

A photograph of a smiling man with a beard, wearing a bright yellow high-visibility jacket with reflective silver stripes. He is holding a tablet computer and looking towards the camera. The background is a warehouse with metal shelving units. The image is overlaid with large, semi-transparent orange geometric shapes (a diamond and a square) and a diagonal black line.

Halbjahres- finanzbericht

des TAKKT-Konzerns 2023

Kennzahlen TAKKT-Konzern und Divisions

	Q2/22	Q2/23	Veränderung in %	H1/22	H1/23	Veränderung in %
TAKKT						
Umsatz in Mio. Euro	328,6	319,4	-2,8 (-1,8*)	657,0	641,2	-2,4 (-2,5*)
Rohertragsmarge in Prozent	40,2	39,3		39,9	39,7	
EBITDA in Mio. Euro	34,6	26,8	- 22,5	67,3	57,0	- 15,2
EBITDA-Marge in Prozent	10,5	8,4		10,2	8,9	
EBIT in Mio. Euro	13,3	17,6	32,2	35,7	38,5	7,9
Ergebnis vor Steuern in Mio. Euro	12,9	15,6	20,9	34,2	34,2	0,2
Periodenergebnis in Mio. Euro	10,0	12,1	21,0	26,4	26,4	0,3
Ergebnis je Aktie in Euro	0,15	0,19	26,7	0,40	0,41	0,3
TAKKT-Cashflow in Mio. Euro	30,0	20,1	- 33,0	58,9	45,0	- 23,6
Freier TAKKT-Cashflow in Mio. Euro	- 11,5	13,6		- 1,3	31,4	
Industrial & Packaging						
Umsatz in Mio. Euro	178,5	170,3	-4,6 (-4,3*)	368,2	350,5	-4,8 (-4,3*)
EBITDA in Mio. Euro	28,2	21,2	- 24,9	55,3	48,1	- 12,9
EBITDA-Marge in Prozent	15,8	12,4		15,0	13,7	
Office Furniture & Displays						
Umsatz in Mio. Euro	81,4	71,5	-12,2 (-10,3*)	155,7	144,7	-7,1 (-8,1*)
EBITDA in Mio. Euro	7,9	6,0	- 24,8	14,3	11,4	- 20,3
EBITDA-Marge in Prozent	9,7	8,3		9,2	7,9	
FoodService						
Umsatz in Mio. Euro	68,8	77,5	12,7 (14,9*)	133,1	146,0	9,7 (8,9*)
EBITDA in Mio. Euro	3,6	3,9	7,1	7,9	6,5	- 17,9
EBITDA-Marge in Prozent	5,3	5,0		5,9	4,4	

* organisch, d.h. bereinigt um Währungseffekte

Inhalt

An die Aktionäre

- 4 › Im Überblick
- 6 › TAKKT-Aktie und Investor Relations

Zwischenlagebericht

- 8 › Geschäftstätigkeit
 - 8 › Organisation und Geschäftsfelder
 - 8 › Unternehmensziele und -strategie
 - 9 › Steuerungssystem
- 9 › Geschäftslage im ersten Halbjahr
 - 9 › Rahmenbedingungen
 - 10 › Geschäftsverlauf
 - 10 › Umsatzlage
 - 11 › Ertragslage
 - 13 › Finanzlage
 - 13 › Vermögenslage
- 14 › Geschäftsausblick
 - 14 › Risiko- und Chancenbericht
 - 15 › Prognosebericht

Konzernzwischenabschluss

- 16 › Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 17 › Konzerngesamtergebnisrechnung
- 18 › Konzernbilanz
- 19 › Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
- 20 › Konzernkapitalflussrechnung
- 21 › Erläuternde Anhangangaben

TAKKT TROTZ HERAUSFORDERNDER KONJUNKTUR MIT STARKEM CASH-FLOW IM ERSTEN HALBJAHR

- › Deutlicher Anstieg des freien Cashflows auf 31,4 Millionen Euro
- › Organischer Umsatz mit minus 2,5 Prozent erwartungsgemäß leicht unter Vorjahr
- › EBITDA bei 57,0 Millionen Euro
- › Präzisierung der EBITDA-Erwartung auf 120 bis 130 Millionen Euro

Die konjunkturellen Rahmenbedingungen in Europa und Nordamerika waren im ersten Halbjahr herausfordernd. Wie erwartet blieb die Nachfrage der Kunden aufgrund der weiterhin schwachen wirtschaftlichen Dynamik im zweiten Quartal verhalten. Das organische Wachstum lag im zweiten Quartal bei minus 1,8 Prozent und war in Höhe von rund einem Prozentpunkt durch die Einstellung des Certo-Geschäfts belastet. Im ersten Halbjahr erwirtschaftete TAKKT einen Umsatz von 641,2 (657,0) Millionen Euro, das organische Wachstum betrug minus 2,5 Prozent. „Wir haben ein vorsichtiges erstes Halbjahr geplant und lagen mit dieser Prognose richtig. Trotz des schwierigen Umfelds sehen wir positive Entwicklungen, zu denen auch unsere Wachstumsinitiativen beitragen. In der FoodService Division wachsen wir durch unsere neue Aufstellung besonders stark. In Deutschland sehen wir gute Umsatzbeiträge aus dem Cross-Selling und behaupten uns in einem schwachen Umfeld,“ so CEO Maria Zesch.

Die Rohertragsmarge lag im ersten Halbjahr mit 39,7 (39,9) Prozent nah an der Zielmarke von 40 Prozent. Durch positive Effekte aus weiteren Preisanpassungen und geringere Transportkosten konnte TAKKT den negativen Struktureffekt und die schwächere Entwicklung der Rohertragsmarge im FoodService-Geschäft fast vollständig kompensieren. Das EBITDA erreichte im ersten Halbjahr 57,0 (67,3) Millionen Euro, die EBITDA-Marge betrug 8,9 (10,2) Prozent. Angesichts der verhaltenen Umsatzentwicklung war TAKKT auf der Ausgabenseite und bei Neueinstellungen zurückhaltend. Die Marketingkosten lagen dementsprechend unter Vorjahr, kostensteigernd wirkten dagegen die weitere Umsetzung der Transformation und inflationsbedingte Effekte. Die einmaligen Aufwendungen lagen bei knapp drei Millionen Euro und waren auf die Einstellung der Aktivitäten von Certo und die FoodService-Integration zurückzuführen. Im Vorjahr lagen die einmaligen Aufwendungen auf sehr ähnlichem Niveau. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen erwirtschaftete TAKKT im ersten Halbjahr einen starken freien TAKKT-Cashflow. „Unser konsequentes Cash-Management zahlt sich aus. Wir konnten bei der Steuerung des Nettoumlaufvermögens auch im zweiten Quartal Verbesserungen erzielen und insbesondere unsere Vorräte spürbar reduzieren. Damit haben wir den freien TAKKT-Cashflow für die ersten sechs Monate des Jahres auf 31,4 (minus 1,3) Millionen Euro steigern können,“ so CFO Lars Bolscho.

Bei der Umsetzung der Strategie mit den drei Säulen Growth, OneTAKKT und Caring machte TAKKT weitere Fortschritte. Der Fokus in der ersten Jahreshälfte lag auf der Integration der Division FoodService, wo die kundennahen Funktionen von Hubert und Central in einer Organisation gebündelt wurden und damit unter anderem positive Cross-Selling Effekte erzielt wurden. Die Zusammenlegung von Lagerstandorten wird in der FoodService Division mittelfristig zu zusätzlichen Synergien führen. Im Zuge der Markenharmonisierung wird TAKKT in der Division Industrial & Packaging Anfang August die Marke kaiserkraft mit einem neuen Branding relaunchen und den Kunden ein breites Spektrum aus Lager- und Betriebsausstattung sowie Verpackungsprodukten anbieten. Im Juli ist TAKKT eine Minderheitsbeteiligung bei Nuwo eingegangen. Das Start-Up unterstützt Kunden über ein Leasing-Modell bei der Ausstattung attraktiver Arbeitsplätze, insbesondere im Home-Office und ist damit ein gutes Beispiel für die Gestaltung neuer Arbeitswelten.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind nach wie vor von großer Unsicherheit geprägt. „Wir haben mit Growth, OneTAKKT und Caring eine klare Strategie, die wir weiter verfolgen. Mit unseren Wachstumsinitiativen sind wir gut unterwegs. Unser großer Vorteil ist unsere breite Aufstellung entlang von unterschiedlichen Kundensegmenten und Regionen,“ so CEO Maria Zesch. Im aktuellen Umfeld will TAKKT Wachstumschancen nutzen und gleichzeitig auf diszipliniertes Kostenmanagement achten. Für die zweite Jahreshälfte rechnet die Gruppe mit

einer Belebung der Nachfrage und mit einer leichten Verbesserung des organischen Wachstums im Vergleich zum schwachen Vorjahr.

TAKKT wird im zweiten Halbjahr weiterhin hohe Priorität auf die Profitabilität legen. „Mit Ausnahme unserer Wachstumsinitiativen sind wir bei den Ausgaben sehr restriktiv. Und wir arbeiten weiter an der Verbesserung unserer Rohertragsmarge und am Cash-Management. Für das zweite Halbjahr erwarten wir aufgrund des angenommenen leichten Umsatzwachstums eine Ergebnis- und Profitabilitätssteigerung gegenüber dem schwachen Vorjahr,“ so CFO Lars Bolscho. Für das Gesamtjahr 2023 geht TAKKT von einer stabilen bis leicht negativen organischen Umsatzentwicklung aus. Das EBITDA soll in der Spanne von 120 bis 130 Millionen Euro (bisher 120 bis 140 Millionen Euro) liegen und der freie TAKKT-Cashflow deutlich steigen.

