

QUARTALSMITTEILUNG ZUM 30.09.2021

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

TAKKT steigerte den Umsatz im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 12,1 Prozent auf 303,1 (270,4) Millionen Euro. Positive und negative Währungseffekte hoben sich dabei gegenseitig auf. Damit wuchs der Umsatz erneut organisch im zweistelligen Bereich. Alle Geschäftseinheiten der TAKKT erzielten ein deutlich positives organisches Wachstum. Weil die Vergleichsbasis aus dem Vorjahr im dritten Quartal deutlich anstieg, fiel die Wachstumsrate erwartungsgemäß geringer aus als im zweiten Quartal. Wie bereits im Vorquartal lag der Umsatz im dritten Quartal organisch rund zwei Prozent unter dem Vorkrisenniveau von 2019.

Die gute Nachfrage von Seiten der Kunden hielt auch im dritten Quartal an. Wie schon im zweiten Quartal, lag der Auftragseingang organisch nicht nur deutlich über Vorjahr, sondern auch über dem Niveau von 2019. Aufgrund der anhaltend hohen Auslastung der Lieferketten konnte TAKKT diesen starken Auftragseingang jedoch nicht vollständig zu Umsatz umwandeln. Die Erwartung einer Verbesserung der Lieferfähigkeit im zweiten Halbjahr hat sich damit nicht bestätigt. Weil die Schwierigkeiten bei der Lieferfähigkeit den gesamten Markt betreffen, blieben Stornierungen von Aufträgen weiter auf niedrigem Niveau, so dass sich der Auftragsbestand nochmals erhöhte.

Die höheren Kosten für eingekaufte Waren und Frachten konnte TAKKT größtenteils an die Kunden weitergeben. Das gegenüber dem Auftragseingang anhaltend niedrigere Umsatzniveau hatte zur Folge, dass entsprechend weniger Ergebnis realisiert werden konnte, während die Kosten für Marketing und Personal auch aufgrund der guten Nachfrage seitens der Kunden anstiegen. TAKKT konnte das EBITDA im dritten Quartal dennoch deutlich auf 30,3 (22,5) Millionen Euro steigern. Die Marge belief sich auf 10,0 (8,3) Prozent. Im Vorjahr fielen Einmalkosten in Höhe von rund fünf Millionen Euro an. Bereinigt um Einmaleffekte stieg das EBITDA im dritten Quartal ähnlich stark wie der Umsatz.

In den ersten neun Monaten erzielte TAKKT ein Umsatzwachstum von 8,0 Prozent auf 860,5 (796,8) Millionen Euro. Bereinigt um negative Währungseffekte lag die organische Umsatzentwicklung bei 10,4 Prozent. Die Rohertragsmarge verbesserte sich leicht auf 40,3 (40,0) Prozent. Das EBITDA stieg auf 82,1 (74,1) Millionen Euro, die Marge erreichte 9,5 (9,3) Prozent. Einmaleffekte in Höhe von über drei Millionen Euro wirkten sich im laufenden Jahr negativ auf das Ergebnis aus. Im Vorjahreszeitraum lagen die Einmalkosten bei rund 8,5 Millionen Euro. Der TAKKT-Cashflow entwickelte sich ähnlich wie das EBITDA und stieg auf 70,8 (64,2) Millionen Euro. In Folge leicht geringerer Abschreibungen, eines besseren Finanzergebnisses und einer leicht niedrigeren Steuerquote stieg das Ergebnis je Aktie um über 30 Prozent auf 0,63 (0,47) Euro.

Aufgrund der anhaltenden Beeinträchtigungen der globalen Lieferketten haben viele Institute ihre Konjunkturprognosen für das laufende Jahr zuletzt nach unten angepasst. Auch TAKKT geht nicht mehr davon aus, dass sich die Liefersituation bis Jahresende merklich verbessern wird. Für das Gesamtjahr rechnet der Vorstand jetzt mit einem organischen Wachstum zwischen 10 und 13 Prozent (bisher: 12 bis 17 Prozent). Das EBITDA wird zwischen 105 und 115 Millionen Euro (bisher: 100 bis 120 Millionen Euro) erwartet.

Seit dem 01. August verantwortet Maria Zesch als CEO die Führung der TAKKT-Gruppe. In den ersten drei Monaten standen zwei Themen im Mittelpunkt ihrer Arbeit: Erstens eine sehr intensive Einarbeitung in die verschiedenen Märkte und operativen Einheiten mit Aufrechterhalten in allen Geschäftseinheiten der TAKKT. Und zweitens eine Überprüfung der strategischen Ausrichtung, die das Ziel hat, die Themen mit dem größten Potenzial für die TAKKT-Gruppe zu identifizieren und daraus strategische Prioritäten abzuleiten. Sobald belastbare Ergebnisse dieser Überprüfung abzusehen sind, wird TAKKT darüber informieren.

