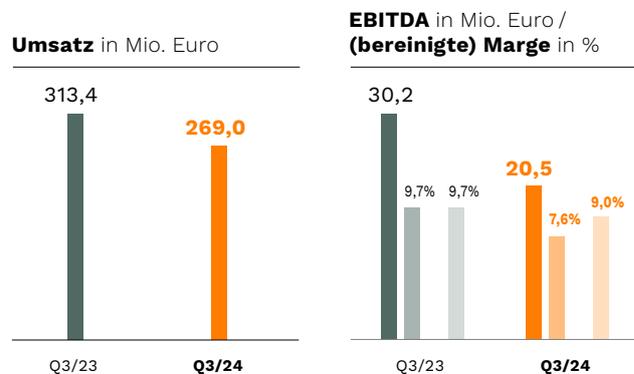
UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE DRITTES QUARTAL 2024

TAKKT

- › In einem schwachen Marktumfeld und durch anhaltende Effekte aus internen Herausforderungen ging der Umsatz der Gruppe um 14,2 Prozent zurück und erreichte 269,0 (313,4) Millionen Euro. Der Einfluss aus Wechselkursänderungen war vernachlässigbar.
- › Das organische Wachstum betrug minus 14,1 Prozent. Die Divisions Industrial & Packaging und FoodService entwickelten sich besser als die Aktivitäten von Office Furniture & Displays.
- › Die Rohertragsmarge lag leicht unter Vorjahr und erreichte 39,6 (39,9) Prozent.
- › TAKKT hat die Aufwendungen für Personal und Marketing sowie die sonstigen Kosten deutlich reduziert.

Bei den Personalkosten wirkten sich zusätzlich geringere Aufwendungen für variable Vergütung positiv aus. Bereinigt um Einmalkosten blieben die Kostenquoten trotz des deutlichen Umsatzrückgangs vergleichsweise stabil.

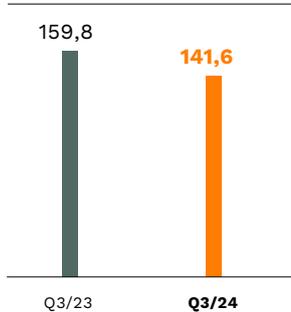
- › Die einmaligen Aufwendungen lagen bei 3,6 Millionen Euro und resultierten vor allem aus personellen Anpassungen.
- › Das EBITDA erreichte 20,5 (30,2) Millionen Euro. Bereinigt um einmalige Aufwendungen lag die Marge bei 9,0 (9,7) Prozent.



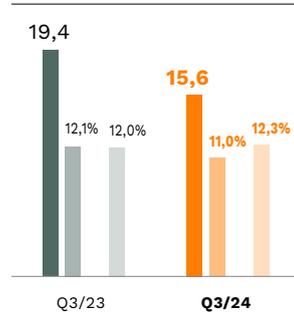
Industrial & Packaging

- › Der Umsatz lag 11,4 Prozent unter dem Vorjahr und war neben dem schwachen Marktumfeld durch die temporäre Einstellung der Vertriebsmarke ratioform belastet. Währungseffekte hatten einen positiven Einfluss von 0,4 Prozentpunkten.
- › Der Umsatz ging organisch um 11,8 Prozent zurück. Die Wachstumsrate profitierte vom Abbau des Auftragsbestands und verbesserte sich damit leicht gegenüber dem Vorquartal.
- › Die Rohertragsmarge stieg gegenüber dem Vorjahr auf 42,9 (41,8) Prozent.
- › Die Division realisierte Einsparungen bei allen Kostenpositionen, die einmaligen Aufwendungen lagen bei knapp zwei Millionen Euro.
- › Das EBITDA erreichte 15,6 (19,4) Millionen Euro. Durch die verbesserte Rohertragsmarge, den Abbau des Vorratsbestands und Kostenmanagement stieg die bereinigte EBITDA-Marge trotz der schwachen Umsatzentwicklung auf 12,3 (12,0) Prozent.

