

**BRINGING
NEW WORLDS
OF WORK
TO LIFE**

HALBJAHRESFINANZBERICHT
DER TAKKT AG 2022

KENNZAHLEN TAKKT-KONZERN UND DIVISIONS

	Q2/21	Q2/22	Veränderung in %	H1/21	H1/22	Veränderung in %
TAKKT						
Umsatz in Mio. Euro	291,0	328,6	13,0 (6,8*)	557,3	657,0	17,9 (12,6*)
Rohertragsmarge in Prozent	40,4	40,2		40,7	39,9	
EBITDA in Mio. Euro	25,4	34,6	36,2	51,8	67,3	29,8
EBITDA-Marge in Prozent	8,7	10,5		9,3	10,2	
EBIT in Mio. Euro	16,0	13,3	-16,6	33,2	35,7	7,6
Ergebnis vor Steuern in Mio. Euro	18,1	12,9	-28,7	33,9	34,2	0,9
Periodenergebnis in Mio. Euro	14,4	10,0	-30,6	26,3	26,4	0,4
Ergebnis je Aktie in Euro	0,22	0,15	-30,6	0,40	0,40	0,4
TAKKT-Cashflow in Mio. Euro	24,6	30,0	22,0	47,0	58,9	25,3
Freier TAKKT-Cashflow in Mio. Euro	28,0	-11,5	-	49,0	-1,3	-
Industrial & Packaging						
Umsatz in Mio. Euro	167,4	178,5	6,6 (5,8*)	333,7	368,2	10,3 (9,2*)
EBITDA in Mio. Euro	25,3	28,2	11,6	49,6	55,3	11,4
EBITDA-Marge in Prozent	15,1	15,8		14,9	15,0	
Office Furniture & Displays						
Umsatz in Mio. Euro	64,6	81,4	26,1 (11,8*)	120,3	155,7	29,5 (17,6*)
EBITDA in Mio. Euro	1,0	7,9	690,0	4,3	14,3	232,6
EBITDA-Marge in Prozent	1,5	9,7		3,6	9,2	
FoodService						
Umsatz in Mio. Euro	59,0	68,8	16,5 (4,1*)	103,3	133,1	28,8 (17,6*)
EBITDA in Mio. Euro	3,2	3,6	14,8	5,7	7,9	38,7
EBITDA-Marge in Prozent	5,3	5,3		5,5	5,9	

* organisch, d.h. bereinigt um Währungseffekte

INHALT

AN DIE AKTIONÄRE **2**

Brief des Vorstands	2
TAKKT-Aktie und Investor Relations	3

ZWISCHENLAGEBERICHT **5**

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Organisation und Geschäftsfelder	5
Unternehmensziele und -strategie	5
Steuerungssystem	6

GESCHÄFTSLAGE IM ERSTEN HALBJAHR

Rahmenbedingungen	6
Geschäftsverlauf	6
Umsatzlage	7
Ertragslage	8
Finanzlage	10
Vermögenslage	10

GESCHÄFTSAUSBLICK

Risiko- und Chancenbericht	11
Prognosebericht	12

KONZERNZWISCHENABSCHLUSS **13**

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	13
Konzerngesamtergebnisrechnung	14
Konzernbilanz	15
Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung	16
Konzernkapitalflussrechnung	17
Erläuternde Anhangangaben	18

LIEBE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

nach dem starken Start ins Geschäftsjahr 2022 hat TAKKT im zweiten Quartal ein organisches Umsatzplus von 6,8 Prozent erzielt. Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen und gestiegenen konjunkturellen Risiken blieb TAKKT damit auf Wachstumskurs. Wie erwartet lag das Wachstumstempo aufgrund der höheren Vorjahresbasis unter dem Wert der ersten drei Monate. Das Nachfrageverhalten der Kunden hat sich im Verlauf des ersten Halbjahrs etwas abgeschwächt. Während der durchschnittliche Auftragswert deutlich über dem Vorjahresniveau lag und dabei auch von Preissteigerungen profitierte, ging die Anzahl der Bestellungen vor allem im zweiten Quartal zurück.

Für das erste Halbjahr kann TAKKT starke Zahlen vorlegen. Das organische Umsatzwachstum lag bei 12,6 Prozent. Die in Euro berichteten Zahlen profitierten zusätzlich von Wechselkurseffekten, die vor allem aus dem Anstieg des US-Dollars resultierten. Der Umsatz erhöhte sich insgesamt um 17,9 Prozent auf 657,0 (557,3) Millionen Euro.

Die größten operativen Herausforderungen für die Gruppe waren die hohen Preissteigerungen für Wareneinkauf und -transport und die eingeschränkte Produktverfügbarkeit. Durch eine schnelle und umfassende Weitergabe des höheren Preisniveaus konnte TAKKT die Rohertragsmarge im zweiten Quartal nahezu auf dem Vorjahresniveau halten. Im ersten Halbjahr lag die Rohertragsmarge bei 39,9 (40,7) Prozent und blieb damit trotz des Inflationsdrucks nah an der Zielgröße von 40 Prozent. Um möglichst viele Bestellungen der Kunden erfüllen zu können, hat die Gruppe den Vorratsbestand weiter ausgebaut. Die Lieferfähigkeit hat sich im Berichtszeitraum nicht wesentlich verändert, der Auftragsbestand ist weiter auf einem hohen Niveau.

Durch das hohe Wachstum und in Folge effizienterer Kostenstrukturen konnte TAKKT das EBITDA im ersten Halbjahr deutlich stärker erhöhen als den Umsatz. Insgesamt stieg es um 29,8 Prozent auf 67,3 (51,8) Millionen Euro. Damit verbesserte sich die EBITDA-Marge trotz der geringeren Rohertragsmarge auf 10,2 (9,3) Prozent. Dazu beigetragen haben die geringeren Kostenquoten für Personal und Marketing. Die einmaligen Kosten summierten sich im Berichtszeitraum auf etwas über zwei Millionen Euro und resultierten unter anderem aus der neuen Ausrichtung der Division Industrial & Packaging und der Einstellung des Geschäfts in Russland. Im Vorjahr fielen einmalige Kosten von etwas über drei Millionen Euro an. Die außergewöhnlichen Rahmenbedingungen mit hoher Inflation und Einschränkungen bei der Produktverfügbarkeit hatten im ersten Halbjahr auch spürbaren Einfluss auf die Entwicklung der Cashflows. Während der TAKKT-Cashflow ähnlich stark anstieg wie das EBITDA, war der freie TAKKT-Cashflow vor allem durch den Aufbau von Vorräten leicht negativ und lag damit deutlich unter dem Niveau des Vorjahres. Für die zweite Jahreshälfte erwartet TAKKT wesentliche Mittelzuflüsse aus dem Abbau von Nettoumlaufvermögen.

Bei der Umsetzung der neuen Strategie mit den drei Säulen Growth, OneTAKKT und Caring lag der Fokus in der ersten Jahreshälfte auf der Integration der Division Industrial & Packaging. Die bislang parallel existierenden Strukturen im Marketing und Vertrieb für die verschiedenen Marken wurden durch eine einheitliche, integrierte Organisation abgelöst. Dies ermöglicht künftig ein stärkeres Wachstum durch den Ausbau von Cross-Selling. Im Rahmen der neuen Aufstellung der Division Industrial & Packaging hat TAKKT eine Vereinfachung und Harmonisierung der Markenlandschaft beschlossen, die voraussichtlich bis Anfang 2024 umgesetzt wird. Als Folge dieser Entscheidung hat die Gruppe Wertminderungen in Höhe von 11,2 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte vorgenommen. Diese betreffen im Wesentlichen Markenrechte, die im Zuge von früheren Akquisitionen erworben und bilanziert wurden.

TAKKT will den Wachstumskurs auch in der zweiten Jahreshälfte fortsetzen, geht aber von insgesamt schwierigeren Rahmenbedingungen als im ersten Halbjahr aus. Durch eine mögliche Einschränkung der Gasversorgung in Europa und eine restriktivere Geldpolitik sind die konjunkturellen Risiken weiter gestiegen. Gleichzeitig hat sich das Bestellverhalten der Kunden im zweiten Quartal abgeschwächt. Vor diesem Hintergrund rechnet TAKKT für den Rest des Jahres mit einem mittleren einstelligen organischen Wachstum. Für das Gesamtjahr bestätigt die Gruppe die bestehende Prognose und will organisch hoch einstellig wachsen. Beim Ergebnis erwartet TAKKT jetzt ein EBITDA in der Spanne zwischen 120 und 130 Millionen Euro (bisher 110 bis 130 Millionen Euro).

