

Panta rhei – alles fließt

TAKKT Die erfolgreiche B2B-Spezialversandhandelsgruppe für Geschäftsausstattung TAKKT hat sich in den letzten Jahren massiv verändert. Über die künftigen Ziele haben wir uns mit dem langjährigen Vorstandsvorsitzenden Dr. Felix Zimmermann sowie dem Finanzvorstand Dr. Claude Tomaszewski unterhalten.



Interview

In den letzten fünf Jahren konnte der TAKKT-Konzern die Umsätze im Schnitt um 5,5 % pro Jahr steigern und wird im laufenden Jahr voraussichtlich die Schwelle von einer Milliarde Euro überschreiten. Unabhängig von wirtschaftlichen Turbulenzen, Währungsschwankungen und globalen Krisen erzielte der Konzern seit 2010 eine für den Handel ungewöhnlich hohe EBITDA-Marge zwischen 12 und 15 %.

Hinter der Erfolgsgeschichte verbirgt sich ein stetiger Wandel hin zum integrierten Multi-Channel-Unternehmen, in dessen Zuge Unternehmensteile abgestoßen und neue hinzugeworben wurden. TAKKT ist heute weit mehr als ein reiner Versandhändler für Geschäftsausstattung und bedient mit den Tochtergesellschaften verschiedene attraktive Nischen im Bereich des Spezialversandhandels für Geschäftskunden. Trotz der Zukäufe und Investitionen ist TAKKT mit einer Eigenkapitalquote von deutlich über 40 % und einem Verschuldungsgrad von unter 1,0 sehr solide finanziert.

AnlegerPlus: Herr Dr. Zimmermann, Sie haben den Konzern in den letzten Jahren massiv und erfolgreich umgebaut. Haben wir jetzt die Zielstruktur erreicht?

Dr. Zimmermann: TAKKT versteht sich als ein Portfolio von B2B-Spezialversandhändlern. Zu einem aktiven Portfoliomanagement gehört dabei nicht nur der Erwerb neuer Gesellschaften, sondern auch das regelmäßige Überprüfen der bestehenden Aktivitäten. Mit der Abschmelzung von Topdeq und dem Verkauf der Plant Equipment Group sehen wir uns nun gut aufgestellt, um uns verstärkt auf das zukünftige Wachstum zu fokussieren. TAKKT will weiterhin profitabel wachsen und den Umsatz in Zukunft um durchschnittlich 10 % pro Jahr steigern. Das Wachstum soll über einen langen Zeitraum betrachtet rund zur einen Hälfte durch Akquisitionen und zur anderen Hälfte

durch organisches Wachstum erreicht werden. In diesem Jahr konnten wir bereits zwei Akquisitionen tätigen und schauen uns weiterhin aktiv nach interessanten Unternehmen um, die unser Portfolio ergänzen könnten.

Um das solide organische Wachstum auch in Zukunft beizubehalten, entwickeln wir uns aktuell im Rahmen unserer Wachstums- und Modernisierungsinitiative DYNAMIC Schritt für Schritt vom klassischen Versandhändler zum Multi-Channel-PLUS-Unternehmen weiter – das ist der logische nächste Schritt in der Evolution unserer Geschäftsmodelle. Wir setzen dabei auf den integrierten Einsatz unserer vier Vertriebsmedien Print, Online, Tele und Field. Ziel ist es, die Beziehung zu den Kunden aktiv weiterzuentwickeln und die Kundenbindung zu stärken.

Und woher kommt trotz des stetigen Wandels das hohe Maß an Planungssicherheit? Sie schaffen es Jahr für Jahr, ihre Ziele mindestens zu erreichen.

Dr. Zimmermann: Wir sind eigentlich ein zyklisches Unternehmen, da wir Equipment, also Gebrauchsgüter, verkaufen. Daher schwankt der Umsatz im Konjunkturverlauf relativ stark. Durch die in den vergangenen Jahren erfolgte stärkere Diversifikation unseres Portfolios ist es uns meist gelungen, die Auswirkung konjunktureller Schwächen in einzelnen Ländern, Branchen und Produktgruppen durch eine bessere Entwicklung in anderen Bereichen abzufedern. Unser Portfoliogedanke hat sich in den vergangenen Jahren also wiederholt bewährt.

Daneben ist unsere Kostenstruktur im Falle eines konjunkturellen Abschwungs relativ flexibel anpassbar, sodass wir bei einem Umsatzrückgang dennoch eine solide EBITDA-Marge erwirtschaften können. Beispielsweise ging im Jahr 2009 unser Umsatz um ca. 25 % zurück, während eine EBITDA-Marge von knapp 10 % erzielt werden konnte. Ähnlich verhält es sich beim Cashflow, der ebenfalls über den Konjunkturzyklus relativ stabil bleibt, da bei einem Abschwung Lagerbestände reduziert werden und somit Cash freigesetzt wird. In einem Aufschwung werden dagegen Bestände aufgebaut und Cash gebunden.

