



FORWARD

QUARTALSMITTEILUNG ZUM 31.03.2026

Kennzahlen TAKKT-Konzern und Divisions

	Q1/25	Q1/26	Veränderung in %
TAKKT			
Umsatz in Mio. Euro	251,5	225,7	-10,3 (-6,7*)
Rohertragsmarge in Prozent	39,8	39,5	
EBITDA in Mio. Euro	11,2	4,4	- 60,7
EBITDA-Marge in Prozent	4,4	1,9	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	4,9	2,4	
EBIT in Mio. Euro	3,6	- 2,7	< -100
Ergebnis vor Steuern in Mio. Euro	1,2	- 4,8	< -100
Periodenergebnis in Mio. Euro	1,3	- 5,0	< -100
Ergebnis je Aktie in Euro	0,02	- 0,08	< -100
Free Cashflow in Mio. Euro	- 5,0	- 9,8	
Industrial & Packaging			
Umsatz in Mio. Euro	146,6	138,3	-5,6 (-5,8*)
EBITDA in Mio. Euro	13,8	10,2	- 26,5
EBITDA-Marge in Prozent	9,4	7,4	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	9,7	7,8	
Office Furniture & Displays			
Umsatz in Mio. Euro	52,8	46,5	-12,0 (-2,1*)
EBITDA in Mio. Euro	1,1	0,6	- 43,9
EBITDA-Marge in Prozent	2,2	1,4	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	2,6	2,1	
Foodservices			
Umsatz in Mio. Euro	52,1	40,8	-21,5 (-13,9*)
EBITDA in Mio. Euro	0,5	- 2,0	< -100
EBITDA-Marge in Prozent	1,0	- 4,9	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	1,0	- 4,9	

* organisch, d.h. bereinigt um Währungseffekte

JAHRESAUFTAKT BEI TAKKT DEN ERWARTUNGEN ENTSPRECHEND

- › **Organische Umsatzentwicklung im ersten Quartal bei minus 6,7 Prozent; bereinigt um Einstellung des FS Projektgeschäfts leichte Stabilisierung der Wachstumsrate**
- › **Bereinigte EBITDA-Marge durch rückläufige Umsatzentwicklung beeinflusst bei 2,4 (4,9) Prozent**
- › **Spürbarer Einfluss von Wechselkurseffekten auf Umsatz**

TAKKT erzielte im ersten Quartal des neuen Jahres Umsätze in Höhe von 225,7 (251,5) Millionen Euro. Der Rückgang um 10,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr war zu gut einem Drittel auf Wechselkurseffekte aus dem schwächeren US-Dollar zurückzuführen. Die organische Umsatzentwicklung lag bei minus 6,7 Prozent und damit auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahr. Bereinigt um die Einstellung des Projektgeschäfts in der Foodservices (FS) Division, das die organische Wachstumsrate in Höhe von 1,3 Prozentpunkten belastete, stabilisierte sich die Entwicklung leicht. „Angesichts der sehr hohen geopolitischen und konjunkturellen Unsicherheit bleiben viele unserer Kunden abwartend und halten sich mit größeren Projektinvestitionen zurück,“ so CEO Andreas Weishaar. Die Entwicklung des europäischen Kerngeschäfts in der Industrial & Packaging (I&P) Division war mit einem organischen Minus von 5,8 Prozent sehr ähnlich zum Vorjahr. In den USA verbesserte sich die Entwicklung der Office Furniture & Display (OF&D) Division spürbar. Die Vertriebsmarke National Business Furniture konnte ihren Absatz mit Geschäftskunden gegenüber dem Vorjahr deutlich steigern und kompensierte damit eine geringere Nachfrage staatlicher Kunden sowie eine leichte Abschwächung des Display-Geschäfts. Die organische Wachstumsrate der Division war mit minus 2,1 Prozent nur noch leicht negativ. Die Entwicklung der FS Division blieb mit einem währungsbereinigten Minus von 13,9 Prozent herausfordernd und war neben der Einstellung des Projektgeschäfts weiter durch ein geringes Bestellvolumen über das Callcenter geprägt.