Umsatz in Mio. Euro



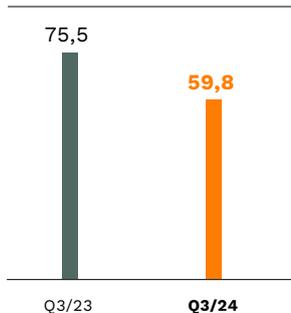
EBITDA in Mio. Euro / (bereinigte) Marge in %



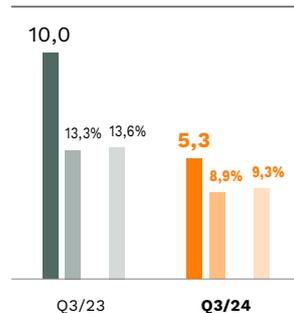
Office Furniture & Displays

- › Der Umsatz ging deutlich um 20,8 Prozent zurück, Währungseffekte hatten dabei einen negativen Einfluss in Höhe von 0,7 Prozentpunkten.
- › Das organische Umsatzwachstum lag bei minus 20,1 Prozent. Dabei verzeichneten NBF und Displays2Go eine ähnliche Umsatzentwicklung. Bei NBF trugen neben der veränderten Markenpositionierung auch ein zurückhaltendes Ausgabeverhalten staatlicher Kunden sowie Schwierigkeiten bei einem wichtigen Lieferanten zum Umsatzrückgang bei.
- › Die Rohertragsmarge lag mit 43,4 (46,7) Prozent weiter deutlich über dem Konzerndurchschnitt, jedoch unter dem außergewöhnlich hohen Vorjahresniveau.
- › Die Division passte die Ausgaben an die geringere Nachfrage an. Die Einmalkosten waren wie im Vorjahr nicht relevant.
- › Das EBITDA erreichte 5,3 (10,0) Millionen Euro. Die bereinigte EBITDA-Marge ging in Folge der geringeren Rohertragsmarge und der schwachen Umsatzentwicklung auf 9,3 (13,6) Prozent zurück.

Umsatz in Mio. Euro



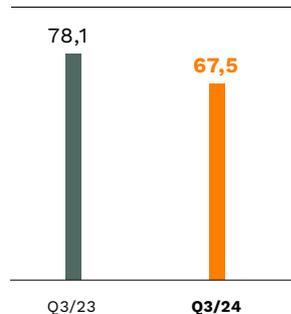
EBITDA in Mio. Euro / (bereinigte) Marge in %



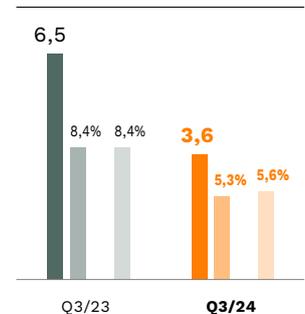
FoodService

- › Der Umsatz ging um 13,5 Prozent zurück, wobei negative Währungseffekte 0,7 Prozentpunkte ausmachten.
- › Der organische Umsatz lag bei minus 12,8 Prozent. Die starke Verbesserung gegenüber dem zweiten Quartal war das Ergebnis von deutlich geringeren negativen Effekten aus der Zusammenführung von Funktionen und Systemen bei Hubert und Central sowie aus der gezielten Realisierung zusätzlicher Umsätze aus länger laufenden Projektaufträgen.
- › Gegenüber dem schwachen Vorquartal konnte FoodService die Rohertragsmarge wieder verbessern und auf Vorjahresniveau heben.
- › Die Personalkosten hat FoodService an die geringere Nachfrage angepasst. Der Marketingaufwand lag auf Vorjahresniveau und die sonstigen Kosten lagen wegen Aufwendungen im Zusammenhang mit der ERP-Migration leicht darüber.
- › Das EBITDA erreichte 3,6 (6,5) Millionen Euro. Einmaleffekte hatten nur einen sehr geringen Einfluss. Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 5,6 (8,4) Prozent und damit unter Vorjahr, aber deutlich höher als im Vorquartal.

Umsatz in Mio. Euro



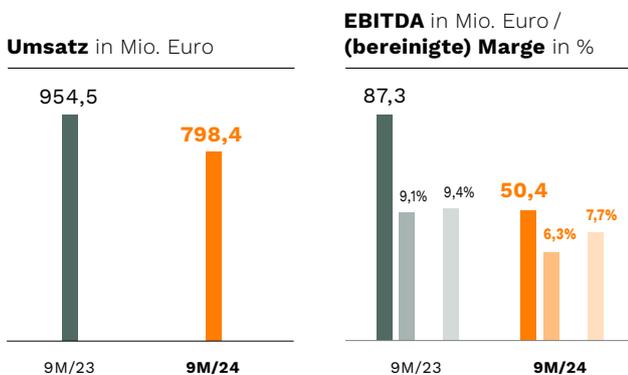
EBITDA in Mio. Euro / (bereinigte) Marge in %