Herr Tomaszewski, müssen die Aktionäre kurzfristig mit einer Ergebnisbelastung aufgrund der Investitionen zur Umsetzung der Wachstumsstrategie rechnen?

Dr. Tomaszewski: Grundsätzlich strebt TAKKT eine Investitionsquote von 1 bis 2 % vom Umsatz an. Investitionen fallen



Dr. Felix Zimmermann,
CEO der TAKKT AG



Dr. Claude Tomaszewski,
CFO der TAKKT AG

„TAKKT will weiterhin profitabel wachsen und den Umsatz in Zukunft um durchschnittlich 10 % pro Jahr steigern.“

im Rahmen der DYNAMIC-Initiative vor allem beim Aus- und Umbau der europäischen IT-Infrastruktur in den nächsten Jahren an. Im Geschäftsjahr 2015 und dem darauffolgenden Jahr könnte die Investitionsquote daher eher am oberen Ende der genannten Spanne liegen.

Die Investitionen sind somit überschaubar und werden uns dabei helfen, auch in Zukunft unsere angestrebte organische Wachstumsrate von durchschnittlich rund 5 % pro Jahr zu erreichen. Gleichzeitig liegt ein Hauptaugenmerk auf der Profitabilität. Wir rechnen für 2015 mit einer EBITDA-Marge am oberen Rand unseres Zielkorridors von 12 bis 15 %.

In den letzten Jahren schütteten Sie konstant 0,32 Euro Dividende an Ihre Aktionäre aus. Für 2011 gab es sogar eine Sonderdividende. Können die Anleger bei weiter steigenden Ergebnissen künftig mit höheren Dividenden rechnen?

Dr. Tomaszewski: Grundsätzlich sind wir überzeugt, dass die beste Investitionsmöglichkeit der erwirtschafteten Überschüsse darin besteht, attraktive neue Unternehmen für das TAKKT-Portfolio zu akquirieren. Gleichzeitig wollen wir unsere

Aktionäre über eine stabile Ausschüttung auch direkt am Unternehmenserfolg partizipieren lassen. Sobald das Geschäftsjahr abgeschlossen ist, werden wir mit dem Aufsichtsrat einen Dividendenvorschlag abstimmen und der Hauptversammlung zur Genehmigung vorlegen.

Die erste Jahreshälfte verlief gut. Was sind ihre Erwartungen für den Rest des Jahres?

Dr. Zimmermann: Der Jahresauftakt in Europa verlief eher verhalten, im zweiten Quartal entwickelte sich das Geschäft jedoch positiver. In Nordamerika erwirtschaftete der Konzern ein besonders starkes Umsatzwachstum. Insgesamt konnten wir im ersten Halbjahr 2015 organisch, also bereinigt um Währungseffekte und Akquisitionen und Desinvestitionen, mit 4,5 % wachsen. Wir liegen damit im Rahmen unserer Erwartungen und sehen uns auf einem guten Kurs, unsere Ziele für das Gesamtjahr zu erreichen.

Das Interview führte
Andreas Schmidt.

Boden gefunden?

Nach einer steilen Aufwärtsbewegung, die im Oktober 2014 bei 11,25 Euro ihren Ausgang genommen hatte, stiegen die Aktien von TAKKT bis an die 18,00-Euro-Marke. Die Seitwärtsbewegung danach wurde im August kurzzeitig nach oben verlassen, allerdings nicht nachhaltig, es folgte eine steile Verkaufswelle. Diese führte zum Bruch einer kurzfristigen Aufwärtstrendlinie und zu einem Rückfall an die Unterseite der Handelsspanne der Vormonate. Wird die 15,80-Euro-Marke jetzt nicht zu einer Bodenbildung genutzt, würde ein Verkaufssignal generiert, das zunächst zu einem Einbruch bis 15,04 Euro führen dürfte. Darunter würde sich der Kursrutsch auf mittlere Sicht bis 14,30 Euro ausdehnen. Eine Verteidigung der 15,80-Euro-Marke könnte dagegen einen Anstieg bis 16,70 Euro nach sich ziehen. Allerdings wäre der Wert erst bei einem Ausbruch über diese Barriere vor einem Verkaufssignal geschützt und eine Erholung bis 17,50 Euro möglich.

Technische Analyse

TAKKT (ISIN DE0007446007)



Quelle: Godmode-Charting | Stand: 25.8.2015