TAKKT AG, der Vorstand

Maria Zesch

Tobias Flaitz

Claude Tomaszewski

KENNZAHLEN TAKKT-KONZERN UND SEGMENTE

	Q3/20	Q3/21	Veränderung in %	9M/20	9M/21	Veränderung in %
TAKKT						
Umsatz in Mio. Euro	270,4	303,1	12,1 (12,1*)	796,8	860,5	8,0 (10,4*)
Rohertragsmarge in Prozent	38,8	39,6		40,0	40,3	
EBITDA in Mio. Euro	22,5	30,3	34,6	74,1	82,1	10,8
EBITDA-Marge in Prozent	8,3	10,0		9,3	9,5	
EBIT in Mio. Euro	12,9	20,5	58,9	44,6	53,7	20,4
Ergebnis vor Steuern in Mio. Euro	11,1	19,7	77,5	39,8	53,6	34,7
Periodenergebnis in Mio. Euro	9,0	15,3	70,0	30,6	41,6	35,9
Ergebnis je Aktie in Euro	0,14	0,23	70,0	0,47	0,63	35,9
TAKKT-Cashflow in Mio. Euro	21,7	23,8	9,7	64,2	70,8	10,3
Freier TAKKT-Cashflow in Mio. Euro	24,9	11,3	-54,6	115,8	60,3	-47,9
Omnichannel Commerce						
Umsatz in Mio. Euro	155,3	180,0	16,0 (16,3*)	462,9	527,2	13,9 (15,7*)
EBITDA in Mio. Euro	20,6	23,9	16,2	58,9	76,4	29,7
EBITDA-Marge in Prozent	13,3	13,3		12,7	14,5	
Web-focused Commerce						
Umsatz in Mio. Euro	59,9	65,1	8,7 (6,4*)	180,6	185,1	2,5 (3,4*)
EBITDA in Mio. Euro	3,4	2,3	-33,3	11,2	4,5	-59,8
EBITDA-Marge in Prozent	5,7	3,5		6,2	2,4	
Foodservice Equipment & Supplies						
Umsatz in Mio. Euro	56,2	59,2	5,2 (6,8*)	156,3	151,4	-3,1 (2,7*)
EBITDA in Mio. Euro	5,8	6,8	17,1	18,5	11,7	-36,8
EBITDA-Marge in Prozent	10,3	11,4		11,8	7,7	

* organisch, d.h. bereinigt um Währungseffekte

RAHMENBEDINGUNGEN

- In Europa entwickelte sich die Konjunktur insgesamt positiv. Durch die anhaltenden Lieferprobleme war das Wachstum in den letzten Monaten jedoch gehemmt, vor allem in der stark auf das verarbeitende Gewerbe ausgerichteten deutschen Wirtschaft.
- Auch in den USA verlangsamte sich in den letzten Monaten aufgrund der Lieferengpässe das Wachstumstempo. Zuvor legte die Wirtschaft stark zu.
- Die für KAISER+KRAFT relevanten Einkaufsmanagerindizes (PMI) für die Eurozone und Deutschland lagen im laufenden Geschäftsjahr durchweg deutlich über der Expansionsschwelle von 50 Punkten. Zuletzt schwächten sie sich etwas ab. Für die Eurozone lag der PMI für das verarbeitende Gewerbe im September bei 58,6 Punkten und für Deutschland bei 58,4 Punkten.
- Auch der für Central und - in geringerem Maße - für Hubert relevante Branchenindikator Restaurant Performance Index (RPI) signalisierte 2021 mit Werten von stets über 100 Punkten durchgängig Wachstum. Der Rückgang auf 104,2 Punkte im August deutete zuletzt aber auf eine gewisse Dämpfung der Brancheneinschätzungen hin.

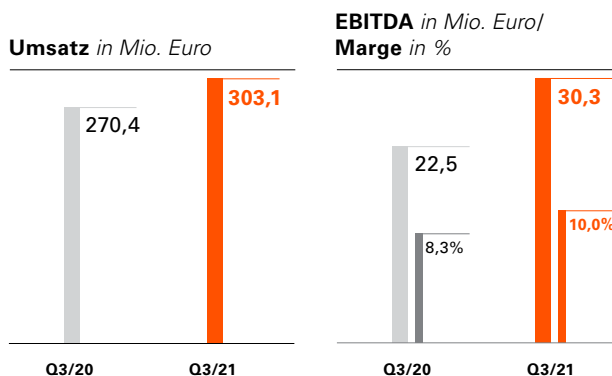
UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

