

HALBJAHRESFINANZBERICHT 2021

DIE ERSTEN SECHS MONATE

AN DIE AKTIONÄRE

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit einem Umsatzplus von 24,6 Prozent hat TAKKT im zweiten Quartal das stärkste organische Wachstum der Unternehmensgeschichte erzielt. Damit hat sich nach dem erwartet verhaltenen Start ins laufende Geschäftsjahr die Prognose von deutlich positiven Wachstumsraten ab April bestätigt. In der organischen Betrachtung lag der Umsatz im zweiten Quartal rund zwei Prozent unter dem Vorkrisenniveau von 2019. Der berichtete Umsatz war durch negative Währungseffekte belastet und stieg um 20,5 Prozent auf 291,0 (241,5) Millionen Euro.

Die hohe Wachstumsgeschwindigkeit im zweiten Quartal ist sowohl auf die vergleichsweise schwache Basis im Vorjahr als auch auf die anhaltend starke Nachfrage von Seiten der Kunden zurückzuführen. Wie bereits im ersten Quartal hätte diese Nachfrage ein noch stärkeres Umsatzwachstum ermöglicht. Aufgrund einer hohen Kapazitätsauslastung bei Herstellern und gleichzeitig Beeinträchtigungen in der Lieferkette kam es zu längeren Lieferzeiten, wodurch der Auftragsbestand im Verlauf des ersten Halbjahrs deutlich anstieg.

Das ausgewiesene EBITDA ist durch Einmaleffekte beeinflusst. Infolge einer Konkretisierung umsatzsteuerrechtlicher Vorgaben für E-Commerce-Händler in den USA traf TAKKT im zweiten Quartal eine Risikovorsorge, die das Ergebnis um 3,3 Millionen Euro verringerte. Im Vorjahr realisierte die Gruppe einen Einmalsertrag aus einem Immobilienverkauf in Höhe von 4,5 Millionen Euro. Dadurch war das EBITDA im zweiten Quartal mit 25,4 (27,3) Millionen Euro etwas niedriger als im Vorjahr. Die EBITDA-Marge betrug 8,7 (11,3) Prozent. Bereinigt um die Einmaleffekte stieg das Ergebnis prozentual stärker als der Umsatz und lag mit 28,7 Millionen Euro deutlich über dem Vorjahreswert von 22,8 Millionen Euro.

Im ersten Halbjahr erhöhte sich der Umsatz um 5,9 Prozent auf 557,3 (526,4) Millionen Euro. Das organische Wachstum betrug 9,5 Prozent. Das EBITDA erreichte in der ersten Jahreshälfte 51,8 (51,6) Millionen Euro, in beiden Perioden belasteten Einmaleffekte das Ergebnis in Höhe von rund drei Millionen Euro. Die EBITDA-Marge lag bei 9,3 (9,8) Prozent. Der freie TAKKT-Cashflow profitierte von einem einmaligen Mittelzufluss in Höhe von 13,4 Millionen Euro aus dem Verkauf von Minderheitsbeteiligungen. Im Vorjahr resultierten erhebliche Zuflüsse aus dem Abbau von Nettoumlaufvermögen und dem Immobilienverkauf. Der freie TAKKT-Cashflow war daher mit 49,0 (90,9) Millionen Euro wie erwartet deutlich niedriger als vor einem Jahr.

Mit Blick auf das zweite Halbjahr geht TAKKT davon aus, weiterhin stark organisch wachsen zu können. Weil die Vergleichsbasis deutlich ansteigt, werden die künftigen Wachstumsraten unter denen des zweiten Quartals liegen. Der hohe Auftragsbestand könnte im weiteren Jahresverlauf teilweise abgebaut werden und zum Umsatzwachstum zusätzlich beitragen. Es ist jedoch schwer abzuschätzen, wie lange die aktuell bestehenden Beeinträchtigungen der Lieferkette andauern werden.

Die gestiegenen Preise vieler Rohstoffe und die Verteuerung der Frachtkosten hat TAKKT im ersten Halbjahr durch Preisanpassungen an Kunden weitergegeben. Auch künftige Preissteigerungen der Vorlieferanten wird die Gruppe weiterreichen. Insbesondere durch dieses inflationsbedingt höhere Preisniveau rechnet TAKKT jetzt für das Gesamtjahr mit einer organischen Wachstumsrate zwischen zwölf und 17 Prozent und damit einem stärkeren organischen Wachstum als die sieben bis zwölf Prozent, die im Geschäftsbericht prognostiziert wurden. TAKKT gibt das höhere Preisniveau an Kunden weiter, schlägt aber aktuell keine zusätzliche Gewinnspanne bei der eigenen Preissetzung auf. Dadurch sind keine größeren Effekte auf den absoluten Betrag von Rohertrag und Ergebnis zu erwarten. Das EBITDA soll 2021 weiterhin zwischen 100 und 120 Millionen Euro betragen.

Wie im April angekündigt, hat der Aufsichtsrat der TAKKT AG Maria Zesch einstimmig zur neuen Vorstandsvorsitzenden (CEO) des Unternehmens ernannt. Sie übernimmt die Position zum 01. August 2021 und folgt damit auf Felix Zimmermann, der mit Ablauf der Hauptversammlung am 11. Mai 2021 auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand ausgeschieden ist.

TAKKT AG, der Vorstand

Tobias Flaitz

Claude Tomaszewski

KENNZAHLEN TAKKT-KONZERN UND SEGMENTE

	Q2/20	Q2/21	Veränderung in %	H1/20	H1/21	Veränderung in %
TAKKT						
Umsatz in Mio. Euro	241,5	291,0	20,5 (24,6*)	526,4	557,3	5,9 (9,5*)
Rohertragsmarge in Prozent	39,1	40,4		40,6	40,7	
EBITDA in Mio. Euro	27,3	25,4	-7,1	51,6	51,8	0,4
EBITDA-Marge in Prozent	11,3	8,7		9,8	9,3	
EBIT in Mio. Euro	17,4	16,0	-8,2	31,7	33,2	4,7
Ergebnis vor Steuern in Mio. Euro	16,0	18,1	13,2	28,6	33,9	18,6
Periodenergebnis in Mio. Euro	12,2	14,4	18,0	21,5	26,3	22,4
Ergebnis je Aktie in Euro	0,19	0,22	18,0	0,33	0,40	22,4
TAKKT-Cashflow in Mio. Euro	20,4	24,6	20,6	42,5	47,0	10,6
Freier TAKKT-Cashflow in Mio. Euro	83,6	28,0	-66,5	90,9	49,0	-46,1
Omnichannel Commerce						
Umsatz in Mio. Euro	132,5	177,4	33,9 (37,0*)	307,7	347,2	12,9 (15,4*)
EBITDA in Mio. Euro	17,3	26,0	50,3	38,3	52,5	37,0
EBITDA-Marge in Prozent	13,0	14,7		12,5	15,1	
Web-focused Commerce						
Umsatz in Mio. Euro	57,9	62,6	8,2 (10,0*)	120,7	120,0	-0,6 (1,9*)
EBITDA in Mio. Euro	3,4	0,9	-72,2	7,7	2,2	-71,5
EBITDA-Marge in Prozent	5,9	1,5		6,4	1,8	
Foodservice Equipment & Supplies						
Umsatz in Mio. Euro	52,0	52,0	0,0 (9,0*)	100,1	92,3	-7,8 (0,5*)
EBITDA in Mio. Euro	10,0	2,5	-75,2	12,7	4,9	-61,3
EBITDA-Marge in Prozent	19,3	4,8		12,7	5,3	

* organisch, d.h. bereinigt um Währungseffekte

TAKKT-AKTIE UND INVESTOR RELATIONS

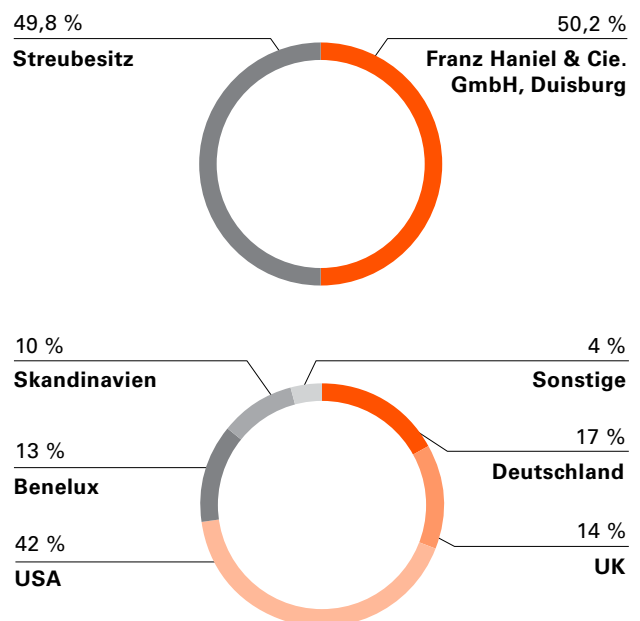
Die internationalen Kapitalmärkte entwickelten sich im ersten Halbjahr insgesamt weiter positiv. In Deutschland bewegten sich die Indizes zum Jahresstart 2021 zunächst seitwärts, nachdem sie im zweiten Halbjahr 2020 den signifikanten Einbruch durch die Coronavirus-Pandemie bereits ausgleichen konnten. Vor dem Hintergrund der anhaltend expansiven Geld- und Fiskalpolitik in den USA und Europa stiegen die Indizes dann ab März weiter an und markierten jeweils neue Allzeithochs. Bis zur Jahresmitte gewann der DAX 13,2 Prozent, der SDAX legte um 8,5 Prozent zu. Auch der Aktienkurs von TAKKT entwickelte sich zum Jahresanfang zunächst seitwärts. Mit Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen und des Dividendenvorschlags stieg die Aktie Ende Februar deutlich an. Neben der Zahlung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2020 schlugen Vorstand und Aufsichtsrat vor, auch die im Vorjahr ausgesetzte Basisdividende nachzuholen. In einem insgesamt positiven Börsenumfeld verteuerte sich die TAKKT-Aktie bis zur Hauptversammlung am 11. Mai auf 14,30 Euro. Der anschließende Kursrückgang durch den Dividendenabschlag von 1,10 Euro konnte bis Ende Juni nahezu aufgeholt werden. Der Schlusskurs am 30. Juni lag bei 14,02 Euro (Jahresende 2020: 10,66 Euro). Inklusive der Dividende lag die Rendite der TAKKT-Aktie im ersten Halbjahr 2021 damit bei plus 41,8 Prozent.