ERSTE NEUN MONATE 2024

TAKKT

- › Der Umsatz ging um 16,4 Prozent auf 798,4 (954,5) Millionen Euro zurück, die Wechselkurseffekte waren zu vernachlässigen.
- › Das organische Umsatzwachstum lag bei minus 16,5 Prozent und durch interne Herausforderungen sowie ein schwaches Marktumfeld beeinflusst. Alle drei Divisions waren prozentual zweistellig rückläufig, wobei die FoodService-Aktivitäten den deutlichsten Rückgang verzeichneten.
- › TAKKT konnte die Rohertragsmarge auf 40,2 (39,7) Prozent verbessern.
- › Durch konsequentes Kostenmanagement reduzierte die Gruppe die Personal-, Marketing- und sonstigen Kosten.
- › Die einmaligen Aufwendungen lagen bei 10,8 (2,4) Millionen Euro und damit deutlich höher als im Vorjahr.
- › Die Gruppe erzielte ein EBITDA von 50,4 (87,3) Millionen Euro. Die bereinigte EBITDA-Marge war durch die schwache Umsatzentwicklung und die internen Themen belastet und lag bei 7,7 (9,4) Prozent.

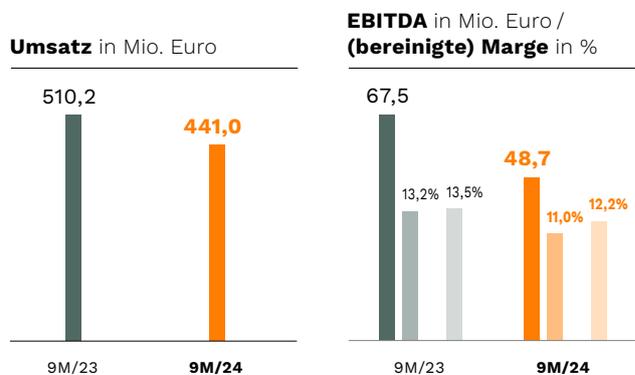


- › Die Abschreibungen und Wertminderungen gingen leicht zurück und betragen 24,7 (26,4) Millionen Euro.
- › Das EBIT lag bei 25,7 (60,9) Millionen Euro.
- › Das Finanzergebnis blieb mit minus 6,7 (minus 6,8) Millionen Euro nahezu unverändert.
- › TAKKT erzielte ein Ergebnis vor Steuern von 19,0 (54,1) Millionen Euro. Die Steuerquote lag bei 22,6 (23,1) Prozent.
- › Das Periodenergebnis erreichte 14,7 (41,6) Millionen

Euro. Bei einer leicht geringeren Zahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien von 64,6 (65,0) Millionen Stück entspricht dies einem Ergebnis je Aktie von 0,23 (0,64) Euro.

Industrial & Packaging

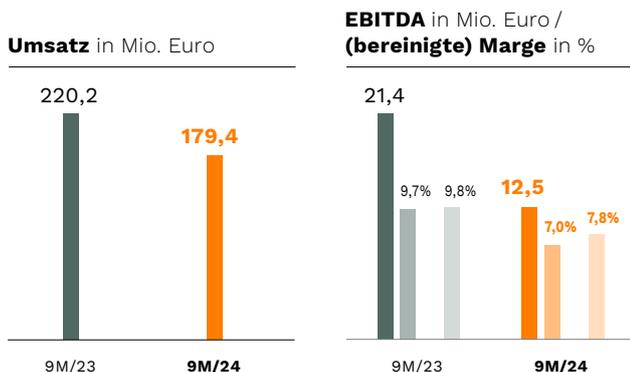
- › Der Umsatz lag um 13,6 Prozent unter dem Vorjahr, Währungseffekte hatten dabei einen positiven Einfluss von 0,5 Prozentpunkten.
- › Die organische Entwicklung betrug minus 14,1 Prozent und war durch die Einstellung des Certo-Geschäfts mit 1,3 Prozentpunkten belastet. Wesentliche Einflussfaktoren für die Umsatzentwicklung waren die Zusammenführung der Marke ratioform mit kaiserkraft und daraus resultierende Auswirkungen auf Prozesse und Systeme sowie das schwache Marktumfeld.
- › Bereinigt um die einmaligen Aufwendungen in Höhe von 5,1 (1,4) Millionen Euro konnte die Division die Kosten spürbar reduzieren.
- › Das EBITDA erreichte 48,7 (67,5) Millionen Euro. Bereinigt um die Einmalkosten lag die EBITDA-Marge bei 12,2 (13,5) Prozent.