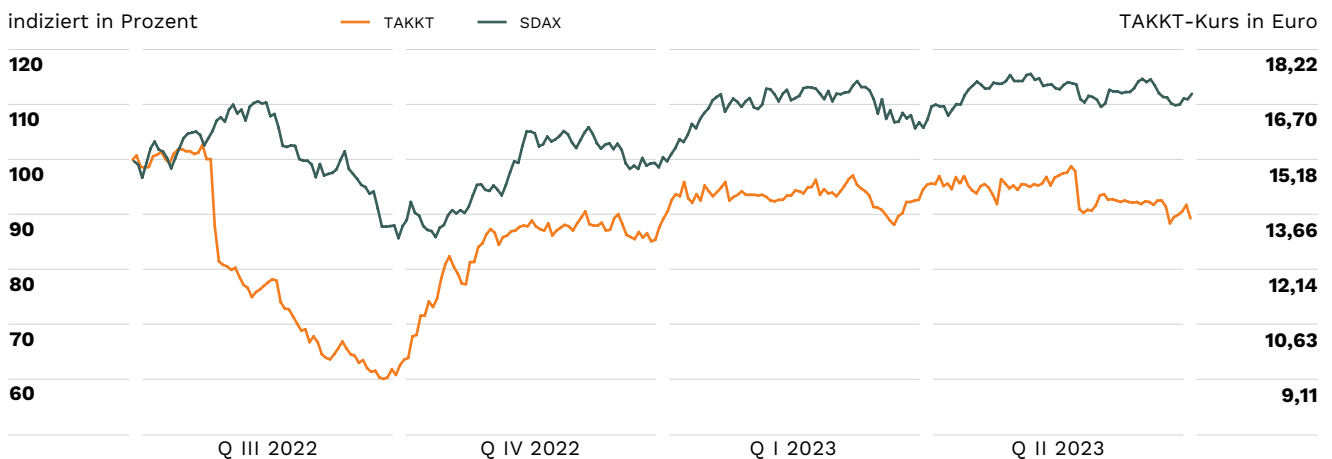
TAKKT-AKTIE UND INVESTOR RELATIONS

Die deutschen Aktienindizes DAX und SDAX entwickelten sich im ersten Halbjahr insgesamt positiv. Beide setzten zu Jahresbeginn ihre im zweiten Halbjahr 2022 begonnene Erholung fort. Mit den Turbulenzen im Bankensektor Mitte März nahm die Unsicherheit an den internationalen Kapitalmärkten temporär zu, was auch bei DAX und SDAX zu Kursverlusten führte. Gestützt von sinkenden Inflationsraten in den USA und der Eurozone sowie der Einigung im US-Schuldenstreit entwickelten sich die Aktienindizes im weiteren Jahresverlauf dann wieder sehr positiv und erreichten teilweise neue Allzeithochs. Bis zur Jahresmitte gewann der DAX 16,0 Prozent, der SDAX legte um 12,4 Prozent zu. Der Kurs der TAKKT-Aktie entwickelte sich im ersten Halbjahr ebenfalls positiv. Kurz vor der Hauptversammlung erreichte die Aktie mit 15,00 Euro ihren Jahreshöchststand. Der Schlusskurs am 30. Juni lag mit 13,92 Euro leicht über dem Jahresschlusskurs 2022 von 13,54 Euro. Unter Berücksichtigung der Dividende erzielten TAKKT-Aktionäre im ersten Halbjahr 2023 eine Rendite von 10,2 Prozent.

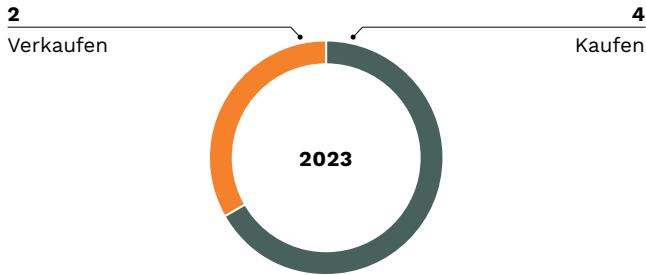
Im ersten Halbjahr 2023 nahm TAKKT an mehreren Kapitalmarktkonferenzen teil. Dazu zählten die Konferenzen von ODDO BHF sowie von Kepler Cheuvreux und UniCredit im Januar. Im Februar war TAKKT auf dem Hamburger Investorentag vertreten und im Mai auf der Frühjahrskonferenz in Frankfurt. Im Juni nahm TAKKT virtuell an der Consumer Conference der Erste Bank teil. Darüber hinaus führte das Unternehmen Gespräche mit Investoren auf einer virtuellen Roadshow im April. Ende März präsentierte der Vorstand auf der virtuellen Analystenkonferenz die Geschäftszahlen des vergangenen Jahres, berichtete über die Fortschritte bei der Umsetzung der Strategie und erläuterte den Ausblick für 2023.

Derzeit liegen zur TAKKT-Aktie aktuelle Einschätzungen von sechs Analysten vor. Zum 14. Juli 2023 empfahlen vier Analysten den Kauf der TAKKT-Aktie, zwei Empfehlungen lauteten auf Verkaufen. Das durchschnittliche Kursziel lag bei 15 Euro.

Kursentwicklung der TAKKT-Aktie (52-Wochen-Vergleich, SDAX als Vergleichsindex)



Einstufungen der Analysten zum 14.07.2023



Institut	Analyst / in	Ein- stufung	Kursziel
AlsterResearch	Thomas Wissler	Kaufen	17,00
Hauck Aufhäuser Lampe	Christian Salis	Verkau- fen	12,00
Kepler Cheuvreux	Craig Abbott	Kaufen	15,00
LBBW	Thomas Hofmann	Verkau- fen	13,00
Metzler	Tom Diedrich	Kaufen	15,80
M.M. Warburg	Thilo Kleibauer	Kaufen	17,00

Im Rahmen des im Oktober 2022 gestarteten Aktienrückkaufprogramm hatte TAKKT bis Ende Juni 2023 nur rund ein Drittel des geplanten Volumens von 25 Millionen Euro ausgeschöpft. Der Vorstand hat das Programm aufgrund dessen und aufgrund der positiven Erfahrungen bis Ende 2024 verlängert. Das Gesamtvolumen bleibt dabei unverändert. Bis zum 14. Juli 2023 hat TAKKT 627 Tausend Aktien für insgesamt rund 8,1 Millionen Euro zurückgekauft. Für weitere Käufe im Rahmen des Programms stehen damit noch rund 16,9 Millionen Euro zur Verfügung.

Die Hauptversammlung der TAKKT AG fand am 24. Mai 2023 in virtueller Form statt. Die Teilnehmer konnten die Veranstaltung über Ton- und Videoaufzeichnung live im Internet über ein Aktionärsportal verfolgen und ihre Rechte ausüben. In ihren Ausführungen erläuterte CEO Maria Zesch den durch Megatrends wie Talentknappheit und Nachhaltigkeit getriebenen Wandel der Arbeitswelten. Gemeinsam mit den Kunden will TAKKT die Arbeitswelten der Zukunft gestalten und sich zunehmend vom Produktlieferanten zum Problemlöser entwickeln. Ziel ist, damit die eigene Wertschöpfung zu steigern.

Im Rahmen der Generaldebatte beantwortete der Vorstand sämtliche Fragen der Anteilseigner. Bei der Abstimmung zu den Tagesordnungspunkten wurden alle Punkte mit großer Mehrheit beschlossen. Damit stimmten die Aktionärinnen und Aktionäre zusätzlich zur Basisdividende von 0,60 Euro auch der Zahlung einer Sonderdividende in Höhe von 0,40 Euro je Aktie zu. Die detaillierten Abstimmungsergebnisse zur Hauptversammlung 2023 können auf der Webseite der TAKKT AG im Bereich Investor Relations eingesehen werden.

Zwischenlagebericht des TAKKT-Konzerns

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Organisation und Geschäftsfelder

Die TAKKT-Gruppe ist ein B2B-Omnichannel-Händler für Geschäftsausstattung. Der Vertrieb erfolgt hauptsächlich über E-Commerce, zudem werden die Kunden über Printmarketing und Key Accounter angesprochen. Die Divisions und Marken agieren in attraktiven Märkten und konzentrieren sich vorwiegend auf den Verkauf langlebiger und preisstabiler Ausrüstungsgegenstände sowie Spezialartikel für den wiederkehrenden Bedarf an Firmenkunden in verschiedenen Branchen und Regionen. Die angebotenen Produktsortimente umfassen größtenteils Gebrauchsgüter, die Unternehmen im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit nutzen. Die TAKKT-Gesellschaften liefern z.B. Palettenhubwagen an deutsche Automobilzulieferer, Computerschränke an Schweizer Maschinenbauer, individuell bedruckte Werbebanner für Messeauftritte, Versandkartons an europäische Industriebetriebe oder Gastronomieausstattung an US-amerikanische Großküchen.

Die Gruppe adressiert den Markt über die drei Divisions Industrial & Packaging, Office Furniture & Displays und FoodService. Ziel der organisatorischen Ausrichtung entlang von Produktkategorien und Arbeitswelten ist es, bestehende Vertriebspotenziale zu realisieren. Im Fokus der Arbeit der Divisions stehen dabei markt- und kundennahe Funktionen wie Sales, Marketing, E-Commerce und Category Management. Diese Aufgaben werden innerhalb der Divisions zunehmend über die einzelnen Vertriebsmarken hinweg koordiniert und gebündelt. Damit ist eine bessere Nutzung der internen Ressourcen und Kompetenzen möglich, etwa über den Ausbau von Cross-Selling und bei der Weiter- und Neuentwicklung von zukunftsorientierten Produkten und Dienstleistungen für die jeweilige Arbeitswelt.