Die Investor-Relations-Arbeit bei TAKKT zielt auf eine transparente und verlässliche Information der Aktionäre, Analysten und Investoren. Im ersten Halbjahr 2021 nahm TAKKT an mehreren Kapitalmarktkonferenzen teil, welche alle in einem virtuellen Format stattfanden. Dazu zählten die Kapitalmarktkonferenzen von ODDO BHF sowie von Kepler Cheuvreux und Unicredit im Januar, dem CIC Market Solutions Forum von Crédit Mutuel im Mai sowie die CEE Consumer Conference der Erste Bank im Juni. Darüber hinaus führte das Unternehmen Gespräche mit Investoren auf einer virtuellen Roadshow. Ende März erläuterte der Vorstand auf der Analy-

stenkonferenz die Geschäftszahlen des vergangenen Jahres sowie die Strategie und den Ausblick für 2021.

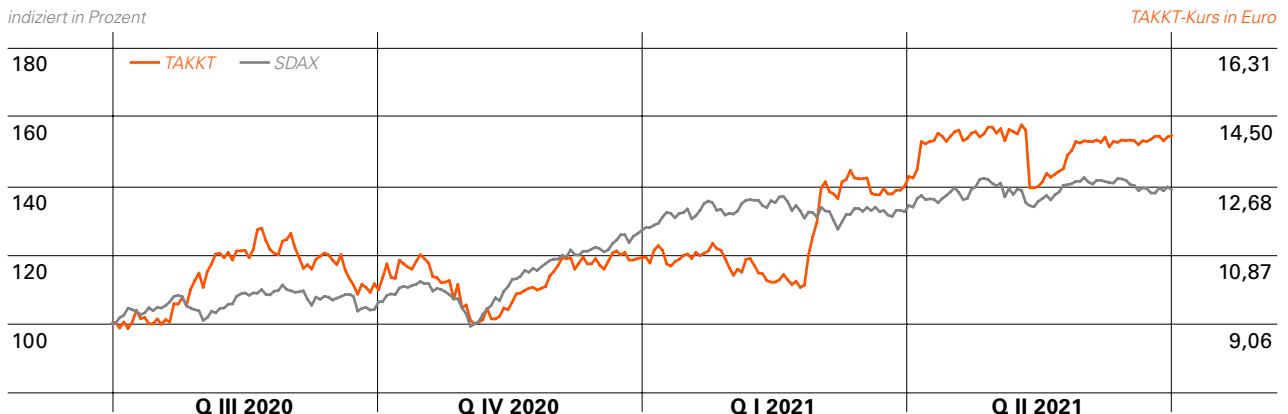
Die Aktien der TAKKT AG befinden sich unverändert zu knapp über 50 Prozent im Besitz der Franz Haniel & Cie. GmbH. Bei der regionalen Verteilung des Streubesitzes institutioneller Investoren stieg der Anteil der USA etwas an, die restliche Verteilung blieb nahezu unverändert.

Aktionärsstruktur und regionale Verteilung des Streubesitzes institutioneller Investoren per 30. Juni 2021*



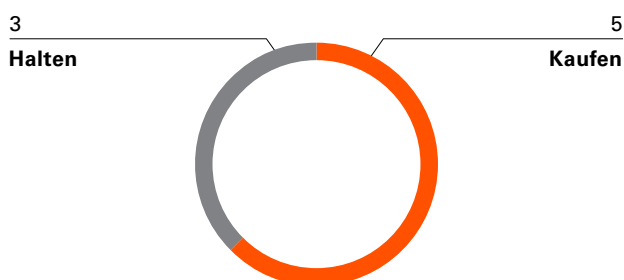
* Für regionale Verteilung Näherungswerte, Basis: Daten von Bloomberg

Kursentwicklung der TAKKT-Aktie (52-Wochen-Vergleich, SDAX als Vergleichsindex)



Die TAKKT-Aktie wird derzeit von acht Analysten beobachtet. Zum 26. Juli 2021 empfahlen fünf Analysten den Kauf der TAKKT-Aktie, drei Empfehlungen lauteten auf Halten. Das durchschnittliche Kursziel lag bei 15,00 Euro.

Analystenempfehlungen



Im Anschluss an die Hauptversammlung wurde wie geplant ein Wechsel in der Rollenverteilung im Aufsichtsrat vollzogen. Thomas Schmidt, CEO des TAKKT-Mehrheitsaktionärs Haniel, wurde vom Aufsichtsrat zum neuen Vorsitzenden gewählt. Der bisherige Vorsitzende Florian Funck bleibt dem Aufsichtsrat als Mitglied weiterhin erhalten.

Einstufungen der Analysten zum 26.07.2021

Institut	Analyst / in	Einstufung	Kursziel
Bankhaus Metzler	Tom Diedrich	Kaufen	15,50
Berenberg Bank	Catharina Claes	Kaufen	17,00
DZ Bank	Thomas Maul	Halten	14,30
Hauck & Aufhäuser	Christian Salis	Halten	14,00
Kepler Cheuvreux	Craig Abbott	Kaufen	13,00
LBBW	Thomas Hofmann	Halten	14,20
M.M. Warburg	Thilo Kleibauer	Kaufen	16,00
Pareto Securities	Mark Josefson	Kaufen	16,00

Die Hauptversammlung der TAKKT AG fand am 11. Mai 2021 erneut in virtueller Form statt. Die Teilnehmer konnten die Veranstaltung über Ton- und Videoaufzeichnung live im Internet über ein Aktionärsportal verfolgen und ihre Stimmrechte ausüben. Alle eingereichten Fragen wurden vom Vorstandsvorsitzenden Felix Zimmermann beantwortet. Auf der Tagesordnung standen die Entscheidung über die Gewinnverwendung, die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat, die Wahl des Abschlussprüfers sowie die Billigung des Vergütungssystems für den Vorstand und den Aufsichtsrat. Allen Punkten der Tagesordnung wurde mit großer Mehrheit zugestimmt.

Damit bestätigten die Aktionäre auch den Vorschlag, neben der Zahlung einer Dividende von 0,55 Euro für das Geschäftsjahr 2020 auch die im Vorjahr ausgesetzte Basisdividende von ebenfalls 0,55 Euro nachzuholen. Die detaillierten Abstimmungsergebnisse der Hauptversammlung 2021 können auf der Webseite der TAKKT AG im Bereich Investor Relations eingesehen werden.

ZWISCHENLAGEBERICHT DES TAKKT-KONZERNS

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT DER GRUPPE

Organisation und Geschäftsfelder

Die TAKKT-Gruppe ist auf den B2B-Distanzhandel für Geschäftsausstattung spezialisiert. Die Gesellschaften und Marken agieren in attraktiven Märkten und konzentrieren sich vorwiegend auf den Verkauf langlebiger und preisstabiler Ausrüstungsgegenstände sowie Spezialartikel für den wiederkehrenden Bedarf an Firmenkunden in verschiedenen Branchen und Regionen. Die angebotenen Produktsortimente umfassen größtenteils Gebrauchsgüter, die Unternehmen im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit nutzen. Die TAKKT-Gesellschaften liefern z.B. Palettenhubwagen an deutsche Automobilzulieferer, Computerschränke an Schweizer Maschinenbauer, individuell bedruckte Werbebanner für Messeauftritte, Versandkartons an europäische Industriebetriebe oder Gastronomieausstattung an US-amerikanische Großküchen.

2020 wurde mit TAKKT 4.0 die organisatorische Neuausrichtung der TAKKT-Gruppe eingeleitet. Diese Veränderung zielt insbesondere darauf ab, die Gruppe kompakter aufzustellen und auf zwei unterscheidbare Kundentypen auszurichten. Auf der einen Seite sind dies Firmenkunden mit komplexeren Anforderungen, auf der anderen Seite transaktionsorientierte und preisbewusstere B2B-Kunden. Hierzu betreibt TAKKT im B2B-Distanzhandel die beiden Geschäftsmodelle Omnichannel Commerce und Web-focused Commerce. Hauptgrund für die Segmentierung nach Geschäftsmodellen ist, dass die beiden Kundentypen sehr unterschiedliche Anforderungen an Produkte, Liefergeschwindigkeit, Service und Qualität haben, für deren bestmögliche Erfüllung es auch auf Anbieterseite einer differenzierten Aufstellung bedarf.

Das Segment Omnichannel Commerce adressiert mit zahlreichen Kontaktpunkten und einem breiten Serviceangebot über Online-Kanäle, Key Account Manager und Printwerbung Firmenkunden mit komplexen Anforderungen. Das Web-focused Commerce Segment konzentriert seine Angebote vor allem über Online-Kanäle auf die weniger komplexen Anforderungen von transaktionsorientierten und preisbewussteren B2B-Kunden. Detaillierte Informationen zur organisatorischen Neuausrichtung finden sich im Geschäftsbericht 2020 ab Seite 36.

Unternehmensziele und -strategie

Anfang 2020 hat die Gruppe mit der Umsetzung von TAKKT 4.0 begonnen und stellt sich damit neu auf. Die strategischen Ziele der Gruppe sind weiterhin profitabel zu wachsen, das Geschäftsmodell zu transformieren und nachhaltig zu handeln. In der nachstehenden

Übersicht sind die strategischen Ziele zusammen mit den jeweiligen Unterzielen dargestellt.

Strategische Ziele	Unterziele (bis 2025)
Profitabel wachsen	<ul style="list-style-type: none"> • Langfristige organische Umsatzsteigerung von rund 5% p.a. • Zusätzliches Wachstum durch Akquisitionen • Nachhaltige Steigerung des EBITDA
Geschäftsmodell transformieren	<ul style="list-style-type: none"> • Organisatorische Neuausrichtung mit Fokussierung auf zwei Geschäftsmodelle • Mitarbeitenden-NPS von über 30 • Kunden-NPS von über 60 • Überproportionales organisches E-Commerce-Wachstum
Nachhaltig handeln	<ul style="list-style-type: none"> • Frauenanteil in Führungspositionen von mindestens 30 Prozent • Anteil nachhaltiger Produkte von über 20 Prozent • 100 Prozent klimaneutrale Printwerbung und Versandprozesse

TAKKT will das organische Wachstum beschleunigen und eine organische Umsatzsteigerung von jährlich rund fünf Prozent im langfristigen Durchschnitt erreichen. Zusätzlich soll die Gruppe auch weiterhin über Akquisitionen wachsen. Daneben legt TAKKT großen Wert auf eine hohe Profitabilität. Den Ausgangspunkt bildet eine Rohertragsmarge, die im Konzerndurchschnitt über 40 Prozent liegen soll. Das operative Ergebnis (EBITDA) will TAKKT nachhaltig steigern.

