



TAKKT



FORWARD 

QUARTALSMITTEILUNG ZUM 31.03.2025

Kennzahlen TAKKT-Konzern und Divisions

	Q1/24	Q1/25	Veränderung in %
TAKKT			
Umsatz in Mio. Euro	269,0	251,5	-6,5 (-7,6*)
Rohertragsmarge in Prozent	41,2	39,8	
EBITDA in Mio. Euro	16,8	11,2	- 33,4
EBITDA-Marge in Prozent	6,2	4,4	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	7,4	4,9	
EBIT in Mio. Euro	8,5	3,6	- 57,6
Ergebnis vor Steuern in Mio. Euro	6,5	1,2	- 81,5
Periodenergebnis in Mio. Euro	5,1	1,3	- 75,0
Ergebnis je Aktie in Euro	0,08	0,02	- 75,0
Free Cashflow in Mio. Euro	21,3	- 5,0	
Industrial & Packaging			
Umsatz in Mio. Euro	154,7	146,6	-5,3 (-5,7*)
EBITDA in Mio. Euro	16,8	13,8	- 17,6
EBITDA-Marge in Prozent	10,9	9,4	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	12,2	9,7	
Office Furniture & Displays			
Umsatz in Mio. Euro	60,3	52,8	-12,3 (-13,7*)
EBITDA in Mio. Euro	3,1	1,1	- 62,5
EBITDA-Marge in Prozent	5,1	2,2	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	5,5	2,6	
FoodService			
Umsatz in Mio. Euro	54,0	52,1	-3,7 (-6,2*)
EBITDA in Mio. Euro	1,8	0,5	- 72,1
EBITDA-Marge in Prozent	3,3	1,0	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	3,7	1,0	

* organisch, d.h. bereinigt um Währungseffekte, M&A und Desinvestitionen

FORTGESETZTE UMSATZSTABILISIERUNG TROTZ HERAUSFORDERNDEM UMFELD

- › **Organische Umsatzentwicklung verbessert sich im ersten Quartal auf minus 7,6 Prozent nach minus 11,5 Prozent im vierten Quartal 2024**
- › **Bereinigte EBITDA-Marge beeinflusst durch niedrigere Rohertragsmarge bei 4,9 (7,4) Prozent**
- › **TAKKT begegnet höheren US-Einfuhrzöllen mit umfassenden Maßnahmen und rechnet mit höherer Volatilität der Rahmenbedingungen**
- › **Bestätigung der Prognose zu Umsatz, Ergebnis und Cashflow**

TAKKT erwirtschaftete im ersten Quartal mit 251,5 (269,0) Millionen Euro einen um 6,5 Prozent geringeren Umsatz als im Vorjahr. Bereinigt um veränderte Wechselkurse und den Effekt aus dem Verkauf von MyDisplays lag die organische Wachstumsrate bei minus 7,6 Prozent und damit besser als im Schlussquartal 2024. Damit setzte die Gruppe im ersten Quartal die seit der Jahresmitte 2024 zu beobachtende Stabilisierung fort und verzeichnete einen geringeren Umsatzrückgang als im Vorquartal. Wie erwartet blieb die organische Wachstumsrate in allen drei Divisions noch im negativen Bereich. Trotz des konjunkturell herausfordernden Umfelds konnte das TAKKT-Kerngeschäft in der europäischen Division Industrial & Packaging (I&P) die eigene Wachstumsrate weiter stabilisieren. In den USA zeigte sich die FoodService-Division (FS) gegenüber dem schwachen Vorquartal deutlich verbessert, während die sehr zurückhaltende Nachfrage staatlicher Kunden die Entwicklung in der Division Office Furniture & Displays (OF&D) belastete. „Wir haben die internen Themen aus dem vergangenen Jahr adressiert und setzen jetzt konsequent unsere „TAKKT Forward“-Strategie um. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen sehen wir im ersten Quartal eine Verbesserung unseres Geschäfts aufgrund der von uns eingeleiteten Maßnahmen. Gleichzeitig führt die Verschärfung des Handelskonflikts zu einer höheren Unsicherheit bei unseren Kunden, was sich in den vergangenen Wochen auf das Bestellverhalten ausgewirkt hat“, so CEO Andreas Weishaar.

