

TAKSIT

Hauptversammlung 2024

RÜCKBLICK 2023

Herausforderndes Umfeld

- › Geopolitische Konflikte
- › Niedriges BIP-Wachstum in Europa
- › Rückläufige Branchenindikatoren

Geschäftsentwicklung

- › Nachfrage im ersten Halbjahr wie erwartet
- › Deutliche Abschwächung ab August

Klare Priorisierung

- › Rohertragsmarge
- › Kostenmanagement
- › Cash-Generierung

SCHWACHE KUNDENNACHFRAGE 2023

Industrial & Packaging



Industrie + Logistik

Office Furniture & Displays



Dienstleistung

FoodService



Restaurants, Hotels, Catering

RESILIENTE KENNZAHLEN 2023

Umsatz

1.240

Mio. Euro

Rohertragsmarge

39,8 %

EBITDA

112

Mio. Euro

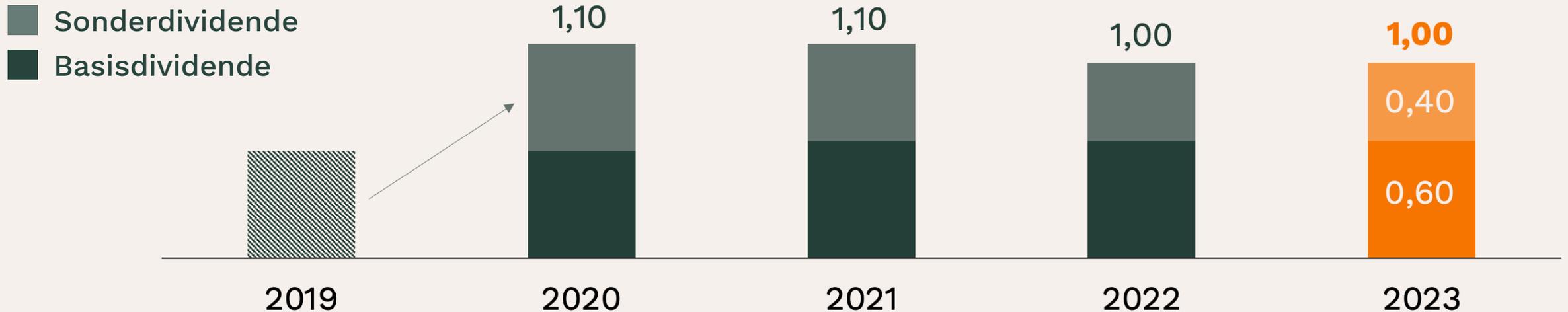
Free Cashflow

74

Mio. Euro

DIVIDENDENVORSCHLAG 2023

Dividende je Aktie in Euro:



1,00 Euro Dividende, davon
0,60 Euro Basisdividende
0,40 Euro Sonderdividende

Dividendenrendite:

> 7%

VISION & STRATEGIE

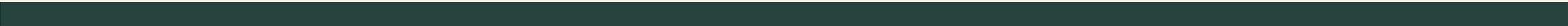


Bringing new worlds of work to life

GROWTH

OneTAKKT

CARING



ERFOLGE DER STRATEGIE

GROWTH

Cross-Selling:
+ 11 Mio. €

Smart Pricing:
↑ Rohertragsmarge

E-Procurement:
+ 13 %

OneTAKKT

**Bündelung
Frachtvolumen +
Lagerstandorte**

Vorratsmanagement:
+ 35 Mio. € Cashflow

**Transparente
Datenbasis durch
ONE DATA TEAM**

CARING

**Hohe Kunden-
zufriedenheit:**
cNPS 59

Enkelfähig
25% Umsatzanteil

**Deutscher
Nachhaltig-
keitspreis**



AUSBLICK 2024

Rahmenbedingungen

- › Schwaches BIP-Wachstum in Europa, robustere Entwicklung in den USA
- › Branchenindikatoren signalisieren rückläufige Nachfrage

Priorität auf Resilienz

- › Stärkung der Rohertragsmarge
- › Verschlinkung der Kostenstrukturen
- › Fokus auf Free Cashflow

Prognose

Organischer Umsatzrückgang
im hohen einstelligen bis niedrig zweistelligen Prozentbereich

EBITDA-Marge
bereinigt: **8,0% bis 9,5%**

Einmalige Aufwendungen
1,0% bis 1,5%-Punkte

Stabilere Entwicklung
Free Cashflow
(Vgl. zu EBITDA-Entwicklung)

MITTELFRIST-ZIELE BIS 2028



Bringing new worlds of work to life

GROWTH

- › Beschleunigtes Wachstum
- › Wertsteigernde Akquisitionen

OneTAKKT

- › Steigerung der EBITDA-Marge auf 12%
- › Umwandlung von 50% bis 60% des EBITDA in Free Cashflow

CARING

- › Kunden-NPS von 60
- › 50% Anteil Frauen in Führungspositionen
- › Enkelfähige Produkte 50% des Umsatzes

VIER GRÜNDE FÜR TAKKT

- › Großes **Wachstumspotenzial** in einem fragmentierten Markt



- › Klare **Vision** und wachstumsorientierte **Strategie**



- › Striktes **Kostenmanagement**, Fokus auf **Rohertragsmarge** und **Cash**



- › Solide **Bilanz**, hohe **Cashflows** und verlässliche **Dividende**