Mit TAKKT 4.0 treibt die Gruppe die Transformation des Geschäftsmodells voran und fokussiert sich auf zwei Geschäftsmodelle für zwei spezifische Kundentypen. Durch diesen stärkeren Fokus auf die Kunden sollen sich deren Einkaufserlebnis und Zufriedenheit verbessern. Die Gruppe hat sich zudem das Ziel gesetzt, die Identifikation der Mitarbeitenden mit dem Unternehmen und die eigene Attraktivität als Arbeitgeber weiter zu stärken. Mit der Weiterentwicklung des Geschäftsmodells will TAKKT von der zunehmenden Verlagerung des Geschäfts hin zu Online-Vertriebskanälen profitieren und beim E-Commerce weiterhin überproportional organisch wachsen.

Nachhaltigkeit ist seit Jahren integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. TAKKT ist davon überzeugt, dass Nachhaltigkeit über alle Wertschöpfungsstufen hinweg einen Wettbewerbsvorteil darstellt und dauerhaft den Unternehmenswert steigert. Die Nachhaltigkeitsziele von TAKKT decken die verschiedenen Dimensionen der Nachhaltigkeit ab. Konkret will TAKKT den Frauenanteil in Führungspositionen steigern, den Anteil nachhaltiger Produkte weiter ausbauen sowie die Printwerbung und Versandprozesse vollständig klimaneutral stellen.

Ausführlichere Informationen zu den Unternehmenszielen und der Strategie finden sich im Geschäftsbericht 2020 ab Seite 44.

Steuerungssystem

Das Steuerungssystem von TAKKT knüpft an die strategischen Ziele der Gruppe an und umfasst finanzwirtschaftliche sowie weitere operative Steuerungsgrößen. Diese Indikatoren werden in verschiedene Perspektiven gegliedert (Wachstum, Kosten und Ertrag, Cash, Kunden- und Mitarbeitendenperspektive sowie Nachhaltigkeit).

Als Maßstab für das Wachstum der Gruppe dient die organische Umsatzentwicklung sowie das organische E-Commerce-Wachstum. Unter Kosten und Ertrag werden die Kennzahlen Rohertragsmarge und EBITDA betrachtet. Die Cash-Perspektive umfasst die Kennzahlen TAKKT-Cashflow und freier TAKKT-Cashflow sowie die Investitionsquote. Die Kunden- und Mitarbeitendenperspektive wird mit dem cNPs sowie dem eNPS erhoben. Für den Fortschritt im Bereich Nachhaltigkeit greift TAKKT auf die Indikatoren Frauenanteil in Top-Führungspositionen, Umsatzanteil nachhaltiger Produkte und Anteil CO₂-neutraler Aktivitäten zurück. Nähere Informationen zum Steuerungssystem sind im Geschäftsbericht 2020 ab Seite 47 erläutert.

GESCHÄFTSLAGE IM ERSTEN HALBJAHR

Rahmenbedingungen

Die Konjunktorentwicklung in den für TAKKT relevanten Märkten war im ersten Halbjahr weiterhin von der Coronavirus-Pandemie geprägt. Unterschiedliche Inzidenzwerte, die Verschärfung oder Lockerung von Schutzmaßnahmen und der Fortschritt bei den Impfungen führten vor allem zu Jahresbeginn noch zu einer unterschiedlichen Dynamik in den einzelnen Regionen. Im zweiten Quartal gewann die konjunkturelle Erholung dann überall deutlich an Fahrt.

In den USA profitierte die Wirtschaft ab Jahresbeginn vom gleichweise schnellen Impftempo, den damit einhergehenden Lockerungen der Schutzmaßnahmen und der expansiven Fiskalpolitik. Nachdem die Wirtschaftsleistung in der Eurozone von Januar bis März aufgrund des verlängerten Lockdowns noch rückläufig war, führte die anschließende Lockerung der Schutzmaßnahmen und der daraus resultierende Nachfrageimpuls zu einem dynamischen Aufschwung. Weltweit führten die starke Nachfrage zusammen mit Kapazitäts- und Transportengpässen zu einer eingeschränkten Verfügbarkeit wichtiger Roh- und Ausgangsstoffe und spürbar steigenden Preisen.

Zur Einschätzung der branchenspezifischen Rahmenbedingungen nutzt TAKKT verschiedene Indikatoren, die im Geschäftsbericht 2020 ab Seite 52 ausführlich beschrieben sind. Die vor allem für die europäische KAISER+KRAFT Gruppe relevanten Einkaufsmagerindizes spiegelten die konjunkturelle Dynamik wider. Sie la-

gen im ersten Halbjahr deutlich über der Expansionsschwelle von 50 Punkten und erreichten mehrfach neue Höchstwerte. Bis Juni stieg der Wert auf 63,4 Punkte für die Eurozone und 65,1 Punkte für Deutschland.

Auch der für Central und - in geringerem Maße - für Hubert relevante Restaurant Performance Index (RPI) deutet aktuell auf gute Rahmenbedingungen hin. Im Mai lag der Index bei 105,5 Punkten und damit nur leicht unter dem Rekordwert des Vormonats von 106,3 Punkten.

Geschäftsverlauf

Wie erwartet war der Start in das Geschäftsjahr 2021 eher verhalten. Vor dem Hintergrund der hohen Infektionszahlen im Winter und der Verlängerung der Schutzmaßnahmen in vielen Regionen war die Nachfrage im ersten Quartal gedämpft. Auch weil die Vorjahreszahlen im Januar und Februar 2020 nicht von der Pandemie beeinflusst waren, lag die organische Wachstumsrate noch im negativen Bereich.

Gegen Ende des ersten Quartals zog die Nachfrage dann spürbar an. Diese positive Entwicklung setzte sich in den folgenden Monaten fort. Im Vergleich zum stark durch die Pandemie beeinträchtigten Vorjahr erzielte TAKKT im zweiten Quartal insgesamt einen organischen Umsatzanstieg von fast 25 Prozent.

Die starke Nachfrage von Seiten der Kunden hätte im ersten und zweiten Quartal ein noch stärkeres Umsatzwachstum ermöglicht. Aufgrund einer hohen Kapazitätsauslastung bei Herstellern und gleichzeitig Beeinträchtigungen in der Lieferkette kam es zu längeren Lieferzeiten, wodurch der Auftragsbestand im Verlauf des ersten Halbjahrs deutlich anstieg. Weil der gesamte Markt von den oben genannten Problemen betroffen ist, reagierten die Kunden mit Verständnis auf die Verzögerungen. Es gab daher keinen spürbaren Anstieg bei Stornierungen von bereits aufgegebenen Bestellungen.

Im Omnichannel Commerce Segment lag der Umsatz im ersten Quartal organisch nahezu auf Vorjahresniveau. Im zweiten Quartal erzielte das Segment mit einem Plus von 37,0 Prozent das stärkste Wachstum innerhalb der Gruppe. Gründe für das starke Wachstum waren zum einen der überdurchschnittlich starke Umsatzrückgang im Vorjahr, zum anderen aber auch eine starke Nachfrage der Kunden in allen drei Geschäftseinheiten.

ratioform verzeichnete eine anhaltend hohe Nachfrage nach Verpackungslösungen und damit bereits seit Jahresbeginn ein zweistelliges organisches Wachstum, das sich in den letzten drei Monaten auch aufgrund der niedrigeren Vergleichsbasis noch mal deutlich

beschleunigte. Die Geschäfte von KAISER+KRAFT mit Betriebs-, Lager- und Büroausstattung ebenso wie der Vertrieb von Büromöbeln von NBF starteten dagegen mit einem leichten Minus in das neue Jahr, konnten im zweiten Quartal jedoch stark zweistellige organische Wachstumsraten erwirtschaften.

Das Segment Web-focused Commerce konnte die organische Wachstumsrate im Verlauf des ersten Halbjahrs deutlich steigern. Nach einem Minus von 5,6 Prozent im ersten Quartal, legte der Umsatz im zweiten Quartal um 10,0 Prozent zu. Dabei entwickelten sich die beiden Geschäftseinheiten nach wie vor sehr unterschiedlich.

Die auf den Bedarf kleinerer und mittelgroßer Unternehmenskunden fokussierten Newport-Gesellschaften konnten ihr starkes organisches Wachstum fortsetzen. Der Geschäftsbereich legte das fünfte Quartal in Folge zweistellig zu und hat das Wachstumstempo dabei stetig gesteigert. Weiterhin herausfordernd ist die Situation beim Geschäft mit Aufstellern und Bannern von Displays2go. Zwar haben die USA die Schutzmaßnahmen aufgrund der Pandemie im ersten Halbjahr deutlich gelockert, die Anzahl größerer Veranstaltungen oder Messen ist jedoch weiter auf deutlich niedrigerem Niveau als vorher. Vor allem aufgrund der niedrigeren Vergleichsbasis reduzierte sich das organische Minus bei Displays2go von einem prozentual zweistelligen Wert im ersten Quartal auf einen einstelligen Wert im zweiten.

Auch das zu Jahresanfang neu gebildete Segment Foodservice Equipment & Supplies zeigte sich im zweiten Quartal mit einem organischen Wachstum von 9,0 Prozent nach einem Minus von 8,7 Prozent zu Jahresbeginn deutlich verbessert.

Diese Verbesserung im Jahresverlauf ist fast ausschließlich auf die Aktivitäten von Central zurückzuführen. Der auf kleinere und oft familiengeführte Restaurants ausgerichtete Geschäftsbereich profitierte von den Lockerungen der Schutzmaßnahmen und konnte nach einem leichten Minus im Vorquartal in den vergangenen drei Monaten hohes zweistelliges Wachstum erzielen. Das stärker auf Großkantinen und Cafeterien ausgerichtete Geschäft von Hubert war dagegen in beiden Quartalen zweistellig rückläufig.

TAKKT konnte den E-Commerce-Anteil im ersten Halbjahr weiter steigern. Der Anteil erhöhte sich auf 61,1 (59,6) Prozent. Das organische E-Commerce-Wachstum lag erneut über der organischen Umsatzentwicklung der Gruppe und betrug 15,9 Prozent.