Die Rohertragsmarge lag wie erwartet bei 39,8 (41,2) Prozent und war durch negative Effekte bei Eingangsfrachten und Ausgangsfrachten belastet, die vor allem die US-Divisions betrafen. Durch die 2024 umgesetzten Verbesserungen der Kostenstruktur lagen die Aufwendungen für Marketing und Personal sowie die sonstigen Kosten unter dem Vorjahr. Die einmaligen Kosten betrugen 1,2 (3,0) Millionen Euro, die bereinigte EBITDA-Marge erreichte 4,9 (7,4) Prozent. Neben dem Kostenmanagement arbeitet TAKKT weiter an der strukturellen Verbesserung der Cash-Generierung und erwartet daraus im Jahresverlauf spürbare positive Beiträge zum Cashflow. Zur Sicherung der Lieferfähigkeit und für die Erfüllung von länger laufenden Projektaufträgen investierte die Gruppe im ersten Quartal in den Aufbau von Vorräten, die in den kommenden Monaten abverkauft werden. Im Vorjahr hatte die Gruppe dagegen aus Veränderungen von Vorräten und Lieferantenverbindlichkeiten im ersten Quartal sehr hohe Mittelzuflüsse realisiert. Zusammen mit dem geringeren EBITDA führte dies zu einem Rückgang des Free Cashflow auf minus 5,0 (plus 21,3) Millionen Euro.

TAKKT arbeitet systematisch an der Umsetzung der Ende März vorgestellten Strategie, die eine fokussierte Aufstellung des Portfolios, Stärkung des Wachstums über eine klare Ausrichtung auf den Bedarf mittlerer und großer Kunden sowie eine Verbesserung der Performance bei Profitabilität und Cashflow zum Ziel hat. „Im ersten Quartal konnten wir Rahmenverträge mit wichtigen Kunden abschließen. Zudem setzen wir unsere Programme zur Verbesserung von Profitabilität und Cash-Generierung fort und intensivieren die damit verbundenen Maßnahmen. Dies beinhaltet die Verschlankeung unserer Struktur, die Vereinfachung unseres Sortiments, sowie die Steigerung unserer Prozess- und Systemeffizienz,“ so CEO Andreas Weishaar.

Bei der Veröffentlichung der Prognose Ende März ging die Gruppe von weiterhin schwierigen Rahmenbedingungen aus. Die Höhe und die Auswirkungen der von den USA verhängten Einfuhrzölle waren aber nicht absehbar und entwickeln sich weiter sehr volatil. Den Großteil der verkauften Produkte beziehen die TAKKT-Divisions aus ihren jeweiligen Heimatmärkten. In den USA entfiel 2024 rund ein Viertel des Einkaufsvolumens auf Importe, davon rund zwei Drittel auf Importe aus China. „Auf die höheren Einfuhrzölle in die USA haben wir mit einem breiten Maßnahmenprogramm reagiert. Das umfasst

erfolgreiche Nachverhandlungen mit unseren Lieferanten, die einen Teil der Zölle durch eine Absenkung von Einkaufspreisen kompensieren ebenso wie Preisanpassungen bei betroffenen Produkten und die Erschließung alternativer Lieferquellen. Aufgrund der Eskalation des Handelskonflikts haben wir zudem entschieden, bis auf weiteres einen Teil der Lieferungen aus China in die USA auszusetzen,“ so CEO Weishaar. Neben den Effekten bei den von TAKKT importierten Produkten sind teilweise auch bei lokal bezogenen Produkten höhere Einkaufspreise zu erwarten, wenn Rohstoffe oder Vorprodukte von Lieferanten importiert werden. Grundsätzlich verfolgt die Gruppe das Ziel, höhere Produktkosten über Preisanpassungen an Kunden weiterzugeben. TAKKT hat verschiedene Szenarien für die weitere Entwicklung des Handelskonflikts vorbereitet und wird diese abhängig von den künftigen Gegebenheiten umsetzen.