Die Rohertragsmarge lag im ersten Quartal bei 39,5 (39,8) Prozent. Während I&P und OF&D ihre Margen stabil halten konnten oder leicht verbesserten, war der leichte Rückgang auf Gruppenebene durch eine geringere Marge in der FS-Division beeinflusst. Durch die im vergangenen Jahr implementierten Maßnahmen zur Verschlankeung der Kostenstrukturen und den schwächeren US-Dollar konnte TAKKT die Aufwendungen für Marketing und Personal um insgesamt mehr als drei Millionen Euro reduzieren und damit den negativen Ergebniseffekt aus dem geringeren Umsatz- und Rohertragsniveau zu einem gewissen Teil kompensieren. Das EBITDA erreichte 4,4 (11,2) Millionen Euro und war, wie im Vorjahr, durch einmalige Aufwendungen in Höhe von etwas über einer Million Euro belastet. Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 2,4 (4,9) Prozent. Der Free Cashflow war im ersten Quartal negativ und betrug minus 9,8 (minus 5,0) Millionen Euro.

Die Rahmenbedingungen werden im Rest des Jahres herausfordernd bleiben. „Der weiterhin andauernde Konflikt im Iran wird sich vor allem in Europa auf die wirtschaftliche Entwicklung und damit auch auf die Nachfrage unserer Kunden auswirken,“ so Weishaar. „Wir haben bereits zu Jahresbeginn mit einem schwierigen Umfeld gerechnet und unsere Planungen entsprechend ausgerichtet.“ Steigende Produkt- und Transportpreise in Folge der höheren Energiekosten beabsichtigt TAKKT größtenteils an die Kunden weiterzureichen.

Gleichzeitig beschleunigt die Gruppe die Umsetzung der TAKKT-Forward Strategie. Dazu gehört die Überprüfung von kleineren und wenig profitablen Geschäftsaktivitäten sowie eine Intensivierung der Vertriebsaktivitäten durch einen Ausbau von Kundenbesuchen, eine höhere Visibilität der Vertriebsmarken und eine bessere Performance der Webshops. Zudem arbeitet TAKKT an zusätzlichen Maßnahmen zur Verringerung der Kostenbasis, etwa durch eine Standardisierung, Automatisierung und Verlagerung von transaktionalen Prozessen. Diese Aktivitäten werden sich im Jahresverlauf zunehmend positiv auf die Ergebnisentwicklung auswirken. „Das erste Quartal lag im Rahmen unserer Erwartungen. Trotz des gestiegenen konjunkturellen Risikos halten wir an unserer Prognose fest und wollen unsere organische Wachstumsrate, die Profitabilität und den Free Cashflow in den kommenden Quartalen schrittweise verbessern,“ so CFO Timo Krutoff. TAKKT erwartet für 2026 weiterhin eine organische Umsatzentwicklung zwischen minus 7 und plus 3 Prozent, eine bereinigte EBITDA-Marge zwischen 2 und 5 Prozent und einen positiven Free Cashflow. Falls die bereinigte EBITDA-Marge im unteren Bereich der oben genannten Spanne liegt, kann der Free Cashflow auch leicht negativ ausfallen.