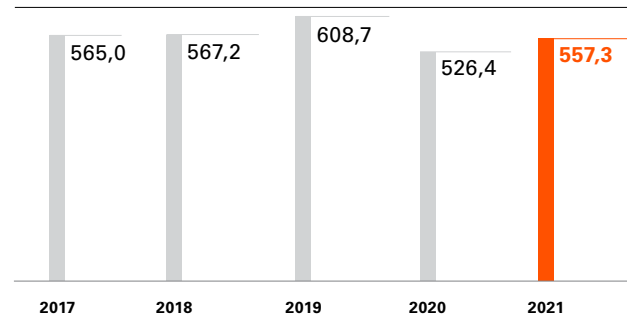
Die Anteile von Eigenmarken und Direktimporten entwickelten sich im ersten Halbjahr unterschiedlich. Der Umsatzanteil von Eigenmarken stieg auf 25,2 (23,3) Prozent. Während sich der Umsatz

mit Direktimporten gegenüber dem Vorjahr absolut erhöhte, ging deren Umsatzanteil etwas zurück und lag bei 20,5 (22,8) Prozent. Durch die Schwierigkeiten beim globalen Warentransport waren diese Produkte überproportional von Lieferengpässen betroffen.

Umsatzlage

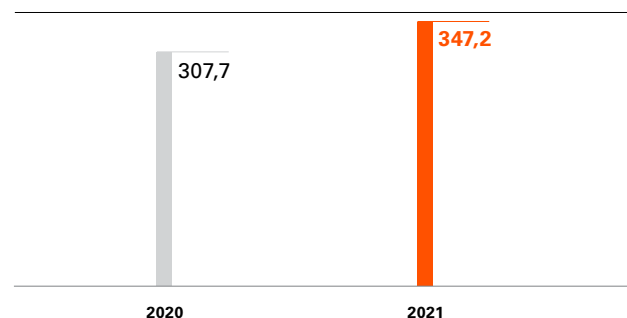
Das erste Halbjahr 2020 war ab Mitte März stark durch die erste Welle der Coronavirus-Pandemie beeinträchtigt. Gegenüber dieser Vergleichsbasis konnte TAKKT den Umsatz in der ersten Jahreshälfte 2021 um 5,9 Prozent auf 557,3 (526,4) Millionen Euro steigern. Bereinigt um negative Wechselkurseffekte, die das berichtete Wachstum um 3,6 Prozentpunkte verringerten, war das organische Umsatzplus mit 9,5 Prozent sogar fast zweistellig.

Umsatz TAKKT-Konzern erstes Halbjahr in Mio. Euro



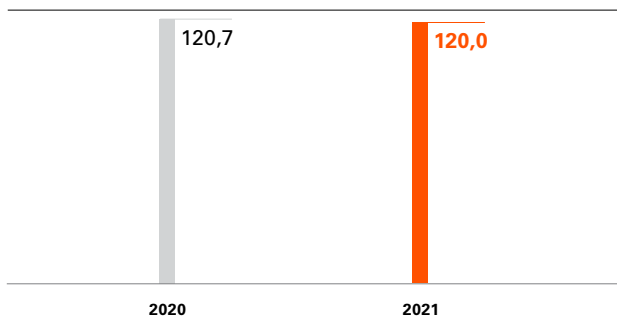
Die Aktivitäten im Segment Omnichannel Commerce waren im Vorjahr besonders stark von Umsatzeinbußen durch die Pandemie betroffen und konnten im Berichtszeitraum deutlich zweistellig wachsen. Der Umsatz stieg insgesamt um 12,9 Prozent auf 347,2 (307,7) Millionen Euro. Bereinigt um den negativen Währungseffekt in Höhe von 2,5 Prozentpunkten erreichte das organische Wachstum 15,4 Prozent. Alle drei Geschäftseinheiten KAISER+KRAFT, ratioform und NBF erzielten zweistellige organische Wachstumsraten.

Umsatz Omnichannel Commerce erstes Halbjahr in Mio. Euro



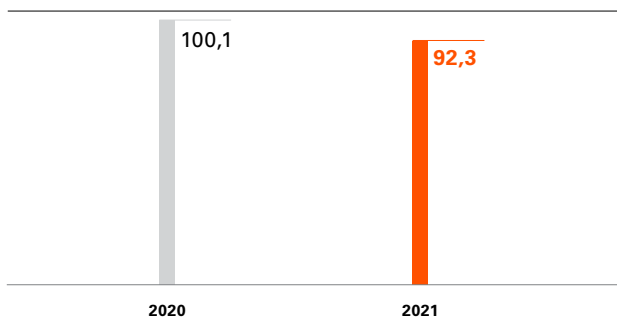
Im Web-focused Commerce Segment war der Umsatz mit 120,0 (120,7) Millionen Euro nahezu identisch wie im Vorjahr. Bereinigt um den negativen Währungseffekt in Höhe von 2,5 Prozentpunkten erzielte das Segment ein organisches Wachstum von 1,9 Prozent. Während Newport ein deutlich zweistelliges organisches Wachstum verzeichnete, war das auf Konferenzen und Messen ausgerichtete Geschäft von Displays2go prozentual zweistellig rückläufig.

Umsatz Web-focused Commerce erstes Halbjahr in Mio. Euro



Auch im Segment Foodservice Equipment & Supplies belastete der im Vergleich zum Vorjahr schwächere US-Dollar den Umsatz in der Berichtswährung Euro. Er lag im Berichtszeitraum mit 92,3 (100,1) Millionen Euro um 7,8 Prozent unter dem Vorjahr. Bereinigt um den Währungseffekt in Höhe von 8,3 Prozentpunkten konnte das Segment ein leichtes organisches Wachstum von 0,5 Prozent erzielen. Central profitierte von der guten Nachfrage von Restaurants nach Lockerung der Schutzmaßnahmen und konnte organisch zweistellig wachsen. Das Geschäft von Hubert blieb dagegen herausfordernd und war im zweistelligen Prozentbereich rückläufig.

Umsatz Foodservice Equipment & Supplies erstes Halbjahr in Mio. Euro



Ertragslage

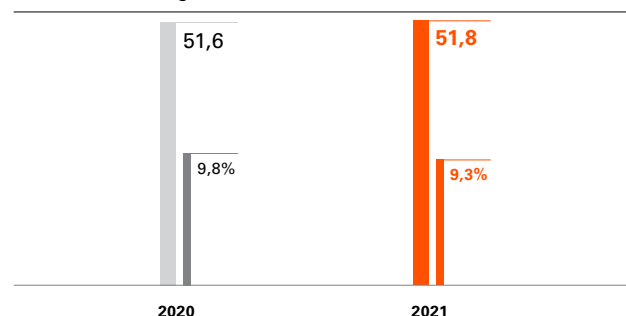
Mit 40,7 (40,6) Prozent blieb die Rohertragsmarge im ersten Halbjahr nahezu unverändert zum Vorjahr. In beiden Zeiträumen war die Marge durch negative Effekte beeinflusst. Im laufenden Jahr resultierten diese aus einer geringeren Frachtmarge, unter anderem in Folge der gestiegenen Frachtkosten. Im Vorjahr belasteten Effekte aus der Vorratsbewertung.

Als Reaktion auf die Pandemie und den dadurch verursachten Umsatzrückgang hatte TAKKT ab März 2020 ein umfassendes Kostenmanagement umgesetzt und vor allem im zweiten Quartal hohe Einsparungen bei Personal- und Marketingaufwendungen erzielt. Um der starken Nachfrage von Kundenseite gerecht zu werden und das gute Wachstumspotential zu nutzen, steigerte TAKKT im Berichtszeitraum die Ausgaben für Marketing und Personal. Die Personalkosten waren im Vorjahr durch Einmalaufwendungen in Höhe von rund sieben Millionen Euro belastet. Sie lagen im ersten Halbjahr bei 91,8 (93,0) Millionen Euro.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) war wie bereits im Vorjahr durch Einmaleffekte beeinflusst. Infolge einer Konkretisierung umsatzsteuerrechtlicher Vorgaben für E-Commerce-Händler in den USA traf TAKKT eine Risikovorsorge, die das Ergebnis um 3,3 Millionen Euro verringerte. Im Vorjahr resultierte zusätzlich zu den oben genannten einmaligen Personalaufwendungen auch ein einmaliger Ertrag aus einem Immobilienverkauf. Insgesamt war das Vorjahresergebnis damit ebenfalls um rund drei Millionen Euro verringert. In der ersten Jahreshälfte erwirtschaftete TAKKT ein EBITDA in Höhe von 51,8 (51,6) Millionen Euro. Die EBITDA-Marge lag bei 9,3 (9,8) Prozent.

EBITDA TAKKT-Konzern erstes Halbjahr

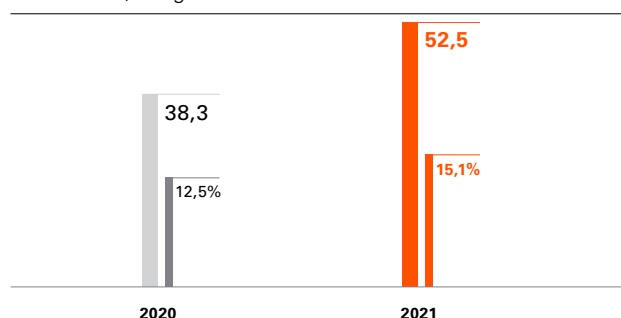
in Mio. Euro/Marge in %



Das Omnichannel Commerce Segment steigerte das Ergebnis deutlich auf 52,5 (38,3) Millionen Euro. Die EBITDA-Marge erhöhte sich auf 15,1 (12,5) Prozent. Neben dem starken Wachstum trug zu diesem Anstieg auch der Wegfall der oben genannten einmaligen Personalaufwendungen bei, die das Segmentergebnis im Vorjahr belasteten.

EBITDA Omnichannel Commerce erstes Halbjahr

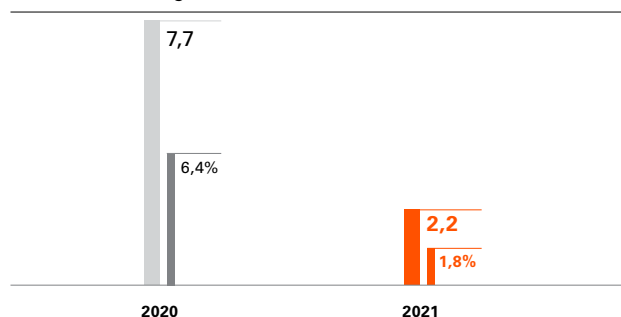
in Mio. Euro/Marge in %



Im Web-focused Commerce Segment lag das EBITDA bei 2,2 (7,7) Millionen Euro und die Marge bei 1,8 (6,4) Prozent. Während die Newport-Gesellschaften ein höheres Ergebnis als im Vorjahr erzielten, war das EBITDA von Displays2go auch aufgrund der oben genannten Risikoversorge negativ.