Trotz der gestiegenen Unsicherheit bestätigt TAKKT die Prognose für 2025 und rechnet weiter mit einer Verbesserung des organischen Wachstums und der bereinigten EBITDA-Marge im Jahresverlauf. Für das Gesamtjahr geht die Gruppe von einem organischen Wachstum zwischen minus vier und plus sechs Prozent und einer bereinigten EBITDA-Marge zwischen sechs und acht Prozent aus. „Grundlage für die Bestätigung unserer Prognose ist die Erwartung, dass beim Handelskonflikt zwischen den USA und China sowie weiteren Ländern in den kommenden Wochen eine Lösung gefunden wird, die zu einem geringeren Zollniveau führt. Neben dem direkten Einfluss auf Preise und Bestellverhalten können die Zölle und die gestiegene Unsicherheit zu einer Abschwächung der Konjunktur und der Investitionsbereitschaft unserer Kunden in den USA und Europa führen,“ so CFO Lars Bolscho. Im März und April blieb das Bestellverhalten etwas hinter den ursprünglichen Erwartungen zurück. Dies wird die weitere Verbesserung des organischen Wachstums im zweiten Quartal voraussichtlich begrenzen. TAKKT intensiviert daher im aktuellen Umfeld die Maßnahmen zum Kostenmanagement und erwartet daraus in den kommenden Quartalen positive Effekte auf die Profitabilität. Durch den Abverkauf der Vorräte und die Verbesserung des Cash Conversion Cycle rechnet die Gruppe ab dem zweiten Quartal zudem mit einem positiven Free Cashflow.

RAHMENBEDINGUNGEN

- › Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren in den ersten drei Monaten 2025 sehr volatil und weiter herausfordernd. Das BIP-Wachstum in Deutschland blieb im ersten Quartal negativ, während die Wirtschaftsleistung in der Eurozone leicht zulegen. In den USA blieb das Wirtschaftswachstum weiter auf einem höheren Niveau als in Europa.
- › Große Unsicherheit über Höhe, Dauer und Auswirkungen der Importzölle in die USA und mögliche weitere Eskalation von Handelskonflikten führt zu abwartendem Bestell- und Investitionsverhalten bei Kunden.
- › Die europäischen Einkaufsmangerindizes für das verarbeitende Gewerbe (PMI Manufacturing) stiegen im Verlauf des ersten Quartals stetig an, blieben jedoch weiterhin unter der Expansionsschwelle von 50 Punkten. In der Eurozone lag der PMI für das verarbeitende Gewerbe im März bei 48,6 Punkten, in Deutschland bei 48,3 Punkten.
- › Der für Central und Hubert relevante Branchenindikator Restaurant Performance Index (RPI) startete über der Referenzschwelle von 100 Punkten im Januar ins Jahr, hat sich im Februar aber spürbar eingetrübt und lag mit 98,8 Punkten wieder unterhalb des Referenzwerts.

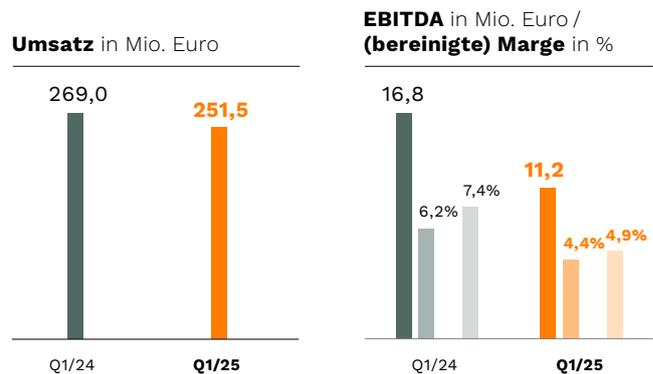
UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

TAKKT

- › Der Umsatz erreichte 251,5 (269,0) Millionen Euro und lag 6,5 Prozent unter Vorjahr.
- › Positive Währungseffekte trugen mit 1,4 Prozentpunkten zum Wachstum bei, während der Verkauf des MyDisplays-Geschäfts in Höhe von 0,3 Prozentpunkten belastete. Bereinigt um diese Effekte lag das organische Wachstum bei minus 7,6 Prozent.
- › Im ersten Quartal blieb die organische Wachstumsrate bei allen Divisions in negativen Bereich. Die Divisions I&P und FS verbesserten ihre organische Umsatzentwicklung gegenüber der Entwicklung zum Jahresende 2024, bei der OF&D ging die Wachstumsrate etwas zurück.
- › Die Ropertragsmarge erreichte 39,8 (41,2) Prozent. Die Marge lag damit deutlich höher als im Schlussquartal 2024, war wie erwartet aber weiter durch Effekte aus Frachten belastet.
- › Durch die im Vorjahr umgesetzten Maßnahmen lagen

Personalkosten, Marketingkosten und sonstige Kosten unter dem Vorjahr, die um einmalige Aufwendungen bereinigten Kostenquoten lagen durch die schwache Umsatzentwicklung aber über Vorjahr.

