

IM GESPRÄCH: CLAUDE TOMASZEWSKI

Takkt braucht Erholung in Nordamerika

Den Versandhändler belastet die Investitionszurückhaltung – Marge soll nur kurzfristig unter Druck bleiben

Börsen-Zeitung, 8.9.2017
igo Stuttgart – Für den B2B-Versandhändler Takkt ist Nordamerika ein wichtiger Markt. Rund die Hälfte des Umsatzes erlöst der Konzern dort, sechs von vier Akquisitionen in den vergangenen zehn Jahren tätigte Takkt in den USA. Nun spürt Takkt – wie andere Firmen mit frühzyklischem Geschäftsmodell – die Zurückhaltung seiner US-Kunden.

Der SDax-Konzern, an dem die Haniel Holding gut 50 % hält, bündelt Marken, die von Regalsystemen über Verpackungen bis hin zur Restauranttheke Geschäftsausstattungen an Firmen verkaufen. Zum Halbjahr 2017 vermeldete Takkt zwar ein organisches Erlösplus von 0,9 % auf 565 Mill. Euro. Das war allerdings dem europäischen Geschäft zu verdanken. „Wir hatten zum Halbjahr in Nordamerika nicht das erhoffte Wachstum“, so Finanzvorstand Claude Tomaszewski im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Von vier US-Geschäftsbereichen bereitet ihm vor allem die Division MEG, die den Lebensmitteleinzelhandel und Gastro-Service-Anbieter beliefert, Sorge. „Der Lebensmitteleinzelhandel in Amerika ist derzeit verunsichert: Aldi und Lidl gehen verstärkt in den Markt, Amazon kauft Wholefoods – da spüren wir eine gewisse Investitionszurückhaltung bei den Kunden

unserer Division MEG, deren Umsatz im Vorjahresvergleich um mehr als 10 % zurückging“, so Tomaszewski. Die anderen drei US-Divisionen wachsen ihm zufolge, wenn auch unterhalb seiner Erwartungen.

An seiner Prognose für das laufende Jahr hält der CFO dennoch fest. Takkt soll organisch um 2 % bis 5 % wachsen. Rechnerisch dürfte nach dem ersten Halbjahr die Mitte dieser Bandbreite erreichbar sein. „Im zweiten Halbjahr laufen wir gegen eine schwächere Vorjahresbasis und rechnen bei MEG mit einer Verbesserung der Wachstumsraten“, sagte Tomaszewski. In Europa soll die gute Konjunktur zusätzlichen Rückenwind verleihen.

Die operative Rendite des Konzerns (Ebitda-Marge), die zum Halbjahr auf 14,5 % nach zuvor 17,2 % sank, ging indes nicht wegen des weniger starken US-Geschäfts zurück. Vielmehr investiert der Konzern derzeit kräftig in seine Ende 2016 beschlossene Agenda. Rund 50 Mill. Euro sollen bis 2020 fließen, zunächst vor allem in den Aufbau von 100 zusätzlichen Stellen in den Bereichen Online-Marketing, Web-Development und Data Management and Analytics. Durch die digitale Agenda sollen sich die Erlöse aus E-Commerce bis 2020 auf 900 Mill. Euro verdoppeln. „Bei der Einstellung

von bis zu 100 neuen Mitarbeitern mit ausgeprägten digitalen Fähigkeiten sind wir gut vorangekommen und konnten bereits 60 Neueinstellungen tätigen“, so Tomaszewski. Zudem sei in allen sechs Divisionen die Position des Chief Digital Officer besetzt. „Damit haben wir jetzt einen Großteil der Personalressourcen und organisatorischen Voraussetzungen geschaffen. Nun gilt es, ab 2018 die notwendige Traktion zu bekommen“, sagte der CFO.

2016 lag die Ebitda-Marge des Konzerns bei 15,2 %. „In dieser waren 9 Mill. Euro als Einmalträge aus der Anpassung von variablen Kaufpreisverbindlichkeiten enthalten, so dass die bereinigte Marge bei 14,5 % lag“, rückt Tomaszewski zurecht. Durch die geplanten Investitionen rechnet er für 2017 mit einer Marge um 13,5 %, „und das werden wir auch steuern und schaffen können“, ergänzte er. Durch die Einstellungen werde Takkt 2018 höhere Personalkosten haben. Tomaszewski geht daher „nicht davon aus, dass wir kurzfristig direkt wieder auf das hohe Niveau von 15 % kommen. Aber: Wir wollen ja investieren und uns im Wettbewerb gut aufstellen, daher können wir damit gut leben. Mittelfristig wollen wir das Margenniveau wieder steigern.“