EBITDA Web-focused Commerce erstes Halbjahr

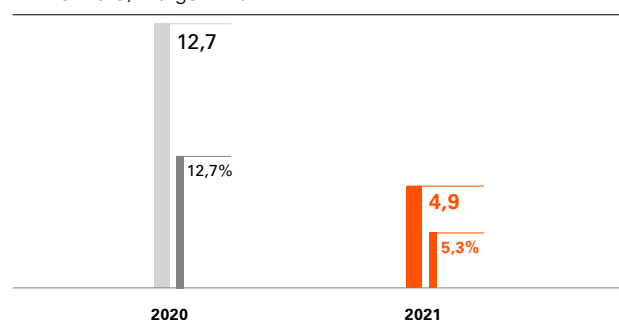
in Mio. Euro/Marge in %



Das EBITDA im Segment Foodservice Equipment & Supplies lag bei 4,9 (12,7) Millionen Euro, die Marge bei 5,3 (12,7) Prozent. Der Ergebnisrückgang ist auf den Einmalsertrag für einen Immobilienverkauf im Vorjahr und das schwache Geschäft bei Hubert zurückzuführen.

EBITDA Foodservice Equipment & Supplies erstes Halbjahr

in Mio. Euro/Marge in %



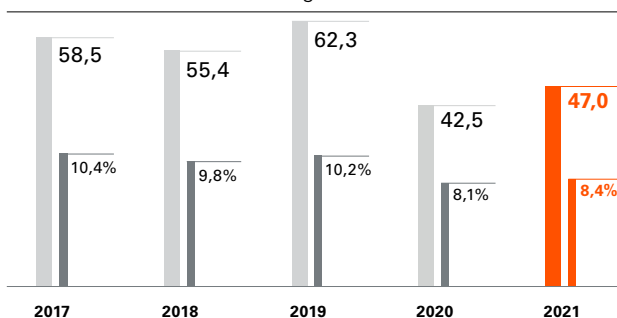
Die Abschreibungen waren mit 18,6 (19,9) Millionen Euro etwas geringer als im Vorjahr. Das EBIT stieg auf 33,2 (31,7) Millionen Euro, die EBIT-Marge lag unverändert bei 6,0 Prozent. Durch den Verkauf einer Beteiligung sowie geringere Zinsaufwendungen verbesserte sich das Finanzergebnis auf plus 0,7 (minus 3,1) Millionen Euro. Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich auf 33,9 (28,6) Millionen Euro. Aufgrund des nur gering besteuerten Beteiligungsertrags reduzierte sich die Steuerquote auf 22,4 (24,8) Prozent. Das Periodenergebnis stieg deutlich auf 26,3 (21,5) Millionen Euro. Das entspricht einem Ergebnis je Aktie von 0,40 (0,33) Euro im ersten Halbjahr.

Finanzlage

Das Geschäftsmodell der TAKKT zeichnet sich weiterhin durch einen hohen operativen und freien Cashflow aus. Der TAKKT-Cashflow stieg auf 47,0 (42,5) Millionen Euro, die Cashflow-Marge erreichte 8,4 (8,1) Prozent. Der TAKKT-Cashflow je Aktie lag bei 0,72 (0,65) Euro.

TAKKT-Cashflow erstes Halbjahr

in Mio. Euro und Cashflow-Marge in %



In Summe stieg das Nettoumlaufvermögen im ersten Halbjahr 2021 leicht an, während TAKKT im Vorjahr daraus einen Mittelzufluss von über dreißig Millionen Euro generieren konnte. Vor dem Hintergrund der Krise hatte die Gruppe umfangreiche Maßnahmen zum Abbau des Nettoumlaufvermögens implementiert. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit lag dadurch mit 42,6 (75,4) Millionen Euro deutlich niedriger als im ersten Halbjahr 2020.

Die Investitionen lagen mit 7,2 (6,9) Millionen Euro auf ähnlichem Niveau wie im Vorjahr. Der freie TAKKT-Cashflow profitierte wie bereits im Vorjahr durch einmalige Effekte. Im Vorjahr resultierte ein Mittelzufluss von 21,9 Millionen Euro aus dem Immobilienverkauf in den USA, im ersten Halbjahr 2021 flossen TAKKT 13,4 Millionen Euro aus dem Verkauf von Beteiligungen zu. Ein Mittelzufluss von über zehn Millionen Euro resultierte aus dem Verkauf eines Start-Up-Investments der TAKKT-Beteiligungsgesellschaft in parcelLab im Rahmen einer Finanzierungsrunde. Die Ausgaben für das Investment lagen bei unter einer Million Euro. Der freie TAKKT-Cashflow lag damit bei 49,0 (90,9) Millionen Euro.

Durch die Nachholung der im Vorjahr ausgesetzten Basisdividende zusätzlich zur regulären Ausschüttung überstieg die Dividendenzahlung mit 72,2 Millionen Euro den freien TAKKT-Cashflow. Dadurch erhöhte sich die Nettofinanzverschuldung von 75,4 Millionen Euro am Jahresende 2020 auf 101,7 Millionen Euro. Detailliertere Angaben zur Entstehung und Verwendung des Cashflows sind der Kapitalflussrechnung dieses Halbjahresberichts zu entnehmen.

Vermögenslage

Vor dem Hintergrund der deutlichen Verbesserung des Geschäfts stieg die Aktivseite der Gruppe im ersten Halbjahr etwas an. Positive Wechselkurseffekte aus dem im Vergleich zum Jahresende stärkeren US-Dollar trugen zu diesem Anstieg bei. Insgesamt erhöhte sich die Aktivseite auf 1.024,6 (31.12.2020: 1.004,3) Millionen Euro.

Das langfristige Vermögen war mit 780,3 (781,1) Millionen Euro nahezu unverändert. Während das Volumen der Sachanlagen etwas zurückging, nahmen die immateriellen Vermögenswerte in ähnlicher Höhe zu.

Das kurzfristige Vermögen erhöhte sich deutlich von 223,2 auf 244,3 Millionen Euro. Aufgrund der dynamischen Geschäftsentwicklung stiegen sowohl die Vorräte als auch die Forderungen gegenüber Kunden.

Das Zahlungsverhalten der Kunden war durch die Coronakrise weiterhin nicht wesentlich beeinflusst. Die Debitorenlaufzeit lag weiterhin auf einem stabilen Niveau von 28 (29) Tagen. Auch die Forderungsausfälle blieben mit einer Ausfallquote von unter 0,2 Prozent vom Umsatz auf konstant niedrigem Niveau.

Durch den Anstieg des kurzfristigen Vermögens veränderte sich die Struktur der Aktivseite im ersten Halbjahr leicht. Weiterhin macht jedoch das langfristige Vermögen mit 76,2 (77,8) Prozent und dabei vor allem die Geschäfts- und Firmenwerte mit 56,3 (56,5) Prozent den Großteil des Vermögens aus.

Das Eigenkapital ging im ersten Halbjahr um 19,7 Millionen Euro zurück und betrug zur Jahresmitte 629,9 (649,6) Millionen Euro. Die negativen Effekte durch die hohe Dividendenzahlung von 72,2 Millionen Euro wurden durch das Periodenergebnis in Höhe von 26,3 Millionen Euro, positive Währungseffekte in Höhe von 10,7 Millionen Euro sowie positive erfolgsneutrale Effekte aus der Bewertung von Pensionen und Beteiligungen in Höhe von 15,3 Millionen Euro teilweise kompensiert. Die Eigenkapitalquote ging leicht auf 61,5 (64,7) Prozent zurück.

Die Verbindlichkeiten erhöhten sich im ersten Halbjahr um 40,0 Millionen Euro auf 394,7 (354,7) Millionen Euro. Zum einen erhöhten sich die Bankverbindlichkeiten, zum anderen stiegen die Verbindlichkeiten im Zuge der Belegung des Geschäfts. In der Folge erhöhte sich der Anteil der kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber den langfristigen, die jedoch weiter deutlich über 50 Prozent der Verbindlichkeiten ausmachen.

GESCHÄFTSAUSBLICK

Risiko- und Chancenbericht

Die im Geschäftsbericht 2020 ab Seite 74 dargelegten Risiken und Chancen des TAKKT-Konzerns haben sich im ersten Halbjahr nicht wesentlich verändert. Nach Einschätzung des Vorstands bestehen keine wesentlichen Einzelrisiken, die als bestandsgefährdend einzustufen wären.

Das bedeutendste Risiko, aber auch eine nennenswerte Chance, besteht für den TAKKT-Konzern weiterhin in der Entwicklung der Konjunktur. Durch die zunehmenden Impffortschritte sowie die expansiven geld- und fiskalpolitischen Maßnahmen weltweit hat sich die positive Wirtschaftsentwicklung im ersten Halbjahr 2021 fortgesetzt. Es besteht jedoch unverändert ein Konjunkturrisiko, etwa durch die Folgen möglicher neuer Schutzmaßnahmen angesichts hoher Infektionszahlen durch verschiedene Varianten des Coronavirus.

Daneben besteht durch den Eintritt von neuen Web-focused-Anbietern und Online-Marktplatz-Modellen oder einer Veränderung des Verhaltens etablierter Anbieter das Risiko eines aggressiveren Wettbewerbs mit einer negativen Auswirkung auf Umsatz und Rohertrag.

Ebenfalls als bedeutsam schätzt TAKKT das Risiko durch strukturelle Nachfrageänderungen ein. Der Trend zu neuen Formen der Zusammenarbeit und virtuellen oder hybriden Veranstaltungsformaten hat sich durch die Folgen der Coronavirus-Pandemie beschleunigt. Daraus können nachhaltige Marktveränderungen resultieren. Mittelfristig besteht damit das Risiko, dass die Nachfrage nach Büroausstattung und Displays zurückgehen wird. Gleichzeitig bietet sich die Chance, vom steigenden Bedarf an Produkten für das Home-Office zu profitieren. TAKKT beobachtet und analysiert diese Trends und wird bei Bedarf gegensteuern, etwa über eine Anpassung von Produktsortimenten.

Des Weiteren gibt es im Zusammenhang mit der Umsetzung von TAKKT 4.0 wesentliche Risiken. Ziele oder Maßnahmen werden möglicherweise später erreicht oder Ergebnisse fallen nicht zufriedenstellend aus. Die Umsetzung kann höhere Kosten verursachen als geplant oder nicht den gewünschten Effekt auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung haben.