- › Das EBITDA erreichte 11,2 (16,8) Millionen Euro und war durch strukturelle Anpassungen in Höhe von 1,2 (3,0) Millionen Euro belastet. Die um die Einmaleffekte bereinigte EBITDA-Marge lag bei 4,9 (7,4) Prozent.

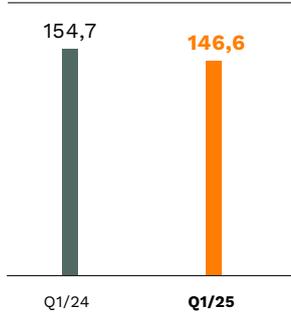


- › Die Abschreibungen gingen leicht auf 7,6 (8,3) Millionen Euro zurück.
- › Das Finanzergebnis erreichte minus 2,4 (minus 2,0) Millionen Euro.
- › Die Gruppe hatte im ersten Quartal einen geringen Steuerertrag in Höhe von 0,1 Millionen Euro gegenüber einem Steueraufwand von 1,4 Millionen Euro im Vorjahr.
- › Das Periodenergebnis ging auf 1,3 (5,1) Millionen Euro zurück, das Ergebnis je Aktie erreichte 0,02 (0,08) Euro.

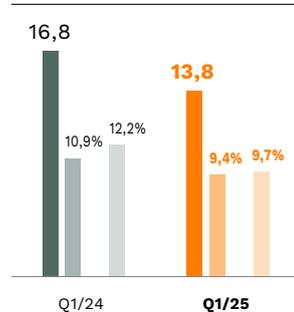
Industrial & Packaging

- › Der Umsatz lag 5,3 Prozent unter dem Vorjahr, Währungseffekte hatten einen positiven Einfluss von 0,4 Prozentpunkten.
- › Die organische Umsatzentwicklung lag bei minus 5,7 Prozent. Während das Geschäft im Heimatmarkt Deutschland noch prozentual zweistellig rückläufig war, war die Nachfrage in Skandinavien und Großbritannien nur noch leicht unter Vorjahresniveau.
- › Ropertragsmarge bei 42,4 (43,7) Prozent.
- › Personal-, Marketing- und sonstige Kosten bereinigt um einmalige Aufwendungen leicht unter Vorjahr.
- › Das EBITDA erreichte 13,8 (16,8) Millionen Euro. Einmalige Aufwendungen in Höhe von 0,3 (2,1) Millionen Euro, bereinigte EBITDA-Marge bei 9,7 (12,2) Prozent.

Umsatz in Mio. Euro



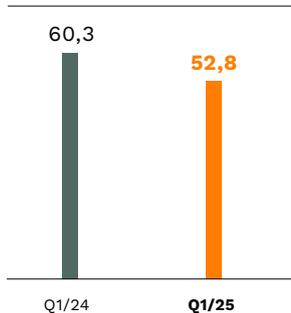
EBITDA in Mio. Euro / (bereinigte) Marge in %



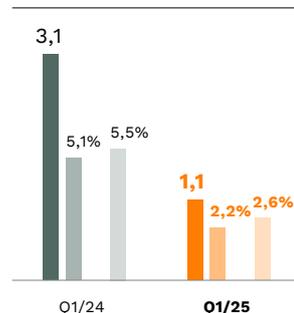
Office Furniture & Displays

- › Der Umsatz ging um 12,3 Prozent zurück und war durch den Verkauf von MyDisplays in Höhe von 1,4 Prozentpunkten belastet, während positive Währungseffekte 2,8 Prozentpunkte zum Wachstum beitrugen.
- › Die organische Umsatzentwicklung lag bei minus 13,7 Prozent, D2G mit einer etwas besseren Entwicklung als NBF, wo eine deutlich geringere Nachfrage staatlicher Kunden belastete.
- › Die Rohertragsmarge verringerte sich insbesondere durch Effekte aus Frachten auf 42,1 (44,8) Prozent.
- › Marketing- und Personalkosten deutlich unter Vorjahr.
- › Das EBITDA lag bei 1,1 (3,1) Millionen Euro.
- › Bereinigt um einmalige Aufwendungen in Höhe von 0,2 (0,2) Millionen Euro lag die EBITDA-Marge bei 2,6 (5,5) Prozent.