Maria Zesch (CEO)

Claude Tomaszewski (CFO)

TAKKT-AKTIE UND INVESTOR RELATIONS

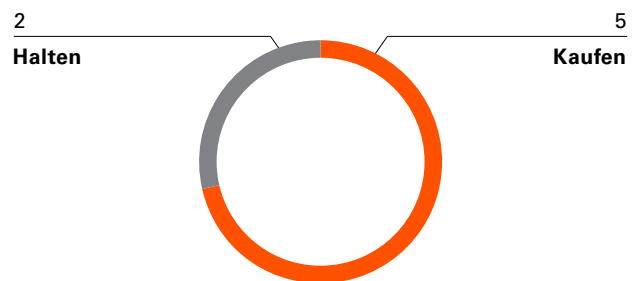
Der russische Angriff auf die Ukraine, die anhaltend hohen Inflationsraten und die Reaktion der Notenbanken haben die Entwicklung der Kapitalmärkte in den ersten sechs Monaten 2022 negativ beeinflusst. Ausgehend von Ständen nahe der bisherigen Rekordniveaus haben die deutschen Indizes DAX und SDAX deutlich an Wert verloren. Dem starken Kursrückgang nach dem russischen Angriff Ende Februar folgten nach einer zwischenzeitlichen Stabilisierung weitere Verluste in Folge der restriktiveren Geldpolitik und Rezessionsängsten. Bis zur Jahresmitte verlor der DAX 19,5 Prozent, der SDAX sogar 27,6 Prozent. Trotz des negativen Umfelds blieb der Aktienkurs von TAKKT in der ersten Jahreshälfte sehr stabil. Nach Veröffentlichung des Geschäftsberichts und der Bekanntgabe der Wachstumsziele bis 2025 kletterte die Aktie kurzzeitig auf ihren Jahreshöchststand von 16,40 Euro. Danach ging sie jedoch wieder auf ein Niveau etwas oberhalb der 15-Euro-Marke zurück. Der Abschlag durch die Dividendenauszahlung von 1,10 Euro konnte in den Wochen nach der Hauptversammlung zum großen Teil wieder aufgeholt werden. Insgesamt blieb der Preis der TAKKT-Aktie im ersten Halbjahr nahezu unverändert, der Schlusskurs von 15,00 Euro am 30.06. lag nur leicht unter dem vom Jahresende 2021 (15,36 Euro). Unter Hinzurechnung der Dividende erzielten TAKKT-Aktionäre im ersten Halbjahr 2022 eine Rendite von 4,8 Prozent.

Die Investor-Relations-Arbeit bei TAKKT zielt auf eine transparente und verlässliche Information der Aktionäre, Analysten und Investoren. Im ersten Halbjahr 2022 nahm TAKKT an mehreren Kapitalmarktkonferenzen teil. Dazu zählten die Konferenzen von ODDO BHF sowie von Kepler Cheuvreux und UniCredit im Januar. Im Juni nahm TAKKT an der Consumer Conference der Erste Bank teil. Darüber hinaus führte das Unternehmen Gespräche mit Investoren auf einer virtuellen Roadshow im April. Ende März erläuterte der Vor-

stand auf der virtuellen Analystenkonferenz die Geschäftszahlen des vergangenen Jahres, die neue strategische Aufstellung und Ziele für 2025 sowie den Ausblick für 2022.

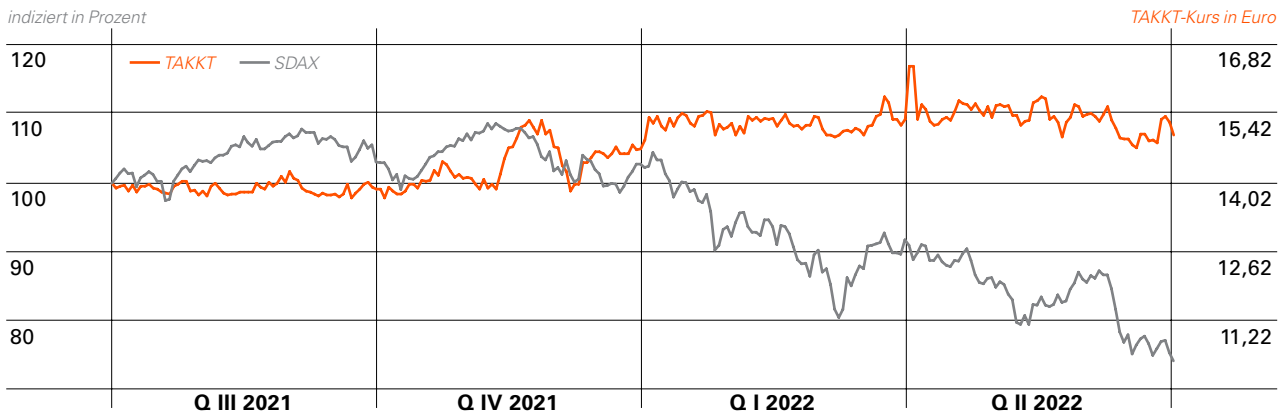
Derzeit liegen zur TAKKT-Aktie aktuelle Einschätzungen von sieben Analysten vor. Zum 20. Juli 2022 empfahlen fünf Analysten den Kauf der TAKKT-Aktie, zwei Empfehlungen lauteten auf Halten. Das durchschnittliche Kursziel lag bei 17,30 Euro.

Einstufungen der Analysten zum 20.07.2022



Institut	Analyst / in	Einstufung	Kursziel
AlsterResearch	Thomas Wissler	Halten	17,00
Bankhaus Metzler	Tom Diedrich	Kaufen	19,40
Berenberg Bank	Catharina Claes	Kaufen	19,00
Kepler Cheuvreux	Craig Abbott	Kaufen	16,00
LBBW	Thomas Hofmann	Halten	15,00
M.M. Warburg	Thilo Kleibauer	Kaufen	19,20
Pareto Securities	Mark Josefson	Kaufen	15,50

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



Die Hauptversammlung der TAKKT AG fand am 18. Mai 2022 erneut in virtueller Form statt. Die Teilnehmer konnten die Veranstaltung über Ton- und Videoaufzeichnung live im Internet über ein Aktionärsportal verfolgen und ihre Stimmrechte ausüben. Alle eingereichten Fragen wurden vom Vorstand und Aufsichtsrat beantwortet.

Die Aktionäre stimmten der Zahlung einer Dividende von 1,10 Euro zu. Zusätzlich zur Basisdividende von 0,60 Euro wurde eine Sonderdividende in Höhe von 0,50 Euro beschlossen. Zudem wurden alle sechs Mitglieder des Aufsichtsrats neu gewählt. Neu im Aufsichtsrat sind Alyssa Jade McDonald-Bärtl, die über besondere Kompetenz im Bereich Nachhaltigkeit verfügt sowie Aliz Tepfenhart, die breite E-Commerce Expertise mitbringt. Im Anschluss an die Hauptversammlung wurde Thomas Schmidt erneut zum Vorsitzenden des Gremiums gewählt.

Neben der Entscheidung über die Gewinnverwendung und der Wahl aller Aufsichtsratsmitglieder standen die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat, die Wahl des Abschlussprüfers, die Billigung des Vergütungsberichts, die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien sowie die Genehmigung des Kapitals zur Abstimmung. Allen Punkten der Tagesordnung wurde mit großer Mehrheit zugestimmt.

Die detaillierten Abstimmungsergebnisse der Hauptversammlung 2022 können auf der Webseite der TAKKT AG im Bereich Investor Relations eingesehen werden.

ZWISCHENLAGEBERICHT DES TAKKT-KONZERNS

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT DER GRUPPE

ORGANISATION UND GESCHÄFTSFELDER

Die TAKKT-Gruppe ist auf den B2B-Distanzhandel für Geschäftsausstattung spezialisiert. 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.

Seit Jahresbeginn 2022 adressiert die Gruppe den Markt über die drei Divisions Industrial & Packaging, Office Furniture & Displays und FoodService. Ziel der neuen organisatorischen Ausrichtung entlang von Produktkategorien und Absatzmärkten ist es, größere Vertriebspotenziale zu realisieren. Im Fokus der Arbeit der Divisions stehen dabei markt- und kundennahe Funktionen wie Sales, Marketing, E-Commerce und die Sortimentsgestaltung. 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.

Erfolgskritische unterstützende Funktionen wird TAKKT in Zukunft stärker integrieren und auf Gruppenebene bündeln. Im Fokus stehen dabei Logistik, Technology & Data, Finance und HR. Die Integration dieser Funktionen bietet größere Synergien, erleichtert durch die größeren Verantwortungsbereiche das Recruiting von Fachexperten und damit den Aufbau von Kernkompetenzen in der Gruppe. Detaillierte Informationen zur neuen organisatorischen Ausrichtung finden sich im Geschäftsbericht 2021 ab Seite 34.