TAKKT ist dabei, erfolgskritische unterstützende Funktionen noch stärker zu integrieren und auf Gruppenebene zu bündeln. Im Fokus stehen dabei Logistik, Technology & Data, Finance und HR. Die zentrale Integration dieser Funktionen bietet größere Synergien, erleichtert durch die größeren Verantwortungsbereiche das Recruiting von Experten und damit auch den Aufbau von Kernkompetenzen in der Gruppe. Detaillierte Informationen zur organisatorischen Ausrichtung finden sich im Geschäftsbericht 2022 ab Seite 30.

Unternehmensziele und -strategie

Mit der Ausrichtung sind ambitionierte strategische Ziele verbunden, die TAKKT bis 2025 erreichen will. In einem ganzheitlichen Ansatz umfassen diese Ziele sowohl finanzielle Aspekte wie eine deutliche Steigerung von Umsatz, Ergebnis und freiem Cashflow, als auch die Berücksichtigung der Belange wichtiger Stakeholder durch eine Verbesserung der Kundenzufriedenheit, der Motivation der Mitarbeitenden und die Erhaltung natürlicher Ressourcen. Die Strategie ruht auf den drei Säulen Growth, OneTAKKT und Caring. Die untenstehende Tabelle zeigt die strategischen Ziele der TAKKT im Überblick.

Strategische Ziele bis 2025

Growth	› Umsatz von zwei Milliarden Euro
OneTAKKT	› EBITDA von 240 Millionen Euro › Freier TAKKT-Cashflow von 150 Millionen Euro
Caring	› Kunden-NPS von 60 › Mitarbeitenden-NPS von 50 › Frauenanteil in Führungspositionen von 45 Prozent › Anteil enkelfähiger Produkte von 40 Prozent › Reduktion der CO ₂ e-Emissionen (Scope 1 und Scope 2) um 20 Prozent

Growth

Mit der strategischen Ausrichtung und einem klaren Kundenfokus will TAKKT das Geschäftsvolumen bis 2025 auf zwei Milliarden Euro steigern. Der zusätzliche Umsatz soll zu einem etwas größeren Teil aus organischem Wachstum und zu einem etwas geringeren Teil aus wertsteigernden Akquisitionen resultieren. Das organische Wachstumstempo soll auf durchschnittlich zehn Prozent jährlich erhöht werden. Zusätzlich zur Steigerung des E-Commerce, dem Ausbau von Cross-Selling und einer verbesserten und intelligenten Preisstrategie sieht die Gruppe Wachstumspotenzial in den Bereichen nachhaltige Produkte und Geschäftsmodelle.

OneTAKKT

Elementarer Teil der neuen strategischen Ausrichtung ist eine kompaktere und stärker integrierte Aufstellung des Unternehmens. Von der neuen Aufstellung verspricht sich TAKKT ein höheres Wachstum, aber auch eine Verbesserung der Profitabilität durch Skalierungseffekte und einen effizienteren Ressourceneinsatz.

Ausgehend von einer EBITDA-Marge von rund zehn Prozent im vergangenen Jahr will die Gruppe die Profitabilität um zwei Prozentpunkte erhöhen und das EBITDA bis 2025 auf 240 Millionen Euro steigern. Dazu werden im Wesentlichen zwei Effekte beitragen. Erstens sollen durch das organische Wachstum und eine bessere Auslastung der Infrastruktur die Kostenquoten für Marketing, Personal und für andere Aufwendungen sinken. Zweitens erwartet TAKKT spürbare Skalierungseffekte und Effizienzgewinne aus der stärkeren Integration von Gruppenfunktionen ebenso wie aus dem Ausbau der Kooperation der verschiedenen Marken innerhalb einer Division.

Caring

Die neue Strategie ist nicht auf die Verbesserung des wirtschaftlichen Erfolgs beschränkt, sondern folgt einem ganzheitlichen Ansatz. TAKKT ist davon überzeugt, dass die Berücksichtigung der Belange aller wichtigen Stakeholder-Gruppen Voraussetzung für nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg ist. Daher hat sich die Gruppe für 2025 ambitionierte Ziele in den Bereichen Kundenzufriedenheit, Engagement der Mitarbeitenden sowie Umwelt und Klima gesetzt. Bis 2025 will TAKKT den Anteil der enkelfähigen Produkte auf 40 Prozent erhöhen und damit einen wesentlichen Beitrag zum ressourcenschonenden Wirtschaften leisten. Daneben verpflichtet sich TAKKT zur Bekämpfung des Klimawandels. Bis 2025 sollen gegenüber dem Basisjahr 2021 die direkten und indirekten Emissionen von CO₂-Äquivalenten (CO₂e), die z.B. aus dem Verbrauch von Strom, Wärme und Dampf resultieren (Scope 1 und Scope 2 nach GHG-Protocol) um 20 Prozent reduziert werden.

Ausführlichere Informationen zu den Unternehmenszielen und der Strategie finden sich im Geschäftsbericht 2022 ab Seite 36.

Steuerungssystem

Die strategische Ausrichtung mit den drei Säulen Growth, OneTAKKT und Caring spiegelt sich auch im Steuerungssystem der TAKKT wider. Es umfasst finanzwirtschaftliche sowie weitere operative Steuerungsgrößen. Dabei werden die Indikatoren in verschiedene Perspektiven gegliedert (Wachstum, Kosten und Ertrag, Cash, Kunden- und Mitarbeitendenperspektive sowie Nachhaltigkeit). Die drei Divisions des Konzerns werden nach den gleichen Kennzahlen gesteuert.

Als Maßstab für das Wachstum der Gruppe dient die organische Umsatzentwicklung sowie das organische E-Commerce-Wachstum. Unter Kosten und Ertrag werden die Kennzahlen Rohertragsmarge und EBITDA betrachtet. Die Cash-Perspektive umfasst die Kennzahlen TAKKT-Cashflow und freier TAKKT-Cashflow sowie die Investitionsquote. Die Kunden- und Mitarbeitendenperspektive wird mit dem cNPs, dem eNPS sowie dem Anteil von Frauen in Führungspositionen erhoben. Für den Fortschritt im Bereich Nachhaltigkeit greift TAKKT auf die Indikatoren Anteil „enkelfähiger“ Produkte am Auftragseingang und die Reduktion von CO₂e-Emissionen zurück. Nähere Informationen zum Steuerungssystem sind im Geschäftsbericht 2022 ab Seite 41 erläutert.

GESCHÄFTSLAGE IM ERSTEN HALBJAHR

Rahmenbedingungen

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im ersten Halbjahr 2023 waren erwartungsgemäß herausfordernd. Die Wirtschaft in Deutschland und der Eurozone schrumpfte zuletzt leicht oder stagnierte, in den USA war das Wachstum ebenfalls rückläufig. Größte Einflussfaktoren waren die anhaltend hohe Inflation und die restriktive Geldpolitik der Notenbanken. Wichtige Konjunkturdaten wie Einkaufsmanagerindizes, Stimmungsbarometer und Exportvolumen entwickelten sich im ersten Halbjahr negativ.

Zur Einschätzung der branchenspezifischen Rahmenbedingungen nutzt TAKKT verschiedene Indikatoren, die im Geschäftsbericht 2022 ab Seite 48 ausführlich beschrieben sind. Die vor allem für die europäische Division Industrial & Packaging relevanten Einkaufsmanagerindizes gingen im Verlauf des ersten Halbjahrs weiter zurück und lagen durchgehend unter der Expansionschwelle von 50 Punkten. Im Juni lag der PMI für das verarbeitende Gewerbe bei 43,4 Punkten in der Eurozone und bei 40,6 Punkten in Deutschland. Schlechtere Indikatorwerte waren bisher nur in den ersten Monaten der Corona-Pandemie und während der Finanzkrise 2008 zu beobachten.

Mit Blick auf das Umfeld der US-amerikanischen NBF ist die BIFMA-Auswertung zum Auftragseingang der Möbelhersteller ein Branchenindikator. Die vermeldeten Auftragseingänge waren im bisherigen Jahresverlauf durchgängig negativ. Der Restaurant Performance Index (RPI) gibt Auskunft zur Lage der US-Restaurantindustrie und ist damit ein relevanter Indikator für die Division FoodService. Im Verlauf des ersten Halbjahrs ging der RPI zurück und lag im Mai mit 99,6 zum ersten Mal seit Januar 2021 unter der Expansionsschwelle von 100.

Geschäftsverlauf

Der Geschäftsverlauf von TAKKT war im ersten Halbjahr von den herausfordernden Rahmenbedingungen geprägt. Die organische Wachstumsrate war negativ, hat sich im zweiten Quartal gegenüber dem Jahresbeginn aber leicht verbessert.

Im April hat sich TAKKT entschieden, die Vertriebsmarke Certo nicht weiterzuführen. Certo war Teil der Division Industrial & Packaging, erzielte 2022 einen Umsatz von rund 20 Millionen Euro und war nicht profitabel. Im Verlauf des zweiten Quartals wurden große Teile des vorhandenen Vorratsvermögens rabattiert abverkauft und der Certo-Webshop anschließend eingestellt.

In der Division Industrial & Packaging ging das Geschäft im ersten Quartal organisch um 4,2 Prozent zurück. Im zweiten Quartal war der Rückgang ähnlich hoch, aber zum Teil auf die Einstellung der Vertriebsmarke Certo zurückzuführen. Bereinigt um diesen Effekt hat sich die Nachfrage im Verlauf des ersten Halbjahrs leicht verbessert. Dazu beigetragen hat vor allem eine gute Entwicklung im Heimatmarkt Deutschland mit positiven Wachstumsraten im zweiten Quartal.

Das Geschäft der Division Office Furniture & Displays war im Berichtszeitraum vom schwachen Marktumfeld für Displayprodukte und Büromöbel geprägt. Gegenüber dem starken Vorjahr ging der organische Umsatz im ersten Quartal um 5,8 Prozent und im zweiten Quartal um 10,3 Prozent zurück. Während das Display-Geschäft im ersten Quartal noch zulegen konnte, kühlte es sich im zweiten Quartal deutlich ab. Das Büromöbelgeschäft war in beiden Quartalen rückläufig.

