



TAKKT



FORWARD

QUARTALSMITTEILUNG ZUM 30.09.2025

Kennzahlen TAKKT-Konzern und Divisions

	Q3/24	Q3/25	Veränderung in %	9M/24	9M/25	Veränderung in %
TAKKT						
Umsatz in Mio. Euro	269,0	244,5	– 9,1 (– 6,2*)	798,4	736,3	– 7,8 (– 6,5*)
Rohertragsmarge in Prozent	39,6	37,9		40,2	39,0	
EBITDA in Mio. Euro	20,5	10,5	– 49,0	50,4	27,3	– 45,8
EBITDA-Marge in Prozent	7,6	4,3		6,3	3,7	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	9,0	4,3		7,7	4,3	
EBIT in Mio. Euro	12,4	2,6	– 79,3	25,7	4,4	– 82,8
Ergebnis vor Steuern in Mio. Euro	9,6	0,1	– 99,3	19,0	– 2,8	< – 100
Periodenergebnis in Mio. Euro	7,4	1,2	– 83,8	14,7	– 0,2	< – 100
Ergebnis je Aktie in Euro	0,12	0,02	– 83,3	0,23	0,00	– 100
Free Cashflow in Mio. Euro	10,9	7,6	– 30,3	36,5	– 1,7	< – 100
Industrial & Packaging						
Umsatz in Mio. Euro	141,6	134,4	– 5,1 (– 5,0*)	441,0	418,5	– 5,1 (– 5,5*)
EBITDA in Mio. Euro	15,6	10,1	– 34,9	48,7	33,9	– 30,4
EBITDA-Marge in Prozent	11,0	7,5		11,0	8,1	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	12,3	7,4		12,2	8,4	
Office Furniture & Displays						
Umsatz in Mio. Euro	59,8	52,6	– 12,1 (– 4,8*)	179,4	154,0	– 14,2 (– 10,0*)
EBITDA in Mio. Euro	5,3	4,1	– 23,0	12,5	8,6	– 31,4
EBITDA-Marge in Prozent	8,9	7,8		7,0	5,6	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	9,3	7,8		7,8	6,1	
FoodService						
Umsatz in Mio. Euro	67,5	57,5	– 14,8 (– 10,0*)	178,0	163,8	– 8,0 (– 5,5*)
EBITDA in Mio. Euro	3,6	0,5	– 85,3	2,7	– 0,5	< – 100
EBITDA-Marge in Prozent	5,3	0,9		1,5	– 0,3	
Bereinigte EBITDA-Marge in Prozent	5,6	0,9		1,8	– 0,1	

* organisch, d.h. bereinigt um Währungseffekte und Portfolioveränderungen

TAKKT ERZIELT POSITIVEN FREE CASHFLOW IM DRITTEN QUARTAL

- › **Organisches Wachstum (minus 6,2 Prozent) und bereinigte EBITDA-Marge (4,3 Prozent) auf sehr ähnlichem Niveau wie im ersten Halbjahr**
- › **Gute Fortschritte bei Umsetzung der TAKKT Forward-Strategie in unverändert schwierigem Marktumfeld**
- › **CEO Andreas Weishaar führt Industrial & Packaging künftig direkt**

Die Geschäftsentwicklung der Gruppe im dritten Quartal entsprach den Erwartungen. Die beiden Divisions Industrial & Packaging (I&P) und Office Furniture & Displays (OF&D) konnten die organische Wachstumsrate in einem unverändert schwierigen Umfeld weiter stabilisieren. „Unsere Kunden agieren aufgrund der konjunkturellen Unsicherheit weiter sehr abwartend. Gleichzeitig sehen wir Fortschritte. In Europa gewinnen wir zunehmend Kunden aus attraktiven Branchen wie Verteidigung, Energie und Technologie. Bei NBF in den USA sehen wir trotz des restriktiven Ausgabeverhaltens öffentlicher Kunden eine Stabilisierung der Geschäftsentwicklung. Und beim Display-Geschäft realisierten wir positives Wachstum gegenüber dem Vorjahr“, so CEO Andreas Weishaar. Das Geschäft der FoodService (FS)-Division war nach positivem Wachstum im zweiten Quartal und im Vergleich zu einer höheren Vorjahresbasis wieder rückläufig. Das EBITDA erreichte im dritten Quartal 10,5 (20,5) Millionen Euro. Die um einmalige Aufwendungen bereinigte EBITDA-Marge lag bei 4,3 (9,0) Prozent und war neben dem geringeren Umsatzniveau auch durch eine rückläufige Rohertragsmarge belastet. Nach dem negativen Cashflow in der ersten Jahreshälfte konnte TAKKT im dritten Quartal unter anderem durch den Abbau von Vorräten einen positiven Free Cashflow von 7,6 (10,9) Millionen Euro erzielen.