UNTERNEHMENSZIELE UND -STRATEGIE

Mit der neuen organisatorischen Ausrichtung sind neue, 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	<ul style="list-style-type: none"> Umsatz von zwei Milliarden Euro
OneTAKKT	<ul style="list-style-type: none"> EBITDA von 240 Millionen Euro Freier TAKKT-Cashflow von 150 Millionen Euro
CARING	<ul style="list-style-type: none"> Kunden-NPS von 60 Mitarbeitenden-NPS von 50 Frauenanteil in Führungspositionen von 45 Prozent Anteil enkelfähiger Produkte von 40 Prozent Vollständige Reduktion oder Kompensation der CO₂-Emissionen

Growth

Mit der neuen strategischen Ausrichtung und einem klaren Kundenfokus will TAKKT das Geschäftsvolumen bis 2025 auf zwei Milliarden Euro steigern. Der zusätzliche Umsatz soll etwas mehr als zur Hälfte aus organischem Wachstum und darüber hinaus aus wertsteigernden Akquisitionen resultieren. Das organische Wachstumstempo soll auf durchschnittlich zehn Prozent jährlich erhöht werden. Zusätzlich zur Steigerung des E-Commerce, dem Ausbau des 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 stärker integrierte Aufstellung des Unternehmens. Dies betrifft sowohl die Koordinierung und Steuerung wichtiger Gruppenfunktionen wie Logistik und IT als auch eine deutlich stärkere Kooperation bei den Marketing-Aktivitäten der verschiedenen Marken innerhalb einer Division. Von dieser kompakteren Aufstellung verspricht sich TAKKT ein höheres Wachstum sowie eine Verbesserung der Profitabilität durch Skalierungseffekte und einen effizienteren Ressourceneinsatz. Bei Displays2go und Hubert hat sich das Marktumfeld in der Pandemie nachhaltig verändert. TAKKT hat daher umfassende Projekte für eine Repositionierung beider Gesellschaften gestartet, um diese auf das vorherige Profitabilitätsniveau zurückzuführen. Ausgehend von einer hohen einstelligen EBITDA-Marge im vergangenen Jahr will die Gruppe die eigene Profitabilität um zwei bis drei Prozentpunkte erhöhen und das EBITDA bis 2025 auf 240 Millionen Euro steigern.

Caring

Die neue Strategie ist nicht auf die Verbesserung des wirtschaftlichen Erfolgs beschränkt. TAKKT ist davon überzeugt, dass die Be-

rücksichtigung der Belange aller wichtigen Stakeholder-Gruppen Voraussetzung für nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg ist. Daher hat sich TAKKT für 2025 auch Ziele in den Bereichen Kundenzufriedenheit, Engagement der Mitarbeitenden sowie Umwelt und Klima gesetzt. Ausführlichere Informationen zu den Unternehmenszielen und der Strategie finden sich im Geschäftsbericht 2021 ab Seite 39.

STEUERUNGSSYSTEM

Das Steuerungssystem von TAKKT knüpft an die strategischen Ziele der Gruppe an und umfasst finanzwirtschaftliche sowie weitere operative Steuerungsgrößen. Diese Indikatoren werden in verschiedene Perspektiven gegliedert (Wachstum, Kosten und Ertrag, Cash, Kunden- und Mitarbeitendenperspektive sowie Nachhaltigkeit).

Als Maßstab für das Wachstum der Gruppe dient die organische Umsatzentwicklung sowie das organische E-Commerce-Wachstum. Unter Kosten und Ertrag werden die Kennzahlen Rohermarge 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 Umsatzanteil „enkelfähiger“ Produkte und die Reduktion von CO₂-Emissionen zurück. Nähere Informationen zum Steuerungssystem sind im Geschäftsbericht 2021 ab Seite 42 erläutert.

GESCHÄFTSLAGE IM ERSTEN HALBJAHR

RAHMENBEDINGUNGEN

Das wirtschaftliche Umfeld in den für TAKKT relevanten Märkten hat sich im Verlauf des ersten Halbjahrs verschlechtert. Nachdem zu Jahresbeginn hohe BIP-Wachstumsraten für Europa und die USA erwartet worden waren, führte der russische Angriff auf die Ukraine zu einer Eintrübung der Konjunktur. Die Verfügbarkeit von Produkten war durch die Auswirkungen der Null-COVID-Politik in China und aufgrund des andauernden Kriegs weiter eingeschränkt. Steigende Preise für Rohstoffe, insbesondere für Energie, haben die Inflation in den ersten sechs Monaten des Jahres nochmals verstärkt. In Folge der hohen Inflation hat die amerikanische Zentralbank bereits im ersten Halbjahr die Zinswende eingeleitet. Auch die europäische Zentralbank kündigte an, zu einer restriktiveren Geldpolitik überzugehen. Insgesamt führten diese Entwicklungen zu einer Abschwächung des Wirtschaftswachstums und einer steigenden Rezessionsgefahr in beiden Regionen.

Zur Einschätzung der branchenspezifischen Rahmenbedingungen nutzt TAKKT verschiedene Indikatoren, die im Geschäftsbericht 2021 ab Seite 49 ausführlich beschrieben sind. Die vor allem für die europäische Division Industrial & Packaging relevanten Einkaufsmanagerindizes spiegelten die konjunkturelle Eintrübung wider. Ausgehend von Werten über 57 Punkten, gingen sie im ersten Halbjahr spürbar zurück, lagen dabei aber weiter über der Expansionsschwelle von 50 Punkten. Im Juni lag der Wert bei 52,1 Punkten für die Eurozone und 52,0 Punkten für Deutschland.

Der für Central und - in geringerem Maße - für Hubert relevante Restaurant Performance Index (RPI) zeigte sich vergleichsweise robust und stand nach einem leichten Rückgang im bisherigen Jahresverlauf zuletzt bei 102,6 Punkten.

GESCHÄFTSVERLAUF

Der Geschäftsverlauf von TAKKT war im ersten Halbjahr vom russischen Angriff auf die Ukraine, hohen Inflationsraten sowie den andauernden Einschränkungen bei der Verfügbarkeit von Produkten geprägt. Insgesamt konnte die Gruppe dennoch an das gute Wachstum aus dem Vorjahr anknüpfen. Nach einem starken Jahresauftakt verlangsamte sich die Wachstumsgeschwindigkeit erwartungsgemäß aufgrund der höheren Vorjahresbasis. Im Vergleich mit dem Vorkrisenniveau von 2019 war die organische Wachstumsrate in beiden Quartalen auf einem ähnlich guten Niveau.

Auch im ersten Halbjahr 2022 sind die Preise für den Einkauf von Produkten und den Warentransport weiter gestiegen. Vor allem die Kosten für Energie haben sich im Verlauf der ersten sechs Monate erheblich verteuert. TAKKT verfolgt die Strategie, das höhere Preisniveau in vollem Umfang an die Kunden weiterzureichen, um die eigene Rohermarge stabil zu halten. Mit Ausnahme geringer temporärer Effekte bei der Weitergabe von Frachtkosten war diese Strategie im ersten Halbjahr erfolgreich.

Die Entwicklung der Auftragszahlen war im Berichtszeitraum von mehreren Faktoren beeinflusst. Aufgrund der eingeschränkten Produktverfügbarkeit im Vorjahr ist TAKKT mit einem hohen Auftragsbestand in das Geschäftsjahr 2022 gestartet. Auch in den vergangenen sechs Monaten hat sich die Lieferfähigkeit nicht wesentlich verbessert. Durch diese Einschränkungen und größere Aufträge im Rahmen des Projektgeschäfts stieg der Auftragsbestand im Verlauf des ersten Halbjahrs um rund 23 Millionen Euro. Der durchschnittliche Auftragswert legte weiter zu und profitierte dabei von Wechselkurseffekten und den Preissteigerungen. Gleichzeitig verringerte sich vor allem im zweiten Quartal die Anzahl der Aufträge.

In der Division Industrial & Packaging stieg der organische Umsatz um 12,6 Prozent im ersten Quartal. Im zweiten Quartal schwächte sich das Wachstum aufgrund der höheren Vergleichsbasis aus dem Vorjahr auf 5,8 Prozent ab.

Alle Regionen verzeichneten einen guten Start ins neue Jahr und konnten im ersten Quartal organisch wachsen. Ein besonders starkes Plus verzeichneten die Regionen in Osteuropa und in Skandinavien. Im zweiten Quartal schwächte sich das Wachstum in allen Regionen ab. Während das Geschäft in Süd- und Osteuropa immer noch zweistellig zulegen konnte, war das Geschäft in Großbritannien rückläufig.

Das Geschäft der Division Office Furniture & Displays zeigte sich im ersten Halbjahr deutlich verbessert. Nach einem organischen Umsatzwachstum von 24,3 Prozent im ersten Quartal, wuchs die Division mit 11,8 Prozent auch im zweiten Quartal zweistellig. Dabei trugen beide Geschäftseinheiten zur organischen Umsatzentwicklung bei.