In der Foodservice Division wurden im ersten Halbjahr die kundennahen Funktionen integriert, um künftig Synergien zu realisieren. Teil der Integration der Division

war auch die Zusammenlegung von Lagerstandorten, die mittelfristig zu einer höheren Kosteneffizienz führen wird. Durch die stärkere Kooperation beider Marken Hubert und Central können Kunden aus einem breiteren Sortiment wählen. Die Umsätze mit Cross-Selling lagen im ersten Halbjahr deutlich über Plan.

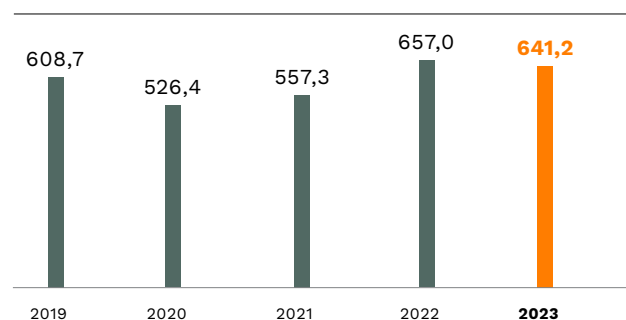
Beim Umsatzwachstum profitierte die Division im ersten Halbjahr vor allem vom starken Projektgeschäft. Nach einem leichten organischen Wachstum von 2,5 Prozent im ersten Quartal, nahm das Geschäft in den Folgemonaten deutlich an Fahrt auf und wuchs im zweiten Quartal organisch mit 14,9 Prozent. Grund für die beschleunigte Dynamik war eine starke Verbesserung bei Central nach einem leicht negativen ersten Quartal. Hubert verzeichnete in beiden Quartalen ein starkes Wachstum.

In dem herausfordernden Umfeld entwickelte sich auch das E-Commerce-Geschäft von TAKKT rückläufig. Der E-Commerce-Anteil lag bei 57,1 (58,8) Prozent. 42,9 (41,2) Prozent des Auftragseingangs entfielen auf klassische Vertriebskanäle wie Key Accounter, Telefon oder Print.

Umsatzlage

Der Umsatz der Gruppe lag im ersten Halbjahr bei 641,2 (657,0) Millionen Euro und damit um 2,4 Prozent unter Vorjahr. Positive Währungseffekte im ersten und negative im zweiten Quartal glichen sich nahezu aus, was in einer organischen Wachstumsrate von minus 2,5 Prozent resultierte. Während der Umsatz in den Divisions Industrial & Packaging und Office Furniture & Displays organisch unter Vorjahr lag, konnte die Division FoodService stark zulegen.

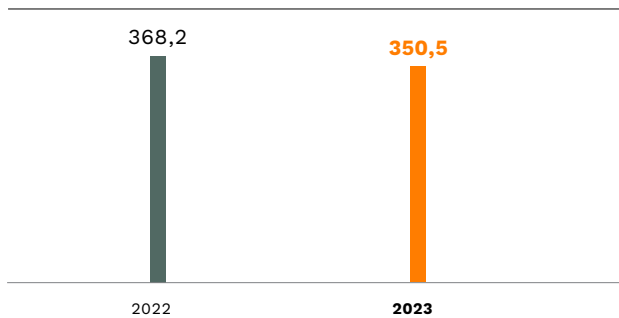
Umsatz TAKKT-Konzern erstes Halbjahr
in Mio. Euro



Die Entwicklung in der Industrial & Packaging Division war geprägt vom schwachen wirtschaftlichen Umfeld. Der Umsatz erreichte 350,5 (368,2) Millionen Euro und lag damit 4,8 Prozent unter dem Vorjahr. Bereinigt um den negativen Währungseffekt in Höhe von 0,5 Prozentpunkten betrug die organische Entwicklung minus 4,3 Prozent. Die Einstellung des Certo-Geschäfts belastete die organische Wachstumsrate mit 0,7 Prozentpunkten. Regional war die Nachfrage der Kunden unterschiedlich. Stabil oder positiv entwickelte sich das Geschäft in Deutschland (ohne Certo), Osteuropa und Skandinavien.

Umsatz Industrial & Packaging erstes Halbjahr

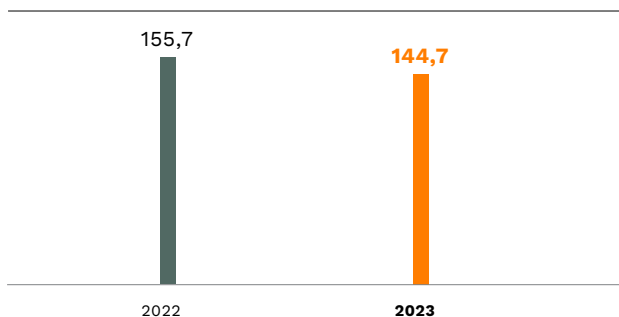
in Mio. Euro



Der Umsatz der Division Office Furniture & Displays ging im ersten Halbjahr um 7,1 Prozent auf 144,7 (155,7) Millionen Euro zurück. Bereinigt um den positiven Währungseffekt in Höhe von 1,0 Prozentpunkten betrug die organische Entwicklung minus 8,1 Prozent. Die Nachfrage nach Displayprodukten und Büromöbeln litt unter dem herausfordernden Marktumfeld. Gegenüber einem starken Vorjahr, in dem das Geschäft vom Abbau des Auftragsbestands profitierte, ging der Umsatz mit Büroausstattung prozentual niedrig zweistellig zurück. Beim Display-Geschäft lag der Rückgang im niedrigen einstelligen Prozentbereich.

Umsatz Office Furniture & Displays erstes Halbjahr

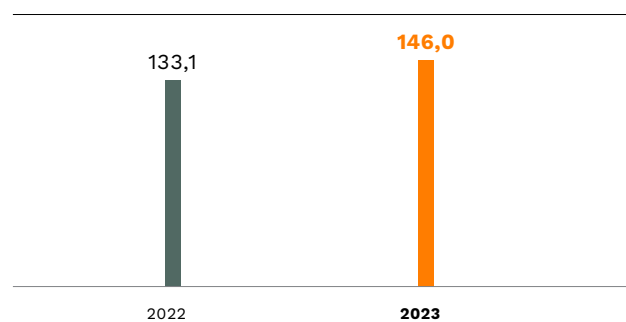
in Mio. Euro



Die Division FoodService erzielte im ersten Halbjahr ein Umsatzplus von sehr erfreulichen 9,7 Prozent auf 146,0 (133,1) Millionen Euro. Die Wechselkurseffekte waren mit plus 0,8 Prozentpunkten leicht positiv. Das organische Wachstum erreichte 8,9 Prozent. Mit Hubert und Central trugen beide Marken der Division zu der guten Entwicklung bei. Hubert profitierte von einer starken Nachfrage und einem guten Cross-Selling-Geschäft mit Küchenausstattung, das organische Umsatzplus war prozentual niedrig zweistellig. Bei Central lag die Wachstumsrate im hohen einstelligen Prozentbereich und resultierte unter anderem aus dem starken Projektgeschäft.

Umsatz FoodService erstes Halbjahr

in Mio. Euro



Ertragslage

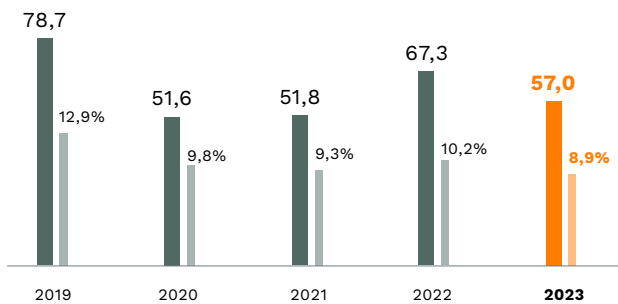
Trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen lag die Rohertragsmarge im Berichtszeitraum mit 39,7 (39,9) Prozent nah an der Zielmarke von 40 Prozent. Durch positive Effekte aus weiteren Preisanpassungen und geringeren Transportkosten konnte TAKKT einen deutlichen negativen Struktureffekt und die schwächere Entwicklung der Rohertragsmarge im FoodService-Geschäft fast vollständig kompensieren. Die Rohertragsmarge war im zweiten Quartal zudem temporär durch die Einstellung des Geschäfts von Certo belastet.

Das EBITDA erreichte im ersten Halbjahr 57,0 (67,3) Millionen Euro, die EBITDA-Marge betrug 8,9 (10,2) Prozent. Angesichts der verhaltenen Umsatzentwicklung war TAKKT auf der Ausgabenseite und bei Neueinstellungen zurückhaltend. Die Marketingkosten lagen dementsprechend unter Vorjahr, kostensteigernd wirkten dagegen die weitere Umsetzung der Transformation und inflationsbedingte Effekte. Die einmaligen Aufwendungen lagen bei knapp drei Millionen Euro und waren

auf die Einstellung der Aktivitäten von Certo und die FoodService-Integration zurückzuführen. Im Vorjahr lagen die einmaligen Aufwendungen auf sehr ähnlichem Niveau.

EBITDA TAKKT-Konzern erstes Halbjahr

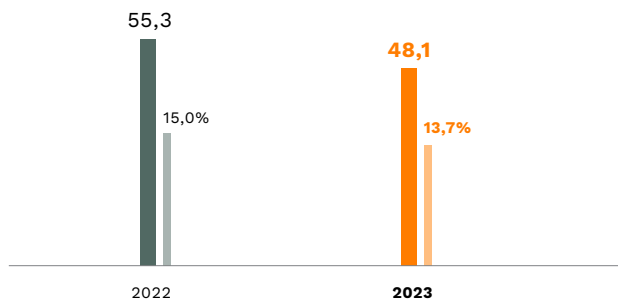
in Mio. Euro / **Marge** in %



Die Division Industrial & Packaging erzielte ein EBITDA in Höhe von 48,1 (55,3) Millionen Euro. Einmaleffekte aus der Einstellung der Vertriebsmarke Certo verminderten das Ergebnis um knapp zwei Millionen Euro. Eine zusätzliche Ergebnisbelastung resultierte aus dem rabattierten Abverkauf von Vorräten und den Kosten für die weitere Umsetzung der Transformation. Im Vorjahr lagen die einmaligen Aufwendungen bei rund zwei Millionen Euro. Die EBITDA-Marge erreichte im ersten Halbjahr 13,7 (15,0) Prozent.

