

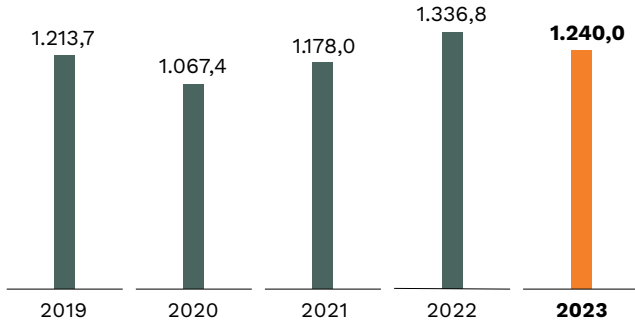
A photograph of four people walking through a large warehouse. From left to right: a woman in a dark blue polo shirt and jeans, a man in a light blue button-down shirt and jeans holding a tablet, a woman in a dark blue polo shirt and jeans holding a yellow hard hat, and a man in a dark blue polo shirt and jeans. They are walking on a grey concrete floor with yellow lines. The background shows high blue metal shelving units filled with boxes and pallets. Large orange geometric shapes are overlaid on the image, framing the people.

Geschäfts- bericht

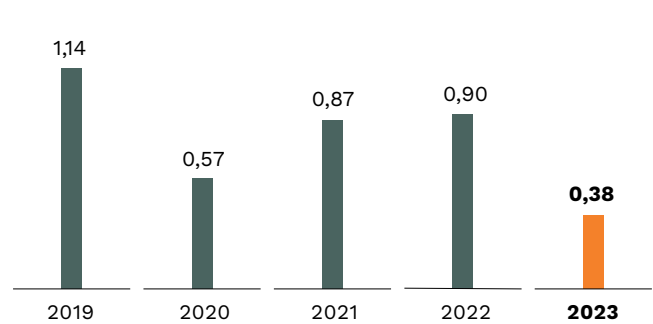
DES TAKKT-KONZERNS 2023

Ausgewählte Kennzahlen

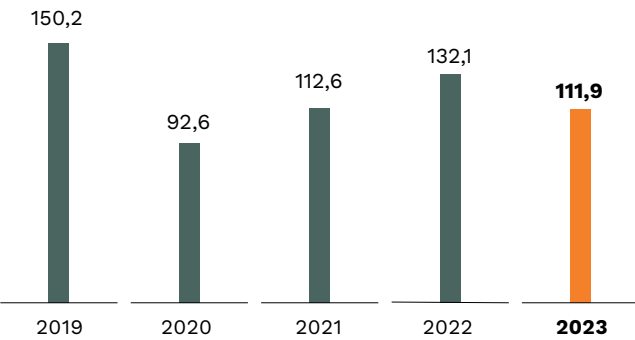
Umsatz in Mio. Euro



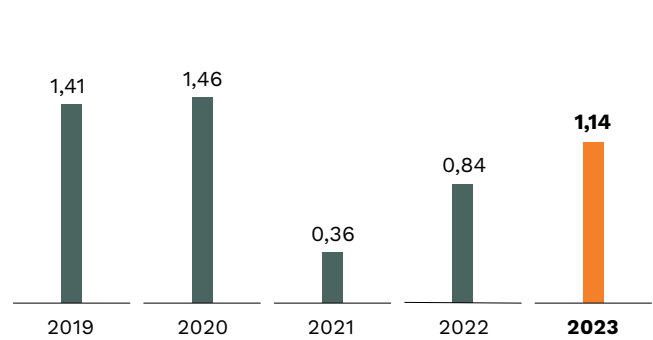
Ergebnis je Aktie in Euro



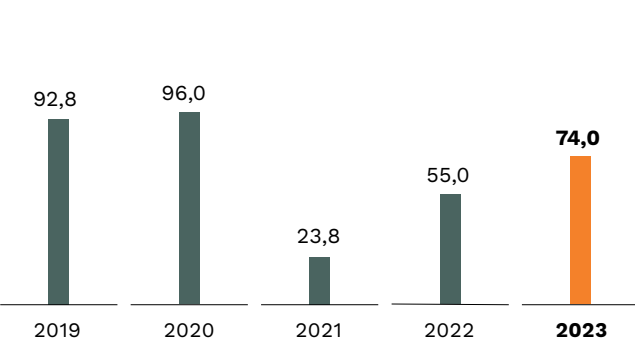
EBITDA in Mio. Euro



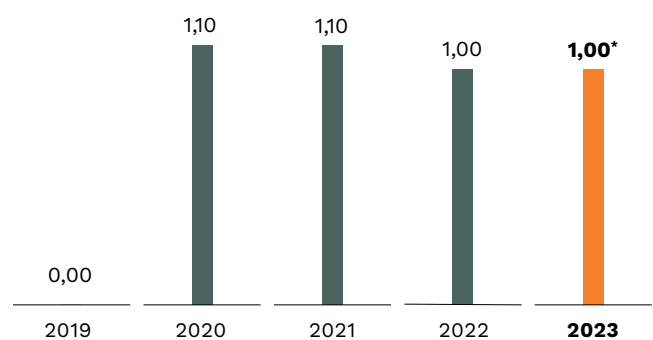
Free Cashflow je Aktie in Euro



Free Cashflow in Mio. Euro



Dividende je Aktie in Euro



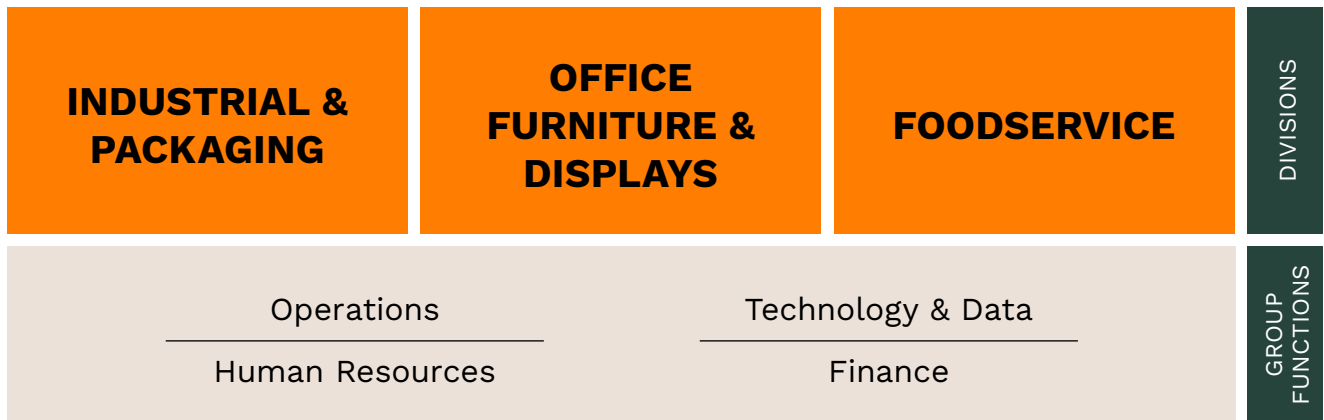
* Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2023.

Kennzahlen TAKKT-Gruppe

in Mio. Euro	2019	2020	2021	2022	2023
Umsatz	1.213,7	1.067,4	1.178,0	1.336,8	1.240,0
Veränderung in %	2,8	- 12,0	10,4	13,5	- 7,2
Rohertrag	501,4	423,7	473,1	525,7	493,4
in % vom Umsatz	41,3	39,7	40,2	39,3	39,8
EBITDA	150,2	92,6	112,6	132,1	111,9
in % vom Umsatz	12,4	8,7	9,6	9,9	9,0
EBIT	108,8	52,4	73,9	80,8	38,9
in % vom Umsatz	9,0	4,9	6,3	6,0	3,1
Ergebnis vor Steuern	100,6	46,6	72,8	75,9	30,1
in % vom Umsatz	8,3	4,4	6,2	5,7	2,4
Periodenergebnis	74,7	37,2	57,0	59,3	24,6
in % vom Umsatz	6,2	3,5	4,8	4,4	2,0
Auszahlungen für operative Investitionen	21,2	12,2	18,3	14,6	15,9
Free Cashflow	92,8	96,0	23,8	55,0	74,0
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	20,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Abschreibungen und Wertminderungen	41,4	40,2	38,7	51,3	73,0
Ergebnis je Aktie in Euro	1,14	0,57	0,87	0,90	0,38
Free Cashflow je Aktie in Euro	1,41	1,46	0,36	0,84	1,14
Dividende je Aktie in Euro	0,00	1,10	1,10	1,00	1,00*
Langfristiges Vermögen	835,5	781,1	812,2	781,5	730,3
in % von Bilanzsumme	75,9	77,8	72,8	69,7	72,5
Konzerneigenkapital	644,2	649,6	694,0	699,8	642,7
in % von Bilanzsumme	58,5	64,7	62,2	62,4	63,8
Nettofinanzverschuldung	189,8	75,4	105,0	116,7	106,0
Bilanzsumme	1.100,7	1.004,3	1.115,4	1.121,5	1.006,8
ROCE (Return on Capital Employed) in %	11,1	5,6	8,0	8,4	4,2
TAKKT Value Added	9,8	- 23,2	- 3,1	- 1,5	- 30,6
Mitarbeitende (Vollzeitbasis) zum Jahresende	2.483	2.327	2.496	2.437	2.385

*Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2023.

Unternehmensstruktur



Inhalt

Über TAKKT

- 6 › Unsere Vision
- 8 › Unsere Arbeitswelten
- 14 › Unsere Core Behaviors

An die Aktionäre

- 17 › Interview mit dem Vorstand
- 21 › Mitglieder des Vorstands
- 22 › TAKKT-Aktie und Investor Relations
- 26 › Bericht des Aufsichtsrats
- 29 › Mitglieder des Aufsichtsrats

Lagebericht

- 31 › Geschäftstätigkeit
 - 31 › Organisation und Geschäftsfelder
 - 34 › Marktposition und Wettbewerbsumfeld
 - 37 › Unternehmensziele und -strategie
 - 43 › Steuerungssystem
 - 45 › Mitarbeitende
 - 47 › Corporate Governance und weitere rechtliche Angaben
- 48 › Geschäftsjahr
 - 48 › Rahmenbedingungen
 - 50 › Umsatz- und Ertragslage
 - 55 › Finanzlage
 - 59 › Vermögenslage
 - 61 › Unternehmensperformance
 - 64 › Vergleich der tatsächlichen mit der prognostizierten Entwicklung
 - 66 › Wirtschaftliche Entwicklung der TAKKT AG
- 68 › Geschäftsausblick
 - 68 › Risiko- und Chancenbericht
 - 82 › Prognosebericht

Konzernabschluss

- 86 › Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 87 › Konzerngesamtergebnisrechnung
- 88 › Konzernbilanz
- 89 › Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
- 90 › Konzernkapitalflussrechnung
- 91 › Konzernanhang

Weitere Informationen

- 164 › Versicherung der gesetzlichen Vertreter
- 165 › Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers
- 175 › Vergütungsbericht

Nachhaltigkeitsbericht

- 190 › Vorwort
- 192 › Nachhaltigkeitsstrategie
- 197 › Governance
- 199 › Klima & Umwelt
- 204 › Produkte
- 207 › Lieferkette
- 208 › Soziales
- 212 › Nicht-finanzieller Bericht, EU-Taxonomie, GRI-Index
- 223 › Prüfvermerk/Bescheinigung

Unsere Vision

BRINGING NEW WORLDS OF WORK TO LIFE

**By caring about
environmental resources,
people and customer success**

Gut aufgestellt

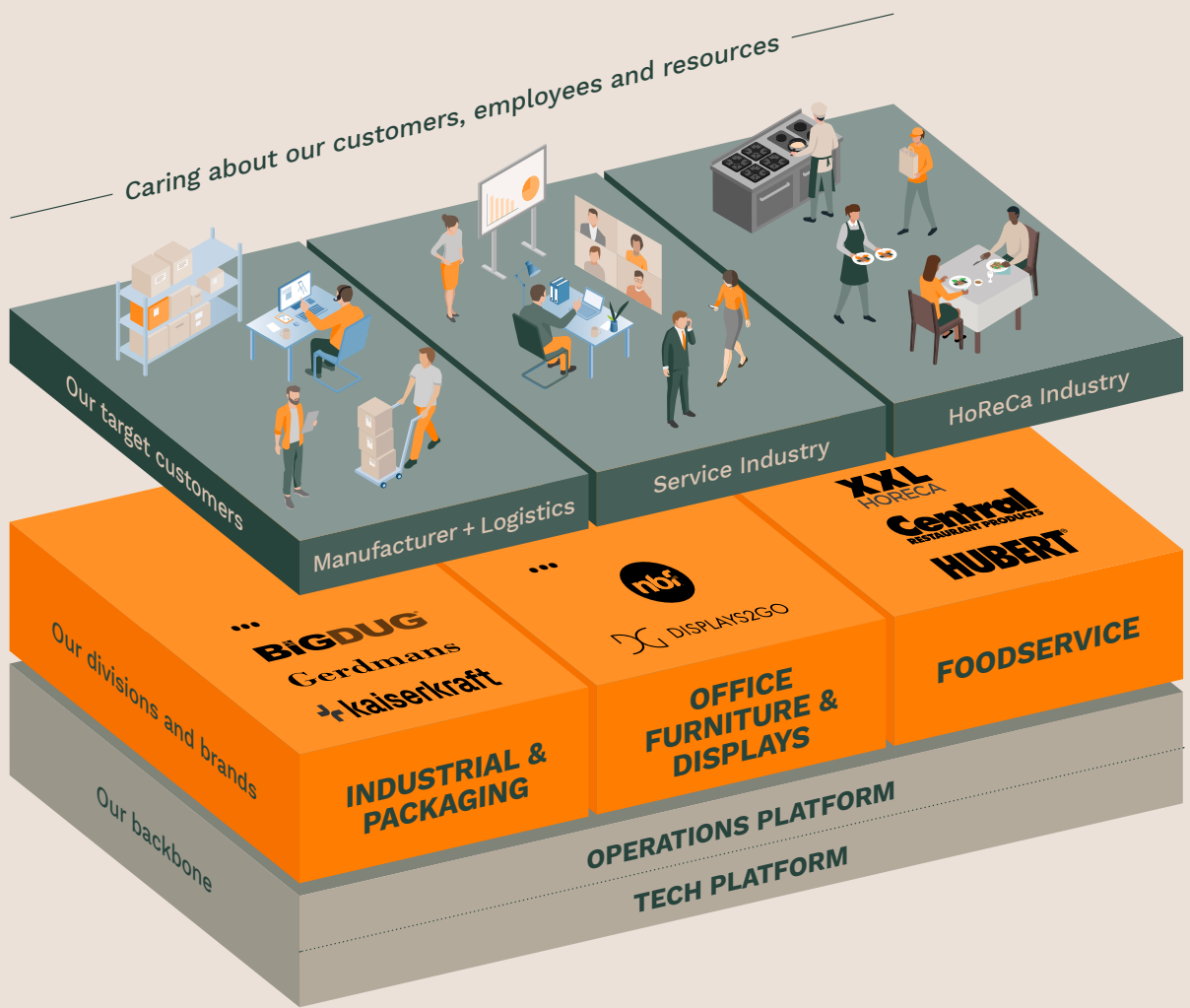
3 DIVISIONS
600.000 PRODUKTE
20 LÄNDER

Die TAKKT AG ist in Europa und Nordamerika der führende Omnichannel-Händler für Geschäftsausstattung. Die Gruppe ist mit den Divisions Industrial & Packaging, Office Furniture & Displays und FoodService in mehr als 20 Ländern vertreten. Das Sortiment der Tochtergesellschaften umfasst über 600.000 Produkte aus den Bereichen Betriebs- und Lagereinrichtung, Büromöbel, Transportverpackungen, Displayartikel, Ausrüstungsgegenstände für den Gastronomie- und Hotelmarkt sowie den Einzelhandel.

Wir gestalten die Arbeitswelten von morgen

Unsere Arbeitswelten, die Worlds of Work, befinden sich in einem grundlegenden Wandel. Treiber sind Megatrends wie die fortschreitende Digitalisierung, Automatisierung und der Einsatz Künstlicher Intelligenz, der zunehmende Wettbewerb um Arbeitskräfte, die weiter steigende Bedeutung der Nachhaltigkeit und viel flexiblere Arbeitsformen durch New Work. Wir helfen unseren Kunden, die Arbeitswelten von morgen zu gestalten. Dazu sind wir in drei Divisions aufgestellt. Jede Division hat ein fokussiertes Produktportfolio, das primär auf eine bestimmte Arbeitswelt ausgerichtet ist. Bei Industrial & Packaging ist diese Arbeitswelt

die Fabrikhalle oder das Lager im produzierenden Gewerbe und der Logistik. Bei Office Furniture & Displays umfasst das Angebot Produkte für die Welt der Dienstleister. Dazu zählen beispielsweise Büroausstattung für den Alltag im Unternehmen oder die Arbeit zu Hause. Der Bereich FoodService bietet Produkte, die bei der Zubereitung und Präsentation von Speisen und Lebensmitteln in Hotels, Restaurants und im Catering benötigt werden. Zusammen mit unseren Kunden erschaffen wir attraktive Arbeitswelten für Mitarbeitende und Kunden und legen damit die Grundlage für gemeinsamen Erfolg.



Unsere Arbeitswelten

Industrial & Packaging



Unterbrechungen in den Lieferketten, zunehmende Automatisierung und das Fortschreiten der Digitalisierung sind nur einige der Trends, die die Arbeitsumgebung in der Produktion und Logistik nachhaltig verändern.

Transportverpackungen sollen nicht mehr nur zweckmäßig sein und Produkte schützen, sondern auch Werbebotschaften transportieren und nachhaltigen Kriterien genügen. Menschen, Maschinen

und Werkstücke sind miteinander vernetzt, Prozesse werden schneller, individueller und effizienter. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Dokumentation und Arbeitssicherheit.

Mit unseren Produkten und Beratungsleistungen in der Industrial & Packaging Division bereiten wir unsere Kunden auf diese neuen Herausforderungen vor.

Unsere Arbeitswelten

Industrial & Packaging

- › **1.461** Mitarbeitende
- › **280.000** Produkte
- › **7** Brands

✦ kaiserkraft

RUNELANDHS

BIGDUG

officefurniture_{online}

Germans

ratioform

Davpack

Die Division I&P bietet in Europa ein fokussiertes Produktportfolio für die Arbeitswelt der Fabrikhalle und des Lagers im produzierenden Gewerbe oder der Logistik. Typische Kunden sind beispielsweise Fertigungsbetriebe wie Maschinenbauer oder Automobilzulieferer, aber auch Unternehmen aus den Bereichen Handel und Dienstleistung sowie öffentliche Einrichtungen.

Die Vertriebsmarken KAISER+KRAFT und ratioform waren bislang separat am Markt aktiv. 2023 wurde die Markenlandschaft der Division gestrafft und mit einem Relaunch der Vertriebsmarke kaiserkraft vereinheitlicht, um das Produktsortiment zu erweitern und das

Cross-Selling zu stärken. Unter dem neuen Markenauftritt bietet kaiserkraft eine breite Produktpalette aus den Bereichen Betriebs-, Lager- und Büroausstattung sowie Verpackungsprodukte. Dazu gehören zum Beispiel Palettenhubwagen, Drehstühle und Spezialprodukte wie Umweltschränke oder Gefahrstoffbehälter sowie Faltkartons, Verpackungspolster, Versandpaletten und Stretchfolie. Das Sortiment des Verpackungsspezialisten ratioform umfasst verschiedenste Produkte rund um Versandverpackungen. BiGDUG und OfficeFurnitureOnline bieten ein breites Sortiment an Büromöbeln und Betriebsausstattung in Großbritannien an, Germans und Runelandhs in Skandinavien.



Unsere Arbeitswelten

Office Furniture & Displays



Durch New Work hat sich die Arbeit im Büro in den letzten Jahren stark verändert und wird sich weiter wandeln. Wir können flexibel und individuell entscheiden, wann, wo und wie wir arbeiten wollen.

Arbeitgeber mit starren Vorgaben werden es schwer haben, Mitarbeitende zu rekrutieren und zu halten. Und die Bürowelten von morgen müssen so attraktiv und vielseitig gestaltet sein, dass sie den Mitarbeitenden echte Vorteile gegenüber

der Arbeit im Home Office bieten. Dazu braucht es Arbeitsplätze mit modernen und ergonomischen Büromöbeln, aber auch Flächen für den persönlichen Austausch, Räume mit Technik für echte und virtuelle Meetings sowie Stillarbeitszonen.

Mit unseren Marken in der OF&D Division helfen wir unseren Kunden, diese attraktiven Arbeitswelten zu gestalten.

Unsere Arbeitswelten

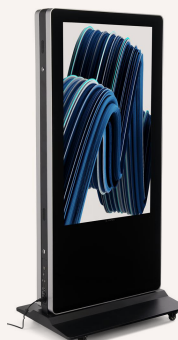
Office Furniture & Displays

- › **478** Mitarbeitende
- › **18.000** Produkte
- › **4** Brands



Bei der Division OF&D umfasst das Angebot Produkte für die Welt der Dienstleister. Dazu zählen die Büroausstattung für den Alltag im Unternehmen oder die Arbeit zu Hause, aber auch Produkte für Verkaufsförderung am Point of Sales oder bei Veranstaltungen. Durch diese Aufstellung ist das Kundenspektrum bei OF&D sehr breit und umfasst Betreiber von Büros ebenso wie Unternehmen, die sich oder ihre Produkte attraktiv präsentieren wollen. Darunter sind große Konzerne aus der Industrie, kleinere Dienstleister wie z.B. Anwaltskanzleien oder Architekturbüros, aber auch öffentliche Einrichtungen wie Behörden und Schulen.

Die Aktivitäten der Division konzentrieren sich auf den amerikanischen Markt. Die Marke National Business Furniture (NBF) bietet ein umfangreiches Sortiment für Büroausstattung an. Dazu gehören etwa Bürostühle und Schreibtische, Konferenztische oder Möbel für den Empfangsbereich. Exemplarische Produkte von Displays2Go sind etwa Werbebanner, Ständer für digitale Displays, mobile Messestände und Aufsteller. Die Marke Mydisplays verkauft ähnliche Produkte in Deutschland.



Unsere Arbeitswelten

FoodService



Die Folgen der Pandemie haben die Arbeitsumgebung in der Gastronomie nachhaltig verändert. Eine steigende Bedeutung von Take-Away, Lieferdiensten und Self-Service stellt neue Anforderungen an Restaurants, Kantinen und Hotels. Gleichzeitig wird es zunehmend schwierig, Mitarbeitende für eine Tätigkeit in dieser Branche zu gewinnen. Zum einen werden daher Automatisierung und Standardisierung von Prozessen an Be-

deutung gewinnen, zum anderen müssen Unternehmen die Arbeitsplätze so ausstatten, dass sie möglichst attraktiv für Bewerber sind.

Mit der FoodService Division unterstützen wir unsere Kunden nicht nur mit Produkten für die Zubereitung und Präsentation von Lebensmitteln, sondern auch bei der Schaffung nachhaltiger Arbeitswelten.

Unsere Arbeitswelten

FoodService

- › **379** Mitarbeitende
- › **350.000** Produkte
- › **4** Brands

HUBERT[®]

XXL
HORECA

Central
RESTAURANT PRODUCTS

RETAIL | WHERE
RESOURCE | STORES
ISHOP

Die Division FS bietet den Kunden alle Produkte, die bei der Zubereitung und Präsentation von Speisen und Lebensmitteln benötigt werden. Das Produktportfolio für die Arbeitswelt im Bereich HoReCa (Hotels, Restaurants und Catering) beinhaltet kleinere Produkte wie Töpfe und Pfannen ebenso wie größere Geräte wie eine Eiswürfelmaschine oder Friteuse. Zu den Kunden zählen Kantinen in Schulen oder Universitäten, Gastronomiebetriebe in Event-Locations wie Sportstätten, der Lebensmitteleinzelhandel, aber auch kleine familiengeführte Restaurants.

Die Division hat ihren Schwerpunkt in Nordamerika. Das Sortiment der Marke Hubert umfasst Ausrüstungsgegenstände für den Gastronomiesektor und Lebensmitteleinzelhandel sowie Artikel zur Verkaufsförderung. Exemplarische Produkte hierfür sind Produkte für die Buffetausstattung wie Anrichtplatten und Präsentationskörbe. Das Sortiment der Marke Central umfasst sämtliche Ausrüstungsartikel, die für den Betrieb kleiner bis mittelgroßer Restaurants benötigt werden, zum Beispiel Küchenherde und Gefrierschränke. XXLhoreca bietet in Europa Gastronomie-Produkte mit Fokus auf Großgeräte an.



Unsere Core Behaviors

› **Think customer first**

Wir machen es leicht, Geschäfte mit uns zu machen. Unsere Kunden stehen im Zentrum unseres Handelns.

› **Empower others**

Wir motivieren unsere Mitarbeitenden durch offenes Feedback, Zusammenarbeit, Transparenz und Teamwork.

› **Improve every day**

Wir hinterfragen den Status quo und initiieren schnell Veränderungen. Wir halten es einfach, aber wirkungsvoll.

› **Take ownership**

Wir sind für unsere Ziele selbst verantwortlich und stehen immer zu unseren Zusagen.

› **Compete for success**

Wir sind entschlossen, unsere Ziele zu erreichen und gehen sie mit klarem Fokus an. Wir haben den Mut, schwierige Entscheidungen zu treffen.

Unsere Core Behaviors definieren und erklären die Erwartungen an jeden Mitarbeitenden in seinem Arbeitsalltag. Sie treiben den Kulturwandel innerhalb der TAKKT-Gruppe voran und dienen als Grundlage für regelmäßige Leistungsbeurteilungen.

An die Aktionäre

- 17 › [Interview mit dem Vorstand](#)
- 21 › [Mitglieder des Vorstands](#)
- 22 › [TAKKT-Aktie und Investor Relations](#)
- 26 › [Bericht des Aufsichtsrats](#)
- 29 › [Mitglieder des Aufsichtsrats](#)

Interview mit dem Vorstand

Maria, zusammen mit deinem Team arbeitest du seit mehr als zwei Jahren an der Umsetzung der Strategie mit den drei Säulen Growth, OneTAKKT und Caring. Wo steht TAKKT heute?

Maria: Wir haben in den letzten Jahren viel erreicht, haben aber ebenso viel noch vor uns. Aus heutiger Sicht würde ich die Umsetzung unserer Strategie in drei Phasen beschreiben, die von unterschiedlichen Rahmenbedingungen, operativen Prioritäten und strategischen Schwerpunkten geprägt sind:

- 1. Neustart:** 2021 und 2022 haben wir uns sehr stark auf den Wandel unserer Kultur hin zu einem stärker integrierten, wachstumsorientierten und kunden-zentrierten Unternehmen fokussiert. Daneben stand die Umsetzung der neuen Organisationsstruktur im Vordergrund. Wir haben die aus der Inflation resultierenden Herausforderungen gut gemeistert und sind profitabel gewachsen.
- 2. Resilienz:** 2023 und auch 2024 sind wir mit sehr herausfordernden Rahmenbedingungen und einer schwachen Nachfrage konfrontiert. In diesem Umfeld arbeiten wir operativ an der Stärkung unserer Rohertragsmarge, der Verbesserung unserer Kostenstrukturen und der Cash-Generierung. Strategisch liegt der Fokus auf der Umsetzung unserer Wert- und Wachstumstreiber, etwa durch zusätzliche Umsätze aus Cross-Selling. Und wir haben mit dem Aufbau globaler Strukturen in der IT und Logistik begonnen und realisieren damit Effizienzgewinne.
- 3. Beschleunigung:** Die aktuellen Konjunkturprognosen erwarten ab 2025 insbesondere für Europa eine Verbesserung der wirtschaftlichen Entwicklung und damit ein Umfeld, in dem wir auf den Wachstumspfad zurückkehren können. Ziel ist es, uns in dieser Phase auf die Beschleunigung unserer Wert- und Wachstumstreiber zu konzentrieren. Und natürlich werden wir auch unser Geschäftsmodell weiterentwickeln.

Weiterentwicklung des Geschäftsmodells klingt nach einer Veränderung in der Strategie. Was meinst du damit?

Maria: Wir sind auf dem richtigen Weg und bestätigen unsere Strategie. Während des mehrjährigen Transformationsprozesses ist diese Strategie aber nicht in Stein gemeißelt, sondern wird immer wieder weiterentwickelt. Wir hinterfragen und überprüfen unsere Maßnahmen und passen sie bei Bedarf an geänderte Rahmenbedingungen an. Das bedeutet, dass wir unter den aktuell herausfordernden Vorzeichen einen Schwerpunkt auf die Stärkung unserer Resilienz legen



Wir sind auf dem richtigen Weg, bestätigen unsere Strategie und entwickeln sie gleichzeitig weiter.

und Kostenstrukturen verbessern. Und es bedeutet auch, dass wir bei unseren Wert- und Wachstumsinitiativen Veränderungen und Ergänzungen vornehmen. Wir zielen darauf ab, die Kundenbindung durch stärkere Markenführung zu intensivieren, uns noch stärker vom Produkt- zum Lösungsanbieter zu entwickeln und die unterschiedlichen Marketingimpulse in unserem Omnichannel-Vertrieb noch weiter auszubauen.

Um es bildlich auszudrücken: Wir bleiben auf dem Transformationspfad unverändert auf unser Ziel ausgerichtet, haben einen guten Teil der Strecke bereits bewältigt und nehmen unterwegs ein paar Änderungen unter der Motorhaube und auch einen Reifenwechsel vor, um noch mehr PS auf die Straße zu bringen.



Maria Zesch
CEO

TAKKT hat im vergangenen Jahr eine Überarbeitung der Mittelfrist-Ziele angekündigt. Was ist der Grund für die Überarbeitung und was habt ihr euch für die kommenden Jahre vorgenommen?

Maria: Wir haben in den vergangenen Jahren viel erreicht. Wir haben uns als Unternehmen transformiert. Zwei unserer drei Divisions sind integriert aufgestellt. Dort profitieren wir heute bereits von den kompakteren Strukturen im Marketing, Sales und Category Management ebenso wie von einer Stärkung und Vereinheitlichung der Vertriebsmarken. Zudem haben wir mit dem Aufbau der Gruppenfunktionen wichtige unterstützende Aufgaben zentralisiert und effizienter aufgestellt, etwa bei den Themen Logistik und IT. Wir haben mit den Wachstumsinitiativen in den Bereichen Cross-Selling, E-Commerce, Smart Pricing und Produktsortiment signifikante Meilensteine erreicht und zusätzliche Umsatzbeiträge generiert.

Gleichzeitig überlagern die Auswirkungen der Rahmenbedingungen wie das hohe Zinsniveau, gestiegene Kosten und die Investitionszurückhaltung die positive Wirkung unserer Maßnahmen. Das hat Auswirkungen auf unsere Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Im aktuellen Umfeld fokussieren wir uns daher auf die Stärkung unserer Resilienz, arbeiten am strukturellen Kostenabbau und der Verbesserung unseres Cashflows. Und wir setzen unsere Arbeit an der Transformation fort. Der Markt, den TAKKT adressiert, ist mit einem Volumen von über 110 Milliarden Euro riesig. Je stärker wir uns heute aufstellen, desto besser sind unsere Chancen für künftige Gewinne von Marktanteilen. Unser klares Ziel ist Wachstum – und das schneller als der Wettbewerb. Unsere Wachstumsinitiativen werden dazu einen guten Beitrag leisten.

Lars: Neben dem Wachstum werden wir uns auf die Realisierung von Skalierungseffekten konzentrieren. Wir betreiben ein sehr attraktives Geschäftsmodell. Wir werden unsere Rohertragsmarge bei 40 Prozent halten und unsere EBITDA-Marge von 2025 bis 2028 schrittweise auf 12 Prozent verbessern. Neben der größeren Skalierung erwarten wir dabei auch zunehmende Effizienzgewinne aus den integriert aufgestellten Gruppenfunktionen in den Bereichen Operations und Technology & Data. Und wir arbeiten weiter an einer guten Cash-Generierung. Im mehrjährigen Durchschnitt wollen wir zwischen 50 und 60 Prozent unseres EBITDA in Free Cashflow umwandeln.



Unser Alleinstellungsmerkmal ist, dass wir Nachhaltigkeit und Verantwortung sehr eng mit wirtschaftlichem Erfolg verknüpfen.

TAKKT ist mit dem Deutschen Nachhaltigkeitspreis 2024 in der Kategorie Investitionsgüter-Großhandel ausgezeichnet worden. Was bedeutet diese Auszeichnung für euch und welchen Ansatz verfolgt ihr bei dem Thema?

Maria: Dieser renommierte Preis ist eine schöne externe Anerkennung und eine Bestätigung unseres Engagements. Für TAKKT ist Nachhaltigkeit bereits seit langem integraler Bestandteil der Strategie. Das sieht man an unseren Zielen, die neben finanziellen Kennzahlen auch die Belange unserer Stakeholder berücksichtigen.

Ebenso entscheidend für die Auszeichnung und ein echtes Alleinstellungsmerkmal ist aus meiner Sicht, dass wir Nachhaltigkeit und Verantwortung sehr eng mit wirtschaftlichem Erfolg verknüpfen. Bestes Beispiel hierfür ist unser Produktrating für nachhaltige Produkte – das „enkelfähig“-Rating. Wir bieten unseren Kunden damit eine einfache und attraktive Möglichkeit, sich für ein „grünes“ Produkt zu entscheiden. Enkelfähige Produkte sind beispielsweise aus recycelten Materialien gefertigt und haben einen geringeren CO₂-Fußabdruck. Am großen Erfolg dieser Produkte sehen wir, dass Nachhaltigkeit im B2B-Bereich eine immer wichtigere Rolle bei der Kaufentscheidung spielt. Wir haben den Anteil der enkelfähigen Produkte im vergangenen Jahr bereits auf fast ein Viertel des Gesamtumsatzes gesteigert.

Lars, du bist Anfang 2023 als CFO gestartet und hast in einer für die TAKKT herausfordernden Situation Verantwortung übernommen. Wie ist dein Blick auf die operative Entwicklung im vergangenen Jahr?

Lars: Wir vertreiben Geschäftsausstattung an Firmenkunden. Die Nachfrage nach unseren Produkten ist von der Stimmung und den Erwartungen unserer



Lars Bolscho
CFO

Kunden abhängig. Dadurch ist unser Geschäft stark von Konjunkturzyklen geprägt. In der Hinsicht war 2023 also sehr herausfordernd. Statt der erwarteten konjunkturellen Belebung haben wir im zweiten Halbjahr eine weitere, deutliche Abschwächung der Nachfrage auf unseren Zielmärkten gesehen.

Gleichzeitig haben wir ein sehr resilientes Geschäftsmodell und wissen, an welchen Stellschrauben wir drehen müssen. Wir haben gezeigt, dass wir schnell auf veränderte Rahmenbedingungen reagieren können. Das beginnt mit der Verbesserung unserer Rohermargen, geht weiter über ein sehr konsequentes Kostenmanagement und schließt mit der Steuerung des Nettoumlaufvermögens auch die Cash-Perspektive mit ein.

Für mich stehen damit im Rückblick auf unsere finanzielle Performance zwei Aspekte im Vordergrund. Erstens: 2023 war ein sehr schwieriges Jahr für die TAKKT und wir haben unter den gegebenen Rahmenbedingungen unsere ursprünglichen Erwartungen an Wachstum und Profitabilität nicht erfüllen können. Zweitens: Unsere im Jahresverlauf intensivierten Maßnahmen zum Management von Rohermargen, Kosten und Cashflow waren richtig und zeigen Wirkung, wie man vor allem beim Blick auf die Zahlen des vierten Quartals sieht. Und drittens: Wir sind

krisenfest aufgestellt, das zeigt unsere Eigenkapitalquote von 64 Prozent ebenso wie der starke Free Cashflow von 74 Millionen Euro, den wir 2023 erwirtschaftet haben.

Welche Prioritäten habt ihr für die Verwendung des Cashflows und wie sieht es beim Thema Akquisitionen aus?

Lars: Aufgrund des starken Cashflows und der unverändert hohen Eigenkapitalquote wollen wir zusätzlich zur Basisdividende erneut eine Sonderdividende ausschütten. Insgesamt schlagen wir der Hauptversammlung eine Dividende von einem Euro je Aktie vor. Zudem haben wir unser Aktienrückkaufprogramm bei einem unveränderten Gesamtvolumen von bis zu 25 Millionen Euro bis Ende 2024 verlängert. Und wir halten unverändert an unserer M&A-Strategie fest. Hier bleibt unser Vorgehen opportunistisch. Für uns ist es wichtig sicherzustellen, dass wir mit einer Transaktion Wert für unsere Aktionäre schaffen und sich ein Akquisitionsziel gut in die bestehenden Strukturen integrieren lässt. Wir sind in dieser Hinsicht mit unserer Kapitalausstattung jederzeit handlungsfähig.



Wir haben ein sehr resilientes Geschäftsmodell und wissen, an welchen Stellschrauben wir drehen müssen.

Ihr habt bereits auf das anhaltend schwache Umfeld hingewiesen. Was sind eure Erwartungen und Prioritäten für 2024?

Lars: Aktuelle Konjunkturprognosen rechnen für 2024 insgesamt mit einer erneut schwachen Dynamik in Europa und einer Verlangsamung des Wachstumstempos in den USA. Die Einkaufsmanagerindizes für das verarbeitende Gewerbe sind weiterhin deutlich unter

der Schwelle von 50 Punkten und signalisieren damit ein herausforderndes Umfeld. Wir sind in diesem Umfeld sehr ähnlich in das neue Jahr gestartet, wie das alte geendet hat. Wir sehen eine unverändert sehr verhaltene Nachfrage und fokussieren uns weiter auf die Stärkung der Rohertragsmarge, das Kostenmanagement und den Cashflow.

Nach dem schwachen Start erwarten wir im Jahresverlauf zwar eine Trendumkehr mit einer graduellen Verbesserung des Wachstums von Quartal zu Quartal, also eine spiegelbildliche Entwicklung im Vergleich zu 2023. Abhängig vom Zeitpunkt und Umfang dieser Stabilisierung rechnen wir für das Gesamtjahr jedoch mit einem organischen Umsatzrückgang im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich. Angesichts der negativen Umsatzentwicklung werden wir 2024 noch stärker an einer Verbesserung unserer Kostenstrukturen arbeiten und unsere Kostenbasis durch Anpassungen bei sonstigen Kosten und Personal um mindestens 15 Millionen Euro verringern. Durch diese strukturellen Anpassungen werden die einmaligen Aufwendungen im Vergleich zum Vorjahr deutlich steigen und die berichtete Marge voraussichtlich in Höhe von einem bis eineinhalb Prozentpunkten belasten. Die um die einmaligen Kosten bereinigte EBITDA-Marge erwarten wir in der Spanne zwischen 8,0 und 9,5 Prozent. Zudem werden wir auch im laufenden Jahr weiter an der Stärkung der Cash Generierung arbeiten und erwarten zusätzliche Beiträge aus dem Abbau von Nettoumlaufvermögen und einer verbesserten Cash Conversion. Der Free Cashflow wird sich daher stabiler entwickeln als das EBITDA.

Maria: Wir sind angetreten, um profitabel zu wachsen. Daran halten wir fest. Dabei sind wir agil genug, um uns schnell an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen. Das heißt in der momentanen Situation: Wir fokussieren 2024 auf Resilienz, auf die Stärkung der Rohertragsmarge, der Kostenstrukturen und des Cashflows. Wir haben den großen Vorteil, dass wir bilanziell sehr stabil aufgestellt sind und den aktuellen Herausforderungen aus einer Situation der finanziellen Stärke begegnen. Wir haben eine klare Strategie und erfolgsversprechende Wachstumsinitiativen. Wir sind daher gut aufgestellt, um in den Folgejahren auf den Wachstumspfad zurückzukehren und unsere Profitabilität deutlich zu steigern.

Gerne möchte ich an dieser Stelle auch unseren Mitarbeitenden danken. Das vergangene Jahr war herausfordernd. Dank dem Einsatz, der Energie und der Leidenschaft unserer Mitarbeitenden konnten wir Kunden mit unseren Produkten erfolgreicher machen, Preise und externe Anerkennung für unsere Nachhaltigkeitsbemühungen gewinnen und wichtige Schritte zu einem wachstumsorientierten, stärker kundenzentrierten und integrierten Unternehmen machen. Vielen herzlichen Dank für den Einsatz für TAKKT! Ein großer Dank gebührt auch unseren Kunden – für die Treue und ihr Vertrauen in uns. Nicht zuletzt möchte ich mich auch für das Vertrauen unserer Aktionärinnen und Aktionäre in die TAKKT bedanken. Wir werden auch 2024 tagtäglich dafür eintreten, ein noch erfolgreicherer Unternehmen zu werden – in wirtschaftlicher Hinsicht und für alle unsere Stakeholder.

Mitglieder des Vorstands



Lars Bolscho
CFO

Maria Zesch
CEO

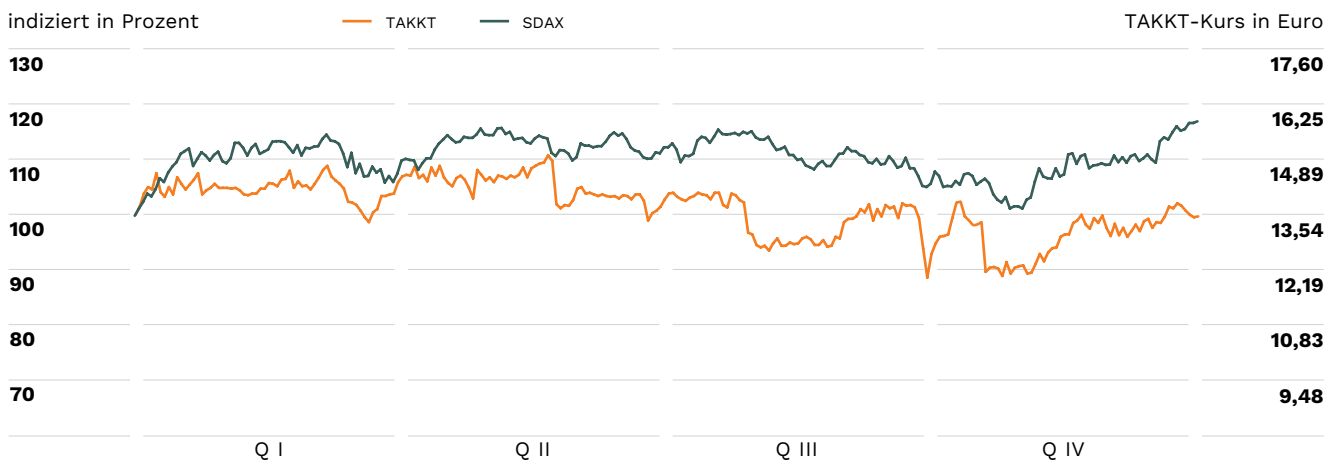
TAKKT-Aktie und Investor Relations

GUTES BÖRSENAHR TROTZ ZAHLREICHER BELASTUNGEN

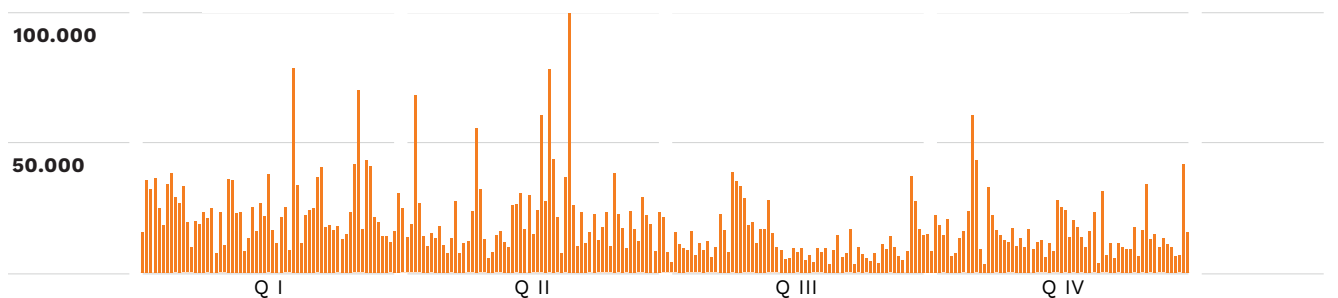
Nach dem schwachen Vorjahr war die Rendite der deutschen und internationalen Aktienindizes 2023 sehr positiv. Negative Einflüsse wie das hohe Zinsniveau, die schwache konjunkturelle Entwicklung und die Konflikte in der Ukraine und im Mittleren Osten haben die Entwicklung nur temporär belastet. Insbesondere im November und Dezember war ein spürbarer Anstieg zu sehen. Der deutsche Leitindex DAX legte um 20,3 Prozent zu, der Nebenwerte-Index SDAX um 17,1 Prozent. Trotz der positiven Kursentwicklung war am deutschen Aktienmarkt ein Rückgang der Liquidität und Handelsaktivität zu verzeichnen.

Nach einer stabilen und leicht positiven Entwicklung der TAKKT-Aktie bis Juli war der Kursverlauf in der zweiten Jahreshälfte deutlich volatiler. Den Jahreshöchstkurs von 15,00 Euro erreichte die Aktie kurz vor Schüttung der Dividende im Mai. Ab August belasteten die deutliche Eintrübung der konjunkturellen Aussichten und die Anpassung der Prognose im Oktober die Kursentwicklung. Der Jahrestiefstkurs von 12,00 Euro war Ende September zu verzeichnen. Zum Jahresende hin stabilisierte sich der Kurs im Gleichlauf mit den Indizes und ging Ende Dezember nahezu unverändert mit einem Minus von nur 0,3 Prozent bei 13,50 Euro aus dem Handel. Unter Berücksichtigung der Dividende lag die Rendite der TAKKT-Aktionäre 2023 bei 7,1 Prozent. Der vor allem bei Nebenwerten beobachtbare Rückgang der Liquidität betraf auch den Handel in der

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



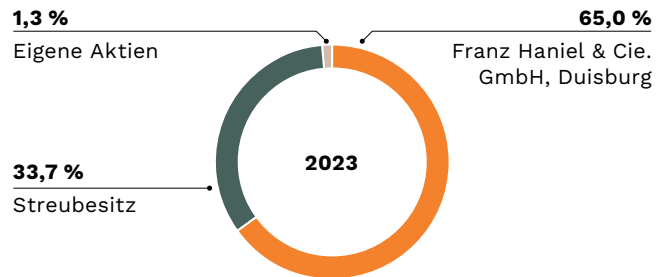
Handelsvolumen der TAKKT-Aktie (Tagesvolumen Xetra in Anzahl Stück im Jahr 2023)



TAKKT-Aktie. Auf dem wichtigsten Handelsplatz Xetra wurden börsentäglich durchschnittlich 19,6 (50,0) Tausend TAKKT-Aktien gehandelt. Alle Kursangaben beziehen sich auf Tagesschlusskurse auf Xetra.

Die Aktionärsstruktur der TAKKT AG blieb 2023 nahezu unverändert. Die Franz Haniel & Cie. GmbH besitzt als Mehrheitsaktionär zum Jahresende nach wie vor 65,0 Prozent der Aktien. Auch im Streubesitz sind keine größeren Veränderungen bekannt. Durch die Fortsetzung des Aktienrückkaufs hielt die TAKKT AG zum Bilanzstichtag 1,3 Prozent der eigenen Aktien. Im Januar 2024 wurde die TAKKT AG in den SDAX aufgenommen.

Aktionärsstruktur per 31. Dezember 2023



Kennzahlen zur TAKKT-Aktie (Fünf-Jahres-Übersicht)

	Einheit	2019	2020	2021	2022	2023
Handelsdaten						
Schlusskurs Jahresende	Euro	12,58	10,66	15,36	13,54	13,50
Höchstkurs	Euro	15,78	12,78	15,36	16,40	15,00
Tiefstkurs	Euro	10,66	5,80	10,02	9,05	12,00
Börsenwert Jahresende	Millionen Euro	825,4	699,4	1.007,8	888,4	885,7
Durchschnittlicher Tagesumsatz	Tausend Stück	55,1	88,7	61,0	50,0	19,6
Ausgegebene Aktien Jahresende	Millionen Stück	65,6	65,6	65,6	65,6	65,6
Dividende						
Dividende je Aktie in Euro	Euro	0,00	1,10	1,10	1,00	1,00*
Ausschüttungsquote	Prozent	0,0	193,8	126,6	110,7	263,2
Dividendenrendite	Prozent	0,0	10,3	7,2	7,4	7,4
Bewertungskennzahlen						
Ergebnis je Aktie (EPS)	Euro	1,14	0,57	0,87	0,90	0,38
Free Cashflow je Aktie	Euro	1,41	1,46	0,36	0,84	1,14

* Dividendenvorschlag: Zahlung einer Dividende von 1,00 Euro bestehend aus einer Basisdividende von 0,60 Euro und einer Sonderdividende von 0,40 Euro

Stammdaten der TAKKT-Aktie

WKN (Wertpapierkennnummer)	744600
ISIN	DE0007446007
Börsenkürzel	TTK
Reuters-Symbol	TTKG.F (Frankfurt)
Bloomberg Symbol	TTK.GR
Anzahl und Art der Aktien	65.610.331 auf den Inhaber lautende Stückaktien
Grundkapital	65.610.331 Euro
Erstnotierung	15. September 1999
Marktsegment	Prime Standard
Designated Sponsors	Hauck Aufhäuser Lampe ODDO BHF

Aktienrückkaufprogramm verlängert

Ende Juni 2023 verlängerte der TAKKT-Vorstand das Anfang Oktober 2022 gestartete Aktienrückkaufprogramm bis spätestens Ende 2024. Das maximale Rückkaufvolumen des Programms blieb unverändert bei bis zu drei Prozent der ausstehenden Aktien und bis zu 25 Millionen Euro. Ausschlaggebend für den Beschluss waren die positiven Rückmeldungen zum Programm, die weiterhin hohe Eigenkapitalquote und die Cashflow-Stärke des Geschäftsmodells. Bis zum 31. Dezember 2023 hat TAKKT im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms insgesamt 837 Tausend Aktien für einen durchschnittlichen Preis von 13,01 Euro erworben.

Umfassende Informationen für die Financial Community

Die Investor-Relations-Arbeit bei TAKKT zielt auf eine transparente und verlässliche Information der Aktionäre, Analysten und Investoren. Das Unternehmen legt dabei großen Wert auf eine zeitnahe und informative Berichterstattung.

Das Angebot auf der TAKKT-Website ist darauf ausgerichtet, die Informationsbedürfnisse aller Kapitalmarktteilnehmer und Finanzierungspartner zu erfüllen. Neben den Finanzberichten, Pflichtmitteilungen, Pressemeldungen und Aktieninformationen finden Interessenten dort Roadshow- und Analystenpräsentationen sowie Erläuterungen zu Unternehmensstrategie und Corporate Governance. Zudem finden anlässlich der Veröffentlichung von Quartalszahlen oder zu wichtigen Unternehmensereignissen Telefonkonferenzen statt.

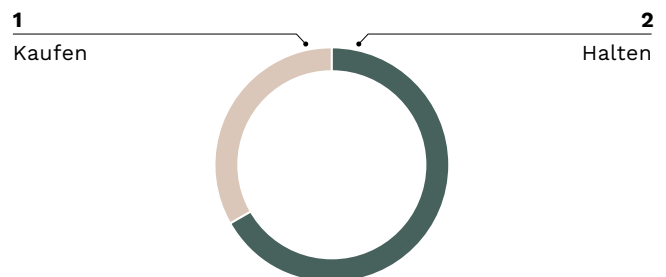
Intensiver Dialog mit Investoren und Analysten

TAKKT pflegt einen regelmäßigen Austausch mit den Kapitalmarktteilnehmern wie institutionellen und privaten Anlegern, Finanzanalysten und der Finanzpresse. Bei der Analystenkonferenz präsentierte TAKKT Ende März 2023 den Konzernabschluss und diskutierte mit Analysten und Investoren die Strategie, den Fortschritt der Transformation und den Ausblick auf das Geschäftsjahr. Im Rahmen von Earnings Calls erläutert der Vorstand rund einen Monat nach Quartalsende die Zwischenergebnisse und Fortschritte bei der Umsetzung der Strategie und steht für weitere Auskünfte zur Verfügung. TAKKT nimmt regelmäßig an Kapitalmarktkonferenzen teil. Im vergangenen Jahr waren das unter anderem die Hamburger Investorentage von Montega, die Frankfurter Frühjahrskonferenz, die German Corporate Conference von KeplerCheuvreux und Unicredit sowie die von Berenberg und Goldman Sachs und das Deutsche Eigenkapitalforum. Zusätzlich führte das Unternehmen zahlreiche Investorengespräche im Rahmen von digitalen Roadshows und stellt die Unterlagen, die auf den Veranstaltungen präsentiert werden, auf der Unternehmenswebsite zur Verfügung.

In einem Umfeld, das von Mittelabflüssen bei europäischen Nebenwerten gekennzeichnet war, war die Zahl der Analysten mit einer aktiven Coverage von TAKKT rückläufig. Im Februar 2024 lauteten zwei Empfehlungen auf Kaufen und eine auf Halten. Das durchschnittliche Kursziel der Analysten lag bei 14,07 Euro.

Institut	Analyst/in
AlsterResearch	Thomas Wissler
Landesbank Baden-Württemberg	Thomas Hofmann
M.M. Warburg	Thilo Kleibauer

Analystenempfehlungen



Hauptversammlung und Dividende

Die ordentliche Hauptversammlung 2023 fand am 24. Mai erneut in virtueller Form statt. Die Aktionäre konnten die Hauptversammlung über Video- und Tonübertragung live im Internet verfolgen und ihre Stimmrechte über das Aktionärsportal ausüben.

Während der Versammlung berichtete die Vorstandsvorsitzende Maria Zesch über das vergangene Geschäftsjahr, präsentierte die Rolle der TAKKT bei der Gestaltung der Arbeitswelten der Zukunft und die Fortschritte bei der Umsetzung der Strategie mit den drei Säulen Growth, OneTAKKT und Caring. Im Rahmen der Generaldebatte beantworteten Vorstand und Aufsichtsrat alle Fragen der Aktionäre. Sämtlichen Punkten der Tagesordnung wurde mit großer Mehrheit zugestimmt, damit auch dem Vorschlag der Zahlung einer Sonderdividende von 0,40 Euro zusätzlich zur Basisdividende von 0,60 Euro je Aktie.

Für das vergangene Geschäftsjahr schlägt der Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat die Ausschüttung einer Dividende von einem Euro je Aktie vor. Diese setzt sich zusammen aus einer Basisdividende in Höhe von 0,60 Euro und einer Sonderdividende in Höhe von 0,40 Euro.

Finanzkalender 2024

Der Finanzkalender für das Jahr 2024 ist am Ende dieses Geschäftsberichts abgebildet und regelmäßig in aktualisierter Form auf der TAKKT-Website abrufbar.

Kontakt Investor Relations

Das Investor-Relations-Team von TAKKT steht bei allen Fragen rund um das Thema Aktie gerne zur Verfügung und ist unter unten stehenden Kontaktdaten zu erreichen.

Investor Relations
Benjamin Bühler / Nadine Gerach
Presselstraße 12, 70191 Stuttgart
Telefon: +49 711 3465-8223
E-Mail: investor@takkt.de
Internet: <http://www.takkt.de>

Bericht des Aufsichtsrats



Thomas Schmidt
Vorsitzender des Aufsichtsrats

SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

das vergangene Geschäftsjahr war – insbesondere in der zweiten Jahreshälfte – aufgrund der schwachen konjunkturellen Entwicklung sehr herausfordernd. In diesem schwierigen und volatilen Umfeld haben wir als Aufsichtsrat den Vorstand kontinuierlich und in bewährter Weise begleitet und beraten. Durch den Fokus auf die Verbesserung der Rohertragsmarge, das Kostenmanagement und den Cashflow konnte TAKKT die negativen Auswirkungen der schwachen Umsatzentwicklung teilweise kompensieren. Insbesondere die starke Steigerung des freien Cashflows zeigt die Resilienz unseres Unternehmens. TAKKT wandelt sich zunehmend zu einer stärker integrierten Gruppe mit klarem Fokus auf die Kunden. Gleichzeitig sehen wir, dass TAKKT mit dem Fokus auf Nachhaltigkeit einen sehr wichtigen strategischen Schwerpunkt gesetzt hat und das Thema bei den Kunden weiter an Bedeutung gewinnt. Besonders erfreulich ist in diesem Zusammenhang die Auszeichnung mit dem renommierten Deutschen Nachhaltigkeitspreis Ende Oktober 2023, der die langjährige und kontinuierliche Arbeit im Bereich Nachhaltigkeit honoriert. Zu den strategischen Themen, vor allem zur weiteren Umsetzung der Transformation, haben wir intensiv mit dem Vorstand beraten und Entscheidungen eng begleitet.

Arbeit des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat den Vorstand bei der Unternehmensführung im abgelaufenen Geschäftsjahr beratend begleitet und überwacht und stand insbesondere zu strategischen Themen im Dialog mit der Unternehmensführung. Er tagte im Geschäftsjahr 2023 an fünf Terminen. Dabei handelte es sich um vier reguläre Sitzungen sowie eine zusätzliche Sitzung. Die individualisierte Offenlegung der Teilnahme an den Sitzungen des Aufsichtsrats sowie der Ausschüsse findet sich am Ende dieses Berichts.

Wichtige Themen der Arbeit im Aufsichtsrat waren 2023 der aktuelle Geschäftsverlauf, die strategische Ausrichtung der TAKKT-Gruppe, die Integration der Division FoodService in den USA, die Markenkonsolidierung und Stärkung der Marke kaiserkraft in Europa, die Erarbeitung einer gruppenweiten Zielstruktur für Lager und Logistik, diverse M&A-Themen sowie verschiedene Themen aus den Bereichen Governance, Risk und Compliance. Weitere Schwerpunkte bildeten die Themen E-Commerce und Nachhaltigkeit. Hierzu fanden detaillierte Gespräche zwischen den Aufsichtsratsmitgliedern Aliz Tepfenhart und Alyssa Jade McDonald-Bärtl und dem Vorstand sowie weiteren TAKKT Mitarbeitenden statt, die in umfängliche Workshops im Rahmen der März- und September-Aufsichtsratssitzungen mündeten.

Der Personalausschuss befasste sich insbesondere mit der Verlängerung des CEO-Vertrags. Der Aufsichtsrat freut sich sehr, Maria Zesch für eine Vertragsverlängerung bis Mitte 2029 gewonnen zu haben. Daneben hat der Ausschuss allgemeine Fragen der Vorstandvergütung und Nachfolgeplanung erörtert. Der Prüfungsausschuss war intensiv in das Auswahlverfahren für den neuen Wirtschaftsprüfer für das Geschäftsjahr 2024 involviert. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung einen entsprechenden Vorschlag vorlegen. Daneben befasste sich der Ausschuss mit der Überprüfung des Risikomanagement-Ansatzes, der Implementierung des deutschen Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes sowie den allgemeinen ihm qua Gesetz und Geschäftsordnung zugewiesenen Themen.

Konstruktive Zusammenarbeit und kontinuierliche Verbesserung

Auch im Geschäftsjahr 2023 fand ein reger bilateraler Austausch zwischen der Vorstandsvorsitzenden und dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats statt. In den Beratungen von Aufsichtsrat und Vorstand wurde intensiv und konstruktiv diskutiert. Der Aufsichtsrat war in alle für das Unternehmen grundlegenden Entscheidungen rechtzeitig eingebunden und fasste, wo notwendig, formale Beschlüsse. Die bereits Anfang 2023 angestoßene Effizienzprüfung wurde im vierten Quartal durch einen fragebogen- und interviewbasierten Ansatz ergänzt und in der Dezember-Sitzung ganzheitlich erörtert. Eine Reihe von Maßnahmen zur kontinuierlichen Verbesserung wurde dokumentiert und ist in Umsetzung.

Am Corporate Governance Kodex orientiert

Der Aufsichtsrat legt Wert darauf, seine Kontrollaufgaben kontinuierlich und intensiv zu erfüllen. Diese Selbstverpflichtung wird seine Tätigkeit auch in Zukunft prägen, denn sie liefert einen wichtigen Beitrag zur verantwortungsvollen Unternehmensführung bei TAKKT. Wie bereits in den Vorjahren haben Vorstand und Aufsichtsrat im Dezember 2023 erneut die Entsprechenserklärung unterzeichnet. Weitere Erläuterungen zur Corporate Governance und zur Entsprechenserklärung finden sich in der Erklärung zur Unternehmensführung, die auf der Website des Unternehmens veröffentlicht ist.

Genehmigung des Konzern- und Jahresabschlusses

Die Hauptversammlung hat die vom Aufsichtsrat vorgeschlagene RSM Ebner Stolz GmbH & Co. KG

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, mit der Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr 2023 beauftragt. Der Abschlussprüfer gab gegenüber dem Aufsichtsrat eine Unabhängigkeitserklärung ab. Der Aufsichtsrat, vertreten durch den Prüfungsausschuss, prüfte die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers gemäß § 107 Abs. 3 Satz 2 Aktiengesetz (AktG).

Die vom Prüfungsausschuss vorgegebenen Prüfungsschwerpunkte für das Geschäftsjahr 2023 waren die Werthaltigkeit von Forderungen und Anwendung der "Expected-Credit-Loss"-Methode sowie die Überprüfung der internen Kontrollen von Betrug im Zahlungsverkehr. Mit Blick auf den Konzernabschluss legten die Abschlussprüfer zudem ihren Schwerpunkt auf die Werthaltigkeitstests der Geschäfts- und Firmenwerte, die Berichterstattung der Wirtschaftsprüfer der Auslandsbeteiligungen, die Konsolidierungsmaßnahmen sowie den Konzernanhang und den zusammengefassten Lagebericht. Die verantwortlichen Abschlussprüfer der RSM Ebner Stolz GmbH & Co. KG prüften den Jahresabschluss der TAKKT AG und den Konzernabschluss sowie den zusammengefassten Lagebericht und testierten diese uneingeschränkt.

Die verantwortlichen Abschlussprüfer nahmen an der Bilanzsitzung des Prüfungsausschusses am 21. März 2024 teil. Sie informierten die Mitglieder des Prüfungsausschusses über die wichtigsten Ergebnisse der Prüfung und beantworteten weitergehende Fragen. Der Prüfungsausschuss stimmte dem Ergebnis der Abschlussprüfung nach eingehender Erörterung zu und berichtete dem Aufsichtsrat in der Sitzung vom 27. März 2024 über die Ergebnisse der Bilanzsitzung. Anschließend genehmigte der Aufsichtsrat den Konzernabschluss, den Jahresabschluss der TAKKT AG sowie den Lagebericht der TAKKT AG und des TAKKT-Konzerns, einschließlich der nicht-finanziellen Erklärung. Damit ist der Jahresabschluss der TAKKT AG festgestellt und der Konzernabschluss gebilligt.

Aufsichtsrat billigt Abhängigkeitsbericht

Die Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, hielt auch im Geschäftsjahr 2023 die Mehrheit der TAKKT-Aktien. Gemäß § 312 AktG verfasste der Vorstand für das vergangene Geschäftsjahr daher einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen. Die RSM Ebner Stolz GmbH & Co. KG erstellte hierzu nach § 313 AktG einen Prüfungsbericht. Die Prüfung ergab

keine Beanstandungen. Der Abschlussprüfer erteilte folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk: „Nach unserer pflichtgemäßen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass erstens die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind und zweitens bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistungen der Gesellschaft nicht unangemessen hoch waren.“ Der Aufsichtsrat prüfte den Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und den entsprechenden Prüfungsbericht und billigte ihn gemäß § 314 AktG. Das Gremium hatte keine Einwände gegen den Abhängigkeitsbericht und die darin enthaltene Schlusserklärung des Vorstands, die im Abschnitt „Corporate Governance“ in diesem Geschäftsbericht abgedruckt ist.

Personelle Wechsel im Aufsichtsrat bahnen sich an

Im Frühjahr 2023 teilte Aufsichtsratsmitglied und stellvertretender Vorsitzender des Prüfungsausschusses Dr. Florian Funck der TAKKT mit, er werde im Herbst des Jahres nach über 20 Jahren aus dem Haniel-Konzern ausscheiden, um eine neue berufliche Herausforderung anzunehmen. Infolgedessen plane er, mit der Hauptversammlung 2024 sein Mandat als Aufsichtsrat niederzulegen. Im September 2023 teilte ich in meiner Eigenschaft als Vorsitzender des Aufsichtsrats sowie des Personalausschusses der TAKKT mit, ebenfalls zeitnah aus dem Haniel-Konzern auszusteigen und demgemäß ebenfalls mein Mandat mit der Hauptversammlung 2024 niederzulegen. Im Anschluss hat der Aufsichtsrat die konkrete Nachfolgeplanung angestoßen. Insbesondere wurde das Kompetenzprofil des Aufsichtsrats validiert, ergänzt und aktualisiert.

Die Bildung eines Nominierungsausschusses für den Auswahlprozess wurde aufgrund der kompakten Größe des Aufsichtsrats einstimmig als nicht erforderlich angesehen. Der Aufsichtsrat freut sich, der Hauptversammlung 2024 eine geeignete Lösung für die Nachfolge vorschlagen zu können.

Dank des Aufsichtsrats

Wir danken den Aktionären der TAKKT AG für ihr Vertrauen im Jahr 2023. Um sie angemessen am starken Cashflow des Unternehmens zu beteiligen, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat die Zahlung einer Dividende von 1,00 Euro je Aktie vor. Mitarbeitende und Vorstand haben 2023 unter besonders herausfordernden Umständen hohes Engagement gezeigt und beachtliche Erfolge bei der Transformation erzielt. Hierfür danken wir den Mitgliedern des Vorstands und allen Mitarbeitenden der Gruppe ganz herzlich.

Stuttgart, im März 2024



Thomas Schmidt
(Vorsitzender des Aufsichtsrats der TAKKT AG)

Mitglieder des Aufsichtsrats

Thomas Schmidt

Vorsitzender

Vorsitzender der Geschäftsführung/CEO der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg (bis 07. November 2023)
Unternehmensberater (seit 01. Dezember 2023)

Dr. Johannes Haupt

Stellvertretender Vorsitzender

Unternehmensberater und Beiratsvorsitzender der Regionique Produktfabrik GmbH, Ettlingen

Dr. Florian Funck

Mitglied der Geschäftsführung/CFO der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg (bis 31. Januar 2024)
Mitglied des Vorstands der Sartorius AG (voraussichtlich ab 01. April 2024)

Thomas Kniehl

Mitarbeiter Customer Support (freigestellter Betriebsrat) der KAISER+KRAFT GmbH, Stuttgart

Alyssa Jade McDonald-Bärtl

Geschäftsführerin der BLYSS GmbH, Berlin

Aliz Tepfenhart

Geschäftsführende Direktorin der Burda Digital SE, München

Mitglieder des Personalausschusses

Thomas Schmidt

Vorsitzender

Dr. Johannes Haupt

Vorsitzender

Dr. Johannes Haupt

Stellvertretender Vorsitzender

Dr. Florian Funck

Stellvertretender Vorsitzender

Aliz Tepfenhart

Thomas Kniehl

Sitzungsteilnahmen der Aufsichtsratsmitglieder im Geschäftsjahr 2023

	Aufsichtsrat		Personalausschuss		Prüfungsausschuss	
	Sitzungen	in %	Sitzungen	in %	Sitzungen	in %
Thomas Schmidt	5 / 5	100	4 / 4	100	–	–
Dr. Johannes Haupt	4 / 5	80	3 / 4	75	5 / 6	83
Dr. Florian Funck	5 / 5	100	–	–	6 / 6	100
Thomas Kniehl	5 / 5	100	–	–	6 / 6	100
Alyssa Jade McDonald-Bärtl	5 / 5	100	–	–	–	–
Aliz Tepfenhart	5 / 5	100	4 / 4	100	–	–

Lagebericht

der TAKKT AG und des TAKKT-Konzerns

Geschäftstätigkeit

- 31 ▶ Organisation und Geschäftsfelder
- 34 ▶ Marktposition und Wettbewerbsumfeld
- 37 ▶ Unternehmensziele und -strategie
- 43 ▶ Steuerungssystem
- 45 ▶ Mitarbeitende
- 47 ▶ Corporate Governance und weitere rechtliche Angaben

Geschäftsjahr

- 48 ▶ Rahmenbedingungen
- 50 ▶ Umsatz- und Ertragslage
- 55 ▶ Finanzlage
- 59 ▶ Vermögenslage
- 61 ▶ Unternehmensperformance
- 64 ▶ Vergleich der tatsächlichen mit der prognostizierten Entwicklung
- 66 ▶ Wirtschaftliche Entwicklung der TAKKT AG

Geschäftsausblick

- 68 ▶ Risiko- und Chancenbericht
- 82 ▶ Prognosebericht

Geschäftstätigkeit

ORGANISATION UND GESCHÄFTSFELDER

Die TAKKT-Gruppe ist in Europa und Nordamerika tätig und auf den B2B-Omnichannel-Handel für Geschäftsausstattung spezialisiert. Der Vertrieb erfolgt hauptsächlich über E-Commerce, zudem werden die Kunden über Printmarketing und Key Accounter angesprochen. Die Divisions 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.