Der Vertrieb von Büromöbeln von NBF startete mit einer sehr guten zweistelligen Wachstumsrate ins neue Jahr. Im zweiten Quartal ging die Wachstumsrate aufgrund der höheren Vergleichsbasis etwas zurück, lag aber immer noch im zweistelligen Bereich. Das auf Veranstaltungen wie Konferenzen und Messen ausgerichtete Geschäft von Displays2go erholte sich im ersten Halbjahr 2022 weiter. In beiden Quartalen konnte die Gesellschaft ein zweistelliges Wachstum erzielen.

Die Division FoodService startete stark ins Geschäftsjahr und profitierte von der anhaltenden Erholung im US-Markt. Im ersten Quartal erzielte die Division eine hohe zweistellige Wachstumsrate, im zweiten Quartal ließ die Dynamik spürbar nach. Sowohl Hubert als auch Central trugen zum Wachstum bei.

Das auf kleinere, familiengeführte Restaurants ausgerichtete Geschäft von Central konnte vor allem zu Jahresbeginn stark wachsen, auch weil das Vorjahr noch von den Auswirkungen der Pandemie betroffen war. Das Geschäft von Hubert mit Lebensmittelgeschäften, Großkantinen und Cafeterien setzte die 2021 begonnene Erholung fort und konnte im ersten Halbjahr stärker zulegen als Central.

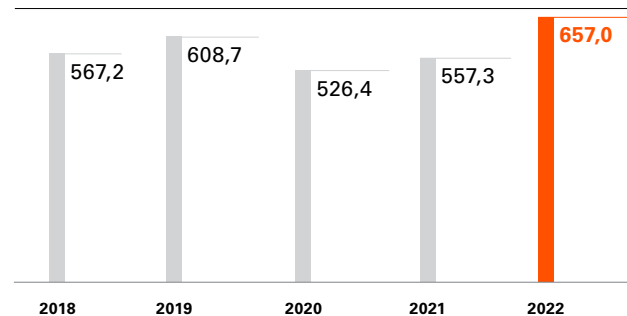
Das E-Commerce-Geschäft von TAKKT konnte im ersten Halbjahr weiter wachsen. Die in allen Branchen beobachtbare Abschwächung des E-Commerce-Wachstums im bisherigen Jahresverlauf hat jedoch auch die Aktivitäten von TAKKT betroffen. Der Auftragszugang über andere Kanäle wie Key Accounter, Telefon oder Print ist in diesem Umfeld stärker gewachsen. Der E-Commerce-Anteil am Auftragseingang ging auf 58,8 (61,1) Prozent zurück.

Die Umsätze mit Eigenmarken und Direktimporten konnte TAKKT im ersten Halbjahr weiter ausbauen. Der Umsatzanteil der Eigenmarken stieg deutlich auf 29,0 (25,2) Prozent, der Anteil der Direktimporte auf 22,1 (20,5) Prozent. Während alle drei Divisions bei den Eigenmarken ähnlich stark zulegen konnten, war das Wachstum bei den Direktimporten auf die Divisions Industrial & Packaging und FoodService zurückzuführen.

UMSATZLAGE

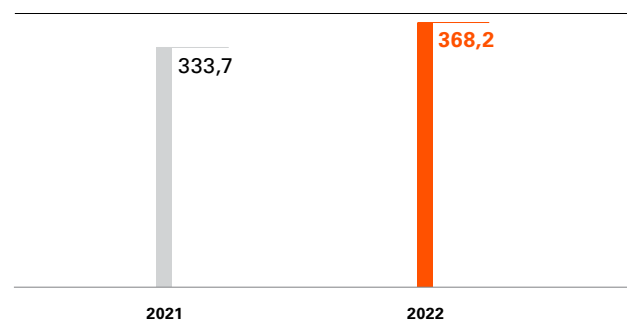
Im ersten Halbjahr 2022 erzielte TAKKT ein Umsatzwachstum von 17,9 Prozent auf 657,0 (557,3) Millionen Euro. Die Gruppe profitierte von positiven Währungseffekte, vor allem aus dem US-Dollar. Auch das organische Wachstum war prozentual zweistellig und lag bei 12,6 Prozent. Besonders dynamisch konnten die beiden Divisions Office Furniture & Displays und FoodService wachsen.

Umsatz TAKKT-Konzern erstes Halbjahr in Mio. Euro



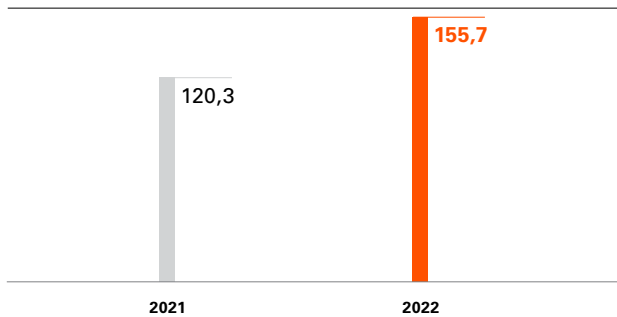
In der Division Industrial & Packaging stieg der Umsatz um 10,3 Prozent auf 368,2 (333,7) Millionen Euro. Aus veränderten Wechselkursen resultierte ein positiver Effekt in Höhe von 1,1 Prozentpunkten, das organische Wachstum betrug 9,2 Prozent. Mit Ausnahme der Aktivitäten in Großbritannien konnten alle Regionen zum Wachstum beitragen, besonders stark legte der Umsatz in Osteuropa zu.

Umsatz Industrial & Packaging erstes Halbjahr in Mio. Euro



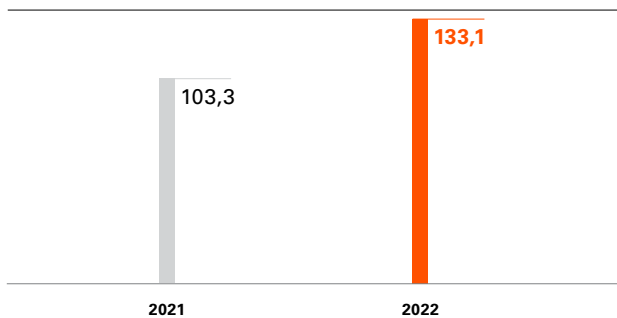
In der Division Office Furniture & Displays verbesserte sich der Umsatz im ersten Halbjahr deutlich um 29,5 Prozent auf 155,7 (120,3) Millionen Euro. Der höhere Kurs des US-Dollars hat mit 11,9 Prozentpunkten zum Umsatzanstieg beigetragen. Das organische Wachstum der Division erreichte 17,6 Prozent. Sowohl NBF als auch Displays2go konnten prozentual zweistellig zulegen. Das Geschäft mit Büroausstattung konnte etwas stärker wachsen, doch auch das Displays-Geschäft setzte die gute Erholung nach dem pandemiebedingten Rückgang fort.

Umsatz Office Furniture & Displays erstes Halbjahr
in Mio. Euro



In der Division FoodService erhöhte sich der Umsatz bis Ende Juni um 28,8 Prozent auf 133,1 (103,3) Millionen Euro. Dazu trug ebenfalls der höhere Kurs des US-Dollars bei, der das Wachstum um 11,2 Prozentpunkte erhöhte. Das organische Plus lag war mit 17,6 Prozent auf dem gleichen hohen Niveau wie bei Office Furniture & Displays. Nachdem die Aktivitäten von Hubert in den ersten sechs Monaten des Vorjahres noch durch die Pandemie betroffen waren, erholte sich das Geschäft jetzt spürbar. Central profitierte vor allem zu Jahresanfang von der guten Nachfrage und setzte den Wachstumspfad fort.

Umsatz FoodService erstes Halbjahr
in Mio. Euro



ERTRAGSLAGE

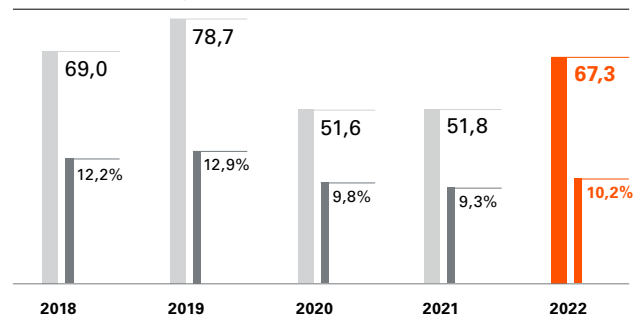
Einen Schwerpunkt legte TAKKT im laufenden Geschäftsjahr auf das Inflationsmanagement. Die Gruppe hat das Ziel, sämtliche Preissteigerungen schnell und umfassend an die Kunden weiterzureichen, um die eigene Rohertragsmarge stabil zu halten. Insgesamt ist dies im ersten Halbjahr gut gelungen. Nachdem zu Jahresbeginn höhere Eingangsfrachten temporär einen negativen Einfluss auf die Rohertragsmarge hatten, blieb diese im zweiten Quartal nahezu auf dem Niveau des Vorjahrs. Im ersten Halbjahr lag die Rohertragsmarge bei 39,9 (40,7) Prozent.