Umsatz in Mio. Euro



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

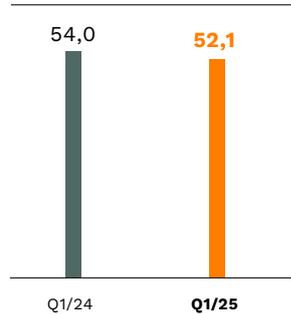


FoodService

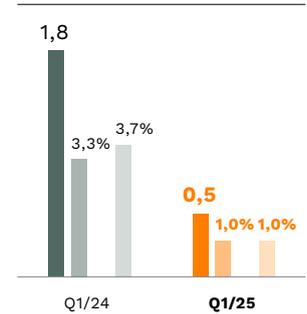
- › Der Umsatz ging um 3,7 Prozent zurück, positive Wechselkurseffekte in Höhe von 2,5 Prozentpunkten.
- › Das organische Umsatzwachstum lag bei minus 6,2 Prozent und zeigte sich damit deutlich verbessert gegenüber dem Schlussquartal 2024.

- › Die Rohertragsmarge stieg auf 30,4 (29,9) Prozent.
- › Personalkosten auf Vorjahresniveau, höhere Marketingkosten infolge der Investitionen in Wachstum.
- › Das EBITDA erreichte 0,5 (1,8) Millionen Euro. Die einmaligen Aufwendungen lagen bei 0,0 (0,2) Millionen Euro, die bereinigte EBITDA-Marge betrug 1,0 (3,7) Prozent.

Umsatz in Mio. Euro



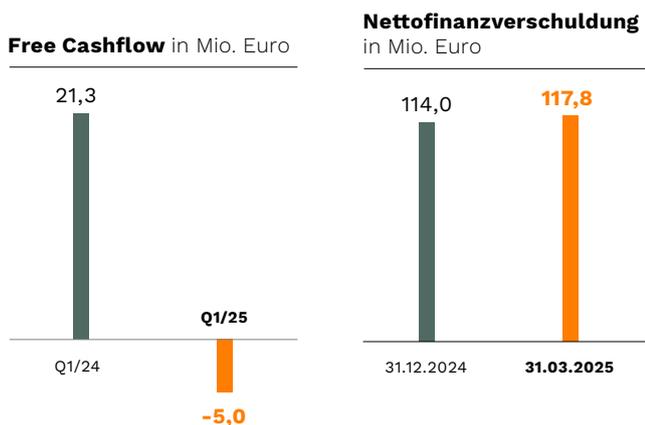
EBITDA in Mio. Euro / (bereinigte) Marge in %



FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

- › Der Cashflow vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen entwickelte sich ähnlich wie das EBITDA und lag bei 9,4 (13,5) Millionen Euro.
- › Zur Sicherung der Lieferfähigkeit in einem herausfordernden Umfeld und für die Erfüllung von länger laufender Projektaufträgen hat TAKKT im ersten Quartal 2025 in den Aufbau von Vorräten investiert, die in den kommenden Monaten abverkauft werden. Insgesamt erhöhte sich das Nettoumlaufvermögen um 8,7 Millionen Euro. Im Vorjahr hatte die Gruppe insbesondere durch den Abbau von Vorräten und den Aufbau von Lieferantenverbindlichkeiten 14,3 Millionen Euro an Mittelzuflüssen aus dem Nettoumlaufvermögen realisiert.
- › Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ging dadurch deutlich zurück und lag bei 0,7 (27,8) Millionen Euro.
- › Mit 2,2 (3,0) Millionen Euro war der Cashflow aus der Investitionstätigkeit niedriger als im Vorjahr.
- › Die im Wesentlichen aus den Mietzahlungen für Gebäude resultierende Tilgung von Leasingverbindlichkeiten blieb unverändert bei 3,5 (3,5) Millionen Euro.
- › Durch das geringere EBITDA und die Investitionen in das Nettoumlaufvermögen war der Free Cashflow im ersten Quartal negativ und lag bei minus 5,0

(plus 21,3) Millionen Euro. Durch steigende Beiträge aus dem Ergebnis und den Abbau von Vorräten erwartet TAKKT für die folgenden Quartale wieder einen deutlich positiven Free Cashflow.