Organisationsstruktur

Die Gruppe adressiert den Markt über drei Divisions, die jeweils auf bestimmte Arbeitswelten und Produktkategorien ausgerichtet sind:

- › Industrial & Packaging (I&P)
- › Office Furniture & Displays (OF&D)
- › FoodService (FS)

Neben den Divisions, in denen die marktnahen Funktionen gebündelt sind, werden als unterstützende Gruppenfunktionen Operations (Lager und Logistik), Technology & Data (IT, Daten und IT-Sicherheit), Finance und HR im Rahmen einer Matrixorganisation über den gesamten Konzern hinweg einheitlich koordiniert und verantwortet.

Drei Divisions für drei spezifische Arbeitswelten

Jede Division hat ein fokussiertes Produktportfolio, das primär auf eine bestimmte Arbeitswelt ausgerichtet ist. Bei I&P ist diese Arbeitswelt die Fabrikhalle oder das Lager im produzierenden Gewerbe und der Logistik. Bei OF&D umfasst das Angebot Produkte für die Welt der Dienstleister. Dazu zählen beispielsweise Büroausstattung für den Alltag im Unternehmen oder die Arbeit zu Hause. Der Bereich FS bietet Produkte,

die bei der Zubereitung und Präsentation von Speisen und Lebensmitteln in Hotels, Restaurants und im Catering benötigt werden.

Ziel der organisatorischen Ausrichtung entlang von Produktkategorien und Arbeitswelten ist es, bestehende Vertriebspotenziale bestmöglich zu realisieren. Im Fokus der Arbeit der Divisions stehen dabei markt- und kundennahe Funktionen wie Sales, Marketing, E-Commerce und Category Management. Diese Aufgaben werden innerhalb der Divisions über die einzelnen Vertriebsmarken hinweg koordiniert und gebündelt. Damit ist eine effiziente Nutzung der internen Ressourcen und Kompetenzen möglich, etwa beim Marketing, beim Ausbau von Cross-Selling und bei der Weiter- und Neuentwicklung von zukunftsorientierten Produkten und Dienstleistungen für die jeweilige Arbeitswelt.

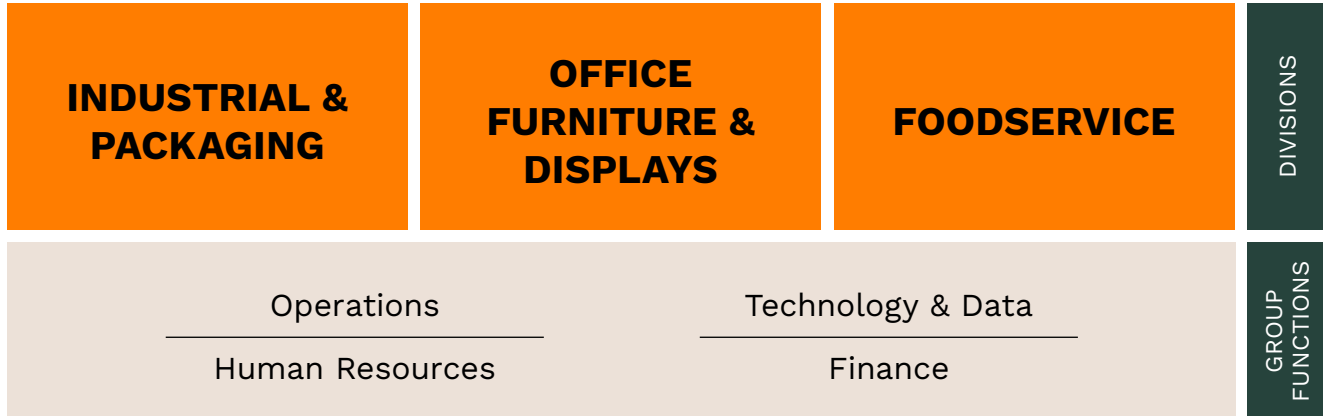
Größere Synergien durch Bündelung gruppenweiter Funktionen

Erfolgskritische unterstützende Funktionen integriert und bündelt TAKKT auf Gruppenebene. Im Fokus stehen dabei Operations, Technology & Data, Finance und Human Resources. Die zentrale Integration dieser Funktionen bietet größere Synergien und erleichtert durch die größeren Verantwortungsbereiche das Recruiting von Experten und damit auch den Aufbau von Kernkompetenzen in der Gruppe.

Die Strukturen im Bereich Finance sind vollständig integriert, werden also gruppenweit zentral verantwortet und gesteuert. Im Bereich HR gab es 2023 große Fortschritte bei der Integration, etwa die zentrale Steuerung von Kernprozessen. Bei Operations ist die neue Struktur in Europa seit 2023 vollständig umgesetzt. In den USA wird zunehmend über Vertriebsmarken und Divisions hinweg zusammengearbeitet. Dazu hat die Gruppe eine einheitliche Lagerstrategie für Nordamerika entwickelt, mit deren Umsetzung 2024 gestartet wird. Der Bereich Technology & Data wird in Europa seit 2023 zentral gesteuert und verantwortet. Zudem hat TAKKT ein Zielbild und eine Roadmap für die künftige IT-Systemlandschaft entwickelt.

Die Unternehmensstruktur mit Divisions und Gruppenfunktionen ist auf der Seite 32 abgebildet.

Unternehmensstruktur



Überblick über die Divisions

In der **Division I&P** ist die organisatorische Integration weitestgehend umgesetzt, zudem wurde die Markenlandschaft weiter harmonisiert. Markt- und kundennahe Funktionen wie Sales, Marketing und Sortimentgestaltung sind über die verschiedenen Vertriebsmarken hinweg integriert. Die Markenlandschaft der Division wurde gestrafft und mit einem Relaunch der Vertriebsmarke kaiserkraft vereinheitlicht. Dieser Prozess soll 2024 fortgesetzt werden.

Als Omnichannel-Händler bietet kaiserkraft in Europa ein großes Spektrum an Produkten für die Betriebs-, Lager- und Büroausstattung sowie Verpackungslösungen an und deckt damit einen sehr breiten Bedarf an Geschäftsausstattung ab. Zu den Kunden zählen Selbstständige und kleinere Betriebe ebenso wie größere Konzerne mit vielen Niederlassungen. In Skandinavien wird ein ähnliches Sortiment unter der Marke Gerdmans vertrieben und in Großbritannien unter der Marke BiGDUG.

Die **Division OF&D** ist hauptsächlich in den USA aktiv. National Business Furniture (NBF) bietet in den USA Büromöbelprodukte an. Zu den Kunden zählen Unternehmen und Dienstleister wie beispielsweise Anwälte und Architekten, aber auch öffentliche Einrichtungen wie Behörden und Schulen. Exemplarische Produkte sind etwa Bürostühle und Schreibtische, Konferenztische oder Möbel für den Empfangsbereich.

Displays2go bietet in den USA Produkte aus dem Bereich Verkaufsförderung an. Exemplarische Produkte sind Werbebanner, Ständer für digitale Displays, mobile

Messestände und Aufsteller. Mydisplays bietet ein ähnliches Sortiment in Deutschland an.

Die **Division FS** hat ihren Schwerpunkt in Nordamerika. Die beiden Vertriebsmarken Hubert und Central sind eigenständig am Markt aktiv. Wie in der Division I&P sind erfolgskritische markt- und kundennahe Funktionen bereits größtenteils integriert, um Synergien zu realisieren. Die Integration wird in der ersten Jahreshälfte 2024 abgeschlossen.

Hubert bietet Ausrüstungsgegenstände für den Gastromiesektor und Lebensmitteleinzelhandel sowie Artikel zur Verkaufsförderung an. Zu den Kunden gehören in erster Linie Betreiber von Großkantinen, Gastronomiebetriebe und der Lebensmitteleinzelhandel. Exemplarisch für das Sortiment sind Produkte für die Buffetausstattung wie Anrichtplatten und Präsentationskörbe. Central vertreibt Produkte im Bereich Restaurantausstattung. Das Sortiment umfasst sämtliche Ausrüstungsartikel, die für den Betrieb kleiner bis mittelgroßer Restaurants benötigt werden. Exemplarische Produkte sind Küchenherde und Gefrierschränke. XXLhoreca ist ein auf Gastronomieausstattung spezialisierter E-Commerce-Händler mit Sitz in den Niederlanden und daher nicht in die integrierten Strukturen von Hubert und Central eingebunden. Das Unternehmen beliefert hauptsächlich Hotels, Restaurants, Kantinen und Cateringfirmen. Beim Sortiment liegt der Fokus auf Großgeräten wie Kühl- und Gefrierschränke.

Einen Überblick über alle Konzerngesellschaften liefert die Anteilsbesitzliste des TAKKT-Konzerns, die dem Konzernanhang unter Ziffer 5 „Sonstige Erläuterungen“

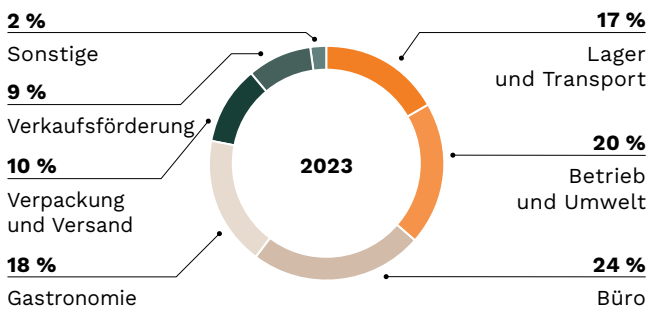
zu entnehmen ist. Darüber hinaus sind alle Standorte des Konzerns auf den Standortkarten am Ende dieses Geschäftsberichts aufgeführt.

Diversifizierte Aufstellung

Durch die Präsenz in unterschiedlichen Regionen und den Fokus auf verschiedene Produkt- und Kundengruppen ist der TAKKT-Konzern breit aufgestellt. Auf Produktebene unterscheidet TAKKT zwischen Produkten für Betrieb & Umwelt, Lager & Transport, Büro, Verpackung & Versand, Gastronomie und Verkaufsförderung. TAKKT streut hier breit, um Schwankungen der Nachfrage entgegenzuwirken.

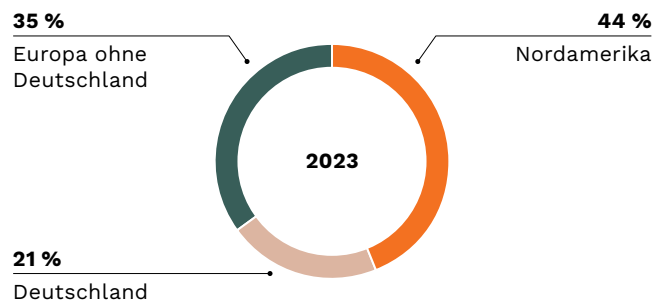
Das Unternehmen hat sein Produktportfolio durch diverse Akquisitionen gezielt auf neue Produktgruppen ausgedehnt, um an Branchentrends zu partizipieren. Auch zukünftig wird TAKKT Branchentrends bei den M&A-Aktivitäten berücksichtigen.

Diversifikation von Produktsortimenten



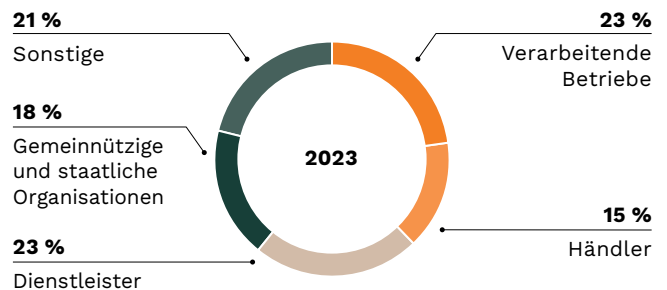
Auf regionaler Ebene differenziert TAKKT zwischen Deutschland, Europa ohne Deutschland und Nordamerika. Dies hat sich in der Vergangenheit als Stütze der TAKKT-Gruppe erwiesen. Konjunkturelle Schwankungen in bestimmten Zielmärkten wurden so teilweise durch gegenläufige Entwicklungen in anderen Regionen kompensiert. Auch in Zukunft setzt TAKKT auf die Präsenz in Europa und Nordamerika und wird die Aktivitäten in diesen Regionen stärken.

Diversifikation von Regionen



Auf Kundenebene bedienen die Divisions eine breite Kundenbasis aus verarbeitenden Betrieben, Händlern, Dienstleistern sowie gemeinnützigen und staatlichen Organisationen, um zyklische Schwankungen einzelner Zielgruppen auszugleichen. TAKKT will weiterhin ausgewogene Umsatzanteile mit dem verarbeitenden Gewerbe, dem Handels- und Dienstleistungssektor sowie gemeinnützigen und staatlichen Institutionen erzielen. Diese Diversifikation nach unterschiedlichen Kundengruppen stabilisiert die TAKKT-Gruppe als Ganzes.

Diversifikation von Kundengruppen



MARKTPosition UND WETTBEWERBSUMFELD

TAKKT positioniert sich im Markt als spezialisierter Omnichannel-Händler für Geschäftsausstattung mit umfassendem Serviceangebot. Durch die Positionierung in der Nische können die Gesellschaften der Gruppe sowohl gegenüber den Kunden als auch für die Lieferanten deutlichen Mehrwert schaffen. Das Wettbewerbsumfeld ist hoch fragmentiert und von der zunehmenden Bedeutung des E-Commerce-Geschäfts geprägt.

Marktunter-scheidung...	Marktausprägungen	TAKKT
...nach Kunden	› B2B › B2C	› B2B
...nach Vertriebsarten	› Stationärer Handel › Omnichannel Handel › Reiner Online-Handel	› Omnichannel Handel
...nach Sortimentsbreite	› Universalisten › Spezialisierte Händler	› Spezialisierter Händler
...nach Branchenfokus	› Horizontale Ausrichtung (Produktspezialisten) › Vertikale Ausrichtung (Branchenspezialisten)	› Produktspezialist und Branchenspezialist
...nach Dienstleistungsangebot	› Reine Distributoren › Marktplätze › Warenvertrieb und zusätzliche Services	› Warenvertrieb, Beratung, umfassender Service und Eigenfertigung

Das Marktumfeld von TAKKT lässt sich anhand der in der obenstehenden Tabelle dargestellten Kriterien definieren. Die Gesellschaften der TAKKT-Gruppe positionieren sich als spezialisierte Omnichannel-Händler (ohne stationären Handel) für Geschäftsausstattung mit umfassendem Serviceangebot.

Die Marktnische des B2B-Omnichannel-Handels ist aus Sicht von TAKKT in folgender Hinsicht vorteilhaft:

- › Die TAKKT-Gesellschaften nutzen eine fragmentierte Lieferantenbasis von Produktspezialisten und pflegen langjährige und eingespielte Lieferantenbeziehungen. Auch auf der Kundenseite ist TAKKT breit diversifiziert, d.h. die TAKKT-Gesellschaften beliefern

Kunden unterschiedlicher Größe und Branchen und sind daher relativ unabhängig von einzelnen Großaufträgen oder Großkunden.

- › Das Marktumfeld vieler TAKKT-Gesellschaften ist durch geschäftsmodell-spezifische Markteintrittsbarrieren unterschiedlicher Ausprägung gekennzeichnet. Ein potenzieller neuer Omnichannel-Wettbewerber muss beispielsweise zunächst signifikant in Marketing, IT und Logistik investieren und mehrjährige Anlaufverluste in Kauf nehmen. Im reinen Online-Handel sind die Markteintrittsbarrieren geringer. Hier werden wesentliche Teile der Leistungs- und Wertschöpfungskette häufig ausgelagert bzw. von Drittanbietern bezogen (z.B. reines Streckengeschäft, Zukauf von IT-Services etc.), während sich die Anbieter auf die Marketing-Aktivitäten konzentrieren.

Mehrwert für Kunden und Lieferanten

Die Gesellschaften der TAKKT-Gruppe bewegen sich in attraktiven Marktsegmenten. Im B2B-Umfeld betrachtet der Kunde den Preis im Verhältnis zu Produkt, Qualität und Service. Ein Angebot ist für ihn dann besonders attraktiv, wenn er gute Produkte zu einem attraktiven Preis schnell finden und einfach bestellen kann. Darüber hinaus erwarten Kunden ein hohes Maß an Beratung und Service rund um das eigentliche Produkt. Die Stärke der TAKKT liegt darin, diese unterschiedlichen Kundenbedürfnisse gezielt adressieren und bedienen zu können. In der Tabelle auf Seite 35 sind die Serviceleistungen aufgeführt.

Neben dem Mehrwert für den Kunden schafft TAKKT auch einen erheblichen Nutzen auf Seiten der Lieferanten (siehe Tabelle auf Seite 35). Die Aufnahme in das Sortiment einer TAKKT-Gesellschaft bringt für diese Vorteile, verglichen mit dem eigenständigen Vertrieb ihrer Produkte. Sie erhalten direkt Zugang zu einer sehr großen Zahl von Kunden in unterschiedlichen Ländern und umgehen damit natürliche Markteintrittsbarrieren, die sich insbesondere in Europa aus den unterschiedlichen Währungen, Sprachen und rechtlichen Rahmenbedingungen ergeben.

Mehrwert für die Kunden

One-Stop-Shop für breites Produktsortiment	<ul style="list-style-type: none"> › Durch eine stärkere Kooperation der Vertriebsmarken und bedarfsgerechtes Cross-Selling über Produktkategorien hinweg können Kunden aus einem breiteren Angebot wählen
Partner für nachhaltiges Wirtschaften	<ul style="list-style-type: none"> › Große Auswahl an besonders nachhaltigen Produkten mit geringem CO₂-Fußabdruck, aus recycelten Materialien und mit einer kurzen Lieferkette › Einführung eines Produktratings mit Fokus auf Nachhaltigkeit vereinfacht besonders verantwortungsbewusste Kaufentscheidungen für die Kunden
Innovative und attraktive Arbeitswelten	<ul style="list-style-type: none"> › Durch ausführliche Beratung und Bedarfsanalyse können auch künftige Anforderungen der Kunden bereits antizipiert und in Planung oder Produkthanpassungen berücksichtigt werden
Einfache Bestellung und schnelle Lieferung	<ul style="list-style-type: none"> › Vernetzte Bestellkanäle ermöglichen Kunden optimalen Bestellprozess › Schnelle Lieferung über länderspezifische Logistikpartner › Schnelle Verfügbarkeit von vielen Produkten
Bedarfsgerechte Produkte und übersichtliche Präsentation	<ul style="list-style-type: none"> › Komfortable, nutzerfreundliche und kundenspezifische Präsentation auf verschiedenen Kanälen › Ausführliche Produktinformationen wie größtenteils selbst erstellte Videos, Bilder und Produktbeschreibungen › Breites Sortiment von Eigenmarken sowie eine sorgfältig kuratierte Produktvorauswahl › Kontinuierliche und ggf. auch kurzfristige Anpassung des Sortiments an den Bedarf der Kunden
Persönliche Beratung und individuelle Angebote	<ul style="list-style-type: none"> › Mitarbeitende im Vertrieb und Produktexperten beraten Kunden über verschiedene Kanäle und Medien › Individuelle Angebote und Begleitung des Auswahlprozesses
Kundenindividuelle Lösungen	<ul style="list-style-type: none"> › Sonderbeschaffungen und Sonderanfertigungen möglich, sofern keine unmittelbare Lösung für kundenspezifische Anfrage vorhanden ist › Individuelle Projektplanung › Mobiler Kundendienst (Ersatzteile, Reparatur, Wartung) › Lieferung bis an die Verwendungsstelle und Aufbauservice › Integration in Einkaufsprozesse der Kunden (z.B. E-Procurement)
Betreuung von Projekten	<ul style="list-style-type: none"> › Koordinierung kundenspezifischer Projekte durch Tele- und Field-Sales-Mitarbeitende › Berücksichtigung besonderer Serviceanforderungen (z.B. bei der Ausstattung mehrerer Standorte)
Lange Garantiezeiten	<ul style="list-style-type: none"> › Garantiezeiten über die gesetzlichen Anforderungen hinaus und Nachkaufgarantie über mehrere Jahre

Mehrwert für die Lieferanten

Erschließung eines noch umfangreicheren Kundenpotenzials	<ul style="list-style-type: none"> › Zugang zum gesamten Kundenstamm der Vertriebsgesellschaft › Möglichkeit, vom Cross-Selling mit Produktkategorien anderer Hersteller zu profitieren › Durch Konsolidierung der Vertriebsmarken und Lieferantenbasis profitieren ausgewählte Lieferanten von Zugang zu noch größerer Kundenbasis und steigendem Absatzvolumen
Enge Partnerschaft und gemeinsame Weiterentwicklung von Produkten	<ul style="list-style-type: none"> › Enges Lieferantenmanagement und regelmäßiger Austausch › Frühzeitiger Input zu veränderten Anforderungen der Kunden und gemeinsame Produktentwicklung für die Gestaltung neuer Arbeitswelten
Gezielte Vermarktung nachhaltiger Produkte	<ul style="list-style-type: none"> › Exponierte Vermarktung durch thematisch passende Webshops für besonders nachhaltige Produkte und die Nutzung eines zugehörigen Produktratings › Beratung und Unterstützung der Lieferanten bei der Verbesserung der Produkte im Hinblick auf Nachhaltigkeit
Professioneller Vertrieb der Produkte	<ul style="list-style-type: none"> › TAKKT übernimmt zielgerichtetes Marketing über verschiedene Vertriebskanäle › Leistung bei einer der TAKKT-Gesellschaften wird im Markt als Qualitätssiegel für Produkte des Herstellers wahrgenommen
Präsenz auf zahlreichen unterschiedlichen Ländermärkten	<ul style="list-style-type: none"> › Durch Webshops und Kataloge werden Kunden in allen Vertriebsländern erreicht, in denen die TAKKT-Gesellschaft aktiv ist › Vermeidung natürlicher Markteintrittshemmnisse durch landesspezifische Besonderheiten wie Sprache, Währung oder steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen › Lieferant kann auf den Aufbau eines eigenen Vertriebs im Ausland verzichten
Höhere Effizienz	<ul style="list-style-type: none"> › Einmalige Lieferung größerer Mengen an ein Zentrallager statt vieler Einzellieferungen an Kunden

Fragmentiertes Wettbewerbsumfeld

Das Wettbewerbsumfeld auf den für die TAKKT-Gesellschaften relevanten Märkten teilt sich grundsätzlich auf zwischen einer Vielzahl stationärer Händler und dem Distanzhandel. Im Distanzhandel sind sowohl Omnichannel-Anbieter als auch reine Online-Anbieter und -Marktplätze (Vermittlungsplattformen) aktiv. Während der Markt voraussichtlich ähnlich oder leicht stärker als die Gesamtwirtschaft wachsen wird, erwartet TAKKT weiter leicht steigende Marktanteile für den Distanzhandel, insbesondere über die digitalen Kanäle. Die prognostizierte Marktanteilsverschiebung sollte sich mittel- bis langfristig vorteilhaft für TAKKT auswirken, die schon heute im Durchschnitt deutlich mehr als die Hälfte des Auftragseingangs über E-Commerce erzielt. Die Gruppe unterstützt diesen Trend durch eine gezielte Fokussierung auf E-Commerce-Wachstum. Weitere Details dazu finden sich im Kapitel „Unternehmensziele und -strategie“.

Die unterschiedlichen Marken der Gruppe positionieren sich im Wettbewerb mehrheitlich als service- und qualitätsorientierte Anbieter:

- › Der Distanzhandel ist für die B2B-Kunden deutlich effizienter und bequemer als die Beschaffung bei lokalen Händlern. Aufgrund der Skalierbarkeit des Geschäfts kann TAKKT eine breitere Produktauswahl und umfassenderen Service bieten.

- › Beim Wettbewerb um mittelgroße bis große B2B-Kunden steht TAKKT hauptsächlich in Konkurrenz mit anderen service-orientierten Händlern. Für diese Kundengruppe sind ein verlässlicher Beschaffungsprozess, umfassende Produktberatung und ergänzende Services mindestens ebenso wichtig wie der Preis. Um in diesem Kundensegment Marktanteile zu gewinnen, positionieren sich die Marken zunehmend als Lösungsanbieter für die Kunden, etwa durch Unterstützung bei der Einrichtung und Ausstattung neuer Betriebsräume.
- › Neben den auf hohe Qualität und umfassenden Service ausgerichteten Marken, gehören auch einige Marken zur Gruppe, die stärker auf transaktionsorientierte, preissensible und in der Regel kleinere Firmenkunden abzielen. Diese Marken – wie z.B. BiGDUG in Großbritannien – haben einen starken Fokus auf E-Commerce und sind als Produktexperten aktiv. Sie verfügen über eine hohe Produktkompetenz für ihr spezifisches Sortiment. Damit können sie ein attraktives Preisniveau bieten und sich dennoch bei Beratung und Produktexpertise gegenüber Marktplatzmodellen abheben.

Die unten stehende Tabelle gibt einen Überblick über das Wettbewerbsumfeld der TAKKT-Gesellschaften und nennt einige exemplarische Wettbewerber.

TAKKT-Marktumfeld und exemplarische Wettbewerber

		Wettbewerber Europa		Wettbewerber USA		
		Betriebs- und Lagerausstattung	Verpackungslösungen	Verkaufsförderung und Ausstattung für die Gastronomie	Verkaufsdisplays	Büroausstattung
Stationäre Händler		Vielzahl stationärer Händler				
Distanzhändler	Omnichannel-Anbieter	› Manutan › Schäfer Shop › Jungheinrich › Profishop	› Raja › Transpak › Hoffmann	› Trimark › Edward Don › Wasserstrom	› Allen Display › Braeside › Displays	› Staples › Office Depot
	Reine Online-Händler	› Contorion › Rapid Racking › Profishop	› Karton.eu › Hilde24	› Webstaurant › Store › Katom	› Ace Displays › Displaylit	› BizChair › Cymax
	Online-Marktplätze	verschiedene Marktplätze, z.B. Amazon Business oder Mercateo				

UNTERNEHMENSZIELE UND -STRATEGIE

TAKKT befindet sich in einem Transformationsprozess und wandelt sich von einem Portfolio weitgehend eigenständiger Gesellschaften zu einer stärker integrierten, kundenfokussierten und wachstumsorientierten Gruppe. Die Umsetzung der neuen Strategie ab Ende 2021 erfolgt in drei Phasen mit unterschiedlichen Prioritäten: Neustart (2021 und 2022), Resilienz (2023 und 2024) und Beschleunigung (2025 bis 2028). Die drei Säulen dieser Strategie sind Growth, OneTAKKT und Caring und umfassen spezifische Maßnahmen und Ziele. In den kommenden Jahren strebt TAKKT eine Beschleunigung des organischen Wachstums, eine Verbesserung der Profitabilität und eine weiterhin starke Cash-Generierung an. Zudem will die Gruppe auch in Zukunft der eigenen unternehmerischen Verantwortung gegenüber Kunden, Mitarbeitenden, Gesellschaft und Umwelt gerecht werden.

Strategische Ausrichtung und Vision

„Bringing new Worlds of Work to Life“ ist die Vision hinter der strategischen Ausrichtung der TAKKT-Gruppe. Die Arbeitswelten befinden sich in einem grundlegenden Wandel. Wichtige Trends wie der Fachkräftemangel, die steigende Bedeutung von Gesundheit und Vorsorge, die Digitalisierung und der Klimawandel spielen dabei eine entscheidende Rolle. So führt der Wettbewerb um Mitarbeitende zu einer stärkeren Automatisierung und zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Eine attraktive Gestaltung der Arbeitsplätze und -umgebungen ist ein zunehmend wichtiger Faktor für die Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden.

Um dieser Vision gerecht zu werden, positioniert sich TAKKT als stärker integriertes, kundenfokussiertes und wachstumsorientiertes Unternehmen. Durch die Fokussierung auf Innovation und funktionsübergreifende Kooperation will die Gruppe zusammen mit Kunden und Lieferanten die richtigen Produkte für die Arbeitswelten der Zukunft entwickeln und in das eigene Sortiment integrieren. Damit soll ein größerer Teil der Wertschöpfung auf die Bedarfsanalyse bei den Kunden und darauf aufbauende Services entfallen. Dies kann etwa die Sicherstellung der Erfüllung ergonomischer Anforderungen im Lager oder Unterstützung bei der Automatisierung im Restaurantbereich umfassen.

Umsetzung der Strategie

TAKKT arbeitet seit Herbst 2021 an der Transformation zu einer stärker integrierten, kundenfokussierten und wachstumsorientierten Gruppe und liegt bei der Umsetzung voll im Plan. Mit der I&P Division und der FS Division sind zwei der drei Divisions integriert aufgestellt. Die für verschiedene Marken innerhalb der Divisions bislang parallel existierenden Strukturen in den Bereichen Marketing, Sales und Category Management wurden durch eine einheitliche und integrierte Organisation abgelöst. Zudem hat die Gruppe die Markenlandschaft durch eine Reduzierung der Anzahl und Stärkung der verbleibenden Vertriebsmarken gestrafft. Mit dem Aufbau der Gruppenfunktionen in den Bereichen Operations, Technology & Data, HR und Finance hat TAKKT wichtige unterstützende Aufgaben zentralisiert und effizienter aufgestellt.

Während der Fortschritt bei der Umsetzung der Transformation in Bezug auf die organisatorischen Veränderungen und die Implementierung der Wachstumsinitiativen den ursprünglichen Erwartungen entspricht, überlagerten die negativen Auswirkungen der zuletzt sehr herausfordernden Rahmenbedingungen die positive Wirkung der Strategie auf Umsatz- und Ergebnisgrößen. Vor diesem Hintergrund passt TAKKT die mit der Strategie verknüpften Mittelfrist-Ziele an. Bei der Anpassung der Prognose im Oktober 2023 hatte die Gruppe bekannt gegeben, nicht länger an den ursprünglichen finanziellen Zielen mit einem Umsatz von zwei Milliarden Euro für 2025 festzuhalten.

Die Gruppe ist weiterhin vom eingeschlagenen Weg der Transformation überzeugt und bestätigt die Strategie mit den drei Säulen Growth, OneTAKKT und Caring. Trotz des intensiven Kostenmanagements hat die Gruppe 2023 Transformations- und Wachstumsprojekte von den Einsparungen ausgenommen, um hier keine Geschwindigkeit zu verlieren. Diese Priorisierung auf die Transformation wird die Gruppe auch in den kommenden Jahren beibehalten. Gleichzeitig fokussiert sich TAKKT im aktuellen Umfeld mit einer gedämpften Nachfrage auf die Stärkung der Rohertragsmarge, ein konsequentes Kostenmanagement sowie die Cash-Generierung. Mit einer Verbesserung der Rahmenbedingungen wird die Gruppe in den kommenden Jahren auf eine Beschleunigung des Wachstums setzen.

Mittelfrist-Ziele bis 2028

Mit Beginn des Transformationsprozesses und der Umsetzung der neuen Strategie hatte TAKKT Ende 2021 Umsatz- und Ergebnisziele bis zum Jahr 2025 kommuniziert. Vor dem Hintergrund der schwachen Marktentwicklung und des unsicheren Umfelds wurde die ursprüngliche Zielsetzung Anfang 2024 überarbeitet. Dabei geht die Gruppe davon aus, dass sich die konjunkturellen Rahmenbedingungen ab 2025 spürbar positiver gestalten werden als aktuell. 2024 konzentriert sich TAKKT wie bereits 2023 weiter auf die Stärkung der eigenen Resilienz. Hier geht es insbesondere darum, die Rohertragsmarge stabil zu halten, die Kostenstrukturen zu verbessern und den Cashflow weiter zu optimieren.

Nach dem Abschluss der zweiten Phase und der Umsetzung der Resilienz-Maßnahmen wird TAKKT ab 2025 den Fokus auf die Beschleunigung des Wachstums durch eine intensiviertere Fortsetzung der strategischen Wachstumsinitiativen und die Realisierung der damit einhergehenden Skalierungseffekte legen. Die finanziellen Ziele ab 2025 beinhalten den Gewinn von Marktanteilen und die Beschleunigung des organischen Wachstums. Neben den Wert- und Wachstumstreibern soll dazu eine intensiviertere Kundenbindung durch stärkere Markenführung, die Entwicklung zum Lösungsanbieter und einen integrierten Omnichannel-Vertrieb beitragen. Zudem sind opportunistische Akquisitionen weiterhin Teil der Wachstumsstrategie. Die EBITDA-Marge soll durch die effizienteren Strukturen und die höhere Skalierbarkeit schrittweise auf 12 Prozent verbessert werden. Vom erwirtschafteten EBITDA will



die Gruppe im mehrjährigen Durchschnitt zwischen 50 und 60 Prozent in Free Cashflow umwandeln, wobei nachfragebedingte Schwankungen im Nettoumlaufvermögen die Cash Conversion in einzelnen Jahren beeinflussen können.

Neben finanziellen Aspekten adressieren die Mittelfrist-Ziele auch die Belange wichtiger Stakeholder durch eine Verbesserung der Kundenzufriedenheit, eine weitere Stärkung der Diversität bei den Mitarbeitenden und die Wahrnehmung unternehmerischer und gesellschaftlicher Verantwortung durch ein noch nachhaltigeres Produktsortiment. Die Mittelfrist-Ziele decken damit die drei strategischen Säulen Growth, OneTAKKT und Caring ab. Die untenstehende Tabelle zeigt die Ziele im Überblick.

Strategische Mittelfrist-Ziele 2025 bis 2028

GROWTH	<ul style="list-style-type: none"> › Gewinn von Marktanteilen und Beschleunigung des organischen Wachstums › Zusätzliche Umsatzbeiträge durch Akquisitionen
One-TAKKT	<ul style="list-style-type: none"> › Verbesserung der EBITDA-Marge auf 12 Prozent › Durchschnittliche Cash Conversion zwischen 50 und 60 Prozent vom EBITDA
CARING	<ul style="list-style-type: none"> › Kunden-NPS von 60 › Frauenanteil in Führungspositionen von rund 50 Prozent › Anteil enkelfähiger Produkte von 50 Prozent

Growth

Organisches Wachstum

TAKKT will das organische Wachstum ab 2025 deutlich beschleunigen und in den Zielmärkten stärker wachsen als die Wettbewerber. Als Omnichannel-Händler für Geschäftsausstattung wird TAKKT beim Umsatzwachstum auch künftig stark von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beeinflusst sein und konjunkturellen Zyklen unterliegen. In der Vergangenheit ist die Gruppe jährlich im langfristigen Durchschnitt im niedrigen einstelligen Prozentbereich organisch gewachsen. TAKKT ist davon überzeugt, mit der neuen Ausrichtung und Strategie spürbar höhere Wachstumsraten erzielen zu können. Die Divisions adressieren mit ihren Produkten sehr große und fragmentierte Märkte, in denen auch führende Marken wie kaiserkraft einen Marktanteil im nur sehr niedrigen einstelligen Prozentbereich haben und die damit viel Wachstumspotenzial bieten.

Die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells von TAKKT ging mit einer deutlichen Zunahme des E-Commerce-Geschäfts einher, das auch nach der leichten Abschwächung 2022 und 2023 deutlich mehr als die Hälfte des Auftragsvolumens ausmacht. TAKKT erwartet, dass sich die Veränderung des Kundenverhaltens und die zunehmende Verlagerung hin zum E-Commerce im B2B-Bereich fortsetzen wird und sieht hier Wachstumschancen bei den eigenen Webshops, aber insbesondere auch beim E-Procurement.

TAKKT verfolgt einen gruppenweit einheitlichen Ansatz für Steuerung und Erfolgsmessung bei relevanten E-Commerce-Funktionen. So werden in den eigenen Webshops die Benutzerführung und Bestellprozesse fortwährend verbessert. Mittelfristig will TAKKT über eine stärkere Vereinheitlichung der genutzten Webshops und die gemeinsame Nutzung der IT-Infrastruktur weitere Effizienzgewinne realisieren. Beim E-Procurement hat TAKKT 2023 ein deutlich positives Wachstum erzielt und erwartet eine weiter überdurchschnittliche Entwicklung. Dazu spricht die Gruppe gezielt Kunden mit einem entsprechend attraktiven Bestellverhalten an, um diese für eine Anbindung an eine E-Procurement-Lösung zu gewinnen. Zudem arbeitet TAKKT an einer noch stärkeren Automatisierung bei der Anbindung neuer Kunden ebenso wie bei der Übertragung von Produktdaten aus den internen Produktinformations- in die E-Procurement-Systeme.

Auf Ebene der Divisions kooperieren die unterschiedlichen Vertriebsmarken deutlich stärker bei Marketing, Sales und Category Management und können ihren Kunden damit ein breites Sortiment unterschiedlicher Produktgruppen anbieten. So kann ein Kunde aus der Logistik zum Beispiel die Produkte für die Lagerung und den Transport seiner Ware zusammen mit Versandverpackungen aus einer Hand beziehen. Durch das verstärkte Cross-Selling erzielt TAKKT eine Steigerung des Geschäftsvolumens mit dem bereits existierenden Kundenstamm und damit positive Beiträge zum Wachstum.

In der Division Industrial & Packaging wurden 2023 bereits relevante Umsatzbeiträge durch Cross-Selling der Produktgruppen Geschäftsausstattung und Verpackungslösungen erzielt. Im dritten Quartal hat TAKKT die beiden größten Vertriebsmarken KAISER+KRAFT und ratioform durch ein Rebranding unter der Marke

kaiserkraft stärker zusammengeführt. Unter dem neuen Markenauftritt steht den Kunden damit ein sehr breites Sortiment aus beiden Produktgruppen zur Verfügung. In der FoodService Division bleiben Hubert und Central als eigenständige Marken erhalten, vertreiben das Schwerpunkt-Sortiment der jeweiligen Partnermarke aber durch Cross-Selling ebenfalls an den eigenen Kundenstamm. Insgesamt lag der Cross-Selling-Umsatz 2023 bei deutlich über zehn Millionen Euro.

Daneben sieht TAKKT in einer verbesserten und intelligenten Preissetzungsstrategie (Smart Pricing) eine große Chance für zusätzliches Wachstum. In den Vorjahren orientierte sich die Preissetzung primär an den Einkaufspreisen und eigenen Margenanforderungen. Inzwischen erfolgt die Festlegung von Verkaufspreisen zunehmend dynamisch unter Berücksichtigung von Parametern wie Wettbewerbspreisen, Warenverfügbarkeiten und Konversionsraten. Diese Dynamisierung soll künftig weitgehend automatisiert erfolgen. Ziel ist eine stärker an Kunden- und Wettbewerbsdaten orientierte Preissetzung und die Nutzung von Algorithmen für flexibles und kundenindividuelles Pricing. Bislang wurde das Smart Pricing fokussiert in der Division I&P umgesetzt, in den kommenden Jahren soll der Ansatz auch in den anderen Divisions ausgerollt werden. Mittelfristig erwartet sich TAKKT von der neuen Strategie zusätzliche Wachstumsimpulse durch eine kompetitivere Preissetzung bei einigen Produkten und gleichzeitig einen positiven Effekt auf die Rohertragsmarge durch die Ausnutzung einer höheren Zahlungsbereitschaft bei weniger preiselastischen Produktgruppen.

Zusätzliche Wachstumsimpulse erwartet TAKKT durch eine aktivere Steuerung des Produktsortiments. Eine entsprechende Initiative wurde Ende 2023 gestartet und umfasst eine Bereinigung des Produktportfolios, die Konzentration auf eine geringere Zahl von Lieferanten und den Ausbau des Angebots in Richtung kombinierter Lösungen statt einzelner Produkte. Ein Beispiel hierfür ist die aktive Zusammenstellung, Vermarktung und Beratung für die komplette Einrichtung und Gestaltung eines Packraums beim Kunden. Neben der Ausrichtung auf umfassende Lösungen ist auch der Ausbau des Sortiments mit nachhaltigen Produkten Teil der Initiative. Neben einem höheren Wachstum hat die aktivere Steuerung des Produktsortiments auch die Stärkung der Rohertragsmarge und des Free Cashflows zum Ziel.

Verstärkung durch Akquisitionen

Zusätzlich zum organischen Wachstum will TAKKT auch weiterhin über Akquisitionen wachsen. Hierzu werden passende Unternehmen gesucht, die mit ihren Produkten und Lösungen eine ideale Verstärkung und Ergänzung der bestehenden Aktivitäten darstellen. Möglich sind zum einen Akquisitionen, die in eine der drei bestehenden Divisions integriert werden und deren Geschäftsaktivitäten verstärken, etwa indem das Übernahmeziel einen attraktiven Kundenstamm besitzt. Zum anderen ist bei einer entsprechend großen Übernahme aber auch der Aufbau einer vierten Division möglich.

Im ersten Fall muss sich das Akquisitionsziel in die bestehenden Strukturen der Division integrieren lassen, etwa durch eine regionale Nähe sowie ein ähnliches oder angrenzendes Produktsortiment. Beim Aufbau einer zusätzlichen Division muss das Akquisitionsziel eine entsprechende Größe aufweisen, kann aber beim regionalen Schwerpunkt sowie der Produkt- und Kundenorientierung auch stärker von den bestehenden Aktivitäten abweichen. Voraussetzung sind allerdings eine klare Ausrichtung auf den B2B-Markt und die Möglichkeit einer sinnvollen Nutzung der existierenden Gruppenfunktionen in den Bereichen Operations und Technology & Data.

Zusätzlich soll durch künftige Akquisitionen die Wertschöpfung innerhalb der Gruppe ausgeweitet werden. Dazu will TAKKT Unternehmen akquirieren, die Produkte oder Dienstleistungen anbieten, die das bestehende Leistungsspektrum für den Kunden erweitern. Dies könnten etwa Lösungen für die Herstellung, Veredelung oder Anpassung der Produkte sowie Serviceangebote sein. Regional legt TAKKT den Schwerpunkt auf die beiden Märkte Europa und Nordamerika, in denen die Gruppe bereits aktiv ist.

Bei den Akquisitionen strebt TAKKT eine starke Integration möglicher Zielgesellschaften an. Die erworbenen Unternehmen können auf diese Weise von den Kompetenzen und dem Know-how auf Division- und Gruppenebene profitieren, z.B. in den Bereichen Operations, Technology & Data, Analytics, Category Management und Marketing. Neben der Nutzung von Synergien will TAKKT das Wachstum durch die bessere Skalierbarkeit beschleunigen. Beides führt zu einem höheren

Wertzuwachs gegenüber einer eher eigenständigen Weiterführung des erworbenen Unternehmens.

OneTAKKT

Elementarer Teil der strategischen Ausrichtung ist eine kompaktere und stärker integrierte Aufstellung des Unternehmens. Von der neuen Aufstellung verspricht sich TAKKT eine Beschleunigung des Wachstums, aber auch eine Verbesserung der Profitabilität durch Skalierungseffekte und einen effizienteren Ressourceneinsatz bei einer weiterhin hohen Cash-Generierung. Die Gruppe will die EBITDA-Marge von 2025 bis 2028 schrittweise auf zwölf Prozent steigern und durchschnittlich zwischen 50 und 60 Prozent des EBITDA in Free Cashflow umwandeln.

Verbesserung von Profitabilität, Ergebnis und Free Cashflow

Durch die Positionierung als Omichannel-Händler in attraktiven Nischenmärkten und effiziente Prozesse erzielt TAKKT eine hohe Profitabilität. Den Ausgangspunkt bildet eine Rohertragsmarge, die im Konzerndurchschnitt bei 40 Prozent liegen soll. Die vergleichsweise hohe Marge ergibt sich zum einen aus der Marktpositionierung als Anbieter für Geschäftsausstattung, zum anderen aus gezielten langfristigen Maßnahmen, wie z.B. dem Ausbau der Eigenmarken und einer stärkeren Konzentration der Lieferantenbeziehungen. Auch bei hohen Inflationsraten hält TAKKT am hohen Zielwert für die Rohertragsmarge fest und wird dazu Preissteigerungen in vollem Umfang an die Kunden weiterreichen.

TAKKT will das EBITDA in den kommenden Jahren deutlich steigern. Neben dem beschleunigten Umsatzwachstum ist damit auch das Ziel einer Verbesserung der Profitabilität von zuletzt neun auf rund zwölf Prozent EBITDA-Marge verbunden. Zur Profitabilitätssteigerung sollen im Wesentlichen zwei Effekte beitragen. Erstens sollen durch das organische Wachstum und eine bessere Auslastung der Infrastruktur die Kostenquoten für Marketing, Personal und für andere Aufwendungen sinken. Zweitens erwartet TAKKT spürbare Skalierungseffekte und Effizienzgewinne aus der stärkeren Integration von Gruppenfunktionen und aus dem Ausbau der Kooperation oder der Integration von verschiedenen Marken innerhalb einer Division.

Das Geschäftsmodell von TAKKT zeichnet nicht nur eine überdurchschnittliche Profitabilität aus, sondern

ermöglicht es auch, einen hohen Free Cashflow zu erwirtschaften. Für die Entwicklung des Free Cashflows ist neben Umsatz- und Ergebniswachstum auch die Veränderung des Nettoumlaufvermögens entscheidend. TAKKT arbeitet kontinuierlich an einer weiteren Verbesserung der starken Cash Conversion durch Anpassungen in den Bereichen Vorrats-, Forderungs- und Kreditorenmanagement.

Caring

Die Strategie ist nicht auf die Verbesserung des wirtschaftlichen Erfolgs beschränkt, sondern folgt einem ganzheitlichen Ansatz. TAKKT ist davon überzeugt, dass die Berücksichtigung der Belange aller wichtigen Stakeholder-Gruppen Voraussetzung für nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg ist. Daher beinhalten die strategischen Mittelfrist-Ziele auch Zielwerte für die Bereiche Kundenzufriedenheit und Nachhaltigkeit.

Steigerung der Kundenzufriedenheit

Durch einen stärkeren Fokus auf die Kunden will TAKKT deren Einkaufserlebnis und Zufriedenheit verbessern. Messen lässt sich dies mit dem Kunden-NPS (cNPS), der die Weiterempfehlungsbereitschaft von Kunden abbildet und kontinuierlich erhoben wird. Der cNPS erlaubt es, das Feedback der Kunden zu analysieren, daraus Maßnahmen abzuleiten und damit die Kundenloyalität langfristig zu steigern. TAKKT hat das Ziel, einen cNPS von 60 Punkten zu erreichen. Dazu fokussieren sich die Divisions auf die Erwartungen und Bedürfnisse der Kunden entlang der gesamten Wertschöpfungskette und verbessern so das Einkaufserlebnis. Die Maßnahmen dazu umfassen etwa die Stärkung der Beratungs- und Lösungskompetenz in der Kundenbetreuung, die kontinuierliche Weiterentwicklung des Sortiments mit neuen, innovativen Produkten und eine noch schnellere und verlässlichere Belieferung. Durch die stärker integrierte Aufstellung werden Kunden zudem von einheitlichen Prozessen bei der Auftragerfassung, -bearbeitung und Auslieferung und damit von einer höheren Prozessqualität profitieren.

Diversität

TAKKT ist von den Vorteilen vielfältig zusammengesetzter Teams auf allen hierarchischen Ebenen überzeugt. Vielfalt bezieht sich dabei u.a. auf Kulturen, Nationalitäten, ethnische und soziale Hintergründe, Altersstruktur, sexuelle Orientierung und Geschlecht. Der Schwerpunkt des Diversitätsmanagements liegt in der

Steigerung des Anteils von Frauen in Führungspositionen. Dazu werden gezielt weibliche Nachwuchskräfte unterstützt und ihre Sichtbarkeit erhöht, um sie für den nächsten Karriereschritt vorzubereiten. Die Gruppe hat sich das Ziel gesetzt, Führungspositionen bis 2028 etwa zu gleichen Teilen mit Männern und Frauen zu besetzen.

Nachhaltigkeit

Aus Sicht von TAKKT stellt nachhaltiges Handeln über alle Wertschöpfungsstufen hinweg einen Wettbewerbsvorteil dar und steigert dauerhaft den Unternehmenswert. Daher will sich die Gruppe bei dem Thema noch stärker von anderen Marktakteuren differenzieren. Neben einer noch besseren Berücksichtigung nachhaltiger Aspekte bei den eigenen Prozessen und in der Lieferkette stehen dabei vor allem die Produkte im Fokus. Zudem will TAKKT die Realisierbarkeit von Geschäftsmodellen prüfen, die dem Gedanken der Kreislaufwirtschaft Rechnung tragen.

Nachhaltige Sortimente sind zunehmend gefragt und damit ein wichtiger Wachstumstreiber. 2022 hat TAKKT ein Produktklassifizierungssystem eingeführt, mit dessen Hilfe die Nachhaltigkeit der Produkte gemessen und sichtbar gemacht werden kann, das so genannte „enkelfähig“-Rating. 2023 hat die Gruppe dieses Produktrating auf weitere Kategorien und Gesellschaften ausgeweitet und den Anteil enkelfähiger Produkte am Umsatz von 20 Prozent im Vorjahr auf 24 Prozent gesteigert.

Dazu beigetragen hat auch eine zielgerichtete Vermarktung von nachhaltigen Produkten, etwa über entsprechende thematische Seiten im Webshop. Bis 2028 will TAKKT den Umsatzanteil dieser Produkte auf 50 Prozent erhöhen und damit einen wesentlichen Beitrag zum ressourcenschonenden Wirtschaften leisten.

Der hohe Stellenwert, den TAKKT dem Thema Nachhaltigkeit einräumt, wird auch extern wahrgenommen. Ende Oktober 2023 gewann die Gruppe den Deutschen Nachhaltigkeitspreis in der Kategorie Investitionsgüter-Großhandel und wurde damit als Vorreiter für die eigenen Nachhaltigkeitsinitiativen ausgezeichnet. Mit einer Strategie, bei der Nachhaltigkeit ein Kernbestandteil ist, einer kontinuierlichen Verbesserung wichtiger Nachhaltigkeitskennzahlen und einer umfassenden Berichterstattung konnte TAKKT eine hochkarätige Expertenjury überzeugen.

Weitere Details zu Nachhaltigkeitszielen und Maßnahmen in diesem Bereich sind im Nachhaltigkeitsbericht dargestellt.

STEUERUNGSSYSTEM

Die strategische Ausrichtung mit den drei Säulen Growth, OneTAKKT und Caring spiegelt sich auch im Steuerungssystem der TAKKT wider. Es umfasst finanzwirtschaftliche sowie weitere operative Steuerungsgrößen. Dabei werden die Indikatoren in verschiedene Perspektiven gegliedert (Wachstum, Kosten und Ertrag, Cash, Kunden- und Mitarbeitendenperspektive sowie Nachhaltigkeit). Die drei Divisions des Konzerns werden nach den gleichen Kennzahlen gesteuert.

Organisches Wachstum

- › Die organische Umsatzentwicklung dient als Maß für das Wachstum der Gesellschaft ohne die Zurechnung von Unternehmenskäufen und -verkäufen oder den Einfluss schwankender Wechselkurse. Die kurzfristige Umsatzentwicklung ist von konjunkturellen Zyklen beeinflusst.
- › Das organische E-Commerce-Wachstum bildet die um Akquisitionen, Desinvestitionen und den Einfluss von Wechselkursänderungen bereinigte Entwicklung des Online-Geschäfts ab. Dazu zählt TAKKT den Auftragseingang über E-Procurement-Systeme, über Webshops, über Online-Marktplätze sowie Aufträge, die auf traditionellem Weg eingingen, aber über das Internet ausgelöst wurden.

Kosten und Ertrag

- › Der Rohertrag errechnet sich durch Abzug des Materialaufwands (Wareneinsatz und Frachtaufwand) von den Umsatzerlösen, addiert um weitere, in der Höhe nicht relevante Bestandsveränderungen und aktivierte Eigenleistungen. Die TAKKT-Gruppe verfolgt das Ziel, eine Rohertragsmarge, also einen Rohertrag im Verhältnis zum Umsatz, von rund 40 Prozent zu realisieren. Dies spiegelt TAKKTs Positionierung im Markt als sehr service- und qualitätsorientierter Anbieter wider, der den Kunden zahlreiche Leistungen rund um Produkt und Lieferung anbieten kann.
- › Die relevante Kennzahl für die operative, kurzfristige Ertragskraft der einzelnen Konzerngesellschaften ist das EBITDA. Die Steuerung mithilfe dieser Kennzahl hat den Vorteil, dass Effekte aus länderspezifisch unterschiedlichen Steuersätzen und Finanzierungsstrukturen keine Rolle spielen. Da Abschreibungen

auf das langfristige Vermögen bei dieser Kennziffer nicht berücksichtigt werden, lassen sich auch bestehende mit neu akquirierten Gesellschaften direkt vergleichen.

Cash

- › Im Hinblick auf die Cash-Perspektive hat TAKKT bislang den TAKKT-Cashflow und den freien TAKKT-Cashflow als Steuerungsgrößen genutzt und berichtet. An die Stelle dieser beiden Kennzahlen tritt künftig der Free Cashflow nach der unten dargestellten Definition. Der TAKKT-Cashflow folgte in der Entwicklung sehr eng dem EBITDA. Aufgrund der begrenzten zusätzlichen Aussagekraft wird diese Kennzahl nicht länger als Steuerungsgröße genutzt.
- › Der Free Cashflow berücksichtigt jetzt - anders als der freie TAKKT-Cashflow nach der bisherigen Definition - die Mietzahlungen aus Leasingverhältnissen nach IFRS 16. Er gibt damit Auskunft über den Zahlungsmittelüberschuss, den das Unternehmen für die Tilgung von Bankschulden, die Zahlung der Dividende und die Finanzierung von Akquisitionen nutzen kann. Der Free Cashflow errechnet sich aus dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit, der die Effekte aus der Veränderung des Nettoumlaufvermögens enthält, vermindert um operative Investitionen in das langfristige Vermögen, addiert um operative Einzahlungen aus Abgängen von langfristigem Vermögen, vermindert um die Mietzahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten.
- › Der Kapitalbedarf für Erhaltung, Erweiterung und Modernisierung des Geschäftsbetriebs ist bei den etablierten Gesellschaften des TAKKT-Konzerns vergleichsweise gering. Gleichzeitig steigen die Bedeutung und der Investitionsbedarf für die IT-Infrastruktur, etwa in den Bereichen Webshop-Technologie und ERP. Die Investitionsquote (Auszahlungen für operative Investitionen ins langfristige Vermögen im Verhältnis zum Umsatz) liegt im langjährigen Durchschnitt bei etwas unter zwei Prozent. In einzelnen Geschäftsjahren, in denen z.B. die Lagerkapazitäten einer Geschäftseinheit signifikant erweitert werden oder wesentliche IT-Investitionen erfolgen, kann die Quote über zwei Prozent liegen.

Kunden- und Mitarbeitendenperspektive

- › TAKKT erhebt und analysiert in allen Geschäftseinheiten den Kunden-Net Promoter Score (cNPS) als Indikator für die Kundenzufriedenheit. Für die Erhebung werden die Kunden gefragt, wie wahrscheinlich es ist, dass sie die jeweilige Marke weiterempfehlen würden. Die Wahrscheinlichkeit wird auf einer Skala von Null bis Zehn abgefragt und die Kunden anschließend in drei Kategorien (Promotoren, Detraktoren und Passive) klassifiziert. Bei Werten von weniger als Sieben zählt ein Kunde als Detraktor, bei einem Wert von Neun oder Zehn als Promotor. Der cNPS errechnet sich, indem man den prozentualen Anteil der Detraktoren von dem der Promotoren abzieht und durch die Anzahl der Kundenbefragungen teilt. Er kann damit Werte zwischen minus 100 und 100 annehmen.
- › Während der cNPS die Weiterempfehlungsbereitschaft der Kunden abbildet, gibt der Mitarbeitenden-NPS (eNPS) Auskunft über die Weiterempfehlungsbereitschaft der Mitarbeitenden. Dazu wird die gleiche Methodik wie beim cNPS genutzt. Mitarbeitende werden auf Basis ihrer Weiterempfehlungsbereitschaft als Promotoren, Passive und Detraktoren eingestuft. Auf Basis der Antworten errechnet sich dann der eNPS. Da das Verhältnis zwischen Mitarbeitenden und Arbeitgeber deutlich vielschichtiger und komplexer ist als zwischen Kunde und Marke, fallen eNPS-Werte typischerweise niedriger aus als cNPS-Werte. Mitarbeitende können engagierte und motivierte Leistungsträger sein, auch wenn sie mit einigen Arbeitsbedingungen unzufrieden sind und deshalb aufgrund ihrer Bewertung nicht zu den Promotoren gezählt werden. Ein Wert von über 0 bedeutet dabei, dass die Mehrheit der Mitarbeitenden ihren Arbeitgeber weiterempfehlen würde.
- › TAKKT ist von den Vorteilen einer hohen Diversität bei den Mitarbeitenden überzeugt. Diversität umfasst unterschiedliche Dimensionen. Stellvertretend für die unterschiedlichen Dimensionen nutzt die Gruppe den Anteil von Frauen in Führungspositionen als Kennzahl. Der Anteil soll in den kommenden Jahren weiter steigen. TAKKT unterstützt und ermutigt Frauen daher mit verschiedenen Maßnahmen bei der Übernahme von Verantwortung in Führungspositionen.

Nachhaltigkeit

- › Für TAKKT ist ein nachhaltiges Produktsortiment ein wichtiger Differenzierungsfaktor und Wachstumstreiber. Die Gruppe wendet dazu ein entsprechendes Produktklassifizierungssystem an. Berücksichtigt werden dabei die Kriterien Profitabilität, Zirkularität, Klimawandel, Biodiversität, Innovation und technologischer Fortschritt. Ab Erreichen einer definierten Score-Grenze erhalten besonders nachhaltige Produkte das Label „enkelfähig“.
- › TAKKT hat sich dazu verpflichtet, Maßnahmen zur Bekämpfung des Klimawandels zu ergreifen. Dies betrifft innerhalb der Gruppe insbesondere die Reduktion von CO₂e-Emissionen, wo dies möglich und sinnvoll ist. Weitere Details zu den Nachhaltigkeitszielen finden sich im Nachhaltigkeitsbericht.

Überblick zum Steuerungssystem

Die Berichterstattung zu den Steuerungskennzahlen für das vergangene Geschäftsjahr umfasst die Kennzahlen des im letztjährigen Geschäftsbericht dargestellten Steuerungssystems. Eine Darstellung und Analyse der Entwicklung dieser Kennzahlen sind in den Abschnitten Umsatz- und Ertragslage, Finanzlage, Vermögenslage und Unternehmensperformance enthalten. Die Kennzahlen zur Kunden- und Mitarbeitendenperspektive sind zusammen mit den Nachhaltigkeitsindikatoren relevante nicht-finanzielle Kennzahlen für die Steuerung der Gruppe. Die für das Jahr 2024 erwartete Entwicklung der finanziellen und nicht-finanziellen Steuerungskennzahlen wird im Prognosebericht ab Seite 82 dargestellt.

MITARBEITENDE

Die Mitarbeitenden von TAKKT bilden das Fundament für den Erfolg der Gruppe. In der aktuellen Transformationsphase fokussiert sich die Personalarbeit darauf, das Change-Management voranzutreiben, Strukturen und Prozesse zu verbessern sowie die Schaffung einer agilen und kooperativen Arbeitskultur zu unterstützen. Im Jahr 2023 hat TAKKT wesentliche Fortschritte bei der Etablierung der neuen konzernweiten Strukturen für die Personalarbeit gemacht. Dazu gehören die Entscheidung, ein gruppenweites Personalinformationssystem einzuführen und die Entwicklung eines einheitlicheren Ansatzes zur Messung und Verbesserung von Zufriedenheit, Identifikation und Engagement der Mitarbeitenden. Aufgrund des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds im Jahr 2023 ging TAKKT bei der Personalbeschaffung sehr selektiv vor und passte die Anzahl der Mitarbeitenden bei einzelnen Aktivitäten an die geringere Nachfrage an.

Im Jahr 2023 hat sich die Personalarbeit auf die Automatisierung administrativer Tätigkeiten und die Förderung eines stärker datengetriebenen und auf Personalentwicklung ausgerichteten Ansatzes konzentriert. Diese Veränderung soll nicht nur dazu beitragen, Prozesse zu optimieren, sondern unterstreicht auch die Orientierung der Gruppe auf die Förderung von Talenten und die Schaffung einer hybriden Unternehmenskultur.

Initiativen wie die Einführung eines globalen Personalinformationssystems (HRIS) spielen eine zentrale Rolle bei der stärker integrierten Aufstellung im Rahmen von OneTAKKT und im Hinblick auf den Zielwert Caring, indem sie die Voraussetzungen für eine einheitlichere Leistungsbeurteilung schaffen, für ein besseres Talentmanagement sorgen sowie eine gruppenweit angemessene Vergütung ermöglichen und Ressourcen für On-Demand-Learning bereitstellen. Das Engagement der Mitarbeitenden ist einer der wichtigsten Faktoren für den Erfolg von TAKKT. Regelmäßige Befragungen liefern der Gruppe Erkenntnisse zu positiven wie negativen Einflussfaktoren auf die Motivation, die dann durch eine gezielte Maßnahmenplanung schnell und direkt adressiert werden können.

Im Jahr 2024 wird TAKKT den 2022 begonnenen Wandel der Personalfunktion von einer primär administrativen

Rolle zu einer strategischen Partnerschaft fortführen. Ziel ist es, Führungskräfte in einem dynamischen Umfeld besser zu unterstützen, sie stärker zu coachen und neue Kompetenzen zu vermitteln. Dieses Vorhaben trägt wesentlich zur Förderung agiler Prozesse im Arbeitsumfeld bei, indem Mitarbeitende zu eigenständigen Entscheidungen befähigt und ermutigt werden.

Entwicklung der Anzahl der Mitarbeitenden

Zum Jahresende 2023 beschäftigte die TAKKT-Gruppe 2.385 (2.437) Mitarbeitende auf Vollzeitbasis. Der Rückgang ist darauf zurückzuführen, dass aufgrund des herausfordernden Umfelds eine restriktivere Personalpolitik betrieben wurde und die Anzahl der Mitarbeitenden bei einzelnen Aktivitäten an die geringere Nachfrage angepasst wurde.

Anzahl der Mitarbeitenden

	31.12.2022	31.12.2023
auf Vollzeitbasis	2.437	2.385
davon Division Industrial & Packaging	1.485	1.461
davon Division Office Furniture & Displays	504	478
davon Division FoodService	388	379
davon Sonstige	60	67
auf Kopfzahlenbasis	2.645	2.569

Unternehmenskultur, Vielfalt und Employer Branding

Die organisatorische Integration in den Divisions und Gruppenfunktionen geht einher mit der Etablierung einer gemeinsamen Unternehmenskultur. TAKKT-Mitarbeitende arbeiten in vielen verschiedenen Gesellschaften an unterschiedlichen Standorten in Europa und Nordamerika. Mit der fortschreitenden Transformation und Integration sollen die bislang von mittelständischen und lokalen Strukturen geprägten Kulturen der einzelnen Gesellschaften sukzessive zu einer gemeinsamen Unternehmenskultur verschmelzen.

TAKKT fördert eine offene, respektvolle und vertrauensvolle Zusammenarbeit und schätzt die individuellen Ideen, Erfahrungen und Fähigkeiten jedes Mitarbeitenden, unabhängig von Geschlecht, Religion, ethnischer Herkunft, sexueller Orientierung, Behinderung oder

Alter. Der Konzern fördert ein Führungsverständnis, das Diversität wertschätzt und keinerlei Diskriminierung duldet. Der Grundsatz der Chancengleichheit gilt sowohl für interne als auch für externe Prozesse zur Besetzung offener Stellen. Offene Stellen werden ausschließlich auf der Basis von Fähigkeiten und Qualifikationen besetzt.

Der Schwerpunkt des Diversity-Managements bei TAKKT liegt auf der Erhöhung des Frauenanteils in Führungspositionen. Dazu unterstützt die Gruppe gezielt weibliche Nachwuchskräfte bei der Vorbereitung auf den nächsten Karriereschritt durch flexible Lösungen und Angebote zum Networking. Für eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Führungsrolle bietet TAKKT die Möglichkeit, dass zwei Mitarbeitende im Rahmen eines Tandem-Führungsteams eine leitende Position gemeinsam wahrnehmen und sich Aufgaben und Verantwortung teilen. Der Anteil von Frauen unter den Mitarbeitenden des Konzerns lag bei 43,7 (43,2) Prozent. Der Anteil der weiblichen Führungskräfte lag bei 33,8 (34,7) Prozent. Ziel ist es, den Anteil von Frauen in Führungspositionen bis 2028 auf 50 Prozent zu steigern.

Um sich auf dem Arbeitsmarkt besser und sichtbarer als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren und die gemeinsame Unternehmenskultur zu vermitteln, hat TAKKT eine umfassende Neugestaltung der eigenen Arbeitgebermarke vorgenommen. Die Neugestaltung beinhaltet eine stärkere Fokussierung auf die gemeinsame Vision „Bringing new Worlds of Work to Life“ in der internen Kommunikation und im konzernweiten Recruiting. Außerdem werden „Caring“ und „Impactful“ als elementare Werte und Leitlinien für die Mitarbeitenden hervorgehoben. Die neue Arbeitgebermarke soll die Identifikation der Mitarbeitenden mit dem Unternehmen stärken und dazu beitragen, eine positive und authentische Unternehmenskultur zu fördern, die sowohl intern als auch extern als wesentlicher Bestandteil der Marke TAKKT wahrgenommen wird.

TAKKT nutzt den Employee Net Promoter Score (eNPS), um das Engagement der Mitarbeiter zu messen. Der eNPS gibt Auskunft zur Arbeitgeberattraktivität und Weiterempfehlungsbereitschaft der Mitarbeitenden. Dieser Wert wird regelmäßig erhoben. Ein Wert von über 0 bedeutet dabei, dass die Mehrheit der Mitarbeitenden ihren Arbeitgeber weiterempfehlen würde. Das Ziel der TAKKT ist es, langfristig einen eNPS von 50 Punkten zu erzielen. Im vergangenen Jahr wurde die Zahl der teilnehmenden Mitarbeitenden durch die Ausweitung auf weitere Gesellschaften erhöht. Die eNPS-Umfrage hilft dabei, das Feedback der Mitarbeitenden in der laufenden Transformationsphase zu begleiten und angemessen darauf zu reagieren. Im Zuge der laufenden Transformation ist der durchschnittliche eNPS der Gruppe von 11 auf 6 gesunken.

Talententwicklung

Die Personalarbeit spielt eine wichtige Rolle bei der Weiterentwicklung von TAKKT. Insbesondere Change-Management-Fähigkeiten werden in den heutigen volatilen Arbeitsumgebungen als entscheidende Führungskompetenz immer wichtiger. Führungskräfte stehen vor der Herausforderung, sich auf rasche Veränderungen und schnelle Entscheidungsprozesse einzustellen und gleichzeitig die langfristigen strategischen Ziele im Blick zu behalten.

Im Berichtsjahr initiierte TAKKT Leadership- und Change-Management-Workshops und abteilungsspezifische Mentoring-Programme. Für eine bessere internationale Vernetzung nutzt die Gruppe temporäre und längerfristige Entsendungen von Mitarbeitenden zu ausländischen Standorten und bietet Sprachkurse an.

CORPORATE GOVERNANCE UND WEITERE RECHTLICHE ANGABEN

Gute Corporate Governance steigert langfristig den Unternehmenswert. Die Transparenz im Dialog mit Interessensgruppen sieht die Gruppe als Basis für den Unternehmenserfolg. TAKKT bekennt sich ausdrücklich zu den Zielen und Anforderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Detaillierte Ausführungen zur Corporate Governance bei TAKKT finden sich in der Erklärung zur Unternehmensführung, die auf der Website des Unternehmens unter www.takkt.de abgerufen werden kann. Sie beinhaltet auch die aktuelle Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex.

Übernahmerechtliche Angaben

Gemäß § 289a Abs. 1 bzw. § 315a Abs. 1 Nr. 1–9 Handelsgesetzbuch (HGB) sind für die TAKKT AG und den TAKKT-Konzern folgende Aussagen zu machen:

Das Grundkapital der TAKKT AG in Höhe von 65.610.331 Euro entspricht 65.610.331 auf den Inhaber lautenden Stückaktien. Auf diese entfallen keinerlei Beschränkungen, welche die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen.

Zum 31. Dezember 2023 ist die TAKKT AG ein Tochterunternehmen der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, die 65,0 Prozent der Anteile hält. Darüber hinaus gibt es keine Anteilseigner, die mehr als zehn Prozent der Stimmrechte halten.

Zur Ernennung oder Absetzung von Mitgliedern des Vorstands gelten die §§ 84, 85 AktG sowie § 5 der Satzung der Gesellschaft und für eine Änderung der Satzung die §§ 179, 133 AktG.