In Folge des starken Wachstums konnte die Gruppe bestehende Kapazitäten besser auslasten und die Effizienz verbessern. Die Kostenquoten für Personal und Marketing gingen entsprechend zurück.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) konnte TAKKT spürbar stärker erhöhen als den Umsatz. Es stieg um 29,8 Prozent auf 67,3 (51,8) Millionen Euro und profitierte dabei in Höhe von drei Millionen Euro von geänderten Wechselkursen. Die EBITDA-Marge erhöhte sich auf 10,2 (9,3) Prozent. Gegenüber dem Vorjahr war das EBITDA etwas weniger stark von einmaligen Kosten beeinflusst. Im ersten Halbjahr belasteten unter anderem die Neuausrichtung der Division Industrial & Packaging und die Einstellung des Russlands-Geschäfts das Ergebnis mit etwas über zwei Millionen Euro. Im Vorjahr verringerten einmalige Aufwendungen für eine Risikovorsorge bei Displays2go in Folge einer Konkretisierung umsatzsteuerrechtlicher Vorgaben das EBITDA um etwas über drei Millionen Euro.

EBITDA TAKKT-Konzern erstes Halbjahr

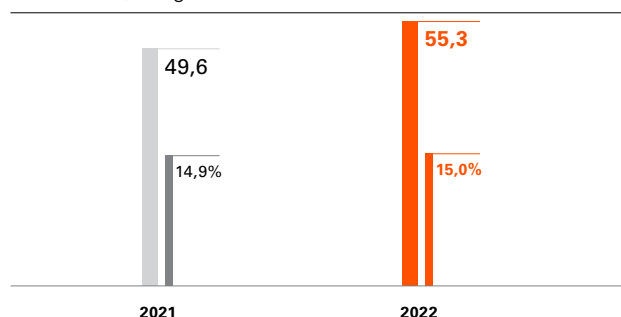
in Mio. Euro/Marge in %



In der Division Industrial & Packaging erhöhte sich das EBITDA auf 55,3 (49,6) Millionen Euro, die Marge stieg leicht auf 15,0 (14,9) Prozent. Einmalige Aufwendungen belasteten das EBITDA in Höhe von etwas über zwei Millionen Euro und resultierten aus der neuen Ausrichtung der Division und der Einstellung des Geschäfts in Russland. Ohne die Einmalkosten hätte sich die Profitabilität noch stärker verbessert.

EBITDA Industrial & Packaging erstes Halbjahr

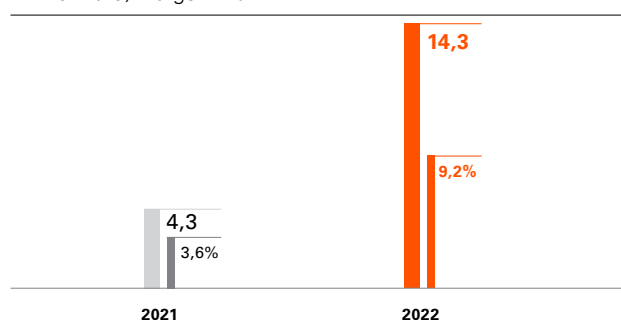
in Mio. Euro/Marge in %



Die Division Office Furniture & Displays steigerte das EBITDA deutlich auf 14,3 (4,3) Millionen Euro. Insbesondere die Erholung im Display-Geschäft trug zum Ergebnisanstieg bei. Daneben haben Wechselkurseffekte und der Wegfall von einmaligen Aufwendungen zum Anstieg beigetragen. Im Vorjahr war das Ergebnis durch eine Risikovorsorge in Höhe von etwas über drei Millionen Euro belastet. Die EBITDA-Marge verbesserte sich auf 9,2 (3,6) Prozent.

EBITDA Office Furniture & Displays erstes Halbjahr

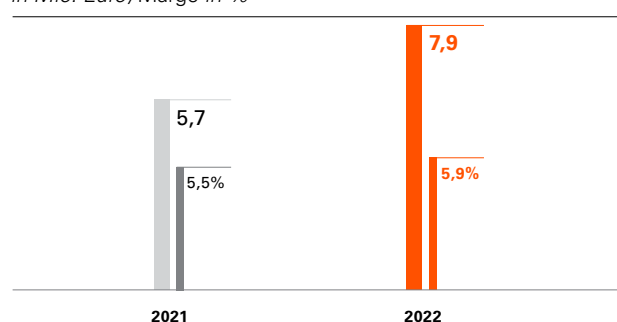
in Mio. Euro/Marge in %



Das EBITDA in der FoodService Division erhöhte sich auf 7,9 (5,7) Millionen Euro. Die Marge verbesserte sich leicht auf 5,9 (5,5) Prozent. Der Ergebnisanstieg ist auf die positive Geschäftsentwicklung bei Hubert zurückzuführen, während das Ergebnis bei Central etwa auf dem Vorjahresniveau blieb.

EBITDA FoodService erstes Halbjahr

in Mio. Euro/Marge in %



Die planmäßigen Abschreibungen stiegen gegenüber dem Vorjahr aufgrund von Wechselkurseffekten und höheren Abschreibungen auf Software um rund zwei Millionen Euro an. Als Folge der Harmonisierung der Markenlandschaft in der Division Industrial & Packaging hat die Gruppe zudem Wertminderungen in Höhe von 11,2 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte vorgenommen. Diese betreffen im Wesentlichen Markenrechte, die im Zuge von früheren Akquisitionen erworben und bilanziert wurden. Die Abschreibungen und Wertminderungen lagen dadurch in Summe mit 31,6 (18,6) Millionen Euro deutlich über dem Vorjahr.

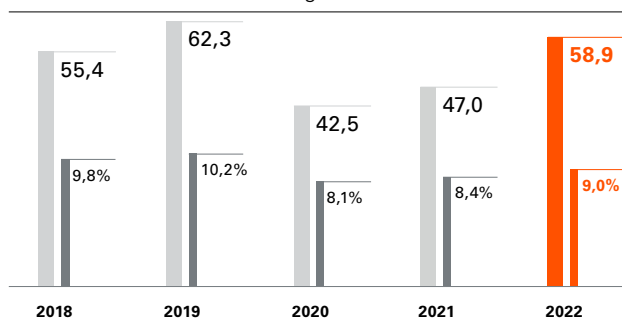
Das EBIT stieg in der Folge nur leicht an und lag bei 35,7 (33,2) Millionen Euro, die EBIT-Marge betrug 5,4 (6,0) Prozent. Im Vorjahr war das Finanzergebnis durch den Verkauf einer Beteiligung positiv beeinflusst. Durch den Wegfall des daraus resultierenden Ertrags und etwas höhere Zinsaufwendungen ging das Finanzergebnis auf minus 1,5 (plus 0,7) Millionen Euro zurück. Das Ergebnis vor Steuern war mit 34,2 (33,9) Millionen Euro fast unverändert zum Vorjahr. Die Steuerquote lag bei 22,8 (22,4) Prozent und war, wie im Vorjahr, durch einmalige Effekte um rund einen Prozentpunkt entlastet. Das Periodenergebnis blieb mit 26,4 (26,3) Millionen Euro fast unverändert. Das entspricht einem Ergebnis je Aktie von 0,40 (0,40) Euro im ersten Halbjahr.

FINANZLAGE

Die außergewöhnlichen Rahmenbedingungen mit hoher Inflation und Einschränkungen bei der Produktverfügbarkeit hatten im ersten Halbjahr auch spürbaren Einfluss auf die Entwicklung der Cashflows. Der TAKKT-Cashflow stieg ähnlich stark wie das EBITDA und erhöhte sich auf 58,9 (47,0) Millionen Euro. Die Cashflow-Marge konnte die Gruppe auf 9,0 (8,4) Prozent verbessern. Der TAKKT-Cashflow je Aktie lag bei 0,90 (0,72) Euro.

TAKKT-Cashflow erstes Halbjahr

in Mio. Euro und Cashflow-Marge in %



Das Nettoumlaufvermögen stieg im ersten Halbjahr deutlich stärker als im Vorjahr. In Erwartung weiter steigender Preise und zur Verbesserung der Lieferfähigkeit hat TAKKT in größerem Umfang Bestellungen vorgenommen und den Vorratsbestand weiter ausgebaut. Daraus resultierte im Berichtszeitraum ein Mittelabfluss von rund 40 Millionen Euro. Zudem erhöhten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen aufgrund der guten Wachstumsdynamik um etwas mehr als 10 Millionen Euro. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit lag mit 5,4 (42,6) Millionen Euro deutlich niedriger als im ersten Halbjahr 2021. Für die zweite Jahreshälfte erwartet TAKKT wesentliche Mittelzuflüsse aus dem Abbau von Nettoumlaufvermögen, insbesondere aus den Vorräten.