- › Die Nettofinanzverschuldung stieg im Berichtszeitraum auf 117,8 Millionen Euro gegenüber 114,0 Millionen Euro zum Jahresende 2024.
- › Bilanzsumme und Bilanzstruktur blieben nahezu unverändert. Die Eigenkapitalquote stieg leicht auf 59,1 Prozent an (Jahresende 2024: 58,8 Prozent).
- › Ende März verfügte TAKKT über freie Kreditlinien in Höhe von mehr als 250 Millionen Euro.

RISIKEN UND CHANCEN

- › Die Risiken und Chancen von TAKKT werden im Geschäftsbericht 2024 ab Seite 69 im Detail erläutert. Die Ankündigung deutlich höherer Einfuhrzölle in die USA und daraus resultierende Handelskonflikte können zu einer höheren Eintrittswahrscheinlichkeit für das Risiko aus Änderungen bei Zöllen und für das Konjunkturrisiko führen. Auf Basis aller derzeit verfügbaren Informationen bestehen nach Einschätzung des Vorstands gegenwärtig und im Prognosezeitraum weiterhin keine bestandsgefährdenden Risiken.
- › Das bedeutendste Risiko, aber auch eine nennenswerte Chance, besteht für den TAKKT-Konzern weiterhin in der Entwicklung der Konjunktur. Als Risikofaktoren sind derzeit vor allem die Handelspolitik und Zölle relevant. Daneben spielen Faktoren wie die Zinspolitik der Notenbanken, die größere politische Unsicherheit sowie wirtschaftliche Folgen von militärischen Konflikten eine Rolle. Durch die höheren

Einfuhrzölle in die USA haben sich die Konjunkturaussichten auf den für TAKKT relevanten Märkten zuletzt merklich eingetrübt.

- › Neben dem konjunkturellen Risiko sind die US-Aktivitäten von TAKKT auch direkt von den höheren Einfuhrzöllen betroffen. Die Gruppe hat darauf mit umfassenden Maßnahmen reagiert, die Nachverhandlungen mit Lieferanten, Preisanpassungen bei betroffenen Produkten und die Erschließung alternativer Lieferquellen umfassen. Zudem sind bis auf weiteres ein Großteil der Lieferungen aus China ausgesetzt. Neben den Auswirkungen auf Preise und Nachfrage kann ein Handelskonflikt auch die Verfügbarkeit von Produkten negativ beeinflussen, etwa wenn internationale Frachtkapazitäten nach einer möglichen Verhandlungslösung knapp werden.
- › Unverändert besteht durch ein aggressiveres Wettbewerbsverhalten von neuen oder etablierten Anbietern das Risiko Marktanteile zu verlieren, eine geringere Rohertragsmarge zu erwirtschaften oder mit steigenden Kosten konfrontiert zu werden. TAKKT begegnet dem Risiko mit regelmäßigem Markt- und Preismonitoring, einer kontinuierlichen Verbesserung des Kunden- und Einkaufserlebnisses und einer Fokussierung des Bedarfs service- und beratungsorientierter Geschäftskunden, sowie dem Angebot nachhaltiger Produkte. Zusätzlich nutzt TAKKT teilweise Smart Pricing für eine datengestützte, teils automatisierte und stärker differenzierte Preissetzung.
- › Ebenfalls als wesentlich schätzt TAKKT das Risiko durch strukturelle Nachfrageänderungen ein, zu denen es infolge von Trends wie der Digitalisierung der Arbeitswelt kommen kann. Mit der Etablierung und Weiterentwicklung technischer Möglichkeiten nehmen zum Beispiel flexiblere Formen der Arbeit zu und mobiles Arbeiten findet größere Verbreitung. Dadurch besteht das Risiko, dass die Nutzung klassischer Büroflächen und damit auch die Nachfrage von Unternehmen nach traditioneller Büroausstattung zurückgeht. 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 und setzen bei den Displays verstärkt auf digitale Lösungen für verschiedene Anwendungsbereiche. Zudem ist TAKKT sowohl international als auch produktseitig diversifiziert aufgestellt. Damit wird die Abhängigkeit von einzelnen Produktgruppen

wie der Büroausstattung oder Displays reduziert.