EBITDA Industrial & Packaging erstes Halbjahr

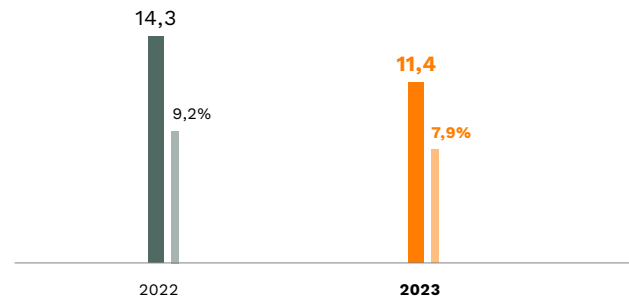
in Mio. Euro / **Marge** in %



In der Division Office Furniture & Displays wirkte sich die negative Umsatzentwicklung auf das Ergebnis aus. Über eine Verbesserung der Rohertragsmarge konnte TAKKT den daraus resultierenden Anstieg der Kostenquoten teilweise kompensieren. Das EBITDA lag im ersten Halbjahr bei 11,4 (14,3) Millionen Euro. Die EBITDA-Marge betrug 7,9 (9,2) Prozent.

EBITDA Office Furniture & Displays erstes Halbjahr

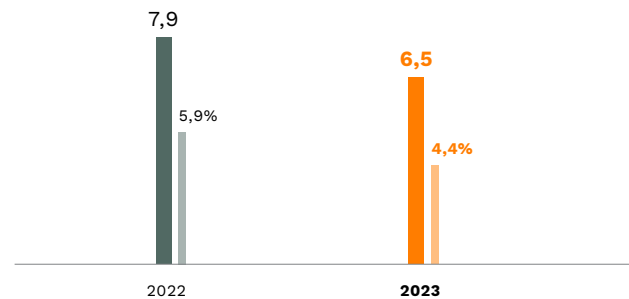
in Mio. Euro / **Marge** in %



Die Integration der FoodService Division führte im ersten Halbjahr zu einmaligen Aufwendungen in Höhe von rund einer Million Euro. Zusätzlich war das Ergebnis durch die geringere Rohertragsmarge und Kosten für die Umsetzung der Transformation belastet. Trotz des guten Wachstums lag das EBITDA dadurch mit 6,5 (7,9) Millionen Euro unter dem Wert des Vorjahrs. Die EBITDA-Marge erreichte 4,4 (5,9) Prozent.

EBITDA FoodService erstes Halbjahr

in Mio. Euro / **Marge** in %



Die Abschreibungen und Wertminderungen lagen mit 18,5 (31,6) Millionen Euro deutlich unter dem Vorjahr, in welchem einmalige Wertminderungen in Höhe von 11,2 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte vorgenommen wurden. TAKKT erzielte dadurch eine Verbesserung des EBIT auf 38,5 (35,7) Millionen Euro, die EBIT-Marge verbesserte sich auf 6,0 (5,4) Prozent. Aufgrund höherer Zinsaufwendungen ging das Finanzergebnis auf minus 4,3 (minus 1,5) Millionen Euro zurück. Das Ergebnis vor Steuern war mit 34,2 (34,2) Millionen Euro identisch zum Vorjahr. Die Steuerquote lag unverändert bei 22,8 (22,8) Prozent. Auch das Periodenergebnis blieb mit 26,4 (26,4) Millionen Euro ebenfalls unverändert. Das Ergebnis je Aktie erhöhte sich durch die leicht geringere Zahl der durchschnittlich

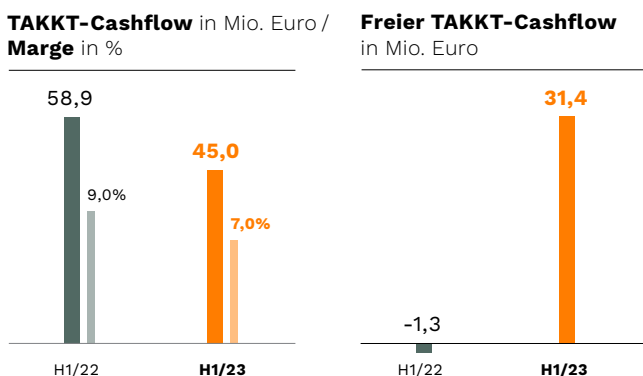
ausstehenden Aktien von 65,1 (65,6) Millionen Stück auf 0,41 (0,40) Euro im ersten Halbjahr.

Finanzlage

TAKKT verfügt über eine hohe Innenfinanzierungskraft und konnte auch im ersten Halbjahr hohe operative Mittelzuflüsse erwirtschaften. Der TAKKT-Cashflow verringerte sich aufgrund des gestiegenen Finanzierungsaufwands etwas stärker als das EBITDA auf 45,0 (58,9) Millionen Euro. Die Cashflow-Marge erreichte 7,0 (9,0) Prozent. Der TAKKT-Cashflow je Aktie lag bei 0,69 (0,90) Euro.

TAKKT legt im laufenden Geschäftsjahr einen starken Fokus auf die Verbesserung der Cash-Generierung und damit auch auf das Management des Nettoumlaufvermögens. TAKKT hat im ersten Halbjahr Vorräte gezielt abgebaut und damit insgesamt 19,5 Millionen Euro freigesetzt. Im Vorjahr führte der Aufbau von Vorräten dagegen zu einem Mittelabfluss von 40,2 Millionen Euro. Durch den Fokus auf den Abbau von Vorratsvermögen und ein zurückhaltendes Bestellverhalten von TAKKT resultierte im Berichtszeitraum ein Mittelabfluss aus Veränderungen von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Insgesamt stieg das Nettoumlaufvermögen leicht um 6,9 Millionen Euro an, im Vorjahr lag der Anstieg bei 53,5 Millionen Euro. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit lag daher mit 38,1 (5,4) Millionen Euro deutlich über dem Vorjahreswert.

Die Investitionen lagen mit 7,3 (6,9) Millionen Euro leicht über dem Vorjahr. Durch das gute Cash-Management steigerte TAKKT den freien Cashflow sehr deutlich auf 31,4 (minus 1,3) Millionen Euro.



Mit der Zahlung einer Dividende von einem Euro je Aktie schüttete TAKKT insgesamt 65,1 Millionen Euro an die

Aktionäre aus. Die Nettofinanzverschuldung stieg im ersten Halbjahr von 116,7 Millionen Euro am Jahresende 2022 auf 154,8 Millionen Euro.

Detailliertere Angaben zur Entstehung und Verwendung des Cashflows sind der Kapitalflussrechnung dieses Halbjahresberichts zu entnehmen.

Vermögenslage

Die Aktivseite verringerte sich im ersten Halbjahr um 37 Millionen Euro auf 1.084,5 (31.12.2022: 1.121,5) Millionen Euro. Veränderte Wechselkurse, insbesondere der schwächere Kurs des US-Dollars, hatten dabei zum Bilanzstichtag einen negativen Effekt auf das in Euro ausgewiesene Vermögen in Höhe von rund 8 Millionen Euro.

Das langfristige Vermögen ging von 781,5 auf 769,4 Millionen Euro zurück. Den bilanzwirksamen Zugängen in Höhe von rund 13 Millionen Euro standen planmäßige Abschreibungen in Höhe von rund 19 Millionen Euro sowie negative Währungseffekte von rund 5 Millionen Euro entgegen.

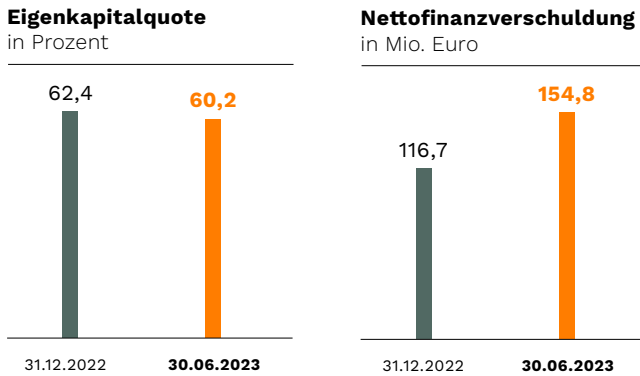
Das kurzfristige Vermögen reduzierte sich deutlich auf 315,1 (340,0) Millionen Euro. Durch den fortgeführten Fokus auf Vorratsmanagement konnte der Lagerbestand um rund 20 Millionen Euro abgebaut werden. Darüber hinaus trugen Währungseffekte mit rund 3 Millionen Euro zum Rückgang bei.

Das Zahlungsverhalten der Kunden war weiterhin stabil. Die Forderungsausfälle blieben mit einer Ausfallquote von unter 0,2 Prozent vom Umsatz auf konstant niedrigem Niveau. Die Debitorenlaufzeit lag mit 34 (35) Tagen leicht unter dem Wert zum Vorjahresende.

Durch den stärkeren Abbau des kurzfristigen Vermögens veränderte sich die Struktur der Aktivseite im ersten Halbjahr leicht. Mit 70,9 (69,7) Prozent stieg der Anteil des langfristigen Vermögens leicht an und machte weiterhin den Großteil des Vermögens aus. Die größte Position waren unverändert die Geschäfts- und Firmenwerte mit 55,2 (53,8) Prozent der Bilanzsumme.