DRITTES QUARTAL 2021

TAKKT

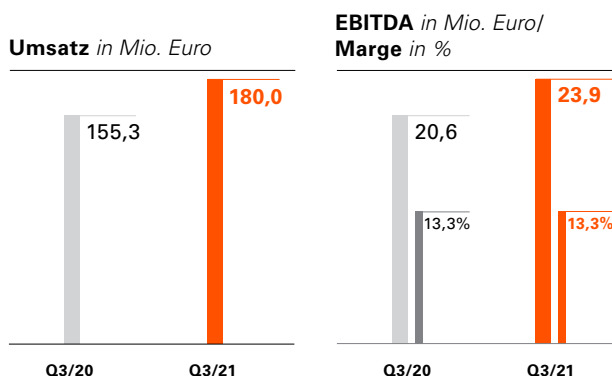
- Der Umsatz stieg um 12,1 Prozent, positive und negative Wechselkurseffekte hoben sich gegenseitig auf.
- Das organische Wachstum von 12,1 Prozent war durch die anhaltenden Unterbrechungen der Lieferketten beeinträchtigt. Der Auftragseingang wuchs erneut stärker als der Umsatz.
- Erstmals seit Beginn der Pandemie erzielten alle sieben Geschäftseinheiten wieder deutlich positive organische Wachstumsraten.
- Die Rohertragsmarge lag bei 39,6 (38,8) Prozent. Wie im Vorjahr war die Marge auch im laufenden Jahr durch negative Effekte beeinflusst. 2021 resultierten diese aus einer geringeren Frachtmarge, unter anderem in Folge der gestiegenen Frachtkosten. 2020 belasteten Effekte aus der Vorratsbewertung.
- Das im Vergleich zum Auftragseingang geringere Umsatzniveau hatte zur Folge, dass entsprechend weniger Ergebnis realisiert werden konnte.
- Im Vorjahr war das Ergebnis durch Einmaleffekte in Höhe von rund fünf Millionen Euro belastet.

- Das EBITDA stieg auf 30,3 (22,5) Millionen Euro, die Marge lag bei 10,0 (8,3) Prozent.
- Bereinigt um Einmaleffekte stieg das EBITDA ähnlich stark wie der Umsatz.



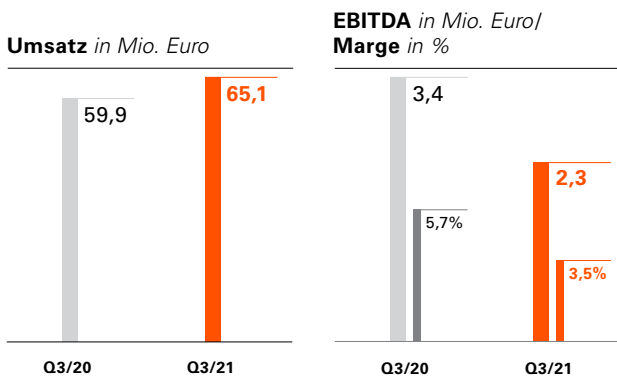
Omnichannel Commerce

- Der Umsatz stieg um 16,0 Prozent, bereinigt um negative Währungseffekte in Höhe von 0,3 Prozentpunkten lag die organische Umsatzentwicklung bei 16,3 Prozent.
- KAISER+KRAFT, ratioform und NBF erzielten alle ein zweistelliges organisches Wachstum. Am stärksten konnte erneut ratioform zulegen.
- Im Vergleich mit dem Vorjahr, das von Kostenmanagement und Kurzarbeit geprägt war, sind vor allem die Personalaufwendungen gestiegen.
- Das EBITDA erhöhte sich auf 23,9 (20,6) Millionen Euro. Die Marge lag unverändert bei 13,3 Prozent.