Die gezielte Ausnutzung von Schwachstellen in der Informations- und Kommunikationstechnologie durch Unternehmensexterne stellt ein weiteres Risiko dar. Dies kann zu erheblichen Zahlungsmittelabflüssen bzw. Umsatzeinbußen aufgrund von Betriebsausfällen und Reputationsschäden führen. TAKKT begegnet diesem Risiko mit technischen Abwehrmaßnahmen, regelmäßigen Mitar-

beiterschulungen sowie durch die Vorgabe von definierten Prozessen. Aufgrund der Häufung entsprechender Cyberattacken ist die Eintrittswahrscheinlichkeit dieses Risikos gestiegen.

Durch die derzeit hohe Auslastung der globalen Transportkapazitäten ist das Risiko für negative Auswirkungen auf Umsatz und Ergebnis durch Engpässe in den Lieferketten gestiegen. Aufgrund erhöhter Nachfrage oder fehlender Verfügbarkeit von Produkten kann es zu einer Stornierung von Aufträgen oder dem Ausbleiben von Bestellungen kommen. Unterjährige Preiserhöhungen von Seiten der Lieferanten oder für Containerfrachten gibt TAKKT an die Kunden weiter. Dabei besteht ein gewisses Risiko, dass die Preiserhöhung nur mit Zeitverzug oder nicht vollständig an die Kunden weitergegeben werden können.

Chancen ergeben sich für TAKKT wie im Geschäftsbericht 2020 dargestellt aus einer Verbesserung der konjunkturellen Rahmenbedingungen, aus der Transformation des Geschäftsmodells mit der Umsetzung von TAKKT 4.0 sowie durch steigende Marktanteile für den Distanzhandel und das starke Wachstum des E-Commerce. Zudem sollte der Konzern auch künftig von weiteren wertsteigernden Akquisitionen oder Neugründungen profitieren können. Weitere Chancen liegen in der Nachhaltigkeitspositionierung von TAKKT in der Branche, der Weiterentwicklung der IT-Anwendungen, einer stärkeren Nutzung neuer Technologien und dem guten Zugang zu Kapital. Eine ausführlichere Darstellung der für die TAKKT relevanten Chancen und Risiken findet sich im Geschäftsbericht 2020 ab Seite 74.

Prognosebericht

Wie bereits im Vorjahr war die Coronavirus-Pandemie auch in der ersten Jahreshälfte ein bestimmender Faktor für die konjunkturelle Entwicklung und den Geschäftsverlauf der TAKKT. Auch im zweiten Halbjahr werden der weitere Fortschritt bei den Impfungen, die Infektionszahlen und die Verbreitung neuer Virusvarianten die Entwicklung beeinflussen.

Aktuelle Konjunkturprognosen sind daher weiterhin mit einer hohen Unsicherheit behaftet. In einer Studie von Ende Juli prognostizierte der Internationale Währungsfonds für 2021 ein BIP-Wachstum von 7,0 Prozent für die USA und ein Wachstum von 4,6 Prozent für die Eurozone. Das ist eine leichte Verbesserung gegenüber den Schätzungen von April.

Neben den Konjunkturprognosen geben auch Markt- und Branchenindizes Hinweise auf die weitere Entwicklung einzelner Geschäftseinheiten. Für KAISER+KRAFT sind dies die Einkaufsmanagerindizes, für Central der Restaurant Performance Index (RPI). Die Einkaufsmanagerindizes des verarbeitenden Gewerbes lagen im

Juni bei sehr hohen Werten von 63,4 Punkten für die Eurozone und 65,1 Punkten für Deutschland. Der für den US-Gastronomiemarkt relevante RPI stand zuletzt bei 105,5 Punkten. Damit deuten diese Indikatoren auf ein anhaltend positives Marktumfeld für die beiden Geschäftseinheiten hin.

TAKKT geht mit Blick auf das zweite Halbjahr davon aus, weiterhin stark organisch wachsen zu können. Weil die Vergleichsbasis deutlich ansteigt, werden die künftigen Wachstumsraten unter denen des zweiten Quartals liegen. Der hohe Auftragsbestand könnte im weiteren Jahresverlauf teilweise abgebaut werden und zum Umsatzwachstum zusätzlich beitragen. Es ist jedoch schwer abzuschätzen, wie lange die aktuell bestehenden Beeinträchtigungen der Lieferkette andauern werden.

Die gestiegenen Preise vieler Rohstoffe und die Verteuerung der Frachtkosten hat TAKKT im ersten Halbjahr durch Preisanpassungen an Kunden weitergegeben. Auch künftige Preissteigerungen der Vorlieferanten wird die Gruppe weiterreichen. Insbesondere durch das inflationsbedingt höhere Preisniveau rechnet TAKKT jetzt für das Gesamtjahr mit einer organischen Wachstumsrate zwischen zwölf und 17 Prozent und damit einem stärkeren organischen Wachstum als die sieben bis zwölf Prozent, die im Geschäftsbericht prognostiziert wurden. TAKKT gibt das höhere Preisniveau an Kunden weiter, schlägt aber aktuell keine zusätzliche Gewinnspanne bei der eigenen Preissetzung auf. Dadurch sind keine größeren Effekte auf den absoluten Betrag von Rohertrag und Ergebnis zu erwarten.

Die Rohertragsmarge wird durch das höhere Umsatzniveau in Folge von Preissteigerungen voraussichtlich jedoch negativ beeinflusst sein. Der im Geschäftsbericht 2020 prognostizierte Anstieg der Rohertragsmarge auf einen Wert von über 40 Prozent (Geschäftsjahr 2020: 39,7 Prozent) könnte daher geringer ausfallen als ursprünglich erwartet. Die Personal- und Marketingkosten werden weiterhin deutlich über dem Niveau von 2020 erwartet. Das EBITDA soll 2021 weiterhin zwischen 100 und 120 Millionen Euro betragen.

Beim TAKKT-Cashflow erwartet die Gruppe unverändert einen deutlichen Anstieg auf einen Wert zwischen 80 und 100 Millionen Euro. Der freie TAKKT-Cashflow wird wie erwartet deutlich unter dem des Jahres 2020 liegen. Bei der Investitionsquote rechnet TAKKT weiterhin mit einem Wert am oberen Ende des langfristig angestrebten Richtwerts von zwischen einem und zwei Prozent vom Umsatz. Die Aussagen im Geschäftsbericht zur zukünftigen Entwicklung der Nachhaltigkeitsindikatoren und zur Weiterempfehlungsbereitschaft der Kunden und Mitarbeitenden (cNPS und eNPS) gelten unverändert.

Die Zahlen für die ersten neun Monate wird TAKKT am 28. Oktober 2021 veröffentlichen.

KONZERNZWISCHENABSCHLUSS

Gewinn- und Verlustrechnung des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

	01.04.2021 – 30.06.2021	01.04.2020 – 30.06.2020	01.01.2021 – 30.06.2021	01.01.2020 – 30.06.2020
Umsatzerlöse	291,0	241,5	557,3	526,4
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	0,1	-0,8	0,1	-0,6
Andere aktivierte Eigenleistungen	0,6	0,2	0,9	0,4
Gesamtleistung	291,7	240,9	558,3	526,2
Materialaufwand	-174,1	-146,3	-331,6	-312,5
Rohhertrag	117,6	94,6	226,7	213,7
Sonstige betriebliche Erträge	0,9	5,6	2,1	7,1
Personalaufwand	-47,7	-40,5	-91,8	-93,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-45,4	-32,4	-85,2	-76,2
EBITDA	25,4	27,3	51,8	51,6
Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen und andere immaterielle Vermögenswerte	-9,4	-9,9	-18,6	-19,9
EBIT	16,0	17,4	33,2	31,7
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	2,7	-0,2	2,5	-0,4
Finanzierungsaufwand	-0,9	-1,2	-2,0	-2,5
Übriges Finanzergebnis	0,3	0,0	0,2	-0,2
Finanzergebnis	2,1	-1,4	0,7	-3,1
Ergebnis vor Steuern	18,1	16,0	33,9	28,6
Steueraufwand	-3,7	-3,8	-7,6	-7,1
Periodenergebnis	14,4	12,2	26,3	21,5
davon Eigentümer der TAKKT AG	14,4	12,2	26,3	21,5
davon nicht beherrschende Anteile	0,0	0,0	0,0	0,0
Gewichtete durchschnittliche Anzahl Aktien in Millionen	65,6	65,6	65,6	65,6
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,22	0,19	0,40	0,33
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,22	0,19	0,40	0,33

Gesamtergebnisrechnung des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

	01.04.2021 – 30.06.2021	01.04.2020 – 30.06.2020	01.01.2021 – 30.06.2021	01.01.2020 – 30.06.2020
Periodenergebnis	14,4	12,2	26,3	21,5
Erfolgsneutrale Erfassung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten aus Pensionsverpflichtungen	2,0	-10,8	8,9	-1,7
Auf versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsverpflichtungen entfallende Steuern	-0,7	3,2	-2,7	0,5
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus der Folgebewertung von Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente	9,2	-0,3	9,2	-0,9
Auf Folgebewertung von Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente entfallende Steuern	-0,1	0,0	-0,1	0,0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die zukünftig nicht erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung aufgelöst werden	10,4	-7,9	15,3	-2,1
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus der Folgebewertung von Cashflow-Hedges	0,1	-0,2	-0,6	0,1
Erfolgswirksame Auflösung in die Gewinn- und Verlustrechnung	0,0	0,0	0,8	1,8
Auf Folgebewertung von Cashflow-Hedges entfallende Steuern	-0,1	0,1	0,0	-0,4
Sonstiges Ergebnis nach Steuern aus der Folgebewertung von Cashflow-Hedges	0,0	-0,1	0,2	1,5
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus der Anpassung von Währungsrücklagen	-3,8	-8,8	10,7	-3,1
Erfolgswirksame Auflösung in die Gewinn- und Verlustrechnung	0,0	0,0	0,0	0,0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern aus der Anpassung von Währungsrücklagen	-3,8	-8,8	10,7	-3,1
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die zukünftig erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung aufgelöst werden	-3,8	-8,9	10,9	-1,6
Sonstiges Ergebnis (Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen)	6,6	-16,8	26,2	-3,7
davon Eigentümer der TAKKT AG	6,6	-16,8	26,2	-3,7
davon nicht beherrschende Anteile	0,0	0,0	0,0	0,0
Gesamtergebnis	21,0	-4,6	52,5	17,8
davon Eigentümer der TAKKT AG	21,0	-4,6	52,5	17,8
davon nicht beherrschende Anteile	0,0	0,0	0,0	0,0