Der Vorstand der TAKKT AG ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 18. Mai 2022 ermächtigt, das Grundkapital bis zum 17. Mai 2027 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien einmalig oder mehrmals unter Berücksichtigung des Bezugsrechts der Aktionäre um bis zu insgesamt 32.805.165 Euro zu erhöhen.

Darüber hinaus ist der Vorstand nach Beschluss der Hauptversammlung vom 18. Mai 2022 gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt

zehn Prozent des derzeitigen Grundkapitals zu erwerben. Ein etwaiges umgekehrtes Bezugsrecht bzw. Andienungsrecht für den Fall des Erwerbs und das Bezugsrecht der Aktionäre für den Fall der Veräußerung sind ausgeschlossen. Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilbeträgen, einmalig oder mehrmals, in Verfolgung eines oder mehrerer Zwecke bis zum 17. Mai 2027 durch die Gesellschaft ausgeübt werden.

Am 04. Oktober 2022 hat der Vorstand der TAKKT AG ein Aktienrückkaufprogramm für bis zu drei Prozent des derzeitigen Grundkapitals und mit einem Volumen von bis zu 25 Millionen Euro beschlossen. Das Rückkaufprogramm startete am 06. Oktober 2022 und endet spätestens am 31. Dezember 2024. Weitere Informationen zum Aktienrückkauf finden sich auf der Website des Unternehmens.

Am Bilanzstichtag bestanden Finanzverbindlichkeiten über insgesamt 32,5 Millionen Euro bei verschiedenen Kreditinstituten, welche einer Kontrollwechselklausel nach den §§ 289a Abs. 1 Nr. 8 und 315a Abs. 1 Nr. 8 HGB unterlagen.

Weitere Angaben nach § 315a Abs. 1 Nr. 2 HGB (Beschränkungen der Stimmrechte), Nr. 4 (Aktien mit Sonderrechten), Nr. 5 (Stimmrechtskontrolle bei Arbeitnehmerbeteiligung), und Nr. 9 (Entschädigungsvereinbarung mit Vorstand oder Arbeitnehmern bei einem Übernahmeangebot) sind für die TAKKT AG bzw. für den TAKKT-Konzern nicht relevant.

Abhängigkeitsbericht vorgelegt

Die TAKKT AG befindet sich im Mehrheitsbesitz der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg. Der Vorstand hat deshalb dem Aufsichtsrat nach § 312 AktG ordnungsgemäß über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen Bericht erstattet. Der Abhängigkeitsbericht schließt mit folgender Feststellung: „Zusammengefasst erklären wir, dass die TAKKT AG nach den Umständen, die in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat.“

Geschäftsjahr

RAHMENBEDINGUNGEN

In den für TAKKT relevanten Märkten waren die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen 2023 sehr herausfordernd. So lag das BIP-Wachstum in Europa unterhalb der zu Jahresbeginn bereits verhaltenen Erwartungen. In den USA hatte die Diskussion um eine mögliche Stilllegung der Bundesverwaltung negative Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung. Und auch die relevanten Branchenindizes signalisierten eine Kontraktion in den Zielmärkten. Die Rahmenbedingungen entwickelten sich damit insgesamt schlechter als von TAKKT erwartet.

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die von TAKKT zu Jahresbeginn 2023 geäußerte Erwartung eines sehr schwachen BIP-Wachstums in den Zielmärkten war für Europa zutreffend. In der Eurozone und besonders in Deutschland lagen die tatsächlichen Wachstumsraten sogar leicht unter den prognostizierten Werten. Besonders die Industrie litt unter hohen Energiepreisen, der schwachen Exportnachfrage und dem Abbau des hohen Vorratsbestands bei vielen Kunden. Zudem belasteten das hohe Zinsniveau und die Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine die Entwicklung. In den USA blieb die wirtschaftliche Dynamik stabiler als erwartet und profitierte von einer sehr expansiven Fiskalpolitik mit umfassenden Investitionsprogrammen. Die weiterhin restriktive Zinspolitik hatte dadurch in den USA weniger starke Auswirkungen als in Europa.

BIP-Wachstum für Eurozone, Deutschland und USA

	BIP-Wachstum in Prozent		
	Ist 2022	Prognose 2023	Ist 2023
Eurozone	3,5	0,7	0,5
Deutschland	1,8	0,1	- 0,3
USA	2,1	0,7	2,5

Quellen: Statistikämter

Branchenspezifische Rahmenbedingungen

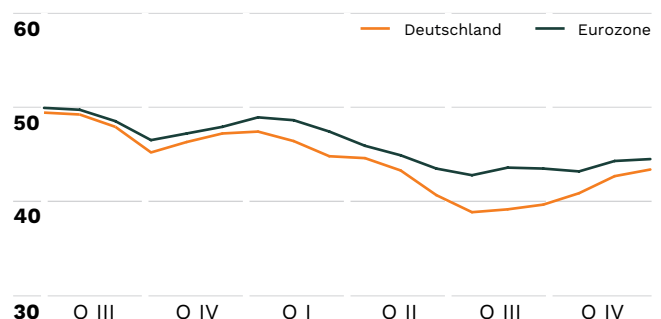
TAKKT greift unter anderem auf verschiedene Einkaufsmanagerindizes (Purchasing Managers-Indizes, PMI) zurück, um die mittelfristig zu erwartende Entwicklung in den Absatzregionen besser einschätzen zu können. Dabei handelt es sich um Daten aus dem verarbeitenden

Gewerbe, die von verschiedenen Forschungsinstituten in Zusammenarbeit mit nationalen Verbänden erhoben und zu einem Index zusammengefasst werden. Einkaufsmanagerindizes sind für TAKKT - mit einem Vorlauf von drei bis sechs Monaten - Indikatoren für den Auftragseingang aus dem verarbeitenden Gewerbe. Sie sind damit insbesondere für die Aktivitäten der europäischen Division Industrial & Packaging relevant.

- › Werte unterhalb des Referenzwerts von 50 weisen auf ein rückläufiges Marktvolumen und schlechtere Absatzmöglichkeiten hin.
- › Werte über 50 lassen im Gegenzug ein steigendes Marktvolumen und verbesserte Geschäftsaussichten vermuten.

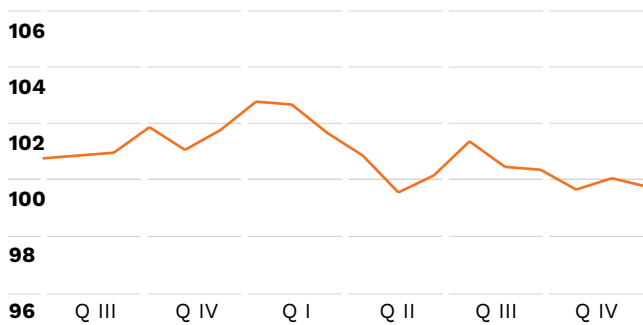
Der Abwärtstrend des PMI aus dem Jahr 2022 setzte sich im Geschäftsjahr 2023 fort und signalisierte damit eine fortlaufend pessimistischere Einschätzung auf Seiten relevanter Kundengruppen. Während im Jahr 2022 die Werte der Eurozone und Deutschland auf ähnlichem Niveau lagen, war im vergangenen Geschäftsjahr eine deutlich schlechtere Entwicklung der Werte für Deutschland relativ zur Eurozone festzustellen. Nach Tiefstständen im dritten Quartal von unter 40 Punkten in Deutschland und knapp über 40 Punkten in der Eurozone, verbesserten sich die Werte im weiteren Jahresverlauf, blieben aber deutlich vom Referenzwert von 50 Punkten entfernt. Somit waren die Werte des PMI so tief wie zuletzt im Frühling 2020 während der Coronavirus-Pandemie.

Einkaufsmanagerindizes Juli 2022 bis Dezember 2023



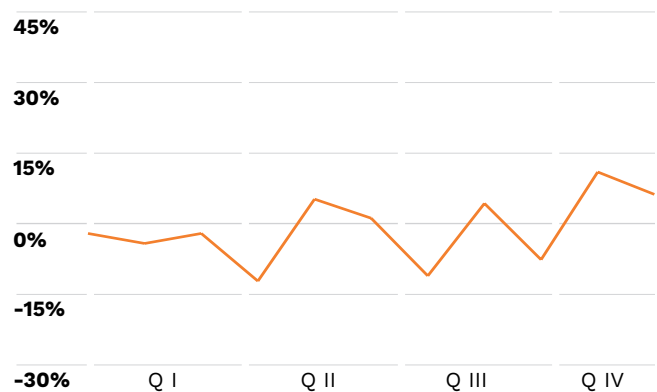
Für die US-amerikanischen Gesellschaften Hubert und Central ist der Restaurant Performance Index (RPI) ein relevanter Branchenindikator. Der RPI basiert auf einer Umfrage unter US-amerikanischen Restaurantbetreibern und berücksichtigt neben Einschätzungen zur aktuellen Lage auch Zukunftseinschätzungen. Ein Wert über 100 signalisiert dabei ein Marktwachstum, während ein Wert unter 100 eine rückläufige Entwicklung abbildet. Der RPI setzte den negativen Trend aus dem Vorjahr fort und ging vom Jahreshoch von 102,8 Punkten im Januar auf 99,8 Punkte im Dezember zurück. Damit signalisierte der Index eine im Jahresverlauf nachlassende Nachfrage für die US-Aktivitäten der FoodService Division. Im Durchschnitt lagen die Werte bei 100,9 (102,0) Punkten und damit etwas unter dem Vorjahr.

Restaurant Performance Index Juli 2022 bis Dezember 2023



Mit Blick auf das Umfeld der US-amerikanischen NBF ist die BIFMA-Auswertung zum Auftragseingang der Möbelhersteller ein Branchenindikator. Dabei erhebt die BIFMA („Business and Institutional Furniture Manufacturers Association“) durch eine Umfrage unter Unternehmen ihrer Branche den geschätzten Auftragseingang des vergangenen Monats. Dieser Auftragseingang, der nach Angaben der BIFMA einen Großteil der Branche abdeckt, wird mit dem Vorjahreswert verglichen. Eine Prognosefunktion wie der PMI und in geringerem Maße auch der RPI besitzt die Auswertung der BIFMA nicht. 2023 lagen die durchschnittlichen Wachstumsraten der von der BIFMA vermeldeten Auftragseingänge von Januar bis November bei minus 0,9 Prozent. Im Jahresverlauf entwickelten sich die Werte sehr volatil und folgten keinem klaren Trend.

Auftragseingang BIFMA 2023 zum Vorjahresmonat



UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

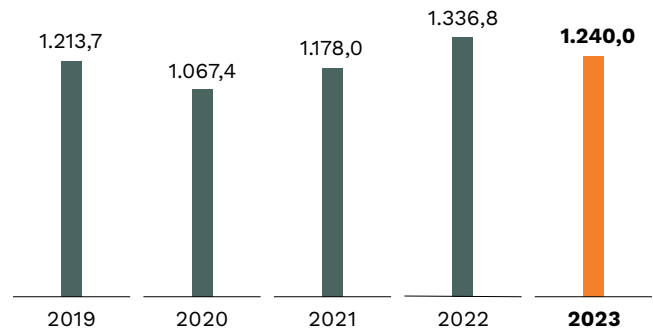
Im vergangenen Geschäftsjahr war die Umsatz- und Ergebnisentwicklung von TAKKT wesentlich von einem herausfordernden Marktumfeld geprägt. Nach dem starken Wachstum im Vorjahr lag die organische Umsatzentwicklung bei minus 5,9 Prozent und entsprach damit der Prognose aus dem Oktober. Angesichts der verhaltenen Nachfrage hatte TAKKT bereits frühzeitig auf ein striktes Management von Rohertragsmarge und Kosten gesetzt. Die Rohertragsmarge stieg dadurch auf 39,8 Prozent. Die Marketingkosten hat die Gruppe deutlich reduziert, die Personal- und die sonstigen Kosten konnte TAKKT trotz der Inflation und der weiteren Umsetzung der Transformation stabil halten. Das EBITDA belief sich auf 111,9 Millionen Euro, die EBITDA-Marge lag bei 9,0 Prozent.

Nachfrage vor allem im zweiten Halbjahr merklich gedämpft

Die Nachfrage auf den für TAKKT relevanten Märkten entsprach bis in den August hinein der Erwartung einer verhaltenen ersten Jahreshälfte. Die weitere Eintrübung der konjunkturellen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen führte im zweiten Halbjahr dann jedoch zu einer klar negativen Dynamik mit weiter rückläufigen Wachstumsraten im dritten und vierten Quartal. Dieser negative Trend im Jahresverlauf war bei allen drei Divisions zu beobachten. Dank einer stark positiven Entwicklung von Januar bis Juni konnte die FoodService Division dennoch ein positives organisches Wachstum realisieren, während die Divisions Office Furniture & Displays und Industrial & Packaging deutlich geringere Umsätze realisierten als 2022.

Der Umsatz von TAKKT lag im Berichtsjahr damit insgesamt um 7,2 Prozent niedriger als im Vorjahr und erreichte 1.240,0 (1.336,8) Millionen Euro. Negative Währungseffekte, primär aus dem schwächeren US-Dollar, belasteten in Höhe von 1,3 Prozentpunkten. Organisch, also bereinigt um diese Effekte, reduzierte sich der Umsatz um 5,9 Prozent. Die Einstellung der Aktivitäten von Certo belastete das organische Wachstum in Höhe von 1,2 Prozentpunkten.

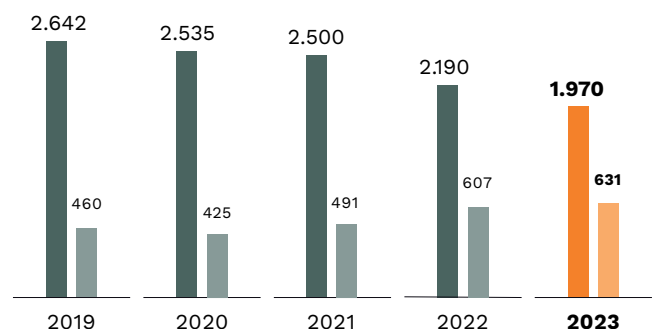
Umsatz in Mio. Euro



Auftragseingang mit ähnlicher Entwicklung zu Umsatz

Wie bereits im Vorjahr lagen Umsatz und Auftragseingang auch 2023 auf einem sehr vergleichbaren Niveau. Der Auftragseingang verringerte sich um 6,5 Prozent. Organisch belief sich der Rückgang im Auftragseingang auf 5,3 Prozent und war wie bereits im Vorjahr von einer entgegengesetzten Entwicklung der Auftragszahlen und -werte geprägt. Unterstützt durch Preissteigerungen und gutes Wachstum im E-Procurement und im Projektgeschäft, erhöhte sich der durchschnittliche Auftragswert im Berichtsjahr auf 631 (607) Euro, während die Anzahl der Aufträge auf 2,0 (2,2) Millionen zurückging.

Anzahl der Aufträge in Tausend
Durchschnittlicher Auftragswert in Euro

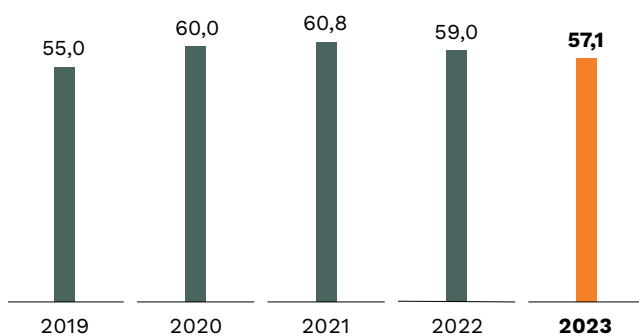


E-Commerce mit verhaltener Entwicklung nach starkem Wachstum während der Pandemie

E-Commerce ist der mit Abstand bedeutendste Vertriebskanal für TAKKT. Dabei ist zwischen Marketing- oder Vertriebsimpulsen einerseits und der Erfassungsart des Bestelleingangs andererseits zu unterscheiden. Bei der Zuordnung von Auftragseingängen kann lediglich

die Erfassungsart direkt ermittelt werden. Nach dem starken Wachstum während der Coronavirus-Pandemie setzte sich 2023 die Normalisierung des E-Commerce-Geschäfts fort. Der organische Auftragseingang entwickelte sich mit minus 8,1 Prozent leicht unterdurchschnittlich und war durch die Einstellung des Geschäfts von Certo in Höhe von etwas über zwei Prozentpunkten belastet. Der E-Commerce-Anteil am Auftragseingang belief sich auf 57,1 (59,0) Prozent. Darin enthalten sind auch Aufträge, die auf traditionellem Weg bei TAKKT-Gesellschaften eingingen, aber über das Internet ausgelöst wurden. Der Anteil der klassischen Vertriebskanäle am Auftragseingang erhöhte sich dementsprechend auf 42,9 (41,0) Prozent.

E-Commerce-Anteil am Auftragseingang in %

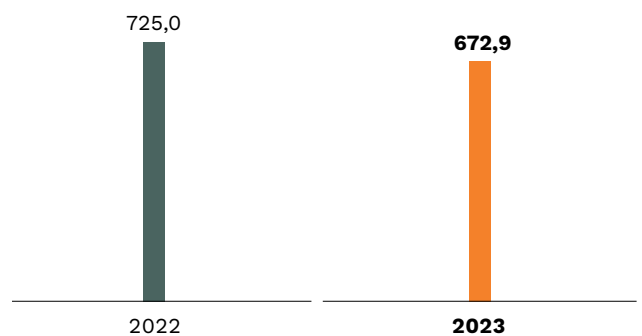


Industrial & Packaging: Industrielle Schwäche in Europa führte zu rückläufigem Umsatz

Der Umsatz in der Division Industrial & Packaging ging im Berichtsjahr um 7,2 Prozent auf 672,9 (725,0) Millionen Euro zurück und hatte damit einen Anteil von 54,3 (54,2) Prozent am Konzernumsatz. Aus geänderten Wechselkursen resultierten nur geringe negative Effekte in Höhe von 0,3 Prozentpunkten. Das organische Umsatzwachstum betrug minus 6,9 Prozent. Zu den Kunden der I&P zählen viele Unternehmen aus der Industrie und dem verarbeitenden Gewerbe. In diesen Bereichen mussten 2023 viele Betriebe vorsichtig agieren und teilweise Personal abbauen, was zu deutlich geringeren Investitionen führte. Die einzige Region mit positiven Wachstumsraten war in diesem Umfeld Osteuropa.

Zusätzlich war die organische Umsatzentwicklung durch die Einstellung des Certo-Geschäfts mit 2,3 Prozentpunkten belastet. Im Rahmen der Fokussierung auf weniger Marken hatte TAKKT im April entschieden, die Vertriebsmarke Certo nicht weiterzuführen. Das Geschäft hatte die Wachstums- und Ergebniserwartungen nicht erfüllt und war nicht profitabel.

Umsatz Industrial & Packaging in Mio. Euro



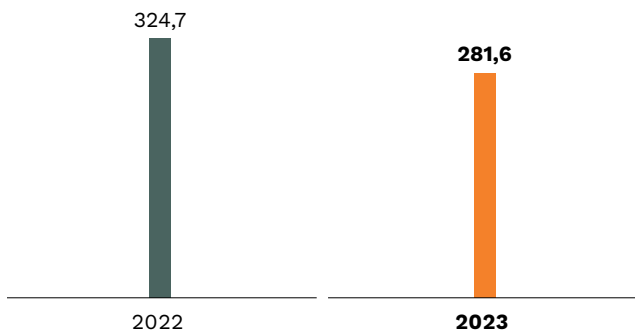
Office Furniture & Displays: Belastung durch Marktschwäche bei Displays und US-Schuldenobergrenze

In der Division Office Furniture & Displays sank der Umsatz deutlich um 13,3 Prozent auf 281,6 (324,7) Millionen Euro. Der Anteil am Konzernumsatz lag damit bei 22,7 (24,3) Prozent. Währungseffekte hatten dabei einen negativen Einfluss in Höhe von 2,5 Prozentpunkten. Das organische Umsatzwachstum der Division lag bei minus 10,8 Prozent und war von einem schwachen Marktumfeld bei Displays und bei Büromöbeln belastet.

NBF verzeichnete einen organischen Umsatzrückgang im niedrigen zweistelligen Prozentbereich, während Displays2go einen organischen Umsatzrückgang im hoch einstelligen Prozentbereich verzeichnete. Der Handel mit Büroausstattung von NBF war im gesamten Berichtsjahr durch eine insgesamt schwache Nachfrage geprägt. Belastend kamen ab dem dritten Quartal 2023 die Diskussionen um einen Government Shutdown, also eine mögliche Stilllegung der Bundesverwaltung in den USA hinzu. Gerade in der zweiten Jahreshälfte sind staatliche Einrichtungen eine wichtige Kundengruppe für NBF.

Displays2go vertreibt Produkte wie Werbebanner, mobile Messestände und Aufsteller, die häufig auf Konferenzen oder anderen Veranstaltungen genutzt werden. 2023 gestalteten sich die Rahmenbedingungen auf diesem Markt schwierig, auch weil die Nachfrage nach traditionellen Displays weiterhin deutlich hinter dem Vor-Coronavirus-Niveau zurückblieb. Durch eingeleitete Gegenmaßnahmen erzielte Displays2go bereits gute Fortschritte, unter anderem im Wachstum mit digitalen Displays. Das Volumen reicht bislang jedoch nicht aus, um die geringere Nachfrage nach traditionellen Produkten zu kompensieren.

Umsatz Office Furniture & Displays in Mio. Euro

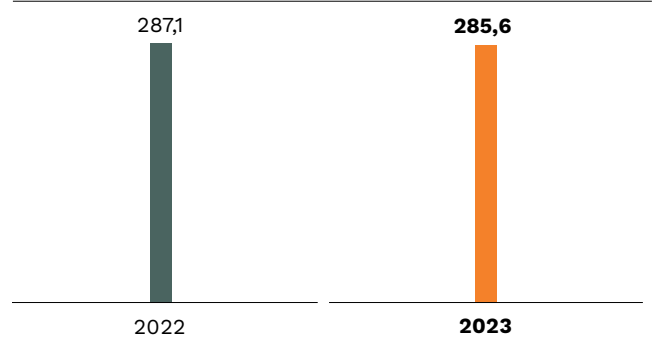


FoodService: Positives organisches Wachstum

In der Division FoodService lag der Umsatz mit 285,6 (287,1) Millionen Euro nahezu unverändert auf Vorjahresniveau und war durch negative Währungseffekte in Höhe von 2,8 Prozentpunkten beeinflusst. Die Division hatte damit einen Anteil von 23,0 (21,5) Prozent am Konzernumsatz. Bereinigt um den Wechselkurseffekt konnte FoodService trotz des schwierigen Umfelds ein positives Wachstum erzielen und den Umsatz um 2,3 Prozent steigern.

2023 hat TAKKT Vertrieb, Marketing und Category Management von Hubert und Central in gemeinsame Strukturen überführt und die Division damit integriert aufgestellt. Beide Marken behalten ihren eigenständigen Marktauftritt und ihren Fokus auf die jeweilige Zielgruppe bei, profitieren aber von einheitlichen Prozessen, größeren Einkaufsvolumina und einem breiteren Sortiment. Der Ausbau des Cross-Sellings zwischen Hubert und Central hat 2023 bereits zum positiven Wachstum beigetragen.

Umsatz FoodService in Mio. Euro



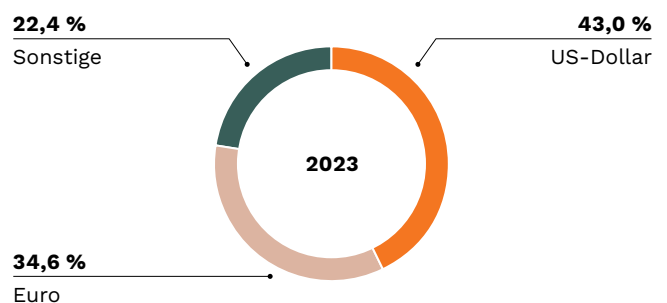
Umsatz nach Regionen kaum verändert

Beeinflusst durch die unterschiedliche Geschäftsentwicklung in den einzelnen Ländern sowie Währungseffekte entwickelte sich die regionale Umsatzverteilung wie folgt:

- › Der Umsatz des Geschäfts in Deutschland verringerte sich auf 258,3 (279,2) Millionen Euro. Der Anteil am Konzernumsatz lag damit bei 20,8 (20,9) Prozent.
- › Der Umsatz des übrigen Europageschäfts sank auf 435,2 (465,4) Millionen Euro. Der Anteil am Konzernumsatz stieg entsprechend auf 35,1 (34,8) Prozent.
- › In Nordamerika verringerte sich der Umsatz aufgrund der geringeren Wachstumsdynamik sowie des schwächeren US-Dollars deutlich auf 546,5 (592,2) Millionen Euro. Der Anteil am Konzernumsatz erreichte damit 44,1 (44,3) Prozent.

34,6 (34,2) Prozent der Konzernumsätze wurden in der Berichtswährung Euro erzielt. Der US-Dollar-Anteil erreichte 43,0 (43,4) Prozent. Andere Währungen, wie z.B. der Schweizer Franken, das britische Pfund oder die schwedische Krone, blieben wie im Vorjahr bei insgesamt 22,4 (22,4) Prozent.

Umsatz nach Währungen



Rohermargen auf knapp 40 Prozent verbessert

Mit einer Rohermarge von 39,8 (39,3) Prozent hat TAKKT das Ziel einer Verbesserung der Marge auf rund 40 Prozent für 2023 erreicht. Die Gruppe konnte die negativen strukturellen Effekte aus dem höheren Anteil des FoodService-Geschäfts durch Verbesserungen in den anderen beiden Divisions überkompensieren. Dazu beigetragen haben positive Effekte aus Preisanpassungen und verbesserten Einkaufskonditionen bei Lieferanten sowie aus geringeren Frachtkosten.

Striktes Kostenmanagement macht sich im Jahresverlauf zunehmend bezahlt

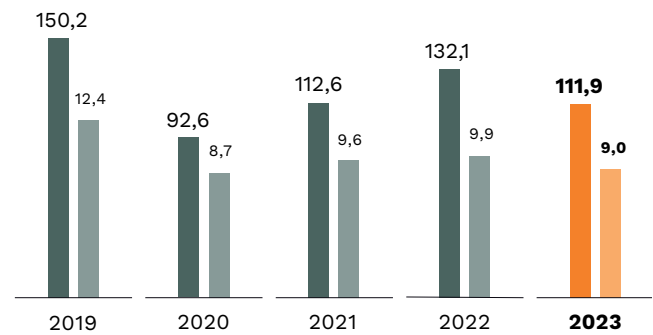
Angesichts des anhaltend herausfordernden Marktumfelds hatte TAKKT im Jahresverlauf den Fokus zunehmend auf ein striktes Kostenmanagement gerichtet. Die Gruppe passte die Marketingkosten an die schwächere Nachfrage an und senkte die Ausgaben in diesem Bereich deutlich. Die Marketingkostenquote war damit leicht niedriger als im Vorjahr. Trotz negativer Effekte aus der Inflation sowie der Aufwendungen für die fortlaufende Umsetzung der Transformation konnte TAKKT die Personalkosten und sonstigen Aufwendungen insgesamt auf dem Niveau des Vorjahres halten. Kostensteigerungen im ersten Halbjahr konnte TAKKT durch Einsparungen im zweiten Halbjahr ausgleichen. Die Personalkosten lagen insgesamt bei 212,0 (213,5) Millionen Euro. Ein sehr restriktives Vorgehen bei Neueinstellungen und eine Verringerung des Personals kompensierten die inflationsbedingten Effekte aus Lohnsteigerungen.

EBITDA erreicht Mittelwert der Prognosespanne aus dem Oktober

Mit einem Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) in Höhe von 111,9 (132,1) Millionen Euro erreichte TAKKT die Mitte der im Oktober prognostizierten Bandbreite von 107 bis 117 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge lag bei 9,0 (9,9) Prozent. Wechselkurseffekte hatten einen negativen Einfluss von 0,9 Millionen Euro auf das EBITDA. Negative und positive Einmaleffekte summierten sich auf 1,4 (2,4) Millionen Euro. Sie resultierten 2023 hauptsächlich aus den Kosten für die Schließung von Certo und der Integration innerhalb der Division FoodService, teilweise kompensiert durch einen einmaligen Ertrag aus dem Verkauf einer nicht mehr genutzten Immobilie in Frankreich.

Die weitere Umsetzung der Strategie hatte TAKKT bewusst von den Einsparungsmaßnahmen ausgenommen, um die Geschwindigkeit bei der Transformation nicht zu bremsen. Die damit verbundenen Aufwendungen lagen im niedrig zweistelligen Millionen-Euro-Bereich und waren etwas höher als im Vorjahr.

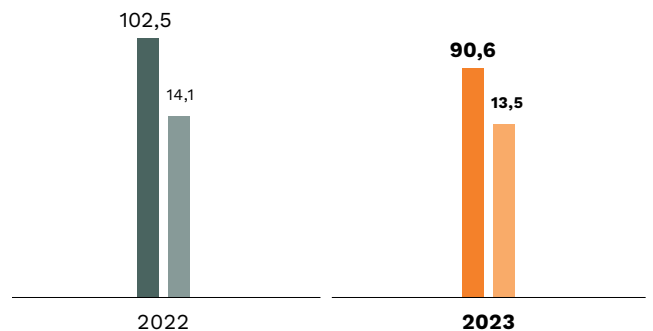
EBITDA in Mio. Euro / Marge in %



Industrial & Packaging: EBITDA-Marge weiterhin deutlich zweistellig

Aufgrund des geringeren Umsatzvolumens lag das EBITDA in der Division Industrial & Packaging mit 90,6 (102,5) Millionen Euro unter dem Vorjahr. Bei den Kostenpositionen reduzierte die Division den Marketingaufwand deutlich und hielt die Marketingkostenquote damit nahezu unverändert. Die Personalkosten und die sonstigen Kosten waren durch inflationsbedingte Effekte und die Fortführung der Transformation beeinflusst und lagen etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Positive und negative Einmaleffekte glichen sich aus und hatten somit keinen Einfluss auf das EBITDA. Im Vorjahr lagen die einmaligen Aufwendungen bei rund zwei Millionen Euro. Die EBITDA-Marge belief sich im Berichtsjahr auf 13,5 (14,1) Prozent.

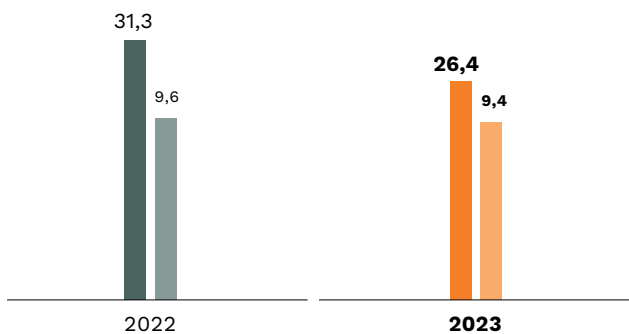
EBITDA Industrial & Packaging in Mio. Euro / Marge in %



Office Furniture & Displays: EBITDA-Marge stabil gegenüber dem Vorjahr

Das EBITDA in der Division Office Furniture & Displays lag 2023 bei 26,4 (31,3) Millionen Euro. Die EBITDA-Marge blieb damit trotz des deutlichen Umsatzrückgangs nahezu stabil bei 9,4 (9,6) Prozent. Die Division gab deutlich weniger für Marketing aus, die Personalkosten lagen etwa auf Vorjahresniveau. Im Vorjahr profitierte TAKKT von einem einmaligen Ertrag in Höhe von knapp zwei Millionen Euro. Durch eine starke Verbesserung der Rohertragsmarge konnte Office Furniture & Displays die höheren Kostenquoten für Personal- und andere Kosten jedoch kompensieren. Bereinigt um den einmaligen Ertrag im Vorjahr verbesserte sich die Profitabilität der Division.

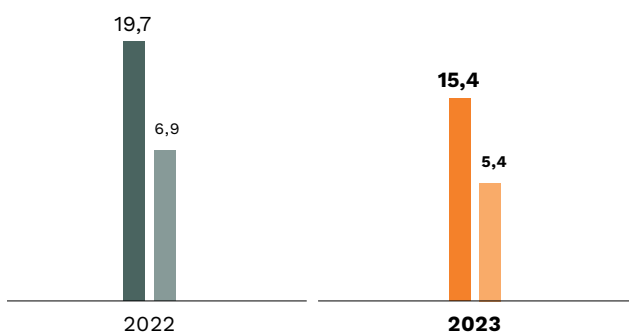
EBITDA Office Furniture & Displays in Mio. Euro/Marge in %



FoodService: EBITDA durch temporär niedrigere Rohertragsmarge belastet

Das EBITDA in der Division FoodService lag im Berichtsjahr bei 15,4 (19,7) Millionen Euro. Wesentlicher Treiber der Entwicklung war die geringere Rohertragsmarge durch den rabattierten Abverkauf von Lagerbeständen und den größeren Anteil des Projektgeschäfts. Die EBITDA-Marge betrug 5,4 (6,9) Prozent. Einmalige Aufwendungen belasteten das Ergebnis in beiden Perioden mit rund einer Million Euro.

EBITDA FoodService in Mio. Euro/Marge in %



Abschreibungen durch Wertberichtigung bei Displays2go deutlich erhöht

Infolge des gestiegenen Zinsniveaus und eines Nachfragerückgangs seit der Coronavirus-Krise hat TAKKT zum Jahresende eine Wertberichtigung auf den Firmenwert von Displays2go in Höhe von 37,0 Millionen Euro vorgenommen. Durch bereits eingeleitete Gegenmaßnahmen erzielte TAKKT gute Fortschritte, unter anderem beim Wachstum mit digitalen Displays. Das Volumen reicht bislang jedoch nicht aus, um die geringere Nachfrage nach traditionellen Produkten zu kompensieren. Im Vorjahr hatte die TAKKT-Gruppe außerplanmäßige Wertminderungen auf Markenrechte im Zusammenhang mit der Harmonisierung von Marken in Europa in Höhe von 11,2 Millionen Euro vorgenommen.

Die Abschreibungen stiegen durch die Wertberichtigung bei Displays2go im Berichtsjahr deutlich auf 73,0 (51,3) Millionen Euro. Bereinigt um die Wertberichtigungen in den beiden Jahren wären die Abschreibungen auf 36,0 (40,1) Millionen Euro zurückgegangen. Das EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) erreichte 38,9 (80,8) Millionen Euro und lag damit vor allem aufgrund der einmaligen Effekte signifikant unter dem Vorjahreswert. Die EBIT-Marge ging entsprechend auf 3,1 (6,0) Prozent zurück. Das Finanzergebnis lag vor allem aufgrund einer etwas höheren durchschnittlichen Finanzverschuldung und dem gestiegenen Zinsniveau merklich unter Vorjahr und betrug minus 8,7 (minus 4,9) Millionen Euro. Das Ergebnis vor Steuern lag bei 30,1 (75,9) Millionen Euro.

Steuerquote weiter auf niedrigem Niveau

Der Steueraufwand und die Steuerquote waren maßgeblich durch die Wertberichtigungen in den beiden Jahren beeinflusst. 2023 verringerte der latente Steuerertrag infolge der Wertberichtigung bei Displays2go den Steueraufwand, der damit auf 5,6 (16,7) Millionen Euro zurückging. Dadurch lag die Steuerquote mit nur 18,5 (21,9) Prozent auf einem sehr niedrigen Niveau. Bereinigt um die Wertberichtigungen hätte die Steuerquote bei 23,2 (22,5) Prozent gelegen und damit auf vergleichbarem Niveau wie im Vorjahr. Das Periodenergebnis erreichte 24,6 (59,3) Millionen Euro. Das Ergebnis je Aktie verringerte sich entsprechend auf 0,38 (0,90) Euro, bezogen auf die etwas geringere Zahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien von 64.984.761 (65.547.031) Stück.

FINANZLAGE

TAKKT verfügt über ein zentrales Finanzmanagement, das die Bonität und Finanzierungsfähigkeit des Konzerns nachhaltig sicherstellt. Es ist darauf ausgerichtet, dass die Gruppe neben der Zahlung einer Dividende und dem aktuell laufenden Aktienrückkauf jederzeit ausreichend finanziellen Spielraum hat, um auch kurzfristige Akquisitionsmöglichkeiten zu realisieren. Trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen steigerte TAKKT den Free Cashflow 2023 deutlich auf 74,0 Millionen Euro.

Zentrales Finanzmanagement begrenzt finanzielle Risiken

Das Finanzmanagement des TAKKT-Konzerns umfasst die Steuerung und Allokation aller finanziellen Ressourcen mit dem Hauptziel, die Liquidität jederzeit sicherzustellen. Darüber hinaus verfolgt TAKKT im Rahmen des Finanzmanagements folgende Ziele:

- › Sicherung der Unabhängigkeit und Flexibilität des Konzerns sowie aller Konzerngesellschaften durch eine diversifizierte Finanzierungsstruktur mit stets ausreichend freien Kreditlinien.
- › Begrenzung finanzieller Risiken durch Absicherung von Zins- und Währungsrisiken sowie Begrenzung von Kontrahentenausfallrisiken.
- › Optimierung der Finanzierungsbedingungen durch einen angemessenen Mix kurz- und langfristiger Finanzierungsinstrumente.
- › Effiziente Nutzung konzerninterner Finanzmittel durch den Einsatz von Cash-Pooling-Vereinbarungen, wodurch Liquiditätsüberschüsse einzelner Gesellschaften zur Finanzierung des Liquiditätsbedarfs anderer Konzernunternehmen verwendet werden.

Transparenterer Ausweis des Free Cashflows

TAKKT nutzt inzwischen den Free Cashflow – wie im Kapitel „Steuerungssystem“ erläutert und definiert – als wesentliche Steuerungsgröße für die Cash-Entwicklung. Diese Veränderung führt zu kleineren Anpassungen in der Gliederung der Kapitalflussrechnung auf Seite 90 und der nachfolgenden Erläuterung der Cashflows im Berichtsjahr. Eine Darstellung der Entwicklung für die bisher genutzten Kennzahlen TAKKT-Cashflow und freier TAKKT-Cashflow findet sich zusammen mit einer Gegenüberstellung mit der Prognose im Abschnitt „Vergleich der tatsächlichen mit der prognostizierten Entwicklung“ ab Seite 64.

Starke Verbesserung des Free Cashflows

Eine wesentliche Stärke des TAKKT-Geschäftsmodells besteht in der starken Innenfinanzierungskraft. Auch bei einem rückläufigen Ergebnis wie 2023 kann die Gruppe spürbare zusätzliche Kapitalzuflüsse durch den Abbau von Nettoumlaufvermögen generieren.

Der Cashflow vor Änderung im Nettoumlaufvermögen folgt im Wesentlichen der Entwicklung des EBITDA und ging im Berichtsjahr auf 86,0 (115,1) Millionen Euro zurück. Auch vor dem Hintergrund der schwachen Umsatzentwicklung legte TAKKT 2023 einen Schwerpunkt auf gezielte Maßnahmen zum Abbau von Vorräten und Verbesserungen des Cash Conversion Cycle. Dadurch realisierte die Gruppe insgesamt einen Mittelzufluss von 20,4 Millionen Euro aus Veränderungen im Nettoumlaufvermögen. Dem Abbau des Vorratsvermögens in Höhe von 35,2 Millionen Euro und dem Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 19,0 Millionen Euro standen insbesondere die um 30,2 Millionen Euro niedrigeren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen infolge des geringeren Bestellvolumens bei Lieferanten entgegen.

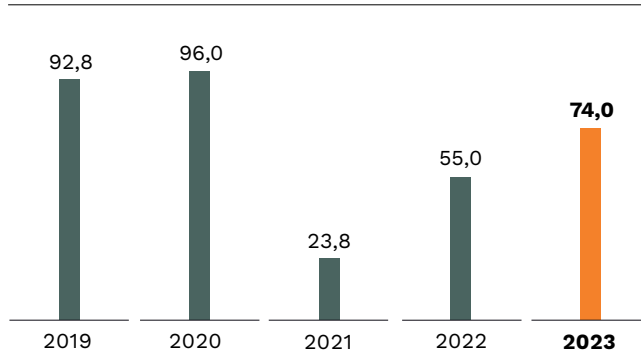
Im Vorjahr hatte TAKKT zur Verbesserung der Lieferfähigkeit trotz der Unterbrechungen in den globalen Lieferketten noch 30,7 Millionen Euro in den Aufbau von Nettoumlaufvermögen investiert, was sich insbesondere in einem Anstieg der Vorräte und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen niederschlug. Durch die Umsetzung der Maßnahmen zum Cash-Management und die gegenläufige Entwicklung der Veränderung des Nettoumlaufvermögens in den Jahren 2023 und 2022 stieg der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit deutlich an und erreichte 106,4 (84,4) Millionen Euro.

Das Geschäftsmodell des TAKKT-Konzerns ist insgesamt wenig kapitalintensiv. Nach den vergleichsweise geringen operativen Investitionen von 14,6 Millionen Euro im Vorjahr investierte die Gruppe 2023 mit 15,9 Millionen Euro erwartungsgemäß wieder etwas mehr. Größere Beträge entfielen insbesondere auf den Bereich IT mit Verbesserungen der Webshops und anderer Systeme. Zudem investierte die Gruppe 2023 in eine Photovoltaikanlage. Die Investitionsquote (Investitionen für die Erhaltung, Erweiterung und Modernisierung des Geschäftsbetriebs im Verhältnis zum Umsatz) stieg auf 1,3 (1,1) Prozent. Über die TAKKT Beteiligungsgesellschaft hat sich die Gruppe

zusätzlich in Höhe von 1,2 (0,0) Millionen Euro an Start-ups beteiligt. Der Mittelzufluss aus Desinvestitionen lag bei 2,6 (0,6) Millionen Euro und resultierte im Wesentlichen aus dem Verkauf einer nicht mehr genutzten Büroimmobilie einer Tochtergesellschaft in Frankreich.

Die aus den Mietzahlungen für Gebäude resultierende Tilgung von Leasingverbindlichkeiten lag bei 19,2 (15,4) Millionen Euro. Nach Abzug der operativen Investitionen und der Leasingzahlungen vom Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und Addition der Mittelzuflüsse aus Desinvestitionen verblieb im Berichtsjahr ein Free Cashflow von 74,0 (55,0) Millionen Euro. Trotz der deutlich rückläufigen Entwicklung bei Umsatz und Ergebnis konnte TAKKT den Free Cashflow durch gezielte Maßnahmen im Cash-Management damit deutlich steigern.

Free Cashflow in Mio. Euro



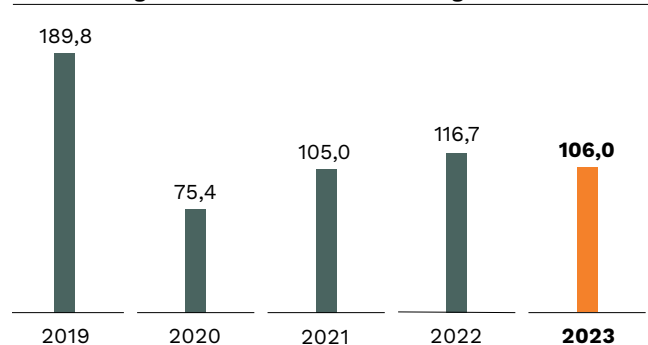
Die Auszahlung für die Basis- und Sonderdividende lag bei insgesamt 65,1 (72,2) Millionen Euro, für den Rückkauf eigener Aktien gab TAKKT 4,4 (6,5) Millionen Euro aus.

Betriebswirtschaftliche Darstellung des Free Cashflows in Mio. Euro

	2019	2020	2021	2022	2023
Cashflow vor Änderung im Nettoumlaufvermögen	120,4	82,0	94,3	115,1	86,0
Veränderung des Nettoumlaufvermögens sowie sonstige Korrekturen	10,4	38,5	- 38,0	- 30,7	20,4
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	130,8	120,5	56,3	84,4	106,4
Operative Investitionen in langfristiges Vermögen	- 21,2	- 12,2	- 18,3	- 14,6	- 15,9
Einzahlungen aus Abgängen von langfristigem Vermögen	1,0	0,7	0,4	0,6	2,6
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	- 17,8	- 13,0	- 14,6	- 15,4	- 19,2
Free Cashflow	92,8	96,0	23,8	55,0	74,0

Die Nettofinanzverschuldung, d.h. die Finanzverschuldung abzüglich der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, ging zum Jahresende 2023 auf 106,0 (116,7) Millionen Euro zurück. Rund die Hälfte der Finanzverbindlichkeiten resultierte aus der Anmietung von Gebäuden und Fahrzeugen, die nach IFRS 16 als Leasingverbindlichkeiten ausgewiesen werden. Der Zahlungsmittelbestand lag zum 31. Dezember 2023 bei 5,6 (7,6) Millionen Euro. Für weitere Details zur Entstehung und Verwendung des Cashflows wird auf die Kapitalflussrechnung dieses Geschäftsberichts verwiesen.

Entwicklung der Nettofinanzverschuldung in Mio. Euro



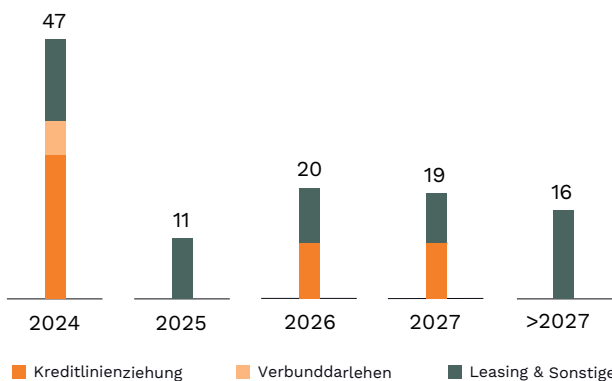
Diversifizierte Finanzierung

TAKKT legt Wert auf eine konservative, langfristig ausgegerichtete und diversifizierte Finanzierung des Geschäfts. Die Finanzierungsaktivitäten des Konzerns werden zentral gesteuert, Finanzierungen bestehen vorrangig in den Währungsräumen EUR und USD. TAKKT nutzt im Wesentlichen die folgenden Finanzierungsinstrumente:

- › Den Schwerpunkt des Finanzierungsportfolios bilden fest zugesagte, bilaterale Kreditlinien bei zwölf Kreditinstituten. Im Wesentlichen werden kurzfristige (Laufzeit bis 12 Monate) und langfristige (Laufzeit länger als 12 Monate) Kreditlinien abgeschlossen, die jährlich um ein weiteres Jahr prolongiert werden. Bei den langfristigen Kreditzusagen handelt es sich größtenteils um Fünf-Jahres-Verträge. Die Kreditverträge sind unbesichert und beinhalten keine Financial Covenants. Zum Jahresende 2023 bestanden aus der Finanzierung Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 45,9 (55,1) Millionen Euro.
- › Gemietete Gebäude und Fahrzeuge werden nach IFRS 16 als Leasingverbindlichkeiten ausgewiesen. Die Leasingverbindlichkeiten betragen zum Stichtag 57,7 (63,4) Millionen Euro.

Die Fälligkeitsstruktur der Finanzverbindlichkeiten stellt sich zum Bilanzstichtag wie folgt dar:

Fälligkeitsprofil Finanzverbindlichkeiten in Mio. Euro



Neben den Kreditlinienziehungen standen dem Konzern zusätzlich zugesagte freie Kreditlinien in Höhe von 212,7 (204,1) Millionen Euro zur Verfügung, wovon 47,7 (19,4) Millionen Euro auf kurzfristige Kreditlinien und 165,0 (184,7) Millionen Euro auf langfristige Kreditlinien entfielen. Damit verfügt TAKKT nach wie vor über

ausreichend finanzielle Flexibilität, um Akquisitionschancen kurzfristig ergreifen zu können – unabhängig von der aktuellen Situation am Kapitalmarkt.

Angesichts der Diversifikation des Finanzierungsportfolios hinsichtlich Finanzierungsquellen und Laufzeiten bleiben die Unabhängigkeit und der unternehmerische Handlungsspielraum des TAKKT-Konzerns nachhaltig gewahrt. Dazu tragen auch über Jahre aufgebaute vertrauensvolle Beziehungen des Unternehmens zu den Kreditgebern bei. Es finden regelmäßig persönliche Gespräche und einmal pro Jahr ein Bankers' Day statt, in dessen Rahmen ausführlich über die aktuelle Unternehmensentwicklung informiert wird.

Einsatz derivativer Finanzinstrumente nur zu Sicherungszwecken

Als weltweit tätiges Unternehmen ist TAKKT Risiken aus Schwankungen der Wechselkurse und Marktzinsen ausgesetzt. Ziel des Finanzrisikomanagements ist es, diese finanziellen Risiken regelmäßig zu überwachen und – sofern ökonomisch sinnvoll – zu begrenzen. Im Umgang mit derivativen Finanzinstrumenten stellen abgestimmte Regelungen sicher, dass außerhalb eines festgelegten Rahmens keine Finanztransaktionen ohne vorherige Genehmigung durch den Vorstand erfolgen. Derivative Finanzinstrumente werden nur zu Sicherungszwecken mit Bezug zu einem Grundgeschäft abgeschlossen. Finanztransaktionen werden zudem ausschließlich mit hierfür freigegebenen Geschäftspartnern durchgeführt, die ein bestimmtes Bonitätsrating erfüllen müssen. Im Rahmen der Sicherungspolitik strebt TAKKT bei Zinsänderungsrisiken grundsätzlich eine Sicherungsquote von 60 bis 80 Prozent des Finanzierungsvolumens an. Im Geschäftsjahr und im Vorjahr wurde auf eine Sicherung mittels Zinssatzswaps verzichtet. Netto-Fremdwährungszahlungsströme werden für einen Zeitraum von 12 Monaten rollierend zu durchschnittlich 50 Prozent abgesichert. Details zur Verwendung bzw. Bewertung dieser Finanzinstrumente sind im Risikobericht sowie im Konzernanhang nachzulesen.

Interne Covenants weiter auf sehr gutem Niveau

Die meisten Covenants, die TAKKT intern zur langfristigen Steuerung der Finanzstruktur verwendet, bewegten sich zum Stichtag innerhalb der selbst gesetzten Zielkorridore. Die Eigenkapitalquote lag sogar weiterhin über dem Zielkorridor. Dies unterstreicht die solide

Finanzierung des Konzerns und bildet eine Basis für zukünftiges Wachstum. TAKKT strebt eine Balance zwischen finanzwirtschaftlicher Unabhängigkeit und Gesamtkapitalrentabilität an. Einerseits soll ausreichend finanzieller Spielraum für Wachstum und schwierigeren Zeiten zur Verfügung stehen, andererseits wird eine angemessene Verzinsung des eingesetzten Gesamtkapitals angestrebt.

Die Eigenkapitalquote stieg zum Bilanzstichtag mit 63,8 (62,4) Prozent im Vergleich zum Vorjahr leicht an und lag damit weiterhin oberhalb des Zielkorridors von 30 bis 60 Prozent.

Das Gearing blieb unverändert bei 0,2 (0,2). Die Definition für die Entschuldungsdauer hat TAKKT angepasst und setzt jetzt die Nettofinanzverschuldung ins Verhältnis zum EBITDA. Der Wert blieb 2023 unverändert bei 0,9 (0,9) Jahren. Der Anstieg des Nettofinanzierungsaufwands und das geringere operative Ergebnis vor Goodwill-Abschreibungen führten zu einem Rückgang der Zinsdeckung auf 8,9 (14,4). Die Zinsdeckung lag damit jedoch weiterhin deutlich über dem Zielwert. Berechnung und Definition der Kennzahlen sind im Anhang des Konzernabschlusses dargestellt.

Unternehmensinterne Covenants

	Interner Zielwert	2019	2020	2021	2022	2023
Eigenkapitalquote in Prozent	30 bis 60	58,5	64,7	62,2	62,4	63,8
Entschuldungsdauer in Jahren	< 5	1,3	0,8	0,9	0,9	0,9
Zinsdeckung	> 4	16,7	11,0	20,1	14,4	8,9
Verschuldungsgrad (Gearing)	< 1,5	0,3	0,1	0,2	0,2	0,2

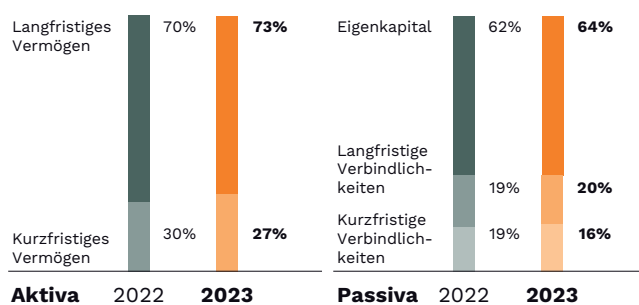
VERMÖGENSLAGE

Die Bilanzstruktur der TAKKT blieb 2023 sehr solide und hat sich gegenüber dem Vorjahr trotz der hohen Dividendenzahlung und der Wertberichtigung bei Displays2Go sogar leicht verbessert. Damit ist die Gruppe bilanziell weiterhin sehr stabil aufgestellt.

Verringerung der Bilanzsumme durch Abbau von Nettoumlaufvermögen und niedrigere Firmenwerte

Im Berichtsjahr ging die Summe der Aktiva um rund zehn Prozent zurück und lag zum Bilanzstichtag bei 1.006,8 (1.121,5) Millionen Euro. Im Wesentlichen resultierte dies aus einem Rückgang der Firmenwerte bei Displays2go und dem gezielten Abbau von Vorräten und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Aus veränderten Wechselkursen resultierte ein negativer Effekt auf das in Euro ausgewiesene Vermögen in Höhe von 13,4 Millionen Euro.

Bilanzstruktur des TAKKT-Konzerns



Wesentliche Kennzahlen zur Vermögenslage (in Mio. Euro)

	2019	2020	2021	2022	2023
Langfristiges Vermögen	835,5	781,1	812,2	781,5	730,3
in % der Bilanzsumme	75,9	77,8	72,8	69,7	72,5
Kurzfristiges Vermögen	265,2	223,2	303,2	340,0	276,5
in % der Bilanzsumme	24,1	22,2	27,2	30,3	27,5
Summe Aktiva	1.100,7	1.004,3	1.115,4	1.121,5	1.006,8
Konzerneigenkapital	644,2	649,6	694,0	699,8	642,7
in % der Bilanzsumme	58,5	64,7	62,2	62,4	63,8
Langfristige Verbindlichkeiten	267,6	215,8	226,3	213,6	198,7
in % der Bilanzsumme	24,3	21,5	20,3	19,0	19,8
Kurzfristige Verbindlichkeiten	188,9	138,9	195,0	208,1	165,4
in % der Bilanzsumme	17,2	13,8	17,5	18,6	16,4
Summe Passiva	1.100,7	1.004,3	1.115,4	1.121,5	1.006,8

Die langfristigen Vermögenswerte machen mit 730,3 (781,5) Millionen Euro zum Bilanzstichtag 72,5 (69,7) Prozent des Vermögens aus. Dabei blieben die Sachanlagen nahezu unverändert bei 112,8 (113,9) Millionen Euro. Der Großteil der langfristigen Vermögenswerte besteht mit 557,8 (602,8) Millionen Euro weiterhin in Geschäfts- und Firmenwerten, die aus den zurückliegenden Unternehmenserwerben resultieren und mit 55,4 (53,8) Prozent gut die Hälfte des gesamten Vermögens ausmachen. Infolge des gestiegenen Zinsniveaus und eines Nachfragerückgangs seit der Coronavirus-Krise hat TAKKT zum Jahresende eine Wertminderung auf den Geschäfts- und Firmenwert von Displays2go in Höhe von 37,0 Millionen Euro vorgenommen. Wechselkurse hatten einen negativen Effekt von 8,0 Millionen Euro auf die Geschäfts- und Firmenwerte.

Kunden- und Lieferantenbeziehungen, Markennamen, Webshops, Internetdomains oder internes Know-how können, ungeachtet ihrer Bedeutung für den TAKKT-Konzern, nur dann als immaterielle Vermögenswerte bilanziert werden, wenn sie den Bedingungen des IAS 38 entsprechen. Dies ist bei den immateriellen Vermögenswerten, die innerhalb des TAKKT-Konzerns geschaffen wurden, in der Regel nicht der Fall. Entsprechend werden diese Werte nicht bilanziert. Beim Erwerb ganzer Unternehmen werden einige der immateriellen Vermögenswerte im Rahmen der Erstkonsolidierung

gemäß IFRS 3 im Konzernabschluss angesetzt, sofern sie identifizierbar und selbstständig bewertbar sind. Die entsprechenden Bilanzansätze stellen einen guten Indikator für das Wertpotenzial dieser Vermögenswerte dar. Bei TAKKT betrifft dies vor allem die Internetdomains, Webshops, Markennamen und Kundenbeziehungen. Zum Bilanzstichtag lag der Wert dieser Vermögenswerte bei insgesamt 20,5 (22,9) Millionen Euro.

Das kurzfristige Vermögen verringerte sich auf 276,5 (340,0) Millionen Euro. Ausschlaggebend war vor allem der gezielte Abbau des Nettoumlaufvermögens, wodurch das Vorratsvermögen auf 126,2 (163,1) Millionen Euro und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf 115,3 (135,9) Millionen Euro zurückgingen. Beide Positionen machten in Summe 87,3 (87,9) Prozent des kurzfristigen Vermögens aus. Wechselkurseffekte trugen mit 4,3 Millionen Euro zur Verminderung des kurzfristigen Vermögens bei.

Das Zahlungsverhalten der Kunden blieb mit einer erneut niedrigen Forderungsausfallquote von 0,1 (0,1) Prozent stabil, sodass daraus kein wesentlicher Einfluss auf die Entwicklung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen resultierte. Die Debitorenlaufzeit lag bei 34 (35) Tagen.

Im TAKKT-Konzern bestehen keine außerbilanziellen Finanzierungsinstrumente wie Forderungsverkäufe oder Asset Backed Securities.

Leichter Anstieg der Eigenkapitalquote

Das Konzerneigenkapital verringerte sich hauptsächlich aufgrund der Ausschüttung der Dividende auf 642,7 (699,8) Millionen Euro. Weil die Verbindlichkeiten durch den starken Free Cashflow jedoch überproportional zurückgingen, stieg die Eigenkapitalquote zum Jahresende leicht auf 63,8 (62,4) Prozent an und liegt damit weiterhin oberhalb des Zielkorridors von 30 bis 60 Prozent. Zum Bilanzstichtag befanden sich 1,3 (0,8) Prozent des Grundkapitals als eigene Aktien im Besitz der TAKKT AG. Weitere Informationen zum Erwerb eigener Aktien im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms finden sich im Anhang auf Seite 121.

Die langfristigen Verbindlichkeiten machten mit 198,7 (213,6) Millionen Euro 19,8 (19,0) Prozent der Passivseite aus. Der Rückgang ist vor allem auf die Reduzierung der langfristigen Finanzverschuldung auf 64,9 (74,2) Millionen Euro und der latenten Steuern auf 70,4 (80,4) Millionen Euro zurückzuführen. Wechselkurseffekte trugen zu einer Minderung um 3,1 Millionen Euro bei. Die Pensionsverpflichtungen stiegen dagegen auf 54,6 (51,0) Millionen Euro an.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten reduzierten sich auf 165,4 (208,1) Millionen Euro und hatten zum 31. Dezember 2023 einen Anteil von 16,4 (18,6) Prozent an der Bilanzsumme. Die Reduzierung ist hauptsächlich auf einen deutlichen Abbau der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlichen Verbindlichkeiten zurückzuführen, die sich auf 65,1 (96,7) Millionen Euro verringerten.

UNTERNEHMENS PERFORMANCE

In der Unternehmensperformance gibt TAKKT zur längerfristigen Entwicklung verschiedener Kennzahlen Auskunft. Neben den Steuerungskennzahlen informiert TAKKT hier über sortimentspezifische und wertorientierte Kennzahlen. Die Entwicklung der Steuerungskennzahlen und der wertorientierten Kennzahlen war 2023 von den herausfordernden Rahmenbedingungen geprägt. Die sortimentspezifischen Kennzahlen konnte die Gruppe gegenüber dem Vorjahr steigern.

Finanzielle Steuerungskennzahlen durch herausforderndes Umfeld beeinflusst

Die Entwicklung der Kennzahlen organische Umsatzentwicklung, organische E-Commerce-Entwicklung, Rohertragsmarge und EBITDA im Vergleich zum Vorjahr wird im Abschnitt Umsatz- und Ertragslage dieses Lageberichts erläutert. Der Free Cashflow und die Investitionsquote werden im Abschnitt Finanzlage beschrieben.

In der längerfristigen Betrachtung war die organische Umsatzentwicklung vor allem von den konjunkturellen Rahmenbedingungen der einzelnen Geschäftsjahre geprägt. Im Jahr 2019 war die Wachstumsrate aufgrund schwieriger konjunktureller Rahmenbedingungen leicht negativ, 2020 führte die Coronavirus-Pandemie zu einem deutlichen Umsatzrückgang. In den Jahren 2021 und 2022 konnte TAKKT im Zuge der konjunkturellen Erholung und der damit einhergehenden dynamischen Nachfrageentwicklung den organischen Umsatz wieder deutlich steigern, bevor

die herausfordernden Rahmenbedingungen 2023 zu einem Umsatzrückgang führten.

Das organische Wachstum des Auftragseingangs über E-Commerce lag lange über der organischen Entwicklung von Umsatz und Auftragseingang. Nach dem starken Wachstum in der Pandemie normalisierte sich das E-Commerce-Geschäft in den vergangenen beiden Jahren mit einer unterdurchschnittlichen Entwicklung. 2023 war dies zu einem guten Teil durch die Schließung der Aktivitäten von Certo bedingt.

Die Rohertragsmarge bewegte sich in den vergangenen fünf Jahren insgesamt stabil bei Werten um den Zielwert von 40 Prozent. 2022 war die Rohertragsmarge aufgrund der hohen Inflation und durch den höheren Anteil des US-Geschäfts belastet. Im Berichtsjahr konnte TAKKT die Marge durch Verbesserungen bei den Produkt- und Frachtkosten sowie konsequente Preisadjustierungen wieder erhöhen.

Die Entwicklung des EBITDA ist durch das konjunkturelle Umfeld und durch Einmalerträge und -aufwendungen beeinflusst. Gegenüber dem Niveau von vor der Pandemie ging es aufgrund der schwachen Umsatzentwicklung 2020 deutlich zurück. 2021 und 2022 erholte sich das Ergebnis infolge der guten Wachstumsdynamik, bevor sich der rückläufige Umsatz 2023 trotz des konsequenten Kostenmanagements im Ergebnis negativ niederschlug.

Entwicklung der finanziellen Steuerungskennzahlen

	2019	2020	2021	2022	2023
Organisches Umsatzwachstum	-1,4%	-11,8%	11,4%	7,5%	-5,9%
Organisches Wachstum des Auftragseingangs über E-Commerce	2,0%	-3,6%	16,3%	1,1%	-8,1%
Rohertragsmarge	41,3%	39,7%	40,2%	39,3%	39,8%
EBITDA in Mio. Euro	150,2	92,6	112,6	132,1	111,9
Free Cashflow in Mio. Euro	92,8	96,0	23,8	55,0	74,0
Investitionsquote	1,7%	1,1%	1,6%	1,1%	1,3%

Die Entwicklung des Free Cashflow ist von der Ergebnisentwicklung und Veränderungen des Nettoumlaufvermögens beeinflusst. Durch den Abbau von Vorräten kann TAKKT auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wie 2020 und 2023 einen hohen positiven Free Cashflow erwirtschaften. Dies zeigt die hohe Innenfinanzierungskraft der Gruppe. 2021 und 2022 war der Wert dagegen von einem Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Vorräte belastet.

Der Investitionsbedarf lag in den vergangenen fünf Jahren – gemessen als Investitionsquote in Prozent vom Umsatz – zwischen einem und zwei Prozent und damit innerhalb des Korridors für den Zielwert.

Operative Kennzahlen insgesamt leicht verbessert

Seit 2020 erheben alle Geschäftseinheiten Kennzahlen, die Auskunft zur aktuellen Entwicklung der Kunden- und Mitarbeitendenperspektive geben. Für die Kunden ist das der cNPS, für die Mitarbeitenden der eNPS. Definition und Berechnung der beiden Kennzahlen sind ausführlich im Steuerungssystem ab Seite 43 dargestellt. Der cNPS erreichte in den vergangenen Jahren konstant hohe Werte. 2021 und 2022 lag er bei 58 Punkten, im Berichtsjahr verbesserte er sich leicht auf 59 Punkte. Der eNPS zeigt während des aktuellen Transformationsprozesses dagegen einen negativen Trend und lag zuletzt bei 6 (11) Punkten.

Die Gruppe ist vom Mehrwert gemischter Führungsteams überzeugt und sieht es als konzernweite Aufgabe an, gleiche Chancen für Frauen und Männer in ihrer Karriereentwicklung zu gewährleisten. In den vergangenen Jahren konnte TAKKT den Anteil von Frauen in Führungspositionen auf rund 34 Prozent steigern.

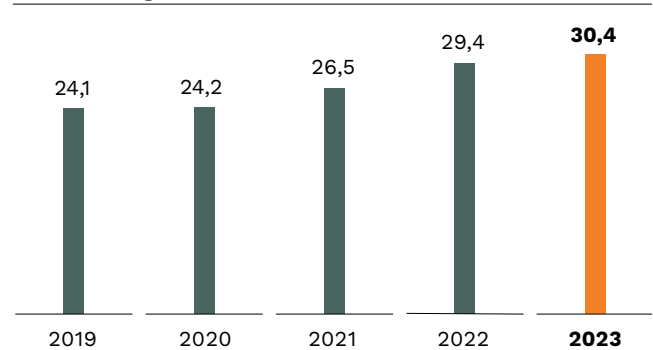
TAKKT berücksichtigt zwei Kennzahlen aus dem Bereich Nachhaltigkeit bei der Unternehmenssteuerung. Deren Definition und Berechnung sind auf Seite 44 dargestellt. Die Gruppe hat den Anteil der enkel-fähigen Produkte am Umsatz 2023 deutlich auf 23,5 (19,8) Prozent gesteigert. Der Anstieg ist vor allem auf eine starke Verbesserung in der Division I&P durch eine eigene Rubrik im Webshop und ein gezieltes Marketing für enkel-fähige Produkte zurückzuführen. Die CO₂e-Emissionen (Scope 1 und 2) konnte TAKKT bis 2023 um insgesamt 11 Prozent im Vergleich zum Basisjahr 2021 senken.

Der nicht-finanzielle Bericht für den TAKKT-Konzern ist Teil des Nachhaltigkeitsberichts und unter der folgenden Internetseite abrufbar:
<http://www.takkt.de/nachhaltigkeit>

Eigenmarken mit steigendem und Direktimporte mit stabilem Anteil bei sortimentspezifischen Kennzahlen

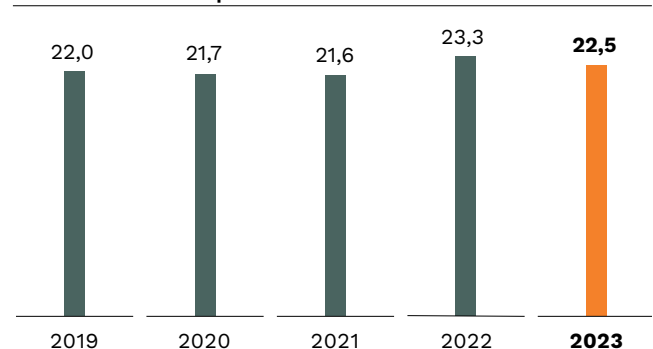
TAKKT will das Geschäft mit Eigenmarken und Direktimporten langfristig weiter ausbauen. Im Berichtsjahr stieg der Umsatzanteil der Eigenmarken weiter an und erhöhte sich auf 30,4 (29,4) Prozent. Besonders stark war der Zuwachs bei der Division I&P. Auch in der Division OF&D stieg der Anteil der Eigenmarken, während er bei FS etwas zurückging.

Anteil der Eigenmarken in %



Auch bei den Direktimporten war die Entwicklung in den drei Divisions zuletzt unterschiedlich. In der Division OF&D stieg der Anteil leicht an, während er sich bei den anderen beiden Divisions etwas reduzierte. Insgesamt lag der Umsatzanteil der Direktimporte auf Gruppenebene damit bei 22,5 (23,3) Prozent.