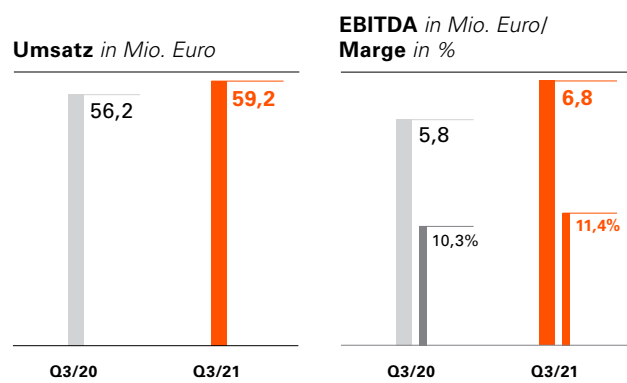
Web-focused Commerce

- Der Umsatz erhöhte sich um 8,7 Prozent, Währungseffekte hatten einen positiven Einfluss in Höhe von 2,3 Prozentpunkten.
- Das organische Umsatzwachstum lag bei 6,4 Prozent.
- Nach starken Einbußen durch die Folgen der Pandemie erzielte D2G im dritten Quartal ein mittleres einstelliges organisches Wachstum.
- Bei Newport lag das organische Wachstum ebenfalls im mittleren einstelligen Prozentbereich, nach zuletzt fünf Quartalen in Folge mit jeweils zweistelligen organischen Wachstumsraten.
- Die Schwierigkeiten in der Lieferkette belasteten vor allem in Großbritannien das Ergebnis durch höhere Kosten für Lager und Logistik.
- Das EBITDA belief sich auf 2,3 (3,4) Millionen Euro, die Marge lag bei 3,5 (5,7) Prozent.



Foodservice Equipment & Supplies

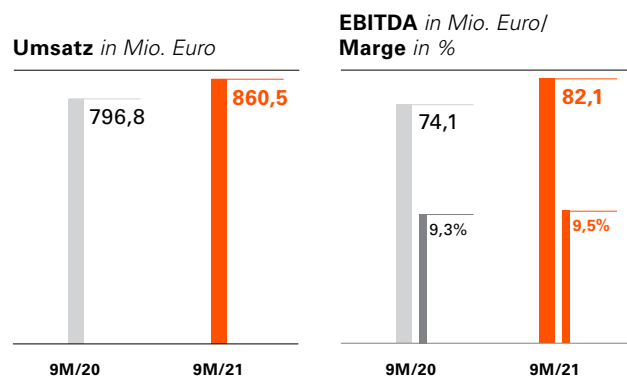
- Der Umsatz stieg um 5,2 Prozent, dabei belasteten negative Währungseffekte aus dem schwächeren US-Dollar mit 1,6 Prozentpunkten.
- Das organische Umsatzwachstum lag bei 6,8 Prozent.
- Central wuchs organisch im hohen und Hubert im mittleren einstelligen Prozentbereich.
- Das EBITDA belief sich auf 6,8 (5,8) Millionen Euro, die Marge auf 11,4 (10,3) Prozent.



ERSTE NEUN MONATE 2021

TAKKT

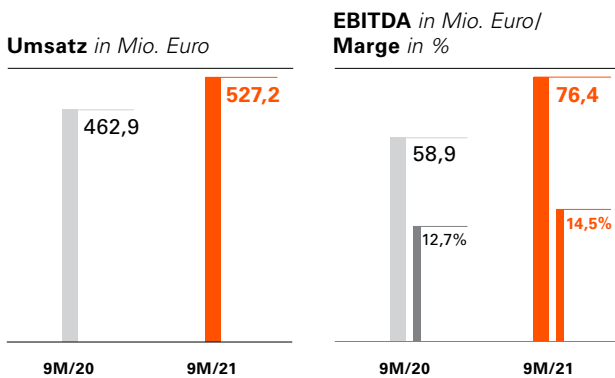
- Der Umsatz verbesserte sich um 8,0 Prozent. Dabei resultierte ein negativer Effekt von 2,4 Prozentpunkten aus Wechselkursänderungen, vorwiegend aus dem schwächeren US-Dollar.
- Das organische Umsatzwachstum lag bei 10,4 Prozent.
- Infolge der Lieferengpässe lag das Auftragsvolumen in den ersten neun Monaten rund 50 Millionen Euro über den realisierten Umsätzen.
- Die Rohertragsmarge lag mit 40,3 (40,0) Prozent auf einem ähnlichem Niveau wie im Vorjahr.
- Gegenüber der geringen Kostenbasis des Vorjahres und aufgrund der höheren Kundennachfrage stiegen die Aufwendungen für Personal und Marketing an.
- Einmaleffekte belasteten das Ergebnis in Höhe von über drei Millionen Euro. Im Vorjahr hatten Einmaleffekte einen negativen Effekt von rund 8,5 Millionen Euro.
- Das EBITDA stieg auf 82,1 (74,1) Millionen Euro, die Marge lag bei 9,5 (9,3) Prozent.



- Aufgrund geringerer Abschreibungen auf die immateriellen Vermögenswerte aus Akquisitionen waren die Abschreibungen mit 28,4 (29,5) Millionen Euro etwas niedriger als im Vorjahr.
- Durch den Verkauf einer Beteiligung sowie geringere Zinsaufwendungen verbesserte sich das Finanzergebnis auf minus 0,1 (minus 4,8) Millionen Euro.
- Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich auf 53,6 (39,8) Millionen Euro. Aufgrund des nur gering besteuerten Beteiligungsertrags reduzierte sich die Steuerquote auf 22,4 (23,1) Prozent.
- In Folge der leicht geringeren Abschreibungen, des besseren Finanzergebnisses und der leicht niedrigeren Steuerquote stieg das Periodenergebnis deutlich stärker als das EBITDA. Es erhöhte sich um über 30 Prozent auf 41,6 (30,6) Millionen Euro. Damit lag das Ergebnis je Aktie bei 0,63 (0,47) Euro.