RAHMENBEDINGUNGEN

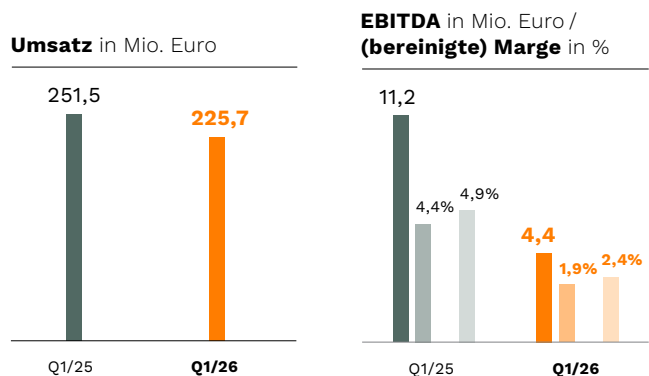
- › Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen waren in den ersten drei Monaten 2026 nach wie vor durch eine hohe Volatilität geprägt, die sich mit Ausbruch des Iran-Kriegs Ende Februar noch verstärkte. Auf Basis aktueller Schätzungen stagnierte die wirtschaftliche Entwicklung im ersten Quartal in Deutschland, während die Eurozone leichtes Wachstum erzielte. In den USA blieb die Dynamik auf einem höheren Niveau als in Europa.
- › Die europäischen Einkaufsmanagerindizes für das verarbeitende Gewerbe (PMI Manufacturing) sind mit einem Vorlauf von drei bis sechs Monaten Indikatoren für den Auftragseingang der I&P. Sie schwankten für die Eurozone und Deutschland in den vergangenen Monaten um die Expansionsschwelle von 50 Punkten.
- › Der für Central und Hubert relevante Branchenindikator Restaurant Performance Index (RPI) startete leicht unter der Referenzschwelle von 100 Punkten im Januar ins Jahr, hat sich im Februar aber verbessert und lag mit 100,9 Punkten leicht oberhalb des Referenzwerts.

UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

TAKKT

- › Der Umsatz lag bei 225,7 (251,5) Millionen Euro und damit 10,3 Prozent unter Vorjahr.
- › Währungseffekte belasteten die Umsatzentwicklung mit 3,6 Prozentpunkten. Bereinigt um diesen Effekt lag das organische Wachstum bei minus 6,7 Prozent und war in Höhe von 1,3 Prozentpunkten durch die Einstellung des FS-Projektgeschäfts belastet.
- › Im ersten Quartal blieb die organische Wachstumsrate bei allen Divisions im negativen Bereich. Deutliche Stabilisierung bei OF&D, während FS prozentual zweistellig negativ blieb. I&P mit ähnlicher Entwicklung wie im Vorjahr.
- › Die Rothertragsmarge war mit 39,5 (39,8) Prozent aufgrund einer niedrigeren Marge bei FS leicht rückläufig.
- › Der deutlich geringere Rothertrag konnte durch geringere Marketing- und Personalaufwendungen teilweise kompensiert werden.

- › Das EBITDA erreichte 4,4 (11,2) Millionen Euro und war durch einmalige Aufwendungen in Höhe von 1,1 (1,2) Millionen Euro belastet. Die um die Einmaleffekte bereinigte EBITDA-Marge lag bei 2,4 (4,9) Prozent.

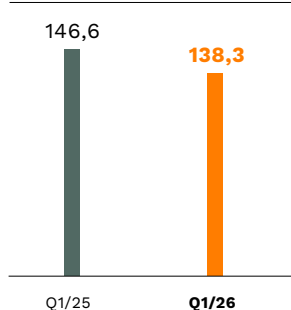


- › Die Abschreibungen gingen leicht auf 7,1 (7,6) Millionen Euro zurück.
- › Das Finanzergebnis verbesserte sich auf minus 2,1 (minus 2,4) Millionen Euro.
- › Im ersten Quartal fiel ein Steueraufwand in Höhe von 0,2 Millionen Euro an, dem im Vorjahr ein geringer Steuerertrag in Höhe von 0,1 Millionen Euro gegenüberstand.
- › Das Periodenergebnis war mit minus 5,0 Millionen Euro negativ, im Vorjahr lag es bei 1,3 Millionen Euro.