In den ersten neun Monaten erwirtschaftete TAKKT einen Umsatz von 736,3 (798,4) Millionen Euro. Die organische Wachstumsrate der Gruppe lag bei minus 6,5 Prozent. Der Rückgang bei der I&P und bei FS (beide minus 5,5 Prozent) lag im mittleren einstelligen Prozentbereich. In der OF&D-Division war das Geschäft weiterhin durch ein restriktives Ausgabeverhalten staatlicher Kunden belastet und ging organisch um 10,0 Prozent zurück. Die Rohertragsmarge der Gruppe erreichte 39,0 (40,2) Prozent und war unter anderem durch Effekte aus Frachten und aus den US-Importzöllen beeinflusst. Durch deutliche Einsparungen bei den Marketingkosten und geringere einmalige Aufwendungen konnte TAKKT einen Teil des Ergebniseffekts aus dem geringeren Umsatzniveau kompensieren. Das EBITDA erreichte 27,3 (50,4) Millionen Euro. Die einmaligen Aufwendungen betrugen 4,2 (10,8) Millionen Euro. Die darum bereinigte EBITDA-Marge erreichte 4,3 (7,7) Prozent. Durch den positiven Free Cashflow im dritten Quartal konnte die Gruppe den Mittelabfluss des ersten Halbjahrs nahezu vollständig kompensieren. In den ersten neun Monaten lag der Free Cashflow damit insgesamt bei minus 1,7 (plus 36,5) Millionen Euro.

In den vergangenen Monaten hat TAKKT weitere gute Fortschritte in der Umsetzung der Anfang des Jahres entwickelten Forward-Strategie bei den Themen Focus, Growth und Performance erzielt. „In Deutschland haben wir unsere Vertriebsaktivitäten bei Groß- und Gruppenkunden mit einem starken Umsatzpotenzial intensiviert. Trotz des schwachen Marktumfelds erzielen wir positives Wachstum, das unterstreicht unsere attraktive Positionierung bei großen Kunden mit einem komplexen Beschaffungsbedarf“, so CEO Weishaar. Auch die zur Jahresmitte angestoßenen Maßnahmen zur Implementierung eines neuen Operating Model für die I&P und von effektiveren Einkaufsprozessen machen Fortschritte. „Wir arbeiten konsequent an der Verschlinkung unserer Kostenstrukturen. Dazu gehört auch, dass wir in Europa in den kommenden Monaten mehr als 100 Stellen abbauen oder verlagern werden. Die daraus resultierenden Einsparungen geben uns den Spielraum, auch künftig in unser Geschäft und die Verbesserung von Prozessen und Systemen zu investieren“, so CFO Timo Krutoff. Im Zuge der stärkeren Fokussierung auf das Kerngeschäft übernahm Andreas Weishaar Anfang September zusätzlich zu seiner Tätigkeit als CEO auch die Rolle des Division President I&P. Er verantwortet damit künftig direkt die größte und profitabelste Einheit der Gruppe.

TAKKT geht für die kommenden Monate aufgrund globaler Handelskonflikte und der US-Importzölle von weiterhin schwierigen konjunkturellen Rahmenbedingungen aus. „Die Nachfrage auf den für uns wichtigen Märkten bleibt verhalten, vor allem bei größeren Aufträgen und beim Projektgeschäft agieren unsere Kunden abwartend,“ so Weishaar. TAKKT konkretisiert in diesem Umfeld die Prognose und erwartet für das Gesamtjahr eine organische Wachstumsrate zwischen minus 8,0 und minus 4,0 Prozent. Die bereinigte EBITDA-Marge wird voraussichtlich gegen das untere Ende der Spanne von 4,0 bis 6,0 Prozent tendieren. TAKKT arbeitet intensiv an strukturellen Anpassungen zur Verbesserung der Kostenstrukturen, die im vierten Quartal zu erheblichen einmaligen Aufwendungen führen werden. Für das Gesamtjahr rechnet die Gruppe mit einer ähnlichen Summe für entsprechende Aufwendungen wie im Vorjahr (17,1 Millionen Euro).

TAKKT setzt weiter umfassende Maßnahmen zur Verringerung des Nettoumlaufvermögens um und erwartet daraus auch im vierten Quartal positive Effekte auf den Free Cashflow. Die Gruppe hat in den vergangenen Wochen Optionen für zusätzliche positive Beiträge zum Cashflow geprüft, insbesondere eine größere Sale-and-Lease-Back-Transaktion. „Für uns hat die Verbesserung unserer mittel- und langfristigen Profitabilität Priorität. Wir haben uns nach gründlicher Analyse daher gegen die Durchführung der Transaktion entschieden. Dennoch werden wir auch im vierten Quartal einen deutlich positiven Free Cashflow erwirtschaften. Für das Gesamtjahr erwarten wir einen Wert zwischen 10 und 20 Millionen Euro“, so CFO Krutoff. Die rückläufige Umsatz- und Ergebnisentwicklung sowie die anhaltend hohe konjunkturelle Unsicherheit und die weiterhin ungeklärten Zollstreitigkeiten können zu einem erhöhten Risiko von Wertminderungen bei den jährlichen Werthaltigkeitstests führen.

RAHMENBEDINGUNGEN

- Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den ersten neun Monaten 2025 waren herausfordernd und von hoher Volatilität geprägt. Besonders relevant war die Unsicherheit im Zusammenhang mit Zollstreitigkeiten, die zu abwartendem Investitionsverhalten von Kunden in den USA und Europa führte. Aktuelle Schätzungen rechnen im laufenden Jahr für die USA mit einem BIP-Wachstum von 1,8 Prozent und für die Eurozone von 1,3 Prozent. Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland ist deutlich gebremst, das Wachstum soll bei nur 0,3 Prozent liegen.
- Die vor allem für die europäische Division Industrial & Packaging relevanten Einkaufsmanagerindizes (PMI) des verarbeitenden Gewerbes für die Eurozone und Deutschland lagen im September leicht unter der Expansionsschwelle von 50 Punkten und signalisieren damit eine negative Entwicklung. Für die Eurozone lag der PMI bei 49,8 Punkten, für Deutschland bei 49,5 Punkten.
- Auch in Nordamerika entwickelten sich die branchenspezifischen Rahmenbedingungen verhalten. Der Restaurant Performance Index (RPI) gibt Auskunft zur Lage der US-Restaurantindustrie und ist damit ein relevanter Indikator für die Division FoodService. Im Verlauf der ersten neun Monate schwankte der RPI zwischen 99 und 101 Punkten.