Omnichannel Commerce

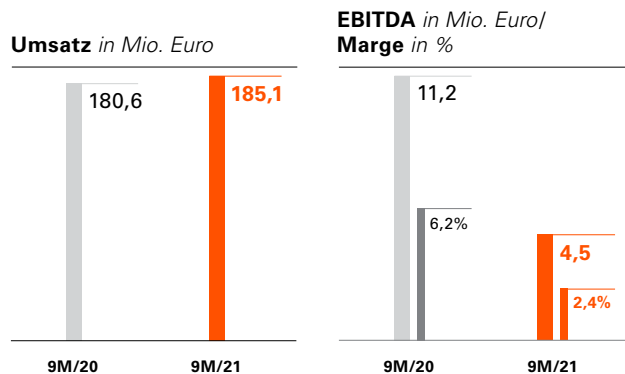
- Der Umsatz stieg um 13,9 Prozent, Währungseffekte hatten dabei einen negativen Einfluss von 1,8 Prozentpunkten.
- Das organische Umsatzwachstum lag bei 15,7 Prozent.
- Alle drei Geschäftseinheiten KAISER+KRAFT, ratioform und NBF konnten im zweistelligen Prozentbereich organisch wachsen.
- Im Vorjahreszeitraum belasteten Einmaleffekte in Höhe von rund acht Millionen Euro das Ergebnis.
- Das EBITDA stieg deutlich auf 76,4 (58,9) Millionen Euro und die Marge auf 14,5 (12,7) Prozent.



Web-focused Commerce

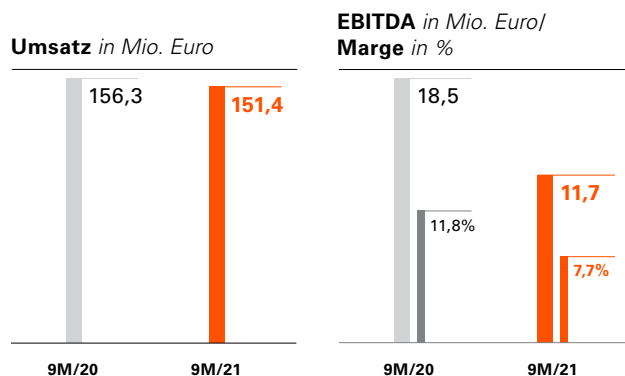
- Der Umsatz stieg um 2,5 Prozent und war durch Währungseffekte in Höhe von 0,9 Prozentpunkten belastet.
- Der organische Umsatzanstieg lag bei 3,4 Prozent.
- Newport erzielte ein organisches Wachstum im zweistelligen Prozentbereich, D2G war organisch zweistellig rückläufig.
- Das Ergebnis war im Berichtszeitraum durch Einmalaufwendungen in Höhe von über drei Millionen Euro sowie das niedrige Umsatzniveau bei D2G belastet.

- Das EBITDA ging auf 4,5 (11,2) Millionen Euro zurück, die Marge lag bei 2,4 (6,2) Prozent.



Foodservice Equipment & Supplies

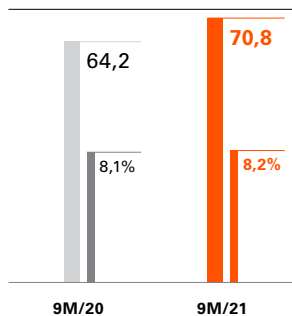
- Der Umsatz ging um 3,1 Prozent zurück, negative Währungseffekte aus dem schwächeren US-Dollar belasteten mit 5,8 Prozentpunkten.
- Organisch legte der Umsatz um 2,7 Prozent zu.
- Central erzielte ein niedrig zweistelliges organisches Wachstum, Hubert war organisch im hohen einstelligen Bereich rückläufig.
- Im Vorjahr beeinflussten Einmaleffekte das Ergebnis positiv in Höhe von rund vier Millionen Euro.
- Das EBITDA lag bei 11,7 (18,5) Millionen und die Marge bei 7,7 (11,8) Prozent.