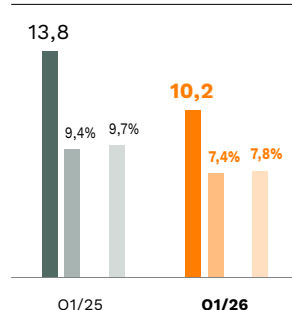
Industrial & Packaging

- › Der Umsatz lag 5,6 Prozent unter dem Vorjahr, Währungseffekte hatten einen positiven Einfluss von 0,2 Prozentpunkten.
- › Die organische Umsatzentwicklung betrug minus 5,8 Prozent und war durch ein sehr abwartendes Nachfrageverhalten der Kunden geprägt.
- › Die Rothertragsmarge blieb gegenüber dem Vorjahr stabil bei deutlich über 40 Prozent.
- › Die Aufwendungen für Personal sowie Marketing- und sonstige Kosten waren aufgrund von Investitionen in Vertriebsaktivitäten sowie System- und Prozessverbesserungen etwa auf Vorjahresniveau.
- › Das EBITDA lag bei 10,2 (13,8) Millionen Euro, die einmaligen Aufwendungen blieben wie im Vorjahr deutlich unter einer Million Euro. Die bereinigte EBITDA-Marge erreichte 7,8 (9,7) Prozent.

Umsatz in Mio. Euro



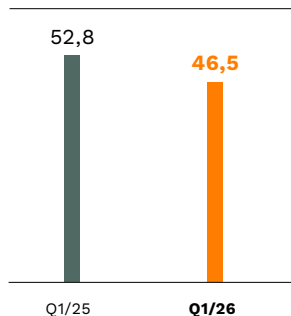
EBITDA in Mio. Euro /
(bereinigte) Marge in %



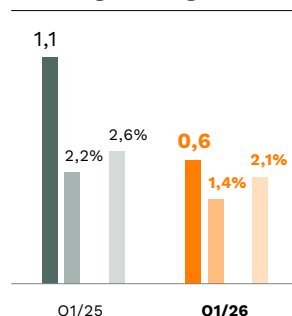
Office Furniture & Displays

- › Der Umsatz ging vor allem durch den schwächeren US-Dollar um 12,0 Prozent zurück. Organisch lag der Umsatz 2,1 Prozent niedriger als im Vorjahr.
- › Starkes Wachstum mit Geschäftskunden bei NBF, während die Nachfrage anderer Kundengruppen verhalten blieb und sich das Display-Geschäft etwas abschwächte.
- › Die Rohertragsmarge verbesserte sich leicht.
- › Die Aufwendungen blieben wechselkursbereinigt etwa auf Vorjahresniveau.
- › Das EBITDA lag bei 0,6 (1,1) Millionen Euro, einmalige Aufwendungen spielten kaum eine Rolle.
- › Die bereinigte EBITDA-Marge betrug 2,1 (2,6) Prozent.

Umsatz in Mio. Euro



EBITDA in Mio. Euro /
(bereinigte) Marge in %

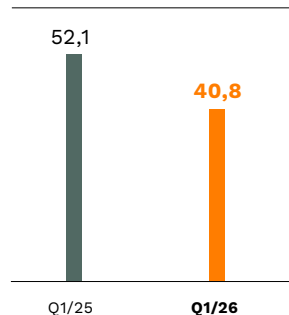


Foodservices

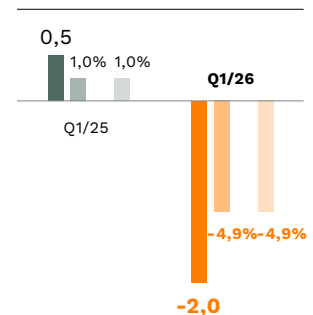
- › Die Umsatzentwicklung lag bei minus 21,5 Prozent und war signifikant vom schwächeren US-Dollar beeinflusst.
- › Organisch ging der Umsatz um 13,9 Prozent zurück und war von der Einstellung des Projektgeschäfts in Höhe von 5,8 Prozentpunkten sowie durch ein geringeres Callcenter-Bestellvolumen belastet.