- › Im Rahmen der neuen Strategie arbeiten die TAKKT-Gesellschaften an der Umsetzung verschiedener Initiativen und Projekte, die auf der einen Seite eine bedeutsame Chance zur Verbesserung des Wachstums und der Profitabilität darstellen, aber auf der anderen Seite auch wesentliche Risiken mit sich bringen. Dabei kann es bei Projekten zu Verzögerungen kommen, sodass Ziele oder Teilziele später erreicht werden oder Ergebnisse nicht zufriedenstellend ausfallen. Um diesen Risiken zu begegnen, werden diese zentral geplant und gesteuert.
- › Für TAKKT als E-Commerce-Unternehmen besteht ebenfalls ein wesentliches Risiko, Opfer von Cyberkriminalität zu werden. Risiken können durch Betrugsversuche entstehen, die etwa über E-Mails und soziale Netzwerke eingeleitet werden. Die hohe Anzahl an unterschiedlich eingesetzten IT-Systemen erhöht die Relevanz dieses Risikos für TAKKT. Zur Begrenzung der Risiken und Sicherstellung eines reibungslosen Betriebs der IT-Systeme werden diese laufend überprüft und weiterentwickelt. Zudem werden die Mitarbeitenden regelmäßig mit Hilfe von Richtlinien und Schulungen für Fraud-Themen sensibilisiert.

PROGNOSE

- › Bei der Veröffentlichung der Prognose Ende März ging die Gruppe von weiterhin schwierigen Rahmenbedingungen aus. Die Höhe und die Auswirkungen der von den USA verhängten Einfuhrzölle waren aber nicht absehbar und entwickeln sich weiter sehr volatil. Neben einem direkten Einfluss auf Preise und Bestellverhalten können die Zölle und die gestiegene Unsicherheit zu einer Abschwächung der Konjunktur und der Investitionsbereitschaft von Kunden in den USA und Europa führen.

- › In einer Studie aus dem April verringerte der Internationale Währungsfonds (IWF) aufgrund der erwarteten Auswirkungen der Handelskonflikte seine Konjunkturprognose für 2025. In den USA soll das BIP-Wachstum noch bei 1,8 Prozent liegen, in der Eurozone bei nur 0,8 Prozent. Die Wirtschaftsleistung in Deutschland wird nach den Annahmen des IWF stagnieren.
- › TAKKT hat mit einem breitem Maßnahmenprogramm auf die Zölle reagiert und bestätigt trotz der gestiegenen Unsicherheit die Prognose für 2025. Die Gruppe rechnet weiter mit einer Verbesserung des organischen Wachstums und der bereinigten EBITDA-Marge im Jahresverlauf.
- › Grundlage für die Bestätigung der Prognose ist die Erwartung, dass beim Handelskonflikt zwischen den USA und China sowie weiteren Ländern in den kommenden Wochen eine Lösung gefunden wird, die zu einem geringeren Zollniveau führt.
- › Für das Gesamtjahr geht die Gruppe von einem organischen Wachstum zwischen minus vier und plus sechs Prozent und einer bereinigten EBITDA-Marge zwischen sechs und acht Prozent aus. Der Free Cashflow soll ab dem zweiten Quartal positiv ausfallen.
- › Im März und April blieb das Bestellverhalten etwas hinter den ursprünglichen Erwartungen zurück. Dies wird die weitere Verbesserung des organischen Wachstums im zweiten Quartal voraussichtlich begrenzen.
- › TAKKT intensiviert im aktuellen Umfeld die Maßnahmen zum Kostenmanagement und erwartet daraus in den kommenden Quartalen positive Effekte auf die Profitabilität. Durch die Ausweitung dieser Maßnahmen werden die einmaligen Aufwendungen möglicherweise höher ausfallen, als ursprünglich erwartet. Durch den Abverkauf der Vorräte und die Verbesserung des Cash Conversion Cycle rechnet die Gruppe ab dem zweiten Quartal zudem mit einem positiven Free Cashflow.

Den Halbjahresfinanzbericht 2025 wird TAKKT am 29. Juli veröffentlichen.