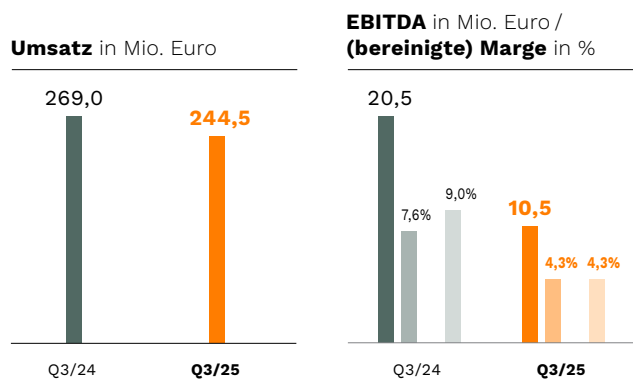
UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE DRITTES QUARTAL 2025

TAKKT

- In einem weiterhin schwierigen Marktumfeld ging der Umsatz der Gruppe um 9,1 Prozent zurück und erreichte 244,5 (269,0) Millionen Euro. Wechselkursänderungen, vor allem aus dem schwächeren Kurs des US-Dollars, verringerten das Wachstum um 2,5 Prozentpunkte. Der Verkauf von Mydisplays hatte einen negativen Einfluss von 0,4 Prozentpunkten.
- Das organische Wachstum betrug minus 6,2 Prozent. Die Divisions Industrial & Packaging und Office Furniture & Displays setzten die Stabilisierung aus der ersten Jahreshälfte fort, während die Wachstumsrate bei FoodService gegenüber einer höheren Vorjahresbasis zurückging.
- Die Rohertragsmarge erreichte 37,9 (39,6) Prozent.
- Geringere Marketing-Aufwendungen und niedrigere

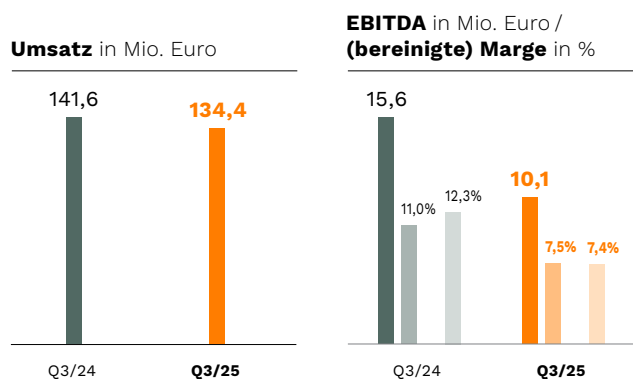
Ausgaben aus einmaligen Effekten kompensierten einen Teil des geringeren Rohertrags.

- Die Ergebniseffekte aus einmaligen Aufwendungen und Erträgen waren nahezu neutral gegenüber einer Belastung in Höhe von 3,6 Millionen Euro im Vorjahr.
- Das EBITDA erreichte 10,5 (20,5) Millionen Euro. Bereinigt um die einmaligen Aufwendungen lag die Marge bei 4,3 (9,0) Prozent.



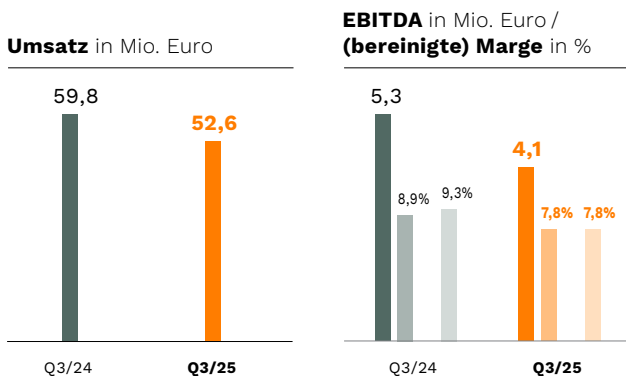
Industrial & Packaging

- Der Umsatz lag 5,1 Prozent unter dem Vorjahr, Währungseffekte hatten einen minimalen negativen Einfluss von 0,1 Prozentpunkten.
- Die organische Wachstumsrate betrug minus 5,0 Prozent und war damit gegenüber dem ersten Halbjahr leicht verbessert.
- Die Rohertragsmarge lag rund einen Prozentpunkt unter Vorjahr. Durch Ausgaben für die Transformation stiegen die Kosten gegenüber dem Vorjahr leicht an.
- Die einmaligen Aufwendungen und Erträge hatten in Summe einen positiven Ergebniseffekt von 0,2 Millionen Euro gegenüber einem negativen Einfluss von 1,8 Millionen Euro im Vorjahr.
- Das EBITDA erreichte 10,1 (15,6) Millionen Euro. Die um Einmaleffekte bereinigte EBITDA-Marge lag bei 7,4 (12,3) Prozent.