- › Die Rohertragsmarge lag deutlich unter dem Vorjahresniveau.
- › Substanziell niedrigere Aufwendungen reichten nicht aus, um geringeren Rohertrag zu kompensieren.
- › Das EBITDA war mit minus 2,0 (plus 0,5) Millionen Euro deutlich negativ.
- › Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei minus 4,9 (plus 1,0) Prozent.

Umsatz in Mio. Euro

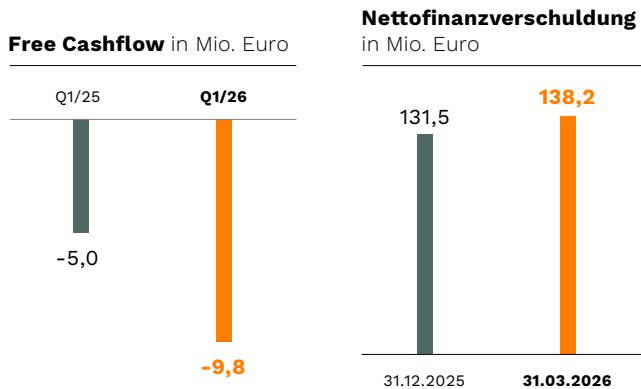


EBITDA in Mio. Euro /
(bereinigte) Marge in %



FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

- › Der Cashflow vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen ging um einen ähnlichen Betrag zurück wie das EBITDA und lag bei 2,4 (9,4) Millionen Euro.
- › Das Nettoumlaufvermögen stieg um 8,6 Millionen Euro und entwickelte sich damit nahezu identisch wie im Vorjahr. 2026 resultierte der Aufbau primär aus einem Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber einem niedrigen Stand zum Jahresende. Im Vorjahr hatte TAKKT temporär Vorräte aufgebaut.
- › Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit war dadurch negativ und lag bei minus 6,2 (plus 0,7) Millionen Euro.
- › Mit plus 0,5 (minus 2,2) Millionen Euro war der Cashflow aus der Investitionstätigkeit niedriger als im Vorjahr. Aus einem Immobilienverkauf in den Niederlanden erzielte TAKKT 2026 einen Mittelzufluss in Höhe von 1,6 Millionen Euro.
- › Die im Wesentlichen aus den Mietzahlungen für Gebäude resultierende Tilgung von Leasingverbindlichkeiten stieg leicht auf 4,2 (3,5) Millionen Euro.
- › Durch das niedrigere EBITDA verringerte sich der Free Cashflow im ersten Quartal erwartungsgemäß auf minus 9,8 (minus 5,0) Millionen Euro.



- › Die Nettofinanzverschuldung stieg im ersten Quartal leicht auf 138,2 Millionen Euro gegenüber 131,5 Millionen Euro zum Jahresende 2025.
- › Bilanzsumme und Bilanzstruktur blieben nahezu unverändert. Die Eigenkapitalquote lag bei 50,1 Prozent an (Jahresende 2025: 50,6 Prozent).

RISIKEN UND CHANCEN

- › Die Risiken und Chancen von TAKKT werden im Geschäftsbericht 2025 ab Seite 69 im Detail erläutert. Im ersten Quartal 2026 haben sich die allgemeinen Risiken und Chancen des TAKKT-Konzerns nicht wesentlich verändert. Auf Basis aller derzeit verfügbaren Informationen bestehen nach Einschätzung des Vorstands gegenwärtig und im Prognosezeitraum keine bestandsgefährdenden Risiken.
- › Das bedeutendste Risiko, aber auch eine nennenswerte Chance, besteht für den TAKKT-Konzern weiterhin in der Entwicklung der Konjunktur. Als Risikofaktor ist derzeit vor allem die geopolitische Auseinandersetzung im Iran relevant. Die Konjunkturaussichten auf den für TAKKT relevanten Märkten haben sich dadurch zuletzt merklich eingetrübt. Neben den geopolitischen Konflikten spielen Faktoren wie die erhöhte Inflation in den USA, die Zinspolitik der Notenbanken und die Handelspolitik eine Rolle.
- › Unverändert besteht durch ein aggressiveres Wettbewerbsverhalten von neuen oder etablierten Anbietern das wesentliche Risiko Marktanteile zu verlieren, eine geringere Rohertragsmarge zu erwirtschaften