Gewinn- und Verlustrechnung des TAKKT-Konzerns in Millionen Euro

	01.01.2025 – 31.03.2025	01.01.2024 – 31.03.2024
Umsatzerlöse	251,5	269,0
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	0,3	– 0,1
Andere aktivierte Eigenleistungen	0,1	0,2
Gesamtleistung	251,9	269,1
Materialaufwand	– 151,7	– 158,3
Rohertrag	100,2	110,8
Sonstige betriebliche Erträge	0,9	1,2
Personalaufwand	– 48,7	– 53,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	– 41,2	– 42,2
EBITDA	11,2	16,8
Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen und andere immaterielle Vermögenswerte	– 7,6	– 8,3
Wertminderungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	0,0	0,0
EBIT	3,6	8,5
Finanzierungsaufwand	– 2,0	– 1,9
Übriges Finanzergebnis	– 0,4	– 0,1
Finanzergebnis	– 2,4	– 2,0
Ergebnis vor Steuern	1,2	6,5
Ertragsteuern	0,1	– 1,4
Periodenergebnis	1,3	5,1
davon Eigentümer der TAKKT AG	1,3	5,1
davon nicht beherrschende Anteile	0,0	0,0
Gewichtete durchschnittliche Anzahl Aktien in Millionen	64,0	64,7
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,02	0,08
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,02	0,08

Bilanz des TAKKT-Konzerns in Millionen Euro

Aktiva	31.03.2025	31.12.2024
Sachanlagen	104,9	106,7
Geschäfts- und Firmenwerte	501,4	508,2
Andere immaterielle Vermögenswerte	33,4	35,1
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	11,6	11,8
Latente Steuern	9,4	7,6
Langfristiges Vermögen	660,7	669,4
Vorräte	114,3	112,5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	103,6	106,9
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	14,3	13,9
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	8,7	7,1
Ertragsteuerforderungen	5,4	4,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	6,0	8,1
Kurzfristiges Vermögen	252,3	253,3
Bilanzsumme	913,0	922,7
Passiva	31.03.2025	31.12.2024
Gezeichnetes Kapital	65,6	65,6
Eigene Anteile	- 19,2	- 19,2
Gewinnrücklagen	461,9	460,6
Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	31,6	35,6
Konzerneigenkapital	539,9	542,6
Finanzverbindlichkeiten	51,6	76,3
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	50,0	53,6
Sonstige Rückstellungen	4,7	5,7
Latente Steuern	55,7	55,7
Langfristige Verbindlichkeiten	162,0	191,3
Finanzverbindlichkeiten	72,2	45,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Verbindlichkeiten	88,9	94,5
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12,1	14,5
Sonstige Verbindlichkeiten	21,7	18,6
Rückstellungen	11,4	9,3
Ertragsteuerverbindlichkeiten	4,8	6,1
Kurzfristige Verbindlichkeiten	211,1	188,8
Bilanzsumme	913,0	922,7

Kapitalflussrechnung des TAKKT-Konzerns in Millionen Euro

	01.01.2025 – 31.03.2025	01.01.2024 – 31.03.2024
Periodenergebnis	1,3	5,1
Abschreibungen und Wertminderungen auf langfristiges Vermögen	7,6	8,3
Latenter Steuerertrag	- 1,3	- 0,6
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	1,9	0,7
Ergebnis aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	- 0,1	0,0
Veränderung der Vorräte	- 4,9	7,0
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1,5	- 7,3
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlicher Verbindlichkeiten	- 3,7	10,0
Veränderung der Rückstellungen	1,4	1,1
Veränderung anderer Aktiva / Passiva	- 3,0	3,5
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	0,7	27,8
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellem Vermögen	0,2	0,2
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Vermögen	- 2,4	- 3,2
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	- 2,2	- 3,0
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	26,0	19,4
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	- 23,1	- 36,4
Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	- 3,5	- 3,5
Dividendenzahlungen an Eigentümer der TAKKT AG	0,0	0,0
Auszahlungen an Eigentümer der TAKKT AG (Aktienrückkauf)	0,0	- 1,4
Einzahlungen von Eigentümern der TAKKT AG (Belegschaftsaktien)	0,0	0,0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	- 0,6	- 21,9
Finanzmittelbestand am 01.01.	8,1	5,6
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	- 2,1	2,9
Nicht zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	0,0	- 0,1
Finanzmittelbestand am 31.03.	6,0	8,4

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