Office Furniture & Displays

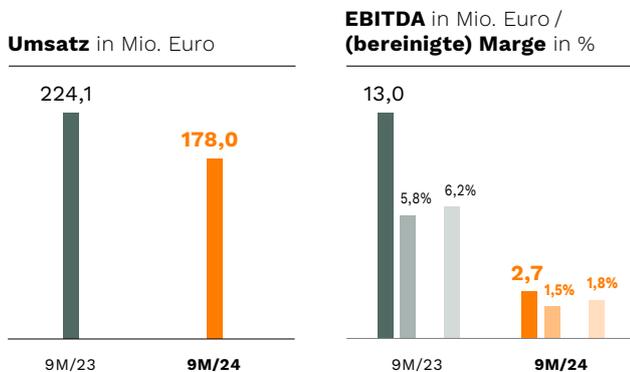
- › Der Umsatz ging um 18,5 Prozent zurück, Währungseffekte trugen 0,3 Prozentpunkte zum Rückgang bei.
- › Die organische Umsatzentwicklung lag bei minus 18,2 Prozent. Displays2go entwickelte sich dabei etwas besser als das Büromöbel-Geschäft von NBF, das durch die veränderte Markenpositionierung belastet war.

- › Die Division hat die Ausgaben reduziert und an den geringeren Umsatz angepasst.
- › Das EBITDA lag bei 12,5 (21,4) Millionen Euro, die bereinigte EBITDA-Marge bei 7,8 (9,8) Prozent.



FoodService

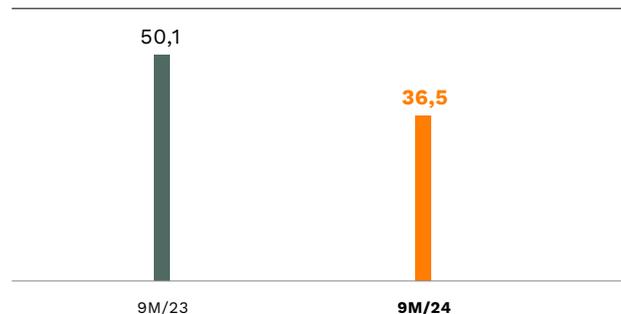
- › Der Umsatz verringerte sich um 20,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Negative Währungskurseffekte hatten einen Einfluss von minus 0,3 Prozentpunkten.
- › Durch die Auswirkungen der Zusammenführung von Hubert und Central auf Systeme und Vertriebsprozesse ging der Umsatz organisch um 20,3 Prozent zurück.
- › Der Aufwand für Marketing und Personal lag unter Vorjahr, die sonstigen Kosten waren durch die internen Themen belastet.
- › Das EBITDA ging durch die Auswirkungen der internen Herausforderungen deutlich auf 2,7 (13,0) Millionen Euro zurück, die bereinigte EBITDA-Marge betrug 1,8 (6,2) Prozent.



FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

- › Der Cashflow vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen folgte der Entwicklung des EBITDA und lag durch den rückläufigen Umsatz mit 40,3 (67,5) Millionen Euro deutlich unter Vorjahr.
- › TAKKT hat die Maßnahmen zum Abbau von Nettoumlaufvermögen fortgesetzt und insgesamt 15,2 Millionen Euro freisetzen können. Positive Effekte auf den Cashflow resultierten vor allem aus dem Abbau von Vorräten ebenso wie aus Verlängerungen von Zahlungszielen der Lieferanten.
- › Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit lag damit bei 55,5 (72,3) Millionen Euro.
- › Mit 9,0 (11,4) Millionen Euro lagen die operativen Investitionen etwas niedriger als im Vorjahr.
- › Der Mittelabfluss für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten betrug 10,5 (11,5) Millionen Euro.
- › Der Free Cashflow erreichte 36,5 (50,1) Millionen Euro und entwickelte sich durch die positiven Beiträge aus dem Nettoumlaufvermögen deutlich besser als das EBITDA.