oder mit steigenden Kosten für Marketing konfrontiert zu werden. TAKKT begegnet dem Risiko mit regelmäßigem Markt- und Preismonitoring sowie der Preisoptimierung durch KI-basierte Modelle, einer kontinuierlichen Verbesserung des Kunden- und Einkaufserlebnisses und einer Fokussierung des Bedarfs service- und beratungsorientierter Geschäftskunden, sowie dem Angebot nachhaltiger Produkte.

- › Im Rahmen der Strategie arbeiten die TAKKT-Gesellschaften an der Umsetzung verschiedener Initiativen und Projekte, die auf der einen Seite eine Verbesserung des Umsatzwachstums und der Effizienz zum Ziel haben und sich damit positiv auf das Ergebnis auswirken sollten. Auf der anderen Seite bringen diese aber auch wesentliche Risiken mit sich, etwa indem es bei Projekten zu Verzögerungen kommt, so dass Ziele oder Teilziele später erreicht werden oder Ergebnisse nicht zufriedenstellend ausfallen. Um diesen Risiken zu begegnen, werden diese zentral geplant und gesteuert.

PROGNOSE

- › TAKKT geht unverändert von einem Marktumfeld aus, das von hoher Unsicherheit geprägt ist, und rechnet auch für den Rest des Jahres mit herausfordernden Rahmenbedingungen. Der weiter andauernde Konflikt im Iran wirkt sich vor allem in Europa auf die wirtschaftliche Entwicklung und damit auch auf die Nachfrage relevanter Kunden aus.
- › Die Berenberg Bank verringerte im April aufgrund des Krieges im Iran die Konjunkturprognosen für 2026. In den USA soll das BIP-Wachstum noch bei 1,8 Prozent liegen, in der Eurozone bei 0,8 Prozent und in Deutschland bei nur noch 0,4 Prozent.
- › Steigende Produkt- und Transportpreise in Folge der derzeit höheren Energiekosten will TAKKT größtenteils an die Kunden weiterreichen. Gleichzeitig setzt die Gruppe weiter auf die beschleunigte Umsetzung der TAKKT-Forward Strategie und wird dazu Vertriebsaktivitäten intensivieren und zusätzlichen Maßnahmen zur Verringerung der Kostenbasis umsetzen. Trotz des gestiegenen konjunkturellen Risikos hält die Gruppe damit an der Prognose fest und will die

organische Wachstumsrate, die Profitabilität und den Free Cashflow in den kommenden Quartalen schrittweise verbessern.

- › Für 2026 erwartet TAKKT weiterhin eine organische Umsatzentwicklung zwischen minus 7 und plus 3 Prozent, eine bereinigte EBITDA-Marge zwischen 2 und 5 Prozent und einen positiven Free Cashflow. Falls die bereinigte EBITDA-Marge im unteren Bereich der oben genannten Spanne liegt, kann der Free Cashflow auch leicht negativ ausfallen.

Den Halbjahresfinanzbericht 2026 wird TAKKT am 30. Juli veröffentlichen.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in Millionen Euro

