

## Takkt forciert digitale Transformation

Online-Umsatz soll sich bis 2020 verdoppeln – Investitionen in IT und Talente

**Börsen-Zeitung, 2.11.2016**  
igo Stuttgart – Der Versandhändler und Büroausstatter Takkt hat sich eine digitale Agenda verpasst und will mit ihrer Hilfe das organische Wachstum mittelfristig erhöhen. „Im Zuge der Digitalisierung ändert sich das Kaufverhalten der Kunden. Zudem sind Veränderungen in den Unternehmen nötig, damit sie Schritt halten und zum Schrittmacher werden können“, sagte Vorstandschef Felix Zimmermann der Börsen-Zeitung. Bereits heute erlöse das Unternehmen 40% des Umsatzes über E-Commerce, daher sei die Digitalisierung kein komplett neues Thema. „Aber wir wollen die Umsetzung beschleunigen mit dem Ziel, den E-Commerce-Umsatz bis 2020 zu verdoppeln“, so Finanzvorstand Claude Tomaszewski. 50 Mill. Euro will Takkt investieren, um das Ziel zu erreichen.

Takkt vertreibt in den Sparten Takkt Europe und Takkt America über verschiedene Marken und Gesellschaften Versandhandel für Betriebs-, Büro- und Lagerausstattung. Der Mischkonzern Haniel hält als Mehrheitsaktionär 50,2% an Takkt.

Kernpunkte der digitalen Agenda sind der weltweite Aufbau digitaler Kompetenzen – etwa für Big-Data-Analysen – und ein verbessertes Nutzererlebnis für die Kunden. Um die Voraussetzung dafür zu schaffen, werden die Warenwirtschaftssysteme der Gesellschaften derzeit erneuert. Einen Fokus legt Zimmer-

mann zudem auf die Belegschaft. Er will etwa Projekte mit der aus der IT-Welt stammenden Scrum-Methode

Takkt		
Konzernzahlen nach IFRS		
in Mill. Euro	9 Monate	
	2016	2015
<b>Umsatz</b>	<b>842</b>	<b>789</b>
Takkt Europe	414	391
Takkt America	428	398
Ebitda	137	119
Ebit	116	98
<b>Periodenergebnis</b>	<b>75</b>	<b>62</b>
Cash-flow	100	87
<b>Börsenwert (1.11.)</b>	<b>1400</b>	

bearbeiten lassen. „Wir wollen keine graduelle Weiterentwicklung unserer Firmenkultur, sondern den Rhythmus ändern und in die Organisation hinein Veränderungsprozesse einfordern“, so Zimmermann.

### Mitarbeiter gesucht

Während etwa die Hälfte der Investitionssumme zunächst in Ausstattung und Technologie geht, soll mit dem Großteil der restlichen Summe die Belegschaft vor allem um Entwickler und Programmierer aufgestockt werden. Bei der digitalen Weiterbildung der Mitarbeiter greift Takkt auf die im April eröffnete digitale Werkbank Schacht One des Mutterkon-

zerns Haniel zurück, die nur interne Ideen fördert.

Wie stark sich das organische Wachstum des Konzerns durch die Digitalisierung erhöhen soll, lässt Takkt offen. Bislang wuchs der Konzern vor allem über Zukäufe. Im dritten Quartal gelang das allerdings nur in Nordamerika. Bei Takkt Europe ging der Umsatz um 2,5% auf 128 Mill. Euro zurück. Bereinigt um Währungseffekte betrug der Rückgang knapp 1%. Takkt America erhöhte den Umsatz um 5,5% auf 159,5 Mill. Euro. Allerdings war das Wachstum schwächer als zuletzt. „Wir sind in den USA mehrere Quartale zweistellig gewachsen und haben insofern erwartet, dass die Dynamik irgendwann nachlässt. Ein Grund dafür ist sicher auch die Investitionszurückhaltung der Kunden im Vorfeld der US-Wahlen“, so Tomaszewski. In Europa sei nach dem Brexit-Entscheid Ende Juni eine Kaufzurückhaltung spürbar gewesen. Das operative Ergebnis (Ebit) stieg im dritten Quartal um 6,6% auf 22,6 Mill. Euro. Der Gewinn kletterte um 13,6% auf 22,6 Mill. Euro. Dabei profitierte Takkt von Sondereffekten wie einer geringeren variablen Kaufpreiskomponente für den 2015 übernommenen US-Display-Versandhändler Post-up Stand. Für das Gesamtjahr rechnet Takkt mit einem organischen Erlösplus von 3 bis 5% und einer operativen Marge von bis zu 15%.