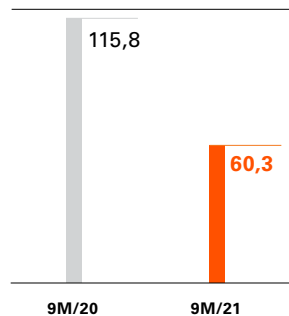
FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

- Der TAKKT-Cashflow stieg auf 70,8 (64,2) Millionen Euro und damit ähnlich stark wie das EBITDA.
- Das Nettoumlaufvermögen erhöhte sich im Berichtszeitraum um über zehn Millionen Euro, vor allem wegen steigender Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch die gute Wachstumsdynamik und wegen einer stärkeren Vorratshaltung als Reaktion auf die Lieferengpässe. Im Vorjahr hatte TAKKT dagegen fast 40 Millionen Euro aus dem Nettoumlaufvermögen freigesetzt.
- In der Folge lag der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit mit 58,4 (102,6) Millionen Euro deutlich unter dem Vorjahreswert.
- Die Investitionen lagen mit 11,8 (9,5) Millionen Euro etwas höher als vor einem Jahr.
- TAKKT profitierte wie bereits im Vorjahr von einmaligen Effekten auf den Cashflow. 2020 resultierte ein Mittelzufluss von 21,9 Millionen Euro aus dem Immobilienverkauf in den USA, im laufenden Jahr erlöste TAKKT 13,4 Millionen Euro aus dem Verkauf von Beteiligungen. Der freie TAKKT-Cashflow erreichte in der Folge 60,3 (115,8) Millionen Euro.

TAKKT-Cashflow in Mio. Euro/
Marge in %

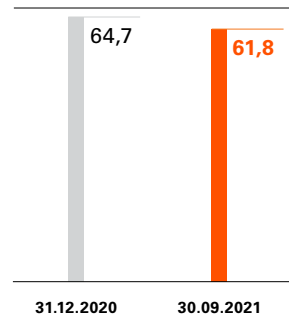


Freier TAKKT-Cashflow
in Mio. Euro

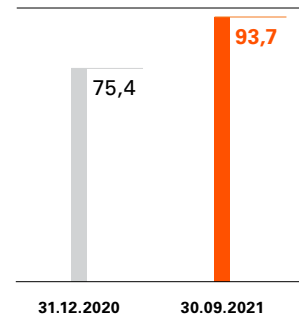


- Die Dividendenzahlung von insgesamt 72,2 Millionen Euro lag über dem freien TAKKT-Cashflow. In der Folge erhöhte sich die Nettofinanzverschuldung von 75,4 Millionen Euro am Jahresende 2020 auf 93,7 Millionen Euro.
- Die Bilanzsumme stieg im Berichtszeitraum etwas an, die Bilanzstruktur blieb weitgehend unverändert. Die Eigenkapitalquote belief sich auf 61,8 (64,7) Prozent.
- Ende September verfügte TAKKT über fest zugesagte, freie Kreditlinien in Höhe von über 240 Millionen Euro.

Eigenkapitalquote
in Prozent



Nettofinanzverschuldung
in Mio. Euro



RISIKEN UND CHANCEN

- Die Risiken und Chancen der TAKKT-Gruppe werden im Geschäftsbericht 2020 ab Seite 74 im Detail erläutert. Sie haben sich im bisherigen Verlauf des Jahres nicht wesentlich verändert. Auf Basis aller derzeit verfügbaren Informationen bestehen nach Einschätzung des Vorstands gegenwärtig und im Prognosezeitraum keine bestandsgefährdenden Risiken.
- Das bedeutendste Risiko, aber auch eine nennenswerte Chance, besteht für den TAKKT-Konzern weiterhin in der Entwicklung der Konjunktur. Die Wirtschaftsentwicklung war durch die anhaltenden Lieferprobleme in den letzten Monaten beeinträchtigt, ist aber insgesamt weiterhin positiv. Es besteht unverändert ein Konjunkturrisiko, etwa durch noch weitreichendere Unterbrechungen der Lieferketten oder durch die Pandemie und mögliche neue Virusvarianten.
- Durch den Eintritt neuer Marktteilnehmer oder ein aggressiveres Wettbewerbsverhalten etablierter Anbieter besteht für TAKKT ein bedeutendes Risiko, Marktanteile zu verlieren oder die eigenen Wachstumsambitionen zu verfehlen. TAKKT begegnet dem Risiko mit einer fokussierten Positionierung der eigenen Aktivitäten entweder als qualitäts- und serviceorientierter Omnichannel-Anbieter oder als preisgünstigerer Web-focused-Anbieter.
- Ebenfalls als bedeutsam schätzt TAKKT das Risiko durch strukturelle Nachfrageänderungen ein. Durch die Beschleunigung der Trends zu neuen Formen der Zusammenarbeit und virtuellen oder hybriden Veranstaltungsformaten besteht mittelfristig 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.