Anteil der Direktimporte in %



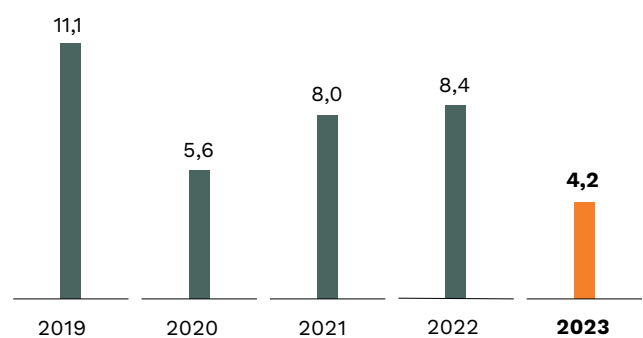
Wertorientierte Kennzahlen: TAKKT Value Added und ROCE durch niedrigeres Ergebnis rückläufig

Der TAKKT Value Added war in den letzten Jahren insgesamt rückläufig und in den vergangenen zwei Jahren zusätzlich durch Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte belastet. Durch die Wertberichtigung bei Displays2go und das niedrigere EBITDA ging der TAKKT Value Added deutlich zurück und lag bei minus 30,6 (minus 1,5) Millionen Euro. Bereinigt um die Wertminderungen in beiden Jahren wäre der TAKKT Value Added um rund 11 Millionen Euro zurückgegangen.

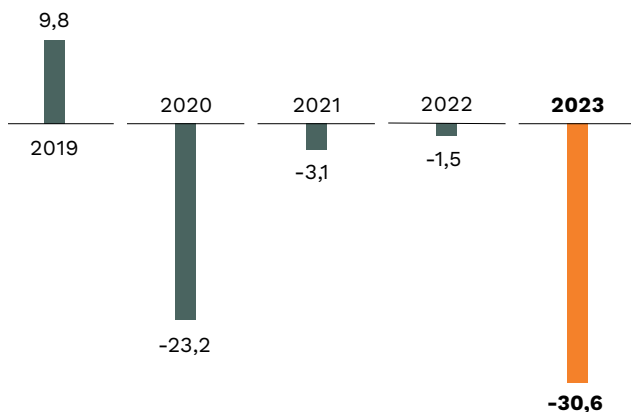
Das für die Berechnung des TAKKT Value Added resultierende erwirtschaftete operative Ergebnis nach Steuern war mit 33,2 (64,9) Millionen Euro dabei deutlich geringer als im Vorjahr. Das durchschnittlich eingesetzte Kapital ging leicht zurück. Der zur Berechnung der Gesamtkapitalkosten verwendete gewichtete durchschnittliche Kostensatz (WACC) lag unverändert bei 7,5 (7,5) Prozent. Dabei ging TAKKT von einer wertorientierten Kapitalstruktur von 70 Prozent Eigenkapital und 30 Prozent Fremdkapital aus. Der Kostensatz für das Eigenkapital lag bei neun Prozent. Für das Fremdkapital wurde ein kalkulatorischer Kostensatz von vier Prozent verwendet. Die Gesamtkapitalkosten beliefen sich 2023 damit auf 63,8 (66,4) Millionen Euro.

Der Return on Capital Employed (ROCE) lag im Berichtsjahr mit 4,2 (8,4) Prozent ebenfalls deutlich unter dem Wert des Vorjahres. Während sich das durchschnittlich eingesetzte Kapital nur wenig veränderte, ging das Ergebnis vor allem wegen der Wertminderung bei Displays2go stark zurück. Bereinigt um die Wertminderungen in beiden Jahren lag der ROCE bei 8,0 (9,5) Prozent.

ROCE in %



TAKKT Value Added in Mio. Euro



VERGLEICH DER TATSÄCHLICHEN MIT DER PROGNOSTIZIERTEN ENTWICKLUNG

Für das Geschäftsjahr 2023 ging TAKKT von einer spürbaren Verbesserung der Nachfrage nach einer verhaltenen ersten Jahreshälfte aus. Entgegen dieser Erwartung haben sich die konjunkturellen und branchenspezifischen Rahmenbedingungen ab August deutlich eingetrübt und zu einer spürbar negativen Entwicklung bei Umsatz und Ergebnis geführt. Die Finanzkennzahlen lagen dementsprechend niedriger als zu Jahresbeginn prognostiziert. Trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen konnte TAKKT durch den Fokus auf die Rohertragsmarge und den freien TAKKT-Cashflow die Prognosen zu diesen beiden Kennzahlen erreichen. Auch beim Großteil der nicht-finanziellen Kennzahlen hat die Gruppe die ursprünglichen Erwartungen erfüllt.

Aufgrund der deutlichen Abschwächung der Nachfrage im zweiten Halbjahr lag das organische Umsatzwachstum 2023 spürbar unter der ursprünglichen Erwartung einer stabilen bis leicht positiven Entwicklung. Mit minus 5,9 Prozent entsprach das Wachstum der im Oktober 2023 aktualisierten Prognose (Rückgang im mittleren einstelligen Prozentbereich).

Durch die Normalisierung im E-Commerce-Geschäft war die Entwicklung hier leicht negativer als beim Auftragseingang im Durchschnitt. In Bezug auf die Rohertragsmarge konnte TAKKT trotz negativer struktureller Effekte die eigene Prognose erfüllen und die Marge mit 39,8 Prozent auf einen Wert von rund 40 Prozent steigern. Das EBITDA lag durch das geringere Umsatzniveau unterhalb des ursprünglich erwarteten Korridors von 120 bis 140 Millionen Euro und erreichte mit 111,9 Millionen Euro den Mittelwert der im Oktober kommunizierten Prognosespanne von 107 bis 117 Millionen Euro.

Der TAKKT-Cashflow folgt im Wesentlichen der Entwicklung des EBITDA und lag damit ebenfalls unterhalb des ursprünglich prognostizierten Korridors. Die Erwartungen hinsichtlich der Investitionsquote und des freien TAKKT-Cashflows haben sich dagegen erfüllt, wobei letzterer vom Abbau des Nettoumlaufvermögens profitierte.

Bei den nicht-finanziellen Kennzahlen lag TAKKT mit der Prognose vom Jahresbeginn ebenfalls richtig, einzig der eNPS lag mit 6 Punkten niedriger als erwartet. Bei den Kennzahlen zur Kundenperspektive, zum Anteil von Frauen in Führungspositionen und zur Nachhaltigkeit hat die Gruppe die prognostizierten Werte erreicht.

Vergleich der tatsächlichen mit der prognostizierten Entwicklung

	2022	Prognose für 2023	Tatsächliche Entwicklung 2023
Organisches Wachstum			
Organisches Umsatzwachstum in Prozent	7,5	Niedrig einstellig negativer bis niedrig einstellig positiver Prozentbereich Konkretisierung im Juli: leicht negative organische Umsatzentwicklung Anpassung im Oktober: mittlerer einstellig negativer Prozentbereich	-5,9
Organisches Wachstum des Auftragseingangs über E-Commerce in Prozent	1,1	Voraussichtlich überproportionales Wachstum zum Umsatz	-8,1
Kosten und Ertrag			
Rohertragsmarge in Prozent	39,3	Verbesserung auf rund 40 Prozent	39,8
EBITDA in Mio. Euro	132,1	In der Spanne von 120 bis 140 Millionen Euro Konkretisierung im Juli: 120 bis 130 Millionen Euro Anpassung im Oktober: 107 bis 117 Millionen Euro	111,9
Cash			
TAKKT-Cashflow in Mio. Euro	115,1	In der Spanne von 100 bis 120 Millionen Euro	86,0
Freier TAKKT-Cashflow in Mio. Euro	70,4	Deutlich höherer freier TAKKT-Cashflow	91,9
Investitionsquote in Prozent	1,1	Höhere Investitionen als im Vorjahr, weniger als zwei Prozent vom Umsatz	1,3
Kunden- und Mitarbeitendenperspektive			
cNPS	58	Sehr nah am Zielwert von 60 Punkten	59
eNPS	11	Etwa auf Niveau des Vorjahres	6
Anteil von Frauen in Führungspositionen in Prozent	34,7	Leichter Anstieg, kann durch personelle Veränderungen jedoch auch stagnieren oder leicht zurückgehen	33,8
Nachhaltigkeit			
Anteil „enkelfähiger“ Produkte am Umsatz in Prozent	19,8	Leichte Steigerung	23,5
CO ₂ e-Emissionen (Scope 1 und Scope 2) in Tonnen*	8.492	Leichte Verringerung der CO ₂ e-Emissionen (Scope 1 und Scope 2 nach GHG Protocol)	8.348

* Durch eine Neuberechnung liegen die für das Vorjahr ausgewiesenen Emissionen etwas über dem Wert aus dem Geschäftsbericht 2022.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG DER TAKKT AG

Die TAKKT AG hält direkt und indirekt die Anteile an den zum TAKKT-Konzern gehörenden Tochtergesellschaften und verantwortet funktionale Aktivitäten, die den Gesamtkonzern betreffen. Der Jahresabschluss der TAKKT AG wurde nach den Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuchs und des Aktiengesetzes aufgestellt und wird in einer vollständigen Fassung als separates Dokument veröffentlicht.

Die TAKKT AG ist verantwortlich für funktionale Aktivitäten, die die Gesamtgruppe betreffen und daher am besten auf Konzernebene realisiert werden können. Dies sind Funktionen wie z.B. Finanzen, Strategieentwicklung, M&A, Recht sowie Personal. Außerdem übernimmt die TAKKT AG innerhalb der Gruppe zunehmend auch die Koordination und Verantwortung operativer Aktivitäten in den Bereichen Operations (Lager und Logistik) sowie Technology & Data (IT-Infrastruktur und Datenanalyse), um erfolgskritische Aufgaben zu bündeln und zu stärken.

Das operative Geschäft in Bezug auf Vertrieb, Marketing und Sortimentsgestaltung wird dagegen innerhalb der Divisions abgewickelt. Deren Ergebnisse beeinflussen daher zu einem großen Teil die Ertrags-, Finanz-, und Vermögenslage der TAKKT AG, aber auch die Chancen und Risiken ihrer künftigen Entwicklung.

Ertragslage

Die Ertragslage der TAKKT AG wird neben der Ausübung der funktionalen Geschäftsaktivitäten maßgeblich von der Ergebnisvereinnahmung aus den Tochterunternehmen sowie Aufwendungen und Erträgen aus der Konzernfinanzierung bestimmt. Die Erträge resultieren im Wesentlichen aus der Weiterberechnung von funktionalen Aktivitäten und von Betriebs- und Verwaltungskosten, aus Beteiligungen und aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens.

Die Aufwendungen beinhalten die Kosten zur Erbringung der funktionalen Aktivitäten der TAKKT AG, die Betriebs- und Verwaltungskosten, die Aufwendungen aus Verlustübernahmen sowie Zinsaufwendungen aus konzerninternen und konzernexternen Mittelaufnahmen.

Die Umsatzerlöse resultieren aus der von der Gesellschaft erbrachten Dienstleistungen für Konzernunternehmen. Aufgrund der Ausweitung der funktionalen Aktivitäten infolge des Ausbaus der Gruppenfunktionen lagen sie mit 4,2 (2,3) Millionen Euro deutlich über Vorjahr.

Der Personalaufwand sank im Berichtsjahr deutlich auf 11,1 (14,5) Millionen Euro. Ursächlich für den Rückgang sind einmalige Personalaufwendungen sowie ein starker Anstieg der Pensionsrückstellung im Vorjahr, dem im Berichtsjahr kein entsprechender Aufwand entgegenstand.

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen auf 16,9 (13,3) Millionen Euro resultiert neben negativen Effekten infolge der Inflation auch aus der Ausweitung funktionaler Aktivitäten sowie deutlich höheren Kursverlusten im aktuellen Geschäftsjahr. Letzteren stehen innerhalb der sonstigen betrieblichen Erträge Kursgewinne in ähnlicher Höhe gegenüber. Sie resultieren aus dem Fremdwährungsmanagement für die Gruppe.

Das Beteiligungsergebnis in Höhe von 67,5 (115,0) Millionen Euro reduzierte sich im Wesentlichen aufgrund einer um rund 30 Millionen Euro verminderten Ausschüttung der TAKKT America Holding Inc. an die TAKKT AG, Erträgen aus Gewinnabführungen, die um rund 10 Millionen Euro zurückgingen sowie um rund 7 Millionen Euro höheren Aufwendungen aus Verlustübernahmen.

Das Zinsergebnis in Höhe von 1,2 (minus 0,1) Millionen Euro wird im Wesentlichen durch Zinserträge aus langfristigen Ausleihungen des Finanzanlagevermögens an zwei Tochtergesellschaften der TAKKT AG und durch kurzfristige Mittelaufnahmen von Konzerngesellschaften sowie Zinsaufwendungen aus Mittelaufnahmen der TAKKT AG bei Konzernunternehmen und Banken beeinflusst. Das deutlich erhöhte Zinsniveau wirkte sich im Geschäftsjahr stark auf Zinserträge und Zinsaufwendungen aus. Insgesamt lag damit das Ergebnis vor und nach Steuern mit 48,1 (90,8) Millionen Euro um rund 43 Millionen Euro unter dem Vorjahr.

Finanzlage

Die TAKKT AG übt die zentrale Funktion im Finanzmanagement des TAKKT-Konzerns aus. Das Finanzmanagement umfasst die Steuerung und Allokation aller finanziellen Ressourcen und verfolgt als

hauptsächliches Ziel, eine jederzeit ausreichende Liquidität sicherzustellen.

Die TAKKT AG legt Wert auf eine konservative, langfristig ausgerichtete und diversifizierte Finanzierung, wobei der Schwerpunkt auf fest zugesagten, bilateralen Kreditlinien liegt. Zum Jahresende 2023 bestanden Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 42,2 (14,5) Millionen Euro.

Vermögenslage

Die Bilanz der TAKKT AG ist auf der Aktivseite durch die Buchwerte der Beteiligungen sowie lang- und kurzfristigen Darlehen an die Beteiligungen geprägt. Die Bilanzsumme erhöhte sich auf 722,3 (633,9) Millionen Euro, was hauptsächlich auf gestiegene Forderungen aus Ergebnisabführungsverträgen und Dividendenforderungen, sowie kurzfristigen Mittelaufnahmen von Konzerngesellschaften zurückzuführen ist.

Das Eigenkapital der TAKKT AG verringerte sich im vergangenen Geschäftsjahr auf 479,9 (501,1) Millionen Euro aufgrund der Ausschüttung der Dividende in Höhe von 65,1 Millionen Euro, die den positiven Effekt aus dem Jahresüberschuss in Höhe von 48,1 Millionen Euro auf das Eigenkapital deutlich überkompensierte.

Die Rückstellungen, die im Wesentlichen aus Pensions- und Personalverpflichtungen resultieren, reduzierten sich leicht auf 30,5 (32,1) Millionen Euro. Die Verbindlichkeiten erhöhten sich im Geschäftsjahr stark von 100,3 Millionen Euro auf 211,6 Millionen Euro. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus erhöhten Verbindlichkeiten aus kurzfristigen Mittelaufnahmen der TAKKT AG gegenüber Konzernunternehmen, dem Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie erhöhten Verbindlichkeiten aus Ergebnisabführungsverträgen.

Mitarbeitende

Im Geschäftsjahr 2023 beschäftigte die TAKKT AG 64 (61) Mitarbeitende auf Vollzeitbasis. Der leichte Anstieg der Mitarbeitenden im vergangenen Geschäftsjahr resultierte vor allem aus Umgliederungen innerhalb des Konzerns, durch die zentrale Aufgaben wie das Finanzmanagement aus den Tochtergesellschaften vermehrt auf Ebene der AG angesiedelt werden.

Geschäftsausblick

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Durch das eigene unternehmerische Handeln geht TAKKT bewusst gewisse Risiken ein, um den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern und sich bietende Chancen zu nutzen. Das Chancen- und Risikomanagement der Gruppe dient dazu, diese frühzeitig zu erkennen und zu bewerten sowie entsprechende Steuerungsmaßnahmen zu ergreifen. Vorstand und Aufsichtsrat werden regelmäßig über die aktuelle Risikolage des Konzerns und aller wesentlichen Konzerngesellschaften informiert. Dem Vorstand sind aktuell keine Risiken bekannt, die alleine oder zusammen den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten.

Systematisches Chancen- und Risikomanagement

TAKKT verfügt über ein Chancen- und Risikomanagementsystem, das alle wesentlichen Chancen und Risiken systematisch identifiziert, bewertet, steuert und überwacht. Ein Risiko wird dabei als die Gefahr einer negativen Abweichung von den Unternehmenszielen definiert, eine Chance dagegen als die Möglichkeit, diese Ziele zu übertreffen. TAKKT strebt bei allen Aktivitäten ein ausgewogenes Verhältnis von Chancen und Risiken an, um den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern.

Organisatorisch ist das Chancen- und Risikomanagementsystem wie folgt aufgebaut:

- › Die Verantwortung für die Einrichtung und Überwachung des Chancen- und Risikomanagementsystems liegt beim Vorstand.
- › Unterstützt wird er dabei durch die Division Presidents, die Geschäftsführer der Konzerngesellschaften sowie die Gruppenfunktionen Operations, Technology & Data, Finance und HR. Zudem begleiten Internal Audit und Legal den Prozess.
- › Wichtige Bestandteile des Chancen- und Risikomanagementsystems sind eine einheitliche Risikomanagementrichtlinie, ein in die Planung integrierter Prozess zur standardisierten Erhebung, Bewertung und Berichterstattung von Chancen und Risiken, das Controlling aller Gesellschaften, eine einheitliche Geschäftsordnung und das konzernweit gültige Vier-Augen-Prinzip.
- › Der Aufsichtsrat, vertreten durch den Prüfungsausschuss, befasst sich im Rahmen seiner Überwachungsfunktion mit der Wirksamkeit des Chancen- und Risikomanagementsystems.

- › Als prozessunabhängige Instanz prüfen die externen Abschlussprüfer die Einrichtung und Eignung des Risikofrüherkennungssystems gemäß § 317 Abs. 4 HGB.
- › Internal Audit kontrolliert die wesentlichen Prozesse aller Konzerngesellschaften laufend darauf, ob sie leistungsfähig und wirtschaftlich sind sowie den internen Richtlinien entsprechen.

Einheitliche Steuerungs- und Kontrollsysteme

Das Management der TAKKT-Gruppe führt die verschiedenen Divisions mit ihren operativen Gesellschaften und die Gruppenfunktionen über einheitliche Steuerungs- und Kontrollsysteme. Jährlich diskutiert der Vorstand mit den Tochtergesellschaften und den Verantwortlichen für die Gruppenfunktionen, die operative Planung für das kommende Jahr und die Ergebnisse aus der Risikoerhebung. Er wird zudem regelmäßig über den aktuellen Auftragseingang informiert. Die Analyse und Besprechung der Monatsberichte zwischen Vorstand und Controlling tragen dazu bei, Chancen und Risiken u.a. im Hinblick auf den Rohertrag aktiv zu steuern. Basis für die einheitliche Steuerung der Kostenrisiken sind zudem spezielle Berichtsformate, die über wesentliche Kostenblöcke wie Personal- und Marketingkosten Auskunft geben. Grundlage der längerfristigen Konzernsteuerung ist eine Mehrjahresplanung, die jährlich erstellt wird.

Alle Kontroll- und Berichtsstrukturen beginnen grundsätzlich auf Ebene der Tochtergesellschaften und führen bis zum Vorstand bzw. Aufsichtsrat. Bei wesentlichen Entscheidungen ist dessen Zustimmung erforderlich. Auf allen Ebenen und Prozessstufen sind interne Kontrollmechanismen etabliert. Neugründungen und Akquisitionen werden im Rahmen eines strukturierten Integrationsablaufs in das Controlling bzw. das Chancen- und Risikomanagementsystem aufgenommen. Sie sollen die gleichen Standards erfüllen wie die etablierten Konzerngesellschaften.

Um die Funktion wesentlicher kaufmännischer und operativer Prozesse sicherzustellen, verfügt die TAKKT-Gruppe über ein rechnungslegungsbezogenes und ein leistungswirtschaftliches internes Kontrollsystem. Beide sind Teil des gesamten internen Kontrollsystems des TAKKT-Konzerns und orientieren sich am international anerkannten Rahmenwerk „COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) Internal Control – Integrated Framework“.

Die Wirksamkeit der Rechnungslegungsprozesse bzw. die Wirksamkeit der Kontrollen in den leistungswirtschaftlichen Prozessen werden jeweils durch einen wiederkehrenden Ablauf dokumentiert, der sich aus Risikoanalyse, Controllerhebung und der Wirksamkeitsbeurteilung der internen Kontrollen zusammensetzt. Dabei wird zunächst die Erhebung, Aktualisierung und Überprüfung der zentralen Risikofelder anhand vorab definierter qualitativer und quantitativer Kriterien in einer Risiko-Kontrollmatrix vorgenommen. Zudem werden die einzelnen Risiken zu einem Gesamtrisiko aggregiert. Aufbauend auf diesen Prozess werden bereits vorhandene Kontrollen identifiziert bzw. neue Kontrollmaßnahmen implementiert, die zur Begrenzung der Risiken geeignet sind. Die Effektivität der Kontrollen wird in regelmäßigen Abständen durch ein Self-Assessment der Kontrollverantwortlichen überprüft und dokumentiert.

Internes Kontrollsystem zum Rechnungslegungsprozess nach §§ 289 Abs. 4, 315 Abs. 4 HGB

Das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem erstreckt sich auf die Finanzberichterstattung des gesamten TAKKT-Konzerns und soll die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung sicherstellen, einschließlich der für den Konzernabschluss notwendigen Konsolidierungsprozesse.

TAKKT sichert die konzerneinheitliche Anwendung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und der aktuellen International Financial Reporting Standards (IFRS) über verbindliche Vorgaben wie eine laufend aktualisierte Bilanzierungsrichtlinie, einen einheitlichen Kontenplan für die Berichterstattung, einen konzernweiten Terminplan für die Abschlusserstellung und diverse Handbücher. Bei Bedarf werden externe Sachverständige oder qualifizierte Gutachter hinzugezogen, etwa für die Bewertung von Pensionsverpflichtungen oder für Gutachten zur Kaufpreisallokation bei Unternehmenserwerben. Alle Mitarbeitende, die für das Accounting und die Finanzberichterstattung zuständig sind, werden regelmäßig geschult.

Die Erstellung der Abschlüsse der Einzelgesellschaften sowie deren Konsolidierung zum Konzernabschluss erfolgen mithilfe moderner Standardsoftware. Die Angaben für den Konzernanhang werden mit einer web-basierten Anwendung erfasst.

Umfangreiche systemtechnische Prüfvorgänge sollen die Vollständigkeit und Verlässlichkeit der in den Konzernabschluss einbezogenen Informationen gewährleisten. Die IT-Systeme im Rechnungswesen sind vor unbefugten Zugriffen geschützt. IT-Change-Management-Systeme stellen sicher, dass bei Veränderungen der IT-Infrastruktur keine Daten verloren gehen. Bei allen rechnungslegungsbezogenen Prozessen ist das Vier-Augen-Prinzip zentrale Grundlage des internen Kontrollsystems. Im Rahmen der Konzernjahresabschlussprüfung berichten externe Wirtschaftsprüfer über wesentliche Prüfungsergebnisse und Schwachstellen im internen Kontrollsystem für die im Rahmen des Konzernabschlusses geprüften Einheiten. Der Status des internen Kontrollsystems wird an den Vorstand und den durch den Prüfungsausschuss vertretenen Aufsichtsrat berichtet.

Leistungswirtschaftliches internes Kontrollsystem nach § 91 Abs. 2 AktG

Das leistungswirtschaftliche interne Kontrollsystem erstreckt sich auf die operativen Prozesse des gesamten TAKKT-Konzerns und soll die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der leistungswirtschaftlichen Prozesse sicherstellen.

Bei allen leistungswirtschaftlichkeitsbezogenen Prozessen sind das Vier-Augen-Prinzip, das Funktionstrennungsprinzip, Unterschriften- und Freigaberichtlinien, Zugangsbeschränkungen zu Informationen und Gebäuden, die Sanktionslistenprüfung sowie die Sicherstellung der Verfügbarkeit der notwendigen Informationen zentrale Grundlagen des internen Kontrollsystems.

Die Ergebnisse der Self-Assessments werden durch die interne Revision verifiziert. Zudem wird der Reifegrad des internen Kontrollsystems im Rahmen der internen Revisionsprüfungen durch Internal Audit überprüft. Der Status des internen Kontrollsystems wird an den Vorstand und den Prüfungsausschuss / Aufsichtsrat berichtet.

Dem Vorstand sind keine Informationen bekannt, die Zweifel an der Angemessenheit und Wirksamkeit des gesamten internen Kontroll- und Risikomanagementsystems begründen würden. Jedoch kann auch ein als angemessen und wirksam beurteiltes System keine vollumfängliche Sicherheit garantieren.¹

¹ Diese Erklärung in Bezug auf den Deutschen Corporate Governance Kodex A5 ist eine lageberichts-fremde Angabe und wurde im Rahmen der Prüfung des vorliegenden Konzernlageberichts nicht inhaltlich geprüft.

Übersicht der Chancen und Risiken

	Konjunktur und Wettbewerb	Unternehmensstrategie und -positionierung	Leistungswirtschaftliche Prozesse	Finanzwirtschaft und Recht
Mögliche Risiken	<ul style="list-style-type: none"> › Konjunkturabschwung › Aggressiverer Wettbewerb durch etablierte Anbieter und neue Marktteilnehmer 	<ul style="list-style-type: none"> › Strukturelle Nachfrageänderungen › Umsetzungsrisiko in Bezug auf die Transformation › Integrationsrisiken bei Akquisitionen › Risiken bei Desinvestitionen › Verlust von Großkunden › Zunehmende Abhängigkeit vom E-Commerce › Steigende Anforderungen an Nachhaltigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> › Eingeschränkte Produktverfügbarkeit und steigende Beschaffungspreise › Ausfall des operativen Betriebs › Personalmangel und Kampf um Talente › Eingeschränkte Verfügbarkeit und Performance der IT- und Kommunikationssysteme › Einführung neuer IT-Systeme › Cyberkriminalität › Qualitätsmängel durch Direktimporte 	<ul style="list-style-type: none"> › Wechselkursrisiken: Transaktionsrisiken und Translationsrisiken › Erhöhter Forderungsausfall › Rechtliche und Compliance-Risiken › Risiken aus Änderungen bei Steuern und Zöllen › Restriktivere Datenschutzverordnungen
Mögliche Chancen	<ul style="list-style-type: none"> › Konjunkturaufschwung 	<ul style="list-style-type: none"> › Neue strategische und organisatorische Aufstellung › Steigende Marktanteile für den Distanzhandel und starkes Wachstum im E-Commerce › Wertsteigernde Akquisitionen und Neugründungen › Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteil › Neue Produkte und Services für neue Arbeitswelten 	<ul style="list-style-type: none"> › Weiterentwicklung der IT-Anwendungen 	<ul style="list-style-type: none"> › Guter Zugang zu Kapital

Kontinuierliche Analyse und Überwachung der Chancen und Risiken

Die für die TAKKT-Gruppe relevanten Chancen und Risiken sind in der obenstehenden Tabelle thematisch gegliedert und werden im weiteren Verlauf des Risikoberichts erläutert. Der Prozess zur Evaluation aller Chancen und Risiken läuft wie folgt ab:

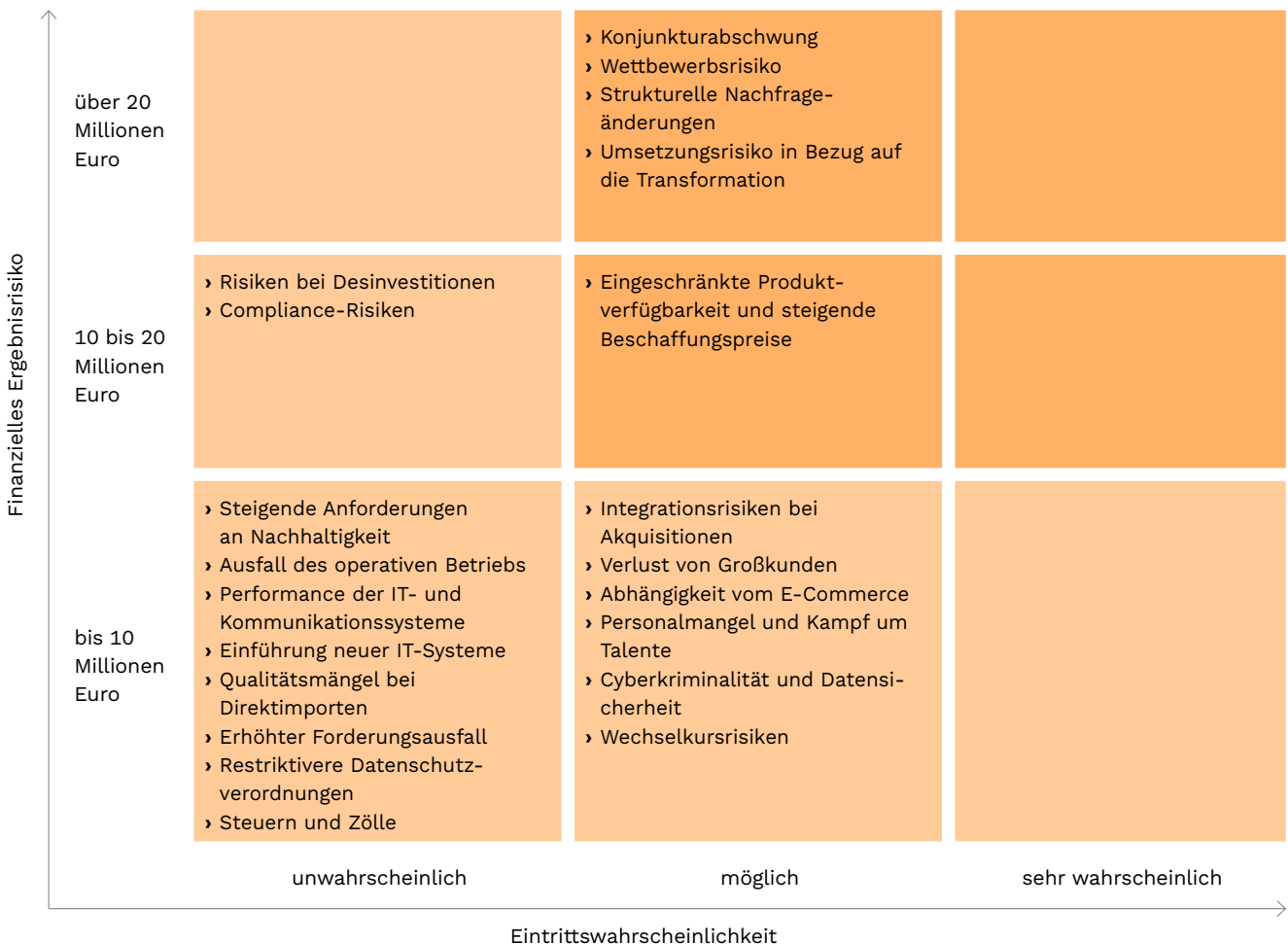
- › Der TAKKT-Konzern analysiert das Markt- und Wettbewerbsumfeld der Divisions kontinuierlich und überprüft die eigenen Potenziale darauf, ob Anpassungen des Geschäftsmodells zu einer besseren Marktposition führen können. Diese systematische Beobachtung macht es möglich, Chancen und Risiken frühzeitig zu identifizieren.

› Mit der Bewertung der einzelnen Chancen und Risiken wird das Ziel verfolgt, die erwartete negative bzw. positive Wirkung auf TAKKT aufzuzeigen. Die Bewertung erfolgt anhand der Kriterien Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadens- bzw. Chancenhöhe. Bereits eingeleitete Maßnahmen des Unternehmens zur Steuerung der Chance oder des Risikos werden bei der Bewertung berücksichtigt. Bezüglich der Chancen- bzw. Schadenshöhe kommen je nach Ebene der Betrachtung Wesentlichkeitsgrenzen zum Einsatz, die die Relevanz der diskutierten Chancen und Risiken aufzeigen.

› Als Ergebnis der Analyse definiert TAKKT Maßnahmen, mit denen sich die Risiken begrenzen, steuern oder vermeiden bzw. die Chancen nutzen lassen. Außerdem überprüft TAKKT regelmäßig die eigene Risikotragfähigkeit. Dabei wird insbesondere anhand verschiedener Szenarien geprüft, ob die internen Covenants wie Eigenkapitalquote und Verschuldungsgrad auch beim Eintritt von mehreren Risiken weiter innerhalb der definierten Zielkorridore liegen.

Im Folgenden werden zuerst die Risiken und ab Seite 79 die Chancen der Gruppe erläutert.

Risikomatrix



Konjunktur und Wettbewerb

Konjunkturabschwung

Der B2B-Omnichannel-Handel für Geschäftsausstattung ist grundsätzlich konjunkturabhängig und zyklisch. Das TAKKT-Geschäftsmodell unterliegt insofern einem allgemeinen Konjunkturrisiko. Durch eine breit diversifizierte Aufstellung gelingt es der Gruppe häufig, die Auswirkung konjunktureller Schwankungen in einzelnen Ländern, Branchen und Bereichen durch eine breit diversifizierte Aufstellung abzufedern.

- › Mit den drei Divisions Industrial & Packaging, Office Furniture & Displays und FoodService spricht TAKKT Kunden unterschiedlicher Branchen und Größe an.
- › Die TAKKT-Gesellschaften verfügen über ein sehr breites Sortiment aus unterschiedlichen Produktkategorien.
- › Durch die Präsenz in über 20 Ländern in Europa und Nordamerika reduziert TAKKT die Abhängigkeit von einzelnen Märkten.

In besonders schweren konjunkturellen Krisen wie zum Beispiel in den Monaten nach dem Ausbruch der Coronavirus-Pandemie 2020 kann TAKKT nur begrenzt von der Diversifikation des Geschäfts profitieren, da sich in solchen Fällen die meisten Kundengruppen in fast allen Branchen und Regionen mit ihren Investitionen stark zurückhalten. Eine durch Pandemie, Krieg oder Konflikte ausgelöste Krise ist besonders herausfordernd, weil die Nachfrage der Kunden deutlich schneller und stärker zurückgehen kann, als bei konjunkturellen Krisen, die auf rein wirtschaftliche Gründe zurückzuführen sind.

TAKKT kann vergleichsweise schnell auf konjunkturelle Krisen reagieren und einen großen Teil der Kosten und Investitionen flexibel an neue Rahmenbedingungen anpassen. So reagierte die Gruppe im Jahr 2020 auf die konjunkturellen Folgen der Coronavirus-Pandemie mit Einsparungen, insbesondere bei den Marketingkosten und Personalkosten. Auch die sonstigen Kosten reduzierte TAKKT spürbar. Den durch die Pandemie bedingten Rückgang des Rohertrags konnte TAKKT im Gesamtjahr 2020 durch die genannten Einsparungen zu rund einem Viertel kompensieren. Insgesamt verringerte sich das EBITDA vor Einmaleffekten um rund ein Drittel gegenüber dem Vorjahr. Im Zuge der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise kam es 2009 ebenfalls zu einem deutlichen Umsatzrückgang, welcher etwas

mehr als 25 Prozent betrug. Das EBITDA verringerte sich bei einer Marge von ca. zehn Prozent um rund 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Für die Einschätzung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung verwendet die TAKKT Gruppe unter anderem Prognosen allgemein anerkannter Institutionen wie etwa des Internationalen Währungsfonds oder von Banken. Zu Jahresbeginn 2024 waren die konjunkturellen Rahmenbedingungen und Erwartungen in den relevanten Zielmärkten in Europa und den USA sehr verhalten. Aufgrund des weiterhin unsicheren konjunkturellen Umfelds stuft TAKKT die Eintrittswahrscheinlichkeit eines stärker als erwarteten Konjunkturabschwungs als möglich ein. Als Risikofaktoren sind für 2024 weiterhin die Bekämpfung der Inflation durch eine restriktive Zinspolitik der Notenbanken, die Gefahr einer anhaltenden oder vertieften Rezession in Deutschland und die Auswirkungen der Konflikte zwischen Russland und der Ukraine sowie zwischen Israel und der Hamas zu nennen. Die mögliche Ergebnisbelastung eines stärkeren Konjunkturabschwungs blieb unverändert zum Vorjahr und liegt bei über 20 Millionen Euro. Es ist damit ein wesentliches Risiko für TAKKT.

Aggressiverer Wettbewerb durch etablierte Anbieter und neue Marktteilnehmer

Die Aktivitäten der TAKKT-Gruppe stehen auf ihren jeweiligen Märkten in Konkurrenz mit anderen Anbietern. Eine Übersicht zum Wettbewerbsumfeld findet sich auf der Seite 36 dieses Geschäftsberichts. Durch den Eintritt neuer Marktteilnehmer oder ein aggressiveres Wettbewerbsverhalten etablierter Anbieter könnte TAKKT Marktanteile verlieren oder zumindest die eigenen Wachstumsambitionen verfehlen. Dabei bestehen jedoch sowohl für Omnichannel-Wettbewerber als auch für reine Online-Anbieter Markteintrittsbarrieren, denn der Aufbau der Zulieferstrukturen, der Logistik und eines Kundenstamms ist kosten- und zeitintensiv. Neue Mitbewerber müssen zunächst mit mehrjährigen Anlaufverlusten rechnen. Etablierte Anbieter wie die TAKKT-Gesellschaften haben hier gegenüber Start-up-Unternehmen Größenvorteile in Einkauf und Vertrieb.

Durch die organisatorische Aufstellung in drei Divisions für spezifische Arbeitswelten sind die TAKKT-Gesellschaften kundenorientiert am Markt positioniert und heben sich damit gegenüber Wettbewerbern ab. Über die Integration verschiedener Vertriebsmarken

innerhalb einer Division und die Bündelung der Sales- und Marketing-Aktivitäten kann TAKKT Kunden zudem mit Cross-Selling-Angeboten ansprechen und damit deren Bedarf für eine breite Produktpalette abdecken. Daneben stärkt TAKKT die eigene Marktposition durch einen noch stärkeren Fokus auf E-Commerce und die Ergänzung des Produktangebots mit besonders nachhaltigen Produkten.

Insgesamt sind die Preistransparenz und der Preiswettbewerb auf den von TAKKT adressierten Märkten eher gering. Für die Kunden sind Service und Verlässlichkeit ebenso wichtige Kriterien für die Kaufentscheidung wie der Preis. Um sich bei preissensitiveren Produkten dennoch auch im Preiswettbewerb attraktiv zu positionieren, nutzen die TAKKT-Gesellschaften zunehmend Smart Pricing, also eine datengestützte, teils automatisierte und stärker differenzierte Preissetzung. Bei preissensibleren Produktgruppen wird dabei eine kompetitivere Preisstrategie umgesetzt, während bei weniger preissensiblen Kategorien höhere Rohermargen angestrebt werden.

TAKKT stuft die Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos durch etablierte Anbieter und neue Marktteilnehmer als möglich ein, eine daraus resultierende Ergebnisbelastung könnte bei über 20 Millionen Euro liegen. Dieses Risiko ist damit als wesentlich einzuschätzen.

Unternehmensstrategie und -positionierung

Risiko durch strukturelle Nachfrageänderungen

Infolge der Digitalisierung der Arbeitswelt verändern sich die Formen der Zusammenarbeit. Mit der Etablierung und Weiterentwicklung technischer Möglichkeiten nehmen flexiblere Formen der Arbeit zu und mobiles Arbeiten findet größere Verbreitung. Durch die Coronavirus-Pandemie hat sich dieser Trend nochmals beschleunigt. Mittelfristig besteht damit das Risiko, dass klassische Büroflächen und damit auch die Nachfrage von Unternehmen nach traditioneller Büroausstattung zurückgehen werden.

Ähnlich wie bei der steigenden Verbreitung flexibler Formate in der täglichen Zusammenarbeit werden die Veränderungen durch die Coronavirus-Pandemie Einfluss auf Konferenzen, Messen und andere Veranstaltungsformate haben. Präsenzveranstaltungen haben nicht mehr die gleiche Bedeutung wie vor der Pandemie.

Stattdessen werden Konferenzen und Messen teilweise weiter virtuell abgehalten oder finden in einem Hybridformat statt, in dem eine Teilnahme vor Ort ebenso möglich ist wie eine virtuelle Teilnahme. Ein dauerhafter Rückgang der Anzahl und Bedeutung von Präsenzveranstaltungen kann dazu führen, dass dauerhaft weniger Werbebanner und Displays nachgefragt werden.

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. TAKKT schätzt die Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos durch strukturelle Nachfrageänderungen als möglich ein und rechnet mit einer potenziellen Ergebnisbelastung von über 20 Millionen Euro. Damit ist dieses Risiko als wesentlich einzustufen.

Umsetzungsrisiko in Bezug auf die Transformation

Ziel der TAKKT-Strategie mit den drei Säulen Growth, OneTAKKT und Caring ist eine deutlich stärker integrierte Struktur und eine weitere Verbesserung der Kundenorientierung. Weitere Details zur neuen Aufstellung finden sich in den Abschnitten Organisation und Geschäftsfelder ab Seite 31 sowie Unternehmensziele und -strategie ab Seite 37 dieses Berichts. Von der laufenden Transformation verspricht sich TAKKT ein stärkeres organisches Wachstum. Im Zuge dieses Veränderungsprozesses kann es zu Verzögerungen kommen, sodass Ziele oder Teilziele später erreicht werden oder Ergebnisse nicht zufriedenstellend ausfallen. Dies betrifft insbesondere den Aufbau der neuen Strukturen für die Gruppenfunktionen und die Bündelung der Aktivitäten in den Bereichen Sales, Marketing und Category Management in den Divisions. Dabei kann es etwa infolge der Markenharmonisierung zum Verlust von einzelnen Kunden und geringeren Umsätzen kommen. Darüber hinaus kann die Umsetzung höhere Kosten verursachen als geplant oder nicht den gewünschten Effekt auf die Umsatz- und Ergebniszahlen haben.

Um diesen Risiken zu begegnen, wird die organisatorische und strategische Transformation zentral geplant und gesteuert. Dabei greift der Konzern auf unternehmenseigene Experten zurück, lässt sich jedoch auch durch externe Spezialisten für die Transformation von Organisationen unterstützen. Für Planung und Steuerung nutzt TAKKT Projektmanagementmethoden, damit Strategie und organisatorische Neuausrichtung über die gesamte Hierarchie hinweg umgesetzt werden. Dies erlaubt es, die Umsetzung und den Erfolg der Transformation stets im Blick zu behalten und im Falle drohender Zielabweichungen frühzeitig gegenzusteuern.

TAKKT schätzt die Eintrittswahrscheinlichkeit für das Umsetzungsrisiko aus der Transformation als möglich ein. Die Schadenshöhe könnte insgesamt über 20 Millionen Euro betragen. TAKKT stuft dieses Risiko damit als wesentlich ein.

Steigende Anforderungen an Nachhaltigkeit

TAKKT sieht in der weiter steigenden Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit vor allem eine große Wachstumschance für die Gruppe. Weitere Details dazu finden sich bei der Beschreibung der Chancen auf Seite 79 dieses Berichts. Gleichzeitig ergeben sich für Unternehmen wie TAKKT auch neue Risiken durch diese Entwicklung. Dazu zählen umfassende Anforderungen an das interne Reporting und die Nachhaltigkeitsberichterstattung, insbesondere durch die Umsetzung der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) in der Europäischen Union. Auch durch das Lieferkettengesetz entstehen neue Verpflichtungen für Händler wie die TAKKT-Gesellschaften. Probleme bei der Umsetzung oder Compliance-Verstöße bei den neuen Regeln könnten zu Strafen und zusätzlich zu einem Ansehensverlust im Hinblick auf die nachhaltige Positionierung der TAKKT führen. Dies birgt das Risiko, dass die Erwartungen wichtiger Stakeholder wie den Kunden, Mitarbeitenden und Investoren enttäuscht werden.

Um dem hohen Stellenwert des Themas Nachhaltigkeit gerecht zu werden, hat sich TAKKT konkrete Ziele gesetzt und ein internes Reporting- und Steuerungssystem zur Erreichung dieser Ziele implementiert. So werden wichtige Nachhaltigkeitskennzahlen monatlich erhoben und analysiert. In den drei Divisions sind zudem die Verantwortlichkeiten für die Erreichung der Nachhaltigkeitsziele klar definiert.

Integrationsrisiken bei Akquisitionen

Zur Verstärkung bestehender Geschäfte oder um die Gruppe um eine weitere Division zu ergänzen, sucht TAKKT nach Akquisitionszielen. Damit sind einerseits eine Reihe von Chancen verbunden, die im weiteren Verlauf dieses Abschnitts aufgegriffen werden. Andererseits bestehen auch Akquisitions- und Integrationsrisiken, beispielsweise dass

- › die Integration übernommener Unternehmen oder ihrer Produkte und Dienstleistungen in den eigenen Geschäftsbetrieb länger dauert oder höhere Kosten verursacht als angenommen,
- › die beim Erwerb des Unternehmens unterstellte Wachstums- und Ertragsentwicklung nicht eintritt,
- › die Geschäfts- und Firmenwerte bzw. die übrigen immateriellen Vermögenswerte wegen einer schlechter als ursprünglich prognostiziert verlaufenden Geschäftsentwicklung außerplanmäßig wertgemindert werden müssen.

TAKKT besitzt eine über Jahrzehnte aufgebaute Erfahrung mit Akquisitionen. Zukäufe werden sorgfältig vorbereitet und geprüft und nur dann getätigt, wenn eine hinreichende Wahrscheinlichkeit besteht, dass das übernommene Unternehmen nachhaltig zum Erfolg der Gruppe beiträgt. Dabei stellt das Unternehmen anspruchsvolle Anforderungen und führt vor dem Erwerb eine umfangreiche Due Diligence durch. Überdies werden neue Unternehmen anhand definierter Prozesse in den Konzernverbund integriert, die auf den Erfahrungen der Vergangenheit basieren.

Während TAKKT die operativen Risiken aus der Integration von Akquisitionen beeinflussen und Gegenmaßnahmen ergreifen kann, ist das Risiko für außerplanmäßige Wertminderungen stärker durch externe Faktoren beeinflusst, insbesondere durch das Zinsniveau. Aufgrund deutlich gestiegener Kapitalkosten und durch strukturelle Veränderungen auf dem Displays-Markt infolge der Coronavirus-Pandemie hat TAKKT den Geschäfts- und Firmenwert von Displays2go Ende Dezember 2023 um 37 Millionen Euro wertgemindert. Diese Wertminderung hat keinen Einfluss auf den Cashflow, verringert aber die Höhe des Jahresüberschusses. Bei den anderen Aktivitäten zeigten die Werthaltigkeitstests eine ausreichende Überdeckung.

Die TAKKT Beteiligungsgesellschaft hält Anteile an jungen Unternehmen mit innovativem, aber noch nicht langfristig bewährtem Geschäftsmodell. Die Wahrscheinlichkeit, dass sich diese Beteiligungen als nicht werthaltig erweisen, ist höher einzuschätzen.

Risiken bei Desinvestitionen

Ein weiteres Risiko besteht, wenn sich eine Gesellschaft im Konzernverbund nicht zufriedenstellend entwickelt und TAKKT dies zu spät erkennt und damit nicht rechtzeitig Gegenmaßnahmen ergreift. Durch Verzögerungen beim Verkauf oder der Schließung von Aktivitäten könnte der Konzern einen geringeren Verkaufserlös erzielen oder höhere Kosten zu tragen haben. Um dies zu verhindern, wird die Entwicklung der bestehenden Aktivitäten im Rahmen verschiedener Standardprozesse kontinuierlich verfolgt und analysiert. Grundsätzlich stehen bei Schwierigkeiten in einer Konzerngesellschaft jeweils alle operativen und strategischen Optionen offen. Diese reichen von weitergehenden Investitionen oder einer Veränderung der Marketingstrategie über eine Repositionierung, einen Verkauf bis hin zum Abschmelzen der Marke, also der schrittweisen Einstellung der Marketingaktivitäten.

Verlust von Großkunden

Die Kundenstruktur der Geschäftsmodelle im TAKKT-Konzern ist relativ stark diversifiziert. Zum Kundentamm zählen Unternehmen ganz unterschiedlicher Größe und aus den unterschiedlichsten Branchen, wie zum Beispiel dem Dienstleistungssektor, der öffentlichen Verwaltung und dem produzierenden Gewerbe. Umsatzbeiträge werden zudem teilweise im Rahmen von größeren Projektaufträgen realisiert. Mit ganz wenigen, auf verschiedene Standorte verteilten Konzernkunden realisiert TAKKT ein Umsatzvolumen im geringen einstelligen Prozentbereich bezogen auf den Umsatz des Konzerns. Negative Effekte aus dem Wegfall einzelner Konzernkunden sind daher für TAKKT insgesamt begrenzt. Auf Ebene einzelner Geschäftseinheiten, vor allem bei Hubert oder NBF, kann die Geschäftsentwicklung durch den Wegfall eines einzelnen Konzernkunden jedoch spürbar beeinflusst werden.

Abhängigkeit vom E-Commerce

TAKKT treibt den Ausbau des E-Commerce-Geschäfts voran, beispielsweise durch die kontinuierliche Verbesserung der Websites und Webshops. Durch den

technischen Fortschritt stellen sich ständig neue Anforderungen an den Online-Auftritt. Im Online-Marketing kann eine Änderung der Algorithmen zu Umsatzeinbußen führen. Die TAKKT-Gesellschaften begegnen diesem Risiko durch eine fortlaufende Anpassung von Inhalt und Aufbau der Webshops an die sich ändernden Algorithmen, damit das eigene Angebot in der Suchmaschinenplatzierung nicht zurückfällt und die Shops damit potenzielle Kunden verlieren. Das Online-Marketing wird kontinuierlich im Hinblick auf sich ändernde Rahmenbedingungen und technische Trends optimiert. Zudem finden Dialoge mit Suchmaschinenbetreibern statt. Teil der neuen Strategie ist zudem eine stärkere Vereinheitlichung der genutzten Technologien und der Methoden zur Erfolgsmessung im E-Commerce.

Leistungswirtschaftliche Prozesse

Eingeschränkte Produktverfügbarkeit und steigende Beschaffungspreise

Bei einer über einen längeren Zeitraum eingeschränkten Verfügbarkeit von Produkten, etwa in Folge von ausgelasteten Transport- oder Herstellungskapazitäten oder möglichen Produktionsunterbrechungen, kann TAKKT die bestehende Nachfrage von Kunden und die eingehenden Aufträge nicht in gewohnter Schnelligkeit bedienen. Auch Störungen der internationalen Handelswege wie die Blockade des Suezkanals durch eine Havarie oder Angriffe auf Schifffahrtsstraßen wie zu Jahresbeginn 2024 im Golf von Aden können zu längeren Lieferzeiten führen. Die Folge ist ein Anstieg des Auftragsbestands und eine verzögerte Realisierung von Umsatz und Ergebnis. Zudem steigt das Risiko für eine Stornierung von Aufträgen und ein Rückgang künftiger Bestellungen. Um dieses Risiko zu minimieren, überwacht TAKKT kontinuierlich den offenen Auftragsbestand und ändert bei Bedarf das eigene Einkaufsverhalten und die Vorratshaltung.

Neben der Produktverfügbarkeit besteht auch bei einem außergewöhnlich schnellen Anstieg der Einkaufs- oder Transportpreise ein Risiko. Für den Warentransport beauftragt TAKKT externe Logistikunternehmen. Grundsätzlich geben die TAKKT-Gesellschaften Preiserhöhungen bei Produkten oder für den Transport vollständig an die Kunden weiter, um die eigene Rohertragsmarge stabil zu halten. Besonders starke oder unerwartete Preissteigerungen, etwa bei einem Anstieg der Inflation, können unter Umständen nur mit Zeitverzug oder nicht vollständig an die Kunden weitergegeben

werden. Ein Anstieg der Preise für Energie könnte die mit der Herstellung und vor allem dem Transport verbundenen Kosten deutlich erhöhen. Mittelbar kann ein außergewöhnlich hohes Inflationsniveau zudem zu einer Beeinträchtigung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der Nachfrage von Seiten der Kunden führen.

Um diesem Risiko entgegenzuwirken, passt TAKKT bei Bedarf die eigenen Preise in kurzen Abständen an. Während der hohen Inflation in den vergangenen Jahren konnte TAKKT durch eine schnelle und umfassende Weitergabe des höheren Preisniveaus die Rohermargen insgesamt stabil halten. Zudem startet die Gruppe in einem solchen Fall zeitnah Preisverhandlungen mit Lieferanten und Großkunden.

Mit einer möglichen Eintrittswahrscheinlichkeit und einer potenziellen Ergebnisbelastung zwischen zehn und 20 Millionen Euro stuft TAKKT das Risiko aus einer eingeschränkten Produktverfügbarkeit und steigenden Beschaffungspreisen als wesentlich ein.

Personalmangel und Kampf um Talente

Unter anderem durch den demografischen Wandel haben Unternehmen zunehmend Schwierigkeiten, offene Stellen zeitnah und adäquat zu besetzen. Der daraus resultierende starke Wettbewerb um Talente kann auch in der TAKKT-Gruppe dazu führen, dass offene Stellen längere Zeit unbesetzt bleiben oder über Zeitarbeit besetzt werden müssen. Neben höheren Kosten steigt dadurch das Risiko für eine Überlastung der anderen Mitarbeitenden und für Fehler. Zusätzlich sind auch mit der Umsetzung der neuen Strategie Personalrisiken verbunden. Im Zuge der Transformation der Organisation werden Funktionen und Verantwortungsbereiche neu verankert. Dies kann dazu führen, dass Mitarbeitende ihre bisherigen Positionen aufgeben müssen und an anderer Stelle Mitarbeitende für eine neu etablierte Funktion benötigt werden. Insbesondere die Rekrutierung von Mitarbeitenden mit digitalen Kompetenzen und Kenntnissen über die Implementierung und Steuerung kontinuierlicher Verbesserungsprozesse stellt eine herausfordernde Aufgabe dar.

Den Personalrisiken begegnet TAKKT durch die regelmäßige Durchführung von Mitarbeiterbefragungen und Ableitung von Maßnahmen zur Steigerung von Motivation, Identifikation und Zufriedenheit aus den

Ergebnissen. Zudem hat die Gruppe die eigene Positionierung und Sichtbarkeit am Arbeitsmarkt durch die Einführung einer neuen Arbeitgebermarke verbessert und nutzt bei Bedarf auch Headhunter, um den Recruiting-Prozess zu unterstützen. Daneben setzt TAKKT auf die konsequente Weiterentwicklung der Mitarbeitenden und baut durch Neueinstellungen weitere notwendige Kompetenzen auf. Darüber hinaus unterstützt Group HR die Mitarbeitenden während des Transformationsprozesses mit einem umfassenden Change-Management und geht auf Fragen und Bedenken ein.

Ausfall des operativen Betriebs

TAKKT hält Artikel zumeist in großen Versandhandelszentren vor und muss daher weniger Vorräte anlegen und seltener Artikel nachbestellen, als das bei mehreren kleinen Lagern der Fall wäre. Zudem kann TAKKT durch den gebündelten Einkauf der Produkte Preisvorteile nutzen. Nur wenn kleinere Regionallager für einen optimalen Lieferservice erforderlich sind, bauen die Geschäftseinheiten solche Standorte auf, wie z.B. in den Nordischen Ländern, Osteuropa oder den USA. Aufgrund der Konzentrierung auf wenige Zentrallager könnte dies im Falle einer massiven Störung in einem der Lager zu temporären Einschränkungen bis hin zu einem Ausfall des operativen Betriebs führen. Eine solche Störung könnte z.B. im Falle eines Brandes, bei Naturkatastrophen oder aufgrund einer temporären Schließung des Standorts während einer Pandemie auftreten.

So weit möglich sichert TAKKT diese Risiken ab, etwa durch Versicherungen gegen Feuer, Diebstahl oder Betriebsstörung. Zudem prüft jede Geschäftseinheit ihre Lagerkonzepte regelmäßig und gewährleistet damit gleichbleibend hohe Standards bei Sicherheit, Lieferqualität, Schnelligkeit und Effizienz. Führt eine zeitweilige Störung in einem Lager zu Lieferengpässen, können die Gesellschaften den größten Teil ihrer Waren auch per Streckengeschäft vertreiben.

Eingeschränkte Verfügbarkeit und Performance der IT- und Kommunikationssysteme

TAKKT ist auf leistungsfähige und zuverlässige IT-Systeme angewiesen – etwa auf Kommunikationssysteme, Software für die Warenwirtschaft, Produktmanagementsysteme und Webshops. Aus einem Ausfall oder gestörtem Betrieb der IT-Systeme könnten wesentliche Risiken für die TAKKT-Gruppe resultieren, da der Ab-

lauf der Geschäftsprozesse beeinträchtigt oder unterbrochen wäre. Um diesem Risiko zu begegnen, setzt TAKKT auf leistungsfähige Systeme und Software und hält Back-up-Lösungen bereit, die bei Problemen im Primärsystem einspringen können. Anstelle einer zentralen internen Infrastruktur nutzt TAKKT zunehmend Cloud-Lösungen auf einer externen Infrastruktur. Diese können besser skaliert werden und verfügen über zentrale Back-Ups beim Ausfall einzelner Server in der Cloud. Durch eine stärkere Vereinheitlichung der genutzten IT-Systeme, etwa für Warenwirtschaft und Webshops, will TAKKT die Komplexität der Infrastruktur weiter reduzieren und eine bessere Performance erzielen.

Einführung neuer IT-Systeme

Erhöhte Risiken können im Rahmen der Einführung neuer IT-Systeme, insbesondere von Warenwirtschafts- und Webshop-Systemen entstehen, falls die störungsfreie Weiterführung der Geschäftsprozesse durch Komplikationen bei der Integration eines neuen IT-Systems beeinträchtigt würde. Um den Risiken aus der Einführung neuer IT-Systeme zu begegnen, führt TAKKT u.a. umfangreiche Testläufe und Maßnahmen zur Qualitätssicherung durch. Neue Systeme werden im Rahmen von Pilotprojekten stufenweise eingeführt, sodass bei Problemen nur eine begrenzte Region oder einzelne Arbeitsabläufe betroffen sind.

Cyberkriminalität und Datensicherheit

Für TAKKT als E-Commerce-Unternehmen und aufgrund digitaler Geschäftsabläufe besteht die Gefahr, Opfer von Cyberkriminalität zu werden. Risiken können durch Betrugsversuche entstehen, die etwa über E-Mails und soziale Netzwerke eingeleitet werden. Dabei ist beispielsweise das Risiko zu nennen, dass Betrüger durch Identitätsdiebstahl versuchen, unberechtigte Zahlungen an Fremdkonten auszulösen. Auch könnte es durch Cyberattacken zu Betriebsausfällen kommen, wodurch Umsatzeinbußen sowie Reputationsschäden entstehen könnten. Infolge des Krieges in der Ukraine und der Sanktionen gegenüber Russland besteht die Gefahr, dass die Anzahl entsprechender Betrugsversuche zunimmt.

Zur Begrenzung der Risiken und Sicherstellung eines reibungslosen Betriebs der IT-Systeme werden diese laufend überprüft und weiterentwickelt. Auch durch die Vorgabe von definierten Prozessen, wie etwa dem

Vier-Augen-Prinzip und der individuellen Prüfung bei einer Veränderung von Zahlungsdaten des Empfängers begegnet TAKKT dem Cyberkriminalitäts-Risiko. Zudem werden die Mitarbeitenden regelmäßig mit Hilfe von Richtlinien und Schulungen für Fraud-Themen sensibilisiert. Ein Beispiel hierfür sind zudem interne Phishing-Tests, die regelmäßig durchgeführt werden. Möglichen unberechtigten Zugriffen auf die IT-Systeme begegnet TAKKT mit technischen Abwehrmaßnahmen, die neben der Prävention die Erkennung und Unterbindung von Attacken umfassen. Die Informations- und IT-Sicherheit ist organisatorisch auf der Gruppenebene verankert und wird durch ein weltweit tätiges Team unterstützt, das Konzerngesellschaften in allen Regionen berät. Für den Fall einer erfolgreichen Attacke hat die Gruppe Notfallpläne erstellt, die als Leitfaden für ein schnelles und strukturiertes Vorgehen zur Minimierung des Schadens und für eine möglichst umfangreiche Wiederherstellung der Systeme dienen.

Qualitätsmängel durch Direktimporte

TAKKT bezieht Produkte zunehmend über Direktimporte, also Importe aus Ländern außerhalb der Heimatmärkte der jeweiligen Konzerngesellschaft. Bei der Beschaffung von Produkten aus Direktimportländern in Asien oder anderen Drittländern besteht ein erhöhtes Risiko, dass die eingekaufte Ware Qualitätsmängel aufweist und damit nicht den Standards der Absatzmärkte in Europa und Nordamerika entspricht. Neben der Produktqualität betrifft dies auch mögliche Probleme mit Zertifizierungen oder Prüfsiegeln. Betroffene Produkte können möglicherweise nicht oder können nur zu einem stark reduzierten Preis angeboten werden. Um diesem Risiko zu begegnen, führt TAKKT standardisierte Überprüfungen von Lieferanten und Prüfungen von Produktproben durch offizielle Prüfstellen durch.

Finanzwirtschaft und Recht

Wechselkursrisiken: Transaktionsrisiken und Translationsrisiken

Währungsrisiken entstehen aus Geschäften, die nicht in der Berichtswährung Euro abgewickelt werden. Mit Blick auf volatile Wechselkurse sind Transaktionsrisiken und Translationsrisiken zu unterscheiden:

- › Transaktionsrisiken entstehen v.a. aus dem Kauf und Verkauf von Waren und Dienstleistungen in unterschiedlichen Währungen. Der Konzern sichert sich

dagegen zumeist dadurch ab, dass er Produkte in ein und derselben Währung beschafft und verkauft. Nur für unter zehn Prozent des Konzernumsatzes, zumeist aus konzerninternen Geschäften, verbleibt ein Transaktionsrisiko aus veränderten Wechselkursen. Anhand der Umsatzplanung der einzelnen Gesellschaften werden die offenen Nettopositionen ermittelt. Die resultierenden Währungsrisiken werden im Allgemeinen von der jeweiligen Leistungsgeberin übernommen und durch derivative Finanzinstrumente, vorzugsweise Devisentermingeschäfte, zu etwa 50 Prozent rollierend für die kommenden 12 Monate abgesichert. In der Regel werden die prognostizierten Umsätze und Zahlungsströme für einen Zeitraum von mehreren Monaten gesichert.

- › Translationsrisiken entstehen für die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung des TAKKT-Konzerns, wenn Einzelabschlüsse ausländischer Tochtergesellschaften in die Berichtswährung Euro umgerechnet werden. Vor allem die Schwankungen des US-Dollars beeinflussen so die absolute Höhe der in Euro berichteten Finanzkennzahlen (siehe auch Erläuterungen auf Seite 83). TAKKT sichert diese Risiken nicht ab, da eine sachgerechte Absicherung nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten nicht vertretbar ist.

Erhöhter Forderungsausfall

Im Rahmen der Geschäftstätigkeit von TAKKT kann es vorkommen, dass Forderungen gegenüber Kunden nicht einbringlich sind und daher ausgebucht werden müssen. Durch ein systematisches Forderungsmanagement mit konsequenter Bonitätsprüfung im Vorfeld einer Kundentransaktion weist TAKKT eine sehr geringe Ausfallquote von deutlich unter einem halben Prozent im Verhältnis zum Umsatz auf. Durch Wirtschaftskrisen, wie z.B. infolge der Coronavirus-Pandemie, besteht das Risiko, dass es zu einem erhöhten Ausfall von Forderungen durch Insolvenzen oder finanzielle Schwierigkeiten von Kunden kommt. In solchen Fällen kann TAKKT Voraus- oder Abschlagszahlungen verlangen oder Kunden mit negativer Zahlungshistorie sperren.

Compliance-Risiken

Die Gesellschaften der TAKKT-Gruppe sind im Tagesgeschäft als Kläger und Beklagte an Rechtsstreitigkeiten beteiligt. Diese Verfahren beeinflussen die wirtschaftliche Lage des Konzerns jedoch nicht wesentlich, weder einzeln noch insgesamt. TAKKT unterliegt verschiedenen Compliance-Anforderungen, etwa in den

Bereichen Kartellrecht, Antikorruption, Sanktionen, Lieferkette, Produkthaftung oder Kapitalmarkt. Eine Nichteinhaltung kann zu rechtlichen Konsequenzen und Strafen führen und sich schließlich negativ auf das Ergebnis auswirken. Um diesem Risiko zu begegnen, hat TAKKT das bestehende Compliance-Management-system deutlich erweitert, z.B. über einen Ausbau der Schulungen und Trainings, eine häufigere und intensivere interne Kommunikation zu diesem Thema und die Einführung eines Ethik-Codes und eines neuen Compliance-Regelwerks. Für die Meldung von möglichen Verstößen sind Hotlines eingerichtet. Zur Sicherung der Compliance in den Bereichen Produkte und Lieferkette werden mit externen Lieferanten standardisierte Verträge geschlossen und Verhaltensregeln vereinbart, die diesen Themen Rechnung tragen.

Risiken aus Änderungen bei Steuern und Zöllen

In den vergangenen Jahren haben Handelskonflikte weltweit zugenommen. Vor diesem Hintergrund besteht weiterhin ein Risiko, dass Staaten Einfuhrzölle auf importierte Waren erhöhen. Insbesondere Direktimporte könnten durch solche Handelshemmnisse weniger attraktiv sein. Der Großteil der Waren, die die TAKKT-Gesellschaften verkaufen, wird jedoch nach wie vor von Lieferanten im jeweiligen Markt bezogen. Wettbewerber wären in ähnlichem Maße von einer solchen Entwicklung betroffen. Aufgrund der internationalen Geschäftstätigkeit unterliegt TAKKT einer Vielzahl von Steuergesetzen. In einigen Ländern kann es unter Umständen zu Änderungen der steuerlichen Regeln und einer höheren Anzahl an Steuerprüfungen kommen. TAKKT beobachtet die steuerlichen Rahmenbedingungen genau, um auf mögliche Änderungen vorbereitet zu sein. Importzölle werden über Preisanpassungen weitestgehend an die Kunden weitergegeben.

Restriktivere Datenschutzverordnungen

TAKKT nutzt Kundendaten für zielgerichtetes Online- und Printmarketing. Dabei beachtet der Konzern stets die in den jeweiligen Ländern geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen. Soweit bei den Gesellschaften ein Datenschutzbeauftragter bestellt ist, wirkt dieser im Rahmen seiner Befugnisse auf die Einhaltung der Datenschutzgesetze hin. Die Bestimmungen zur Nutzung von Daten sind im B2B-Bereich in der Regel weniger restriktiv als bei Privatkunden. Dennoch besteht auch hier das Risiko, dass einzelne Länder die entsprechenden gesetzlichen Regelungen verschärfen

und eine zielgerichtete Ansprache individueller Kunden erschwert wird. TAKKT verfolgt geplante und laufende Gesetzgebungsverfahren in diesem Bereich sehr genau, um mögliche Änderungen frühzeitig berücksichtigen zu können.

Gesamteinschätzung des Vorstands

Mit Blick auf das Geschäftsjahr 2023 standen Chancen und Risiken des TAKKT-Konzerns in einem ausgewogenen Verhältnis. Auf Basis aller derzeit verfügbaren Informationen bestehen nach Einschätzung des Vorstands gegenwärtig und im Prognosezeitraum keine bestandsgefährdenden Risiken. Das Geschäftsmodell ist Cash-flow-stark und das Unternehmen solide finanziert, so dass auch die Summe der Einzelrisiken oder eine weltweite Rezession den Fortbestand der Unternehmensgruppe generell nicht gefährden. Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadensausmaß der o.g. Risiken lassen sich aus der auf Seite 71 dargestellten Matrix ablesen. Das bedeutendste Risiko, aber auch eine nennenswerte Chance, besteht für den TAKKT-Konzern weiterhin in der Entwicklung der Konjunktur.

Daneben besteht durch den Eintritt von neuen 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 wesentlich 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 hinter den Erwartungen zurückbleibt.

Des Weiteren gibt es im Zusammenhang mit der Umsetzung der Transformation von TAKKT 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. Auch in einer eingeschränkten Produktverfügbarkeit und in steigenden Beschaffungspreisen besteht ein wesentliches Risiko für die TAKKT, etwa indem sich durch

mangelnde Produktverfügbarkeit Umsatz und Ergebnis erst verzögert und/oder nicht vollständig realisieren lassen oder steigende Beschaffungspreise nicht in vollem Umfang weitergegeben werden können.

Insgesamt legt TAKKT höchste Priorität auf die Überwachung und Begrenzung von steuerbaren Risiken und hat daher Vorkehrungen getroffen, diese rechtzeitig erkennen und begrenzen zu können. Risiken aus Konjunktur- und Wechselkursschwankungen, denen externe Einflüsse zugrunde liegen, können von TAKKT dagegen nur begrenzt gesteuert werden.

Chancen des TAKKT-Konzerns

Für TAKKT ergeben sich weiterhin attraktive Wachstumschancen. Im Rahmen des integrierten Chancen- und Risikomanagementsystems hat der TAKKT-Konzern eine Reihe von Chancen für die Unternehmensentwicklung der kommenden Jahre identifiziert.