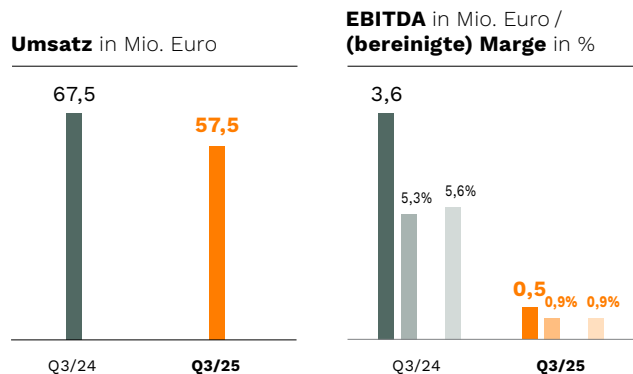
Office Furniture & Displays

- › Der Umsatzrückgang in Höhe von 12,1 Prozent resultierte überwiegend aus dem schwächeren US-Dollar (minus 5,5 Prozentpunkte) und dem Effekt aus dem Verkauf von Mydisplays (minus 1,8 Prozentpunkte).
- › Das organische Umsatzwachstum lag bei minus 4,8 Prozent. Während Displays2Go ein niedriges einstelliges Umsatzwachstum erzielte, war die Umsatzentwicklung bei NBF durch ein restriktives Ausgabeverhalten staatlicher Kunden weiter negativ.
- › Durch gutes Management von Rohertrag und Kosten blieb die Rohertragsmarge nahezu auf dem Niveau des Vorjahres. Zudem konnte die Division die Auswirkungen des geringeren Umsatzes auf das Ergebnis teilweise durch niedrigere Ausgaben kompensieren.
- › Einmalige Aufwendungen spielten wie im Vorjahr keine relevante Rolle.
- › Das EBITDA erreichte 4,1 (5,3) Millionen Euro. Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 7,8 (9,3) Prozent.



FoodService

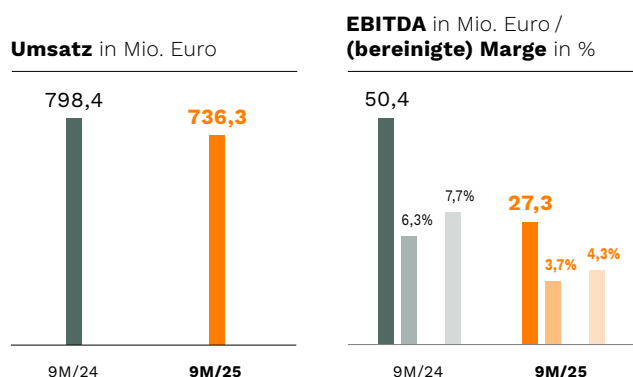
- › Der Umsatz ging um 14,8 Prozent zurück, wobei negative Währungseffekte 4,8 Prozentpunkte ausmachten.
- › Der organische Umsatzrückgang lag bei minus 10,0 Prozent.
- › Deutlicher Rückgang der Rohertragsmarge um rund fünf Prozentpunkte durch Effekte aus Frachten, Zöllen und volumenbedingt geringeren Rabatten beim Einkauf.
- › Einsparungen bei Marketing, Personal und sonstigen Kosten, einmalige Aufwendungen hatten keinen relevanten Einfluss.
- › Deutlicher Rückgang des EBITDA auf 0,5 (3,6) Millionen Euro aufgrund des geringeren Umsatzniveaus und der rückläufigen Rohertragsmarge. Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 0,9 (5,6) Prozent.



ERSTE NEUN MONATE 2025

TAKKT

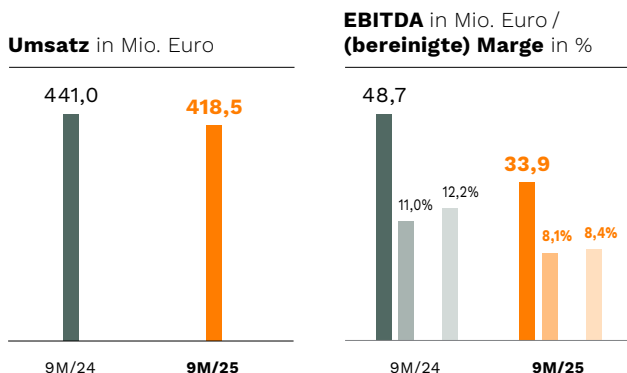
- › Der Umsatz ging um 7,8 Prozent auf 736,3 (798,4) Millionen Euro zurück. Wechselkurseffekte verringerten die Wachstumsrate um 0,9 Prozentpunkte, der Verkauf von Mydisplays um 0,4 Prozentpunkte.
- › Das organische Umsatzwachstum lag bei minus 6,5 Prozent.
- › Die Rohertragsmarge der TAKKT Gruppe war unter anderem durch Effekte aus Frachten und Zöllen negativ beeinflusst und erreichte 39,0 (40,2) Prozent.
- › Einsparungen durch geringere Ausgaben für Marketing und Vertriebsmitarbeiter; sonstige Kosten durch fortgesetzte Investitionen in die Verbesserung von Prozessen und Systemen beeinflusst.
- › Die einmaligen Aufwendungen lagen bei 4,2 (10,8) Millionen Euro.
- › Die Gruppe erzielte ein EBITDA von 27,3 (50,4) Millionen Euro. Die bereinigte EBITDA-Marge lag bei 4,3 (7,7) Prozent.