	01.01.2026 – 31.03.2026	01.01.2025 – 31.03.2025
Umsatzerlöse	225,7	251,5
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	0,1	0,3
Andere aktivierte Eigenleistungen	0,3	0,1
Gesamtleistung	226,1	251,9
Materialaufwand	– 137,0	– 151,7
Rohertrag	89,1	100,2
Sonstige betriebliche Erträge	1,3	0,9
Personalaufwand	– 46,9	– 48,7
Sonstige betriebliche Aufwendungen	– 39,1	– 41,2
EBITDA	4,4	11,2
Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen und andere immaterielle Vermögenswerte	– 7,1	– 7,6
Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte	0,0	0,0
EBIT	– 2,7	3,6
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	– 2,2	– 2,0
Zinsen und ähnliche Erträge	0,1	0,1
Übriges Finanzergebnis	0,0	– 0,5
Finanzergebnis	– 2,1	– 2,4
Ergebnis vor Steuern	– 4,8	1,2
Ertragsteuern	– 0,2	0,1
Periodenergebnis	– 5,0	1,3
davon Eigentümer der TAKKT AG	– 5,0	1,3
Gewichtete durchschnittliche Anzahl Aktien in Millionen	64,0	64,0
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	– 0,08	0,02
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	– 0,08	0,02

Konzernbilanz in Millionen Euro

Aktiva	31.03.2026	31.12.2025
Sachanlagen	92,5	96,8
Geschäfts- oder Firmenwerte	366,6	365,7
Andere immaterielle Vermögenswerte	24,9	25,8
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	4,3	4,4
Latente Steuern	7,4	7,4
Langfristiges Vermögen	495,7	500,1
Vorräte	93,1	92,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	95,0	86,6
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	11,4	12,9
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	9,3	7,7
Ertragsteuerforderungen	4,0	2,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	11,5	14,5
Kurzfristiges Vermögen	224,3	216,3
Bilanzsumme	720,0	716,4
Passiva	31.03.2026	31.12.2025
Gezeichnetes Kapital	65,6	65,6
Eigene Anteile	– 19,1	– 19,1
Gewinnrücklagen	296,2	301,3
Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	17,8	14,5
Konzerneigenkapital	360,5	362,3
Finanzverbindlichkeiten	109,5	97,3
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	47,8	48,9
Sonstige Rückstellungen	3,6	4,0
Latente Steuern	21,2	20,5
Langfristige Verbindlichkeiten	182,1	170,7
Finanzverbindlichkeiten	40,2	48,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Verbindlichkeiten	88,6	87,3
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	11,7	12,6
Sonstige Verbindlichkeiten	20,3	19,1
Rückstellungen	14,8	12,0
Ertragsteuerverbindlichkeiten	1,8	3,7
Kurzfristige Verbindlichkeiten	177,4	183,4
Bilanzsumme	720,0	716,4

Konzernkapitalflussrechnung in Millionen Euro

	01.01.2026 – 31.03.2026	01.01.2025 – 31.03.2025
Periodenergebnis	– 5,0	1,3
Abschreibungen und Wertminderungen auf langfristiges Vermögen	7,1	7,6
Latenter Steueraufwand / -ertrag	0,5	– 1,3
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	0,5	1,9
Ergebnis aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	– 0,7	– 0,1
Veränderung der Vorräte	– 0,1	– 4,9
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	– 8,0	1,5
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlicher Verbindlichkeiten	0,6	– 3,7
Veränderung der Rückstellungen	2,2	1,4
Veränderung anderer Aktiva / Passiva	– 3,3	– 3,0
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	– 6,2	0,7
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellem Vermögen	1,8	0,2
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Vermögen	– 1,3	– 2,4
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	0,5	– 2,2
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	15,0	26,0
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	– 8,1	– 23,1
Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	– 4,2	– 3,5
Dividendenzahlungen an Eigentümer der TAKKT AG	0,0	0,0
Einzahlungen von Eigentümern der TAKKT AG (Belegschaftsaktien)	0,0	0,0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	2,7	– 0,6
Finanzmittelbestand am 01.01.	14,5	8,1
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	– 3,0	– 2,1
Nicht zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	0,0	0,0
Finanzmittelbestand am 31.03.	11,5	6,0

WEITERE INFORMATIONEN

Adresse und Kontakt

TAKKT AG
Presselstraße 12
70191 Stuttgart
Deutschland

Investor Relations
T +49 711 3465-8223
F +49 711 3465-8104
investor@takkt.de
www.takkt.de