Konjunkturaufschwung

TAKKT rechnet insgesamt mit einem erneut schwierigen konjunkturellen Umfeld für das Jahr 2024. Eine über die Planungsannahme hinausgehende positive Entwicklung der Konjunktur, etwa weil sich geopolitische Konflikte entspannen, oder durch eine mögliche stärkere Nachfrage auf Basis von geldpolitischen Entscheidungen, stellt für den TAKKT-Konzern eine Chance dar.

Strategische und organisatorische Aufstellung

TAKKT hat in den vergangenen Jahren gute Fortschritte bei der Umsetzung der Strategie mit den drei Säulen Growth, OneTAKKT und Caring erzielt (siehe hierzu Abschnitt Unternehmensziele und -strategie ab Seite 37). Dabei lag der Fokus auf der Integration der Divisions Industrial & Packaging und FoodService. Die Kooperation der Vertriebsmarken bei Sales- und Marketing-Aktivitäten bietet neben Effizienz- und Synergiegewinnen auch den Vorteil, dass die Kunden von verstärktem Cross-Selling über verschiedene Produktgruppen hinweg profitieren können.

Daneben stand der Aufbau der Gruppenfunktionen im Vordergrund. Im Fokus der Gruppenfunktionen stehen Operations, Technology & Data, Finance und Human Resources. Von der stärkeren Integration verspricht sich TAKKT einen effektiven Ressourcen-Einsatz, eine stärkere Skalierung, die Nutzung zusätzlicher Synergien sowie eine Verbesserung wichtiger operativer Prozesse. Ziel

der Veränderungen auf Division- und Gruppenebene sind ein stärkeres organisches Wachstum, der Gewinn von Marktanteilen und eine nachhaltige Verbesserung des Ergebnisses.

Steigende Marktanteile für den Distanzhandel und starkes Wachstum im E-Commerce

Wie bei der Darstellung des Wettbewerbsumfelds auf Seite 36 erläutert, werden die von TAKKT angebotenen Produkte größtenteils über lokale Händler vertrieben. Der Marktanteil von Distanzhandelsmodellen steigt stetig, wovon auch TAKKT profitiert. Gleichzeitig wird ein immer größerer Teil der Produkte online geordert. Dies lässt sich am langfristig überdurchschnittlichen Wachstum des E-Commerce-Geschäfts im Markt insgesamt und auch bei den TAKKT-Aktivitäten ablesen, bei denen der Online-Anteil bereits deutlich mehr als die Hälfte des Geschäftsvolumens ausmacht. Diese Entwicklung sollte sich auch in Zukunft fortsetzen.

Um das daraus resultierende Wachstumspotenzial künftig noch besser zu nutzen, ist die Stärkung der E-Commerce-Kompetenz wesentlicher Bestandteil der Strategie. Ziele sind eine Verbesserung und stärkere Vereinheitlichung der genutzten Webshop-Plattformen, Effizienzgewinne durch die gemeinsame Nutzung der IT-Infrastruktur und der Ausbau der gruppenweiten Zusammenarbeit.

Wertsteigernde Akquisitionen und Neugründungen

Weitere Chancen für eine Steigerung von Konzernumsatz und Ergebnis ergeben sich durch Zukäufe in den kommenden Jahren. Dabei werden hohe Anforderungen an die Wachstumsaussichten und das Geschäftsmodell der Zielgesellschaft gestellt. Durch gezielte Unternehmenszukäufe kann TAKKT an Wachstumstrends in ausgewählten Branchen partizipieren und überdurchschnittliche Zuwächse verbuchen. Neben Akquisitionen zur Verstärkung bestehender Geschäfte oder für den Aufbau einer zusätzlichen Division will TAKKT zunehmend auch Unternehmenserwerbe tätigen, die die Ausweitung der Wertschöpfung zum Ziel haben. Dazu sollen auch Unternehmen akquiriert werden, die Produkte oder Dienstleistungen anbieten, die das bestehende Leistungsspektrum für den Kunden erweitern. TAKKT sieht in wertsteigernden Akquisitionen eine große Wachstumschance.

TAKKT profitierte in der Vergangenheit häufig von den zusätzlichen Umsatz- und Ergebnisbeiträgen der realisierten Akquisitionen. Darüber hinaus hat das Unternehmen durch die Übernahmen spezielles Know-how hinzugewonnen, das nun konzernweit genutzt werden kann. TAKKT verfügt über langjährige Erfahrung bei der Integration neuer Gesellschaften in den Konzern. Durch die Integration unterstützender Funktionen wie IT oder Logistik wird künftig eine noch engere Einbindung neu akquirierter Unternehmen ermöglicht. Dadurch wird TAKKT bei künftigen Unternehmenserwerben die Vorteile einer stärkeren Skalierung und ein größeres Potenzial für die Realisierung von Mehrwert nutzen können. Die Erschließung und Nutzung wertsteigernder Akquisitionsmöglichkeiten stehen daher auch zukünftig im Fokus. Darüber hinaus sollen bestehende Geschäftsmodelle, wenn wirtschaftlich sinnvoll, auf neue Märkte ausgedehnt werden.

Eine aktive Steuerung und Führung der Unternehmensgruppe beinhaltet neben Akquisitionen und Neugründungen auch die regelmäßige Überprüfung bestehender Aktivitäten und das Aufgeben von Gesellschaften, deren Entwicklung in Bezug auf die Wert- und Wachstumstreiber die Anforderungen des Konzerns langfristig nicht erfüllen.

Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteil

Nachhaltigkeit ist als elementarer Teil der Unternehmensstrategie bei TAKKT seit vielen Jahren etabliert. TAKKT ist überzeugt, dass Anbieter, die auf Nachhaltigkeit setzen, im Wettbewerb auf Dauer besser bestehen können. Eine steigende Anzahl von Kunden im B2B-Bereich fordert von ihren Lieferanten und Partnern verantwortungsvolles und nachhaltiges Handeln und zunehmend auch Produkte, die nachhaltigen Kriterien genügen. Um diesem Bedarf zu entsprechen hat TAKKT ein Produktklassifizierungssystem für nachhaltige, so genannte „enkelfähige“, Produkte eingeführt. Berücksichtigt werden dabei die Kriterien Profitabilität, Zirkularität, Klimawandel, Biodiversität, Innovation und technologischer Fortschritt. TAKKT sieht in der Vermarktung dieser Produkte eine große Wachstumschance und will deren Anteil am Umsatz in den kommenden Jahren weiter steigern.

Neue Produkte und Services für neue Arbeitswelten

„Bringing new Worlds of Work to Life“ ist die Vision hinter der strategischen Ausrichtung der TAKKT-Gruppe. Die Arbeitswelten befinden sich in einem grundlegenden Wandel, der sich durch die Coronavirus-Pandemie beschleunigt hat. Wichtige Trends wie der Fachkräftemangel, die steigende Bedeutung von Gesundheit und Vorsorge, die Digitalisierung und der Klimawandel spielen dabei eine entscheidende Rolle. So wird der zunehmende Wettbewerb um Mitarbeitende bei vielen Aufgaben zu einer stärkeren Automatisierung und zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz führen. Und eine attraktive Gestaltung der Arbeitsplätze und -umgebungen wird ein zunehmend wichtigerer Faktor für die Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden.

Durch einen stärkeren Fokus auf Innovation und funktionsübergreifende Kooperation will TAKKT zusammen mit Kunden und Lieferanten die richtigen Produkte für die Arbeitswelten der Zukunft entwickeln und in das eigene Sortiment integrieren. Damit soll ein größerer Teil der Wertschöpfung auf die Bedarfsanalyse bei den Kunden und darauf aufbauenden Services entfallen.

Weiterentwicklung der IT-Anwendungen

TAKKT ist dabei, in zahlreichen Konzerngesellschaften die komplexen IT-Prozesse bei Kommunikationssystemen, Software für die Warenwirtschaft, Produktmanagementsystemen und Webshops weiter zu optimieren. Im Zuge der Transformation soll die Systemlandschaft schrittweise vereinfacht und angeglichen werden. Dabei werden bei einigen Aktivitäten auch neue Warenwirtschaftssysteme und Software für Customer-Relationship-Management eingeführt. Die Gruppe verspricht sich davon Effizienzvorteile, eine Reduktion der Komplexität und letztlich auch geringere Kosten je Transaktion.

Guter Zugang zu Kapital

TAKKT verfügt mit einer diversifizierten und langfristig ausgerichteten Finanzierungsstruktur über einen guten Zugang zu Kapital. Für kurzfristige Akquisitionschancen stehen ausreichend freie Kreditlinien zur Verfügung. Als börsennotierter Gesellschaft steht TAKKT zudem grundsätzlich auch der Eigenkapitalmarkt zur Kapitalbeschaffung zur Verfügung, falls sich dem Konzern eine attraktive Akquisitionsmöglichkeit bietet, die nicht allein mit Fremdkapital finanziert werden kann.

PROGNOSEBERICHT

Schwaches Wachstum in den Zielmärkten

Die konjunkturellen Rahmenbedingungen auf den Absatzmärkten sind entscheidend dafür, in welchem Maße der TAKKT-Konzern die im Risiko- und Chancenbericht dargestellten Chancen nutzen können. Für Europa und insbesondere für Deutschland sind die Konjunkturerwartungen für 2024 sehr verhalten. Die deutsche Wirtschaft, vor allem die Industrie und die Baubranche, leiden aktuell unter geringen Auftragseingängen, einem hohen Krankenstand, Streiks und einer mangelnden Zuversicht bei Unternehmen. In den USA wird ein stärkeres Wachstum erwartet, das weiterhin durch eine expansive Fiskalpolitik unterstützt wird.

Relevante Risikofaktoren für die konjunkturelle Entwicklung sind die möglichen Auswirkungen der Konflikte in der Ukraine und im Mittleren Osten auf Energiepreise und Lieferketten sowie die US-Wahl im November und Befürchtungen vor einem Aufflammen von Handelskonflikten. Aktuelle Konjunkturprognosen rechnen für 2024 insgesamt mit einer erneut schwachen Dynamik in Europa und einer Verlangsamung des Wachstumstempos in den USA.

- › Ende Februar gehen die von Bloomberg zusammengestellten Konsensschätzungen für die Eurozone von einem BIP-Wachstum von 0,5 Prozent im laufenden Jahr aus. In Deutschland soll die Wirtschaft mit einem Plus von nur 0,2 Prozent stagnieren und sich damit weiter unterdurchschnittlich entwickeln. Für beide Regionen erwarten viele Prognosen eine graduelle Konjunkturverbesserung im Verlauf des Jahres.
- › Für die USA erwarten aktuelle Schätzungen im Durchschnitt ein BIP-Wachstum von 1,6 Prozent im laufenden Jahr und damit eine Abschwächung gegenüber 2023. Anders als in Europa könnte die Dynamik im Jahresverlauf jedoch eher abnehmen.

Aufgrund der derzeitigen konjunkturellen Risiken ist die weitere wirtschaftliche Entwicklung mit großer Unsicherheit behaftet.

Herausfordernde branchenspezifische Rahmenbedingungen

Ergänzt werden die Aussagen zu den fundamentalen Geschäftsaussichten durch die Entwicklung relevanter Branchenindikatoren. So sind beispielsweise

Einkaufsmanagerindizes Indikatoren für die Auftragsentwicklung der Division Industrial & Packaging mit einem Zeitversatz von drei bis sechs Monaten. Werte unter 50 Punkten sind in der Regel ein Signal für einen Rückgang, Werte über 50 Punkten für einen Anstieg des Auftragseingangs. Mit dem russischen Angriff auf die Ukraine setzte im Jahr 2022 ein Abwärtstrend ein, so dass sich die Werte in der zweiten Jahreshälfte durchgehend unterhalb von 50 Punkten bewegten. Im Februar lag der Indikator mit 42,5 Punkten für Deutschland und 46,5 Punkten für die Eurozone weiterhin klar unterhalb der Schwelle von 50 Punkten. Insgesamt deuten die Werte damit auf ein weiterhin sehr herausforderndes Umfeld für die Division Industrial & Packaging hin.

Weitere Branchenindikatoren zeigten zu Jahresbeginn 2024 ein gemischtes Bild. Der RPI gibt Auskunft zur Lage der US-Restaurantindustrie und ist ein relevanter Indikator für die Division FoodService. Der RPI folgte im Jahresverlauf 2023 insgesamt einem negativen Trend und lag für den Januar 2024 bei 98,7 Punkten: Damit signalisierte er eine leicht negative Geschäftsentwicklung der US-Restaurantbetreiber und damit auch eine schwächere Nachfrage für die FS Division. Die Nachfrage auf dem Büromöbelmarkt in den USA war in der zweiten Jahreshälfte 2023 recht volatil, auch für das laufende Jahr rechnet TAKKT insgesamt mit herausfordernden Rahmenbedingungen.

Graduelle Verbesserung nach schwachem Jahresstart

Der negative Trend des Jahres 2023 und die sehr herausfordernden Rahmenbedingungen setzen sich in den ersten Monaten des neuen Jahres fort. Im ersten Quartal könnte sich die Umsatzentwicklung auf einem ähnlichen Niveau wie im Schlussquartal 2023 bewegen. Nach dem schwachen Start erwartet TAKKT im Jahresverlauf eine Trendumkehr mit einer graduellen Verbesserung der Wachstumsraten von Quartal zu Quartal – und damit eine spiegelbildliche Entwicklung im Vergleich zum vergangenen Geschäftsjahr. Neben einer leichten Verbesserung der Rahmenbedingungen und einer damit einhergehenden Stabilisierung der Nachfrage sollen dazu auch gezielte Maßnahmen aus den Wachstumsinitiativen beitragen. Abhängig vom Zeitpunkt und Umfang der Stabilisierung erwartet TAKKT für 2024 einen organischen Umsatzrückgang im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich. Das E-Commerce-Geschäft wird sich voraussichtlich ähnlich wie der Umsatz entwickeln.

Mögliche Einflüsse auf Umsatz und Ergebnis durch Akquisitionen und Desinvestitionen

TAKKT will auch in Zukunft zusätzliches Wachstumspotenzial durch Akquisitionen erschließen. Gegebenenfalls würden diese ab dem Erwerbszeitpunkt zum Umsatz beitragen. Daneben sind auch Veränderungen in der Zusammensetzung der Gruppe durch Desinvestitionen nicht ausgeschlossen, wenn sich einzelne Gesellschaften nicht so entwickeln wie erwartet oder strategische Abwägungen eine Veränderung sinnvoll machen. TAKKT stellt die Umsatz- und Ergebniseffekte von Akquisitionen und Desinvestitionen in der Finanzberichterstattung transparent dar.

US-Dollar wirkt sich auf Kennzahlen aus

Neben Akquisitionen und Desinvestitionen haben auch Schwankungen der Wechselkurse Einfluss auf den berichteten Umsatz und das Ergebnis. TAKKT erwirtschaftet rund 45 Prozent des Umsatzes in Nordamerika. Kursschwankungen des US-Dollars wirken sich daher erheblich auf die in Euro ausgewiesenen Konzernkennzahlen aus (Translationsrisiko). Ein starker US-Dollar führt, umgerechnet in die Berichtswährung Euro, zu höheren Umsätzen. Ist der US-Dollar gegenüber dem Euro schwächer, reduziert sich der Konzernumsatz. Die folgenden Szenarien verdeutlichen dies:

- › Steigt der EUR/USD-Kurs im Vergleich zum Vorjahr um fünf Prozent (d.h. der US-Dollar wird schwächer), liegt der berichtete Umsatzanstieg (in Euro) rund zweieinhalb Prozentpunkte unter dem währungsbereinigten Wachstum.
- › Sinkt der EUR/USD-Kurs im Vergleich zum Vorjahr um fünf Prozent (d.h. der US-Dollar wird stärker), liegt der berichtete Umsatzanstieg (in Euro) rund zweieinhalb Prozentpunkte über dem währungsbereinigten Wachstum.

Neben den oben dargestellten Auswirkungen aus Schwankungen des US-Dollars können auch Schwankungen in anderen Währungen Auswirkungen auf die ausgewiesenen Konzernkennzahlen haben.

Rohermarxmarge weiter bei 40 Prozent

Angesichts der herausfordernden Rahmenbedingungen 2023 und 2024 stärkt TAKKT die Resilienz des eigenen Geschäftsmodells weiter. Auf dieser Basis beabsichtigt TAKKT, die Rohermarxmarge der Gruppe langfristig bei 40 Prozent zu halten. Im vergangenen Jahr erzielte TAKKT trotz eines negativen strukturellen Effekts aus

veränderten Umsatzanteilen eine Verbesserung auf 39,8 Prozent. Die Stärkung der Rohermarxmarge bleibt auch 2024 ein Thema mit hoher Priorität. Mögliche Preiserhöhungen für Produkte oder den Warentransport - so wie die aktuell steigenden Preise für Containerfrachten - wird die Gruppe weiterhin sehr zeitnah und in vollem Umfang an die Kunden weitergeben, um die Marge stabil zu halten. Zudem arbeitet TAKKT an weiteren Verbesserungen bei den eigenen Einkaufskonditionen und bei den Rabattierungen für Kunden. Insgesamt sollte die Rohermarxmarge 2024 erneut bei einem Wert von rund 40 Prozent liegen.

Verbesserung der Kostenstrukturen

Der Fokus auf Resilienz setzt sich beim Thema Kostenbewusstsein fort. TAKKT hatte angesichts der schwachen Nachfrage bereits 2023 ein striktes Kostenmanagement betrieben und führt dies im laufenden Jahr fort. Aufgrund der voraussichtlich negativen Umsatzentwicklung setzt die Gruppe 2024 auch auf strukturelle Maßnahmen für Einsparungen bei den Personalkosten und sonstigen Kosten. Infolge der Integrationsmaßnahmen in den Divisions und Gruppenfunktionen werden Hierarchien abgebaut und Strukturen verschlankt. Zudem erwartet die Gruppe Effizienzgewinne aus der Automatisierung von Abläufen, beispielsweise in den Bereichen Kundenservice und Auftragsbearbeitung.

Ziel der strukturellen Anpassungen ist eine dauerhafte Verringerung der Kostenbasis um mindestens 15 Millionen Euro. Der Umfang der Anpassungen hängt von der Umsatzentwicklung im zweiten und dritten Quartal ab. Im Fall einer unverändert schwachen Nachfrage wird TAKKT im Jahresverlauf zusätzliche Einsparmaßnahmen umsetzen. Aus den mit den Einsparungen verbundenen personellen Anpassungen resultieren einmalige Kosten, die das Ergebnis deutlich belasten werden. Für 2024 rechnet die Gruppe insgesamt mit einmaligen Aufwendungen zwischen rund 10 und rund 15 Millionen Euro und damit deutlich mehr als im vergangenen Geschäftsjahr. Die bereits im ersten Quartal eingeleiteten Maßnahmen werden im laufenden Jahr einen positiven Einfluss auf das Ergebnis haben. Bei weiteren Anpassungen im Jahresverlauf würden die zusätzlichen einmaligen Aufwendungen im Jahr 2024 die Einsparungen kompensieren. In den Folgejahren werden die Entlastungen der Kostenbasis dann voll zur Geltung kommen.

2024 wird auch ergebnisseitig ein herausforderndes Geschäftsjahr. Die um die einmaligen Kosten bereinigte EBITDA-Marge erwartet TAKKT in der Spanne zwischen 8,0 und 9,5 Prozent. Die einmaligen Aufwendungen aus strukturellen Anpassungen werden die berichtete Marge voraussichtlich in Höhe von einem bis eineinhalb Prozentpunkten belasten.

Investitionen mit stabiler Entwicklung, Free Cashflow profitiert vom Abbau Nettoumlaufvermögen

Die Auszahlungen für Investitionen sollten 2024 auf einem vergleichbaren Niveau wie im Vorjahr liegen und damit weiterhin etwas weniger als zwei Prozent vom Umsatz betragen. TAKKT wird 2024 weiter an der Stärkung der Cash-Generierung arbeiten und erwartet aus dem Abbau von Nettoumlaufvermögen und einer verbesserten Cash Conversion zusätzliche Beiträge zum Free Cashflow. Dies sollte den negativen Effekt aus dem spürbar geringeren EBITDA teilweise kompensieren. TAKKT rechnet daher auch im laufenden Jahr mit einem guten Free Cashflow, der deutlich weniger stark gegenüber dem Vorjahr zurückgeht als das EBITDA.

Weiter gute Werte bei cNPS, leichte Verbesserung bei eNPS und Frauenanteil in Führungspositionen

TAKKT hat sich ambitionierte Ziele für die Weiterempfehlungsbereitschaft der Kunden und Mitarbeitenden gesetzt und arbeitet kontinuierlich an Verbesserungsmaßnahmen. Der cNPS, der die Weiterempfehlungsbereitschaft der Kunden abbildet, soll sich auch im laufenden Jahr auf dem hohen Niveau sehr nah am Zielwert von 60 Punkten bewegen. Beim eNPS, der Auskunft über die Attraktivität der Gruppe als Arbeitgeber gibt, soll der Wert etwa auf dem Niveau des Jahres 2023 bleiben. TAKKT ist von den Vorteilen von stärker divers aufgestellten Teams überzeugt und will den Frauenanteil an den Führungskräften weiter steigern. Für 2024 rechnet TAKKT mit einem leichten Anstieg. Innerhalb eines einzelnen Jahres kann der Anteil durch personelle Veränderungen jedoch auch stagnieren oder leicht zurückgehen.

Weitere Verbesserung der Nachhaltigkeitsindikatoren

Den Gewinn des Deutschen Nachhaltigkeitspreises sieht TAKKT als Ansporn für weitere Anstrengungen in diesem Bereich. Im laufenden Jahr will die Gruppe insbesondere den Anteil der als „enkelfähig“ eingestuften nachhaltigen Produkte um einige Prozentpunkte ausbauen. Die CO₂e-Emissionen (Scope 1 und Scope 2 nach

GHG-Protocol) will die Gruppe insbesondere durch den Betrieb von Photovoltaikanlagen spürbar verringern.

Dividendenvorschlag

TAKKT verfügt über ein Cashflow-starkes Geschäftsmodell und will die Aktionäre durch die Zahlung von Dividenden am Erfolg beteiligen. Für das vergangene Geschäftsjahr schlagen Vorstand und Aufsichtsrat die Zahlung einer Dividende von insgesamt 1,00 Euro je Aktie vor. Diese würde sich aus einer Basisdividende in Höhe von 0,60 Euro und einer Sonderdividende in Höhe von 0,40 Euro zusammensetzen.

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns

Die operative Entwicklung 2024 wird maßgeblich von den konjunkturellen Rahmenbedingungen abhängen. Vor dem Hintergrund der weiter sehr herausfordernden Rahmenbedingungen erwartet der TAKKT-Vorstand einen organischen Umsatzrückgang im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich. Bereinigt um einmalige Aufwendungen sollte die EBITDA-Marge in der Spanne zwischen 8,0 und 9,5 Prozent liegen. Die berichtete Marge wird in der Höhe von einem bis eineinhalb Prozentpunkten durch einmalige Aufwendungen belastet sein. Der Free Cashflow wird voraussichtlich weniger stark zurückgehen als das EBITDA. Bei der Weiterempfehlungsbereitschaft der Kunden und Mitarbeitenden sowie den Nachhaltigkeitsindikatoren rechnet TAKKT mit einer stabilen oder leicht positiven Entwicklung.

Gewährleistung

Dieser Geschäftsbericht und insbesondere der Prognosebericht enthalten zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen. Diese Aussagen sind Einschätzungen, die das TAKKT-Management auf Basis aller Informationen getroffen hat, die ihm zum Zeitpunkt der Erstellung des Geschäftsberichts zur Verfügung standen. Sollten die zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen oder weitere Chancen und Risiken eintreten, so können die tatsächlichen Ergebnisse von den erwarteten Ergebnissen abweichen. Daher kann der TAKKT-Vorstand keine Gewähr für diese Angaben übernehmen.

Konzern- abschluss

- 86 › Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 87 › Konzerngesamtergebnisrechnung
- 88 › Konzernbilanz
- 89 › Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
- 90 › Konzernkapitalflussrechnung
- 91 › Konzernanhang

Gewinn- und Verlustrechnung des TAKKT-Konzerns in TEUR

	Anhang	2023	2022
Umsatzerlöse	(1)	1.240.018	1.336.775
Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		- 469	558
Andere aktivierte Eigenleistungen		937	964
Gesamtleistung		1.240.486	1.338.297
Materialaufwand		747.072	812.634
Rohertrag		493.414	525.663
Sonstige betriebliche Erträge	(2)	6.569	4.673
Personalaufwand	(3)	211.977	213.475
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(4)	176.142	184.739
EBITDA		111.864	132.122
Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen und andere immaterielle Vermögenswerte	(5)	35.983	51.329
Wertminderungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	(6)	37.003	0
EBIT		38.878	80.793
Finanzierungsaufwand	(7)	- 8.635	- 5.626
Übriges Finanzergebnis	(8)	- 109	774
Finanzergebnis		- 8.744	- 4.852
Ergebnis vor Steuern		30.134	75.941
Steueraufwand	(9)	5.580	16.656
Periodenergebnis		24.554	59.285
davon Eigentümer der TAKKT AG		24.554	59.285
davon nicht beherrschende Anteile		0	0
Gewichtete durchschnittliche Anzahl Aktien in Millionen		65,0	65,6
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	(10)	0,38	0,90
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	(10)	0,38	0,90

Gesamtergebnisrechnung des TAKKT-Konzerns in TEUR

	2023	2022
Periodenergebnis	24.554	59.285
Erfolgsneutrale Erfassung von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten aus Pensionsverpflichtungen	- 3.274	28.667
Auf versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsverpflichtungen entfallende Steuern	906	- 8.193
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus der Folgebewertung von Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente	- 1.050	- 11.785
Auf Folgebewertung von Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente entfallende Steuern	0	225
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die zukünftig nicht erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung aufgelöst werden	- 3.418	8.914
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus der Folgebewertung von Cashflow-Hedges	- 772	136
Erfolgswirksame Auflösung in die Gewinn- und Verlustrechnung	- 138	640
Auf Folgebewertung von Cashflow-Hedges entfallende Steuern	261	- 218
Sonstiges Ergebnis nach Steuern aus der Folgebewertung von Cashflow-Hedges	- 649	558
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus der Anpassung von Währungsrücklagen	- 8.059	15.758
Erfolgswirksame Auflösung in die Gewinn- und Verlustrechnung	- 284	0
Sonstiges Ergebnis nach Steuern aus der Anpassung von Währungsrücklagen	- 8.343	15.758
Sonstiges Ergebnis nach Steuern für Bestandteile, die zukünftig erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung aufgelöst werden	- 8.992	16.316
Sonstiges Ergebnis (Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen)	- 12.410	25.230
davon Eigentümer der TAKKT AG	- 12.410	25.230
davon nicht beherrschende Anteile	0	0
Gesamtergebnis	12.144	84.515
davon Eigentümer der TAKKT AG	12.144	84.515
davon nicht beherrschende Anteile	0	0

Bilanz des TAKKT-Konzerns in TEUR

Aktiva	Anhang	31.12.2023	31.12.2022
Sachanlagen	(11)	112.820	113.891
Geschäfts- und Firmenwerte	(12)	557.805	602.822
Andere immaterielle Vermögenswerte	(13)	38.335	45.400
Sonstige Vermögenswerte	(14)	13.615	13.939
Latente Steuern	(15)	7.710	5.468
Langfristiges Vermögen		730.285	781.520
Vorräte	(16)	126.170	163.081
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(17)	115.289	135.895
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	(18)	25.816	30.431
Ertragsteuerforderungen		3.675	3.030
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(19)	5.587	7.566
Kurzfristiges Vermögen		276.537	340.003
Bilanzsumme		1.006.822	1.121.523
Passiva	Anhang	31.12.2023	31.12.2022
Gezeichnetes Kapital		65.610	65.610
Eigene Anteile		- 10.781	- 6.524
Gewinnrücklagen		567.347	607.852
Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen		20.496	32.906
Konzerneigenkapital	(20)	642.672	699.844
Finanzverbindlichkeiten	(21)	64.904	74.184
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	(22)	54.553	51.024
Sonstige Rückstellungen	(23)	8.872	7.962
Latente Steuern	(15)	70.416	80.437
Langfristige Verbindlichkeiten		198.745	213.607
Finanzverbindlichkeiten	(21)	46.695	50.065
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Verbindlichkeiten	(24)	65.146	96.656
Sonstige Verbindlichkeiten	(25)	34.791	36.293
Rückstellungen	(23)	15.111	20.460
Ertragsteuerverbindlichkeiten		3.662	4.598
Kurzfristige Verbindlichkeiten		165.405	208.072
Bilanzsumme		1.006.822	1.121.523

Entwicklung des Eigenkapitals des TAKKT-Konzerns in TEUR

	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Gewinnrücklagen	Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	Konzern-eigenkapital
Stand am 01.01.2023	65.610	- 6.524	607.852	32.906	699.844
Transaktionen mit Eigentümern	0	- 4.257	- 65.059	0	- 69.316
davon Erwerb / Ausgabe von eigenen Aktien	0	- 4.257	0	0	- 4.257
davon Auszahlungen an Aktionäre	0	0	- 65.059	0	- 65.059
Gesamtergebnis	0	0	24.554	- 12.410	12.144
davon Periodenergebnis	0	0	24.554	0	24.554
davon Sonstiges Ergebnis (Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen)	0	0	0	- 12.410	- 12.410
Transfer in Gewinnrücklagen	0	0	0	0	0
Stand am 31.12.2023	65.610	- 10.781	567.347	20.496	642.672

	Gezeichnetes Kapital	Eigene Anteile	Gewinnrücklagen	Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	Konzern-eigenkapital
Stand am 01.01.2022	65.610	0	621.523	6.891	694.024
Transaktionen mit Eigentümern	0	- 6.524	- 72.171	0	- 78.695
davon Erwerb von eigenen Aktien	0	- 6.524	0	0	- 6.524
davon Auszahlungen an Aktionäre	0	0	- 72.171	0	- 72.171
Gesamtergebnis	0	0	59.285	25.230	84.515
davon Periodenergebnis	0	0	59.285	0	59.285
davon Sonstiges Ergebnis (Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen)	0	0	0	25.230	25.230
Transfer in Gewinnrücklagen	0	0	- 785	785	0
Stand am 31.12.2022	65.610	- 6.524	607.852	32.906	699.844

Kapitalflussrechnung des TAKKT-Konzerns in TEUR

	Anhang	2023	2022
Periodenergebnis		24.554	59.285
Abschreibungen und Wertminderungen auf langfristiges Vermögen	(5)/(6)	72.986	51.329
Latenter Steueraufwand	(9)	- 9.061	679
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge		- 758	3.654
Ergebnis aus dem Abgang von langfristigem Vermögen		- 1.720	195
Veränderung der Vorräte		35.196	- 15.398
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		19.028	- 15.970
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlicher Verbindlichkeiten		- 30.214	3.775
Veränderung der Rückstellungen		- 4.059	- 4.483
Veränderung anderer Aktiva / Passiva		489	1.355
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		106.441	84.421
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellem Vermögen		2.612	542
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielles Vermögen	(11)/(13)	- 15.902	- 14.571
Einzahlungen aus Abgängen von Minderheitsbeteiligungen		0	32
Auszahlungen für Erwerbe von Minderheitsbeteiligungen		- 1.227	0
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		- 14.517	- 13.997
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		86.069	87.970
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten		- 91.700	- 59.564
Auszahlung für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten		- 19.195	- 15.370
Dividendenzahlungen an Eigentümer der TAKKT AG		- 65.059	- 72.171
Auszahlungen an Eigentümer der TAKKT AG (Aktienrückkauf)		- 4.403	- 6.524
Einzahlungen von Eigentümern der TAKKT AG (Belegschaftsaktien)		137	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		- 94.151	- 65.659
Finanzmittelbestand am 01.01.		7.566	2.787
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes		- 2.227	4.765
Nicht zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes		248	14
Finanzmittelbestand am 31.12.	(19)	5.587	7.566

Konzernanhang

1. GRUNDLAGEN DES KONZERNABSCHLUSSES

Allgemeine Angaben

Der Konzernabschluss der TAKKT AG, Stuttgart, wurde nach den Vorschriften des International Accounting Standards Board (IASB) unter Berücksichtigung von § 315e Handelsgesetzbuch (HGB) aufgestellt. Die Auslegungen (IFRIC – International Financial Reporting Interpretations Committee und SIC – Standards Interpretations Committee) des IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) wurden dabei beachtet. Alle am Abschlussstichtag gültigen und durch die Kommission der Europäischen Union (EU) anerkannten International Financial Reporting Standards (IFRS) wurden berücksichtigt.

Konzernobergesellschaft ist die in das Handelsregister des Amtsgerichts Stuttgart unter HRB 19962 eingetragene TAKKT AG, Presselstr. 12, 70191 Stuttgart / Deutschland. Beim Unternehmensregister werden der zum 31. Dezember 2023 gemäß IFRS aufgestellte Konzernabschluss, der Lagebericht der TAKKT AG und des TAKKT-Konzerns, der gemäß HGB aufgestellte Einzelabschluss der TAKKT AG sowie die weiteren nach § 325 HGB erforderlichen Unterlagen eingereicht.

Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt. Soweit nicht anders angegeben, wird auf den nächsten Tausender gerundet. Zur besseren Übersicht werden in der Bilanz sowie in der Gewinn- und Verlustrechnung verschiedene Positionen zusammengefasst. Diese werden im Anhang ausführlich dargestellt. Die Bilanz wurde entsprechend IAS 1 in lang- und kurzfristige Posten gegliedert. Vermögenswerte und Schulden werden als kurzfristig klassifiziert, sofern sie innerhalb von zwölf Monaten fällig werden. Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

Der Konzernabschluss sowie der Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns wurden vom Vorstand am 15. März 2024 zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

Neue Rechnungslegungsvorschriften

Folgende, von IASB und IFRS IC neu verabschiedete bzw. geänderte und durch die EU anerkannte Rechnungslegungsstandards und Interpretationen waren bei TAKKT für das Geschäftsjahr 2023 erstmalig verpflichtend anzuwenden:

Standard		Status	Anzuwenden ab
IFRS 17, Amendment IFRS 17	Versicherungsverträge - Änderungen an IFRS 17 Versicherungsverträge; Erstmalige Anwendung von IFRS 17 und IFRS 9 - Vergleichsinformationen	neu	01.01.2023
Amendment IAS 1, IFRS Practice Statement 2	Angaben zu Rechnungslegungsmethoden	geändert	01.01.2023
Amendment IAS 8	Definition von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen	geändert	01.01.2023
Amendment IAS 12	Latente Steuern, die sich auf Vermögenswerte und Schulden beziehen, die aus einer einzigen Transaktion entstehen	geändert	01.01.2023
Amendment IAS 12	Globale Mindestbesteuerung: Pillar Two-Modellregelung	geändert	01.01.2023

Änderungen an IAS 12 Ertragsteuern sehen eine vorübergehende Ausnahme von der Pflicht zur Bilanzierung latenter Steuern vor, die aus der Anwendung der sogenannten Pillar Two-Regelungen zur Mindestbesteuerung großer Konzerne resultieren. Auf Basis des aktuellen Kenntnisstands werden daraus für TAKKT nur unwesentliche Auswirkungen resultieren. Die Ausnahmeregelung nach IAS 12.4A zu latenten Steuern wird angewendet.

Auch alle weiteren erstmalig im laufenden Geschäftsjahr anzuwendenden geänderten IFRS führen bei TAKKT zu keinen wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Das IASB und IFRS IC haben neue bzw. überarbeitete Standards verabschiedet, die für TAKKT erst ab dem 01. Januar 2024 oder später verpflichtend anzuwenden sind. Die Anwendung dieser Standards setzt die zum Teil noch ausstehende Anerkennung durch die EU voraus.

Im Einzelnen handelt es sich dabei um folgende Rechnungslegungsstandards und Interpretationen:

Von der Kommission der EU bereits anerkannt

Standard		Status	Anzuwenden ab
Amendment IAS 1	Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig	geändert	01.01.2024
Amendment IAS 16	Leasingverbindlichkeit bei Sale- und Leaseback-Transaktionen	geändert	01.01.2024

Von der Kommission der EU noch nicht anerkannt

Standard		Status	Anzuwenden ab
Amendment IAS 7 und IFRS 7	Kapitalflussrechnung und Finanzinstrumente: Angaben - Lieferantenfinanzierungsvereinbarungen	geändert	01.01.2024 *
Amendment IAS 21	Mangel an Umtauschbarkeit	geändert	01.01.2025 *

* erwartet

Von der Möglichkeit, vom IASB bereits verabschiedete Standards vorzeitig anzuwenden, wird kein Gebrauch gemacht. Eine frühere Anwendung hätte nach aktueller Einschätzung keine wesentlichen Auswirkungen auf die aktuelle Vermögens-, Finanz- und Ertragslage gehabt. Auch die übrigen neuen bzw. überarbeiteten Standards werden nach derzeitigen Einschätzungen keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben.

Dem Konzernabschluss liegen dieselben einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie im Vorjahr zugrunde.

Konsolidierungskreis

Der in über 20 Ländern aktive TAKKT-Konzern ist B2B-Spezialversandhändler für Geschäftsausstattung. Der Konzernabschluss umfasst alle Unternehmen, die die TAKKT AG im Sinne von IFRS 10 beherrscht. Bei den vollkonsolidierten Tochterunternehmen handelt es sich um 100-Prozent-Beteiligungen. Neben der TAKKT AG wurden so 12 (15) inländische und 37 (39) ausländische Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen.

Die Zahl der vollkonsolidierten Tochterunternehmen hat sich im Vergleich zum 31. Dezember 2022 wie folgt geändert.

Sachverhalt	Gesellschaft	Segment
Liquidation	KAISER+KRAFT OOO, Moskau / Russland	Industrial & Packaging
Liquidation	Davpack AB, Markaryd / Schweden	Industrial & Packaging
Verschmelzung	Certeo Business Equipment GmbH, Stuttgart / Deutschland	Industrial & Packaging
Verschmelzung	büromöbelonline GmbH, Stuttgart / Deutschland	Industrial & Packaging
Verschmelzung	Hubert GmbH, Pfungstadt / Deutschland	Industrial & Packaging

Am 31. Dezember 2023 hielt die Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg / Deutschland, die im Handelsregister des Amtsgerichts Duisburg unter der Nummer HRB 25 eingetragen ist, 65,0 (65,0) Prozent der ausgegebenen Stückaktien am Grundkapital ihres Tochterunternehmens TAKKT AG. Die TAKKT-Gruppe wird daher in deren Konzernabschluss einbezogen, der beim Unternehmensregister erhältlich ist.

Konsolidierungsgrundsätze

Tochterunternehmen werden ab dem Zeitpunkt in den Konzernabschluss einbezogen, ab dem die TAKKT AG das Unternehmen direkt oder indirekt gemäß IFRS 10 Konzernabschlüsse beherrscht.

Ein Tochterunternehmen wird zu dem Zeitpunkt entkonsolidiert, zu dem TAKKT die Beherrschung über das Tochterunternehmen verliert.

Bei sämtlichen in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen deckt sich der Stichtag des Einzelabschlusses mit dem Stichtag des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2023. Die in die Konsolidierung einbezogenen Abschlüsse der in- und ausländischen Tochtergesellschaften wurden nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Konzerninterne Gewinne und Verluste, Umsatzerlöse, Aufwendungen und Erträge, Bürgschaften und Garantien, Zwischengewinne sowie alle Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den konsolidierten Tochterunternehmen wurden eliminiert.

Auf Konsolidierungsvorgänge wurden latente Steuern gemäß IAS 12 Ertragsteuern angesetzt, soweit sich die steuerlichen Differenzen in späteren Geschäftsjahren voraussichtlich ausgleichen.

Währungsumrechnung

Die Berichtswährung der TAKKT AG ist der Euro. Die Währungsumrechnung erfolgt gemäß IAS 21 Auswirkungen von Wechselkursänderungen nach der Methode der funktionalen Währung. Da alle einbezogenen Unternehmen ihre Geschäfte wirtschaftlich selbstständig betreiben, ist die jeweilige Landeswährung die funktionale Währung.

Wenn ein ausländischer Geschäftsbetrieb entkonsolidiert wird, werden bislang erfolgsneutral über das Sonstige Ergebnis erfasste Währungsdifferenzen erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Der TAKKT-Konzern hat keine Tochterunternehmen in Hochinflationländern.

Fremdwährungsgeschäfte wurden in den Einzelabschlüssen der Konzernunternehmen mit den Kursen zum Zeitpunkt der Geschäftsvorfälle umgerechnet. Die Umrechnung der Vermögenswerte und Schulden in Fremdwährung erfolgte mit dem Kurs am Bilanzstichtag. Daraus entstehende Umrechnungsdifferenzen wurden in den Einzelabschlüssen erfolgswirksam berücksichtigt und in der Gewinn- und Verlustrechnung im Wesentlichen unter Sonstige betriebliche Aufwendungen erfasst.

Für den TAKKT-Konzern wesentliche Wechselkurse

Währung	Land	Stichtagskurse		Durchschnittskurse	
		2023	2022	2023	2022
USD	USA	1,1050	1,0666	1,0810	1,0512
CHF	Schweiz	0,9260	0,9847	0,9715	1,0044
GBP	Großbritannien	0,8691	0,8869	0,8697	0,8522
SEK	Schweden	11,0960	11,1218	11,4728	10,6191
CAD	Kanada	1,4642	1,4440	1,4593	1,3678

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die **Umsatzerlöse** enthalten Verkäufe von Produkten und Dienstleistungen, vermindert um Skonti, Rabatte und Abgrenzungen aus Kundenbindungsprogrammen. Grundsätzlich werden die Umsatzerlöse erfasst, wenn die Verfügungsmacht über die Produkte oder Dienstleistungen auf den Kunden übergeht. Dies erfolgt entweder zu einem bestimmten Zeitpunkt oder über einen bestimmten Zeitraum. TAKKT erfüllt die Leistungsverpflichtungen im Wesentlichen zu einem bestimmten Zeitpunkt. Der Verkauf der verschiedenen Produkte und Dienstleistungen erfolgt grundsätzlich zu marktüblichen Zahlungsbedingungen und beinhaltet keine Finanzierungskomponente. Die erhaltenen Gegenleistungen enthalten keine variablen Kaufpreisbestandteile. Die Bewertung erfolgt zum beizulegenden Zeitwert der erwarteten Gegenleistung. Rückgaberechten von Kunden wird durch die Aktivierung eines Vermögenswerts aus Rückerhaltsansprüchen und die Passivierung einer Rückerstattungsverbindlichkeit Rechnung getragen.

Wesentliche Garantien über das gesetzliche Maß hinaus werden nicht gewährt. Im Rahmen eines Kundenbindungsprogramms ausgegebene Prämienpunkte werden durch die Bildung einer zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vertragsverbindlichkeit innerhalb der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnlichen Verbindlichkeiten umsatzmindernd abgegrenzt.

Werbekosten werden aufwandswirksam behandelt, sobald das Unternehmen das Recht zum Zugriff auf die Werbemittel besitzt bzw. die Dienstleistung im Zusammenhang mit den Werbeaktivitäten empfangen hat.

Wertminderungen werden vorgenommen, wenn der erzielbare Betrag des Vermögenswerts unter den Buchwert (fortgeführte Anschaffungskosten) gesunken ist.

Zinserträge und nicht nach IAS 23 aktivierungspflichtige **Zinsaufwendungen** werden periodengerecht unter Anwendung der Effektivzinsmethode erfasst.

Der **Steueraufwand** enthält sowohl Steuern vom Einkommen und vom Ertrag als auch erfolgswirksame latente Steuern. Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag werden auf Basis des zu versteuernden Einkommens nach den Steuervorschriften des jeweiligen Landes für das Geschäftsjahr unter Berücksichtigung des jeweils geltenden Steuersatzes ermittelt.

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um die planmäßigen nutzungsbedingten Abschreibungen und ggf. Wertminderungen, bilanziert. Die Kosten selbst erstellter Sachanlagen umfassen neben den Einzelkosten auch diejenigen Teile der Gemeinkosten, die der Herstellung direkt zurechenbar sind.

Sachanlagen werden grundsätzlich nach der linearen Methode über ihre wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben, die bei Mietereinbauten höchstens der Laufzeit der Mietverträge entspricht. Den Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern im Konzern zugrunde:

	Nutzungsdauer in Jahren	
	2023	2022
Gebäude (einschließlich Mietereinbauten)	1 – 50	1 – 50
Technische Anlagen und Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattungen	3 – 16	3 – 16

Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und ggf. angepasst.

Gemäß IFRS 16 setzt TAKKT als Leasingnehmer grundsätzlich für alle **Leasingverhältnisse** ein Nutzungsrecht am Leasingobjekt und eine korrespondierende Leasingverbindlichkeit an. Bei TAKKT werden die Anwendungserleichterungen für Leasinggegenstände von geringem Wert sowie für kurzfristige Leasingverträge (zwölf Monate oder weniger, außer Immobilien) in Anspruch genommen. TAKKT wendet den Standard nicht für Leasingverhältnisse an, die immaterielle Vermögenswerte zum Gegenstand haben. Die Leasingraten der Leasingverhältnisse, für die TAKKT die Anwendungserleichterungen in Anspruch nimmt, werden entsprechend der Anwendungserleichterungen als Leasingaufwand erfasst.

Zur Ermittlung des Barwerts der künftigen Leasingzahlungen wird, sofern möglich, der den Leasingverträgen zugrunde liegende Zinssatz verwendet. Liegt dieser Zinssatz nicht vor – bei TAKKT ist dies in der Regel der Fall –, so wird der Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers verwendet. Die Bestimmung des Grenzfremdkapitalzinssatzes erfolgt nach dem sogenannten build-up Ansatz, indem der risikofreie Zinssatz den Ausgangspunkt bildet und um das Kreditrisiko des Leasingnehmers angepasst wird. Weitere Anpassungen betreffen solche für die Laufzeit des Leasingverhältnisses und die Währung des Leasingvertrages.

Die Höhe des Nutzungsrechts entspricht im Zugangszeitpunkt grundsätzlich der Höhe der Verbindlichkeit. Abweichungen können durch die Berücksichtigung anfänglich geleisteter Kosten im Zusammenhang mit der Erlangung des Leasingvertrages, bereits vor dem Leasingbeginn erfolgter Vorauszahlungen und erhaltener Leasinganreize sowie etwaiger Rückbaukosten resultieren. Die Nutzungsrechte werden innerhalb der Sachanlagen ausgewiesen und zu fortgeführten Anschaffungskosten, gegebenenfalls vermindert um Wertminderungen, bilanziert. Die planmäßige Abschreibung der Nutzungsrechte erfolgt linear über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer oder über die kürzere Laufzeit des Leasingvertrages. Wenn die Ausübung einer Kaufoption als hinreichend sicher eingeschätzt wird, erfolgt die Abschreibung über die wirtschaftliche Nutzungsdauer des zugrunde liegenden Vermögenswertes.

Verträge können sowohl Leasing- als auch Nichtleasingkomponenten beinhalten. TAKKT ordnet den Transaktionspreis diesen Komponenten auf Basis ihrer relativen Einzelpreise zu. Eine Ausnahme stellen Leasingverträge über Fahrzeuge dar. In diesen Fällen macht TAKKT von dem Wahlrecht Gebrauch, keine Aufteilung zwischen Leasing- und Nichtleasingkomponenten vorzunehmen, sondern den Vertrag im Ganzen als Leasingvertrag zu bilanzieren.

TAKKT ist möglichen zukünftigen Steigerungen variabler Leasingzahlungen ausgesetzt, die sich aus einer Änderung eines Indexes oder einer (Zins-)Rate ergeben können. Diese möglichen Änderungen der Leasingraten sind bis zu deren Wirksamwerden nicht in der Leasingverbindlichkeit berücksichtigt. Sobald sich Änderungen eines Indexes oder einer (Zins-)Rate auf die Leasingraten auswirken, wird die Leasingverbindlichkeit angepasst.

Verlängerungs- und Kündigungsoptionen werden bei der Bestimmung der Laufzeit dann berücksichtigt, wenn die Ausübung der Optionen als hinreichend sicher beurteilt wird. Bei der Bestimmung der Vertragslaufzeiten am Bereitstellungsdatum werden sämtliche Tatsachen und Umstände berücksichtigt, die einen wirtschaftlichen Anreiz zur Ausübung von Verlängerungsoptionen bzw. Nicht-Ausübung von Kündigungsoptionen bieten. Eine Neubeurteilung der ursprünglich getroffenen Einschätzung erfolgt dann, wenn ein wesentliches Ereignis oder eine wesentliche Änderung der Umstände eintritt und wenn dies die bisherige Beurteilung beeinflussen kann, sofern das wesentliche Ereignis oder die Änderung der Umstände im Einflussbereich des Leasingnehmers liegt. Die Beurteilung wird spätestens überprüft, wenn eine Verlängerungs- oder Kündigungsoption tatsächlich ausgeübt (oder nicht ausgeübt) wird.

Bei wenigen Leasingverhältnissen tritt TAKKT als Leasinggeber auf. Diese werden als operative Leasingverhältnisse eingestuft. Hier wird das Leasingobjekt (oder bei Untermietverhältnissen das Nutzungsrecht aus dem Hauptmietverhältnis) weiterhin in der Bilanz ausgewiesen. Die vereinnahmten Leasingzahlungen werden als Leasingertrag erfasst.

Sofern bei Sale-and-Lease-Back-Transaktionen ein Kontrollübergang im Sinne des IFRS 15 vorliegt, setzt TAKKT als Verkäufer und Leasingnehmer das mit der Rückmietung verbundene Nutzungsrecht gemäß IFRS 16 als denjenigen Teil des früheren Buchwerts des zugrunde liegenden Vermögenswertes an, der sich auf das zurückbehaltene Nutzungsrecht bezieht. Der Gewinn oder Verlust aus der Verkaufstransaktion wird anteilig in Höhe der auf den Leasinggeber übertragenen Rechte erfolgswirksam erfasst. Sofern kein Kontrollübergang vorliegt, wird die Transaktion wie eine Finanzierungstransaktion bilanziert. Der rechtlich dem Leasingverhältnis zugrunde liegende Vermögenswert wird nicht ausgebucht, sondern nach den bisherigen Regelungen abgeschrieben. Eine Abbildung als Leasingverhältnis unterbleibt.

Bei den **Geschäfts- und Firmenwerten sowie immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer**, da diese keine eigenständigen Zahlungsströme generieren, wird die Werthaltigkeit des aktivierten Buchwerts gemäß IAS 36 Wertminderung von Vermögenswerten einmal jährlich bzw., sofern durch Eintritt besonderer Ereignisse (Triggering Events) angezeigt, auch unterjährig auf Ebene von sogenannten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (Cash Generating Units) überprüft. Im TAKKT-Konzern bestanden im Geschäftsjahr insgesamt 5 (6) zahlungsmittelgenerierende Einheiten.

Grundlage des Werthaltigkeitstests (Impairment-Test) bildet eine Detailplanung der zukünftigen Cashflows vor Zinsen und Steuern abzüglich Erhaltungs- und Ersatzinvestitionen und Veränderungen des kurzfristigen Nettoumlaufvermögens für einen Zeithorizont von fünf Jahren sowie einer ewigen Rente für die Jahre nach dem Detailplanungszeitraum. Die Detailplanung basiert jeweils auf vom zuständigen Management verabschiedeten Finanzplänen, die auch für interne Zwecke verwendet werden. Wesentliche Planungsannahmen betreffen das zugrunde gelegte Umsatzwachstum und die Ergebnismarge im Detailplanungszeitraum sowie das Wachstum in der ewigen Rente für die Jahre nach dem Detailplanungszeitraum. Für die Ermittlung der Detailplanung werden Entwicklungen in der Vergangenheit und Erwartungen bezüglich der zukünftigen Marktentwicklung berücksichtigt. Das Wachstum in der ewigen Rente wird so festgelegt, dass es unterhalb des langfristigen durchschnittlichen organischen Wachstums und unterhalb des langfristigen durchschnittlich erwarteten zukünftigen Marktwachstums liegt.

Die daraus abgeleiteten Zahlungsströme werden mit den für jede Cash Generating Unit individuell ermittelten, gewichteten Gesamtkapitalkosten vor Steuern abgezinst, um den Nutzungswert der Cash Generating Unit zu bestimmen. Ausgehend von einem Gesamtkapitalkostensatz nach Steuern, der aus dem Capital Asset Pricing Model abgeleitet wurde, wird über ein iteratives Verfahren derjenige Gesamtkapitalkostensatz vor Steuern ermittelt, bei dem der Nutzungswert vor Steuern dem Nutzungswert nach Steuern entspricht. Zur Ermittlung des Eigenkapitalkostensatzes wurden dabei ein risikoloser Zinssatz sowie ein Risikozuschlag, der sich aus einer Marktrisikoprämie und einem durchschnittlichen levered Betafaktor der Peer-Group ergibt, verwendet. Der angewandte Fremdkapitalkostensatz setzt sich zusammen aus dem risikolosen Zinssatz zuzüglich eines Risikozuschlags (Credit Spread).

Der erzielbare Betrag, der dem höheren Wert aus Barwert des erwarteten Mittelzuflusses aus der Nutzung (Nutzungswert) oder ggf. dem in einem zweiten Schritt ermittelten beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten (Nettoveräußerungswert) entspricht, wird mit dem zugehörigen Buchwert verglichen. Liegt dieser unter dem Buchwert der Cash Generating Unit, wird eine Wertminderung auf den Geschäfts- und Firmenwert und ggf. auf die restlichen Vermögenswerte der betroffenen zahlungsmittelgenerierenden Einheit vorgenommen.

Marken werden mit einer unbestimmten Nutzungsdauer angesetzt, solange das Nutzungsrecht der Marken unbegrenzt in Anspruch genommen und der Bekanntheitsgrad dauerhaft durch Werbemaßnahmen aufrechterhalten werden kann.

Entgeltlich erworbene **immaterielle Vermögenswerte mit bestimmbarer Nutzungsdauer** werden zu Anschaffungskosten einschließlich Anschaffungsnebenkosten, vermindert um lineare bzw. dem Nutzungsverlauf entsprechende degressive Abschreibungen und ggf. um Wertminderungen, bewertet. Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und ggf. angepasst.

Den Abschreibungen liegen folgende grundsätzliche Nutzungsdauern im Konzern zugrunde:

	Nutzungsdauer in Jahren	
	2023	2022
Geschäfts- und Firmenwerte	unbestimmt	unbestimmt
Marken	unbestimmt	unbestimmt
Kundenbeziehungen	3 - 10	3 - 10
Internetdomains	5 - 10	5 - 10
Katalog- / Webgestaltung	3	3
Software, Lizenzen und ähnliche Rechte	2 - 7	2 - 7

Abweichend von den grundsätzlichen Nutzungsdauern beträgt die Nutzungsdauer für einzelne Marken bzw. Internetdomains ein Jahr.

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung werden, soweit sie nicht gemäß IAS 38 Immaterielle Vermögenswerte aktivierungspflichtig sind, zum Zeitpunkt ihres Anfallens erfolgswirksam erfasst. Sobald die Ansatzkriterien des IAS 38 erfüllt sind, werden Entwicklungskosten aktiviert. Die Bilanzierung **selbst geschaffener immaterieller Vermögenswerte** erfolgt zu Anschaffungs- und Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen. Aktivierte Herstellungskosten beinhalten alle dem Entwicklungsprozess direkt zurechenbaren Einzelkosten sowie anteilige Gemeinkosten. Die planmäßige Abschreibung erfolgt linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer.

Finanzielle Vermögenswerte und **finanzielle Verbindlichkeiten** werden in folgende Bewertungskategorien unterteilt.

Finanzielle Vermögenswerte

- › Fremdkapitalinstrumente zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet
- › Fremdkapitalinstrumente erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet
- › Fremdkapitalinstrumente, Derivate und Eigenkapitalinstrumente erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet
- › Eigenkapitalinstrumente erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet

Finanzielle Verbindlichkeiten

- › Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet
- › Finanzielle Verbindlichkeiten erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet

Die Klassifizierung der finanziellen Vermögenswerte in die verschiedenen Kategorien beruht zum einen auf der Art, wie sie verwaltet werden (sog. Geschäftsmodellbedingung nach IFRS 9) und zum anderen auf den Charakteristika der mit dem finanziellen Vermögenswert einhergehenden Cashflows (sog. Zahlungsstrombedingungen nach IFRS 9).

Die Klassifizierung wird zum Zugangszeitpunkt festgelegt und zu jedem Bilanzstichtag überprüft. Der erstmalige Ansatz finanzieller Vermögenswerte erfolgt zum beizulegenden Zeitwert und, sofern die Folgebewertung nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfolgt, zusätzlich Transaktionskosten.

Für Fremdkapitalinstrumente, deren Zahlungsstrombedingungen ausschließlich Zins und Tilgung auf den ausstehenden Nominalbetrag darstellen, wird basierend auf dem zu Grunde liegenden „Geschäftsmodell“ entweder eine Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten („Halten“) oder erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert („Halten und Verkaufen“) vorgenommen. Für alle verbleibenden Fremdkapitalinstrumente wird eine erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert vorgenommen. Fremdkapitalinstrumente, deren Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten erfolgt, werden grundsätzlich unter Anwendung der Effektivzinsmethode bilanziert und unterliegen den Wertminderungsvorschriften des IFRS 9.

Für Eigenkapitalinstrumente ist eine erfolgswirksame Bewertung zum beizulegenden Zeitwert vorzunehmen. Davon ausgenommen sind nicht zu Handelszwecken gehaltene Eigenkapitalinstrumente, für die beim erstmaligen Ansatz unwiderruflich das Wahlrecht für eine erfolgsneutrale Bewertung zum beizulegenden Zeitwert ausgeübt wird. Dieses auf Einzelfallbasis auszuübende Wahlrecht wird im TAKKT-Konzern ausschließlich für nicht-notierte Beteiligungen an Kapitalgesellschaften in Anspruch genommen. Die Gewinne und Verluste aus Wertänderungen sind im Sonstigen Ergebnis erfolgsneutral zu erfassen. Eine Umgliederung dieser im Sonstigen Ergebnis erfassten Wertänderungen in die Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt nie. Dividendenzahlungen sind hingegen erfolgswirksam zu vereinnahmen. Die Eigenkapitalinstrumente unterliegen keinen Wertminderungsvorschriften.

Für Fremdkapitalinstrumente, Derivate und Eigenkapitalinstrumente der Kategorie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind direkt zurechenbare Transaktionskosten sowie Wertänderungen bei der Folgebewertung erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen. Sie unterliegen keinen Wertminderungsvorschriften. Im TAKKT-Konzern werden ausschließlich die Venture Capital Fonds und Derivate, bei denen kein formelles Hedge-Accounting angewendet wird, dieser Bewertungskategorie zugeordnet.

IFRS 9 nutzt das Modell der erwarteten Kreditverluste als Wertminderungsmodell für finanzielle Vermögenswerte. Grundsätzlich werden die erwarteten Kreditverluste (Expected Credit Losses) bereits bei Ersterfassung des finanziellen Vermögenswerts berücksichtigt. Dabei sind zur Ermittlung der erwarteten Kreditverluste bei Fremdkapitalinstrumenten, deren Folgebewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten erfolgt, je Finanzinstrument rating-abhängige Ausfallwahrscheinlichkeiten und marktübliche Ausfallquoten heranzuziehen. Bei der TAKKT fallen im Wesentlichen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in den Anwendungsbereich.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden, soweit sie nicht der Kategorie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet zuzurechnen sind, nach der erstmaligen Erfassung mit den fortgeführten Anschaffungskosten, ggf. unter Anwendung der Effektivzinsmethode, bewertet. Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten. Bei TAKKT fallen hierunter ausschließlich als zu Handelszwecken einzustufende Derivate, die nicht als Sicherungsinstrumente in ein Hedge Accounting einbezogen sind.

Käufe und Verkäufe von Finanzanlagen bzw. Wertpapieren aller Kategorien werden zum Erfüllungstag (Settlement Date) bilanziert.

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden in der Bilanz saldiert ausgewiesen, wenn zum gegenwärtigen Zeitpunkt ein Rechtsanspruch auf Aufrechnung besteht. Zudem muss beabsichtigt sein, einen Ausgleich auf Nettobasis herbeizuführen bzw. gleichzeitig mit der Realisierung des finanziellen Vermögenswerts die zugehörige Verbindlichkeit abzulösen. Andernfalls werden der finanzielle Vermögenswert und die Verbindlichkeit unsaldiert in der Bilanz ausgewiesen. In geringfügigem Maße werden hiermit in Zusammenhang stehende Aufwendungen und Erträge saldiert.

Die nach IFRS 7 Finanzinstrumente für jede einzelne Finanzinstrumente-Kategorie anzugebenden beizulegenden Zeitwerte entsprechen in der Regel den Buchwerten. Dies gilt unmittelbar für Finanzinstrumente, die in der Bilanz mit den beizulegenden Zeitwerten gezeigt werden. Bei den finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, stellt der Buchwert grundsätzlich eine hinreichende Annäherung des beizulegenden Zeitwerts dar. Ist dies nicht der Fall, werden zusätzliche Angaben gemacht. Die übrigen Forderungen und Verbindlichkeiten sind entweder kurzfristig oder werden mit dem variablen Marktzins verzinst.

Die im Rahmen der Bewertungstechniken 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.

Mitunter können die zur Bemessung des beizulegenden Zeitwerts eines Vermögenswerts oder einer Schuld herangezogenen Inputfaktoren auf unterschiedlichen Stufen der Bewertungshierarchie angesiedelt sein. In derartigen Fällen wird die Bemessung des beizulegenden Zeitwerts in ihrer Gesamtheit auf derjenigen Stufe eingeordnet, die dem niedrigsten Inputfaktor entspricht, der für die Bemessung insgesamt wesentlich ist.

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 sind der Stufe 3 zuzuordnen.

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.

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).

Die **Vorräte** werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bilanziert. Angesetzt wird grundsätzlich ein auf Basis des FI-FO-Verfahrens (first in, first out) ermittelter Wert. Bestandteile der Herstellungskosten sind neben dem Fertigungsmaterial und den Fertigungslöhnen angemessene Teile der Material- und Fertigungsgemeinkosten. Fremdkapitalkosten sind aufgrund der Geschäftstätigkeit nicht zu berücksichtigen. Es werden Bewertungsabschläge über die voraussichtliche Reichweite des Lagerbestands vorgenommen. Wenn die Gründe, die zu einer Wertminderung geführt haben, nicht länger bestehen, wird eine Wertaufholung vorgenommen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden beim erstmaligen Ansatz mit dem Transaktionspreis, der der Gegenleistung für die Übertragung von Gütern oder Dienstleistungen auf einen Kunden entspricht, bewertet. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode. Zur Bemessung der erwarteten Kreditverluste über die Laufzeit nach dem vereinfachten Ansatz kommt bei erstmaligem Ansatz und bei der Folgebewertung bei TAKKT eine Wertminderungsmatrix zur Anwendung. Dabei wird neben dem Alter der Forderungen, dem allgemeinen Kreditrisiko und den Erfahrungswerten aus der Vergangenheit auch gegenwärtigen und prognostizierten Bedingungen Rechnung getragen. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden ausgebucht, wenn nach angemessener Einschätzung keine Realisierbarkeit mehr gegeben ist.

Die in den **Sonstigen Vermögenswerten** enthaltenen Beteiligungen (Eigen- und Fremdkapitalinstrumente) sowie Derivate sind zum Fair Value bewertet, die übrigen Vermögenswerte zu fortgeführten Anschaffungskosten.

Ertragsteuer- bzw. sonstige Steuerforderungen und **Ertragsteuer- bzw. sonstige Steuerverbindlichkeiten** werden mit dem Betrag bemessen, in dessen Höhe eine Erstattung von der bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörde erwartet wird. Der Berechnung des Betrages werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die zum Abschlussstichtag in den Ländern gelten, in denen das zu versteuernde Einkommen erzielt wird bzw. die zugrunde liegende Transaktion stattfindet.

Derivative Finanzinstrumente werden grundsätzlich für Sicherungszwecke eingesetzt. Devisentermingeschäfte z.B. werden abgeschlossen, um Währungsrisiken aus dem operativen Geschäft zu reduzieren. Bei TAKKT kommen derivative Finanzinstrumente entweder zur Absicherung des beizulegenden Zeitwerts eines bilanzierten Vermögenswerts oder einer bilanzierten Schuld (Fair-Value-Hedge) oder zur Absicherung eines zukünftigen Zahlungsflusses aus eingegangenen oder erwarteten Grundgeschäften (Cashflow-Hedge) zum Einsatz. Sie werden nicht zu Handelszwecken getätigt oder aus spekulativen Gründen eingegangen.

Der Marktwert eines Devisentermingeschäfts entspricht der Differenz der Barwerte des Nominalbetrags zum fixierten Terminkurs und des Nominalbetrags zum Terminkurs am Bilanzstichtag. Die Diskontierung der Cashflows erfolgt mit rating- und laufzeitabhängigen Zinssätzen entsprechend der Zinsstrukturkurven der jeweiligen Währung.

Die Bilanzierung derivativer Finanzinstrumente erfolgt bei Käufen oder Verkäufen zum jeweiligen Erwerbszeitpunkt unter den Sonstigen Forderungen und Vermögenswerten bzw. unter den Sonstigen Verbindlichkeiten.

Nach IFRS 9 sind alle Derivativen Finanzinstrumente zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren, und zwar unabhängig davon, zu welchem Zweck oder in welcher Absicht sie abgeschlossen wurden. Fair-Value-Änderungen von Derivativen Finanzinstrumenten werden entweder in der Gewinn- und Verlustrechnung (Fair-Value-Hedge) oder, sofern es sich um einen Cashflow-Hedge handelt und Hedge- Accounting angewendet wird, im Sonstigen Ergebnis unter Berücksichtigung latenter Steuern ausgewiesen. Derivative Finanzinstrumente, bei denen kein formelles Hedge Accounting angewendet wird, sind der Kategorie ergebniswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigen- und Fremdkapitalinstrumente sowie Derivate zuzuordnen.

Bei einem Fair-Value-Hedge werden Derivate zur Absicherung von Bilanzposten eingesetzt. Die Ergebnisse aus der Fair-Value-Bewertung der Sicherungsinstrumente werden erfolgswirksam erfasst. Die auf das abgesicherte Risiko zurückzuführenden Wertänderungen der dazugehörigen Grundgeschäfte werden als Buchwertanpassung ebenfalls erfolgswirksam erfasst.

Im Rahmen eines Cashflow-Hedge werden Derivate verwendet, um zukünftige Cashflow-Risiken aus bereits bestehenden Grundgeschäften oder geplanten Transaktionen zu sichern. Der Hedge-effektive Teil der Fair-Value-Änderungen der Derivate wird zunächst im Sonstigen Ergebnis erfasst.

Die Behandlung der im Sonstigen Ergebnis erfassten Beträge ist abhängig von der Art des zugrunde liegenden Grundgeschäfts. Führt die abgesicherte Transaktion zum Ansatz eines nicht-finanziellen Vermögenswerts oder einer nicht finanziellen Verbindlichkeit, wird der im Sonstigen Ergebnis erfasste Betrag bei der Bestimmung der anfänglichen Kosten oder des sonstigen Buchwerts berücksichtigt. Bei allen anderen Arten von abgesicherten Grundgeschäften erfolgt eine Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung zeitgleich mit der Erfolgswirkung des Grundgeschäfts. Der Hedge-ineffektive Teil der Fair-Value-Änderungen der Derivate wird unmittelbar in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt. Fair-Value-Änderungen Derivativer Finanzinstrumente werden in Fällen, in denen kein Hedge Accounting angewendet wird, sofort in voller Höhe erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Bei TAKKT wird kein Fair-Value-Hedge-Accounting angewendet.

Latente Steuern werden für sämtliche temporären Differenzen zwischen den Wertansätzen der jeweiligen Steuerbilanz und IFRS-Bilanz – mit Ausnahme von Geschäfts- und Firmenwerten sofern diese steuerlich nicht ansetzbar sind – sowie für steuerliche Verlustvorträge angesetzt. Aktive latente Steuern werden wertberichtigt, sofern deren Realisierung nicht mit hinreichender Sicherheit gewährleistet ist. Für die wahrscheinliche Nutzbarkeit wird die Fünf-Jahres-Planung der jeweiligen Gesellschaft unter Berücksichtigung einer möglichen Verlusthistorie zugrunde gelegt. Die Berechnung der latenten Steuern erfolgt mit den jeweils landesspezifischen Steuersätzen. Bis zum Bilanzstichtag beschlossene Steuersatzänderungen sind bei der Berechnung der latenten Steuern bereits berücksichtigt. Die Saldierung der latenten Steuern erfolgt entsprechend den Regeln des IAS 12 dann, wenn sie gegenüber der gleichen Steuerbehörde bestehen und der Anspruch zur Aufrechnung laufender Steuererstattungsansprüche und -verbindlichkeiten rechtlich durchsetzbar ist. Soweit Sachverhalte erfolgsneutral im Sonstigen Ergebnis verbucht wurden und eine Veränderung der latenten Steuern nach sich ziehen, wird diese ebenso erfolgsneutral im Sonstigen Ergebnis berücksichtigt. Alle übrigen Veränderungen der latenten Steuern werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden gemäß IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer nach dem versicherungsmathematischen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected-Unit-Credit-Methode) ermittelt. Die Ermittlung der leistungsorientierten Verpflichtungen erfolgt jährlich von unabhängigen versicherungsmathematischen Sachverständigen. Bei der Berechnung dieser Leistungsverpflichtungen werden neben biometrischen Berechnungsgrundlagen insbesondere die jeweils aktuelle langfristige Kapitalmarktrendite sowie aktuelle Annahmen über zukünftige Gehalts- und Rentensteigerungen berücksichtigt. Die Ableitung des Rechnungszinses erfolgt dabei anhand eines Zinsstrukturkurvenansatzes pro Währungsraum auf Basis der Renditen von festverzinslichen Unternehmensanleihen, die von mindestens einer namhaften Ratingagentur mit einem Rating von mindestens AA bewertet werden. Für die Eurozone werden die Unternehmensanleihen des iBoxx™ Corporates AA angewendet. Die Fluktuationswahrscheinlichkeit wurde in Abhängigkeit der Betriebszugehörigkeit und des Lebensalters der Pensionsberechtigten berücksichtigt. Die unmittelbaren Pensionszusagen in Deutschland werden unter Berücksichtigung der biometrischen Daten gemäß den Richttafeln 2018 G von Prof. Dr. Klaus Heubeck ermittelt.