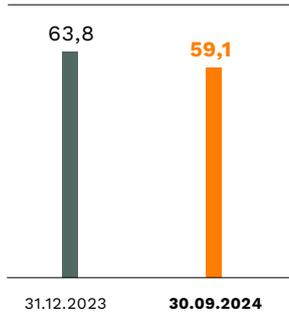
Free Cashflow in Mio. Euro



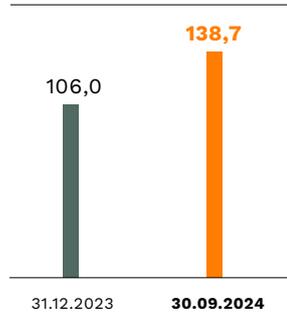
- › Die Nettofinanzverschuldung erhöhte sich von 106,0 Millionen Euro zum Jahresende 2023 auf 138,7 Millionen Euro da die Dividendenschüttung im Mai sowie die Auszahlungen für das Aktienrückkaufprogramm insgesamt höher ausfielen als der bislang im Jahresverlauf erwirtschaftete Free Cashflow.
- › Die Bilanzsumme und die Bilanzstruktur blieben im Berichtszeitraum weitgehend unverändert. Die Eigenkapitalquote ging Ende September auf 59,1 Prozent zurück (31.12.2023: 63,8 Prozent), lag damit aber weiterhin am oberen Ende des Zielkorridors von 30 bis 60 Prozent.

- › Ende September verfügte TAKKT über fest zugesagte, freie Kreditlinien in Höhe von über 160 Millionen Euro.

Eigenkapitalquote
in Prozent



Nettofinanzverschuldung
in Mio. Euro



RISIKEN UND CHANCEN

- › Die im Geschäftsbericht 2023 ab Seite 68 dargelegten Risiken und Chancen haben sich im Berichtszeitraum nicht wesentlich verändert. Eine kleinere Anpassung gab es beim Nachhaltigkeitsrisiko, dessen Relevanz durch neue Regulatorien, wie die CSRD-Richtlinie, leicht angehoben wurde. Aufgrund der weiter geringen Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe zählt dieses Risiko aber nicht zu den wesentlichen Risiken. Auf Basis aller derzeit verfügbaren Informationen bestehen nach Einschätzung des Vorstands gegenwärtig und im Prognosezeitraum keine bestandsgefährdenden Risiken.
- › Das bedeutendste Risiko, aber auch eine nennenswerte Chance, besteht für den TAKKT-Konzern weiterhin in der Entwicklung der Konjunktur. Als Risikofaktor ist für das vierte Quartal 2024 weiterhin die Gefahr einer Rezession auf wichtigen Märkten zu nennen, insbesondere in Deutschland. Zudem bleiben die Auswirkungen des Russland-Ukraine-Krieges, die Zinspolitik der Notenbanken und die US-Wahlen im November 2024 relevante Einflüsse für die weitere Konjunkturentwicklung.
- › Daneben besteht durch den Eintritt von neuen Anbietern und Online-Marktplatz-Modellen oder einer Veränderung des Verhaltens etablierter Anbieter das Risiko eines aggressiveren Wettbewerbs mit einer negativen Auswirkung auf Umsatz und Rohertrag. TAKKT begegnet dem Risiko mit einer noch stärker kundenorientierten Positionierung, dem Ausbau von Cross-Selling-Angeboten, einem stärkeren Fokus auf E-Commerce und einer klaren Ausrichtung auf nachhaltige Produkte, um sich vom Wettbewerb abzuheben. Zusätzlich differenziert sich TAKKT durch eine fokussierte Positionierung der unterschiedlichen Marken.
- › Ebenfalls als wesentlich schätzt TAKKT das Risiko durch strukturelle Nachfrageänderungen ein. Der Trend zu neuen Formen der Zusammenarbeit und virtuellen oder hybriden Veranstaltungsformaten hat sich durch die Folgen der Coronavirus-Pandemie beschleunigt. Daraus können nachhaltige Marktveränderungen resultieren. Mittelfristig besteht damit das Risiko, dass die Nachfrage nach Büroausstattung und Displays zurückgehen wird. TAKKT beobachtet diese Trends und das Nachfrageverhalten der Kunden und passt die Produktsortimente kontinuierlich an neue Gegebenheiten an. So bieten die TAKKT-Gesellschaften etwa Produkte für neue Bürokonzepte, mobiles Arbeiten und Home-Office an. Zudem ist TAKKT sowohl international als auch produktseitig diversifiziert aufgestellt. Damit wird die Abhängigkeit von einzelnen Produktgruppen wie der Büroausstattung oder Displays reduziert.
- › Des Weiteren gibt es im Zusammenhang mit der Umsetzung der Transformation von TAKKT wesentliche Risiken. Ziele oder Maßnahmen werden möglicherweise später erreicht oder Ergebnisse fallen nicht zufriedenstellend aus. Die Umsetzung kann höhere Kosten verursachen als geplant oder nicht den gewünschten Effekt auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung haben.
- › Auch in einer eingeschränkten Produktverfügbarkeit und steigenden Beschaffungspreisen besteht ein wesentliches Risiko für die TAKKT, etwa indem sich durch mangelnde Produktverfügbarkeit Umsatz und Ergebnis erst verzögert und/oder nicht vollständig realisieren lassen oder steigende Beschaffungspreise nicht in vollem Umfang weitergegeben werden können. Um dieses Risiko zu minimieren, überwacht TAKKT kontinuierlich den offenen Auftragsbestand und ändert bei Bedarf das eigene Einkaufsverhalten und die Vorratshaltung. Zudem passt TAKKT bei Bedarf die eigenen Preise in kurzen Abständen an.
- › Die derzeit sehr schwache Umsatz- und Ergebnisentwicklung hat möglicherweise Auswirkungen auf die Bewertung von Cash Generating Units im Rahmen von Werthaltigkeitstests. Zusammen mit potenziellen Veränderungen bei den Bewertungsparametern und gegebenenfalls notwendigen Anpassungen der