Bilanz des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

Aktiva	30.06.2021	31.12.2020
Sachanlagen	125,6	131,6
Geschäfts- und Firmenwerte	577,1	567,9
Andere immaterielle Vermögenswerte	67,2	68,8
Anteile an assoziierten Unternehmen	0,0	0,5
Sonstige Vermögenswerte	6,7	7,5
Latente Steuern	3,7	4,8
Langfristiges Vermögen	780,3	781,1
Vorräte	114,2	105,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	98,5	86,9
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	20,7	21,4
Ertragsteuerforderungen	7,1	5,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3,8	4,3
Kurzfristiges Vermögen	244,3	223,2
Bilanzsumme	1.024,6	1.004,3
Passiva	30.06.2021	31.12.2020
Gezeichnetes Kapital	65,6	65,6
Gewinnrücklagen	590,7	627,1
Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	-26,4	-43,1
Konzerneigenkapital	629,9	649,6
Finanzverbindlichkeiten	72,8	67,8
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	78,0	85,7
Sonstige Rückstellungen	4,8	4,4
Latente Steuern	62,0	57,9
Langfristige Verbindlichkeiten	217,6	215,8
Finanzverbindlichkeiten	32,7	15,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	43,3	34,6
Sonstige Verbindlichkeiten	74,8	60,0
Rückstellungen	20,4	23,2
Ertragsteuerverbindlichkeiten	5,9	6,0
Kurzfristige Verbindlichkeiten	177,1	138,9
Bilanzsumme	1.024,6	1.004,3

Entwicklung des Eigenkapitals des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

	Gezeichnetes Kapital	Gewinn- rücklagen	Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wert- änderungen	Konzern- eigenkapital
Stand 01.01.2021	65,6	627,1	-43,1	649,6
Transaktionen mit Eigentümern	0,0	-72,2	0,0	-72,2
davon Auszahlungen an Aktionäre	0,0	-72,2	0,0	-72,2
Gesamtergebnis	0,0	26,3	26,2	52,5
davon Periodenergebnis	0,0	26,3	0,0	26,3
davon Sonstiges Ergebnis (Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen)	0,0	0,0	26,2	26,2
Transfer in Gewinnrücklagen	0,0	9,5	-9,5	0,0
Stand 30.06.2021	65,6	590,7	-26,4	629,9
	Gezeichnetes Kapital	Gewinn- rücklagen	Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wert- änderungen	Konzern- eigenkapital
Stand 01.01.2020	65,6	590,5	-11,9	644,2
Transaktionen mit Eigentümern	0,0	0,0	0,0	0,0
davon Auszahlungen an Aktionäre	0,0	0,0	0,0	0,0
Gesamtergebnis	0,0	21,5	-3,7	17,8
davon Periodenergebnis	0,0	21,5	0,0	21,5
davon Sonstiges Ergebnis (Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen)	0,0	0,0	-3,7	-3,7
Transfer in Gewinnrücklagen	0,0	-0,7	0,7	0,0
Stand 30.06.2020	65,6	611,3	-14,9	662,0

Kapitalflussrechnung des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

	01.01.2021 – 30.06.2021	01.01.2020 – 30.06.2020
Periodenergebnis	26,3	21,5
Abschreibungen und Wertminderungen auf langfristiges Vermögen	18,6	19,9
Latenter Steueraufwand	1,0	-0,2
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	3,8	5,9
Ergebnis aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	-2,7	-4,6
TAKKT-Cashflow	47,0	42,5
Veränderung der Vorräte	-6,9	-2,3
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-11,1	14,1
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8,0	-4,1
Veränderung der Rückstellungen	-4,6	0,8
Veränderung anderer Aktiva/Passiva	10,2	24,4
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	42,6	75,4
Einzahlungen aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	13,6	22,4
Auszahlungen für Investitionen in das langfristige Vermögen	-7,2	-6,9
Auszahlungen für Erwerbe von konsolidierten Unternehmen	0,0	0,0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	6,4	15,5
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	27,4	46,6
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	-4,8	-137,7
Dividendenzahlungen an Eigentümer der TAKKT AG	-72,2	0,0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-49,6	-91,1
Finanzmittelbestand am 01.01.	4,3	3,8
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	-0,6	-0,2
Nicht zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	0,1	-0,1
Finanzmittelbestand am 30.06.	3,8	3,5

ERLÄUTERENDE ANHANGANGABEN

Grundlagen der Berichterstattung

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss des TAKKT-Konzerns zum 30. Juni 2021 wurde gemäß § 115 WpHG sowie in Übereinstimmung mit IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ und dem DRS 16 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Alle durch die Europäische Union (EU) anerkannten International Financial Reporting Standards (IFRS) und deren Interpretationen durch das IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) wurden berücksichtigt. Der Konzernzwischenabschluss und -lagebericht wurden weder analog § 317 HGB geprüft noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Es wurden dieselben Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wie bei der Erstellung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2020 angewendet. Der Zwischenabschluss ist im Zusammenhang mit dem Geschäftsbericht 2020, Seite 103 ff., zu lesen.

Alle erstmalig im laufenden Geschäftsjahr anzuwendenden neuen und geänderten Standards führen zu keinen wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Darstellung des Zwischenabschlusses.

Segmentinformationen nach Geschäftsbereichen des TAKKT-Konzerns in Millionen EUR

01.01.2021 – 30.06.2021	Omnichannel Commerce	Web-focused Commerce	Foodservice Equipment & Supplies	Summe der Segmente	Sonstige	Konsolidierung	Konzernausweis
Erlöse von externen Kunden	345,0	120,0	92,3	557,3	0,0	0,0	557,3
Intersegmentäre Erlöse	2,2	0,0	0,0	2,2	0,0	-2,2	0,0
Umsatzerlöse des Segments	347,2	120,0	92,3	559,5	0,0	-2,2	557,3
EBITDA	52,5	2,2	4,9	59,6	-7,8	0,0	51,8
EBIT	41,1	-2,8	3,2	41,5	-8,3	0,0	33,2
Ergebnis vor Steuern	42,2	-3,9	2,8	41,1	-7,2	0,0	33,9
Periodenergebnis	31,9	-2,6	2,0	31,3	-5,0	0,0	26,3
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	1.430	560	335	2.325	47	0	2.372
Mitarbeiter zum Stichtag (Vollzeitbasis)	1.470	573	339	2.382	46	0	2.428
<hr/>							
01.01.2020 – 30.06.2020	Omnichannel Commerce	Web-focused Commerce	Foodservice Equipment & Supplies	Summe der Segmente	Sonstige	Konsolidierung	Konzernausweis
Erlöse von externen Kunden	305,6	120,7	100,1	526,4	0,0	0,0	526,4
Intersegmentäre Erlöse	2,1	0,0	0,0	2,1	0,0	-2,1	0,0
Umsatzerlöse des Segments	307,7	120,7	100,1	528,5	0,0	-2,1	526,4
EBITDA	38,3	7,7	12,7	58,7	-7,1	0,0	51,6
EBIT	27,1	1,8	10,5	39,4	-7,7	0,0	31,7
Ergebnis vor Steuern	24,8	0,1	9,2	34,1	-5,5	0,0	28,6
Periodenergebnis	18,7	0,0	6,7	25,4	-3,9	0,0	21,5
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	1.339	524	352	2.215	45	0	2.260
Mitarbeiter zum Stichtag (Vollzeitbasis)	1.273	523	334	2.130	40	0	2.170

Bis Ende 2020 waren die Geschäftsaktivitäten in die beiden Segmente Omnichannel Commerce und Web-focused Commerce unterteilt. Da Hubert und Central ein von den übrigen Gesellschaften des Segments Omnichannel Commerce abweichendes Geschäftsmodell verfolgen, wurde ab dem Jahr 2021 mit Foodservice Equipment & Supplies ein weiteres Segment gebildet, das diese beiden Geschäftseinheiten umfasst. Dies ermöglicht eine bessere und stärkere Integration der anderen Gesellschaften innerhalb des Segments Omnichannel Commerce, während gleichzeitig an den strategischen Optionen für Hubert und Central gearbeitet werden kann. Die Vorjahreszahlen wurden dementsprechend angepasst.

Konsolidierungskreis

Im Vergleich zum Konsolidierungskreis am 31. Dezember 2020 sind bei den vollkonsolidierten Tochterunternehmen KWESTO s.r.o., Prag / Tschechien, KWESTO s.r.o., Nitra / Slowakei und KWESTO Sp. z o.o., Breslau / Polen im Zuge von Liquidationen abgegangen. Bei den assoziierten Unternehmen ging der Anteil an der Simple System GmbH & Co. KG, München / Deutschland ab.

Umsatzerlöse in Millionen EUR

In der nachfolgenden Tabelle werden die Umsatzerlöse nach Regionen weiter aufgedgliedert:

	Omnichannel Commerce	Web-focused Commerce	Foodservice Equipment & Supplies	01.01.2021 – 30.06.2021
Deutschland	116,7	9,6	0,0	126,3
Europa ohne Deutschland	146,4	73,5	0,0	219,9
USA	81,7	35,4	88,1	205,2
Sonstige	0,2	1,5	4,2	5,9
Umsatzerlöse nach Regionen	345,0	120,0	92,3	557,3

	Omnichannel Commerce	Web-focused Commerce	Foodservice Equipment & Supplies	01.01.2020 – 30.06.2020
Deutschland	104,2	6,9	0,0	111,1
Europa ohne Deutschland	127,7	61,6	0,0	189,3
USA	73,5	50,5	94,6	218,6
Sonstige	0,2	1,7	5,5	7,4
Umsatzerlöse nach Regionen	305,6	120,7	100,1	526,4

Leasingverhältnisse

Der Buchwert der Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen belief sich zum Abschlussstichtag auf 65,4 Millionen Euro (69,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020). Die geleasteten Vermögenswerte werden unter Grundstücke und Bauten mit 63,9 Millionen Euro (67,9 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020) sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung mit 1,5 Millionen Euro (1,5 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020) ausgewiesen.

Langfristige Finanzverbindlichkeiten enthalten zum Abschlussstichtag langfristige Leasingverbindlichkeiten von 61,4 Millionen Euro (65,6 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020). Unter den kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten sind zum Stichtag kurzfristige Leasingverbindlichkeiten von 13,5 Millionen Euro (13,4 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020) enthalten.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Bei der Bewertung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird neben dem Alter der Forderungen, dem allgemeinen Kreditrisiko und den Erfahrungswerten aus der Vergangenheit auch gegenwärtigen und prognostizierten Bedingungen Rechnung getragen. Die Debitorenreichweite lag zum 30. Juni 2021 bei 28 Tagen (28 Tage zum 31. Dezember 2020). Trotz der Coronakrise ergaben sich im ersten Halbjahr keine wesentlichen Hinweise auf eine Verschlechterung der Werthaltigkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen oder eine Verschlechterung des Zahlungsverhaltens der Kunden.