- › Die Abschreibungen und Wertminderungen gingen leicht zurück und betrugen 22,9 (24,7) Millionen Euro.
- › Das EBIT lag bei 4,4 (25,7) Millionen Euro.
- › Das Finanzergebnis war mit minus 7,2 (minus 6,7) Millionen Euro etwas niedriger als im Vorjahr.
- › Das Ergebnis vor Steuern betrug minus 2,8 (plus 19,0) Millionen Euro. Aufgrund des negativen Vorsteuerergebnisses realisierte TAKKT einen steuerlichen Ertrag in Höhe von 2,6 Millionen Euro.
- › Das Periodenergebnis lag bei minus 0,2 (plus 14,7) Millionen Euro. Bei einer leicht geringeren Zahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien von 64,0 (64,6) Millionen Stück entspricht dies einem Ergebnis je Aktie von 0,00 (0,23) Euro.

Industrial & Packaging

- › Der Umsatz lag um 5,1 Prozent unter dem Vorjahr, Währungseffekte hatten dabei einen positiven Einfluss von 0,4 Prozentpunkten.
- › Die organische Entwicklung betrug minus 5,5 Prozent.
- › Die Rohertragsmarge lag unter anderem durch eine attraktivere Preissetzung und durch Effekte aus Frachten rund einen Prozentpunkt unter Vorjahr.
- › Bereinigt um die einmaligen Aufwendungen in Höhe von 1,3 (5,1) Millionen Euro blieben die Kosten in etwa auf vergleichbarem Niveau wie im Vorjahr und waren durch Kosten für die Transformation belastet.
- › Das EBITDA lag bei 33,9 (48,7) Millionen Euro. Bereinigt um die Einmalkosten lag die EBITDA-Marge bei 8,4 (12,2) Prozent.

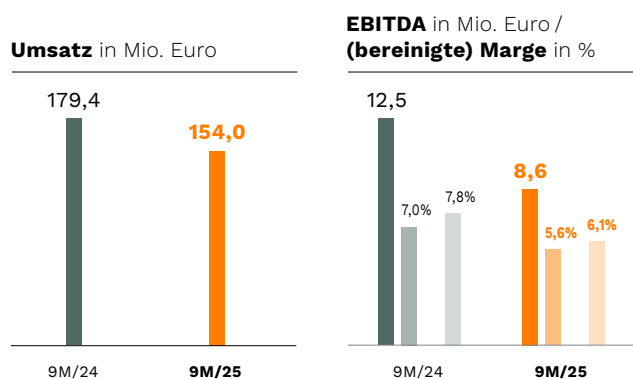


Office Furniture & Displays

- › Der Umsatz ging um 14,2 Prozent zurück, Währungseffekte trugen 2,3 Prozentpunkte zum Rückgang bei. Außerdem belastete die Veräußerung von Mydisplays mit 1,9 Prozentpunkten.
- › Die organische Umsatzentwicklung lag bei minus 10,0

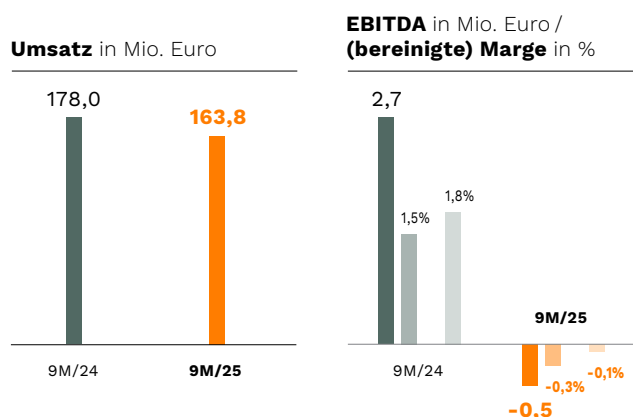
Prozent. Displays2go entwickelte sich dabei stabiler als das Büromöbel-Geschäft von NBF.

- › Geringere Ausgaben für Marketing, Personal und sonstige Kosten kompensieren teilweise den Effekt des geringeren Rohertrag auf das Ergebnis.
- › Die einmaligen Aufwendungen lagen bei 0,8 (1,4) Millionen Euro.
- › Das EBITDA lag bei 8,6 (12,5) Millionen Euro, die bereinigte EBITDA-Marge bei 6,1 (7,8) Prozent.



FoodService

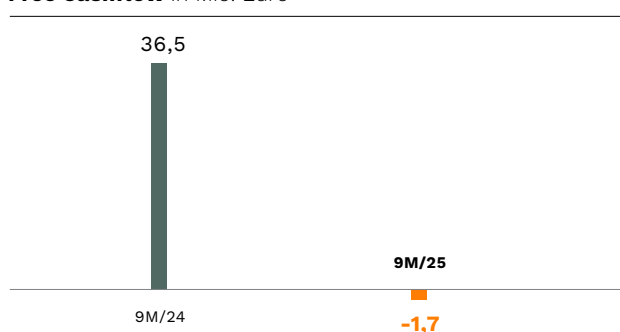
- › Der Umsatz verringerte sich um 8,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Negative Währungskurseffekte hatten einen Einfluss von 2,5 Prozentpunkten.
- › Der Umsatz ging organisch um 5,5 Prozent zurück.
- › Rückgang der Rohertragsmarge um rund einen Prozentpunkt.
- › Einsparungen bei den Marketing- und sonstigen Kosten reichen nicht aus, um Ergebniseffekt aus geringerem Rohertrag spürbar zu kompensieren.
- › Einmalige Aufwendungen spielten keine relevante Rolle.
- › Das EBITDA war mit minus 0,5 (plus 2,7) Millionen Euro leicht negativ, die bereinigte EBITDA-Marge betrug minus 0,1 (plus 1,8) Prozent.



FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

- › Der Cashflow vor Veränderungen im Nettoumlaufvermögen ging aufgrund der negativen Ergebnisentwicklung deutlich zurück und lag bei 18,6 (40,3) Millionen Euro.
- › Der Mittelabfluss aus Veränderungen im Nettoumlaufvermögen des ersten Halbjahrs konnte im dritten Quartal teilweise kompensiert werden, unter anderem durch den Abbau von Vorräten und Aufbau bei den Lieferantenverbindlichkeiten. In den ersten neun Monaten resultierte ein Mittelabfluss aus Veränderungen im Nettoumlaufvermögen in Höhe von 5,4 Millionen Euro gegenüber einem Mittelzufluss im Vorjahr von 15,2 Millionen Euro.
- › Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ging entsprechend deutlich auf 13,2 (55,5) Millionen Euro zurück.
- › Mit 6,3 (9,0) Millionen Euro lagen die operativen Investitionen niedriger als im Vorjahr.
- › Aus dem Verkauf einer Immobilie in Skandinavien resultierte im dritten Quartal 2025 ein Mittelzufluss von 1,4 Millionen Euro.
- › Der Mittelabfluss für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten blieb mit 10,5 (10,5) Millionen Euro unverändert.
- › Der Free Cashflow lag bei minus 1,7 (plus 36,5) Millionen Euro.

Free Cashflow in Mio. Euro

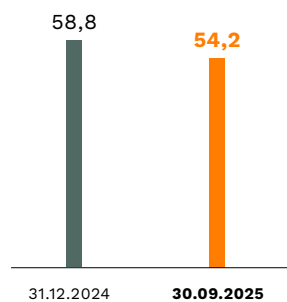


- › Die Nettofinanzverschuldung erhöhte sich vor allem aufgrund der Dividendenschüttung in Höhe von 38,4 Millionen Euro von 114,0 Millionen Euro zum Jahresende 2024 auf 153,5 Millionen Euro zum Bilanzstichtag.
- › Die Bilanzsumme ging im Berichtszeitraum aufgrund negativer Wechselkurseffekte etwas zurück, die Bilanzstruktur blieb weitgehend unverändert. Die Eigenkapitalquote ging Ende September auf 54,2

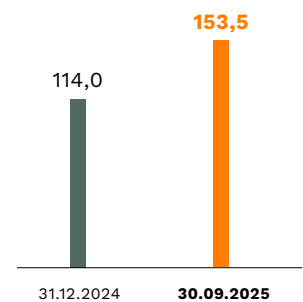
Prozent zurück (31.12.2024: 58,8 Prozent), lag damit aber weiterhin im oberen Bereich des Zielkorridors von 30 bis 60 Prozent.

- › Ende September verfügte TAKKT über fest zugesagte, freie Kreditlinien in Höhe von über 145 Millionen Euro.

Eigenkapitalquote in Prozent



Nettofinanzverschuldung in Mio. Euro



RISIKEN UND CHANCEN

Die im Geschäftsbericht 2024 ab Seite 69 dargelegten Risiken und Chancen haben sich im Berichtszeitraum nicht wesentlich verändert. Relevanteste Veränderungen sind der Handelskonflikt und daraus resultierende Auswirkungen für das Risiko aus Änderungen bei Zöllen und für das Konjunkturrisiko. 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 Risikofaktoren sind aktuell der US-Shutdown und weiterhin die Handelspolitik und Zölle relevant. Daneben spielen die Zinspolitik der Notenbanken, die größere politische Unsicherheit sowie wirtschaftliche Folgen von militärischen Konflikten eine Rolle.

Neben dem konjunkturellen Risiko sind die US-Aktivitäten von TAKKT auch direkt von den höheren Einfuhrzöllen betroffen. Die Gruppe reagiert darauf mit umfassenden Maßnahmen, die Nachverhandlungen mit Lieferanten, Preisanpassungen bei betroffenen Produkten und die Erschließung alternativer Lieferquellen umfassen.

Unverändert besteht durch ein aggressiveres Wettbewerbsverhalten von neuen oder etablierten Anbietern das Risiko, Marktanteile zu verlieren, eine geringere Rohertragsmarge zu erwirtschaften oder mit steigenden Kosten konfrontiert zu werden. TAKKT begegnet dem Risiko mit regelmäßigem Markt- und Preismonitoring, einer kontinuierlichen Verbesserung des Kunden- und Einkaufserlebnisses und einer Fokussierung des Bedarfs service- und beratungsorientierter Geschäftskunden, sowie dem Angebot nachhaltiger Produkte. Zusätzlich nutzt TAKKT teilweise Smart Pricing für eine datengestützte, teils automatisierte und stärker differenzierte Preissetzung.

Ebenfalls als wesentlich schätzt TAKKT das Risiko durch strukturelle Nachfrageänderungen ein, zu denen es infolge von Trends wie der Digitalisierung der Arbeitswelt kommen kann. Mit der Etablierung und Weiterentwicklung technischer Möglichkeiten nehmen zum Beispiel flexiblere Formen der Arbeit zu und mobiles Arbeiten findet größere Verbreitung. Dadurch besteht das Risiko, dass die Nutzung klassischer Büroflächen und damit auch die Nachfrage von Unternehmen nach traditioneller Büroausstattung zurückgeht. TAKKT beobachtet diese Trends und das Nachfrageverhalten der Kunden und passt die Produktsortimente kontinuierlich an neue Gegebenheiten an. So bieten die TAKKT-Gesellschaften etwa Produkte für neue Bürokonzepte, mobiles Arbeiten und Home-Office an und setzen bei den Displays verstärkt auf digitale Lösungen für verschiedene Anwendungsbereiche. Zudem ist TAKKT sowohl international als auch produktseitig diversifiziert aufgestellt. Damit wird die Abhängigkeit von einzelnen Produktgruppen wie der Büroausstattung oder Displays reduziert.