mehrfährigen Planungen führt dies zu einem erhöhten Risiko von Wertminderungen. Diese hätten keinen Einfluss auf den Cashflow, könnten aber EBIT und Jahresüberschuss deutlich verringern oder auch zu einem negativen Ergebnis führen. Aufgrund der hohen Eigenkapitalquote bliebe TAKKT auch nach einer Wertminderung bilanziell sehr stabil aufgestellt.

- › Wie im Geschäftsbericht 2023 dargestellt, ergeben sich für TAKKT Chancen aus der neuen strategischen und organisatorischen Aufstellung sowie durch steigende Marktanteile für den Omnichannel-Handel und das Wachstumspotenzial im E-Commerce. Zudem sollte der Konzern auch künftig von weiteren wertsteigernden Akquisitionen oder Neugründungen profitieren können. Weitere Chancen bieten sich im Bereich Nachhaltigkeit, unter anderem durch den Ausbau des Sortiments von nachhaltigen Produkten. Daneben will die Gruppe künftig von der Weiterentwicklung der IT-Anwendungen, neuen Produkten und Services für neue Arbeitswelten und dem guten Zugang zu Kapital profitieren. Eine ausführlichere Darstellung der für die TAKKT relevanten Chancen und Risiken findet sich im Geschäftsbericht 2023 ab Seite 68.

PROGNOSE

- › Das wirtschaftliche Umfeld bleibt herausfordernd. Wesentliche Einflussfaktoren sind geopolitische Unsicherheiten, ein schwacher globaler Handel und die Präsidentschaftswahlen in den USA. Die aktuellen Konjunkturprognosen für das Gesamtjahr gehen für die Eurozone nur von einem sehr geringen Wachstum und für Deutschland von einer negativen BIP-Entwicklung aus. In den USA fällt das Wachstum laut den Prognosen etwas höher aus, aber ebenfalls schwächer als noch zu Beginn des Jahres erwartet.
- › Auch die branchenspezifischen Indikatoren wie die Einkaufsmanagerindizes für das verarbeitende Gewerbe und der Restaurant Performance Index deuten auf weiterhin schwache Rahmenbedingungen hin.
- › Trotz der Verbesserung der Wachstumsrate im dritten Quartal präzisierte TAKKT kürzlich die Umsatzprognose im unteren Bereich der bisherigen Spanne. Über die Gruppe hinweg war seit September eine deutlich geringere saisonale Belegung der Auftragsentwicklung zu verzeichnen als in den Vorjahren.

Neben dem weiterhin schwierigen Marktumfeld spielen dabei auch die anhaltenden Einflüsse der internen Herausforderungen eine wesentliche Rolle. Im dritten Quartal hat TAKKT zudem von positiven Effekten aus dem Abbau von Auftragsbestand profitiert, die sich so im Schlussquartal voraussichtlich nicht wiederholen werden. Die Gruppe rechnet daher für das vierte Quartal mit einem ähnlichen Wachstum wie im bisherigen Jahresverlauf. Für das Gesamtjahr wird die organische Wachstumsrate voraussichtlich in der Spanne zwischen minus 15 und minus 17 Prozent liegen.