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die sich aus Änderungen versicherungsmathematischer Annahmen bzw. aus Abweichungen zwischen früheren versicherungsmathematischen Annahmen und der tatsächlichen Entwicklung ergeben, werden sofort bei ihrer Entstehung unter Berücksichtigung latenter Steuern erfolgsneutral im Sonstigen Ergebnis erfasst. Die im Sonstigen Ergebnis erfassten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste sowie darauf entfallende latente Steuern werden in Folgeperioden nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung aufgelöst. Die in der jeweiligen Berichtsperiode erfassten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste und darauf entfallende latente Steuern werden gesondert in der Gesamtergebnisrechnung dargestellt.

Der Nettozinsaufwand wird ermittelt, in dem der zum Ende des letzten Geschäftsjahres ermittelte Diskontierungszinssatz auf die zu diesem Zeitpunkt ermittelte Pensionsrückstellung angewandt wird. Dabei wird für die Leistungsverpflichtung und das Planvermögen derselbe Zinssatz verwendet. Die Erfassung des Nettozinsaufwands erfolgt im Finanzierungsaufwand. Im Personalaufwand werden der laufende sowie der nachzuerrechnende Dienstzeitaufwand erfasst. Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand, der bei Planänderungen und -kürzungen entsteht, wird sofort in der Periode der Entstehung ergebniswirksam erfasst.

Mit Ausnahme der nach IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer bzw. nach IFRS 2 Anteilsbasierte Vergütung berechneten übrigen personalbezogenen Rückstellungen werden **Sonstige Rückstellungen** auf Basis von IAS 37 Rückstellungen, Eventualverbindlichkeiten und Eventualforderungen zum bestmöglich geschätzten Erfüllungsbetrag gebildet, soweit eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Außenverpflichtung besteht, die auf zurückliegenden Geschäftsvorfällen oder Ereignissen beruht. Der Vermögensabfluss muss wahrscheinlich und zuverlässig ermittelbar sein. Sonstige Rückstellungen mit einer Laufzeit von über einem Jahr werden mit Marktzinssätzen, die dem Zeitraum bis zur Erfüllung entsprechen, abgezinst. Rückstellungen werden regelmäßig überprüft und bei neuen Erkenntnissen oder geänderten Umständen an die gegenwärtig beste Schätzung angepasst. Wenn es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass mit der Erfüllung der Verpflichtung ein Abfluss von Ressourcen verbunden ist, wird eine Rückstellung aufgelöst.

Die entsprechend IFRS 2 Anteilsbasierte Vergütung als anteilsbasierte Vergütung mit Barausgleich klassifizierten jährlich neu aufgelegten langfristigen Performance-Cash-Pläne des Vorstands sind ab 2020 ausschließlich abhängig von der Entwicklung des Total Shareholder Returns (TSR). In die Berechnung des TSR fließen die Entwicklung des Aktienkurses und die Dividendenzahlung ein. Der Aufwand für die erhaltenen Leistungen bzw. eine Schuld zur Abgeltung dieser Leistungen wird nach Erdienung des Anspruchs erfasst. Die Schuld wird zu jedem Bilanzstichtag und am Erfüllungstag neu bemessen. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts werden im jeweiligen Berichtsjahr erfolgswirksam erfasst.

Bei einem Rückerwerb **eigener Aktien** wird das geleistete Entgelt, das direkt zurechenbare Kosten abzüglich eventueller Steuereffekte beinhaltet, als eine Reduzierung des Eigenkapitals dargestellt.

Verbindlichkeiten werden mit ihrem Erfüllungsbetrag bilanziert und mit Ausnahme von derivativen Finanzinstrumenten und bedingten Gegenleistungen in der Folge mit den fortgeführten Anschaffungskosten (ggf. unter Anwendung der Effektivzinsmethode) bewertet.

Die Anteile von ursprünglich langfristigen Vermögenswerten und Schulden, deren Restlaufzeiten unter einem Jahr liegen, werden grundsätzlich unter den kurzfristigen Bilanzpositionen ausgewiesen.

Eventualverbindlichkeiten und -forderungen werden, sofern IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse nicht anzuwenden ist, grundsätzlich nicht angesetzt, sondern im Anhang angegeben und erläutert.

Im Rahmen der Konzernabschlusserstellung werden **Annahmen** getroffen und **Schätzungen** verwendet, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten- und forderungen auswirken. Den Annahmen und Schätzungen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand des Managements basieren. Im Wesentlichen beziehen sich die Annahmen und Schätzungen auf die folgenden Posten.

Bei Unternehmenserwerben werden im Rahmen von Kaufpreisallokationen alle identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten zu beizulegenden Zeitwerten bewertet. In Abhängigkeit von der Art des immateriellen Vermögenswerts erfolgt die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts unter Verwendung von anerkannten Bewertungsmethoden. Diese Bewertungen sind eng verbunden mit Annahmen des Managements über die künftige Wertentwicklung der jeweiligen Vermögenswerte sowie der verwendeten Diskontierungszinssätze. Die bilanziellen Zeitwerte stellen dabei eine wesentliche Schätzgröße dar ebenso wie der aus der Kaufpreisallokation residual ermittelte Geschäfts- und Firmenwert.

Die Werthaltigkeitstests von Geschäfts- und Firmenwerten sowie sonstigen immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer basieren auf zukunftsbezogenen Annahmen, die auf der Entwicklung in der Vergangenheit und den Erwartungen bezüglich der künftigen Marktentwicklung beruhen. Die wichtigsten Annahmen betreffen die Entwicklung von Umsatz und Ergebnismarge im Detailplanungszeitraum, das Wachstum in der ewigen Rente nach dem Detailplanungszeitraum, gewichtete Gesamtkapitalkostensätze und Steuersätze.

Die zuvor genannten Prämissen sowie das zugrunde liegende Berechnungsmodell können erheblichen Einfluss auf die jeweiligen Werte und letztlich auf die Höhe einer möglichen Wertminderung haben.

Bei Forderungen aus Lieferung und Leistung umfasst die Ermittlung der Wertberichtigung für erwartete Kreditverluste in erheblichem Maße Einschätzungen und Beurteilungen. So wird zu jedem Abschlussstichtag eine Wertminderungsanalyse zur Messung der erwarteten Kreditverluste durchgeführt. Die Wertminderungsraten basieren auf der Altersstruktur der Forderungen, Erfahrungen der Vergangenheit sowie der Einschätzung der gegenwärtigen und prognostizierten Kreditwürdigkeit von Kunden.

Die tatsächlichen Zahlungseingänge können von den bilanzierten Buchwerten abweichen. Bei Vorräten basieren Schätzungen der Wertberichtigung im Wesentlichen auf vergangenheitsbasierten Reichweitenanalysen der einzelnen Produkte.

Für die Bewertung von Rückstellungen, vor allem für Pensionsverpflichtungen, für Prozessrisiken und drohende Verluste, sind Annahmen und Einschätzungen in Bezug auf die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme, die Höhe der Verpflichtung sowie die bei langfristigen Rückstellungen verwendeten Zinssätze wesentlich. Bei Pensionsverpflichtungen aus leistungsorientierten Zusagen sind zudem versicherungsmathematische Annahmen über künftige Entgelt- und Rentenentwicklungen, Lebenserwartungen sowie Fluktuationen erforderlich. Bei Verpflichtungen aus erwarteten Kundengutschriften sind Einschätzungen basierend auf Erfahrungswerten hinsichtlich in der Vergangenheit erfolgter Kundengutschriften zu treffen. Die tatsächliche Entwicklung und damit die in Zukunft tatsächlich anfallenden Zahlungen können dabei von der erwarteten Entwicklung und den gebildeten Rückstellungen abweichen.

Die Bewertung der latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten erfordert Annahmen und Einschätzungen des Managements. Neben der Auslegung der auf das jeweilige Steuersubjekt anzuwendenden steuerlichen Vorschriften ist insbesondere bei der Berechnung der aktiven latenten Steuern auf temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge die Möglichkeit abzuschätzen, zukünftig ausreichendes zu versteuerndes Einkommen zu erwirtschaften bzw. entsprechende Steuergestaltungsmöglichkeiten zur Nutzung der steuerlichen Verlustvorträge umzusetzen.

Sämtliche Annahmen und Schätzungen basieren auf den Verhältnissen am Bilanzstichtag und werden fortlaufend überprüft. Obwohl die Annahmen und Schätzungen nach bestem Wissen des Managements getroffen werden, führen zukünftige Ereignisse und Veränderungen von Rahmenbedingungen häufig dazu, dass die tatsächlichen Werte von den Schätzwerten abweichen. Dies gilt insbesondere auch für Verpflichtungen, die dem Grunde, der Höhe und dem Eintrittstermin nach unsicher sind. Bei Abweichungen werden die Annahmen und, falls erforderlich, die Buchwerte der betroffenen Vermögenswerte und Schulden entsprechend angepasst.

Der anhaltende Ukraine-Krieg und die damit einhergehenden wesentlichen Unsicherheiten, insbesondere über steigende Energiekosten wurden, falls relevant, bei Schätzungen und Ermessensentscheidungen berücksichtigt.

2. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

(1) Umsatzerlöse in TEUR

	2023	2022
Umsatzerlöse mit Fremden	1.238.705	1.335.423
Umsatzerlöse mit verbundenen Unternehmen	1.313	1.352
	1.240.018	1.336.775

Die Umsatzerlöse resultieren im Wesentlichen aus dem Verkauf von Gütern und damit verbundener Transportleistungen. Umsatzerlöse aus der Erbringung von Dienstleistungen sind von untergeordneter Bedeutung.

Die Umsätze mit verbundenen Unternehmen betrafen den Mehrheitsaktionär Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg / Deutschland, sowie Tochtergesellschaften des Mehrheitsaktionärs, die nicht zum Konsolidierungskreis der TAKKT AG gehören.

Im Geschäftsjahr wurden Umsatzerlöse in Höhe von 12,4 Millionen Euro (19,6 Millionen Euro) erfasst, die zu Beginn des Geschäftsjahres in den Verbindlichkeiten aus Verträgen mit Kunden passiviert waren.

Die Umsatzerlöse stellen sich aus Vertriebsicht wie folgt dar:

Umsatzerlöse nach Regionen in TEUR

	Industrial & Packaging	Office Furniture & Displays	Food Service	2023
Deutschland	250.697	3.719	3.892	258.308
Europa ohne Deutschland	421.902	413	12.862	435.177
USA	15	273.775	255.962	529.752
Sonstige	269	3.618	12.894	16.781
	672.883	281.525	285.610	1.240.018

	Industrial & Packaging	Office Furniture & Displays	Food Service	2022
Deutschland	271.422	3.833	3.908	279.163
Europa ohne Deutschland	453.323	403	11.653	465.379
USA	22	316.422	258.664	575.108
Sonstige	231	4.007	12.887	17.125
	724.998	324.665	287.112	1.336.775

(2) Sonstige betriebliche Erträge in TEUR

	2023	2022
Erträge aus Abgängen von langfristigem Vermögen	2.284	229
Mieterträge	252	250
Sonstige Erträge	4.033	4.194
	6.569	4.673

Die Erträge aus Abgängen von langfristigem Vermögen resultieren im aktuellen Geschäftsjahr im Wesentlichen aus dem Verkauf einer Büroimmobilie einer Tochtergesellschaft in Frankreich. In den sonstigen Erträgen sind insbesondere periodenfremde Erträge enthalten.

(3) Personalaufwand in TEUR

	2023	2022
Löhne und Gehälter	176.488	179.283
Soziale Abgaben	30.375	30.780
Aufwendungen für Altersversorgung	4.644	6.259
Auflösung personalbezogener Rückstellungen	- 1.378	- 4.369
Sonstige Aufwendungen	1.848	1.522
	211.977	213.475

(4) Sonstige betriebliche Aufwendungen in TEUR

	2023	2022
Betriebskosten	135.071	143.439
Verwaltungskosten	35.596	36.545
Betriebssteuern	3.641	3.518
Leasingaufwendungen	2.508	2.083
Wertminderungsaufwendungen auf finanzielle Vermögenswerte	831	1.940
Auflösung von Rückstellungen	- 289	- 2.288
Währungsdifferenzen	- 1.216	- 498
	176.142	184.739

Die Betriebskosten enthalten zum großen Teil Print- und Online-Werbekosten. In den Betriebssteuern sind z. B. Grundsteuer, Kfz-Steuer und Steuern auf Vermögen und Kapital enthalten.

Bei den Wertminderungsaufwendungen auf finanzielle Vermögenswerte handelt es sich im Wesentlichen um die Veränderung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie um deren vollständige Ausbuchung aufgrund von Uneinbringlichkeit. Die Aufwendungen für Ausbuchungen beliefen sich auf TEUR 1.841 (TEUR 1.455). Nachträgliche Zahlungseingänge auf ausgebuchte Forderungen sind mit TEUR 119 (TEUR 212) ebenfalls hier erfasst.

(5) Abschreibungen und Wertminderungen auf Sachanlagen und andere immaterielle Vermögenswerte in TEUR

	2023	2022
Sachanlagen	22.511	23.851
Andere immaterielle Vermögenswerte	13.472	27.478
	35.983	51.329

In den Abschreibungen sind planmäßige Abschreibungen auf die im Rahmen von Kaufpreisallokationen angesetzten immateriellen Vermögenswerte in Höhe von TEUR 1.804 (TEUR 2.974) enthalten.

Im aktuellen Geschäftsjahr wurden Wertminderungen nach IAS 36 Wertminderung von Vermögenswerten auf Sachanlagen in Höhe von TEUR 414 (TEUR 83) vorgenommen. In 2023 resultieren TEUR 414 (TEUR 83) aus Wertminderungen auf Nutzungsrechte, die gemäß IFRS 16 den Regelungen des IAS 36 unterliegen. Die zugrunde liegenden Vermögenswerte der wertgeminderten Nutzungsrechte betreffen im Wesentlichen gemietete Bürogebäude, die bereits zum nächstmöglichen Zeitpunkt gekündigt wurden oder für die bereits die Suche nach einem Nachmieter läuft, jedoch in der verbleibenden Laufzeit des Mietvertrages nicht mehr genutzt werden.

Auf immaterielle Vermögenswerte wurden in 2023 Wertminderungen nach IAS 36 in Höhe von TEUR 433 (TEUR 230) erfasst. Die Wertminderung betraf im Vorjahr einen nicht mehr genutzten Webshop. Im aktuellen Geschäftsjahr betrifft die Wertminderung ein nicht mehr genutztes ERP-System sowie einen im Wert geminderten Webshop.

Die Werthaltigkeit immaterieller Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer wird, da sie keine eigenständigen Zahlungsströme generieren, zusammen mit den Geschäfts- und Firmenwerten auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (Cash Generating Units) überprüft.

Im Rahmen der neuen Aufstellung der Division Industrial & Packaging hat TAKKT im vergangenen Geschäftsjahr eine Vereinfachung und Harmonisierung der Markenlandschaft beschlossen, die im Jahr 2023 umgesetzt wurde. Als Folge dieser Entscheidung hatte die Gruppe im Geschäftsjahr 2022 Wertminderungen in Höhe von 11,2 Millionen Euro auf immaterielle Vermögenswerte vorgenommen. Diese betrafen im Wesentlichen Markenrechte, die im Zuge von früheren Akquisitionen erworben und bilanziert wurden und basieren auf dem Nutzungswert unter Verwendung eines Abzinsungssatzes von 8,3 Prozent. Im aktuellen Geschäftsjahr hat sich kein Abwertungsbedarf ergeben.

(6) Wertminderungen auf Geschäfts- und Firmenwerte

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Buchwerte der Geschäfts- und Firmenwerte sowie die im Rahmen der Werthaltigkeitstests verwendeten wesentlichen Annahmen:

Zahlungsmittel-generierende Einheit	Buchwerte der Geschäfts- und Firmenwerte (in TEUR)		Gewichtete Kapital-kosten (vor Steuern) (in Prozent)		Wachstum der ewigen Rente (in Prozent)	
	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Industrial & Packaging	325.753	325.072	11,8	10,1	1,0	1,0
NBF	42.197	43.716	12,1	9,5	2,0	2,0
D2G	48.830	88.004	11,5	9,4	2,0	2,0
CenBert	139.025	-	12,0	-	2,0	-
XXLhoreca	2.000	2.000	10,6	9,4	2,0	2,0
Hubert	-	76.018	-	9,6	-	2,0
Central	-	68.012	-	9,4	-	2,0

Im Rahmen der organisatorischen Neuausrichtung ist zu Beginn des Vorjahres eine neue zahlungsmittelgenerierende Einheit aus der Kaiser+Kraft, der Ratioform sowie einem Teil der Newport gebildet worden. Ein Teil des Geschäfts- und Firmenwerts der Newport wurde daher auf Basis der beizulegenden Zeitwerte auf die Industrial & Packaging übertragen. Der Rest der Newport wurde auf Basis der beizulegenden Zeitwerte der D2G sowie der neu gebildeten zahlungsmittelgenerierenden Einheit XXLhoreca zugeordnet. Im aktuellen Geschäftsjahr wurden aufgrund der fortgeschrittenen organisatorischen Integration innerhalb des Segments Food-Service die beiden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten Hubert und Central zu der Einheit CenBert zusammengeführt.

Das durchschnittliche jährliche Wachstum der externen Umsätze (Compound Annual Growth Rate) im Detailplanungszeitraum betrug für die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zwischen 3,8 (5,2) Prozent und 13,5 (16,1) Prozent.

Der Nachweis der Werthaltigkeit basiert bei allen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten auf dem Nutzungswert. Im Vorjahr hatte sich aus den Werthaltigkeitstests kein Abwertungsbedarf ergeben.

Im Geschäftsjahr 2023 wurden Wertminderungen auf Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von 40,0 Millionen USD vorgenommen. Diese betrafen den Geschäfts- und Firmenwert der im Segment Office Furniture & Displays berichteten zahlungsmittelgenerierenden Einheit D2G. Der Geschäfts- und Firmenwert betrug vor der Wertminderung 94,0 Millionen USD, der Buchwert der Nettovermögenswerte entsprach 128,9 Millionen USD und der erzielbare Betrag, der dem Nutzungswert der Cash Generating Unit entsprach, betrug 88,9 Millionen USD. Gründe für die Wertminderung waren durch die Rezession verschlechterte Ertragsprognosen sowie stark angestiegene Kapitalkosten, die sich bei dieser Einheit im Werthaltigkeitstest per 31. Dezember 2023 auf 11,5% vor Steuern beliefen.

Die Werthaltigkeitstests der anderen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten haben keinen Abwertungsbedarf ergeben.

Bei der Durchführung der anderen Werthaltigkeitstests wurden auch Sensitivitätsanalysen durchgeführt. Eine Erhöhung der gewichteten Gesamtkapitalkosten vor Steuern um einen Prozentpunkt oder eine Verminderung des Wachstums in der ewigen Rente um einen Prozentpunkt hätten nicht zu einer Wertminderung der Geschäfts- und Firmenwerte geführt. Dies gilt ebenfalls für eine Verringerung des Cashflows vor Zinsen und Steuern in der ewigen Rente um zehn Prozent.

(7) Finanzierungsaufwand in TEUR

	2023	2022
Zinsanteil Leasingverbindlichkeiten	- 1.892	- 2.074
Zinsanteil Pensionsrückstellungen	- 1.745	- 818
Zinsen aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditgebern	- 4.998	- 2.734
	- 8.635	- 5.626

(8) Übriges Finanzergebnis in TEUR

	2023	2022
Marktbewertung von Finanzinstrumenten	- 475	862
Sonstige finanzielle Aufwendungen	243	- 118
Zinsen und ähnliche Erträge	123	30
	- 109	774

(9) Steueraufwand

Im Steueraufwand werden die in den einzelnen Ländern gezahlten bzw. geschuldeten Steuern vom Einkommen und vom Ertrag sowie die erfolgswirksamen latenten Steuerabgrenzungen ausgewiesen. Die angewendeten Ertragsteuersätze der einzelnen Länder liegen zwischen 9,0 (9,0) Prozent und 30,7 (30,7) Prozent.

Zusammensetzung des Steueraufwands in TEUR

	2023	2022
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	14.641	15.977
Latente Steuern	- 9.061	679
	5.580	16.656

Die Steuern enthalten periodenfremde Aufwendungen von TEUR 99 (im Vorjahr Ertrag TEUR 796). Latenter Steuerertrag in Höhe von TEUR 95 (TEUR 141) resultiert aus der Veränderung der Wertberichtigung auf aktive latente Steuern. Aus Änderungen von Steuersätzen resultiert ein latenter Steueraufwand von TEUR 56 (TEUR 7).

Der Unterschied zwischen dem tatsächlichen Steueraufwand und dem rechnerischen Steueraufwand, der sich bei einem Steuersatz für die TAKKT AG von 30,7 (30,7) Prozent ergeben würde, setzt sich wie folgt zusammen:

Steuerüberleitungsrechnung in TEUR

	2023	2022
Ergebnis vor Steuern	30.134	75.941
Durchschnittlicher erwarteter Steueraufwand	9.251	23.314
Änderungen von Steuersätzen	56	7
Unterschiede zu ausländischen Steuersätzen	- 5.755	- 8.284
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen	1.509	2.323
Steuerfreie Erträge	- 108	- 120
Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	- 95	- 141
Periodenfremde Steuern	99	- 769
Sonstige Abweichungen	623	326
Steueraufwand laut Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns	5.580	16.656
Steuerquote (in Prozent)	18,5	21,9

Der rechnerische Steuersatz von 30,7 Prozent ergibt sich aus der Anwendung der im Jahr 2023 in Deutschland gültigen Steuersätze. Dabei wurden neben der Körperschaftsteuer in Höhe von 15,0 Prozent der Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent und der durchschnittliche Gewerbesteuersatz der deutschen Konzerngesellschaften berücksichtigt.

Die Steuerquote lag im Berichtsjahr bei 18,5 (21,9) Prozent und damit auf einem, verglichen mit dem Vorjahr, deutlich niedrigeren Niveau. Die diesjährige Quote war besonders durch die Wertminderung des Geschäfts- und Firmenwerts der zahlungsmittelgenerierenden Einheit D2G beeinflusst. Bereinigt um diesen Effekt, sowie um die Wertminderungen betreffend Markenrechte der Division I&P im Vorjahr liegen beide Quoten auf einem vergleichbaren Niveau.

(10) Ergebnis je Aktie

	2023	2022
Anzahl der ausgegebenen Stückaktien (in Tausend)	65.610	65.610
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Stückaktien nach Aktienrückkauf (in Tausend)	64.985	65.547
Periodenergebnis (in TEUR)	24.554	59.285
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,38	0,90
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,38	0,90
Free Cashflow (in TEUR)	73.956	55.022
Free Cashflow je Aktie (in EUR)	1,14	0,84

Das unverwässerte und das verwässerte Ergebnis je Aktie ergeben sich, indem das Periodenergebnis durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der ausgegebenen Stückaktien dividiert wird. Da keine sogenannten potenziellen Aktien (v. a. Aktienoptionen und Wandelanleihen), die das Ergebnis je Aktie verwässern könnten, ausgegeben wurden, entsprechen sich verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie.

3. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

(11) Sachanlagen in TEUR

	Grundstücke, Bauten und ähnliche Vermögens- werte	Technische Anlagen und Maschinen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Anschaffungskosten				
Stand am 01.01.2023	205.316	102.743	531	308.590
Währungsänderungen	- 776	- 895	- 3	- 1.674
Zugänge	14.888	6.084	2.526	23.498
Umbuchungen	184	1.148	- 1.332	0
Abgänge	- 9.709	- 8.664	- 1	- 18.374
Stand am 31.12.2023	209.903	100.416	1.721	312.040
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen				
Stand am 01.01.2023	112.884	81.815	0	194.699
Währungsänderungen	- 577	- 817	0	- 1.394
Zugänge	14.921	7.590	0	22.511
Abgänge	- 8.404	- 8.192	0	- 16.596
Stand am 31.12.2023	118.824	80.396	0	199.220
Nettobuchwerte				
Stand am 31.12.2023	91.079	20.020	1.721	112.820

Das Sachanlagevermögen von TEUR 112.820 (TEUR 113.891) beinhaltet mit TEUR 63.221 (TEUR 59.312) neben Sachanlagen, die sich im rechtlichen Eigentum von TAKKT befinden, auch geleistete Anzahlungen und mit TEUR 49.599 (TEUR 54.579) Nutzungsrechte für geleaste Vermögenswerte.

Für im rechtlichen und wirtschaftlichen Eigentum befindliche Sachanlagen bestanden mit Ausnahme der im Rahmen des IFRS 16 aktivierten Nutzungsrechte über geleaste Vermögenswerte wie im Vorjahr keine Verfügungsbeschränkungen.

Das Bestellobligo für Sachanlagen beläuft sich auf TEUR 1.615 (TEUR 927).

	Grundstücke, Bauten und ähnliche Vermögens- werte	Technische Anlagen und Maschinen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Anschaffungskosten				
Stand am 01.01.2022	203.279	103.609	580	307.468
Währungsänderungen	1.614	1.549	17	3.180
Zugänge	2.297	8.059	634	10.990
Umbuchungen	221	467	– 678	10
Abgänge	– 2.095	– 10.941	– 22	– 13.058
Stand am 31.12.2022	205.316	102.743	531	308.590
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen				
Stand am 01.01.2022	98.154	82.901	0	181.055
Währungsänderungen	580	1.304	0	1.884
Zugänge	15.949	7.902	0	23.851
Abgänge	– 1.799	– 10.292	0	– 12.091
Stand am 31.12.2022	112.884	81.815	0	194.699
Nettobuchwerte				
Stand am 31.12.2022	92.432	20.928	531	113.891

(12) Geschäfts- und Firmenwerte in TEUR

	2023	2022
Anschaffungskosten		
Stand 01.01.	615.682	602.611
Währungsänderungen	- 8.779	13.071
Zugänge	0	0
Abgänge	- 12.899	0
Stand 31.12.	594.004	615.682
Kumulierte Wertminderungen		
Stand am 01.01.	12.860	12.860
Währungsänderungen	- 804	0
Zugänge	37.003	0
Abgänge	- 12.860	0
Stand am 31.12.	36.199	12.860
Nettobuchwerte		
Stand 31.12.	557.805	602.822

Im aktuellen Geschäftsjahr wurden Wertminderungen auf Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von 40 Millionen USD vorgenommen. Diese betreffen die zahlungsmittelgenerierende Einheit D2G.

Im Geschäftsjahr wurden historische Wertminderungen zusammen mit den betreffenden Anschaffungskosten ausgebucht.

Buchwerte der Geschäfts- und Firmenwerte in TEUR

	2023	2022
Zahlungsmittelgenerierende Einheit		
Industrial & Packaging	325.753	325.072
NBF	42.197	43.716
D2G	48.830	88.004
CenBert	139.025	-
Hubert	-	76.018
Central	-	68.012
XXLhoreca	2.000	2.000
	557.805	602.822

(13) Andere immaterielle Vermögenswerte in TEUR

	Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer	Kunden- listen	Sonstige (Kaufpreis- allokation)	Soft- ware, Lizenzen und ähnliche Rechte	Geleis- tete Anzah- lungen	Gesamt
Anschaffungskosten						
Stand am 01.01.2023	18.826	47.383	45.845	84.936	631	197.621
Währungsänderungen	- 654	40	- 34	- 650	- 13	- 1.311
Zugänge	0	0	0	5.945	1.335	7.280
Umbuchungen	0	0	0	610	- 610	0
Abgänge	0	0	0	- 9.305	0	- 9.305
Stand am 31.12.2023	18.172	47.423	45.811	81.536	1.343	194.285
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen						
Stand am 01.01.2023	0	47.220	41.909	63.092	0	152.221
Währungsänderungen	0	45	- 37	- 516	0	- 508
Zugänge	0	158	1.646	11.235	0	13.039
Wertminderung	0	0	0	433	0	433
Umbuchungen	0	0	0	0	0	0
Abgänge	0	0	0	- 9.235	0	- 9.235
Stand am 31.12.2023	0	47.423	43.518	65.009	0	155.950
Nettobuchwerte						
Stand am 31.12.2023	18.172	0	2.293	16.527	1.343	38.335

Für immaterielle Vermögenswerte bestanden wie im Vorjahr keine Verfügungsbeschränkungen.

Die erworbenen Marken sind als immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer mit ihrem Buchwert bilanziert. Die Kundenlisten wurden im aktuellen Geschäftsjahr vollständig abgeschrieben und sind mit dem Restbuchwert von null angesetzt.

	Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer	Kunden- listen	Sonstige (Kaufpreis- allokation)	Soft- ware, Lizenzen und ähnliche Rechte	Geleis- tete Anzah- lungen	Gesamt
Anschaffungskosten						
Stand am 01.01.2022	27.929	47.646	36.055	79.994	2.175	193.799
Währungsänderungen	1.097	- 263	- 410	977	127	1.528
Zugänge	0	0	0	4.642	937	5.579
Umbuchungen	- 10.200	0	10.200	2.597	- 2.608	- 11
Abgänge	0	0	0	- 3.274	0	- 3.274
Stand am 31.12.2022	18.826	47.383	45.845	84.936	631	197.621
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen						
Stand am 01.01.2022	0	46.589	28.954	52.365	0	127.908
Währungsänderungen	0	- 235	- 348	657	0	74
Zugänge	0	866	2.108	13.079	0	16.053
Wertminderung	9.200	0	1.995	230	0	11.425
Umbuchungen	- 9.200	0	9.200	0	0	0
Abgänge	0	0	0	- 3.239	0	- 3.239
Stand am 31.12.2022	0	47.220	41.909	63.092	0	152.221
Nettobuchwerte						
Stand am 31.12.2022	18.826	163	3.936	21.844	631	45.400

Die Verteilung auf die Geschäftseinheiten zeigt sich in folgender Tabelle:

	Buchwerte der Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer (in TEUR)		Buchwerte der Kundenlisten (in TEUR)	
	2023	2022	2023	2022
Industrial & Packaging	0	0	0	163
NBF	6.769	7.013	0	0
Central	11.403	11.813	0	0
	18.172	18.826	0	163

Das Bestellobligo für immaterielle Vermögenswerte beträgt TEUR 196 (TEUR 226).

(14) Sonstige Vermögenswerte in TEUR

	2023	2022
Beteiligungen an Kapitalgesellschaften	11.391	11.229
Beteiligung an Venture-Capital-Fonds	1.942	2.437
Sonstige	282	273
	13.615	13.939

(15) Latente Steuern

Latente Steuern auf Verlustvorträge in TEUR

	2023	2022
Latente Steuern auf Verlustvorträge (brutto)	7.169	5.954
Wertberichtigung	- 449	- 1.379
Latente Steuern auf Verlustvorträge (netto)	6.720	4.575

Vortragsfähigkeit der wertberichtigten Verlustvorträge in TEUR

	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	unbegrenzt	Gesamt
2023	1.281	730	310	0	2.321
2022	897	3.186	406	1.877	6.366

Auf Ansatz- und Bewertungsunterschiede bei den einzelnen Bilanzpositionen entfallen die folgenden aktiven und passiven latenten Steuern:

Bestand an aktiven und passiven latenten Steuern in TEUR

	Aktiv		Passiv	
	2023	2022	2023	2022
Sachanlagen und andere immaterielle Vermögenswerte	3.264	3.069	22.376	23.241
Geschäfts- und Firmenwerte	0	0	78.041	87.170
Sonstige langfristige Vermögenswerte	0	0	560	694
Vorräte	4.027	4.208	159	172
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	524	656	1.015	1.094
Langfristige Rückstellungen	4.844	4.271	0	0
Kurzfristige Rückstellungen	997	659	223	184
Finanzverbindlichkeiten	14.122	13.748	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten	4.975	6.448	26	22
Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente	259	283	38	309
Steuerliche Verlustvorträge	6.720	4.575	0	0
Zwischensumme	39.732	37.917	102.438	112.886
Saldierung	- 32.022	- 32.449	- 32.022	- 32.449
Konzernbilanz	7.710	5.468	70.416	80.437

Auf erfolgsneutral erfasste Fair-Value-Änderungen von Beteiligungen wurden latente Steuern in Höhe von TEUR 101 (TEUR 101) erfasst. Ebenso erfolgsneutral wurden auf Marktwerte von derivativen Finanzinstrumenten, die als Cashflow-Hedges zu klassifizieren sind, latente Steuerforderungen in Höhe von TEUR 235 (latente Steuerverbindlichkeiten von TEUR 26) bilanziert. Auf erfolgsneutral erfasste versicherungsmathematische Gewinne und Verluste zur Bewertung von Pensionsverpflichtungen wurden latente Steuern in Höhe von TEUR 3.523 (TEUR 2.610) bilanziert.

Von den aktiven latenten Steuern in Höhe von TEUR 7.710 (TEUR 5.468) entfallen TEUR 761 (TEUR 241) auf Gesellschaften, die im Berichtsjahr oder im Vorjahr ein negatives Periodenergebnis hatten. Der Ansatz der jeweiligen aktiven latenten Steuern basiert auf den positiven Ergebnissen der rollierenden Fünf-Jahres-Planung der jeweiligen Gesellschaft unter Berücksichtigung der Zukunftserwartungen sowie der Geschäftsentwicklung bzw. auf der Verlusthistorie der Vergangenheit.

In Übereinstimmung mit IAS 12.39 werden keine latenten Steuerverbindlichkeiten für einbehaltene Gewinne von Tochtergesellschaften bilanziert, da TAKKT in der Lage ist, den zeitlichen Verlauf der Auflösung der temporären Differenzen zu steuern und es wahrscheinlich ist, dass sich diese nicht in absehbarer Zeit auflösen werden.

Im Fall einer zukünftigen Gewinnausschüttung würde eine Steuerschuld in Höhe von TEUR 4.668 (TEUR 5.034) entstehen. Ggf. anfallende ausländische Quellensteuern sowie ertragsteuerliche Effekte bei ausländischen Zwischenholdings wurden dabei aus Wesentlichkeitsgründen nicht berücksichtigt.

(16) Vorräte in TEUR

	2023	2022
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	5.885	6.623
Unfertige Erzeugnisse	1.568	1.528
Fertige Erzeugnisse und Waren	116.936	152.408
Vermögenswerte aus Rückerstattungsansprüchen	751	1.289
Geleistete Anzahlungen	1.030	1.233
	126.170	163.081

Bei fertigen Erzeugnissen und Waren sind individuelle Bewertungsabschläge über die voraussichtliche Reichweite des Lagerbestands in Höhe von TEUR 11.521 (TEUR 13.256) vorgenommen worden. Zwischengewinne wurden in Höhe von TEUR 77 (TEUR 150) eliminiert.

(17) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Entwicklung der Wertberichtigung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in TEUR

	2023	2022
Stand 01.01.	4.290	3.548
Zuführung	586	1.189
Auflösung	- 1.477	- 485
Währungs- und sonstige Änderungen	- 11	38
Stand 31.12.	3.388	4.290

TAKKT hat keine überfällige Forderung aktiviert, die nicht einer Wertminderung unterliegt.

(18) Sonstige Forderungen und Vermögenswerte in TEUR

	2023	2022
Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente	605	722
Sonstige Steuerforderungen	549	1.213
Bonusforderungen gegen Lieferanten	14.442	15.746
Aktive Rechnungsabgrenzung	7.288	8.024
Sonstige	2.932	4.726
	25.816	30.431

(19) Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in TEUR

	2023	2022
Schecks, Kassenbestand	356	65
Guthaben bei Kreditinstituten	5.231	7.501
	5.587	7.566

Unter den Guthaben bei Kreditinstituten werden kurzfristige Gelder mit einer Laufzeit von bis zu drei Monaten ausgewiesen.

(20) Konzerneigenkapital

Das vollständig eingezahlte Grundkapital der TAKKT AG beträgt EUR 65.610.331 (EUR 65.610.331) und ist eingeteilt in 65.610.331 (65.610.331) auf den Inhaber lautende Stückaktien mit einem Nennwert von 1,00 Euro. Von der durch die Hauptversammlung am 18. Mai 2022 bis zum 17. Mai 2027 erteilten Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien wurde im Geschäftsjahr Gebrauch gemacht.

Am 4. Oktober 2022 fasste der Vorstand einen Beschluss über ein Aktienrückkaufprogramm von bis zu 1.968.309 Aktien für einen Gesamtkaufpreis von bis zu 25 Millionen Euro (ohne Nebenkosten) und einer Laufzeit vom 6. Oktober 2022 bis 30. Juni 2023. Am 27. Juni 2023 wurde das Rückkaufprogramm bis 31. Dezember 2024 verlängert.

Vom 01. Januar bis zum 31. Dezember 2023 wurden 327.187 (509.781) Aktien zu einem Durchschnittskurs von EUR 13,36 (EUR 12,78) über die Börse erworben. Die Kosten des Aktienrückkaufs in Höhe von TEUR 21 (TEUR 7) nach Steuern wurden mit dem Eigenkapital verrechnet. Das Unternehmen darf die zurückerworbenen Aktien für sämtliche Zwecke gemäß der erteilten Ermächtigung verwenden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden erstmalig aus eigenen Aktien 13.965 Aktien an Mitarbeitende ausgegeben.

Ferner ist der Vorstand der TAKKT AG durch satzungsändernden Beschluss der Hauptversammlung vom 18. Mai 2022 ermächtigt, das Grundkapital bis zum 17. Mai 2027 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien einmalig oder mehrmals unter Berücksichtigung des Bezugsrechts der Aktionäre um bis zu insgesamt EUR 32.805.165 zu erhöhen. Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen. Von dieser Ermächtigung wurde im Geschäftsjahr 2023 kein Gebrauch gemacht.

Die Gewinnrücklagen enthalten die thesaurierten Erfolgsbeiträge des Konzerns sowie den Saldo der erfolgswirksamen Konsolidierungsmaßnahmen und latenten Steuerabgrenzungen.

Kumulierte direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen in TEUR

	Pensions- ver- pflichtungen	Eigenkapi- tal- instrumente	Cashflow- Hedges	Steuern	Währungs- rücklage	Gesamt
Stand am 01.01.2022	- 37.524	14.580	3.471	9.421	16.943	6.891
Sonstiges Ergebnis	28.464	- 11.785	775	- 8.160	15.936	25.230
davon Währungseffekte	- 203	0	- 1	26	15.936	15.758
Transfer in Gewinnrücklagen	0	785	0	0	0	785
Stand am 31.12.2022/01.01.2023	- 9.060	3.580	4.246	1.261	32.879	32.906
Sonstiges Ergebnis	- 3.322	- 1.050	- 909	1.174	- 8.303	- 12.410
davon Währungseffekte	- 48	0	1	7	- 8.303	- 8.343
Transfer in Gewinnrücklagen	0	0	0	0	0	0
Stand am 31.12.2023	- 12.382	2.530	3.337	2.435	24.576	20.496

Die Aktionäre haben Anspruch auf den Bilanzgewinn der TAKKT AG, soweit er nicht nach Gesetz oder Satzung, durch Hauptversammlungsbeschluss oder aufgrund der Einstellung in die Gewinnrücklagen von der Verteilung an die Aktionäre ausgeschlossen ist.

Die TAKKT AG hielt am Bilanzstichtag 823.003 (509.781) eigene Aktien, das entspricht einem rechnerischen Anteil von TEUR 823 (TEUR 510) am Grundkapital und 1,3 (0,8) Prozent des Grundkapitals.

Der Vorstand schlägt dem Aufsichtsrat vor, für das Geschäftsjahr 2023 eine Dividende von EUR 1,00 (EUR 1,00) je Aktie auszuschütten. Diese setzt sich zusammen aus einer Basisdividende in Höhe von EUR 0,60 (EUR 0,60) sowie einer Sonderdividende in Höhe von EUR 0,40 (EUR 0,40).

(21) Lang- und kurzfristige Finanzverbindlichkeiten in TEUR

	Restlaufzeit			31.12.2023
	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	25.906	20.000	0	45.906
Leasingverbindlichkeiten	14.199	32.732	10.738	57.669
Finanzverbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	6.154	0	0	6.154
Sonstige	436	1.434	0	1.870
	46.695	54.166	10.738	111.599
davon langfristig (Laufzeiten > 1 Jahr)				64.904

	Restlaufzeit			31.12.2022
	bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	27.237	27.846	0	55.083
Leasingverbindlichkeiten	18.767	33.443	11.227	63.437
Finanzverbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	3.762	0	0	3.762
Sonstige	299	1.668	0	1.967
	50.065	62.957	11.227	124.249
davon langfristig (Laufzeiten > 1 Jahr)				74.184

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten entsprechen den jeweiligen Laufzeiten der in Anspruch genommenen Finanzierungszusagen. Zusätzlich stehen TAKKT nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 212,7 Millionen Euro (204,1 Millionen Euro) zur Verfügung. Die durchschnittliche Nettofinanzverschuldung betrug für das Geschäftsjahr TEUR 126.551 (TEUR 135.286). Dabei wurde die Verschuldung nach Monaten gewichtet.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind unbesichert. Die Leasingverbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen Bürogebäude und Lager sowie Fahrzeuge. Die Position Sonstige enthält zum Stichtag die Verbindlichkeiten aus ausgegebenen TAKKT Performance Bonds an Führungskräfte der TAKKT-Gruppe.

(22) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Für zahlreiche Mitarbeitende des TAKKT-Konzerns bestehen in Abhängigkeit von rechtlichen, wirtschaftlichen und steuerlichen Gegebenheiten des jeweiligen Landes unterschiedliche Systeme zur Alterssicherung, die in der Regel die Dauer der Betriebszugehörigkeit und das Gehalt oder Endgehalt der Mitarbeitenden berücksichtigen. Es handelt sich dabei sowohl um leistungsorientierte als auch um beitragsorientierte Versorgungssysteme, die Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen abdecken. Die Pensionsverpflichtungen enthalten sowohl Verpflichtungen aus laufenden Pensionen als auch Anwartschaften auf zukünftig zu zahlende Versorgungsleistungen.

Die für den TAKKT-Konzern wesentlichen leistungsorientierten Regelungen im Rahmen der Altersversorgung betreffen deutsche Gesellschaften und bestehen für den Vorstand, Führungskräfte sowie sonstige Mitarbeitende. Die Finanzierung der daraus resultierenden Verpflichtung erfolgt überwiegend über Rückstellungen.

Die Vorstände erhalten eine Alters- und Hinterbliebenenversorgungszusage, der jährlich ein Beitrag von zehn Prozent der Summe aus Grundvergütung und Zielwert des Short Term Incentive Plans (bei Zielerreichung von 100 Prozent) zugeführt wird. Dabei ist die Gewährung des Beitrags an die Bestelldauer als Vorstand gebunden. Für die im Berichtsjahr zurückgestellten Beiträge wird bis zum Eintritt des Versorgungsfalls eine Verzinsung von fünf Prozent p.a. gewährt, für ältere Beiträge eine von sechs Prozent p.a. Ein Anspruch auf Altersleistungen besteht ab Austritt, frühestens allerdings mit Vollendung des 62. Lebensjahres. Bei Invalidität und im Todesfall wird das Versorgungsguthaben ausgezahlt bzw. verrentet, das sich ergibt, wenn bis zur Vollendung des 63. Lebensjahres Beiträge gezahlt worden wären. Ein Teil dieser Zusage wird mit marktüblichen Produkten auf Basis einer vertraglichen Treuhandvereinbarung gegen Insolvenz abgesichert. Das Vermögen bei dem Treuhänder stellt Planvermögen dar.

Für bestimmte Führungskräfte bestehen Altersversorgungszusagen, auf Basis derer eine Versorgungsleistung mit Erreichen eines Alters von 65 Jahren, Invaliditäts- sowie Witwen- oder Waisenrente abgedeckt sind. Der jährliche Beitrag zur Altersversorgung beträgt acht Prozent des Jahresfestehinkommens der jeweiligen Führungskraft. Für die jährliche Verzinsung des jeweiligen Kapitalkontos wird der handelsrechtliche Referenzzinssatz der Bundesbank verwendet. Die Auszahlung erfolgt grundsätzlich in Raten oder auf Antrag als Rente. Für ehemalige Führungskräfte existiert ein bereits stillgelegter Plan, auf dessen Basis noch laufende Rentenzahlungen erfolgen.

Für eine Vielzahl der sonstigen Mitarbeitenden deutscher Konzerngesellschaften besteht ein Versorgungsplan, der die Altersrente mit Erreichen des 65. Lebensjahres, Invaliditäts- sowie Witwen- und Waisenrente regelt. Dabei werden in Abhängigkeit der geleisteten Dienstjahre und des durchschnittlichen rentenbeitragspflichtigen Entgelts der letzten drei Arbeitsjahre gemäß der aktuell gültigen Betriebsvereinbarung monatlich festgelegte Eurobeträge für jedes Dienstjahr im Versorgungsfall fällig. Weiter besteht für bestimmte Mitarbeitende die Möglichkeit, freiwillig Gehalt umzuwandeln. Diese als Deferred Compensation bezeichneten Beträge werden in Rentenbausteine umgewandelt und als Rente ausbezahlt.

In der Schweiz bestehen entsprechend dem Bundesgesetz über die berufliche Vorsorge (BVG) Zusagen für Mitarbeitende und Führungskräfte, die Altersrente, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen regeln. Die Finanzierung erfolgt durch Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge an einen Pensionsfond (Sammelstiftung), der Planvermögen darstellt. Die Beiträge in Prozent des versicherten Lohns variieren in Abhängigkeit von Gehalt und Alter. Die Auszahlung erfolgt in Form von Rentenzahlungen oder als Einmalbetrag. Zur Absicherung der Pensionsansprüche unterliegen die Pläne Mindestdotierungsverpflichtungen, aus denen sich in Zukunft gegebenenfalls Nachschussverpflichtungen ergeben können.

In einer niederländischen Gesellschaft besteht ein Versorgungsplan für 3 (4) Mitarbeitende, der die Altersrente ab 65 Jahren, Invalidität und Witwen- und Waisenrente abdeckt. Die Höhe der Rente basiert auf dem Arbeitsentgelt abzüglich der staatlichen Altersvorsorge. Die Finanzierung dieser Versorgungszusage erfolgte durch Leistungen an eine Versicherungsgesellschaft. Das dadurch entstandene Planvermögen umfasst ausschließlich qualifizierte Versicherungspolicen. Zum 01. Januar 2011 wurde der zugrunde liegende Plan stillgelegt. Danach erworbene Ansprüche werden durch einen beitragsorientierten Plan abgedeckt.

Der in der Bilanz erfasste Wert der Pensionsrückstellungen leitet sich wie folgt her:

Finanzierungsstatus der Pensionsrückstellungen in TEUR

	2023	2022
Anwartschaftsbarwert (fondsfinanziert)	19.246	17.602
Anwartschaftsbarwert (nicht fondsfinanziert)	51.805	47.422
Summe Anwartschaftsbarwert	71.051	65.024
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	- 16.498	- 14.000
Pensionsrückstellung zum 31.12.	54.553	51.024

Für die vorangehend beschriebenen Pläne kommen bei der Berechnung des Anwartschaftsbarwerts folgende Parameter zur Anwendung:

Parameter in Prozent

	2023		2022	
	EUR	CHF	EUR	CHF
Rechnungszins	3,20	1,60	3,50	2,20
Entgelttrend	2,75	1,50	2,75	1,50
Rententrend	2,00	0,00	2,00	0,00

Der Rechnungszins basiert auf erstrangigen, festverzinslichen Unternehmensanleihen, die von mindestens einer namhaften Ratingagentur ein AA-Rating erhielten.

Die gewichtete Duration der Pensionsrückstellungen beträgt 16,3 (16,2) Jahre zum 31. Dezember 2023.

Alle übrigen Pensionsverpflichtungen sind von untergeordneter Bedeutung und werden unter Berücksichtigung landesspezifischer Berechnungsgrundlagen und Parameter ermittelt.

Entwicklung der Pensionsrückstellungen in TEUR

	Anwartschafts- barwert	Marktwert des Planvermögens	Pensions- rückstellungen
Stand am 01.01.2023	65.024	14.000	51.024
Laufender Dienstzeitaufwand	1.880	0	1.880
Nachzuerrechner Dienstzeitaufwand / Effekte aus Abgeltungen und Kürzungen	651	948	- 297
Personalaufwand	2.531	948	1.583
Nettozinsaufwand	2.142	397	1.745
Versicherungsmathematische Gewinne (-) / Verluste (+) aus der Änderung demographi- scher Annahmen	- 52	0	- 52
Versicherungsmathematische Gewinne (-) / Verluste (+) aus der Änderung finanzieller Annahmen	3.703	0	3.703
Erfahrungsbedingte Anpassungen	- 1.205	- 828	- 377
Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	2.446	- 828	3.274
Effekte aus Währungsdifferenzen	745	651	94
Übertrag von Verpflichtungen	0	0	0
Beiträge der Arbeitnehmer	377	377	0
Beiträge des Arbeitgebers	0	1.596	- 1.596
Rentenzahlungen	- 2.214	- 643	- 1.571
Sonstige Effekte	- 1.092	1.981	- 3.073
Stand am 31.12.2023	71.051	16.498	54.553

	Anwartschafts- barwert	Marktwert des Planvermögens	Pensions- rückstellungen
Stand am 01.01.2022	92.037	15.050	76.987
Laufender Dienstzeitaufwand	3.695	0	3.695
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand / Effekte aus Abgeltungen und Kürzungen	782	917	- 135
Personalaufwand	4.477	917	3.560
Nettozinsaufwand	897	79	818
Versicherungsmathematische Gewinne (-) / Verluste (+) aus der Änderung demographi- scher Annahmen	- 231	0	- 231
Versicherungsmathematische Gewinne (-) / Verluste (+) aus der Änderung finanzieller Annahmen	- 29.674	0	- 29.674
Erfahrungsbedingte Anpassungen	- 77	- 1.315	1.238
Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen	- 29.982	- 1.315	- 28.667
Effekte aus Währungsdifferenzen	583	345	238
Übertrag von Verpflichtungen	0	0	0
Beiträge der Arbeitnehmer	340	340	0
Beiträge des Arbeitgebers	0	508	- 508
Rentenzahlungen	- 3.328	- 1.924	- 1.404
Sonstige Effekte	- 2.405	- 731	- 1.674
Stand am 31.12.2022	65.024	14.000	51.024

Neben qualifizierenden Versicherungsverträgen (TEUR 10.287, im Vorjahr TEUR 9.554, ohne zu-
grundeliegenden aktiven Markt) enthält das Planvermögen Wertpapierfonds (TEUR 6.205, im
Vorjahr TEUR 4.445, mit zugrundeliegendem aktiven Markt) sowie Zahlungsmittel (TEUR 6,
im Vorjahr TEUR 1, mit zugrundeliegendem aktiven Markt). Es enthält keine eigenen Finanz-
instrumente oder selbst genutzten Vermögenswerte. Arbeitgeberbeiträge zum Planvermögen
werden sich in 2024 voraussichtlich auf TEUR 621 belaufen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Auswirkung der Veränderung einer maßgeblichen versicherungsmathematischen Annahme auf den Anwartschaftsbarwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen. Dabei bleiben alle übrigen Annahmen gegenüber der ursprünglichen Berechnung unverändert, d. h. mögliche Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Annahmen bleiben unberücksichtigt.

Sensitivitätsanalyse des Anwartschaftsbarwerts in TEUR

	Anwartschaftsbarwert	
	2023	2022
Rechnungszins		
Erhöhung um 0,5 Prozentpunkte	66.001	60.489
Verringerung um 0,5 Prozentpunkte	77.020	70.443
Entgelttrend		
Erhöhung um 0,5 Prozentpunkte	71.376	65.305
Verringerung um 0,5 Prozentpunkte	70.957	64.999
Rententrend		
Erhöhung um 0,5 Prozentpunkte	73.474	67.362
Verringerung um 0,5 Prozentpunkte	69.044	63.135
Lebenserwartung		
Erhöhung um 1 Jahr	72.636	66.584
Verringerung um 1 Jahr	69.676	63.719

Die folgende Tabelle zeigt die zukünftig erwarteten Zahlungen für Versorgungsleistungen:

Erwartete Fälligkeit der Versorgungsleistungen 2023 in TEUR

	2024	2025 – 2028	2029 – 2033
Erwartete Zahlungen	1.748	8.522	16.881

Erwartete Fälligkeit der Versorgungsleistungen 2022 in TEUR

	2023	2024 – 2027	2028 – 2032
Erwartete Zahlungen	1.497	7.378	14.848

Die mit den leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen verbundenen Risiken betreffen neben den versicherungsmathematischen Risiken wie Langlebigkeit auch finanzielle Risiken wie Marktpreisrisiken, durch welche der Rechnungszins beeinflusst werden kann, oder Inflationsrisiken, die Auswirkungen auf Entgelt- oder Rententrend haben können. Eine Absicherung dieser Risiken wird nicht angestrebt.

Beitragsorientierte Versorgungspläne

Ein Baustein der Altersversorgung des überwiegenden Teils der Mitarbeitenden, insbesondere in Deutschland, ist die gesetzliche Rentenversicherung. Die hierfür geleisteten und als Personalaufwand erfassten Arbeitgeberbeiträge beliefen sich in der Berichtsperiode auf TEUR 9.806 (TEUR 9.694). Die künftige Höhe dieser Aufwendungen hängt wesentlich von der Entwicklung der zugrunde liegenden Rentenversicherungssysteme ab.

Bei einigen ausländischen Gesellschaften, insbesondere den US-amerikanischen, bestehen freiwillige beitragsorientierte Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Die betroffenen US-Gesellschaften leisten nach einer bestimmten Betriebszugehörigkeit einen Beitrag für die Alterssicherung der Arbeitnehmer an einen externen Fonds. Die Arbeitgeberbeiträge sind abhängig von freiwilligen Arbeitnehmerbeiträgen, dabei aber der Höhe nach auf bis zu 5,0 (5,0) Prozent des Gehalts des Arbeitnehmers begrenzt. Darüber hinaus bestehen für bestimmte US-Gesellschaften Pläne, die – in Abhängigkeit von der Umsatzentwicklung einer Gesellschaft – zu weiteren Arbeitgeberbeiträgen an den externen Fonds führen können. Ansprüche aus den Beitragszahlungen können die Gesellschaften nicht herleiten, ein Planvermögen ist bei den Gesellschaften nicht zu aktivieren. Die Aufwendungen für beitragsorientierte Pläne betragen im Berichtsjahr TEUR 3.061 (TEUR 2.699).

(23) Langfristige Sonstige und Kurzfristige Rückstellungen

Entwicklung der Langfristigen Sonstigen und Kurzfristigen Rückstellungen in TEUR

	01.01.2023	Währungs- anpassungen	Ver- brauch	Um- buchungen	Auflösung	Zuführung	31.12.2023
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	6.283	- 9	- 579	- 967	- 18	2.537	7.247
Sonstige	1.679	28	- 131	0	0	50	1.626
Langfristige Sonstige Rückstellungen	7.962	19	- 710	- 967	- 18	2.587	8.873
Prämien und Tantiemen	13.809	- 98	- 12.574	967	- 1.100	10.132	11.136
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	4.379	- 49	- 3.417	0	- 260	1.188	1.841
Sonstige	2.272	- 46	- 393	0	- 289	590	2.134
Kurzfristige Rückstellungen	20.460	- 193	- 16.384	967	- 1.649	11.910	15.111

	01.01.2022	Währungs- anpassungen	Ver- brauch	Um- buchungen	Auflösung	Zuführung	31.12.2022
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	7.875	4	- 605	- 812	- 1.976	1.797	6.283
Sonstige	1.571	51	- 32	0	- 36	125	1.679
Langfristige Sonstige Rückstellungen	9.446	55	- 637	- 812	- 2.012	1.922	7.962
Prämien und Tantiemen	15.223	72	- 14.894	812	- 1.152	13.748	13.809
Verpflichtungen aus dem Personalbereich	5.311	14	- 3.204	0	- 1.241	3.499	4.379
Sonstige	4.887	275	- 962	0	- 2.252	324	2.272
Kurzfristige Rückstellungen	25.421	361	- 19.060	812	- 4.645	17.571	20.460

Die Langfristigen Verpflichtungen aus dem Personalbereich beinhalten im Wesentlichen die langfristigen Vergütungskomponenten des Vorstands und der Top-Führungskräfte sowie Altersteilzeitverpflichtungen.

Die Kurzfristigen Verpflichtungen aus dem Personalbereich beinhalten im Wesentlichen Verpflichtungen aus Abfindungsvereinbarungen.

(24) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Verbindlichkeiten in TEUR

	2023	2022
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	37.559	63.036
Verbindlichkeiten aus Verträgen mit Kunden	10.875	13.080
Ausstehende Rechnungen	16.712	20.540
	65.146	96.656

Bei den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestehen größtenteils branchenübliche Eigentumsvorbehalte an den gelieferten Gegenständen. Verbindlichkeiten aus Verträgen mit Kunden enthalten Kundenanzahlungen sowie Verpflichtungen aus Kundenbindungsprogrammen.

Die Positionen Verbindlichkeiten aus Verträgen mit Kunden und Ausstehende Rechnungen wurden aus den kurzfristigen Sonstigen Verbindlichkeiten hierher umgegliedert. Das Vorjahr wurde angepasst.

(25) Kurzfristige Sonstige Verbindlichkeiten in TEUR

	2023	2022
Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern	9.448	11.482
Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich	5.940	6.839
Erwartete Kundengutschriften	3.264	3.752
Rabatt- und Bonusverbindlichkeiten	2.460	1.968
Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	1.187	1.274
Verbindlichkeiten aus der Jahresabschlussprüfung	927	1.005
Marktwerte der derivativen Finanzinstrumente	844	525
Übrige	10.721	9.448
	34.791	36.293

Die Verbindlichkeiten aus sonstigen Steuern bestehen überwiegend aus Umsatzsteuerverbindlichkeiten. Verpflichtungen aus erwarteten Kundengutschriften resultieren im Wesentlichen aus Rückerstattungsverbindlichkeiten.

Die Positionen Verbindlichkeiten aus Verträgen mit Kunden und Ausstehende Rechnungen wurden in die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Verbindlichkeiten umgegliedert. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst.

4. RISIKOMANAGEMENT UND FINANZINSTRUMENTE

Neben dem Liquiditäts- und Kreditrisiko ist TAKKT im Bereich der finanzwirtschaftlichen Risiken aufgrund der internationalen Präsenz auch Chancen und Risiken durch Wechselkurs- sowie Zinsschwankungen an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten ausgesetzt. Das Risikomanagementsystem des Konzerns berücksichtigt entsprechend die Unsicherheiten aus der künftigen Entwicklung der Finanzmärkte. Durch den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten sollen Risiken reduziert werden. Mit dieser Strategie unterstützt das Risikomanagementsystem die finanzielle Leistungsfähigkeit des Konzerns.

Die von TAKKT gehaltenen Finanzinstrumente sind den IFRS 9-Kategorien wie folgt zugeordnet:

Überleitung der Finanzinstrumente auf IFRS 9-Kategorien zum 31. Dezember 2023 in TEUR

	Kategorie Finanzinstrumente				Keine IFRS 9 Kategorie	Überleitung zur Bilanzposition	Bilanzposition insgesamt
	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente sowie Derivate	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten			
Langfristiges Vermögen							
Fremdkapitalinstrumente	1.942	0	0	0	-	-	
Eigenkapitalinstrumente	0	11.391	0	0	-	-	
Sonstige	0	0	282	0	-	-	
Sonstige Vermögenswerte	1.942	11.391	282	0	0	0	13.615
Kurzfristiges Vermögen							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	0	115.289	0	0	0	115.289
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	539	0	17.375	0	66	7.836	25.816
Zahlungsmittel	0	0	5.587	0	0	0	5.587
Aktiva	2.481	11.391	138.533	0			
Langfristige Verbindlichkeiten							
Finanzverbindlichkeiten	0	0	0	21.434	43.470	0	64.904
Kurzfristige Verbindlichkeiten							
Finanzverbindlichkeiten	0	0	0	32.496	14.199	0	46.695
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Verbindlichkeiten	0	0	0	54.271	0	10.875	65.146
Sonstige Verbindlichkeiten	6	0	0	14.498	838	19.449	34.791
Passiva	6	0	0	122.699			

Überleitung der Finanzinstrumente auf IFRS 9-Kategorien zum 31. Dezember 2022 in TEUR

	Kategorie Finanzinstrumente				Keine IFRS 9 Kategorie	Überleitung zur Bilanzposition	Bilanzposition insgesamt
	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente sowie Derivate	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten			
Langfristiges Vermögen							
Fremdkapitalinstrumente	2.437	0	0	0	-	-	
Eigenkapitalinstrumente	0	11.229	0	0	-	-	
Sonstige	0	0	273	0	-	-	
Sonstige Vermögenswerte	2.437	11.229	273	0	0	0	13.939
Kurzfristiges Vermögen							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	0	135.895	0	0	0	135.895
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	77	0	20.472	0	645	9.237	30.431
Zahlungsmittel	0	0	7.566	0	0	0	7.566
Aktiva	2.514	11.229	164.206	0			
Langfristige Verbindlichkeiten							
Finanzverbindlichkeiten	0	0	0	29.514	44.670	0	74.184
Kurzfristige Verbindlichkeiten							
Finanzverbindlichkeiten	0	0	0	31.298	18.767	0	50.065
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Verbindlichkeiten	0	0	0	83.576	0	13.080	96.656
Sonstige Verbindlichkeiten	16	0	0	13.416	509	22.352	36.293
Passiva	16	0	0	157.804			

Die Finanzinstrumente der Kategorie Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente sowie Derivate betreffen im langfristigen Vermögen eine als Fremdkapitalinstrument zu klassifizierende Beteiligung sowie im kurzfristigen Bereich Derivate, die nach IFRS 9 als zu Handelszwecken gehalten zu klassifizieren sind. Diese Derivate werden ausschließlich zu Sicherungszwecken eingesetzt.

Die in der Kategorie Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente enthaltenen Beteiligungen an nicht-börsennotierten Unternehmen wurden als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert designiert, da sie strategisch und nicht zu Handelszwecken gehalten werden.

In der Spalte Keine IFRS 9-Kategorie waren im Wesentlichen Leasingverbindlichkeiten mit einem Buchwert von TEUR 57.669 (TEUR 63.437) sowie Derivate (Cashflow-Hedges) enthalten.

Die Ermittlungsmethode aller zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente ist für das Berichtsjahr und das Vorjahr mit Ausnahme der Bewertung von Derivaten, die der Stufe 2 zuzuordnen ist, der Stufe 3 zuzuordnen.

Die Vorjahreswerte der Posten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Verbindlichkeiten sowie Sonstige Verbindlichkeiten wurden entsprechend des geänderten Bilanzausweises angepasst.

Die folgende Übersicht zeigt eine detaillierte Überleitung der wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente in Stufe 3 ohne bedingte Gegenleistungen aus Unternehmenserwerben in TEUR:

	2023	2022
Stand am 01.01.	13.666	24.562
Zugänge	1.227	0
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Fair-Value-Änderungen	- 510	920
Im sonstigen Ergebnis erfasste Fair-Value-Änderungen	- 1.050	- 11.784
Abgänge	0	- 32
Stand am 31.12.	13.333	13.666
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste unrealisierte Gewinne und Verluste aus zum Bilanzstichtag gehaltenen Finanzinstrumenten	- 510	920

Die im sonstigen Ergebnis im Berichtsjahr erfasste negative Fair-Value-Änderung resultiert aus der Neubewertung einer Beteiligung infolge einer Finanzierungsrunde. An dieser nahm TAKKT nicht mehr als Investor teil. Im Vorjahr ergab sich die negative Fair-Value-Änderung im sonstigen Ergebnis im Wesentlichen aus einem Anteilseignerwechsel bei einer anderen Beteiligung.

Im Berichtsjahr wurden keine Umgliederungen zwischen den einzelnen Stufen vorgenommen.

Die Buchwerte aller Finanzinstrumente, die in der Bilanz nicht zum beizulegenden Zeitwert bilanziert sind, stellen zum Berichtsstichtag angemessene Näherungswerte für den beizulegenden Zeitwert dar. Wesentliche Abweichungen zwischen Buchwerten und beizulegenden Zeitwerten können bei finanziellen Verbindlichkeiten aus TAKKT Performance Bonds auftreten.

Dahingehend werden zum Abschlussstichtag folgende Angaben gemacht:

Finanzverbindlichkeiten nach Buchwerten und beizulegendem Zeitwert in TEUR

	Buchwert 31.12.2023	Beizulegen- der Zeitwert 31.12.2023	Buchwert 31.12.2022	Beizulegender Zeitwert 31.12.2022
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.870	2.035	1.967	2.338

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

Das in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Nettoergebnis der Finanzinstrumentekategorien setzt sich wie folgt zusammen:

Nettoergebnis der Finanzinstrumentekategorien in TEUR

	aus Zinsen	zum bei- zulegenden Zeitwert	Währungs- umrech- nung	Wertbe- richtigung	2023
Erfolgswirksam zum beizu- legenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente sowie Derivate	0	- 38	0	0	- 38
Zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	123	0	1.078	- 831	370
Zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	- 4.934	0	- 191	0	- 5.125
	- 4.811	- 38	887	- 831	- 4.793

	aus Zinsen	zum bei- zulegenden Zeitwert	Währungs- umrech- nung	Wertbe- richtigung	2022
Erfolgswirksam zum beizu- legenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente sowie Derivate	0	887	0	0	887
Zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	30	0	1.139	- 1.940	- 771
Zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	- 2.667	0	- 24	0	- 2.691
	- 2.637	887	1.115	- 1.940	- 2.575

Kreditrisiko

TAKKT ist sowohl aus dem operativen Geschäft als auch aus Finanzinstrumenten einem Kreditrisiko ausgesetzt. Das Kreditrisiko im operativen Bereich resultiert aus möglichen Forderungsausfällen aufgrund von Zahlungsunfähigkeit der Kunden. Der mögliche Verlust kann den Buchwert der Forderung gegenüber dem einzelnen Kunden nicht überschreiten. Bedingt durch die Vielzahl der bestehenden Kundenbeziehungen ist das Risiko grundsätzlich insgesamt als vergleichsweise niedrig einzustufen. Aufgrund der starken Diversifikation der Kundenstruktur kommt es im operativen Geschäft zu keinen außerordentlichen Risikokonzentrationen.

Eine mögliche längere Abschwächung der konjunkturellen Dynamik und hoher Inflationsdruck können indes zu höheren Ausfallrisiken für Forderungen der TAKKT führen. Dank eines intensiven Forderungsmanagements mit konsequenter Bonitätsprüfung im Vorfeld einer Transaktion sowie eines stringenten Mahnwesens sind die Forderungsausfälle aus Lieferungen und Leistungen mit 0,1 (0,1) Prozent vom Umsatz im Geschäftsjahr sehr gering. Dem Risiko eines Forderungsausfalls wird durch branchenübliche Eigentumsvorbehalte auf gelieferte Gegenstände und durch die Bildung von Wertberichtigungen Rechnung getragen. Ausgebuchte Forderungen können im Einzelfall weiterhin Vollstreckungsmaßnahmen unterliegen.