Im Rahmen der neuen Strategie arbeiten die TAKKT-Gesellschaften an der Umsetzung verschiedener Initiativen und Projekte, die auf der einen Seite eine bedeutsame Chance zur Verbesserung des Wachstums und der Profitabilität darstellen, aber auf der anderen Seite auch wesentliche Risiken mit sich bringen. Dabei kann es bei Projekten zu Verzögerungen kommen, sodass Ziele oder Teilziele später erreicht werden oder Ergebnisse nicht zufriedenstellend ausfallen. Um diesen Risiken zu begegnen, werden diese zentral geplant und gesteuert.

Für TAKKT als E-Commerce-Unternehmen besteht ebenfalls ein wesentliches Risiko, Opfer von Cyberkriminalität zu werden. Risiken können durch Betrugsversuche entstehen, die etwa über E-Mails und soziale Netzwerke eingeleitet werden. Die hohe Anzahl an unterschiedlich eingesetzten IT-Systemen erhöht die Relevanz dieses Risikos für TAKKT. Zur Begrenzung der Risiken und Sicherstellung eines reibungslosen Betriebs der IT-Systeme werden diese laufend überprüft und weiterentwickelt. Zudem werden die Mitarbeitenden regelmäßig mit Hilfe von Richtlinien und Schulungen für Fraud-Themen sensibilisiert.

Die rückläufige Umsatz- und Ergebnisentwicklung sowie die anhaltend hohe konjunkturelle Unsicherheit und die weiterhin ungeklärten Zollstreitigkeiten können zu einem erhöhten Risiko von Wertminderungen bei den jährlichen Werthaltigkeitstests führen. Entsprechende Wertminderungen hätten keinen Einfluss auf den Cashflow, könnten aber EBIT und Jahresüberschuss verringern und zu einem deutlich negativen Ergebnis führen.

Wie im Geschäftsbericht 2024 dargestellt, ergeben sich für TAKKT Chancen durch eine positive Wirkung strategischer Initiativen, die unter anderem eine Verbesserung des Wachstums und der Effizienz zum Ziel haben und sich damit positiv auf das Ergebnis auswirken sollen. Der Trend zur Rückkehr zu mehr Präsenz am Arbeitsplatz kann eine steigende Nachfrage hervorbringen und somit zu einem höheren Ergebnis führen. Zudem sollte der Konzern auch künftig von weiteren wertsteigernden Akquisitionen profitieren können. Weitere Chancen bieten sich im Bereich Nachhaltigkeit, unter anderem durch die erhöhte Nachfrage an nachhaltigen Produkten und der gezielten Vermarktung dieser Produkte durch TAKKT. Daneben will die Gruppe künftig von der Erweiterung und Modernisierung des Produktsortiments, der Verbesserung von Prozessen und Systemen, sowie dem guten Zugang zu Kapital profitieren. Eine ausführlichere Darstellung der für die TAKKT relevanten Chancen und Risiken findet sich im Geschäftsbericht 2024 ab Seite 81.

PROGNOSE

- › TAKKT geht für die kommenden Monate aufgrund globaler Handelskonflikte und der US-Importzölle von weiterhin schwierigen konjunkturellen Rahmenbedingungen aus. Die Nachfrage auf wichtigen Märkten bleibt verhalten, vor allem bei größeren Aufträgen und beim Projektgeschäft agieren Kunden abwartend.
- › Die aktuellen Konjunkturprognosen für das Gesamtjahr gehen für die Eurozone von einem Wachstum von 1,3 Prozent und für Deutschland von nur 0,3 Prozent aus. In den USA wird mit einem Wachstum von 1,8 Prozent gerechnet.
- › Auch die branchenspezifischen Indikatoren wie die Einkaufsmanagerindizes für das verarbeitende Gewerbe und der Restaurant Performance Index deuten auf weiterhin schwierige Rahmenbedingungen hin.
- › TAKKT konkretisiert in diesem Umfeld die Prognose und erwartet für das Gesamtjahr eine organische Wachstumsrate zwischen minus 8,0 und minus 4,0 Prozent.
- › Durch die Effekte aus Zöllen und Frachten wird die Rohertragsmarge im Gesamtjahr möglicherweise leicht unterhalb der zu Jahresanfang erwarteten Spanne von 39 bis 40 Prozent liegen.
- › Die bereinigte EBITDA-Marge wird voraussichtlich gegen das untere Ende der Spanne von 4,0 bis 6,0 Prozent tendieren. TAKKT arbeitet intensiv an strukturellen Anpassungen zur Verbesserung der Kostenstrukturen, die im vierten Quartal zu erheblichen einmaligen Aufwendungen führen werden. Für das Gesamtjahr rechnet die Gruppe mit einer ähnlichen Summe für entsprechende Aufwendungen wie im Vorjahr (17,1 Millionen Euro).
- › TAKKT setzt weiter umfassende Maßnahmen zur Verringerung des Nettoumlaufvermögens um und erwartet daraus auch im vierten Quartal positive Effekte auf den Free Cashflow. Die Gruppe hat in den vergangenen Wochen Optionen für zusätzliche positive Beiträge zum Cashflow geprüft, insbesondere eine größere Sale-and-Lease-Back-Transaktion. Aufgrund der Priorisierung der Verbesserung der mittel- und langfristigen Profitabilität hat sich die Gruppe nach gründlicher Analyse gegen die Durchführung einer entsprechenden Transaktion entschieden. TAKKT erwartet, im vierten Quartal einen deutlich positiven Free Cashflow zu erwirtschaften. Für das Gesamtjahr soll der Free Cashflow zwischen 10 und 20 Millionen Euro liegen.