Das Eigenkapital reduzierte sich im ersten Halbjahr um 47,3 Millionen Euro und betrug zur Jahresmitte 652,5 (699,8) Millionen Euro. Der hohen Dividendenzahlung von 65,1 Millionen Euro sowie dem negativen Währungseffekt von rund 6 Millionen Euro stand dabei ein

Periodenergebnis in Höhe von 26,4 Millionen Euro gegenüber. Die Eigenkapitalquote ging leicht auf 60,2 (62,4) Prozent zurück.



Die Verbindlichkeiten erhöhten sich im ersten Halbjahr um rund 10 Millionen Euro auf 432,0 (421,7) Millionen Euro. Während die Finanzverbindlichkeiten um rund 36 Millionen Euro zunahmen, sanken die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um rund 17 Millionen Euro und die kurzfristigen Rückstellungen um rund 8 Millionen Euro.

GESCHÄFTSAUSBLICK

Risiko- und Chancenbericht

Die im Geschäftsbericht 2022 ab Seite 67 dargelegten Risiken und Chancen des TAKKT-Konzerns haben sich im ersten Halbjahr nicht wesentlich verändert. 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. Diese ist eng verbunden mit der weiteren Entwicklung der Inflation und der Zinspolitik der Notenbanken sowie dem weiteren Verlauf des Krieges in der Ukraine. Aktuelle Prognosen und Indikatoren deuten auf ein weiter herausforderndes Umfeld in den Zielmärkten der Gruppe hin.

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 kundenorientierteren 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.

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.

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.

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.

Neben einer Verbesserung der konjunkturellen Rahmenbedingungen ergeben sich für TAKKT wie im Geschäftsbericht 2022 dargestellt Chancen aus der neuen strategischen und organisatorischen Aufstellung, sowie durch steigende Marktanteile für den Distanzhandel 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 enkelfähigen 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 2022 ab Seite 67.

Prognosebericht

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind nach wie vor von großer Unsicherheit geprägt. Wesentliche Einflussfaktoren für die weitere wirtschaftliche Entwicklung 2023 sind die anhaltende Inflation und die Zinspolitik der Notenbanken sowie der weitere Verlauf des Krieges in der Ukraine. In einer aktuellen Studie rechnet der Internationale Währungsfonds (IWF) mit einem Wachstum von 0,9 Prozent in der Eurozone und einem Rückgang der Wirtschaftsleistung in Deutschland von 0,3 Prozent. Für die USA erwartet der IWF ein Wachstum von 1,8 Prozent.

Neben den Konjunkturprognosen geben auch Markt- und Branchenindizes Hinweise auf die weitere Entwicklung einzelner Geschäftseinheiten. Für die Division Industrial & Packaging sind dies die Einkaufsmanagerindizes, für die Division FoodService der Restaurant Performance Index (RPI). Die Einkaufsmanagerindizes des verarbeitenden Gewerbes lagen mit 43,4 Punkten in der Eurozone und 40,6 Punkten in Deutschland zuletzt unter der Expansionsschwelle. Der für den US-Gastronomiemarkt relevante RPI signalisierte mit einem Wert von 99,6 eine stabile bis leicht negative Entwicklung.

Im aktuellen Umfeld will TAKKT Wachstumschancen nutzen und gleichzeitig auf diszipliniertes Kostenmanagement achten. Für die zweite Jahreshälfte rechnet TAKKT mit einer Belebung der Nachfrage und mit einer leichten Verbesserung des organischen Wachstums im

Vergleich zum schwachen Vorjahr. Für das Gesamtjahr 2023 geht die Gruppe von einer stabilen bis leicht negativen organischen Umsatzentwicklung aus (zuvor: stabile organische Umsatzentwicklung). Das organische Wachstum des E-Commerce-Geschäfts wird aufgrund der vorhandenen Marktdynamik und entgegen der bisherigen Erwartung voraussichtlich nicht überproportional ausfallen.

TAKKT wird im zweiten Halbjahr weiterhin hohe Priorität auf die Profitabilität legen. Mit Ausnahme der Wachstumsinitiativen ist die Gruppe bei den Ausgaben sehr restriktiv. Zudem arbeitet TAKKT weiter an der Verbesserung der Rohertragsmarge und am Cash-Management. Die Rohertragsmarge soll sich im laufenden Jahr auf rund 40 Prozent verbessern. Für das zweite Halbjahr erwartet TAKKT aufgrund des angenommenen leichten Umsatzwachstums eine Ergebnis- und Profitabilitätssteigerung gegenüber dem schwächeren Vorjahr. Das EBITDA soll damit 2023 in der Spanne zwischen 120 bis 130 Millionen Euro (bisher 120 bis 140 Millionen Euro) liegen.

Der TAKKT-Cashflow folgt im Wesentlichen der Entwicklung des EBITDA und sollte daher 2023 einen Wert in der Spanne zwischen 100 bis 110 Millionen Euro (bisher 100 bis 120 Millionen Euro) erreichen. Nach dem starken Anstieg des freien TAKKT-Cashflows im ersten Halbjahr geht TAKKT weiterhin davon aus, auch im Gesamtjahr einen deutlich höheren freien Cashflow als im Vorjahr zu erwirtschaften. Bei der Investitionsquote rechnet die Gruppe unverändert mit einem Wert von etwas weniger als zwei Prozent vom Umsatz.

Die Aussagen im Geschäftsbericht zur Weiterempfehlungsbereitschaft der Kunden und Mitarbeitenden (cNPS und eNPS) sowie zum Anteil von Frauen in Führungspositionen gelten weiterhin. Auch die Erwartungen zum Anteil enkelfähiger Produkte und zur Reduzierung von CO₂e-Emissionen haben sich nicht verändert.

Die Zahlen für die ersten neun Monate wird TAKKT am 25. Oktober 2023 veröffentlichen.

Konzernzwischenabschluss

Gewinn- und Verlustrechnung des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

	01.04.2023 – 30.06.2023	01.04.2022 – 30.06.2022	01.01.2023 – 30.06.2023	01.01.2022 – 30.06.2022
Umsatzerlöse	319,4	328,6	641,2	657,0
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	0,0	0,4	- 0,2	0,5
Andere aktivierte Eigenleistungen	0,1	0,5	0,2	0,8
Gesamtleistung	319,5	329,5	641,2	658,3
Materialaufwand	- 193,9	- 197,4	- 386,8	- 395,9
Rohertrag	125,6	132,1	254,4	262,4
Sonstige betriebliche Erträge	1,6	1,2	2,6	2,0
Personalaufwand	- 53,6	- 52,9	- 106,9	- 104,1
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 46,8	- 45,8	- 93,1	- 93,0
EBITDA	26,8	34,6	57,0	67,3
Abschreibungen und Wertminderun- gen auf Sachanlagen und andere immaterielle Vermögenswerte	- 9,2	- 21,3	- 18,5	- 31,6
EBIT	17,6	13,3	38,5	35,7
Finanzierungsaufwand	- 1,9	- 1,1	- 4,2	- 2,2
Übriges Finanzergebnis	- 0,1	0,7	- 0,1	0,7
Finanzergebnis	- 2,0	- 0,4	- 4,3	- 1,5
Ergebnis vor Steuern	15,6	12,9	34,2	34,2
Steueraufwand	- 3,5	- 2,9	- 7,8	- 7,8
Periodenergebnis	12,1	10,0	26,4	26,4
davon Eigentümer der TAKKT AG	12,1	10,0	26,4	26,4
davon nicht beherrschende Anteile	0,0	0,0	0,0	0,0
Gewichtete durchschnittliche Anzahl Aktien in Millionen	65,1	65,6	65,1	65,6
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,19	0,15	0,41	0,40
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,19	0,15	0,41	0,40

Gesamtergebnisrechnung des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

	01.04.2023 – 30.06.2023	01.04.2022 – 30.06.2022	01.01.2023 – 30.06.2023	01.01.2022 – 30.06.2022
Periodenergebnis	12,1	10,0	26,4	26,4
Erfolgsneutrale Erfassung von versicherungs- mathematischen Gewinnen und Verlusten aus Pensionsverpflichtungen	- 1,2	23,2	- 0,7	34,2
Auf versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsverpflichtungen entfallende Steuern	0,3	- 6,4	0,1	- 9,3
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendun- gen aus der Folgebewertung von Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente	- 1,1	1,3	- 1,1	1,3
Auf Folgebewertung von Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente entfallende Steuern	0,0	0,0	0,0	0,0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die zukünftig nicht erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung aufgelöst werden	- 2,0	18,1	- 1,7	26,2
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendun- gen aus der Folgebewertung von Cashflow-Hedges	- 0,5	0,6	- 0,5	0,2
Erfolgswirksame Auflösung in die Gewinn- und Verlustrechnung	0,0	0,0	- 0,1	0,6
Auf Folgebewertung von Cashflow-Hedges entfallende Steuern	0,2	- 0,2	0,2	- 0,2
Sonstiges Ergebnis nach Steuern aus der Folge- bewertung von Cashflow-Hedges	- 0,3	0,4	- 0,4	0,6
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendun- gen aus der Anpassung von Währungsrücklagen	0,7	19,6	- 5,3	25,6
Erfolgswirksame Auflösung in die Gewinn- und Verlust- rechnung	0,0	0,0	- 0,3	0,0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern aus der Anpassung von Währungsrücklagen	0,7	19,6	- 5,6	25,6
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die zukünftig erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrech- nung aufgelöst werden	0,4	20,0	- 6,0	26,2
Sonstiges Ergebnis (Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen)	- 1,6	38,1	- 7,7	52,4
davon Eigentümer der TAKKT AG	- 1,6	38,1	- 7,7	52,4
davon nicht beherrschende Anteile	0,0	0,0	0,0	0,0
Gesamtergebnis	10,5	48,1	18,7	78,8
davon Eigentümer der TAKKT AG	10,5	48,1	18,7	78,8
davon nicht beherrschende Anteile	0,0	0,0	0,0	0,0