Die Investitionen lagen mit 6,9 (7,2) Millionen Euro auf ähnlichem Niveau wie im Vorjahr. Im Vorjahr flossen TAKKT einmalig 13,4 Millionen Euro aus dem Verkauf von Beteiligungen zu. Aufgrund des Anstiegs des Nettoumlaufvermögens war der freie TAKKT-Cashflow mit minus 1,3 (plus 49,0) Millionen Euro in der ersten Jahreshälfte leicht negativ.

Wie bereits im Vorjahr schüttete TAKKT eine Dividende von insgesamt 72,2 Millionen Euro aus. Die Nettofinanzverschuldung stieg im ersten Halbjahr von 105,0 Millionen Euro am Jahresende 2021 auf 180,9 Millionen Euro.

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

VERMÖGENSLAGE

Die Aktivseite erhöhte sich im ersten Halbjahr auf 1.176,8 (31.12.2021: 1.115,4) Millionen Euro. Aus Wechselkursen, insbesondere aus dem stärkeren Kurs des US-Dollars, resultierte zum Bilanzstichtag ein hoher positiver Effekt auf das in Euro ausgewiesene Vermögen in Höhe von rund 39 Millionen Euro.

Das langfristige Vermögen war mit 815,8 (812,2) Millionen Euro nahezu unverändert. Positive Währungseffekte von rund 26 Millionen Euro sowie Investitionen in Höhe von rund 7 Millionen Euro wurden durch die planmäßigen Abschreibungen von rund 20 Millionen Euro sowie die Wertminderungen auf Markenrechte in Höhe von rund 11 Millionen Euro nahezu kompensiert.

Das kurzfristige Vermögen erhöhte sich deutlich von 303,2 auf 361,0 Millionen Euro. Währungseffekte trugen mit 13,0 Millionen Euro dazu bei. Zudem erhöhte TAKKT den Vorratsbestand in Erwartung weiter steigender Preise und zur Verbesserung der Lieferfähigkeit deutlich um rund 40 Millionen Euro. Das Zahlungsverhalten der Kunden war stabil. Die Forderungsausfälle blieben mit einer Ausfallquote von unter 0,2 Prozent vom Umsatz auf konstant niedrigem Niveau. Die Debitorenlaufzeit lag mit 33 (31) Tagen leicht über dem Vorjahreswert. Durch den Anstieg des kurzfristigen Vermögens veränderte sich die Struktur der Aktivseite im ersten Halbjahr leicht. Mit 69,3 (72,8) Prozent machte das langfristige Vermögen jedoch weiterhin den Großteil des Vermögens aus. Die größte Position waren unverändert die Geschäfts- und Firmenwerte mit 52,0 (52,9) Prozent der Bilanzsumme.

Das Eigenkapital stieg im ersten Halbjahr um 6,6 Millionen Euro und betrug zur Jahresmitte 700,6 (694,0) Millionen Euro. Trotz der hohen Dividendenzahlung von 72,2 Millionen Euro konnte das Eigenkapital durch das Periodenergebnis in Höhe von 26,4 Millionen Euro, positive Währungseffekte in Höhe von 25,6 Millionen Euro sowie positive erfolgsneutrale Effekte vor allem aus der Bewertung von Pensionen und Beteiligungen in Höhe von 26,8 Millionen Euro leicht erhöht werden. Die Eigenkapitalquote ging leicht auf 59,5 (62,2) Prozent zurück.

Die Verbindlichkeiten erhöhten sich im ersten Halbjahr um 54,8 Millionen Euro auf 476,2 (421,4) Millionen Euro. Während sich die Finanzverbindlichkeiten um rund 77 Millionen Euro erhöhten, gingen die Pensionsrückstellungen vor allem durch die deutliche Erhöhung des versicherungsmathematischen Diskontierungszinssatzes um rund 33 Millionen Euro zurück.

GESCHÄFTSAUSBLICK

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Die im Geschäftsbericht 2021 ab Seite 68 dargelegten Risiken und Chancen des TAKKT-Konzerns haben sich im ersten Halbjahr nicht wesentlich verändert. Nach Einschätzung des Vorstands bestehen keine wesentlichen Einzelrisiken, die als bestandsgefährdend einzustufen wären.

Das bedeutendste Risiko, aber auch eine nennenswerte Chance, besteht für den TAKKT-Konzern weiterhin in der Entwicklung der Konjunktur. Durch den russischen Angriff auf die Ukraine, die anhaltend hohe Inflation und die Auswirkungen der Null-COVID-Strategie in China haben sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im ersten Halbjahr 2022 spürbar eingetrübt. Aufgrund des Kriegs hat die Gruppe die Aktivitäten in Russland im ersten Quartal eingestellt.

Der weitere Verlauf des Kriegs und die wirtschaftlichen Auswirkungen sind weiter nicht verlässlich abzuschätzen. Neben den Folgen der Sanktionen, möglichen Problemen beim Warentransport, steigenden Preisen für Energie und Rohstoffe könnte vor allem eine starke Einschränkung oder Unterbrechung der Gaslieferungen von Russland zu großen wirtschaftlichen Problemen führen. In diesem Fall sind negative Auswirkungen auf Umsatz und Ergebnis der TAKKT-Gruppe zu erwarten. Neben dem Konjunkturrisiko können die Folgen des Kriegs auch Auswirkungen auf die Risiken in den Bereichen Energie- und Beschaffungspreise, Abhängigkeit vom E-Commerce und Cyberkriminalität haben, die im Geschäftsbericht detailliert dargestellt sind.

Daneben besteht durch den Eintritt neuer Marktteilnehmer oder ein aggressiveres Wettbewerbsverhalten etablierter Anbieter für TAKKT das Risiko, Marktanteile zu verlieren oder die eigenen Wachstumsambitionen zu verfehlen. TAKKT begegnet dem Risiko mit einer fokussierten Positionierung der eigenen Aktivitäten.

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 bedeutsam 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 resul-

tieren. Mittelfristig besteht damit das Risiko, dass die Nachfrage nach Büroausstattung und Displays zurückgehen wird. Gleichzeitig bietet sich die Chance, vom steigenden Bedarf an Produkten für neue Bürokonzeppte, mobiles Arbeiten und Home-Office zu profitieren. TAKKT beobachtet und analysiert diese Trends und wird bei Bedarf gegensteuern, etwa über eine Anpassung von Produktsortimenten.

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 nimmt bei Bedarf Anpassungen des Einkaufsverhaltens bei Lieferanten und bei der Vorratshaltung vor. Außerdem passt TAKKT bei Bedarf die eigenen Preise in kürzeren Abständen als gewöhnlich an.

Die gezielte Ausnutzung von Schwachstellen in der Informations- und Kommunikationstechnologie durch Unternehmensexterne stellt ein weiteres Risiko dar. Dies kann zu erheblichen Zahlungsmittelabflüssen bzw. Umsatzeinbußen aufgrund von Betriebsausfällen und Reputationsschäden führen. In Folge des Kriegs in der Ukraine und der Sanktionen gegenüber Russland hat die Anzahl entsprechender Betrugsversuche zugenommen und sich damit die Eintrittswahrscheinlichkeit für das Risiko erhöht. TAKKT begegnet diesem Risiko mit technischen Abwehrmaßnahmen, regelmäßigen Mitarbeiterschulungen sowie durch die Vorgabe von definierten Prozessen.

Neben einer Verbesserung der konjunkturellen Rahmenbedingungen ergeben sich für TAKKT wie im Geschäftsbericht 2021 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, einer stärkeren Nutzung neuer Technologien und dem guten Zugang zu Kapital profitieren. Eine ausführlichere Darstellung der für die TAKKT relevanten Chancen und Risiken findet sich im Geschäftsbericht 2021 ab Seite 68.

PROGNOSEBERICHT

Der russische Angriff auf die Ukraine hat die wirtschaftliche Entwicklung im ersten Halbjahr geprägt und wird voraussichtlich auch in der zweiten Jahreshälfte ein sehr wichtiger Faktor für die Konjunktorentwicklung bleiben. Die große Unsicherheit und hohen Preissteigerungen für Energie und Rohstoffe verlangsamen das Wirtschaftswachstum. In einer aktuellen Studie rechnet der Internationale Währungsfonds (IWF) mit einem Wachstum von nur noch 2,6 Prozent in der Eurozone und 1,2 Prozent in Deutschland. Zusätzlich besteht die Gefahr einer noch stärkeren konjunkturellen Abkühlung bis hin zu einer Rezession, wenn die russischen Gaslieferungen in den kommenden Monaten deutlich zurückgehen oder ganz ausbleiben. Dies würde insbesondere die deutsche Wirtschaft treffen. Auch für die USA haben sich die Aussichten eingetrübt. Der IWF rechnet für 2022 jetzt mit einem Wachstum von 2,3 Prozent, nachdem er im April noch von 3,7 Prozent ausgegangen war.