Eine Prognose über die Entwicklung der Kreditwürdigkeit von Kunden ist mit hohen Unsicherheiten verbunden. Für das Geschäftsjahr 2024 wird grundsätzlich nicht mit einer Verschlechterung des Zahlungsverhaltens der Kunden gerechnet.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in TEUR

	01.01.2023	Währungs- änderungen	Sonstige Verände- rungen	31.12.2023
Nominalwert der Forderungen	140.185	- 783	- 20.725	118.677
Wertberichtigungen	- 4.290	11	891	- 3.388
Buchwert der Forderungen	135.895	- 772	- 19.834	115.289

	01.01.2022	Währungs- änderungen	Sonstige Verände- rungen	31.12.2022
Nominalwert der Forderungen	122.960	2.516	14.709	140.185
Wertberichtigungen	- 3.548	- 38	- 704	- 4.290
Buchwert der Forderungen	119.412	2.478	14.005	135.895

Die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die darauf entfallenden Wertberichtigungen ergeben sich wie folgt:

Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in TEUR

	0 bis 30 Tage alt	31 bis 90 Tage alt	91 bis 120 Tage alt	mehr als 120 Tage alt	Beitrei- bung	31.12.2023
Nominalwert der Forderungen	61.563	40.241	4.123	11.450	1.300	118.677
Wertberichtigungen	782	511	52	1.464	579	3.388
Buchwert der Forderungen	60.781	39.730	4.071	9.986	721	115.289

	0 bis 30 Tage alt	31 bis 90 Tage alt	91 bis 120 Tage alt	mehr als 120 Tage alt	Beitrei- bung	31.12.2022
Nominalwert der Forderungen	78.147	44.240	5.603	10.736	1.459	140.185
Wertberichtigungen	858	486	62	1.965	919	4.290
Buchwert der Forderungen	77.289	43.754	5.541	8.771	540	135.895

Ein Kreditrisiko besteht auch für sonstige finanzielle Forderungen, derivative Finanzinstrumente und Bankguthaben. Es besteht in der Gefahr des Ausfalls eines Vertragspartners. Für derivative Finanzinstrumente somit maximal in Höhe der angesetzten positiven beizulegenden Zeitwerte abzüglich der negativen beizulegenden Zeitwerte mit dem gleichen Vertragspartner.

Da Finanzgeschäfte nur mit Kontrahenten guter Bonität eingegangen und aufrechterhalten werden, ist das tatsächliche Ausfallrisiko als eher gering einzustufen. Risikokonzentrationen im Finanzbereich werden durch breite Streuung der Transaktionen und Geschäfte auf eine Mehrzahl von Banken mit guter Bonität vermieden. Die Bonität der Banken wird laufend überwacht.

Auch für Bonusforderungen gegen Lieferanten ist ein Ausfallrisiko als gering einzustufen, da eine Rückgriffsmöglichkeit auf eigene Verbindlichkeiten gegenüber den Lieferanten besteht.

Liquiditätsrisiko

Unter Liquiditätsrisiko wird die Gefahr verstanden, zu irgendeinem Zeitpunkt den Zahlungsverpflichtungen nicht ordnungsgemäß nachkommen zu können. Die nachfolgende Aufstellung zeigt die vertraglich vereinbarten Zins- und Tilgungszahlungen aus den am 31. Dezember 2023 bestehenden originären finanziellen Verbindlichkeiten sowie Ein- und Auszahlungen aus derivativen finanziellen Verbindlichkeiten und Vermögenswerten. Finanzgarantien bestanden nicht. Fremdwährungsbeträge wurden mit dem jeweiligen Stichtagskurs zum Bilanzstichtag in die Berichtswährung Euro umgerechnet.

Fälligkeitsanalyse zum 31. Dezember 2023 in TEUR

	Cashflow 2024	Cashflow 2025	Cashflow 2026 – 2028	Cashflow 2029 – 2033	Cashflow 2034ff.
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	- 26.034	0	- 20.000	0	0
Leasingverbindlichkeiten	- 15.760	- 11.834	- 24.468	- 8.499	- 3.597
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	- 6.154	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Verbindlichkeiten	- 54.271	0	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten	- 14.939	0	- 1.781	0	0
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
Auszahlungen	- 62.781	0	0	0	0
Zugehörige Einzahlungen	63.386	0	0	0	0
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Auszahlungen	- 41.351	0	0	0	0
Zugehörige Einzahlungen	40.507	0	0	0	0

Fälligkeitsanalyse zum 31. Dezember 2022 in TEUR

	Cashflow 2023	Cashflow 2024	Cashflow 2025 – 2027	Cashflow 2028 – 2032	Cashflow 2033ff.
Originäre finanzielle Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	– 27.699	– 11.251	– 16.595	0	0
Leasingverbindlichkeiten	– 20.465	– 14.014	– 23.107	– 9.158	– 4.805
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	– 3.762	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Verbindlichkeiten	– 83.576	0	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten	– 13.724	– 575	– 1.480	0	0
Derivative finanzielle Vermögenswerte					
Auszahlungen	– 60.924	0	0	0	0
Zugehörige Einzahlungen	61.647	0	0	0	0
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten					
Auszahlungen	– 18.694	0	0	0	0
Zugehörige Einzahlungen	18.169	0	0	0	0

Die Vorjahreswerte der Posten Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und ähnliche Verbindlichkeiten sowie Sonstige Verbindlichkeiten wurden entsprechend des geänderten Bilanzausweises angepasst.

TAKKT verfügt über umfangreiche nicht genutzte kurz- und langfristige Kreditlinien bei einer Vielzahl von deutschen und internationalen Banken in Höhe von 212,7 Millionen Euro (204,1 Millionen Euro). Daher ist das aus den Fälligkeiten resultierende Liquiditätsrisiko weitgehend zu vernachlässigen.

Marktpreisrisiko

Unter dem Begriff Marktpreisrisiko wird das Risiko verstanden, dass sich der beizulegende Zeitwert oder die zukünftigen Zahlungsströme eines Finanzinstruments aufgrund von Schwankungen von Marktpreisen ändern. Für TAKKT besteht das Marktpreisrisiko hauptsächlich aus dem Währungsrisiko und dem Zinsrisiko. In den nachfolgenden Abschnitten werden je Risikoart die am Bilanzstichtag im Bestand befindlichen Finanzinstrumente detailliert beschrieben.

Aus den nachfolgenden Sensitivitätsanalysen zu den Marktpreisrisiken geht hervor, welche Auswirkungen sich auf Ergebnis und Eigenkapital ergeben hätten, wenn hypothetische Änderungen verschiedener relevanter Risikovariablen auf den Bestand der Finanzinstrumente am Bilanzstichtag eingetreten wären. Dabei wird unterstellt, dass der Bestand am Bilanzstichtag repräsentativ für das Gesamtjahr ist und dass die unterstellten Änderungen der Risikovariablen am Stichtag nach vernünftigem Ermessen möglich waren.

Währungsrisiko

Die nachfolgende Darstellung gibt einen Überblick über das abgesicherte Nominalvolumen sowie die zugehörigen Marktwerte der Währungssicherungsgeschäfte. Die Kontrakte haben Restlaufzeiten von bis zu einem Jahr (einem Jahr). Ein Netting von Währungsinstrumenten wurde nicht durchgeführt. Globalaufrechnungsvereinbarungen, die im Verzugsfall eine Aufrechnung der zu diesem Zeitpunkt bestehenden gegenseitigen Forderungen und Verbindlichkeiten vorsehen, bestanden für derivative Finanzinstrumente mit einem Marktwert von TEUR 133 (TEUR 410).

Währungssicherung in TEUR

	Nominalwert		Marktwert	
	2023	2022	2023	2022
Aktiva				
Währungsderivate, als Cashflow-Hedges qualifiziert	9.785	34.790	66	645
Währungsderivate ohne Hedge-Accounting	53.244	25.606	539	77
Passiva				
Währungsderivate, als Cashflow-Hedges qualifiziert	38.344	12.591	- 838	- 509
Währungsderivate ohne Hedge-Accounting	2.658	5.934	- 6	- 16
	104.031	78.921	- 239	197

Währungsderivate, als Cashflow-Hedges qualifiziert

TAKKT ist Währungsrisiken ausgesetzt, weil der Kauf und Verkauf von Waren und Dienstleistungen in eingeschränktem Umfang (unter zehn Prozent des Konzernumsatzes) in unterschiedlichen Währungen erfolgt. Die im TAKKT-Konzern zu erwartenden Netto-Fremdwährungszahlungsströme werden mittels Währungsinstrumenten für einen Zeitraum von 12 Monaten rollierend zu durchschnittlich 50% abgesichert. Die Währungsinstrumente können als effektive Cashflow-Hedges qualifiziert werden und waren bis zum Abschlussstichtag mit keinen wesentlichen Ineffektivitäten verbunden. Wechselkursänderungen der zugrunde liegenden Währungen haben über die Marktwertschwankungen der Sicherungsgeschäfte Auswirkungen auf die kumulierten, direkt im Eigenkapital erfassten Wertänderungen. Daher werden diese bei der eigenkapitalbezogenen Sensitivitätsberechnung berücksichtigt.

Im Geschäftsjahr 2023 wurden aus der Veränderung der beizulegenden Zeitwerte von Devisenderivaten resultierende Verluste nach latenten Steuern von insgesamt TEUR 538 (Gewinne TEUR 110) erfolgsneutral im Sonstigen Ergebnis erfasst. Diese Wertänderungen stellen den effektiven Teil der Sicherungsbeziehung dar. Außerdem wurden im Sonstigen Ergebnis verbuchte Gewinne in Höhe von TEUR 112 (Verluste TEUR 448) in die Gewinn- und Verlustrechnung (Position Sonstige betriebliche Aufwendungen) transferiert. TAKKT erwartet, dass mit Eintritt der Zahlungen innerhalb der nächsten zwölf Monate im Sonstigen Ergebnis erfasste Verluste nach latenten Steuern in Höhe von TEUR 538 in die Gewinn- und Verlustrechnung transferiert werden.

Die im Rahmen von Cashflow-Hedges designierten Grundgeschäfte sind – differenziert nach Währungen – wie folgt fällig:

Grundgeschäfte der Währungsderivate in TEUR

	2023		2022	
	Cashflow 2024	Cashflow 2025 ff.	Cashflow 2023	Cashflow 2024 ff.
CAD	6.195	0	4.917	0
CHF	18.877	0	20.047	0
CZK	1.174	0	1.474	0
DKK	845	0	1.066	0
GBP	7.740	0	6.517	0
HUF	1.295	0	1.809	0
NOK	1.030	0	1.425	0
PLN	376	0	323	0
RON	669	0	406	0
SEK	3.197	0	1.817	0
USD	- 6.732	0	- 7.580	0

Währungsderivate ohne Hedge-Accounting

Wirtschaftliche Absicherungen von konzerninternen Darlehen werden, sobald diese währungsübergreifend sind, in Form von Devisentermingeschäften abgewickelt. Mit diesem Vorgehen wird die konzerninterne Finanzierung kursgesichert. Somit ergibt sich für den Konzern kein Risiko aus Wechselkursänderungen. Während aus der Sicht der Einzelgesellschaft das Derivat in Beziehung zu einem Basisgeschäft gesetzt werden kann, wird im Rahmen der Schuldenkonsolidierung im Konzern das Basisgeschäft eliminiert. Das eingesetzte Finanzinstrument ist aus Konzernsicht demzufolge nicht mehr für Sicherungszwecke bestimmt. Kursänderungen der zugrunde liegenden Währungen führen über Marktwertveränderungen bei den Derivaten sowie bei den dazugehörigen Konzerndarlehen zu gegenläufigen Schwankungen im Übrigen Finanzergebnis und werden folglich in die erfolgsbezogene Sensitivitätsberechnung einbezogen.

Da operative Transaktionen auf Ebene der Einzelgesellschaften grundsätzlich in der jeweiligen funktionalen Währung erfolgen, bestehen nur in geringem Maße Fremdwährungsfordernungen oder -verbindlichkeiten gegenüber Dritten. Diese werden ggf. in Form von Devisentermingeschäften wirtschaftlich abgesichert. Entsprechend gering ist ein daraus resultierendes Fremdwährungsrisiko.

Wechselkursänderungen der zugrunde liegenden Währungen führen bei den Forderungen bzw. Verbindlichkeiten sowie bei den ggf. dazugehörigen Derivaten über Marktwertveränderungen zu gegenläufigen Schwankungen im Ergebnis und werden in die ergebnisbezogene Sensitivitätsberechnung einbezogen.

Es wird kein Fair-Value-Hedge-Accounting angewendet.

Die nachfolgende Aufstellung zeigt die Auswirkungen einer theoretischen Veränderung der Wechselkurse EUR / CHF, EUR / USD und EUR / GBP auf das Vorsteuerergebnis sowie auf das Eigenkapital zum Bilanzstichtag. Andere Wechselkursschwankungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf das Ergebnis oder das Eigenkapital. Einflüsse auf Bilanz und Gesamtergebnisrechnung des Konzerns, die aus der Umrechnung von Einzelabschlüssen in Fremdwährung in die Berichtswährung Euro resultieren (sogenannte Translationsrisiken), bleiben hierbei unberücksichtigt.

Sensitivitätsanalyse für Währungsschwankungen in TEUR

31.12.2023	Anstieg/ Reduzierung	Auswirkung Vorsteuerergebnis	Erfolgsneutrale Auswirkung Eigenkapital
EUR / CHF	+10%	- 244	+1.874
EUR / CHF	-10%	+244	- 1.874
EUR / USD	+10%	+19	- 571
EUR / USD	-10%	- 19	+571
EUR / GBP	+10%	- 28	+713
EUR / GBP	-10%	+28	- 713

31.12.2022	Anstieg/ Reduzierung	Auswirkung Vorsteuerergebnis	Erfolgsneutrale Auswirkung Eigenkapital
EUR / CHF	+10%	- 11	+1.993
EUR / CHF	-10%	+11	- 1.993
EUR / USD	+10%	+29	- 457
EUR / USD	-10%	- 36	+457
EUR / GBP	+10%	- 99	+634
EUR / GBP	-10%	+99	- 634

Zinsrisiko

Im Rahmen der Sicherungspolitik strebt TAKKT bei Zinsänderungsrisiken grundsätzlich eine Sicherungsquote von 60 bis 80 Prozent des gesamten Finanzierungsvolumens an.

Neben der Finanzierung über Leasingverbindlichkeiten, die keinem Zinsänderungsrisiko unterliegen, finanziert sich der TAKKT-Konzern im Wesentlichen über bilaterale Kreditlinien, die in der Regel auf revolvingender Basis mit kurzfristiger Zinsfestschreibung in Anspruch genommen werden und somit einem Zinsänderungsrisiko unterliegen.

Durch die kurzfristigen Inanspruchnahmen hat TAKKT die Flexibilität, den Free Cashflow zur Reduzierung dieser Bankverbindlichkeiten und damit auch zur Senkung der Zinsrisiken einzusetzen.

In der Folge wurde im Geschäftsjahr und im Vorjahr keine Sicherung dieser Inanspruchnahmen mittels Zinssatzswaps vorgenommen.

Die variabel verzinslichen Finanzinstrumente werden in die erfolgsbezogene Sensitivitätsberechnung einbezogen, da Zinsänderungen Auswirkungen auf das Finanzergebnis haben.

Nichtverzinsliche Finanzinstrumente (z. B. Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) unterliegen in der Regel keinem Zinsänderungsrisiko. Nur wenn sich Markt-zinsänderungen auf zum beizulegenden Zeitwert bilanzierte Finanzinstrumente auswirken, werden sie bei der Sensitivitätsberechnung berücksichtigt.

Die nachfolgende Aufstellung zeigt die Sensitivität des Vorsteuerergebnisses sowie des Eigenkapitals bei einer theoretischen Änderung des Marktzinsniveaus bezogen auf die Finanzinstrumente, welche einer solchen Veränderung des Zinsniveaus ausgesetzt wären. Zinsniveauschwankungen in anderen als den dargestellten Währungsräumen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf das Ergebnis oder das Eigenkapital. Festverzinsliche Finanzinstrumente mit einer Restlaufzeit von weniger als einem Jahr werden dabei in die Analyse miteinbezogen. Dabei wird unterstellt, dass der Bestand am Bilanzstichtag repräsentativ für das Gesamtjahr ist und dass die unterstellte Änderung des Marktzinsniveaus zum Bilanzstichtag möglich wäre.

Sensitivitätsanalyse für Zinsschwankungen in TEUR

31.12.2023	Anstieg/Reduzierung in Basispunkten	Auswirkung Vorsteuerergebnis	Erfolgsneutrale Auswirkung Eigenkapital
EUR	+100/-100	-63/+63	-83/+84
CHF	+100/-100	+5 / -5	+36/-36
USD	+100/-100	-20/+19	-26/+26
GBP	+100/-100	-13/13	+17/-17

31.12.2022	Anstieg/Reduzierung in Basispunkten	Auswirkung Vorsteuerergebnis	Erfolgsneutrale Auswirkung Eigenkapital
EUR	+100/-100	-90/+90	-112/+112
CHF	+100/-100	+18/-18	+78/-78
USD	+100/-100	-291/+291	-46/+47
GBP	+100/-100	-16/16	+36/-36

5. SONSTIGE ERLÄUTERUNGEN

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung des TAKKT-Konzerns wurde derivativ aus dem Konzernabschluss ermittelt und in Übereinstimmung mit den Bestimmungen von IAS 7 Kapitalflussrechnung erstellt. Sie zeigt anhand zahlungswirksamer Vorgänge die Veränderung des Finanzmittelbestands im Laufe des Geschäftsjahres. Getrennt nach Herkunft und Verwendung gliedert sich die Kapitalflussrechnung in einen operativen Bereich sowie in Investitions- und Finanzierungstätigkeit. Die Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit werden dabei nach der indirekten Methode, die Cashflows aus der Investitions- und Finanzierungstätigkeit nach der direkten Methode dargestellt. Zur Währungsbereinigung wurden die einzelnen Bilanzpositionen der Eröffnungsbilanz mit den maßgeblichen Umrechnungskursen der Schlussbilanz umgerechnet. Diese Werte wurden mit der Schlussbilanz verglichen.

Die Auszahlungen für Investitionen beziehen sich vor allem auf Erhaltung, Erweiterung und Modernisierung des Geschäftsbetriebs. Die Einzahlungen aus dem Abgang von langfristigen Vermögen resultierten in 2023 im Wesentlichen aus dem Verkauf einer Büroimmobilie einer Tochtergesellschaft in Frankreich.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit stieg deutlich an und lag bei TEUR 106.441 (TEUR 84.421). Vor dem Hintergrund der schwachen Umsatzentwicklung legte TAKKT 2023 einen Schwerpunkt auf gezielte Maßnahmen zum Abbau von Vorräten und Verbesserungen des Cash Conversion Cycle. Dadurch betrug der Mittelzufluss im Nettoumlaufvermögen TEUR 20.440. Dem Abbau des Vorratsvermögens in Höhe von TEUR 35.196 und dem Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von TEUR 19.028 standen insbesondere die um TEUR 30.214 niedrigeren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen infolge des geringeren Bestellvolumens bei Lieferanten entgegen. Im Vorjahr hatte TAKKT aufgrund des guten Wachstums noch TEUR 30.721 in den Aufbau von Nettoumlaufvermögen investiert, was sich insbesondere in einem Anstieg der Vorräte von TEUR 15.398 und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von TEUR 15.970 niederschlug. Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit enthält Zinseinzahlungen von TEUR 123 (TEUR 30) und Zinsauszahlungen von TEUR 6.754 (TEUR 4.380). An Ertragsteuern wurden im Jahr 2023 TEUR 16.566 (TEUR 10.221) gezahlt.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit umfasst Zahlungen aus Transaktionen mit Eigentümern sowie Finanzverbindlichkeiten. Die Transaktionen mit Eigentümern betreffen die Dividende an die Aktionäre der TAKKT AG in Höhe von TEUR 65.059 (TEUR 72.171), den Aktienrückkauf mit TEUR 4.403 (TEUR 6.524) sowie die Ausgabe von Belegschaftsaktien mit TEUR 137 (TEUR 0). Die zahlungswirksamen Veränderungen der Finanzverbindlichkeiten betreffen die Einzahlungen und Auszahlungen aus der Aufnahme und Tilgung von Finanzverbindlichkeiten.

Die folgende Tabelle zeigt sowohl die zahlungswirksamen als auch die nicht zahlungswirksamen Veränderungen der Finanzverbindlichkeiten in TEUR:

	01.01.2023	Zahlungs-wirksame Veränderung	Zahlungsunwirksame Veränderung			31.12.2023
			Währungs-änderun-gen	Zugang Leasing	Sons-tige	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	55.083	- 7.773	- 1.404	0	0	45.906
Leasingverbindlichkeiten	63.437	- 19.195	- 493	14.786	- 866	57.669
Finanzverbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	3.762	2.339	53	0	0	6.154
Sonstige	1.967	- 197	0	0	100	1.870
	124.249	- 24.826	- 1.844	14.786	- 766	111.599

	01.01.2022	Zahlungs-wirksame Veränderung	Zahlungsunwirksame Veränderung			31.12.2022
			Währungs-änderun-gen	Zugang Leasing	Sons-tige	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	22.704	32.059	320	0	0	55.083
Leasingverbindlichkeiten	75.415	- 15.370	1.648	2.000	- 256	63.437
Finanzverbindlichkeiten bzw. -forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen	7.038	- 2.866	- 410	0	0	3.762
Sonstige	2.629	- 787	1	0	124	1.967
	107.786	13.036	1.559	2.000	- 132	124.249

Der Finanzmittelbestand ergibt sich als Summe aus Schecks, Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten mit einer Laufzeit von bis zu drei Monaten und umfasst den Bilanzposten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. Eine Saldierung mit kurzfristigen Kontokorrentverbindlichkeiten erfolgte nicht. Die Zahlungsmittel unterliegen keiner Verfügungsbeschränkung.

Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

Segmentberichterstattung nach Geschäftsbereichen 2023 des TAKKT-Konzerns in TEUR

	Industrial & Packa- ging	Office Furniture & Displays	Food Service	Summe der Seg- mente	Sonstige	Konso- lidierung	Konzern- ausweis
Erlöse von externen Kunden	672.883	281.525	285.610	1.240.018	0	0	1.240.018
Intersegmentäre Erlöse	26	108	0	134	0	- 134	0
Umsatzerlöse des Segments	672.909	281.633	285.610	1.240.152	0	- 134	1.240.018
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+) und Erträge (-)	- 735	- 394	295	- 834	76	0	- 758
EBITDA	90.629	26.401	15.399	132.429	- 20.565	0	111.864
Abschreibungen des Segmentvermögens	22.412	7.767	3.589	33.768	1.368	0	35.136
Wertminderungen des Segmentvermögens	395	37.003	102	37.500	350	0	37.850
EBIT	67.822	- 18.369	11.708	61.161	- 22.283	0	38.878
Finanzierungsaufwand	- 8.607	- 3.560	- 5.140	- 17.307	- 8.357	17.029	- 8.635
Zinsen und ähnliche Erträge	3.135	95	109	3.339	13.813	- 17.029	123
Ergebnis vor Steuern	62.583	- 21.834	6.677	47.426	- 17.292	0	30.134
Steueraufwand	- 14.203	5.920	- 2.040	- 10.323	4.743	0	- 5.580
Periodenergebnis	48.380	- 15.914	4.637	37.103	- 12.549	0	24.554
Segmentvermögen	646.790	178.091	247.541	1.072.422	329.030	- 394.630	1.006.822
davon latente Steuern und Ertragsteuerforderungen	2.492	0	934	3.426	10.698	- 2.739	11.385
Investitionen in das langfristige Vermögen	10.625	2.600	2.207	15.432	1.697	0	17.129
Segmentsschulden	279.311	104.325	131.771	515.407	243.373	- 394.630	364.150
davon latente Steuern und Ertragsteuerverbindlichkeiten	21.722	19.938	34.808	76.468	349	- 2.739	74.078
davon Finanzverbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)	158.468	56.019	70.603	285.090	187.284	- 360.775	111.599
Durchschnittliche Anzahl der Mitarbeitenden (Vollzeitbasis)	1.469	501	400	2.370	65	0	2.435
Mitarbeitende zum Stichtag (Vollzeitbasis)	1.461	478	379	2.318	67	0	2.385

Segmentberichterstattung nach Geschäftsbereichen 2022 des TAKKT-Konzerns in TEUR

	Industrial & Packa- ging	Office Furniture & Displays	Food Service	Summe der Seg- mente	Sonstige	Konso- lidierung	Konzern- ausweis
Erlöse von externen Kunden	724.998	324.665	287.112	1.336.775	0	0	1.336.775
Intersegmentäre Erlöse	11	8	0	19	0	- 19	0
Umsatzerlöse des Segments	725.009	324.673	287.112	1.336.794	0	- 19	1.336.775
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+) und Erträge (-)	1.295	392	2.777	4.464	- 810	0	3.654
EBITDA	102.511	31.254	19.693	153.458	- 21.336	0	132.122
Abschreibungen des Segmentvermögens	25.882	8.354	4.308	38.544	1.277	0	39.821
Wertminderungen des Segmentvermögens	11.278	230	0	11.508	0	0	11.508
EBIT	65.350	22.670	15.385	103.405	- 22.612	0	80.793
Finanzierungsaufwand	- 3.852	- 2.670	- 2.741	- 9.263	- 3.019	6.656	- 5.626
Zinsen und ähnliche Erträge	282	9	- 2	289	6.397	- 6.656	30
Ergebnis vor Steuern	61.609	20.009	12.642	94.260	- 18.319	0	75.941
Steueraufwand	- 13.121	- 5.376	- 3.485	- 21.982	5.326	0	- 16.656
Periodenergebnis	48.488	14.633	9.157	72.278	- 12.993	0	59.285
Segmentvermögen	667.478	234.776	268.170	1.170.424	292.022	- 340.923	1.121.523
davon latente Steuern und Ertragsteuerforderungen	1.440	0	551	1.991	9.001	- 2.494	8.498
Investitionen in das langfristige Vermögen	10.340	2.744	1.155	14.239	332	0	14.571
Segmentsschulden	310.682	128.034	147.304	586.020	176.582	- 340.923	421.679
davon latente Steuern und Ertragsteuerverbindlichkeiten	23.240	28.734	34.743	86.717	812	- 2.494	85.035
davon Finanzverbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)	173.324	61.972	76.324	311.620	144.701	- 332.072	124.249
Durchschnittliche Anzahl der Mitarbeitenden (Vollzeitbasis)	1.528	511	388	2.427	58	0	2.485
Mitarbeitende zum Stichtag (Vollzeitbasis)	1.485	504	388	2.377	60	0	2.437

Segmentberichterstattung nach geografischen Regionen 2023 des TAKKT-Konzerns in TEUR

	Deutschland	Europa ohne Deutschland	USA	Sonstige	Konzernausweis
Erlöse von externen Kunden	258.308	435.177	529.752	16.781	1.240.018
Langfristige Vermögenswerte*	362.083	70.712	276.135	30	708.960

* Langfristige Vermögenswerte, mit Ausnahme von Finanzinstrumenten und latenten Steueransprüchen.

Segmentberichterstattung nach geografischen Regionen 2022 des TAKKT-Konzerns in TEUR

	Deutschland	Europa ohne Deutschland	USA	Sonstige	Konzernausweis
Erlöse von externen Kunden	279.163	465.379	575.108	17.125	1.336.775
Langfristige Vermögenswerte*	368.096	74.021	319.959	37	762.113

* Langfristige Vermögenswerte, mit Ausnahme von Finanzinstrumenten und latenten Steueransprüchen.

Im Rahmen der Segmentberichterstattung gemäß IFRS 8 Geschäftssegmente werden die Aktivitäten des TAKKT-Konzerns nach ihrer organisatorischen Aufteilung abgegrenzt. Die Aufteilung der Segmente erfolgt nach dem Managementansatz. Dementsprechend sind Segmentinformationen auf Basis der internen Steuerung und Berichterstattung an den Vorstand der TAKKT AG als Hauptentscheidungsträger darzustellen. Die berichtspflichtigen Segmente folgen der Organisationsstruktur und entsprechen der Fokussierung auf drei Geschäftsmodelle für drei Produktkategorien und Absatzmärkte. Wesentliches Segmentergebnis zu Steuerungszwecken ist das EBITDA.

TAKKT adressiert den Markt über die folgenden drei Segmente: Industrial & Packaging, Office Furniture & Displays und FoodService. Jedes Segment hat ein fokussiertes Produktportfolio, das primär auf eine bestimmte Arbeitswelt ausgerichtet ist. Auf Ebene der TAKKT AG werden unterstützende Gruppenfunktionen wie die IT, Logistik, HR und Finanzen koordiniert und verantwortet.

Es werden für die Segmentinformationen die gleichen Rechnungslegungsvorschriften wie für den Konzernabschluss angewendet. Für die Transfers innerhalb des Konzerns werden Verrechnungspreise angesetzt, die auf Basis der Kostenaufschlagsmethode ermittelt und, soweit möglich, über einen Drittvergleich plausibilisiert werden. Die Kostenaufschlagsmethode entspricht den Grundsätzen der OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). Die Ermittlungssystematik hat sich im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert.

Die Investitionen in das langfristige Segmentvermögen umfassen die Zugänge zu den Sachanlagen, zu Anderen immateriellen Vermögenswerten und zum langfristigen finanziellen Vermögen.

Das Produktportfolio des Segments **Industrial & Packaging** ist ausgerichtet auf die Arbeitswelt der Fabrikhalle oder des Lagers im produzierenden Gewerbe und der Logistik. Hierunter fallen folgende vor allem europäische Vertriebsmarken:

KAISER+KRAFT, Gerdmans und Runelandhs, die in über zwanzig Ländern in Europa Produkte für Transport-, Betriebs-, Lager- und Büroausstattung anbieten. Zu den Kunden zählen sowohl Industrieunternehmen als auch Unternehmen aus den Bereichen Dienstleistung und Handel sowie öffentliche Einrichtungen.

Ratioform und Davpack bieten als Verpackungsspezialisten in sechs europäischen Ländern verschiedene Artikel für Unternehmen unterschiedlichster Branchen an.

OfficeFurnitureOnline und BiGDUG bieten vor allem in Großbritannien Büromöbel und Betriebsausstattung wie Schreibtische, Stühle, Schränke oder Werkbänke an kleine und mittelgroße Unternehmen an.

Das Produktportfolio des Segments **Office Furniture & Displays** ist ausgerichtet auf die Arbeitswelt der Dienstleister. Dazu zählen beispielsweise Büroausstattung für den Alltag im Unternehmen oder die Arbeit zu Hause. Hierunter fallen folgende, hauptsächlich in den USA aktive Vertriebsmarken:

National Business Furniture und OfficeFurniture.com bieten Produkte aus dem Bereich Büroausstattung an. Zu den Kunden zählen neben Unternehmen auch Behörden, der Gesundheitssektor, Schulen und Kirchen.

Displays2go bietet in den USA rund 13.000 Produkte aus dem Bereich Verkaufsförderung, wie Werbebanner, Ständer für digitale Displays, mobile Messestände und Aufsteller an. Mydisplays bietet ein ähnliches Sortiment in Deutschland an.

Das Produktportfolio des Segments **FoodService** ist ausgerichtet auf die Arbeitswelt von Hotels, Restaurants und Catering. Der Bereich bietet unter anderem Produkte an, die bei der Zubereitung und Präsentation von Speisen und Lebensmitteln benötigt werden. Hierunter fallen folgende Vertriebsmarken mit Schwerpunkt in Nordamerika:

Hubert, Retail Resource und Central Restaurant Products vertreiben Ausrüstungsgegenstände für den Gastronomiektor und den Lebensmitteleinzelhandel. Zu den Kunden zählen Großkantinen und Gastronomiebetriebe sowie Restaurantbetreiber.

XXLhoreca mit Sitz in den Niederlanden ist ein auf Gastronomieausstattung spezialisierter E-Commerce-Händler und beliefert hauptsächlich Hotels, Restaurants, Kantinen und Cateringfirmen.

In der Spalte **Sonstige** der Segmentberichterstattung werden die TAKKT AG, in der die zentralen Funktionen des Konzerns gebündelt sind, die TAKKT America Holding sowie die TAKKT Beteiligungsgesellschaft mit ihren Investments in Start-Ups ausgewiesen, da für diese die Definition eines berichtspflichtigen Segments nach IFRS 8 Geschäftssegmente nicht erfüllt ist.

Geografische Informationen

Die Zuordnung der externen Umsätze erfolgt nach dem Sitz des Kunden, die Zuordnung der langfristigen Vermögenswerte nach dem Sitz der besitzenden Einheit.

Leasing

Buchwerte in Zusammenhang mit Leasingverhältnissen in TEUR

	2023	2022
Erfasst in den Sachanlagen		
Nutzungsrechte für Grundstücke, Bauten und ähnliche Vermögenswerte	48.782	53.874
Nutzungsrechte für Technische Anlagen und Maschinen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	817	705
	49.599	54.579
Erfasst in den Finanzverbindlichkeiten		
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	43.470	44.670
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	14.199	18.767
	57.669	63.437

Die Zuführungen zu den Nutzungsrechten während des Geschäftsjahres 2023 betragen TEUR 14.789 (TEUR 2.000). Davon betrafen TEUR 14.191 (TEUR 1.882) Zuführungen zu Nutzungsrechten für Gebäude und TEUR 598 (TEUR 118) Zuführungen zu Nutzungsrechten für Fahrzeuge.

Aufwendungen und Erträge in Zusammenhang mit Leasingverhältnissen in TEUR

	2023	2022
Planmäßige Abschreibung auf Nutzungsrechte für Grundstücke, Bauten und ähnliche Vermögenswerte	12.747	13.363
Planmäßige Abschreibung auf Nutzungsrechte für Technische Anlagen, Maschinen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	485	631
Wertminderungen auf Nutzungsrechte	414	83
Zinsaufwendungen aus Leasingverbindlichkeiten	1.890	2.043
Aufwendungen für variable Leasingzahlungen, die nicht in den Leasingverbindlichkeiten enthalten sind	124	15
Aufwendungen für kurzfristige Leasingverhältnisse (12 Monate oder weniger, außer Immobilien)	842	717
Aufwendungen für Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte, mit Ausnahme von kurzfristigen Leasingverhältnissen	284	299
Aufwendungen	16.786	17.151
Erträge aus Unterleasing von Nutzungsrechten	194	192
Erträge	194	192

Die gesamten Auszahlungen für Leasing im Geschäftsjahr 2023 betragen TEUR 22.335 (TEUR 18.444).

Die Auszahlungen für variable Leasingverpflichtungen, kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte in Höhe von TEUR 1.250 (TEUR 1.031), sowie Zinsauszahlungen aus Leasingverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 1.890 (TEUR 2.043) werden im Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit ausgewiesen. Die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 19.195 (TEUR 15.370) wird im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

TAKKT mietet verschiedene Büro- und Lagergebäude sowie Fahrzeuge. Mietverträge werden in der Regel für feste Zeiträume von 12 Monaten bis 10 Jahre abgeschlossen, können jedoch Verlängerungs- und Kündigungsoptionen aufweisen. Zum 31. Dezember 2023 wurden mögliche zukünftige Mittelabflüsse in Höhe von TEUR 58.671 (TEUR 71.091) nicht in die Bewertung der Leasingverbindlichkeiten einbezogen, da es nicht hinreichend sicher ist, dass diese Leasingverträge verlängert bzw. Kündigungsoptionen nicht in Anspruch genommen werden. Der künftige Verpflichtungsumfang aufgrund von bereits geschlossenen, jedoch zum 31. Dezember 2023 nicht begonnenen Leasingverhältnissen beträgt TEUR 288 (TEUR 2.176).

Eventualverbindlichkeiten und -forderungen

Wesentliche Eventualverbindlichkeiten und -forderungen bestehen wie im Vorjahr nicht.

Kapitalmanagement

Vorrangiges Ziel des Kapitalmanagements im TAKKT-Konzern ist die Optimierung und Aufrechterhaltung einer soliden Kapitalstruktur, um die notwendige Flexibilität und den Spielraum für wertsteigernde Investitionen sicherzustellen. Das Konzerneigenkapital und die Nettofinanzverschuldung stellen die Basisgrößen für das Kapitalmanagement dar. Zur Kapitalsteuerung stehen grundsätzlich Instrumente wie Dividendenzahlungen, Eigenkapital- oder Fremdfinanzierungsmaßnahmen zur Verfügung. TAKKT unterliegt keinen externen Mindestkapitalanforderungen.

Der Konzern überwacht und steuert die Kapitalstruktur auf Basis einer langfristigen Finanzplanung und spezifischer selbstaufgelegter Covenants. Für jede dieser Kennzahlen hat TAKKT intern kritische Grenzen festgelegt. Für die Eigenkapitalquote strebt der Konzern einen Wert zwischen 30 und 60 Prozent an. Für das Gearing bzw. den Verschuldungsgrad wird langfristig ein Wert kleiner als 1,5 angestrebt. Der Zielbereich für die Entschuldungsdauer liegt bei weniger als fünf Jahren. Für die Zinsdeckung als weitere Maßzahl der finanziellen Stabilität des Unternehmens wird ein Wert über vier angestrebt. Dem Vorstand wird regelmäßig über die Entwicklung dieser Kennzahlen Bericht erstattet.

Unternehmensinterne Covenants in TEUR

	2023	2022
Konzerneigenkapital	642.672	699.844
/ Bilanzsumme	1.006.822	1.121.523
Eigenkapitalquote (in Prozent)	63,8	62,4
Finanzverbindlichkeiten / -forderungen	111.599	124.249
./. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.587	7.566
Nettofinanzverschuldung	106.012	116.683
/ Eigenkapital	642.672	699.844
Verschuldungsgrad (Gearing)	0,2	0,2
Nettofinanzverschuldung	106.012	116.683
/ EBITDA	111.864	132.122
Entschuldungsdauer (in Jahren)	0,9	0,9
Operatives Ergebnis vor Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	75.881	80.793
/ Nettofinanzierungsaufwand (= Finanzierungsaufwand abz. Zinsen und ähnliche Erträge)	8.512	5.596
Zinsdeckung	8,9	14,4

Die Methode zur Ermittlung der Entschuldungsdauer wurde vereinfacht, die Vorjahreszahl entsprechend angepasst.

Die Ergebnissteuerung der einzelnen Konzerngesellschaften erfolgt im TAKKT-Konzern über Kennzahlensysteme. Dabei dient das EBITDA als Maßstab für die kurzfristige operative Ertragskraft und der TAKKT Value Added als wesentliche Kennzahl im Rahmen eines längerfristigen wertorientierten Controllings.

Nicht konsolidierte Strukturierte Einheiten

TAKKT hatte zum 31. Dezember 2022 eine Lagerhalle von einer Leasingobjektgesellschaft angemietet, die als nicht konsolidierte strukturierte Einheit geführt wird, da TAKKT diese Gesellschaft nicht beherrscht. Zum 01. November 2023 ging die Lagerhalle in das Eigentum der TAKKT über, indem eine vertraglich vereinbarte Kaufoption in Anspruch genommen wurde. Die Kaufoptionszahlung von 4,3 Millionen EUR war bereits in der Leasingverbindlichkeit zum 31. Dezember 2022 bilanziert und ist im aktuellen Geschäftsjahr in den Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten innerhalb des Cashflows aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Die Leasinggesellschaft hatte die Lagerhalle eigens für TAKKT errichtet und vermietete diese bisher an den Konzern. TAKKT war an der Gesellschaft weder beteiligt noch konnte TAKKT auf Basis der vertraglichen Regelungen die für die variablen Rückflüsse wesentlichen Aktivitäten bestimmen. Die Finanzierung der Gesellschaft erfolgte durch externe Banken.

Die entsprechenden Nutzungsrechte wurden gemäß IFRS 16 bilanziert. Insgesamt resultieren daraus die in der nachfolgenden Tabelle dargestellten Vermögenswerte und Schulden.

Buchwerte in Zusammenhang mit nicht konsolidierten strukturierten Einheiten in TEUR

	2023	2022
Grundstücke, Bauten und ähnliche Vermögenswerte	0	5.502
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	0	0
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	0	4.631

Zum Bilanzstichtag bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen in Höhe von TEUR 0 (TEUR 4.758), die den noch zu leistenden Mindestleasingzahlungen entsprechen. Verlustrisiken im Sinne des IFRS 12 Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen bestehen nicht.

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.

Beteiligungsmodell für Mitarbeitende

Die Führungskräfte der TAKKT-Gruppe haben die Möglichkeit, TAKKT Performance Bonds zu zeichnen. Die Laufzeit der TAKKT Performance Bonds beträgt fünf Jahre. Eine vorzeitige Kündigung ist nur in besonderen Fällen möglich. Der Zinssatz für die subordinierten TAKKT Performance Bonds wird jährlich neu ermittelt. Er entspricht einer Basisverzinsung zuzüglich eines Subordinationszuschlags zuzüglich bzw. abzüglich eines positiven bzw. negativen TAKKT Value Added-Spreads. Die Mindestverzinsung p.a. beträgt null Prozent, die Verzinsung nach oben ist gedeckelt. Der TAKKT Value Added ist definiert als Differenz aus dem erwirtschafteten Ergebnis nach Steuern und den Kapitalkosten auf das eingesetzte durchschnittliche Kapital. Das erwirtschaftete Ergebnis nach Steuern ergibt sich dabei auf Basis des EBIT (bereinigt um Abschreibungen und Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte in Folge von Unternehmenserwerben), das um den Steueraufwand vermindert und um das übrige Finanzergebnis erhöht wird. Die ausgegebenen TAKKT Performance Bonds sind mit TEUR 1.870 (TEUR 1.967) in den Finanzverbindlichkeiten unter der Position Sonstige ausgewiesen. Im Berichtsjahr resultierte daraus ein Zinsaufwand von TEUR 100 (TEUR 124). Im Berichtsjahr 2020 wurde die Zeichnungsmöglichkeit einmalig ausgesetzt.

Darüber hinaus wurden den inländischen Mitarbeitenden im Berichtsjahr erneut Belegschaftsaktien zum Kauf angeboten. Hierfür wurden im Frühjahr 2023 eigene Aktien an die Mitarbeitenden verkauft.

Insgesamt wurden 13.965 (12.675) Aktien durch 298 (299) Mitarbeitende erworben. Dies entspricht einer Beteiligung von 24,3 (25,6) Prozent aller Berechtigten.

Deutscher Corporate Governance Kodex

Die nach § 161 Aktiengesetz (AktG) vorgeschriebene Erklärung zu den Empfehlungen der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex wurde zum 31. Dezember 2023 abgegeben und den Aktionären über die Website der TAKKT AG zugänglich gemacht.

Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen

Nahestehende Unternehmen im Sinne des IAS 24 sind die assoziierten Unternehmen der TAKKT-Gruppe sowie der Mehrheitsgesellschafter Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg / Deutschland, dessen Tochtergesellschaften und assoziierte Unternehmen. Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen 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 sind vertraglich vereinbart und zu Bedingungen ausgeführt worden, wie sie auch mit fremden Dritten üblich sind.

Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen in TEUR

	Franz Haniel & Cie. GmbH / Servicegesellschaften		Geschäftsbereiche des Haniel-Konzerns		Assoziierte Unternehmen		Gesamt	
	2023	2022	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Umsatzerlöse / Sonstige Erträge	1	3	1.311	1.349	3	13	1.315	1.365
Materialaufwand / Sonstige Aufwendungen	689	951	472	408	0	0	1.161	1.359
Finanzierungsaufwand	234	113	0	0	0	0	234	113
Kurzfristige Forderungen	0	0	24	91	0	0	24	91
Kurzfristige Verbindlichkeiten	6.401	3.762	11	9	0	0	6.412	3.771

TAKKT unterhält mit vielen Unternehmen, die auch Kunden oder Lieferanten sind, Geschäftsbeziehungen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

Beziehungen zu nahestehenden Personen

Nahestehende Personen im Sinne des IAS 24 sind der Vorstand und Aufsichtsrat der TAKKT AG und die Vorstände und Aufsichtsorgane des Mehrheitsgesellschafters Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg / Deutschland sowie deren nahe Familienangehörige. Geschäfte mit nahestehenden Personen betreffen im Wesentlichen Dienstverträge der Vorstände der TAKKT AG. Alle Geschäfte mit nahestehenden Personen sind vertraglich vereinbart und zu Bedingungen ausgeführt worden, wie sie auch mit fremden Dritten üblich sind.

Vorstand

Die Vorstandsmitglieder erhalten eine Vergütung, die sich aus erfolgsunabhängigen und erfolgsabhängigen Komponenten zusammensetzt. Zu den Komponenten der erfolgsabhängigen Bezüge zählen der Short Term Incentive Plan (STIP), eine Vergütungskomponente mit einer kurz- und langfristigen Anreizwirkung, und der Long Term Incentive Plan (LTIP) in Form eines Performance-Cash-Plans, eine rollierende Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung. Die Performance-Cash-Pläne der Jahre 2020-2023 werden als sogenannte aktienbasierte Vergütung mit Barausgleich gemäß IFRS 2 klassifiziert und bewertet.

Die Fixgehälter und Nebenleistungen des Vorstands sowie sonstige fest zugesagte Leistungen betragen im Geschäftsjahr 2023 TEUR 782 (TEUR 824).

Der Anspruch für den STIP ist mit der Tätigkeit im Berichtsjahr vollständig erdient. Der Aufwand für den STIP betrug im Geschäftsjahr TEUR 54 (TEUR 1.432). Hierin ist ein Ertrag aus der Auflösung der Rückstellung in Höhe von TEUR 279 (Aufwand aus Überverbrauch von TEUR 27) enthalten.

Der Gesamtaufwand oder -ertrag für die Performance-Cash-Pläne umfasst nach IFRS 2 den beizulegenden Zeitwert des in dem jeweiligen Geschäftsjahr der Auflegung erdienten Anspruchs zuzüglich der Wertänderung bereits erdienter Ansprüche der Performance-Cash-Pläne der Vorjahre. Die Verbindlichkeit aus dem Performance-Cash-Plan wird zu jedem Berichtsstichtag und am Erfüllungstag neu bemessen. Die Bewertung basiert auf der erwarteten Entwicklung der relevanten Erfolgsfaktoren. Der Aufwand aus der Bewertung der Performance-Cash-Pläne betrug im Berichtsjahr TEUR 720 (im Vorjahr Ertrag von TEUR 387). Der beizulegende Zeitwert der Performance-Cash-Pläne 2020, 2021, 2022 und 2023 (2019, 2020, 2021 und 2022) wie auch die entsprechende Rückstellung betragen zum Bilanzstichtag TEUR 969 (TEUR 432).

Für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wurden TEUR 191 (TEUR 325) aufgewendet. Der Barwert der Pensionsanswartschaften aus ihrer Vorstandstätigkeit betrug für die Mitglieder des Vorstands zum Bilanzstichtag TEUR 373 (TEUR 2.955).

Insgesamt beläuft sich der Aufwand für die Vergütung des Vorstands nach IFRS im Geschäftsjahr 2023 auf TEUR 1.747 (TEUR 2.194).

Die Bezüge für die im Geschäftsjahr amtierenden Mitglieder des Vorstands der TAKKT AG nach § 314 HGB betragen insgesamt TEUR 1.488 (TEUR 2.626). Davon entfallen TEUR 782 (TEUR 824) auf erfolgsunabhängige Bestandteile und TEUR 706 (TEUR 1.802) auf erfolgsabhängige Bestandteile. Von den erfolgsabhängigen Bestandteilen entfallen TEUR 333 (TEUR 1.405) auf den STIP und TEUR 373 (TEUR 397) auf den LTIP. Für den LTIP wird der Wert des im jeweiligen Geschäftsjahr aufgelegten Performance-Cash-Plans zum Zeitpunkt der Gewährung angegeben.

Für Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses wurden TEUR 0 (TEUR 1.907) in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Zum 31. Dezember 2023 hielten die Mitglieder des Vorstands 345 (keine) Aktien der TAKKT AG. Gegenüber Mitgliedern des Vorstands bestehen Verbindlichkeiten aus TAKKT Performance Bonds in Höhe von TEUR 179 (TEUR 221). Gegenüber den Mitgliedern des Vorstands bestehen aus ihrer Vorstandstätigkeit zudem Rentenverpflichtungen aus der freiwilligen Umwandlung eines Teils ihrer Zielerreichung in einen Rentenplan, die sogenannte Deferred Compensation, in Höhe von TEUR 0 (TEUR 373). Im Geschäftsjahr wurden diesem Plan TEUR 0 (TEUR 50) aus der STIP-Zielerreichung freiwillig von den Vorstandsmitgliedern zugeführt.

Die im Jahr 2023 gewährten Bezüge ehemaliger Vorstandsmitglieder der TAKKT AG und ihrer Hinterbliebenen beliefen sich auf TEUR 397 (TEUR 401). Die Pensionsrückstellungen für frühere Mitglieder des Vorstands sowie deren Hinterbliebene betrugen zum 31. Dezember 2023 insgesamt TEUR 20.316 (TEUR 16.814).

Aufsichtsrat

Die Bezüge des Aufsichtsrats der TAKKT AG im Geschäftsjahr betragen TEUR 449 (TEUR 452), davon TEUR 410 (TEUR 410) für die Tätigkeit im Aufsichtsrat, TEUR 27 (TEUR 27) für die Tätigkeit in Ausschüssen sowie TEUR 12 (TEUR 15) an Sitzungsgeldern. Dem angestellten Betriebsratsmitglied im Aufsichtsrat steht weiterhin sein reguläres Gehalt im Rahmen seines Arbeitsvertrags zu. Dieses entspricht einer angemessenen Vergütung für die entsprechende Funktion beziehungsweise Tätigkeit im Unternehmen. Die Aufsichtsratsvergütung ist ein reines Fixum. Von den gewährten Bezügen wurden zum Stichtag noch TEUR 437 (TEUR 437) als Verbindlichkeiten bilanziert. Zum 31. Dezember 2023 hielten die Mitglieder des Aufsichtsrats 140 (140) Aktien der TAKKT AG.

Honorar für Leistungen des Konzernabschlussprüfers in TEUR

	2023	2022
Abschlussprüfungsleistungen	442	449
Andere Bestätigungsleistungen	6	6
Steuerberatungsleistungen	0	0
Sonstige Leistungen	60	31
	508	486

Die anderen Bestätigungsleistungen beinhalten im Wesentlichen Prüfungen im Zusammenhang mit der EMIR-Verordnung. Bei den sonstigen Leistungen handelt es sich hauptsächlich um prüfungsnahe Leistungen.

Anteilmeldung der Aktionäre

Außerhalb der Meldepflicht des WpHG teilte uns die Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, im Februar 2023 freiwillig mit, dass sie zum 31. Dezember 2023 über 65,0 (65,0) Prozent der stimmberechtigten Stückaktien am Grundkapital der TAKKT AG verfügte.

Zu den Stimmrechtsmitteilungen gem. § 40 Abs. 1 WpHG verweisen wir auf die Veröffentlichung auf unserer Homepage.

Befreiung von der Offenlegungspflicht

Gemäß § 264 Abs. 3 HGB sind folgende, in den Konzernabschluss einbezogene Gesellschaften von der Offenlegung ihres Jahresabschlusses befreit:

KAISER+KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart
KAISER+KRAFT GmbH, Stuttgart
VHZ Versandhandelszentrum Pfungstadt GmbH, Pfungstadt
Hubert Europa Service GmbH, Pfungstadt
UBEN Unternehmensberatung Enzinger GmbH, Waldkirchen
Ratioform Verpackungen GmbH, Pliening
BEG GmbH, Stuttgart
TAKKT Beteiligungsgesellschaft mbH, Stuttgart
Mydisplays GmbH, Burscheid
newport.takkt GmbH, Stuttgart
TAKKT OCC GmbH, Stuttgart
TAKKT WFC GmbH, Stuttgart

Anteilsbesitz der TAKKT AG, Stuttgart, zum 31. Dezember 2023

Die TAKKT AG, Stuttgart, in nachfolgender Übersicht mit Nummer 1 bezeichnet, ist am Bilanzstichtag an folgenden Unternehmen beteiligt:

Nr.	Verbundene Unternehmen	gehalten von	Nr.	Beteiligungsquote %
2	TAKKT OCC GmbH, Stuttgart / Deutschland		1	100,00
3	TAKKT WFC GmbH, Stuttgart / Deutschland		1	100,00
4	KAISER+KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart / Deutschland		1	100,00
5	KAISER+KRAFT GmbH, Stuttgart / Deutschland		4	100,00
6	KAISER+KRAFT Gesellschaft m.b.H., Salzburg / Österreich		4	100,00
7	KAISER+KRAFT N.V., Brüssel / Belgien		4/15	50,00/50,00
8	KAISER+KRAFT AG, Steinhausen / Schweiz		4	100,00
9	KAISER+KRAFT s.r.o., Prag / Tschechien		4	100,00
10	KAISER+KRAFT S.A., Barcelona / Spanien		4	100,00
11	FRANKEL S.A.S., Massy / Frankreich		4	100,00
12	KAISER+KRAFT Ltd., Hemel Hempstead / Großbritannien		4	100,00
13	KAISER+KRAFT Kft., Budaörs / Ungarn		4	100,00
14	KAISER+KRAFT S.r.l., Fenegrò / Italien		4	100,00
15	Vink Lisse B.V., Lisse / Niederlande		4	100,00
16	KAISER+KRAFT S.A., Lissabon / Portugal		4	100,00
17	KAISER+KRAFT Sp. z o.o., Warschau / Polen		4	100,00
18	KAISER+KRAFT s.r.o., Nitra / Slowakei		4/5	99,90/0,10
19	Germans Inredningar AB, Markaryd / Schweden		4	100,00
20	Germans Kontor-og Lagerudstyr A / S, Nivaa / Dänemark		19	100,00
21	Germans Innredninger AS, Sandvika / Norwegen		19	100,00
22	Germans OY, Espoo / Finnland		19	100,00
23	Runelandhs Försäljnings AB, Kalmar / Schweden		19	100,00
24	KAISER+KRAFT Logistics East s.r.o., Syrovice / Tschechien		4	100,00
25	KAISER+KRAFT s.r.l., Ramnicu Valcea / Rumänien		24	100,00
26	UBEN Unternehmensberatung Enzinger GmbH, Waldkirchen / Deutschland		4	100,00
27	BEG GmbH, Stuttgart / Deutschland		4	100,00
28	VHZ Versandhandelszentrum Pfungstadt GmbH, Pfungstadt / Deutschland		1	100,00
29	Ratioform Verpackungen GmbH, Pliening / Deutschland		1	100,00
30	Ratioform Imballaggi S.r.l., Calvignasco / Italien		29	100,00
31	Ratioform Embalajes, S.A., Sant Esteve Sesrovires / Spanien		29	100,00
32	Ratioform Verpackungen AG, Steinhausen / Schweiz		29	100,00

Nr.	Verbundene Unternehmen	gehalten von	Nr.	Beteiligungsquote %
33	R.F. Verpackungsmittel-Versand G.m.b.H., Salzburg / Österreich		29	100,00
34	Davenport Paper Co. Ltd., Derby / Großbritannien		29	100,00
35	newport.takkt GmbH, Stuttgart / Deutschland		1	100,00
36	TAKKT Beteiligungsgesellschaft mbH, Stuttgart / Deutschland		35	100,00
37	Mydisplays GmbH, Burscheid / Deutschland		35	100,00
38	BiGDUG Ltd., Gloucester / Großbritannien		35	100,00
39	Equip4work Ltd., Westlinton / Großbritannien		35	100,00
40	Juma International B.V., Wormerveer / Niederlande		35	100,00
41	TAKKT America Holding, Inc., Milwaukee / USA		1	100,00
42	TAKKT Foodservices LLC, Harrison / USA		41	100,00
43	Hubert Company LLC, Harrison / USA		41	100,00
44	Hubert Hong Kong Ltd., Hongkong / China		42	100,00
45	SPG U.S. Retail Resource LLC, Harrison / USA		41	100,00
46	Hubert Distributing Company, Inc., Markham / Kanada		41	100,00
47	Central Products LLC, Indianapolis / USA		41	100,00
48	D2G Group LLC., Fall River / USA		41	100,00
49	Hubert Europa Service GmbH, Pfungstadt / Deutschland		4	100,00
50	National Business Furniture LLC, Milwaukee / USA		41	100,00

ORGANE DER GESELLSCHAFT

Aufsichtsrat

Thomas Schmidt, Düsseldorf, geb. am 10. November 1971

Vorsitzender

Vorsitzender des Vorstands der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg (bis 07. November 2023)

Unternehmensberater (seit 07. November 2023)

Mitglied des Aufsichtsrats der Innovation City Management GmbH, Bottrop
(seit 07. Dezember 2023)

Dr. Johannes Haupt, Ettlingen, geb. am 29. Juni 1961

Stellvertretender Vorsitzender

Unternehmensberater

Mitglied des Beirats der Lenze SE, Aerzen

Mitglied des Verwaltungsrats der ACO Group SE, Büdelsdorf

Vorsitzender des Beirats der Regionique Produkt GmbH, Ettlingen

Mitglied des Aufsichtsrats der init innovation in traffic systems SE, Karlsruhe
(seit 25. Mai 2023)

Vorsitzender des Beirats der Baumann Maschinenbau Solms GmbH & Co. KG, Solms
(seit 13. Dezember 2023)

Dr. Florian Funck, Essen, geb. am 23. März 1971

Mitglied der Geschäftsführung der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg (bis 31. Januar 2024)

Mitglied des Aufsichtsrats der CECONOMY AG, Düsseldorf

Mitglied des Aufsichtsrats der Vonovia SE, Bochum

Mitglied des Aufsichtsrats der Innovation City Management GmbH, Bottrop
(bis 15. November 2023)

Mitglied des Vorstands der Sartorius AG (ab 01. April 2024)

Thomas Kniehl, Stuttgart, geb. am 11. Juni 1965

Freigestellter Betriebsratsvorsitzender

Vorsitzender des Gesamtbetriebsrats der KAISER+KRAFT GmbH, Stuttgart,
und der KAISER+KRAFT EUROPA GmbH, Stuttgart

Vorsitzender des Konzernbetriebsrats der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg

Mitglied (Arbeitnehmervertreter) des Aufsichtsrats der Franz Haniel & Cie. GmbH
(seit 29. April 2023)

Alyssa Jade McDonald-Bärtl, Waldetzenberg, geb. am 14. August 1979

Geschäftsführerin der BLYSS GmbH, Berlin

Aliz Tepfenhart, Grünwald, geb. am 04. November 1974

Geschäftsführende Direktorin der Burda Digital SE, München
 CEO des Geschäftsbereichs Burda Commerce, München
 Vorsitzende des Verwaltungsrats der Cyberport SE, Dresden (vormals Cyberport GmbH)
 Vorsitzende des Beirats der Cyberport IT-Services GmbH, Starnberg
 Vorsitzende des Beirats der Silkes Weinkeller GmbH, Mettmann
 Mitglied des Beirats der BurdaForward GmbH, München
 Vertreterin der Gesellschafter der computeruniverse GmbH, Friedberg
 (bis 29. September 2023; dann verschmolzen auf Cyberport SE)
 Mitglied des Beirats von nebenan.de, Berlin
 Mitglied des Vorstands der GEFRO Stiftung GmbH, Memmingen

Vorstand

Maria Zesch, Klosterneuburg, Österreich, geb. am 09. April 1973

Vorstandsvorsitzende, CEO
 Mitglied des Aufsichtsrats der Ottakringer Getränke AG, Wien, Österreich

Lars Bolscho, Stuttgart, geb. am 06. November 1978

Vorstand, CFO

Stuttgart, 15. März 2024
 TAKKT AG
 Der Vorstand



Maria Zesch



Lars Bolscho

Weitere Informationen

164 › Versicherung der gesetzlichen Vertreter

165 › Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

175 › Vergütungsbericht

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Bericht über die Lage der TAKKT AG und des Konzerns 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 beschrieben sind.

Stuttgart, 15. März 2024

TAKKT AG

Der Vorstand



Maria Zesch



Lars Bolscho

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die **TAKKT AG, Stuttgart**

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der TAKKT AG, Stuttgart, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2023, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzerngesamtergebnisrechnung, der Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der TAKKT AG und des TAKKT-Konzerns (nachfolgend: zusammengefasster Lagebericht), Stuttgart, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 geprüft. Den auf der Homepage der Gesellschaft noch zu veröffentlichenden Nachhaltigkeitsbericht, der den gesonderten nichtfinanziellen (Konzern-)Bericht enthält, auf den im Abschnitt „Unternehmensperformance“ im zusammengefassten Lagebericht hingewiesen wird, die auf der Homepage veröffentlichte (Konzern)-Erklärung zur Unternehmensführung, auf die im Abschnitt „Corporate Governance“ im zusammengefassten Lagebericht hingewiesen wird, sowie die Aussagen zur Angemessenheit und Wirksamkeit des internen Kontrollsystems nach Empfehlung A.5 des Deutschen Corporate Governance Kodex (Fassung vom 28. April 2022), die im Abschnitt „Risiko- und Chancenbericht“ des zusammengefassten Lageberichts dargestellt sind, haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- › entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2023 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 und
- › vermittelt der beigefügte zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser zusammengefasste Lagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum zusammengefassten Lagebericht erstreckt sich nicht auf die oben genannten nicht inhaltlich geprüften Bestandteile des zusammengefassten Lageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Der aus unserer Sicht besonders wichtige Prüfungssachverhalt ist die Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte.

a) Das Risiko für den Abschluss

Zum Abschlussstichtag weist die Konzernbilanz Geschäfts- oder Firmenwerte mit einem Buchwert von insgesamt EUR 557,8 Mio. aus. Dies entspricht 55,4% der Bilanzsumme und 86,8 % des Konzerneigenkapitals.

Die Angaben der Gesellschaft zu den Geschäfts- oder Firmenwerten sind in den Abschnitten 1., 2. (6) und 3. (12) des Konzernanhangs enthalten.

Gemäß IAS 36.90 sind zahlungsmittelgenerierende Einheiten, denen ein Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wurde, mindestens jährlich einer Wertminderungsprüfung zu unterziehen. Die Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte wurde anhand ihrer erzielbaren Beträge überprüft. Die erzielbaren Beträge der jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten werden von der Gesellschaft jeweils als Barwerte der künftigen Zahlungsmittelströme mittels Discounted-Cashflow-Modell ermittelt. Dabei werden die von den gesetzlichen Vertretern erstellten Planungsrechnungen unter Berücksichtigung aktueller Entwicklungen anhand langfristiger Annahmen fortgeschrieben. Das Ergebnis dieser Bewertungen ist in hohem Maße von den Planungsannahmen und den Einschätzungen der künftigen Zahlungsmittelzuflüsse der gesetzlichen Vertreter sowie von den im Rahmen der Bewertungsmodelle jeweils verwendeten Diskontierungszinssätzen abhängig.

Aufgrund der Komplexität der Bewertung, der mit den zugrunde liegenden Annahmen verbundenen erheblichen Unsicherheiten und der Bedeutung für die Vermögens- und Ertragslage des Konzerns war dieser Sachverhalt im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

b) Prüferisches Vorgehen und Schlussfolgerungen

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir die Planungen, die den Wertminderungstests der Geschäfts- oder Firmenwerte zugrunde liegen, plausibilisiert. Dabei haben wir diese auch auf eine möglicherweise einseitige Ermessensausübung hin untersucht. Neben einer Plausibilisierung der zugrundeliegenden Planungen haben wir die Planungstreue durch Vergleich mit der Planung des Vorjahres zu den realisierten Ist-Werten beurteilt.

Besonderes Augenmerk haben wir dabei auf solche Geschäfts- oder Firmenwerte gelegt, bei denen der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit nahe deren Buchwert liegt bzw. eine Impairmentabwertung vorzunehmen war. Darüber hinaus haben wir die verwendeten Berechnungsverfahren auf ihre methodisch korrekte Anwendung, die Herleitung der Diskontierungszinsen sowie in Stichproben auf rechnerische Richtigkeit geprüft. Die Berechnungsergebnisse der gesetzlichen Vertreter haben wir anhand ergänzender Analysen, zu denen auch Sensitivitätsanalysen gehören, validiert.

Die von den gesetzlichen Vertretern angewandten Bewertungsparameter und -annahmen sind aus unserer Sicht insgesamt geeignet, die Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte zu prüfen. Die von den gesetzlichen Vertretern angewandten Bewertungsparameter und -annahmen stimmen insgesamt mit unseren Erwartungen überein.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter bzw. der Aufsichtsrat sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen:

- › den auf der Homepage der Gesellschaft noch zu veröffentlichenden Nachhaltigkeitsbericht, der den gesonderten nichtfinanziellen (Konzern-)Bericht enthält, auf den im Abschnitt „Unternehmensperformance“ im zusammengefassten Lagebericht hingewiesen wird, und die auf der Homepage veröffentlichte (Konzern-)Erklärung zur Unternehmensführung, auf die im Abschnitt „Corporate Governance“ im zusammengefassten Lagebericht hingewiesen wird,
- › die Aussagen zur Angemessenheit und Wirksamkeit des internen Kontrollsystems nach Empfehlung A.5 des Deutschen Corporate Governance Kodex (Fassung vom 28. April 2022), die im Abschnitt „Risiko- und Chancenbericht“ des zusammengefassten Lageberichts dargestellt sind,
- › den Bericht des Aufsichtsrats,
- › die übrigen Teile des Geschäftsberichts, aber nicht den Konzernabschluss, nicht die inhaltlich geprüften Angaben im zusammengefassten Lagebericht und nicht unseren dazugehörigen Bestätigungsvermerk und

- › die Versicherung nach § 297 Abs. 2 Satz 4 HGB zum Konzernabschluss und die Versicherung nach § 315 Abs. 1 Satz 5 HGB (i.V.m. § 289 Abs. 1 Satz 5 HGB) zum zusammengefassten Lagebericht.

Der Aufsichtsrat ist für den Bericht des Aufsichtsrats verantwortlich. Für die Erklärung nach § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex, die Bestandteil der (Konzern-) Erklärung zur Unternehmensführung ist und auf die im zusammengefassten Lagebericht hingewiesen wird, sind die gesetzlichen Vertreter und der Aufsichtsrat verantwortlich. Im Übrigen sind die gesetzlichen Vertreter für die sonstigen Informationen verantwortlich.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab. Im Zusammenhang mit unserer Konzernabschlussprüfung haben wir die Verantwortung, die oben genannten sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- › wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zu den inhaltlich geprüften Angaben im zusammengefassten Lagebericht oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- › anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten zu dem Schluss gelangen, dass eine wesentliche falsche Darstellung dieser sonstigen Informationen vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den zusammengefassten Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (d. h. Manipulationen der Rechnungslegung und Vermögensschädigungen) oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben.

Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des zusammengefassten Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im zusammengefassten Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und ob der zusammengefasste Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und zusammengefassten Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- › identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im zusammengefassten Lagebericht aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als das Risiko, dass aus Irrtümern resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- › gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des zusammengefassten Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- › beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- › ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im zusammengefassten Lagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- › beurteilen wir Darstellung, Aufbau und Inhalt des Konzernabschlusses insgesamt einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- › holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum zusammengefassten Lagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Beaufsichtigung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.

- › beurteilen wir den Einklang des zusammengefassten Lageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- › führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im zusammengefassten Lagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und sofern einschlägig, die zur Beseitigung von Unabhängigkeitsgefährdungen vorgenommenen Handlungen oder ergriffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts nach § 317 Abs. 3a HGB

Prüfungsurteil

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3a HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der Datei „TAKKT_AG_KA+KLB_ESEF-2023-12-31.zip“ enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informationen des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Konzernabschluss und zum beigefügten zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten Datei enthaltenen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3a HGB unter Beachtung des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3a HGB (IDW PS 410 (06.2022)) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätsmanagement des IDW Qualitätsmanagementstandards: Anforderungen an das Qualitätsmanagement in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QMS 1 (09.2022)) angewendet.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für die ESEF-Unterlagen

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB und für die Auszeichnung des Konzernabschlusses nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 2 HGB. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind. Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Prozesses der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung der ESEF-Unterlagen

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung.

Darüber hinaus

- › identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.
- › gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben.
- › beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d.h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt.
- › beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften zusammengefassten Lageberichts ermöglichen.
- › beurteilen wir, ob die Auszeichnung der ESEF-Unterlagen mit Inline XBRL-Technologie (iXBRL) nach Maßgabe der Artikel 4 und 6 der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der am Abschlussstichtag geltenden Fassung eine angemessene und vollständige maschinenlesbare XBRL-Kopie der XHTML-Wiedergabe ermöglicht.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 24. Mai 2023 als Konzernabschlussprüfer gewählt. Wir wurden am 26. September 2023 vom Vorsitzenden des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 1999 als Konzernabschlussprüfer der TAKKT AG, Stuttgart, tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Sonstiger Sachverhalt – Verwendung des Bestätigungsvermerks

Unser Bestätigungsvermerk ist stets im Zusammenhang mit dem geprüften Konzernabschluss und dem geprüften zusammengefassten Lagebericht sowie den geprüften ESEF-Unterlagen zu lesen. Der in das ESEF-Format überführte Konzernabschluss und zusammengefasste Lagebericht – auch die in das Unternehmensregister einzustellenden Fassungen – sind lediglich elektronische Wiedergaben des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften zusammengefassten Lageberichts und treten nicht an deren Stelle. Insbesondere ist der ESEF-Vermerk und unser darin enthaltenes Prüfungsurteil nur in Verbindung mit den in elektronischer Form bereitgestellten geprüften ESEF-Unterlagen verwendbar.

Verantwortliche Wirtschaftsprüferin

Die für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüferin ist Frau Sonja Kolb.