Gewinn- und Verlustrechnung des TAKKT-Konzerns in Millionen Euro

	01.07.2025 – 30.09.2025	01.07.2024 – 30.09.2024	01.01.2025 – 30.09.2025	01.01.2024 – 30.09.2024
Umsatzerlöse	244,5	269,0	736,3	798,4
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	0,1	0,0	0,4	– 0,1
Andere aktivierte Eigenleistungen	0,3	0,2	0,4	0,6
Gesamtleistung	244,9	269,2	737,1	798,9
Materialaufwand	– 152,2	– 162,8	– 450,0	– 478,2
Rohertrag	92,7	106,4	287,1	320,7
Sonstige betriebliche Erträge	1,5	1,1	3,1	3,2
Personalaufwand	– 44,8	– 48,4	– 142,0	– 152,9
Sonstige betriebliche Aufwendungen	– 38,9	– 38,6	– 120,9	– 120,6
EBITDA	10,5	20,5	27,3	50,4
Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen und andere immaterielle Vermögenswerte	– 7,9	– 8,1	– 22,9	– 24,7
EBIT	2,6	12,4	4,4	25,7
Finanzierungsaufwand	– 3,2	– 2,3	– 7,2	– 6,2
Übriges Finanzergebnis	0,7	– 0,5	0,0	– 0,5
Finanzergebnis	– 2,5	– 2,8	– 7,2	– 6,7
Ergebnis vor Steuern	0,1	9,6	– 2,8	19,0
Ertragsteuern	1,1	– 2,2	2,6	– 4,3
Periodenergebnis	1,2	7,4	– 0,2	14,7
davon Eigentümer der TAKKT AG	1,2	7,4	– 0,2	14,7
davon nicht beherrschende Anteile	0,0	0,0	0,0	0,0
Gewichtete durchschnittliche Anzahl Aktien in Millionen	64,0	64,3	64,0	64,6
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,02	0,12	0,00	0,23
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,02	0,12	0,00	0,23

Bilanz des TAKKT-Konzerns in Millionen Euro

Aktiva	30.09.2025	31.12.2024
Sachanlagen	106,2	106,7
Geschäfts- und Firmenwerte	486,1	508,2
Andere immaterielle Vermögenswerte	28,7	35,1
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	11,7	11,8
Latente Steuern	14,1	7,6
Langfristiges Vermögen	646,8	669,4
Vorräte	105,5	112,5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	99,3	106,9
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	14,5	13,9
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	9,1	7,1
Ertragsteuerforderungen	7,1	4,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	9,8	8,1
Kurzfristiges Vermögen	245,3	253,3
Bilanzsumme	892,1	922,7
Passiva	30.09.2025	31.12.2024
Gezeichnetes Kapital	65,6	65,6
Eigene Anteile	– 19,1	– 19,2
Gewinnrücklagen	421,2	460,6
Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	16,1	35,6
Konzerneigenkapital	483,8	542,6
Finanzverbindlichkeiten	110,6	76,3
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	50,8	53,6
Sonstige Rückstellungen	5,2	5,7
Latente Steuern	53,7	55,7
Langfristige Verbindlichkeiten	220,3	191,3
Finanzverbindlichkeiten	52,7	45,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Verbindlichkeiten	87,8	94,5
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	13,0	14,5
Sonstige Verbindlichkeiten	19,4	18,6
Rückstellungen	8,1	9,3
Ertragsteuerverbindlichkeiten	7,0	6,1
Kurzfristige Verbindlichkeiten	188,0	188,8
Bilanzsumme	892,1	922,7

Kapitalflussrechnung des TAKKT-Konzerns in Millionen Euro

	01.01.2025 – 30.09.2025	01.01.2024 – 30.09.2024
Periodenergebnis	– 0,2	14,7
Abschreibungen und Wertminderungen auf langfristiges Vermögen	22,9	24,7
Latenter Steuerertrag	– 5,1	– 1,1
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	1,7	2,0
Ergebnis aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	– 0,7	0,0
Veränderung der Vorräte	– 1,8	12,3
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1,5	– 5,6
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlicher Verbindlichkeiten	– 0,6	14,3
Veränderung der Rückstellungen	– 0,5	– 4,1
Veränderung anderer Aktiva / Passiva	– 4,0	– 1,7
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	13,2	55,5
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellem Vermögen	1,9	0,5
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Vermögen	– 6,3	– 9,0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	– 4,4	– 8,5
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	67,5	96,4
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	– 25,8	– 61,7
Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	– 10,5	– 10,5
Dividendenzahlungen an Eigentümer der TAKKT AG	– 38,4	– 64,6
Auszahlungen an Eigentümer der TAKKT AG (Aktienrückkauf)	0,0	– 6,7
Einzahlungen von Eigentümern der TAKKT AG (Belegschaftsaktien)	0,1	0,1
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	– 7,1	– 47,0
Finanzmittelbestand am 01.01.	8,1	5,6
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	1,7	0,0
Nicht zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	0,0	– 0,1
Finanzmittelbestand am 30.09.	9,8	5,5

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