Bilanz des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

Aktiva	30.06.2023	31.12.2022
Sachanlagen	109,4	113,9
Geschäfts- und Firmenwerte	598,3	602,8
Andere immaterielle Vermögenswerte	41,1	45,4
Sonstige Vermögenswerte	13,0	13,9
Latente Steuern	7,6	5,5
Langfristiges Vermögen	769,4	781,5
Vorräte	142,8	163,1
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	134,4	135,9
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	28,8	30,4
Ertragsteuerforderungen	3,6	3,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5,5	7,6
Kurzfristiges Vermögen	315,1	340,0
Bilanzsumme	1.084,5	1.121,5
Passiva	30.06.2023	31.12.2022
Gezeichnetes Kapital	65,6	65,6
Eigene Anteile	- 7,4	- 6,5
Gewinnrücklagen	569,1	607,8
Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	25,2	32,9
Konzerneigenkapital	652,5	699,8
Finanzverbindlichkeiten	105,3	74,2
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	51,5	51,0
Sonstige Rückstellungen	8,2	8,0
Latente Steuern	81,0	80,4
Langfristige Verbindlichkeiten	246,0	213,6
Finanzverbindlichkeiten	55,0	50,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	46,4	63,0
Sonstige Verbindlichkeiten	67,8	69,9
Rückstellungen	12,2	20,5
Ertragsteuerverbindlichkeiten	4,6	4,6
Kurzfristige Verbindlichkeiten	186,0	208,1
Bilanzsumme	1.084,5	1.121,5

Entwicklung des Eigenkapitals des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Gewinnrücklagen	Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	Konzern-eigenkapital
Stand 01.01.2023	65,6	- 6,5	607,8	32,9	699,8
Transaktionen mit Eigentümern	0,0	- 0,9	- 65,1	0,0	- 66,0
davon Erwerb / Verkauf von eigenen Aktien	0,0	- 0,9	0,0	0,0	- 0,9
davon Auszahlungen an Aktionäre	0,0	0,0	- 65,1	0,0	- 65,1
Gesamtergebnis	0,0	0,0	26,4	- 7,7	18,7
davon Periodenergebnis	0,0	0,0	26,4	0,0	26,4
davon Sonstiges Ergebnis (Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen)	0,0	0,0	0,0	- 7,7	- 7,7
Transfer in Gewinnrücklagen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Stand 30.06.2023	65,6	- 7,4	569,1	25,2	652,5
	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Gewinnrücklagen	Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	Konzern-eigenkapital
Stand 01.01.2022	65,6	0,0	621,5	6,9	694,0
Transaktionen mit Eigentümern	0,0	0,0	- 72,2	0,0	- 72,2
davon Auszahlungen an Aktionäre	0,0	0,0	- 72,2	0,0	- 72,2
Gesamtergebnis	0,0	0,0	26,4	52,4	78,8
davon Periodenergebnis	0,0	0,0	26,4	0,0	26,4
davon Sonstiges Ergebnis (Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen)	0,0	0,0	0,0	52,4	52,4
Transfer in Gewinnrücklagen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Stand 30.06.2022	65,6	0,0	575,7	59,3	700,6

Kapitalflussrechnung des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

	01.01.2023 – 30.06.2023	01.01.2022 – 30.06.2022
Periodenergebnis	26,4	26,4
Abschreibungen und Wertminderungen auf langfristiges Vermögen	18,5	31,6
Latenter Steueraufwand	– 0,1	– 1,1
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	0,2	2,1
Ergebnis aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	0,0	– 0,1
TAKKT-Cashflow	45,0	58,9
Veränderung der Vorräte	19,5	– 40,2
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	– 0,1	– 12,6
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlicher Verbindlichkeiten	– 16,8	2,6
Veränderung der Rückstellungen	– 8,2	– 7,5
Veränderung anderer Aktiva / Passiva	– 1,3	4,2
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	38,1	5,4
Einzahlungen aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	0,6	0,2
Auszahlungen für Investitionen in das langfristige Vermögen	– 7,3	– 6,9
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	– 6,7	– 6,7
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	63,6	99,6
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	– 31,1	– 25,1
Dividendenzahlungen an Eigentümer der TAKKT AG	– 65,1	– 72,2
Auszahlungen an Eigentümer der TAKKT AG (Aktienrückkauf)	– 1,1	0,0
Einzahlungen von Eigentümern der TAKKT AG (Belegschaftsaktien)	0,2	0,0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	– 33,5	2,3
Finanzmittelbestand am 01.01.	7,6	2,8
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	– 2,1	1,0
Nicht zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	0,0	0,1
Finanzmittelbestand am 30.06.	5,5	3,9

Erläuternde Anhangangaben

Grundlagen der Berichterstattung

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss des TAKKT-Konzerns zum 30. Juni 2023 wurde gemäß § 115 WpHG sowie in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ und dem DRS 16 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Alle durch die Europäische Union (EU) anerkannten International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Interpretationen durch das IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) wurden berücksichtigt. Der Konzernzwischenabschluss und -lagebericht wurden weder analog § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Es wurden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wie bei der Erstellung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2022 angewendet. Der Zwischenabschluss ist im Zusammenhang mit dem Geschäftsbericht 2022, Seite 89 ff., zu lesen.

Änderungen an IAS 12 Ertragsteuern sehen eine vorübergehende Ausnahme von der Pflicht zur Bilanzierung latenter Steuern vor, die aus der Anwendung der sogenannten Pillar Two-Regelungen zur Mindestbesteuerung großer Konzerne resultieren. Auf Basis des aktuellen Kenntnisstands werden daraus für TAKKT nur unwesentliche Auswirkungen resultieren. Im vorliegenden Zwischenabschluss zum 30. Juni 2023 wird die Ausnahme freiwillig angewendet.

Alle erstmalig im laufenden Geschäftsjahr anzuwendenden neuen und geänderten Standards führen zu keinen wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Zwischenabschlusses.

Segmentinformationen nach Geschäftsbereichen des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

01.01.2023 – 30.06.2023	Industrial & Packaging	Office Furniture & Displays	Food Service	Summe der Seg- mente	Sonstige	Konsoli- dierung	Konzern- ausweis
Erlöse von externen Kunden	350,5	144,7	146,0	641,2	0,0	0,0	641,2
Intersegmentäre Erlöse	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Umsatzerlöse des Segments	350,5	144,7	146,0	641,2	0,0	0,0	641,2
EBITDA	48,1	11,4	6,5	66,0	- 9,0	0,0	57,0
EBIT	36,1	7,5	4,5	48,1	- 9,6	0,0	38,5
Ergebnis vor Steuern	33,1	5,9	2,1	41,1	- 6,9	0,0	34,2
Periodenergebnis	25,7	4,3	1,4	31,4	- 5,0	0,0	26,4
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	1.469	518	403	2.390	65	0	2.455
Mitarbeiter zum Stich- tag (Vollzeitbasis)	1.468	511	414	2.393	66	0	2.459

01.01.2022 – 30.06.2022	Industrial & Packaging	Office Furniture & Displays	Food Service	Summe der Seg- mente	Sonstige	Konsoli- dierung	Konzern- ausweis
Erlöse von externen Kunden	368,2	155,7	133,1	657,0	0,0	0,0	657,0
Intersegmentäre Erlöse	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Umsatzerlöse des Segments	368,2	155,7	133,1	657,0	0,0	0,0	657,0
EBITDA	55,3	14,3	7,9	77,5	- 10,2	0,0	67,3
EBIT	30,4	10,3	5,8	46,5	- 10,8	0,0	35,7
Ergebnis vor Steuern	28,4	9,3	5,0	42,7	- 8,5	0,0	34,2
Periodenergebnis	22,2	6,8	3,6	32,6	- 6,2	0,0	26,4
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	1.553	508	384	2.445	56	0	2.501
Mitarbeiter zum Stich- tag (Vollzeitbasis)	1.526	516	392	2.434	58	0	2.492

Zur Abgrenzung der berichtspflichtigen Segmente wird auf den Konzernabschluss der TAKKT AG zum 31. Dezember 2022 verwiesen.

Konsolidierungskreis

Im Vergleich zum Konsolidierungskreis am 31. Dezember 2022 ist die Kaiser + Kraft OOO, Moskau/Russland durch Liquidation abgegangen.

Umsatzerlöse in Millionen EUR

In der nachfolgenden Tabelle werden die Umsatzerlöse nach Regionen weiter aufgedgliedert:

	Industrial & Packaging	Office Furniture & Displays	Food Service	01.01.2023 – 30.06.2023
Deutschland	131,2	2,3	2,1	135,6
Europa ohne Deutschland	219,2	0,0	7,3	226,5
USA	0,0	140,3	129,9	270,2
Sonstige	0,1	2,1	6,7	8,9
Umsatzerlöse nach Regionen	350,5	144,7	146,0	641,2

	Industrial & Packaging	Office Furniture & Displays	Food Service	01.01.2022 – 30.06.2022
Deutschland	135,9	2,2	2,2	140,3
Europa ohne Deutschland	232,2	0,0	6,5	238,7
USA	0,0	151,9	118,3	270,2
Sonstige	0,1	1,6	6,1	7,8
Umsatzerlöse nach Regionen	368,2	155,7	133,1	657,0

Leasingverhältnisse

Der Buchwert der Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen belief sich zum Abschlussstichtag auf 52,1 Millionen Euro (54,6 Millionen Euro zum 31. Dezember 2022). Die geleaste Vermögenswerte werden unter Grundstücke und Bauten mit 51,4 Millionen Euro (53,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2022) sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung mit 0,7 Millionen Euro (0,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2022) ausgewiesen.