- › TAKKT achtet auf die richtige Balance zwischen Kostenmanagement und Stärkung des Cashflows auf der einen Seite und Investitionen in das Wachstum sowie in Systeme und Prozesse auf der anderen Seite. Die Gruppe setzt die Aktivitäten zur Steigerung des Auftragseingangs fort und legt damit die Basis für eine Rückkehr zu profitablen Wachstum und langfristigem Erfolg. Die anhaltend schwache Umsatzentwicklung und der bewusste Verzicht auf rein kurzfristig orientierte Ergebnismaßnahmen wird sich negativ auf die Profitabilität im Schlussquartal auswirken. Für 2024 erwartet TAKKT damit eine bereinigte EBITDA-Marge zwischen 6,3 und 7,1 Prozent.
- › Zusätzlich zur Fortsetzung der internen Verbesserungsmaßnahmen forciert das Unternehmen die Abarbeitung von länger laufenden, großvolumigen Projektaufträgen ebenso wie den Verkauf von selten nachgefragten Produkten aus dem Vorratsvermögen. Daraus sind spürbare Beiträge zum Free Cashflow, aber auch eine Belastung der Rohertragsmarge zum Jahresende zu erwarten.
- › Wie geplant wird die Gruppe auch weitere strukturelle Anpassungen vornehmen. Zudem nutzt TAKKT zur Bearbeitung der internen Themen temporär auch externe Ressourcen. Die einmaligen Aufwendungen werden vor dem Hintergrund eines höheren Bedarfs für strukturelle Anpassungen voraussichtlich höher ausfallen als zu Jahresbeginn erwartet und zwischen 15 und 20 Millionen Euro liegen. Durch die weitere Reduzierung des Nettoumlaufvermögens rechnet die Gruppe unverändert mit einem Free Cashflow, der sich deutlich stabiler entwickeln wird als das berichtete EBITDA.

Gewinn- und Verlustrechnung des TAKKT-Konzerns in Millionen Euro

	01.07.2024 – 30.09.2024	01.07.2023 – 30.09.2023	01.01.2024 – 30.09.2024	01.01.2023 – 30.09.2023
Umsatzerlöse	269,0	313,4	798,4	954,5
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	0,0	0,0	- 0,1	- 0,2
Andere aktivierte Eigenleistungen	0,2	0,2	0,6	0,5
Gesamtleistung	269,2	313,6	798,9	954,8
Materialaufwand	- 162,8	- 188,6	- 478,2	- 575,4
Rohrertrag	106,4	125,0	320,7	379,4
Sonstige betriebliche Erträge	1,1	0,9	3,2	3,5
Personalaufwand	- 48,4	- 54,0	- 152,9	- 160,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 38,6	- 41,7	- 120,6	- 134,8
EBITDA	20,5	30,2	50,4	87,3
Abschreibungen und Wertminderun- gen auf Sachanlagen und andere immaterielle Vermögenswerte	- 8,1	- 7,8	- 24,7	- 26,4
EBIT	12,4	22,4	25,7	60,9
Finanzierungsaufwand	- 2,3	- 2,4	- 6,2	- 6,6
Übriges Finanzergebnis	- 0,5	- 0,1	- 0,5	- 0,2
Finanzergebnis	- 2,8	- 2,5	- 6,7	- 6,8
Ergebnis vor Steuern	9,6	19,9	19,0	54,1
Steueraufwand	- 2,2	- 4,7	- 4,3	- 12,5
Periodenergebnis	7,4	15,2	14,7	41,6
davon Eigentümer der TAKKT AG	7,4	15,2	14,7	41,6
davon nicht beherrschende Anteile	0,0	0,0	0,0	0,0
Gewichtete durchschnittliche Anzahl Aktien in Millionen	64,3	64,9	64,6	65,0
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,12	0,23	0,23	0,64
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,12	0,23	0,23	0,64

Bilanz des TAKKT-Konzerns in Millionen Euro

Aktiva	30.09.2024	31.12.2023
Sachanlagen	108,3	112,8
Geschäfts- und Firmenwerte	556,0	557,8
Andere immaterielle Vermögenswerte	34,8	38,3
Sonstige Vermögenswerte	13,3	13,6
Latente Steuern	11,0	7,7
Langfristiges Vermögen	723,4	730,2
Vorräte	113,3	126,2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	119,0	115,3
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	23,5	25,8
Ertragsteuerforderungen	5,7	3,7
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5,5	5,6
Kurzfristiges Vermögen	267,0	276,6
Bilanzsumme	990,4	1.006,8
Passiva	30.09.2024	31.12.2023
Gezeichnetes Kapital	65,6	65,6
Eigene Anteile	- 17,4	- 10,8
Gewinnrücklagen	516,5	567,4
Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	20,6	20,5
Konzerneigenkapital	585,3	642,7
Finanzverbindlichkeiten	83,3	64,9
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	54,5	54,6
Sonstige Rückstellungen	6,0	8,8
Latente Steuern	72,6	70,4
Langfristige Verbindlichkeiten	216,4	198,7
Finanzverbindlichkeiten	60,9	46,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Verbindlichkeiten	79,2	65,1
Sonstige Verbindlichkeiten	32,2	34,8
Rückstellungen	12,6	15,1
Ertragsteuerverbindlichkeiten	3,8	3,7
Kurzfristige Verbindlichkeiten	188,7	165,4
Bilanzsumme	990,4	1.006,8