Die Ausbuchungsquote im ersten Halbjahr 2021 lag wie im Vorjahr unter 0,2% vom Umsatz. Die Wertberichtigung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stieg leicht auf 4,8 Millionen Euro (4,6 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020).

Vorräte

Bei der Bewertung von Vorräten werden Bewertungsabschläge auf Basis der voraussichtlichen Reichweite des Lagerbestands ermittelt. Die Wertberichtigung auf fertige Erzeugnisse und Waren lag mit 16,6 Millionen Euro (16,1 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020) weiterhin über dem Niveau vor der Coronakrise.

Konzerneigenkapital

Die Hauptversammlung hat am 11. Mai 2021 der vorgeschlagenen Dividende von EUR 1,10 (EUR 0,00) pro Aktie für das Geschäftsjahr 2020 zugestimmt. Somit wurde insgesamt für die 65,6 Millionen Stückaktien eine Dividende in Höhe von TEUR 72.171 (im Vorjahr TEUR 0) ausgeschüttet. Neben der Zahlung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2020 in Höhe von 0,55 Euro pro Aktie wurde damit die ausgesetzte Basisdividende aus dem Vorjahr von ebenfalls 0,55 Euro pro Aktie nachgeholt.

Finanzinstrumente – Bewertung zum beizulegenden Zeitwert (Fair-Value-Bewertung)

Ein detaillierter Überblick über die finanzwirtschaftlichen Risiken und deren Management sowie die von TAKKT gehaltenen Finanzinstrumente findet sich im Konzernabschluss 2020. Im Folgenden wird auf die beizulegenden Zeitwerte von Finanzinstrumenten, die jeweiligen Inputfaktoren und Bewertungsmethoden sowie die Einordnung der Finanzinstrumente in die Stufen der Fair-Value-Hierarchie des IFRS 13 eingegangen.

Die im Rahmen der Bewertungsmethoden zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts verwendeten Inputfaktoren werden in folgende Stufen eingeteilt:

Stufe 1: Notierte Preise an aktiven, für das Unternehmen zugänglichen Märkten für den identischen Vermögenswert bzw. die identische Schuld.

Stufe 2: Andere Inputfaktoren als die in Stufe 1 genannten Marktpreisnotierungen, die für den Vermögenswert oder die Schuld entweder unmittelbar oder mittelbar zu beobachten sind.

Stufe 3: Inputfaktoren, die für den Vermögenswert oder die Schuld nicht beobachtbar sind.

Die bei TAKKT mit dem beizulegenden Zeitwert bilanzierten Finanzinstrumente betreffen Beteiligungen und derivative Finanzinstrumente. Sie unterliegen einer wiederkehrenden Bewertung zum beizulegenden Zeitwert. Die derivativen Finanzinstrumente, die in den kurzfristigen Sonstigen Forderungen und Vermögenswerten und kurzfristigen Sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen sind, sind der Stufe 2 zuzuordnen. Die Beteiligungen, ausgewiesen in den langfristigen Sonstigen Vermögenswerten, sind der Stufe 3 zuzuordnen. Alle übrigen Finanzinstrumente werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

Sofern bei wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerten und Schulden Umgliederungen zwischen den verschiedenen Stufen erforderlich sind, da bspw. ein Vermögenswert nicht mehr auf einem aktiven Markt gehandelt wird, bzw. erstmalig gehandelt wird, erfolgt die Umgliederung zum Ende der Berichtsperiode. Im Berichtszeitraum haben keine Umgliederungen stattgefunden.

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf einem aktiven Markt gehandelt werden, basiert auf den notierten Preisen am Bilanzstichtag. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Stufe 2 erfolgt bei den wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerten und Schulden anhand der Discounted Cashflow-Methode. Dabei werden die künftig aus den Finanzinstrumenten erwarteten Zahlungsflüsse unter Anwendung von laufzeitadäquaten Marktzinssätzen diskontiert. Der Bonität des jeweiligen Schuldners wird durch Berücksichtigung von rating- und laufzeitabhängigen Risikoprämien in den Diskontfaktoren Rechnung getragen. Die Risikoprämien werden unter Verwendung von am Markt beobachtbaren Preisen für festverzinsliche Wertpapiere ermittelt.

Die Bewertung von Venture-Capital-Fonds erfolgt anhand der sogenannten Adjusted-Net-Asset-Methode. Hierbei werden die von einem Fonds auf Basis anerkannter Bewertungsmethoden ermittelten Fair Values der Einzelinvestments aggregiert und um angemessene Illiquiditätsabschläge für die Gesamtfonds korrigiert. Bei den nicht-notierten Beteiligungen an Kapitalgesellschaften wird die Bewertung abgeleitet aus weiteren Kapitaleinlagen der Investoren bzw. vom Preis, zu dem eine dritte Partei im Zuge einer weiteren Finanzierungsrunde neu einsteigt (Price of Recent Investment Valuation Method).

Zum Bilanzstichtag beträgt der beizulegende Zeitwert von Beteiligungen innerhalb der langfristigen Sonstigen Vermögenswerte 6,4 Millionen Euro (7,1 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020). Hiervon entfallen auf erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente 1,3 Millionen Euro (0,8 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020) sowie auf erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente 5,1 Millionen Euro (6,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020). Der beizulegende Zeitwert von derivativen Finanzinstrumenten innerhalb der kurzfristigen Sonstigen Forderungen und Vermögenswerte beträgt 0,2 Millionen Euro (0,3 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020) und innerhalb der kurzfristigen Sonstigen Verbindlichkeiten 0,8 Millionen Euro (1,0 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020).

Die folgende Übersicht zeigt eine detaillierte Überleitung der wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente in Stufe 3 in Millionen EUR:

	2021	2020
Stand 01.01.	7,1	8,1
Zugänge	0,1	0,4
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Fair-Value-Änderungen	0,4	0,1
Im sonstigen Ergebnis erfasste Fair-Value-Änderungen	9,2	-1,5
Abgänge	-10,4	0,0
Stand 30.06. / 31.12.	6,4	7,1
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste unrealisierte Gewinne und Verluste aus zum Bilanzstichtag gehaltenen Finanzinstrumenten	0,4	0,1

Die im sonstigen Ergebnis erfasste positive Fair-Value-Änderung in Höhe von 9,2 Millionen Euro ergab sich aus der Neubewertung der Beteiligung an der parcelLab GmbH infolge einer kürzlich durchgeführten Finanzierungsrunde. An dieser nahm TAKKT nicht mehr als Investor teil, sondern trennte sich von den Anteilen, woraus die dargestellten Abgänge in Höhe von 10,4 Millionen Euro resultieren. Für die übrigen Beteiligungen ergeben sich aktuell keine Anzeichen für eine verminderte Werthaltigkeit.

Die Buchwerte aller Finanzinstrumente, die in der Bilanz nicht zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, stellen zum Bilanzstichtag angemessene Näherungswerte für den beizulegenden Zeitwert dar. Wesentliche Abweichungen zwischen Buchwerten und beizulegenden Zeitwerten könnten bei Leasingverbindlichkeiten und bei sonstigen Finanzverbindlichkeiten, die ausschließlich Verbindlichkeiten aus ausgegebenen TAKKT Performance Bonds an Führungskräfte der TAKKT-Gruppe enthalten, auftreten.

Für die sonstigen Finanzverbindlichkeiten beträgt der Buchwert 3,2 Millionen Euro (2,6 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020), der beizulegende Zeitwert 3,5 Millionen Euro (2,8 Millionen Euro zum 31. Dezember 2020).

Die der Stufe 2 zuzuordnende Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts erfolgt dabei analog des Vorgehens bei den wiederkehrend zum Fair Value bewerteten Vermögenswerten und Schulden anhand der Discounted Cashflow-Methode.

Annahmen und Schätzungen

Sämtliche Annahmen und Schätzungen wurden überprüft und basieren auf den Verhältnissen am Bilanzstichtag.

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte und verwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich, indem das Periodenergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Stückaktien dividiert wird. Sogenannte potenzielle Aktien (v.a. Aktienoptionen und Wandelanleihen), die das Ergebnis je Aktie verwässern könnten, wurden nicht ausgegeben. Damit entsprechen sich das verwässerte und unverwässerte Ergebnis je Aktie.

Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Nahestehende Unternehmen und Personen im Sinn des IAS 24 sind der Vorstand und Aufsichtsrat der TAKKT AG sowie diesen nahestehende Personen, die assoziierten Unternehmen der TAKKT-Gruppe sowie der Mehrheitsgesellschafter Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg / Deutschland, dessen Tochtergesellschaften, assoziierte Unternehmen, Vorstände und Aufsichtsorgane. Geschäfte mit nahestehenden Personen betreffen im Wesentlichen das Cash-Management-System, den laufenden Liefer- und Verrechnungsverkehr und Dienstleistungsverträge. Durch die Teilnahme am Cash-Management-System des Haniel-Konzerns nutzt die TAKKT-Gruppe mögliche Skaleneffekte. Alle Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen sind vertraglich vereinbart und zu Bedingungen ausgeführt worden, wie sie auch mit fremden Dritten üblich sind.

Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle im ersten Halbjahr 2021

Im ersten Halbjahr trennte sich TAKKT von der Beteiligung an der parcelLab GmbH. Daraus ergab sich eine im sonstigen Ergebnis erfasste positive Fair-Value-Änderung in Höhe von 9,2 Millionen Euro. Zudem trennte sich TAKKT von der Beteiligung an der Simple System GmbH & Co. KG, München / Deutschland. Dies führte zu einem Ertrag in Höhe von 2,5 Millionen Euro im Finanzergebnis.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag gab es keine Ereignisse von besonderer Bedeutung, die einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage hatten.

Sonstige Angaben

Wesentliche Eventualverbindlichkeiten und -forderungen bestehen wie zum letzten Bilanzstichtag nicht. Es sind keine außergewöhnlichen Geschäftsvorfälle nach IAS 34.16A(c) oder andere angabepflichtige Sachverhalte aufgetreten.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Halbjahresfinanzberichterstattung der Konzernhalbjahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

Stuttgart, 29. Juli 2021

TAKKT AG, der Vorstand

Tobias Flaitz

Claude Tomaszewski

WEITERE INFORMATIONEN

Adresse und Kontakt

TAKKT AG
Presselstraße 12
70191 Stuttgart
Deutschland

Investor Relations
T +49 711 3465-8222
F +49 711 3465-8104
investor@takkt.de
www.takkt.de