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 Central und - in geringerem Maße - für Hubert der Restaurant Performance Index (RPI). Beide Indikatoren gingen seit dem russischen Angriff auf die Ukraine zurück. Die Einkaufsmanagerindizes liegen aktuell noch über der Expansionsschwelle von 50 Punkten, weisen aber einen negativen Trend auf. Der für den US-Gastronomiemarkt relevante RPI signalisierte im bisherigen Jahresverlauf mit Werten von stets über 102 Punkten insgesamt ein freundliches Marktumfeld. Allerdings deuten die Erwartungen für die Zukunft ebenfalls auf ein sich eintrübendes Marktumfeld hin.

Trotz der insgesamt schwierigen Rahmenbedingungen will TAKKT den Wachstumskurs auch in der zweiten Jahreshälfte fortsetzen. Das Bestellverhalten der Kunden hat sich im zweiten Quartal jedoch abgeschwächt. Vor diesem Hintergrund rechnet TAKKT für den Rest des Jahres mit einem mittleren einstelligen organischen Wachstum. Für das Gesamtjahr bestätigt die Gruppe die bestehende Prognose und will organisch hoch einstellig wachsen. Das organische Wachstum des E-Commerce-Geschäfts blieb im ersten Halbjahr hinter der Entwicklung des gesamten Auftragseingangs zurück. Voraussichtlich wird das organische E-Commerce-Wachstum den ursprünglich prognostizierten Wert von über zehn Prozent im Gesamtjahr nicht erreichen.

Die Inflation wird vermutlich auch im Rest des Jahres auf einem hohen Niveau bleiben. TAKKT hält an der Strategie fest, ein höheres Preisniveau vollständig an die Kunden weiterzureichen, um die eigene Marge stabil zu halten. Für das Gesamtjahr rechnet die

Gruppe aus heutiger Sicht mit einer Rohertragsmarge von rund 40 Prozent. Beim Ergebnis erwartet TAKKT jetzt ein EBITDA in der Spanne zwischen 120 und 130 Millionen Euro (bisher 110 bis 130 Millionen Euro).

Der TAKKT-Cashflow folgt im Wesentlichen der Entwicklung des EBITDA und sollte daher 2022 einen Wert in der oberen Hälfte der bislang erwarteten Spanne von 90 bis 110 Millionen Euro erreichen. Auch nachdem der freie TAKKT Cashflow im ersten Halbjahr 2022 deutlich unter dem Vorjahresniveau lag, geht TAKKT für das Gesamtjahr weiter von einer Verbesserung gegenüber dem Vorjahr aus. Diese sollte stärker ausfallen als das Plus bei EBITDA und TAKKT-Cashflow. 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 CO₂ haben sich nicht verändert.

Die Zahlen für die ersten neun Monate wird TAKKT am 25. Oktober 2022 veröffentlichen.

KONZERNZWISCHENABSCHLUSS

Gewinn- und Verlustrechnung des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

	01.04.2022 – 30.06.2022	01.04.2021 – 30.06.2021	01.01.2022 – 30.06.2022	01.01.2021 – 30.06.2021
Umsatzerlöse	328,6	291,0	657,0	557,3
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	0,4	0,1	0,5	0,1
Andere aktivierte Eigenleistungen	0,5	0,6	0,8	0,9
Gesamtleistung	329,5	291,7	658,3	558,3
Materialaufwand	-197,4	-174,1	-395,9	-331,6
Rohhertrag	132,1	117,6	262,4	226,7
Sonstige betriebliche Erträge	1,2	0,9	2,0	2,1
Personalaufwand	-52,9	-47,7	-104,1	-91,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-45,8	-45,4	-93,0	-85,2
EBITDA	34,6	25,4	67,3	51,8
Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen und andere immaterielle Vermögenswerte	-21,3	-9,4	-31,6	-18,6
EBIT	13,3	16,0	35,7	33,2
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	0,0	2,7	0,0	2,5
Finanzierungsaufwand	-1,1	-0,9	-2,2	-2,0
Übriges Finanzergebnis	0,7	0,3	0,7	0,2
Finanzergebnis	-0,4	2,1	-1,5	0,7
Ergebnis vor Steuern	12,9	18,1	34,2	33,9
Steueraufwand	-2,9	-3,7	-7,8	-7,6
Periodenergebnis	10,0	14,4	26,4	26,3
davon Eigentümer der TAKKT AG	10,0	14,4	26,4	26,3
davon nicht beherrschende Anteile	0,0	0,0	0,0	0,0
Gewichtete durchschnittliche Anzahl Aktien in Millionen	65,6	65,6	65,6	65,6
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,15	0,22	0,40	0,40
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,15	0,22	0,40	0,40

Gesamtergebnisrechnung des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

	01.04.2022 – 30.06.2022	01.04.2021 – 30.06.2021	01.01.2022 – 30.06.2022	01.01.2021 – 30.06.2021
Periodenergebnis	10,0	14,4	26,4	26,3
Erfolgsneutrale Erfassung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten aus Pensionsverpflichtungen	23,2	2,0	34,2	8,9
Auf versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsverpflichtungen entfallende Steuern	-6,4	-0,7	-9,3	-2,7
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus der Folgebewertung von Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente	1,3	9,2	1,3	9,2
Auf Folgebewertung von Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente entfallende Steuern	0,0	-0,1	0,0	-0,1
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die zukünftig nicht erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung aufgelöst werden	18,1	10,4	26,2	15,3
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus der Folgebewertung von Cashflow-Hedges	0,6	0,1	0,2	-0,6
Erfolgswirksame Auflösung in die Gewinn- und Verlustrechnung	0,0	0,0	0,6	0,8
Auf Folgebewertung von Cashflow-Hedges entfallende Steuern	-0,2	-0,1	-0,2	0,0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern aus der Folgebewertung von Cashflow-Hedges	0,4	0,0	0,6	0,2
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus der Anpassung von Währungsrücklagen	19,6	-3,8	25,6	10,7
Erfolgswirksame Auflösung in die Gewinn- und Verlustrechnung	0,0	0,0	0,0	0,0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern aus der Anpassung von Währungsrücklagen	19,6	-3,8	25,6	10,7
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die zukünftig erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung aufgelöst werden	20,0	-3,8	26,2	10,9
Sonstiges Ergebnis (Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen)	38,1	6,6	52,4	26,2
davon Eigentümer der TAKKT AG	38,1	6,6	52,4	26,2
davon nicht beherrschende Anteile	0,0	0,0	0,0	0,0
Gesamtergebnis	48,1	21,0	78,8	52,5
davon Eigentümer der TAKKT AG	48,1	21,0	78,8	52,5
davon nicht beherrschende Anteile	0,0	0,0	0,0	0,0

Bilanz des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

Aktiva	30.06.2022	31.12.2021
Sachanlagen	121,6	126,4
Geschäfts- und Firmenwerte	611,7	589,7
Andere immaterielle Vermögenswerte	51,7	65,9
Anteile an assoziierten Unternehmen	0,0	0,0
Sonstige Vermögenswerte	26,9	24,9
Latente Steuern	3,9	5,3
Langfristiges Vermögen	815,8	812,2
Vorräte	191,3	146,2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	135,1	119,4
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	28,1	26,5
Ertragsteuerforderungen	2,6	8,3
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3,9	2,8
Kurzfristiges Vermögen	361,0	303,2
Bilanzsumme	1.176,8	1.115,4
Passiva	30.06.2022	31.12.2021
Gezeichnetes Kapital	65,6	65,6
Gewinnrücklagen	575,7	621,5
Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	59,3	6,9
Konzerneigenkapital	700,6	694,0
Finanzverbindlichkeiten	87,8	71,7
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	44,1	77,0
Sonstige Rückstellungen	10,1	9,5
Latente Steuern	80,2	68,1
Langfristige Verbindlichkeiten	222,2	226,3
Finanzverbindlichkeiten	97,0	36,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	55,6	47,1
Sonstige Verbindlichkeiten	81,2	82,4
Rückstellungen	16,8	25,4
Ertragsteuerverbindlichkeiten	3,4	4,1
Kurzfristige Verbindlichkeiten	254,0	195,1
Bilanzsumme	1.176,8	1.115,4

Entwicklung des Eigenkapitals des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