Kapitalflussrechnung des TAKKT-Konzerns in Millionen Euro

	01.01.2024 – 30.09.2024	01.01.2023 – 30.09.2023
Periodenergebnis	14,7	41,6
Abschreibungen und Wertminderungen auf langfristiges Vermögen	24,7	26,4
Latenter Steueraufwand	- 1,1	0,1
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	2,0	- 0,7
Ergebnis aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	0,0	0,1
Cashflow vor Änderung Nettoumlaufvermögen	40,3	67,5
Veränderung der Vorräte	12,3	25,7
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 5,6	- 2,7
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlicher Verbindlichkeiten	14,3	- 15,8
Veränderung der Rückstellungen	- 4,1	- 5,8
Veränderung anderer Aktiva / Passiva	- 1,7	3,4
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	55,5	72,3
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellem Vermögen	0,5	0,7
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Vermögen	- 9,0	- 11,4
Auszahlungen für Erwerbe von Minderheitsbeteiligungen	0,0	- 1,2
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	- 8,5	- 11,9
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	96,4	85,9
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	- 61,7	- 68,0
Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	- 10,5	- 11,5
Dividendenzahlungen an Eigentümer der TAKKT AG	- 64,6	- 65,1
Auszahlungen an Eigentümer der TAKKT AG (Aktienrückkauf)	- 6,7	- 3,0
Einzahlungen von Eigentümern der TAKKT AG (Belegschaftsaktien)	0,1	0,2
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	- 47,0	- 61,5
Finanzmittelbestand am 01.01.	5,6	7,6
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	0,0	- 1,1
Nicht zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	- 0,1	0,1
Finanzmittelbestand am 30.09.	5,5	6,6

Segmentberichterstattung nach Geschäftsbereichen in Millionen Euro

01.01.2024 – 30.09.2024	Industrial & Packaging	Office Furniture & Displays	Food Service	Summe der Segmente	Sonstige	Konsolidierung	Konzernausweis
Erlöse von externen Kunden	441,0	179,4	178,0	798,4	0,0	0,0	798,4
Intersegmentäre Erlöse	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Umsatzerlöse des Segments	441,0	179,4	178,0	798,4	0,0	0,0	798,4
EBITDA	48,7	12,5	2,7	63,9	- 13,5	0,0	50,4
EBIT	33,3	6,1	0,5	39,9	- 14,2	0,0	25,7
Ergebnis vor Steuern	30,1	3,2	- 3,1	30,2	- 11,2	0,0	19,0
Periodenergebnis	23,2	2,2	- 2,3	23,1	- 8,4	0,0	14,7
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	1.409	430	344	2.183	62	0	2.245
Mitarbeiter zum Stichtag (Vollzeitbasis)	1.371	398	339	2.108	57	0	2.165

01.01.2023 – 30.09.2023	Industrial & Packaging	Office Furniture & Displays	Food Service	Summe der Segmente	Sonstige	Konsolidierung	Konzernausweis
Erlöse von externen Kunden	510,2	220,2	224,1	954,5	0,0	0,0	954,5
Intersegmentäre Erlöse	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Umsatzerlöse des Segments	510,2	220,2	224,1	954,5	0,0	0,0	954,5
EBITDA	67,5	21,4	13,0	101,9	- 14,6	0,0	87,3
EBIT	50,8	15,7	10,1	76,6	- 15,7	0,0	60,9
Ergebnis vor Steuern	46,5	13,1	6,3	65,9	- 11,8	0,0	54,1
Periodenergebnis	36,0	9,6	4,6	50,2	- 8,6	0,0	41,6
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	1.469	508	405	2.382	65	0	2.447
Mitarbeiter zum Stichtag (Vollzeitbasis)	1.481	477	407	2.365	64	0	2.429

WEITERE INFORMATIONEN

Adresse und Kontakt

TAKKT AG
 Presselstraße 12
 70191 Stuttgart
 Deutschland

Investor Relations
 T +49 711 3465-8223
 F +49 711 3465-8104
 investor@takkt.de
 www.takkt.de