- Eine weitere bedeutende Chance besteht in der Transformation des Geschäftsmodells mit der Umsetzung von TAKKT 4.0. Im Zuge dieses Umbaus besteht gleichzeitig das Risiko, dass Ziele oder Maßnahmen möglicherweise später erreicht werden oder Ergebnisse nicht zufriedenstellend ausfallen.
- Die gezielte Ausnutzung von Schwachstellen in der Informations- und Kommunikationstechnologie durch Unternehmensexterne stellt zunehmend ein Risiko dar. TAKKT begegnet diesem Risiko mit technischen Abwehrmaßnahmen, regelmäßigen Mitarbeiterschulungen sowie durch die Vorgabe von definierten Prozessen.
- Durch anhaltende Engpässe in den Lieferketten besteht das Risiko weiterer negativer Auswirkungen auf Umsatz und Ergebnis, wie sie sich im Berichtszeitraum bereits eingestellt haben. Aufgrund 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 Preiserhöhungen nur mit Zeitverzug oder nicht vollständig an die Kunden weitergegeben werden können.

PROGNOSE

- Die Konjunkturprognosen für das laufende Jahr wurden für die USA und für Deutschland aufgrund der Folgen der Lieferengpässe etwas nach unten angepasst. Für die USA rechnet der Internationale Währungsfonds jetzt mit einem BIP-Wachstum von sechs Prozent, für die Eurozone mit einem von fünf Prozent.
- TAKKT geht nicht mehr davon aus, dass sich die Liefersituation bis Jahresende merklich verbessern wird. Für das Gesamtjahr rechnet der Vorstand daher mit einem organischen Wachstum von 10 bis 13 Prozent (bisher: 12 bis 17 Prozent). Das EBITDA wird zwischen 105 und 115 Millionen Euro (bisher: 100 bis 120 Millionen Euro) erwartet.
- Vorstand und Top-Führungskräfte arbeiten derzeit an einer Überprüfung der strategischen Ausrichtung. Diese hat das Ziel, die Themen mit dem größten Potenzial für die TAKKT-Gruppe zu identifizieren und daraus strategische Prioritäten abzuleiten. Sobald belastbare Ergebnisse abzusehen sind, wird TAKKT darüber informieren.

Die vorläufigen Zahlen für das Geschäftsjahr 2021 wird TAKKT Mitte Februar 2022 veröffentlichen.

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DES TAKKT-KONZERNS

in Millionen Euro

	01.07.2021 – 30.09.2021	01.07.2020 – 30.09.2020	01.01.2021 – 30.09.2021	01.01.2020 – 30.09.2020
Umsatzerlöse	303,1	270,4	860,5	796,8
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	0,2	-0,1	0,3	-0,7
Andere aktivierte Eigenleistungen	0,6	0,2	1,4	0,7
Gesamtleistung	303,9	270,5	862,2	796,8
Materialaufwand	-183,8	-165,6	-515,4	-478,1
Rohertrag	120,1	104,9	346,8	318,7
Sonstige betriebliche Erträge	0,9	1,3	3,0	8,4
Personalaufwand	-49,2	-47,0	-141,0	-140,0
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-41,5	-36,7	-126,7	-113,0
EBITDA	30,3	22,5	82,1	74,1
Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen und andere immaterielle Vermögenswerte	-9,8	-9,6	-28,4	-29,5
EBIT	20,5	12,9	53,7	44,6
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	0,0	-0,3	2,5	-0,7
Finanzierungsaufwand	-1,0	-1,4	-3,0	-3,9
Übriges Finanzergebnis	0,2	-0,1	0,4	-0,2
Finanzergebnis	-0,8	-1,8	-0,1	-4,8
Ergebnis vor Steuern	19,7	11,1	53,6	39,8
Steueraufwand	-4,4	-2,1	-12,0	-9,2
Periodenergebnis	15,3	9,0	41,6	30,6
davon Eigentümer der TAKKT AG	15,3	9,0	41,6	30,6
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)	0,23	0,14	0,63	0,47
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,23	0,14	0,63	0,47