Langfristige Finanzverbindlichkeiten enthalten zum Abschlussstichtag langfristige Leasingverbindlichkeiten von 40,8 Millionen Euro (44,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2022). Unter den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten sind zum Stichtag kurzfristige Leasingverbindlichkeiten von 19,2 Millionen Euro (18,8 Millionen Euro zum 31. Dezember 2022) enthalten.

Konzerneigenkapital

Die Hauptversammlung hat am 24. Mai 2023 der vorgeschlagenen Dividende von EUR 1,00 (EUR 1,10) pro Aktie für das Geschäftsjahr 2022 zugestimmt. Somit wurde insgesamt für die nach dem Aktienrückkauf ausstehenden 65,1 (65,6) Millionen Stückaktien eine Dividende in Höhe von TEUR 65.059 (im Vorjahr TEUR 72.171) ausgeschüttet.

Finanzinstrumente – Bewertung zum beizulegenden Zeitwert (Fair-Value-Bewertung)

Ein detaillierter Überblick über die finanzwirtschaftlichen Risiken und deren Management sowie die von TAKKT gehaltenen Finanzinstrumente findet sich im Konzernabschluss 2022. Im Folgenden wird auf die beizulegenden Zeitwerte von Finanzinstrumenten, die jeweiligen Inputfaktoren und Bewertungsmethoden sowie die Einordnung der Finanzinstrumente in die Stufen der Fair-Value-Hierarchie des IFRS 13 eingegangen.

Die im Rahmen der Bewertungsmethoden zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts verwendeten Inputfaktoren werden in folgende Stufen eingeteilt:

Stufe 1: Notierte Preise an aktiven, für das Unternehmen zugänglichen Märkten für den identischen Vermögenswert bzw. die identische Schuld.

Stufe 2: Andere Inputfaktoren als die in Stufe 1 genannten Marktpreisnotierungen, die für den Vermögenswert oder die Schuld entweder unmittelbar oder mittelbar zu beobachten sind.

Stufe 3: Inputfaktoren, die für den Vermögenswert oder die Schuld nicht beobachtbar sind.

Die bei TAKKT mit dem beizulegenden Zeitwert bilanzierten Finanzinstrumente betreffen Beteiligungen und derivative Finanzinstrumente. Sie unterliegen einer wiederkehrenden Bewertung zum beizulegenden Zeitwert. Die derivativen Finanzinstrumente, die in den kurzfristigen Sonstigen Forderungen und Vermögenswerten und kurzfristigen Sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen sind, sind der Stufe 2 zuzuordnen. Die Beteiligungen, ausgewiesen in den langfristigen Sonstigen Vermögenswerten, sind der Stufe 3 zuzuordnen. Alle übrigen Finanzinstrumente werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

Sofern bei wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerten und Schulden Umgliederungen zwischen den verschiedenen Stufen erforderlich sind, da bspw. ein Vermögenswert nicht mehr auf einem aktiven Markt gehandelt wird, bzw. erstmalig gehandelt wird, erfolgt die Umgliederung zum Ende der Berichtsperiode. Im Berichtszeitraum haben keine Umgliederungen stattgefunden.

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf einem aktiven Markt gehandelt werden, basiert auf den notierten Preisen am Bilanzstichtag. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Stufe 2 erfolgt bei den wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerten und Schulden anhand der Discounted Cashflow-Methode. Dabei werden die künftig aus den Finanzinstrumenten erwarteten Zahlungsflüsse unter Anwendung von laufzeitadäquaten Marktzinssätzen diskontiert. Der Bonität des jeweiligen Schuldners wird durch Berücksichtigung von rating- und laufzeitabhängigen Risikoprämien in den Diskontfaktoren Rechnung getragen. Die Risikoprämien werden unter Verwendung von am Markt beobachtbaren Preisen für festverzinsliche Wertpapiere ermittelt.

Die Bewertung von Venture-Capital-Fonds erfolgt anhand der sogenannten Adjusted-Net-Asset-Methode. Hierbei werden die von einem Fonds auf Basis anerkannter Bewertungsmethoden ermittelten Fair Values der Einzelinvestments aggregiert und um angemessene Illiquiditätsabschläge für die Gesamtfonds korrigiert. Bei den nicht-notierten Beteiligungen an Kapitalgesellschaften wird die Bewertung abgeleitet aus weiteren Kapitaleinlagen der Investoren bzw. vom Preis, zu dem eine dritte Partei im Zuge einer weiteren Finanzierungsrunde neu einsteigt (Price of Recent Investment Valuation Method).

Zum Bilanzstichtag beträgt der beizulegende Zeitwert von Beteiligungen innerhalb der langfristigen Sonstigen Vermögenswerte 12,7 Millionen Euro (13,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2022). Hiervon entfallen auf erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente 2,0 Millionen Euro (2,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2022) sowie auf erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente 10,7 Millionen Euro (11,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2022). Der beizulegende Zeitwert von derivativen Finanzinstrumenten innerhalb der kurzfristigen Sonstigen Forderungen und Vermögenswerte beträgt 0,1 Millionen Euro (0,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2022) und innerhalb der kurzfristigen Sonstigen Verbindlichkeiten 0,6 Millionen Euro (0,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2022).

Die folgende Übersicht zeigt eine detaillierte Überleitung der wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente in Stufe 3 in Millionen EUR:

	2023	2022
Stand 01.01.	13,7	24,6
Zugänge	0,5	0,0
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Fair-Value-Änderungen	- 0,4	0,9
Im sonstigen Ergebnis erfasste Fair-Value-Änderungen	- 1,1	- 11,8
Abgänge	0,0	0,0
Stand 30.06. / 31.12.	12,7	13,7
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste unrealisierte Gewinne und Verluste aus zum Bilanzstichtag gehaltenen Finanzinstrumenten	- 0,4	0,9

Die im sonstigen Ergebnis erfasste negative Fair-Value-Änderung in Höhe von 1,1 Millionen Euro ergab sich aus der Neubewertung einer Beteiligung infolge einer weiteren Finanzierungsrunde. An dieser nahm TAKKT nicht mehr als Investor teil. Für die übrigen Beteiligungen ergeben sich aktuell keine Anzeichen für einen veränderten Fair Value.

Die Buchwerte aller Finanzinstrumente, die in der Bilanz nicht zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, stellen zum Bilanzstichtag angemessene Näherungswerte für den beizulegenden Zeitwert dar. Wesentliche Abweichungen zwischen Buchwerten und beizulegenden Zeitwerten könnten bei Leasingverbindlichkeiten und bei sonstigen Finanzverbindlichkeiten, die ausschließlich Verbindlichkeiten aus ausgegebenen TAKKT Performance Bonds an Führungskräfte der TAKKT-Gruppe enthalten, auftreten.

Für die sonstigen Finanzverbindlichkeiten beträgt der Buchwert 2,1 Millionen Euro (2,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2022), der beizulegende Zeitwert 2,3 Millionen Euro (2,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2022).

Die der Stufe 2 zuzuordnende Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts erfolgt dabei analog des Vorgehens bei den wiederkehrend zum Fair Value bewerteten Vermögenswerten und Schulden anhand der Discounted Cashflow-Methode.

Annahmen und Schätzungen

Sämtliche Annahmen und Schätzungen wurden überprüft und basieren auf den Verhältnissen am Bilanzstichtag.

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich, indem das Periodenergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Stückaktien dividiert wird. Sogenannte potenzielle Aktien (v.a. Aktienoptionen und Wandelanleihen), die das Ergebnis je Aktie verwässern könnten, wurden nicht ausgegeben. Damit entsprechen sich das verwässerte und unverwässerte Ergebnis je Aktie.

Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Nahestehende Unternehmen und Personen im Sinn des IAS 24 sind der Vorstand und Aufsichtsrat der TAKKT AG sowie diesen nahestehende Personen, die assoziierten Unternehmen der TAKKT-Gruppe sowie der Mehrheitsgesellschafter Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg / Deutschland, dessen Tochtergesellschaften, assoziierte Unternehmen, Vorstände und Aufsichtsorgane. Geschäfte mit nahestehenden Personen betreffen im Wesentlichen das Cash-Management-System, den laufenden Liefer- und Verrechnungsverkehr und Dienstleistungsverträge. Durch die Teilnahme am Cash-Management-System des Haniel-Konzerns nutzt die TAKKT-Gruppe mögliche Skaleneffekte. Alle Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen sind vertraglich vereinbart und zu Bedingungen ausgeführt worden, wie sie auch mit fremden Dritten üblich sind.

Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle im ersten Halbjahr 2023

Am 4. Oktober 2022 fasste der Vorstand einen Beschluss über ein Aktienrückkaufprogramm von bis zu 1.968.309 Aktien für einen Gesamtkaufpreis von bis zu 25 Millionen Euro (ohne Nebenkosten) und einer Laufzeit vom 06. Oktober 2022 bis 30. Juni 2023. Am 27. Juni 2023 wurde das Rückkaufprogramm bis 31. Dezember 2024 verlängert. Vom 01. Januar bis zum 30. Juni 2023 wurden 83.007 Aktien zu einem Durchschnittskurs von EUR 13,80 über die Börse erworben. Die Kosten des Aktienrückkaufs in Höhe von TEUR 14 nach Steuern wurden mit dem Eigenkapital verrechnet. Das Unternehmen darf die zurückerworbenen Aktien für sämtliche Zwecke gemäß der erteilten Ermächtigung verwenden.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag gab es keine Ereignisse von besonderer Bedeutung, die einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage hatten.

Sonstige Angaben

Wesentliche Eventualverbindlichkeiten und -forderungen bestehen wie zum letzten Bilanzstichtag nicht. Es sind keine außergewöhnlichen Geschäftsvorfälle nach IAS 34.16A(c) oder andere angabepflichtige Sachverhalte aufgetreten.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Halbjahresfinanzberichterstattung der Konzernhalbjahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Stuttgart, 26. Juli 2023
TAKKT AG, der Vorstand



Maria Zesch



Lars Bolscho

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