	Gezeichnetes Kapital	Gewinn- rücklagen	Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wert- änderungen	Konzern- eigenkapital
Stand 01.01.2022	65,6	621,5	6,9	694,0
Transaktionen mit Eigentümern	0,0	-72,2	0,0	-72,2
davon Auszahlungen an Aktionäre	0,0	-72,2	0,0	-72,2
Gesamtergebnis	0,0	26,4	52,4	78,8
davon Periodenergebnis	0,0	26,4	0,0	26,4
davon Sonstiges Ergebnis (Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen)	0,0	0,0	52,4	52,4
Transfer in Gewinnrücklagen	0,0	0,0	0,0	0,0
Stand 30.06.2022	65,6	575,7	59,3	700,6
	Gezeichnetes Kapital	Gewinn- rücklagen	Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wert- änderungen	Konzern- eigenkapital
Stand 01.01.2021	65,6	627,1	-43,1	649,6
Transaktionen mit Eigentümern	0,0	-72,2	0,0	-72,2
davon Auszahlungen an Aktionäre	0,0	-72,2	0,0	-72,2
Gesamtergebnis	0,0	26,3	26,2	52,5
davon Periodenergebnis	0,0	26,3	0,0	26,3
davon Sonstiges Ergebnis (Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen)	0,0	0,0	26,2	26,2
Transfer in Gewinnrücklagen	0,0	9,5	-9,5	0,0
Stand 30.06.2021	65,6	590,7	-26,4	629,9

Kapitalflussrechnung des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

	01.01.2022 – 30.06.2022	01.01.2021 – 30.06.2021
Periodenergebnis	26,4	26,3
Abschreibungen und Wertminderungen auf langfristiges Vermögen	31,6	18,6
Latenter Steuerertrag/-aufwand	-1,1	1,0
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	2,1	3,8
Ergebnis aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	-0,1	-2,7
TAKKT-Cashflow	58,9	47,0
Veränderung der Vorräte	-40,2	-6,9
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-12,6	-11,1
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlicher Verbindlichkeiten	2,6	17,9
Veränderung der Rückstellungen	-7,5	-4,6
Veränderung anderer Aktiva/Passiva	4,2	0,3
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	5,4	42,6
Einzahlungen aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	0,2	13,6
Auszahlungen für Investitionen in das langfristige Vermögen	-6,9	-7,2
Auszahlungen für Erwerbe von konsolidierten Unternehmen	0,0	0,0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-6,7	6,4
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	99,6	27,4
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	-25,1	-4,8
Dividendenzahlungen an Eigentümer der TAKKT AG	-72,2	-72,2
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	2,3	-49,6
Finanzmittelbestand am 01.01.	2,8	4,3
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	1,0	-0,6
Nicht zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	0,1	0,1
Finanzmittelbestand am 30.06.	3,9	3,8

ERLÄUTERENDE ANHANGANGABEN

Grundlagen der Berichterstattung

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss des TAKKT-Konzerns zum 30. Juni 2022 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 2021 angewendet. Der Zwischenabschluss ist im Zusammenhang mit dem Geschäftsbericht 2021, Seite 89 ff., zu lesen.

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

01.01.2022 – 30.06.2022	Industrial & Packaging	Office Furniture & Displays	FoodService	Summe der Segmente	Sonstige	Konsolidierung	Konzernausweis
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 Stichtag (Vollzeitbasis)	1.526	516	392	2.434	58	0	2.492

01.01.2021 – 30.06.2021	Industrial & Packaging	Office Furniture & Displays	FoodService	Summe der Segmente	Sonstige	Konsolidierung	Konzernausweis
Erlöse von externen Kunden	333,7	120,3	103,3	557,3	0,0	0,0	557,3
Intersegmentäre Erlöse	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Umsatzerlöse des Segments	333,7	120,3	103,3	557,3	0,0	0,0	557,3
EBITDA	49,6	4,3	5,7	59,6	-7,8	0,0	51,8
EBIT	37,6	0,4	3,5	41,5	-8,3	0,0	33,2
Ergebnis vor Steuern	38,2	-0,6	3,0	40,6	-6,7	0,0	33,9
Periodenergebnis	29,3	-0,5	2,2	31,0	-4,7	0,0	26,3
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	1.494	469	362	2.325	47	0	2.372
Mitarbeiter zum Stichtag (Vollzeitbasis)	1.534	481	367	2.382	46	0	2.428

Bis Jahresende 2021 war TAKKT in drei Divisionen entlang unterschiedlicher Vertriebskanäle gegliedert. Seit Jahresbeginn 2022 adressiert die Gruppe den Markt über die folgenden drei Segmente: Industrial & Packaging, Office Furniture & Displays und FoodService. Auf Ebene der TAKKT AG werden unterstützende Gruppenfunktionen wie die IT, Logistik, HR und Finanzen koordiniert und verantwortet.

Konsolidierungskreis

Im Vergleich zum Konsolidierungskreis am 31. Dezember 2021 sind die Gesellschaften gaerner GmbH, Duisburg/Deutschland, gaerner Gesellschaft m.b.H., Elixhausen/Österreich und gaerner AG, Zug/Schweiz im Zuge von Verschmelzungen abgegangen.

Umsatzerlöse in Millionen EUR

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

	Industrial & Packaging	Office Furniture & Displays	FoodService	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

	Industrial & Packaging	Office Furniture & Displays	FoodService	01.01.2021 – 30.06.2021
Deutschland	122,0	1,6	2,7	126,3
Europa ohne Deutschland	211,6	0,0	8,3	219,9
USA	0,0	117,1	88,1	205,2
Sonstige	0,1	1,6	4,2	5,9
Umsatzerlöse nach Regionen	333,7	120,3	103,3	557,3

Leasingverhältnisse

Der Buchwert der Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen belief sich zum Abschlussstichtag auf 61,8 Millionen Euro (65,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021). Die geleaste Vermögenswerte werden unter Grundstücke und Bauten mit 60,8 Millionen Euro (64,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021) sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung mit 1,0 Millionen Euro (1,2 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021) ausgewiesen.

Langfristige Finanzverbindlichkeiten enthalten zum Abschlussstichtag langfristige Leasingverbindlichkeiten von 56,2 Millionen Euro (60,7 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021). Unter den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten sind zum Stichtag kurzfristige Leasingverbindlichkeiten von 15,5 Millionen Euro (14,8 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021) enthalten.

Konzerneigenkapital

Die Hauptversammlung hat am 18. Mai 2022 der vorgeschlagenen Dividende von EUR 1,10 (EUR 1,10) pro Aktie für das Geschäftsjahr 2021 zugestimmt. Somit wurde insgesamt für die 65,6 Millionen Stückaktien eine Dividende in Höhe von TEUR 72.171 (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 2021. 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 26,7 Millionen Euro (24,6 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021). Hiervon entfallen auf erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente 2,4 Millionen Euro (1,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021) sowie auf erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente 24,3 Millionen Euro (23,1 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021). Der beizulegende Zeitwert von derivativen Finanzinstrumenten innerhalb der kurzfristigen Sonstigen Forderungen und Vermögenswerte beträgt 1,3 Millionen Euro (0,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021) und innerhalb der kurzfristigen Sonstigen Verbindlichkeiten 0,9 Millionen Euro (1,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021).

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

	2022	2021
Stand 01.01.	24,6	7,1
Zugänge	0,0	0,0
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Fair-Value-Änderungen	0,8	0,7
Im sonstigen Ergebnis erfasste Fair-Value-Änderungen	1,3	27,2
Abgänge	0,0	-10,4
Stand 30.06. / 31.12.	26,7	24,6
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste unrealisierte Gewinne und Verluste aus zum Bilanzstichtag gehaltenen Finanzinstrumenten	0,8	0,7

Die im sonstigen Ergebnis erfasste positive Fair-Value-Änderung in Höhe von 1,3 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 2,9 Millionen Euro (2,6 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021), der beizulegende Zeitwert 3,1 Millionen Euro (2,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2021).

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 2022

Im Rahmen der neuen Aufstellung der Division Industrial & Packaging hat TAKKT eine Vereinfachung und Harmonisierung der Markenlandschaft beschlossen, die voraussichtlich bis Anfang 2024 umgesetzt wird. Als Folge dieser Entscheidung hat die Gruppe Wertminderungen in Höhe von 11,2 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte vorgenommen. Diese betreffen im Wesentlichen Markenrechte, die im Zuge von früheren Akquisitionen erworben und bilanziert wurden.

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, 28. Juli 2022

TAKKT AG, der Vorstand

Maria Zesch (CEO)

Claude Tomaszewski (CFO)

WEITERE INFORMATIONEN

Adresse und Kontakt

TAKKT AG
Presselstraße 12
70191 Stuttgart
Deutschland

Investor Relations
T +49 711 3465-8222
F +49 711 3465-8104
investor@takkt.de
www.takkt.de