BILANZ DES TAKKT-KONZERNS

in Millionen Euro

Aktiva	30.09.2021	31.12.2020
Sachanlagen	125,1	131,6
Geschäfts- und Firmenwerte	583,4	567,9
Andere immaterielle Vermögenswerte	66,4	68,8
Anteile an assoziierten Unternehmen	0,0	0,5
Sonstige Vermögenswerte	6,7	7,5
Latente Steuern	4,7	4,8
Langfristiges Vermögen	786,3	781,1
Vorräte	125,6	105,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	112,0	86,9
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	22,7	21,4
Ertragsteuerforderungen	6,8	5,6
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	4,0	4,3
Kurzfristiges Vermögen	271,1	223,2
Bilanzsumme	1.057,4	1.004,3
Passiva	30.09.2021	31.12.2020
Gezeichnetes Kapital	65,6	65,6
Gewinnrücklagen	606,0	627,1
Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	-18,5	-43,1
Konzerneigenkapital	653,1	649,6
Finanzverbindlichkeiten	67,8	67,8
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	76,8	85,7
Sonstige Rückstellungen	4,5	4,4
Latente Steuern	64,9	57,9
Langfristige Verbindlichkeiten	214,0	215,8
Finanzverbindlichkeiten	29,9	15,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	47,2	34,6
Sonstige Verbindlichkeiten	84,7	60,0
Rückstellungen	22,5	23,2
Ertragsteuerverbindlichkeiten	6,0	6,0
Kurzfristige Verbindlichkeiten	190,3	138,9
Bilanzsumme	1.057,4	1.004,3

KAPITALFLUSSRECHNUNG DES TAKKT-KONZERNS

in Millionen Euro

	01.01.2021 – 30.09.2021	01.01.2020 – 30.09.2020
Periodenergebnis	41,6	30,6
Abschreibungen und Wertminderungen auf langfristiges Vermögen	28,4	29,5
Latenter Steueraufwand	1,4	0,5
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	2,2	8,1
Ergebnis aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	-2,8	-4,5
TAKKT-Cashflow	70,8	64,2
Veränderung der Vorräte	-14,7	1,7
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-23,7	6,9
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	11,5	-0,6
Veränderung der Rückstellungen	-3,4	5,9
Veränderung anderer Aktiva/Passiva	17,9	24,5
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	58,4	102,6
Einzahlungen aus dem Abgang von langfristigem Vermögen	13,7	22,7
Auszahlungen für Investitionen in das langfristige Vermögen	-11,8	-9,5
Auszahlungen für Erwerbe von konsolidierten Unternehmen	0,0	0,0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	1,9	13,2
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	35,7	35,0
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	-24,2	-147,4
Dividendenzahlungen an Eigentümer der TAKKT AG	-72,2	0,0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-60,7	-112,4
Finanzmittelbestand am 01.01.	4,3	3,8
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	-0,4	3,4
Nicht zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	0,1	-0,1
Finanzmittelbestand am 30.09.	4,0	7,1

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

in Millionen Euro

01.01.2021 – 30.09.2021	Omnichannel Commerce	Web-focused Commerce	Foodservice Equipment & Supplies	Summe der Segmente	Sonstige	Konsolidierung	Konzern- ausweis
Erlöse von externen Kunden	524,0	185,1	151,4	860,5	0,0	0,0	860,5
Intersegmentäre Erlöse	3,2	0,0	0,0	3,2	0,0	-3,2	0,0
Umsatzerlöse des Segments	527,2	185,1	151,4	863,7	0,0	-3,2	860,5
EBITDA	76,4	4,5	11,7	92,6	-10,5	0,0	82,1
EBIT	58,9	-3,0	9,0	64,9	-11,2	0,0	53,7
Ergebnis vor Steuern	59,3	-4,7	8,4	63,0	-9,4	0,0	53,6
Periodenergebnis	44,7	-3,2	6,1	47,6	-6,0	0,0	41,6
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	1.450	569	336	2.355	48	0	2.403
Mitarbeiter zum Stichtag (Voll- zeitbasis)	1.510	602	338	2.450	51	0	2.501

01.01.2020 – 30.09.2020	Omnichannel Commerce	Web-focused Commerce	Foodservice Equipment & Supplies	Summe der Segmente	Sonstige	Konsolidierung	Konzern- ausweis
Erlöse von externen Kunden	459,9	180,6	156,3	796,8	0,0	0,0	796,8
Intersegmentäre Erlöse	3,0	0,0	0,0	3,0	0,0	-3,0	0,0
Umsatzerlöse des Segments	462,9	180,6	156,3	799,8	0,0	-3,0	796,8
EBITDA	58,9	11,2	18,5	88,6	-14,5	0,0	74,1
EBIT	42,3	2,2	15,3	59,8	-15,2	0,0	44,6
Ergebnis vor Steuern	38,9	-0,3	13,6	52,2	-12,4	0,0	39,8
Periodenergebnis	29,8	-0,2	9,9	39,5	-8,9	0,0	30,6
Durchschnittliche Mitarbeiterzahl (Vollzeitbasis)	1.347	530	346	2.223	45	0	2.268
Mitarbeiter zum Stichtag (Voll- zeitbasis)	1.368	551	333	2.252	46	0	2.298

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