Stuttgart, 15. März 2024

RSM Ebner Stolz GmbH & Co. KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft



Christian Fuchs
Wirtschaftsprüfer



Sonja Kolb
Wirtschaftsprüferin

VERGÜTUNGSBERICHT

Der Vergütungsbericht erläutert die Grundsätze für das Vergütungssystem des Vorstands und der Aufsichtsratsmitglieder der TAKKT AG und schildert die Struktur und die Höhe der Vorstandsvergütung. Zudem beschreibt er die Struktur und die Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats. Er entspricht den Anforderungen des Aktiengesetzes (§ 162 AktG) und berücksichtigt die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

RÜCKBLICK AUF DAS VERGÜTUNGSJAHR 2023

Bestätigung des Vergütungsberichts und des Vergütungssystems durch die Aktionäre

Gemäß § 120a Absatz 1 Satz 1 AktG hat die Hauptversammlung einer börsennotierten Aktiengesellschaft bei jeder wesentlichen Änderung des Vergütungssystems, mindestens jedoch alle vier Jahre über die Billigung des vom Aufsichtsrat vorgelegten Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder zu beschließen. Um das Vergütungssystem des Vorstands gezielter auf eine erfolgreiche Transformation auszurichten, wurden Änderungen, an dem von der Hauptversammlung am 11. Mai 2021 gebilligten Vergütungssystem, am 23. März 2023 vom Aufsichtsrat beschlossen. Aufgrund dieser Änderungen wurde das System zur Vergütung der Vorstandsmitglieder der Hauptversammlung wieder zur Billigung vorgelegt. Am 24. Mai 2023 wurde das neue Vergütungssystem mit 86,96 Prozent unter Tagesordnungspunkt 7 und der Vergütungsbericht für das Jahr 2022 mit 80,70 Prozent unter Tagesordnungspunkt 6 durch die ordentliche Hauptversammlung gebilligt.

Geschäftsentwicklung im Jahr 2023

TAKKT realisierte 2023 einen Umsatz von 1.240,0 (1.336,8) Millionen Euro und damit 7,2 Prozent weniger als im Vorjahr. Bereinigt um die leicht negativen Wechselkurseffekte lag das organische Wachstum bei minus 5,9 Prozent. Nach einem verhaltenen Auftakt im ersten Halbjahr ging die Nachfrage im zweiten Halbjahr aufgrund der schwachen Rahmenbedingungen deutlich zurück. Als Reaktion intensivierte TAKKT im Jahresverlauf die Maßnahmen zur Verbesserung der Rohertragsmarge, das Kostenmanagement und die Cash-Generierung. Die Gruppe erzielte ein EBITDA von 111,9 (132,1)

Millionen Euro und steigerte den Free Cashflow auf 74,0 (55,0) Millionen Euro.

Veränderungen im Vorstand

Seit dem 01. Januar 2023 ist Lars Bolscho, welcher bereits seit dem Jahr 2009 für die TAKKT-Gruppe tätig ist und zuletzt kaufmännischer Geschäftsführer der Division Industrial & Packaging (I&P) war, Nachfolger von Claude Tomaszewski auf der CFO-Position der TAKKT AG.

DAS VERGÜTUNGSSYSTEM IM ÜBERBLICK

Grundsätze des Vergütungssystems

Das Vergütungssystem des Vorstands ist mit der Unternehmensstrategie der TAKKT eng verwoben und trägt wesentlich zur Erreichung der Unternehmensziele bei. Die Vergütung orientiert sich an der Größe des Unternehmens, seiner finanziellen Lage sowie an der Struktur und Höhe der Vorstandsvergütung vergleichbarer Unternehmen. Die Vorstandsmitglieder erhalten eine Vergütung, die sich aus erfolgsunabhängigen und erfolgsbezogenen Komponenten zusammensetzt.

Die erfolgsunabhängige Vergütung setzt sich zusammen aus einer Festvergütung, der betrieblichen Altersvorsorge sowie Nebenleistungen. Nebenleistungen beinhalten insbesondere die Nutzung eines Dienstwagens. Die Höhe der erfolgsunabhängigen Vergütung bemisst sich an der Erfahrung des Vorstandsmitglieds und der im Horizontalvergleich für die jeweilige Funktion bzw. Zuständigkeit maßgeblichen Marktvergütung. Zu den Komponenten der erfolgsbezogenen Bezüge zählen der Short Term Incentive Plan (STIP), eine Vergütungskomponente mit einer kurz- und langfristigen Anreizwirkung, und der Long Term Incentive Plan (LTIP) in Form eines Performance-Cash-Plans, eine rollierende Vergütungskomponente mit langfristiger Anreizwirkung. Zudem wurde im Geschäftsjahr 2023 einmalig ein sogenannter Take-Off Bonus mit einer Anreizwirkung für die Jahre 2023 und 2024 zugeteilt.

Insbesondere mit den erfolgsbezogenen Komponenten mit einer langfristigen Anreizwirkung erfolgt eine klare Ausrichtung der Vorstandsvergütung an einer nachhaltigen Steigerung des externen Unternehmenswerts durch einen direkten Bezug zur Aktienrendite. Der STIP orientiert sich dabei maßgeblich am operativen

Ergebnis des jeweiligen Geschäftsjahres vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen bzw. Wertminderungen aus Kaufpreisallokationen (EBITA) als Leistungskriterium. Der LTIP orientiert sich seit 2020 ausschließlich an der Entwicklung des Total Shareholder Return (TSR) von TAKKT und damit an der Entwicklung des Aktienkurses der TAKKT-Aktie sowie der Dividende. Der Take-Off Bonus, der als Performance-Share-Plan ausgestaltet ist, orientiert sich am kumulierten EBITA der Jahre 2023 und 2024 sowie am Aktienkurs der TAKKT. Die erfolgsbezogene Vergütung ist hinsichtlich des STIP, des LTIP und des Take-Off Bonus insgesamt begrenzt (Cap).

Angemessenheit der Vergütung

Das Vergütungssystem wurde durch den Personalausschuss u.a. auf Basis eines Systemgutachtens erarbeitet. Das Systemgutachten war Teil eines Angemessenheitsgutachtens, das von unabhängigen Vergütungsexperten erstellt wurde. Der Personalausschuss ist zuständig, die Beschlüsse des Aufsichtsrats über das Vergütungssystem und seine regelmäßige Überprüfung vorzubereiten. Bei allen Vergütungsentscheidungen berücksichtigen Personalausschuss und Aufsichtsrat die Vorgaben des Aktiengesetzes und orientieren sich an den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex sowie an folgenden Leitlinien:

- › Leistungsorientierte Ausrichtung des Vergütungssystems (Pay for Performance)
- › Förderung der langfristigen und nachhaltigen Unternehmensentwicklung und Wertgenerierung
- › Sicherstellung einer marktgerechten Vergütung
- › Konformität zu aktienrechtlichen und governanceseitigen Anforderungen

Der Personalausschuss überprüft regelmäßig auf Basis von Angemessenheitsgutachten die Marktüblichkeit, Wettbewerbsfähigkeit und Angemessenheit der Vorstandsvergütung sowie der einzelnen Vergütungsbestandteile und macht gegenüber dem Aufsichtsrat bei Bedarf Vorschläge zur Anpassung. Die Beurteilung der Marktüblichkeit, Wettbewerbsfähigkeit und Angemessenheit der Vergütung erfolgt zu vergleichbaren Unternehmen (Peer-Group), anhand der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens und seiner Zukunftsaussichten sowie anhand der Aufgaben und Leistungen des jeweiligen Vorstandsmitglieds. Der Aufsichtsrat führt dazu regelmäßig einen Horizontal- und Vertikalvergleich durch. Beim Horizontalvergleich werden vergleichbare

Unternehmen herangezogen, während beim Vertikalvergleich unternehmensintern die Vergütung des Vorstands im Verhältnis zur Vergütung des oberen Führungskreises und der gesamten Belegschaft gesetzt wird.

Bei der erneuten Überprüfung in 2023 ist der Aufsichtsrat zu dem Ergebnis gekommen, dass die Höhe der Vorstandsvergütung und die der Ruhegehälter aus rechtlicher Sicht angemessen im Sinne des § 87 Abs. 1 AktG sind.

Peer-Group

Unternehmen	Index
Amadeus FiRe AG	SDAX
Cancom SE	SDAX
Carl Zeiss Meditec AG	MDAX
CEWE Stiftung & Co. KGaA	SDAX
CTS Eventim AG & Co. KGaA	MDAX
DEUTZ AG	SDAX
Drägerwerk AG & Co. KGaA	SDAX
Elring Klinger AG	–
Fielmann AG	SDAX
GFT Technologies SE	SDAX
Grenke AG	SDAX
Hamburger Hafen und Logistik AG	–
Heidelberger Druckmaschinen AG	SDAX
HORNBACH Holding AG & Co. KGaA	SDAX
Jenoptik AG	MDAX
Klöckner & Co SE	SDAX
Koenig & Bauer AG	–
Nemetschek SE	MDAX
NORMA Group SE	SDAX
Pfeiffer Vacuum Technology AG	SDAX
Redcare Pharmacy NV	MDAX
Scout24 SE	MDAX
SGL Carbon SE	SDAX
SMA Solar technology AG	MDAX
Ströer SE & Co. KGaA	MDAX
Vossloh AG	SDAX

Zielvergütung und Maximalvergütung

Zielvergütung

Als Zielgesamtvergütung wird die Summe aus erfolgsunabhängiger Vergütung (Festvergütung, betriebliche Altersvorsorge und Nebenleistungen) und der erfolgsbezogenen Vergütung bei 100 Prozent Zielerreichung bezeichnet. Der Anteil der Festvergütung an der Zielgesamtvergütung beträgt für die Vorstände zwischen 32 und 40 Prozent. Die Nebenleistungen betragen zwischen ein und drei Prozent und der Beitrag zur betrieblichen Altersvorsorge zwischen sechs und acht Prozent der Zielgesamtvergütung. Der Anteil des STIP mit kurzfristiger Anreizwirkung (sog. STIP ohne Deferral) entspricht zwischen 16 und 30 Prozent der Zielgesamtvergütung und der erfolgsbezogenen Vergütung mit langfristiger Anreizwirkung (LTIP und STIP-Deferral) zwischen 20 und 33 Prozent. Dem Leistungsgedanken folgend übersteigt somit der Anteil der erfolgsbezogenen Zielvergütung dem der erfolgsunabhängigen Zielvergütung. Zudem überwiegen die langfristigen erfolgsbezogenen Vergütungsbestandteile die kurzfristigen.

Im Geschäftsjahr 2023 wird die Zielgesamtvergütung einmalig um den Anteil des variablen (erfolgsbezogenen) Take-off Bonus erhöht. Der Anteil des Take-off Bonus an der Zielgesamtvergütung beträgt für das Jahr 2023 14 bis 23 Prozent.

Die folgende Tabelle zeigt die individuelle Zielvergütung je Vorstandsmitglied und die relativen Anteile der einzelnen Vergütungselemente an der Zielgesamtvergütung.

Maximalvergütung

Sowohl die einzelnen variablen Vergütungskomponenten als auch die Summe aller Vergütungskomponenten der Vorstände inklusive von Nebenleistungen und betrieblicher Altersvorsorge (Gesamtvergütung) sind begrenzt. Die Auszahlung des STIP und LTIP sowie des Take-Off Bonus ist bei je 300 Prozent des Zielwerts gedeckelt.

Die betraglich festgelegte maximale Vergütung (Maximalvergütung) des Vorstands gemäß § 87a Abs. 1 Nr. 1 AktG (inklusive Nebenleistungen und Aufwendungen der betrieblichen Altersvorsorge) beträgt für die Vorstandsvorsitzende TEUR 3.435 p.a. und für den Finanzvorstand TEUR 2.437 p.a. Die Vergütung kann demnach diese Beträge nicht übersteigen.

Zielgesamtvergütung

	Maria Zesch (seit 01.08.2021)				Lars Bolscho (seit 01.01.2023)			
	2022		2023		2022		2023	
	in TEUR	in %	in TEUR	in %	in TEUR	in %	in TEUR	in %
Festvergütung	450	38%	450	32%	-	-	300	34%
Nebenleistungen	20	2%	26	2%	-	-	6	1%
Betriebliche Altersvorsorge	85	7%	85	6%	-	-	50	6%
Erfolgsunabhängige Zielvergütung	555	47%	561	40%	-	-	356	41%
STIP ohne Deferral	280	24%	280	20%	-	-	138	16%
STIP Deferral	120	10%	120	8%	-	-	59	6%
LTIP	221	19%	250	18%	-	-	123	14%
Take-Off Bonus	-	-	200	14%	-	-	200	23%
Erfolgsbezogene Zielvergütung	621	53%	850	60%	-	-	520	59%
Zielgesamtvergütung	1.176	100%	1.411	100%	-	-	876	100%

AUSGESTALTUNG DES VERGÜTUNGSSYSTEMS IM DETAIL

Erfolgsunabhängige Vergütung

Festvergütung

Alle Vorstandsmitglieder beziehen ein fix vereinbartes Jahresgrundgehalt. Dieses wird in zwölf gleichen monatlichen Raten ausgezahlt. Die Höhe des Jahresgrundgehalts bemisst sich an der Erfahrung des Vorstandsmitglieds und der im Horizontalvergleich für die jeweilige Funktion bzw. Zuständigkeit maßgeblichen Marktvergütung.

Nebenleistungen

Die Nebenleistungen umfassen im Wesentlichen die Nutzung von Dienstwagen. Zusätzlich erhalten die Vorstandsmitglieder Ersatz für die im Interesse der Gesellschaft erforderlichen Aufwendungen (Reise-, Repräsentations- und Bewirtungskosten). Darüber hinaus wird für die Vorstandsmitglieder eine Unfall-, Reisegepäck- und D&O-Versicherung abgeschlossen, letztere sieht eine vom Vorstand zu tragende Selbstbeteiligung von zehn Prozent vor. Dieser Selbstbehalt entspricht gemäß § 93 Abs. 2 Satz 3 AktG maximal dem Eineinhalbfachen der Festvergütung.

Betriebliche Altersvorsorge

Die Vorstände erhalten eine Alters- und Hinterbliebenenversorgung in Form einer beitragsorientierten Direktzusage, der jährlich ein Beitrag von zehn Prozent der Summe aus Grundvergütung und vertraglich vereinbartem STIP-Zielbetrag zugeführt wird. Dabei ist die Gewährung des Beitrags an die Bestelldauer als Vorstand gebunden. Für die jährlichen Beiträge wird bis zum Eintritt des Versorgungsfalls eine Verzinsung von fünf Prozent p.a. gewährt, für ältere Beiträge eine von sechs Prozent p.a. Ein Anspruch auf Altersleistungen besteht bei allen Zusagen ab 2020 ab Austritt, frühestens allerdings mit Vollendung des 62. Lebensjahres. Bei Invalidität und im Todesfall wird das Versorgungsguthaben ausgezahlt bzw. verrentet, das sich ergibt, wenn bis zur Vollendung des 63. Lebensjahres Beiträge gezahlt worden wären. Der über die Sicherungsgrenze des Pensionssicherungsvereins hinausgehende Teil dieser Zusage wird mit marktüblichen Produkten auf Basis einer vertraglichen Treuhandvereinbarung gegen Insolvenz abgesichert.

Weitere feste Vergütungsbestandteile

Der Aufsichtsrat kann nach pflichtgemäßem Ermessen aus Anlass von Neubestellungen und bezogen auf den Einzelfall weitere Zahlungen gewähren. Bei diesen Zahlungen kann es sich um einmalige Zahlungen handeln (z.B. zur Kompensation anderweitiger Vergütungsansprüche) oder um die Übernahme von Kosten anlässlich des Wechsels (bspw. Umzugskosten).

Erfolgsbezogene Vergütung

Short Term Incentive Plan (STIP)

Als Bemessungsgrundlage des STIP dient das EBITA, eine Kennzahl für die operative und kurzfristige Ertragskraft der TAKKT-Gruppe. Die Zielerreichung wird ausgehend von einem Zielwert in einem Korridor von minus 30 Prozent (null Prozent des Zielwerts) bis plus 30 Prozent (200 Prozent des Zielwerts) durch lineare Interpolation ermittelt. Der Zielwert des EBITA wird vom Aufsichtsrat auf Grundlage der jährlich erstellten operativen Planung im Einklang mit der Mehrjahresplanung festgelegt.

Auf Basis der Bewertung von individuellen Zielvorgaben („Results“) sowie des individuellen Verhaltens („Behavior“) wird der gemäß des Zielkorridors ermittelte Wert mit einem Modifier von null bis zwei multipliziert. Die Results und Behaviors werden dahingehend eingeschätzt, ob die Erwartungen erfüllt, unter- oder überschritten sind. Je nach Einschätzung der beiden Dimensionen wird die Positionierung jedes einzelnen Vorstandsmitglieds in ein „9-Box-Grid“ vorgenommen. Jedem Feld im Grid ist ein Modifier bzw. eine Modifierspanne zugeordnet. Im Falle einer Spanne entscheidet der Aufsichtsrat auf Empfehlung des Personalausschusses nach pflichtgemäßem Ermessen über den finalen individuellen Modifier.

Results	Behavior		
	C below expectations	B meets expectations	A exceeds expectations
1 exceeds expectations	0	1,1 – 1,3	1,5 – 2,0
2 meets expectations	0	1,0	1,2 – 1,4
3 below expectations	0	0,4 – 0,6	0,7 – 0,9

Die individuellen Ziele werden zwischen den Vorstandsmitgliedern und dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats für jedes Geschäftsjahr vereinbart. Sie können quantitativ oder qualitativ sein. Die quantitativen Ziele umfassen Umsatz-, Ergebnis- und Cashflow-Ziele. Die qualitativen Ziele gliedern sich in:

- › Strategische Ziele (z.B. eine aus der Unternehmensstrategie abgeleitete Ausarbeitung von Wachstumsstrategien für einzelne Divisionen oder funktionale Strategien, etwa im Bereich Nachhaltigkeit),
- › Umsetzungsziele (z.B. Verbesserungen von Prozessen bzw. definierter Steuerungs-KPIs wie etwa dem Customer Net Promotor Score) und
- › Talent-Ziele (z.B. Aufbau und Ausbau von Leadership Teams, Kulturveränderungen).

Jede individuelle Zielvorgabe wird am Jahresende separat gemäß der oben beschriebenen Skala bewertet. Daraufhin erfolgt eine summarische Bewertung, wobei die Relevanz der individuellen Zielvorgaben für den Erfolg des Unternehmens mitberücksichtigt wird. Die Zielvorgaben werden kontinuierlich beobachtet und können bei Bedarf angepasst werden.

Das individuelle Verhalten wird entlang der fünf TAKKT Core Behaviors bewertet:

- › Think customer first: Wir machen es leicht, Geschäfte mit uns zu machen. Unsere Kunden stehen im Zentrum unseres Handelns.
- › Empower others: Wir motivieren unsere Mitarbeiter durch offenes Feedback, Zusammenarbeit, Transparenz und Teamwork.
- › Improve every day: Wir hinterfragen den Status quo und initiieren schnell Veränderungen. Wir halten es einfach, aber wirkungsvoll.
- › Take ownership: Wir sind für unsere Ziele selbst verantwortlich und stehen immer zu unseren Zusagen.
- › Compete for success: Wir sind entschlossen, unsere Ziele zu erreichen und gehen sie mit klarem Fokus an. Wir haben den Mut, schwierige Entscheidungen zu treffen.

70 Prozent der an die Zielerreichung gekoppelten Vergütung werden im Folgejahr ausbezahlt, 30 Prozent werden für einen Zeitraum von drei Jahren nach Ablauf des jeweiligen Geschäftsjahres zurückgehalten (sog. Deferral). Das Deferral wird mit dem Total Shareholder Return (TSR) verzinst, wobei sowohl eine positive wie negative Verzinsung möglich ist. Der TSR spiegelt die Entwicklung der Aktie unter Berücksichtigung der Aktienkursentwicklung und der reinvestierten Dividenden wider.

Hierbei wird der Durchschnitt der Schlusskurse der TAKKT-Aktie im XETRA Handelssystem der Deutsche Börse AG der letzten 60 Börsenhandelstage vor Beginn des Wartezeitraums („Anfangsaktienkurs“) mit dem Durchschnitt der XETRA-Schlusskurse der letzten 60 Börsenhandelstage vor Ende des Wartezeitraums („Endaktienkurs“) verglichen. Die während des Wartezeitraums von der TAKKT ausgeschütteten Dividenden werden über eine Wiederanlageprämisse (anteiliger Erwerb von TAKKT-Aktien zum XETRA-Schlusskurs am jeweiligen Tag der Ausschüttung in Höhe des Dividendenbetrags pro Aktie) berücksichtigt.

Das EBITA lag im Geschäftsjahr 2022 über dem festgelegten EBITA-Zielwert, wodurch es zu einer Zielerreichung von 139 Prozent hinsichtlich der finanziellen Komponente des STIP kam. Die individuelle Zielerreichung führte bei Maria Zesch hinsichtlich der individuellen Zielvorgaben („Results“) sowie des individuellen Verhaltens („Behavior“) mit einer Zielerreichung von jeweils „meets expectations“ zu einem Modifier von 1,0. Claude Tomaszewski erhielt den STIP 2022 inklusive Deferral im Dezember 2022 ausbezahlt. Basis hierfür war eine finanzielle Zielerreichung von 135 Prozent und ein vorab vereinbarter Modifier von 1,0. Die Differenz zu der tatsächlichen finanziellen Zielerreichung von TEUR 15 wurde ihm im Mai 2023 ausbezahlt.

Die STIP-Zielerreichung auf Basis der multiplikativen Verknüpfung der finanziellen und individuellen Komponenten kann der nachfolgenden Übersicht entnommen werden.

Berechnung STIP 2022 Auszahlung im Geschäftsjahr 2023

	Zielwert (100%) in TEUR	Finanzielle Zielerreichung in %	Modifizier für persönliche Zielerreichung	Gesamtziel-erfüllung in %	STIP inkl. Deferral in TEUR	STIP-Auszahlungsbetrag in TEUR
Maria Zesch (seit 01.08.2021)	400	139%	1,0	139%	556	389
Claude Tomaszewski (bis 31.12.2022)	410	139%	1,0	139%	570	15 ¹

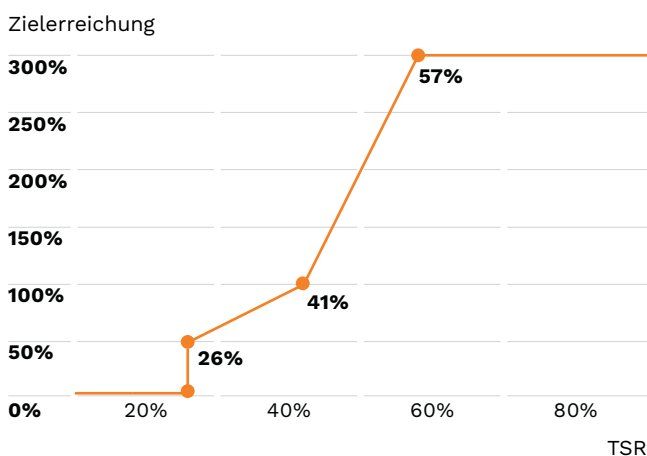
¹ Claude Tomaszewski wurde bereits im Dezember 2022 ein Betrag in Höhe von TEUR 555 für den STIP 2022 ausgezahlt.

Long Term Incentive Plan (LTIP)

Die Long Term Incentive Pläne in Form von Performance-Cash-Plänen werden jährlich neu aufgelegt und in Abhängigkeit der Zielerreichung nach einer Laufzeit von vier Jahren bar ausbezahlt. Für 2020, 2021, 2022 und 2023 wurden Performance-Cash-Pläne mit einer Laufzeit bis Ende 2023, 2024, 2025 bzw. 2026 gewährt. Die Höhe der Auszahlung hängt ausschließlich von der Entwicklung des Total Shareholder Return (TSR) über die Laufzeit des vierjährigen Plans ab. Dabei ist der TSR analog zur Berechnung der Verzinsung des Deferral im STIP definiert.

Der Zielwert wird erreicht, wenn der TSR neun Prozent p.a. beträgt. Die untere Hürde, ab der es zu einer Auszahlung kommt, beträgt sechs Prozent TSR p.a. Die obere Begrenzung, ab der die Auszahlung gedeckelt ist, beträgt zwölf Prozent TSR p.a.

Total Shareholder Return (TSR)

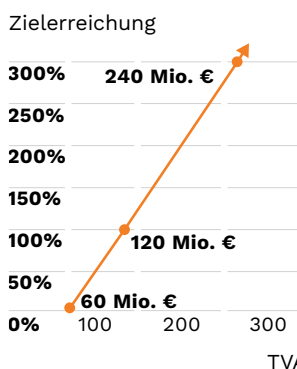


Bei Erreichung der unteren Hürde beträgt die Zielerreichung 50 Prozent des vertraglich vereinbarten LTIP-Zielbetrags, bei Erreichung der oberen Begrenzung 300

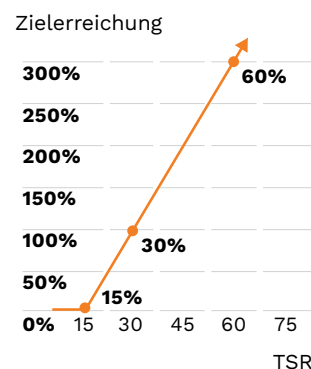
Prozent. Zwischen sechs und neun Prozent TSR p.a. sowie zwischen neun und zwölf Prozent TSR p.a. wird jeweils linear interpoliert.

Der Performance-Cash-Plan aus dem Jahr 2019 hängt neben dem TSR mit einer Zielgewichtung von 30 Prozent zusätzlich von der Höhe des kumulierten TAKKT Value Added (TVA) mit einer Zielgewichtung von 70 Prozent über die Laufzeit des vierjährigen Plans ab. Der TVA ist eine Kennzahl, die der am Unternehmenswert orientierten Steuerung dient und zeigt, ob die Verzinsungsansprüche der Eigen- und Fremdkapitalgeber über den vierjährigen Performance-Zeitraum erfüllt werden. Der TVA ist definiert als Differenz aus dem erwirtschafteten Ergebnis nach Steuern und den Kapitalkosten auf das durchschnittlich eingesetzte Kapital. Das erwirtschaftete Ergebnis nach Steuern ergibt sich dabei auf Basis des EBIT (bereinigt um planmäßige Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte in Folge von Unternehmenserwerben), das um den Steueraufwand vermindert und um das übrige Finanzergebnis erhöht wird.

Kumulierter TAKKT Value Added (TVA) 2019 – 2022



Total Shareholder Return (TSR) 2019 – 2022



Bei einer Aktienrendite knapp über der unteren Hürde von sechs Prozent und einem kumulierten bereinigten TVA von 17 Millionen Euro, u.a. bereinigt um die Effekte

aus der geänderten Bilanzierung von Leasingverträgen ab dem Geschäftsjahr 2019, ergab sich für die LTIP Tranche 2019-2022 folgende Zielerreichung und Auszahlung im Jahr 2023.

Berechnung des Zielerreichungsgrads für den LTIP 2019 – 2022

	Zielerreichung	Gewichtung	Gesamt
TVA	0%	70%	0%
TSR	6%	30%	2%
Summe			2%

Berechnung LTIP 2019 – 2022 Auszahlung im Geschäftsjahr 2023 in TEUR

	Zielwert	Zielerreichungsgrad	Gesamt
Felix Zimmermann	212	2%	4
Heiko Hegwein	135	2%	3
Claude Tomaszewski	135	2%	3
Dirk Lessing	113	2%	2
Summe			12

TAKKT Take-Off Bonus

Der im Geschäftsjahr 2023 einmalig zugeteilte Zielbetrag des Take-off Bonus beträgt je Vorstandsmitglied TEUR 200 (brutto). Das Erfolgsziel für den Take-off Bonus ist das kumulierte EBITA der Geschäftsjahre 2023 und 2024. Durch die Ausgestaltung als Performance-Save-Plan wird als weiteres Leistungskriterium der Aktienkurs der TAKKT inklusive Dividenden berücksichtigt.

Zum Beginn des Leistungszeitraums („Zuteilungszeitpunkt“) wird den Vorstandsmitgliedern eine vorläufige Anzahl virtueller Performance Shares zugeteilt. Die vorläufige Anzahl der zugeteilten virtuellen Performance Shares ergibt sich aus der Division des jeweils vereinbarten Zielbetrags für den Take-off Bonus durch den durchschnittlichen Schlusskurs der Aktie der TAKKT AG während der letzten 60 Handelstage vor dem Zuteilungszeitpunkt („Startkurs“).

Am Ende des Leistungszeitraums wird die endgültige Anzahl der virtuellen Performance Shares ermittelt. Liegt das kumulierte EBITA über den Leistungszeitraum unter dem definierten EBITA-Ziel, ist die endgültige

Anzahl der virtuellen Performance Shares gleich Null. Entspricht das kumulierte EBITA über den Leistungszeitraum genau dem definierten EBITA-Ziel, entspricht die endgültige Anzahl an virtuellen Performance Shares der vorläufigen Anzahl an virtuellen Performance Shares. Wird das EBITA-Ziel übertroffen, werden den zu Beginn zugeteilten virtuellen Performance Shares eine zusätzliche Anzahl der Shares für die Übererfüllung des EBITA-Ziels zugeteilt.

Der endgültige Auszahlungsbetrag des Take-off Bonus ergibt sich aus der Multiplikation der endgültigen Anzahl der virtuellen Performance Shares mit dem durchschnittlichen Schlusskurs der TAKKT AG während der letzten 60 Handelstage vor Ende des Leistungszeitraums („Schlusskurs“) zuzüglich der während des Leistungszeitraums für die TAKKT AG-Aktie gezahlten Dividenden („Dividendenäquivalent“). Der endgültige Auszahlungsbetrag ist auf 300 Prozent des Zielbetrags für den Take-off Bonus (Cap) begrenzt.

Malus/Clawback

Die TAKKT kann einen bereits ausgezahlten STIP oder LTIP in begründeten Fällen während eines Zeitraums von drei Jahren ab Fälligkeit teilweise oder vollständig zurückfordern. Ein begründeter Fall liegt insbesondere dann vor, wenn einer der folgenden Tatbestände durch den Vorstand verwirklicht worden ist:

- › Der Vorstand war an einem Verhalten, das für die TAKKT zu erheblichen Verlusten oder einer wesentlichen staatlichen Sanktion geführt hat, maßgeblich beteiligt oder dafür verantwortlich und hat insoweit grob fahrlässig oder vorsätzlich seine Pflichten verletzt.
- › Der Vorstand hat relevante externe oder interne Regelungen in Bezug auf sein Verhalten in schwerwiegenderem Maß verletzt und insoweit grob fahrlässig oder vorsätzlich gehandelt.

Die Darlegungs- und Beweislast dafür, dass einer der vorgenannten Tatbestände durch den Vorstand erfüllt worden ist, trägt die TAKKT. Die Beweislastumkehr des § 93c Abs. 2 Satz 2 AktG findet insoweit keine Anwendung.

Im Geschäftsjahr 2023 erfolgte keine Rückforderung oder Reduzierung einer variablen Vergütung seitens der TAKKT AG.

LEISTUNGEN IM FALLE DER BEENDIGUNG DER TÄTIGKEIT

Betriebliche Altersvorsorge

Für die Mitglieder des Vorstands ergeben sich aus ihrer Vorstandstätigkeit die in der nachfolgenden Tabelle aufgeführten Beiträge zur Altersvorsorge und laufenden Dienstzeitaufwendungen des Berichtsjahres sowie Anwartschaftsbarwerte gemäß IAS 19.

Leistungen im Fall der vorzeitigen Beendigung

Bei den aktuellen Vorstandsverträgen entspricht die Begrenzung möglicher Abfindungszahlungen den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Demnach dürfen etwaige Zahlungen, die dem Vorstandsmitglied im Falle der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit ohne wichtigen Grund gewährt werden, maximal die Restlaufzeit des Dienstvertrags vergüten und gleichzeitig den Wert von zwei Jahresvergütungen nicht überschreiten. Eine Anrechnung anderweitiger Einkünfte findet nicht statt. Der Abfindungsanspruch besteht nicht, wenn die Gesellschaft den Anstellungsvertrag außerordentlich aus wichtigem Grund kündigt.

Claude Tomaszewski ist zum 31.12.2022 auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand der TAKKT AG ausgeschieden. Für die vorzeitige Beendigung seiner Vorstandstätigkeit wurde eine Abfindungsleistung in Höhe von TEUR 1.742 vereinbart, die im Januar 2023 ausgezahlt wurde.

Pensionszusagen in TEUR

	Beitrag zur betrieblichen Altersvorsorge		Dienstzeitaufwand gemäß IAS 19		Anwartschaftsbarwert gemäß IAS 19	
	2022	2023	2022	2023	2022	2023
Maria Zesch (seit 01.08.2021)	85	85	181	121	168	297
Lars Bolscho (seit 01.01.2023)	-	50	-	70	-	76
Summe	85	135	181	191	168	373

„GEWÄHRTE UND GESCHULDETE VERGÜTUNG“ IM SINNE DES § 162 ABS. 1 SATZ 1 AKTG

Gemäß § 162 Abs. 1 Satz 1, Satz 2 Nr. 1 AktG sind alle festen und variablen Vergütungsbestandteile anzugeben, die den einzelnen Mitgliedern des Vorstands im Geschäftsjahr 2023 „gewährt und geschuldet“ wurden. Die sowohl für die STIP als auch für die LTIP für das Geschäftsjahr 2023 angegebenen Werte beziehen damit alle im jeweiligen Geschäftsjahr tatsächlich zugeflossenen Leistungen ein, unabhängig davon, für welches Geschäftsjahr sie den Mitgliedern des Vorstands zugeflossen sind. Der STIP 2023 entspricht wertmäßig also dem Betrag des STIP aus dem Geschäftsjahr 2022, der vertragsgemäß im Geschäftsjahr 2023 zur Auszahlung gekommen ist. Der LTIP 2019 entspricht wertmäßig folglich dem Betrag für den LTIP, dessen vierjährige Laufzeit mit dem 31. Dezember 2022 endete, der vertragsgemäß im Geschäftsjahr 2023 zur Auszahlung gekommen ist.

In Einklang mit § 162 Abs. 5 AktG werden personenbezogene Angaben für ehemalige Vorstandsmitglieder unterlassen, sofern sie vor dem 31. Dezember 2013 ausgeschieden sind.

Gewährte und geschuldete Vergütung im Sinne des § 162 Abs. 1 Satz 1 AktG der gegenwärtigen Mitglieder des Vorstands

	Maria Zesch (seit 01.08.2021)				Lars Bolscho (seit 01.01.2023)			
	2022		2023		2022		2023	
	in TEUR	in %	in TEUR	in %	in TEUR	in %	in TEUR	in %
Festvergütung	450	74%	450	52%	-	-	300	98%
Nebenleistungen	6	1%	26	3%	-	-	6	2%
Erfolgsunabhängige Vergütung	456	75%	476	55%	-	-	306	100%
STIP 2021/2022	153 ¹	25%	389	45%	-	-	-	-
LTIP 2018/2019	-	-	-	-	-	-	-	-
Erfolgsbezogene Vergütung	153	25%	389	45%	-	-	-	-
Sonstiges	-	-	-	-	-	-	-	-
Gesamtvergütung (§ 162 Abs. 1 AktG)	609	100%	865	100%	-	-	306	100%

1 Anteilig ab August 2021

Gewährte und geschuldete Vergütung im Sinne des § 162 Abs. 1 Satz 1 AktG der früheren Mitglieder des Vorstands in TEUR

	Claude Tomaszewski (bis 31.12.2022)		Tobias Flaitz (bis 20.12.2021)		Felix Zimmermann (bis 11.05.2021)	
	2022	2023	2022	2023	2022	2023
Festvergütung inkl. Nebenleistungen	367	-	-	-	-	-
STIP	1.051	15 ²	353	-	-	-
LTIP	528	3	-	-	-	4
Renten	-	-	-	-	-	-
Sonstiges ³	-	1.742	640	-	-	-
Gesamtvergütung	1.946	1.760	993	-	-	4

2 Auszahlung des STIP 2022 für Claude Tomaszewski mit TEUR 555 in 2022 und TEUR 15 in 2023

3 Leistungen aus Anlass der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit

	Heiko Hegwein (bis 30.09.2020)		Dirk Lessing (bis 31.10.2019)		Franz Vogel (bis 28.02.2014)	
	2022	2023	2022	2023	2022	2023
Festvergütung inkl. Nebenleistungen	-	-	-	-	-	-
STIP	-	-	-	-	-	-
LTIP	-	3	-	2	-	-
Renten	-	-	-	-	94	96
Sonstiges	-	-	-	-	-	-
Gesamtvergütung	-	3	-	2	94	96

VERGÜTUNG DES AUFSICHTSRATS

Jedes Aufsichtsratsmitglied der TAKKT AG erhält generell eine feste Vergütung von jährlich TEUR 55. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats erhält den doppelten Betrag, sein Stellvertreter erhält zusätzlich zu seiner festen Vergütung TEUR 25. Für die Mitgliedschaft in einem Aufsichtsratsausschuss erhält jedes Aufsichtsratsmitglied generell eine ergänzende feste Vergütung von TEUR 3. Der Vorsitzende eines Ausschusses erhält davon den doppelten-, sein Stellvertreter den ein- und halb-fachen Betrag. Darüber hinaus erhält jedes Mitglied für jede persönliche Teilnahme an einer Präsenzsitzung des Aufsichtsrats oder eines Ausschusses ein Sitzungsgeld in Höhe von 500 Euro pro Sitzungstag.

Die TAKKT AG gewährt den Mitgliedern des Aufsichtsrats zudem einen Auslagenersatz. Die Vergütung für die Tätigkeit im Aufsichtsrat sowie in Ausschüssen wird erst im darauffolgenden Geschäftsjahr ausbezahlt, die Sitzungsgelder werden im jeweiligen Geschäftsjahr noch zum Monatsende zur Zahlung gebracht. Zur besseren Vergleichbarkeit der jährlichen Veränderung der Vergütung werden die Sitzungsgelder in der nachfolgenden Tabelle sowie in der Tabelle zur vergleichenden Darstellung so behandelt als wären sie ebenfalls erst im nächsten Jahr zur Auszahlung gekommen.

Gewährte und geschuldete Vergütung der gegenwärtigen und früheren Mitglieder des Aufsichtsrats

2023	Festvergütung		Ausschussvergütung		Sitzungsgelder		Insgesamt
	in TEUR	in %	in TEUR	in %	in TEUR	in %	in TEUR
Thomas Schmidt	110,0	93%	6,0	5%	2,5	2%	118,5
Johannes Haupt	80,0	86%	10,5	11%	2,5	3%	93,0
Florian Funck	55,0	89%	4,0	7%	2,5	4%	61,5
Thomas Kniehl	55,0	91%	3,0	5%	2,5	4%	60,5
Dorothee Ritz (bis 18.05.2022)	20,8	93%	-	-	1,5	7%	22,3
Christian Wendler (bis 18.05.2022)	20,8	91%	1,1	5%	1,0	4%	22,9
Alyssa Jade McDonald-Bärtl (seit 18.05.2022)	34,2	97%	-	-	1,0	3%	35,2
Aliz Tepfenhart (seit 18.05.2022)	34,2	92%	1,9	5%	1,0	3%	37,1

2022	Festvergütung		Ausschussvergütung		Sitzungsgelder		Insgesamt
	in TEUR	in %	in TEUR	in %	in TEUR	in %	in TEUR
Thomas Schmidt	90,3	93%	3,8	4%	2,5	3%	96,6
Johannes Haupt	80,0	92%	4,5	5%	2,5	3%	87,0
Florian Funck	74,7	94%	2,2	3%	2,5	3%	79,4
Thomas Kniehl	55,0	96%	-	-	2,5	4%	57,5
Dorothee Ritz (bis 18.05.2022)	55,0	96%	-	-	2,5	4%	57,5
Christian Wendler (bis 18.05.2022)	55,0	91%	3,0	5%	2,5	4%	60,5
Alyssa Jade McDonald-Bärtl (seit 18.05.2022)	-	-	-	-	-	-	-
Aliz Tepfenhart (seit 18.05.2022)	-	-	-	-	-	-	-

Durch die Festvergütung, die Vergütung zusätzlicher Ausschusstätigkeit, Sitzungsgelder und den Verzicht auf eine erfolgsabhängige Aufsichtsratsvergütung soll insbesondere die Unabhängigkeit der Aufsichtsratsmitglieder gefördert werden.

VERGLEICHENDE DARSTELLUNG DER VERGÜTUNGSENTWICKLUNG DER VORSTANDSMITGLIEDER, DER AUFSICHTSRATSMITGLIEDER SOWIE DER ÜBRIGEN BELEGSCHAFT UND DER ERTRAGSENTWICKLUNG DER GESELLSCHAFT

Um den Anforderungen des § 162 Abs. 1 Satz 2 Ziffer 2 AktG nachzukommen, stellt die folgende Tabelle die prozentuale Vergütungsentwicklung der Vorstandsmitglieder, der Aufsichtsratsmitglieder, der Entwicklung der durchschnittlichen Vergütung der Arbeitnehmer auf Vollzeitäquivalentbasis sowie die Ertragsentwicklung der Gesellschaft gegenüber dem Vorjahr dar.

Die in der Tabelle enthaltene Vergütung der Mitglieder des Vorstands bildet die im jeweiligen Geschäftsjahr tatsächlich zugeflossenen Beträge ab. Diese entsprechen den angegebenen Werten in den Tabellen zur gewährten und geschuldete Vergütung im Sinne des § 162 Abs. 1 Satz 1 AktG. Leistungen aus Anlass

der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit werden zur besseren Vergleichbarkeit der Vergütung nicht berücksichtigt. Soweit Mitglieder des Vorstands in einzelnen Geschäftsjahren nur anteilig vergütet wurden, zum Beispiel aufgrund eines unterjährigen Eintritts, wurde die Vergütung für dieses Geschäftsjahr auf ein volles Jahr hochgerechnet, um die Vergleichbarkeit sicherzustellen.

Gemäß § 162 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 AktG enthält die vergleichende Darstellung ebenfalls die jährliche Veränderung der „Ertragsentwicklung der Gesellschaft“. Gesellschaft i.S. von § 162 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 AktG ist die rechtlich selbstständige, börsennotierte Einzelgesellschaft (TAKKT AG). Da die Vergütung der Mitglieder des Vorstands auch maßgeblich von der Entwicklung von Konzernkennzahlen abhängig ist, wird darüber hinaus auch die Entwicklung des EBITA des TAKKT Konzerns angegeben.

Da die Arbeitnehmer- und Vergütungsstrukturen in den Tochtergesellschaften vielfältig sind, insbesondere bei Beschäftigten im Ausland, wird für den Vergleich der Entwicklung der durchschnittlichen Vergütung der Arbeitnehmer auf die durchschnittliche Vergütung der Belegschaft der deutschen Tochtergesellschaften der TAKKT Gruppe abgestellt. Um die Vergleichbarkeit sicherzustellen, wurde die Vergütung von Teilzeitarbeitskräften auf Vollzeitäquivalente hochgerechnet.

Vergleichende Darstellung der jährlichen Veränderung der Vergütung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie der durchschnittlichen Arbeitnehmervergütung und der Ertragsentwicklung

	Veränderung 2023 ggü. 2022 in %	Veränderung 2022 ggü. 2021 in %	Veränderung 2021 ggü. 2020 in %	Veränderung 2020 ggü. 2019 in %	Veränderung 2019 ggü. 2018 in %
Gegenwärtige Mitglieder des Vorstands im Geschäftsjahr 2023					
Maria Zesch (seit 01.08.2021)	5%	81%	–	–	–
Lars Bolscho (seit 01.01.2023)	–	–	–	–	–
Frühere Mitglieder des Vorstands					
Claude Tomaszewski (bis 31.12.2022)	– 98%	35%	– 24%	– 14%	– 2%
Tobias Flaitz (01.06.2020 bis 20.12.2021)	– 100%	– 31%	57%	–	–
Felix Zimmermann (bis 11.05.2021) ¹	–	– 100%	3%	– 11%	– 1%
Heiko Hegwein (01.02.2018 bis 30.09.2020) ¹	–	– 100%	– 70%	– 11%	116%
Dirk Lessing (bis 31.10.2019) ¹	–	– 100%	– 60%	– 84%	3%
Franz Vogel (bis 28.02.2014)	2%	3%	1%	4%	2%
Gegenwärtige Mitglieder des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2023					
Alyssa Jade McDonald-Bärtl (seit 18.05.2022)	–	–	–	–	–
Aliz Tepfenhart (seit 18.05.2022)	–	–	–	–	–
Thomas Schmidt (seit 15.05.2019)	23%	108%	– 20%	–	–
Florian Funk	– 23%	– 17%	– 1%	83%	0%
Johannes Haupt	7%	24%	– 20%	8%	0%
Thomas Kniehl	5%	24%	– 20%	10%	0%
Frühere Mitglieder des Aufsichtsrats					
Dorothee Ritz (bis 18.05.2022)	3%	24%	– 20%	13%	0%
Christian Wendler (10.05.2017 bis 18.05.2022)	0%	24%	– 19%	10%	0%
Stephan Gemkow (bis 15.05.2019)	–	–	–	0%	0%
Arbeitnehmer					
Durchschnittliche Arbeitnehmervergütung	– 3%	6%	6%	6%	2%
Ertragsentwicklung					
Jahresüberschuss nach Steuern TAKKT AG	– 47%	86%	30%	– 4%	– 26%
EBITA TAKKT Konzern	– 18%	22%	33%	– 50%	– 11%

¹ Im Jahr 2022 kam es zu keiner Auszahlung, daher keine Prozentangabe möglich

SONSTIGE ANGABEN

Deferred Compensation

Die Vorstände können nach Altersklassen gestaffelt Teile ihrer STIP-Auszahlungen in zusätzliche Rentenbestandteile umwandeln (sog. Deferred Compensation). Durch den Verzicht auf Bruttobeträge der STIP-Zahlungen werden Rentenbaustein-Ansprüche gegenüber der Gesellschaft erworben. Die Versorgungsleistungen werden als Alters- und Hinterbliebenenversorgung sowie im Falle von Invalidität gewährt. Die ab 2021 umgewandelten Beträge werden bis zum Eintritt des Versorgungsfalls mit vier Prozent p.a., für ältere Beträge mit fünf bzw. sechs Prozent p.a. verzinst.

Aus der Deferred Compensation bestehen gegenüber den Mitgliedern des Vorstands aus ihrer Vorstandstätigkeit Rentenverpflichtungen in Höhe von TEUR 0 (TEUR 373). Im Geschäftsjahr wurden diesem Plan TEUR 0 (TEUR 50) zugeführt.

TAKKT Performance Bonds

Aktioptionen zählen bei der TAKKT nicht zur Vorstandsvergütung und sind auch in Zukunft nicht vorgesehen. Es existiert ein freiwilliges Beteiligungsangebot, bei dem TAKKT-Führungskräfte durch die Zeichnung von Schuldverschreibungen an der wirtschaftlichen Entwicklung der TAKKT-Gruppe teilhaben können.

Die Rendite dieses Instruments ergibt sich aus einer Basisverzinsung zuzüglich eines Auf- oder Abschlags,

welcher auf Basis der Performance des TAKKT-Konzerns (TAKKT Value Added) ermittelt wird. Der Zeichnungsbetrag sowie die erzielbare Rendite sind nach oben gedeckelt. Gegenüber Mitgliedern des Vorstands bestehen Verbindlichkeiten aus TAKKT Performance Bonds in Höhe von TEUR 179 (TEUR 221).

Vergütung von Aufsichtsratsmandaten

Vergütungen für Tätigkeiten aus Aufsichtsratsmandaten oder als Mitglied der Geschäftsführung in Unternehmen, an denen die TAKKT unmittelbar oder mittelbar beteiligt ist oder für die der Vorstand im Interesse der TAKKT tätig ist, werden auf den STIP angerechnet. Die Anrechnung erfolgt in der Weise, dass die im Laufe eines Geschäftsjahres zugeflossenen Vergütungen mit dem für dieses Jahr von der Gesellschaft zu zahlenden STIP verrechnet werden.

Sonstiges

Gegenüber den Mitgliedern des Vorstands bestehen übliche Forderungen und Verbindlichkeiten aus den Be- und Anstellungsverträgen.

Die Mitglieder des Vorstands haben weder im Geschäftsjahr 2023 noch im Geschäftsjahr 2022 Leistungen von Dritten erhalten, die ihnen im Hinblick auf ihre Tätigkeit als Vorstand zugesagt oder gewährt worden sind.

Zum 31. Dezember 2023 hielten die Mitglieder des Vorstands 345 (keine) Aktien der TAKKT AG.

VERMERK DES UNABHÄNGIGEN WIRTSCHAFTSPRÜFERS ÜBER DIE PRÜFUNG DES VERGÜTUNGSBERICHTS NACH § 162 ABS. 3 AKTG

An die **TAKKT AG, Stuttgart**

Prüfungsurteil

Wir haben den Vergütungsbericht der TAKKT AG, Stuttgart, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 daraufhin formell geprüft, ob die Angaben nach § 162 Abs. 1 und 2 AktG im Vergütungsbericht gemacht wurden. In Einklang mit § 162 Abs. 3 AktG haben wir den Vergütungsbericht nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung sind im beigegeführten Vergütungsbericht in allen wesentlichen Belangen die Angaben nach § 162 Abs. 1 und 2 AktG gemacht worden. Unser Prüfungsurteil erstreckt sich nicht auf den Inhalt des Vergütungsberichts.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung des Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit § 162 Abs. 3 AktG unter Beachtung des IDW Prüfungsstandards: Die Prüfung des Vergütungsberichts nach § 162 Abs. 3 AktG (IDW PS 870 (08.2021)) durchgeführt. Unsere Verantwortung nach dieser Vorschrift und diesem Standard ist im Abschnitt „Verantwortung des Wirtschaftsprüfers“ unseres Vermerks weitergehend beschrieben. Wir haben als Wirtschaftsprüferpraxis die Anforderungen des IDW Qualitätsmanagementstandards: Anforderungen an das Qualitätsmanagement in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QMS 1 (09.2022)) angewendet. Die Berufspflichten gemäß der Wirtschaftsprüferordnung und der Berufssatzung für Wirtschaftsprüfer / vereidigte Buchprüfer einschließlich der Anforderungen an die Unabhängigkeit haben wir eingehalten.

Verantwortung des Vorstands und des Aufsichtsrats

Der Vorstand und der Aufsichtsrat sind verantwortlich für die Aufstellung des Vergütungsberichts, einschließlich der dazugehörigen Angaben, der den Anforderungen des § 162 AktG entspricht. Ferner sind sie verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Aufstellung eines Vergütungsberichts, einschließlich der dazugehörigen Angaben, zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (d.h. Manipulationen

der Rechnungslegung und Vermögensschädigungen) oder Irrtümern ist.

Verantwortung des Wirtschaftsprüfers

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob im Vergütungsbericht in allen wesentlichen Belangen die Angaben nach § 162 Abs. 1 und 2 AktG gemacht worden sind, und hierüber ein Prüfungsurteil in einem Vermerk abzugeben.

Wir haben unsere Prüfung so geplant und durchgeführt, dass wir durch einen Vergleich der im Vergütungsbericht gemachten Angaben mit den in § 162 Abs. 1 und 2 AktG geforderten Angaben die formelle Vollständigkeit des Vergütungsberichts feststellen können. In Einklang mit § 162 Abs. 3 AktG haben wir die inhaltliche Richtigkeit der Angaben, die inhaltliche Vollständigkeit der einzelnen Angaben oder die angemessene Darstellung des Vergütungsberichts nicht geprüft.

Umgang mit etwaigen irreführenden Darstellungen

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, den Vergütungsbericht unter Berücksichtigung der Kenntnisse aus der Abschlussprüfung zu lesen und dabei für Anzeichen aufmerksam zu bleiben, ob der Vergütungsbericht irreführende Darstellungen in Bezug auf die inhaltliche Richtigkeit der Angaben, die inhaltliche Vollständigkeit der einzelnen Angaben oder die angemessene Darstellung des Vergütungsberichts enthält.

Falls wir auf Grundlage der von uns durchgeführten Arbeiten zu dem Schluss gelangen, dass eine solche irreführende Darstellung vorliegt, sind wir verpflichtet, über diese Tatsache zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang nichts zu berichten.

Stuttgart, 15. März 2024

RSM Ebner Stolz GmbH & Co. KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft



Christian Fuchs
Wirtschaftsprüfer



Sonja Kolb
Wirtschaftsprüferin

Nachhaltig- keitsbericht

190 › Vorwort

192 › Nachhaltigkeitsstrategie

197 › Governance

199 › Klima & Umwelt

204 › Produkte

207 › Lieferkette

208 › Soziales

212 › Nicht-finanzieller Konzernbericht, EU-Taxonomie, GRI-Index

223 › Prüfvermerk/Bescheinigung

VORWORT

Das vergangene Jahr war in mehrfacher Hinsicht herausfordernd. Die Wachstumsrate in den entwickelten Volkswirtschaften ging deutlich zurück, in Deutschland war sie sogar negativ. Gleichzeitig gibt es durch den Angriff der Hamas auf Israel einen zweiten global bedeutenden Konfliktherd zusätzlich zum unvermindert andauernden Krieg in der Ukraine. Und der Gestaltungsspielraum für staatliche Investitionen und Fiskalpolitik engt sich zunehmend ein. Die damit verbundene Unsicherheit und die schwierigen Rahmenbedingungen schlugen sich auch in der Geschäftsentwicklung der TAKKT-Gruppe wieder.

In diesem Umfeld setzt TAKKT auf die Stärkung der eigenen Resilienz. Dies betrifft finanzielle Aspekte wie die Verbesserung der Rohertragsmarge, Kostenmanagement und Cashflow, aber auch die Fortsetzung der strategischen Transformation. Die damit verbundenen Projekte und Initiativen in Bezug auf Wert- und Wachstumstreiber ebenso wie in Bezug auf Nachhaltigkeit wurden bei TAKKT daher bewusst von den Einsparungen ausgenommen. Nachhaltigkeit ist ein zentrales Element der Strategie der TAKKT. Der vorliegende Bericht erläutert die Nachhaltigkeitsstrategie der TAKKT und gibt einen Einblick in die Maßnahmen und Fortschritte in den Bereichen Produktverantwortung, Lieferkette, Umweltschutz und Soziales im Geschäftsjahr 2023.

Bei der Verankerung des Themas Nachhaltigkeit in der Unternehmensstrategie fokussiert TAKKT als Omnichannel-Händler für Geschäftsausstattung insbesondere auf den Bereich Produkte. TAKKT unterstützt und befähigt seine Kunden bei der Gestaltung nachhaltiger Arbeitswelten, etwa durch das enkelfähig-Rating. TAKKTs Ansatz ist es, kontinuierlich zu lernen, zu verbessern und einen Beitrag zum nachhaltigen Wandel in der Handelsbranche zu leisten.

Im vergangenen Jahr hat TAKKT bedeutende Fortschritte erzielt, die das Engagement für eine verantwortungsvolle Unternehmensführung widerspiegeln. Diese Fortschritte betreffen insbesondere die Bereiche Produkte, Lieferkette, Klima und Umwelt, Ratings sowie Kommunikation:

Das 2021 eingeführte Produktklassifizierungssystem für eine bessere Transparenz und Messbarkeit der Nachhaltigkeit von Produkten – das enkelfähig-Rating – wird

von den Kunden weiter sehr gut angenommen. 2023 konnte TAKKT den Umsatzanteil nachhaltiger Produkte auf 24 Prozent steigern. Damit setzt sich die positive Entwicklung der Ausweitung des nachhaltigen Produktsortiments fort. Zu diesem Erfolg beigetragen hat auch das gezielte Marketing für enkelfähige Produkte im neuen Webshop der größten TAKKT-Marke kaiserkraft. Auch in Zukunft will TAKKT den Kunden möglichst umweltfreundliche und nachhaltige Produkte anbieten und damit einen positiven Einfluss auf ihre Kaufentscheidungen nehmen. Mit der erfolgreichen Vermarktung und dem Ausbau des Angebots an enkelfähigen Produkten zielt TAKKT darauf ab, deren Anteil weiter zu steigern. TAKKT verfolgt dieses Ziel nicht nur aus Überzeugung und Verantwortung, sondern auch, weil es wirtschaftlich sinnvoll ist. TAKKT erkennt auf Basis der vorliegenden Daten, dass enkelfähige Produkte ein überdurchschnittliches Wachstum erzielen. Auf Grundlage dessen kann TAKKT die Loyalität der Kunden erhöhen und bessere Margen erwirtschaften.

Beim Ausbau des nachhaltigen Produktsegments spielt der verstärkte Austausch mit Lieferanten eine wichtige Rolle. Die Zusammenarbeit mit Herstellern und Lieferanten ist nicht auf die Auswahl nachhaltiger und hoch qualitativer Produkte beschränkt. Stattdessen pflegt TAKKT auf Veranstaltungen wie den Lieferantentagen einen sehr aktiven Austausch und Dialog über veränderte Anforderungen von Seiten der Kunden, innovative Produktideen und steigende Anforderungen an Nachweispflichten und Zertifizierung in der Lieferkette. Als großer Anbieter und Abnehmer kann TAKKT insbesondere kleinere Lieferanten bei der Umsetzung der entsprechenden Vorgaben beraten und unterstützen und damit zur Umstellung einer nachhaltigeren Lieferkette beitragen.

Im Bereich Klima und Umwelt hat TAKKT die aus der Geschäftstätigkeit resultierenden Emissionen (Scope 1 und Scope 2) nach dem starken Rückgang 2022 im vergangenen Jahr nochmals reduzieren können. TAKKT hat sich trotz des herausfordernden Umfelds dazu entschieden, in Photovoltaik-Projekte zu investieren. So sollen auch die Scope-2-Emissionen erheblich reduziert und die Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen verringert werden. Die Installation einer ersten Anlage in Deutschland wurde erfolgreich abgeschlossen und ein weiteres Projekt ist bereits in Bau. Ebenso wichtig wie die Arbeit an der Verbesserung der

Nachhaltigkeitsindikatoren ist die interne und externe Kommunikation. Diese zielt darauf ab, das Bewusstsein für die Relevanz des Themas bei Mitarbeitenden, Kunden und Partnern zu stärken. Zur Verbesserung der internen Nachhaltigkeitskommunikation veröffentlicht TAKKT seit 2023 regelmäßig Updates zu der TAKKT-Nachhaltigkeitsstrategie und den zugehörigen Zielen und Fortschritten in Form von Newslettern, Community-Calls und internen Schulungen. Daraus zeichnen bereits klare Erfolge ab, indem sich mehr Mitarbeitende ermutigt fühlen, aktiv Vorschläge einzubringen und sich an der Umsetzung von Nachhaltigkeitsmaßnahmen bei TAKKT zu beteiligen.

Aufgrund der hohen Bedeutung von Nachvollziehbarkeit und Transparenz im Bereich der Nachhaltigkeitsindikatoren hat TAKKT im vergangenen Jahr den Fokus auf externe Ratings verstärkt. Dabei konnte die Gruppe zum einen eine Verbesserung im Carbon Disclosure Project Rating (CDP-Rating) erzielen. Zum anderen wurde kaiserkraft erneut mit dem EcoVadis Gold-Status ausgezeichnet. Verbesserungen gab es insbesondere in den Bereichen Umweltschutz, soziale Verantwortung und ethisches Geschäftsverhalten. Die gute Bewertung verdeutlicht zusätzlich die fortlaufenden Nachhaltigkeitsanstrengungen der Lieferanten.

Die starke Positionierung beim Thema Nachhaltigkeit wird inzwischen auch stärker für die Gewinnung von neuen Mitarbeitenden genutzt. Dazu wurde TAKKT 2023 erfolgreich als Arbeitgebermarke für die gesamte Unternehmensgruppe eingeführt und "Caring" und "Impactful" als interne Werte festgelegt. Zudem arbeitet die Gruppe weiter an der Verbesserung der Chancengleichheit und Vielfalt und hat konkrete Ziele für den Anteil von Frauen in Führungspositionen. Ein neu gegründetes Netzwerk fördert den Austausch und unterstützt weibliche Führungskräfte.

Das TAKKT Management ist sehr glücklich, dass das große Engagement bei diesem Thema zunehmend auch extern wahrgenommen wird. Die TAKKT AG wurde Ende vergangenen Jahres mit dem ersten Platz beim 16. Deutschen Nachhaltigkeitspreis in der Kategorie Investitionsgüter-Großhandel ausgezeichnet und zählt damit zu den Vorreitern bei Nachhaltigkeitsinitiativen. Mit einer Strategie, bei der Nachhaltigkeit eine ebenso wichtige Rolle spielt wie finanzielle Ziele, einer kontinuierlichen Verbesserung wichtiger Nachhaltigkeitskennzahlen und

einer umfassenden Berichterstattung konnte sich TAKKT gegen die anderen Nominierten durchsetzen und die hochkarätige Expertengjury überzeugen. Die Auszeichnung ist die umfassendste ihrer Art in Europa.

Ohne den herausragenden Einsatz der Mitarbeitenden, Lieferanten und Kunden wäre dieser Erfolg niemals möglich gewesen. Das Management von TAKKT möchte sich daher bei allen Beteiligten für ihr Engagement, für ihre Begeisterung für das Thema und für ihre Anstrengungen bedanken. Die Auszeichnung mit dem Nachhaltigkeitspreis ist ein Beweis, dass wir mit der Transformation zu einem noch nachhaltigeren Unternehmen auf dem richtigen Weg sind und ein Ansporn für weitere Verbesserungen.



NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE

Der TAKKT Nachhaltigkeitsansatz

Dank der Resilienz des Geschäftsmodells und der großen Einsatzbereitschaft der Mitarbeitenden ist TAKKT krisensicher aufgestellt und wird auch die aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen meistern. In diesem volatilen und unsicheren Umfeld ist es umso wichtiger, neben den aktuellen operativen Themen den Blick auch weiter in die Zukunft zu richten. Für den langfristigen Erfolg von TAKKT ist es entscheidend, die Gruppe zukunftsorientiert und nachhaltig aufzustellen. Dazu verfolgt die Gruppe seit Ende 2021 eine neue Strategie, die auf drei Säulen ruht: Growth, OneTAKKT und Caring. Neben höherem Wachstum und einer stärker integrierten Aufstellung ist Nachhaltigkeit damit essenzieller Teil der Unternehmensstrategie.

Verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln, ein partnerschaftlicher Umgang mit Kunden und Mitarbeitenden und der Schutz von Klima und natürlichen Ressourcen sind Kernelemente der TAKKT-Nachhaltigkeitsstrategie. Die Gruppe orientiert sich an den Zielen für nachhaltige Entwicklung (SDGs) der Vereinten Nationen und ist langjähriges Mitglied im UN Global Compact Netzwerk Deutschland e. V. Damit verpflichtet sich TAKKT im eigenen Unternehmen, gegenüber Mitarbeitenden und entlang der Wertschöpfungskette zu einer nachhaltigen Unternehmenspraxis. Ziel ist es, einen positiven Beitrag zur Lösung der globalen ökologischen, sozialen und ökonomischen Herausforderungen zu leisten. Dabei sollen nicht nur die Bedürfnisse der heutigen, sondern auch die zukünftiger Generationen ausreichend berücksichtigt werden.



Unsere Vision:

Die Arbeitswelten von morgen zum Leben erwecken

TAKKT Vision: Bringing new worlds of work to life by caring about environmental resources, people and customer success.

Die TAKKT Vision bildet die Grundlage der Nachhaltigkeits- und Unternehmensstrategie. Gemeinsam mit relevanten Stakeholdern wie Kunden und Lieferanten will TAKKT die Arbeitswelten von morgen gestalten. Dabei ist eines klar: Sie müssen angesichts der Bedrohung durch den Klimawandel und endlicher natürlicher Ressourcen hohe Anforderungen an Nachhaltigkeit erfüllen. Den Kunden hier entgegenzukommen und die künftigen Anforderungen bereits heute mit nachhaltigen Produkten und Dienstleistungen zu erfüllen, ist für TAKKT nicht nur ein Auftrag aus verantwortlichem Unternehmertum, sondern auch eine große Wachstumschance. Nachhaltigkeit wird die Arbeitswelten zukünftig weiter verändern. Daher will sich TAKKT bereits frühzeitig an neuen Entwicklungen und Innovationen orientieren und die Chancen nutzen, die daraus resultieren. Für mehr als die Hälfte der Kunden spielt Nachhaltigkeit bereits eine wichtige Rolle bei ihrer Kaufentscheidung. Dies spiegelt sich auch in einer höheren Zahlungsbereitschaft der Kunden für Produkte mit ökologischem und sozialem Mehrwert wider.

Die Ergebnisse der 26. UN-Klimakonferenz in Glasgow, bei der sich 196 Länder auf die Umsetzung des Pariser Klimaabkommens einigten, sind ein deutliches Signal für die steigende Bedeutung von Nachhaltigkeit in der Wirtschaft. Diese Veränderungen beeinflussen bereits heute die Tätigkeit von Unternehmen in sehr vielen Bereichen.

Neben neuen gesetzlichen Anforderungen und Regulierungen verändern sich auch die Märkte, in denen TAKKT agiert. Die Gestaltung zukunftsfähiger Beschaffungs- und Absatzmärkte, Innovationen und zunehmende Kapitalflüsse in Richtung nachhaltiger Wirtschaftsaktivitäten verändern die Rahmenbedingungen. Gesetzesinitiativen wie die CSRD, die EU-Taxonomie und das Lieferkettensorgfaltspflichten-gesetz sind Ausdruck der gestiegenen gesellschaftlichen Erwartungen an ökologisch und sozial verträgliches Unternehmertum. TAKKT sieht diese Veränderungen als Chance. Durch aktive Beteiligung an der Transformation zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft bleibt die Gruppe auch in Zukunft erfolgreich.

Unser Leitbild

TAKKT Sustainability Mission: We want to give our customers the ability to choose sustainable products (by education and enablement) and have them delivered via sustainable logistics from a sustainable business.

Als Omnichannel-Händler für Geschäftsausstattung liegt es in der Verantwortung von TAKKT, Kunden bei der Auswahl der richtigen Produkte oder Lösungen zu unterstützen. TAKKTs Ziel ist es, Kunden optimal auszustatten, damit sie ihre täglichen Herausforderungen bewältigen und erfolgreich in ihren Märkten agieren können. Dazu gehört bei der Bereitstellung von Informationen über Produkte und Lösungen auch über Nachhaltigkeitsaspekte wie den CO₂-Fußabdruck oder die Herkunft der verwendeten Materialien zu informieren und den Kunden damit zu ermöglichen, alle Faktoren in ihre Entscheidungsfindung einzubeziehen. Ziel ist es die Information über und – wo immer möglich – die Entscheidung für nachhaltige Produkte so einfach wie möglich zu machen. Neben dem stetig wachsenden Angebot von nachhaltigen Produkten und Lösungen trägt TAKKT auch eine Verantwortung, die Logistik, die Produkte und die Dienstleistungen nachhaltig zu gestalten.

Das TAKKT Leitbild berücksichtigt die Bedürfnisse aller Stakeholder, einschließlich der Mitarbeitenden, Kunden, Aktionäre und der Gesellschaft als Ganzes. Es ist fest in der Betrachtung der Wesentlichkeit verankert und spiegelt das Bestreben wider, TAKKT zu einem nachhaltigen und zukunftsfähigen Unternehmen zu machen. Mit dem "enkelfähig"-Ansatz liefert TAKKT dem Kunden die notwendigen Informationen, um Produkte zu wählen, die nicht nur ihren Zweck erfüllen, sondern auch ökologischen und sozialen Mehrwert bieten. TAKKT arbeitet kontinuierlich daran, das Produktportfolio zu bewerten und Standards für neue Produkte und Lieferanten festzulegen, um ein umfassendes "enkelfähig"-Sortiment aus Produkten und Lösungen anzubieten.

Besonders im Bereich der Scope-3-Emissionen (Kategorie 3.4 "Upstream transportation and logistics"), die durch die Logistik verursacht werden, besteht dringender Handlungsbedarf. In Zusammenarbeit mit seinen Partnern strebt TAKKT nach klima-, umwelt- und sozialverträglichen Transportlösungen, um seinen CO₂-Fußabdruck im Logistikbereich in Zukunft zu reduzieren.

Auch TAKKT selbst strebt danach, als Unternehmen nachhaltiger zu werden. Das beinhaltet die Reduzierung der eigenen Scope-1- und Scope-2-Emissionen sowie die Förderung sozialer Nachhaltigkeit durch verschiedene Initiativen (siehe Abschnitt „Soziales“). Angesichts der zunehmenden gesetzlichen Anforderungen werden interne Prozesse und Strukturen frühzeitig angepasst, um die Zukunftsfähigkeit der TAKKT Geschäftsaktivitäten sicherzustellen.

Stakeholder und Wesentlichkeit

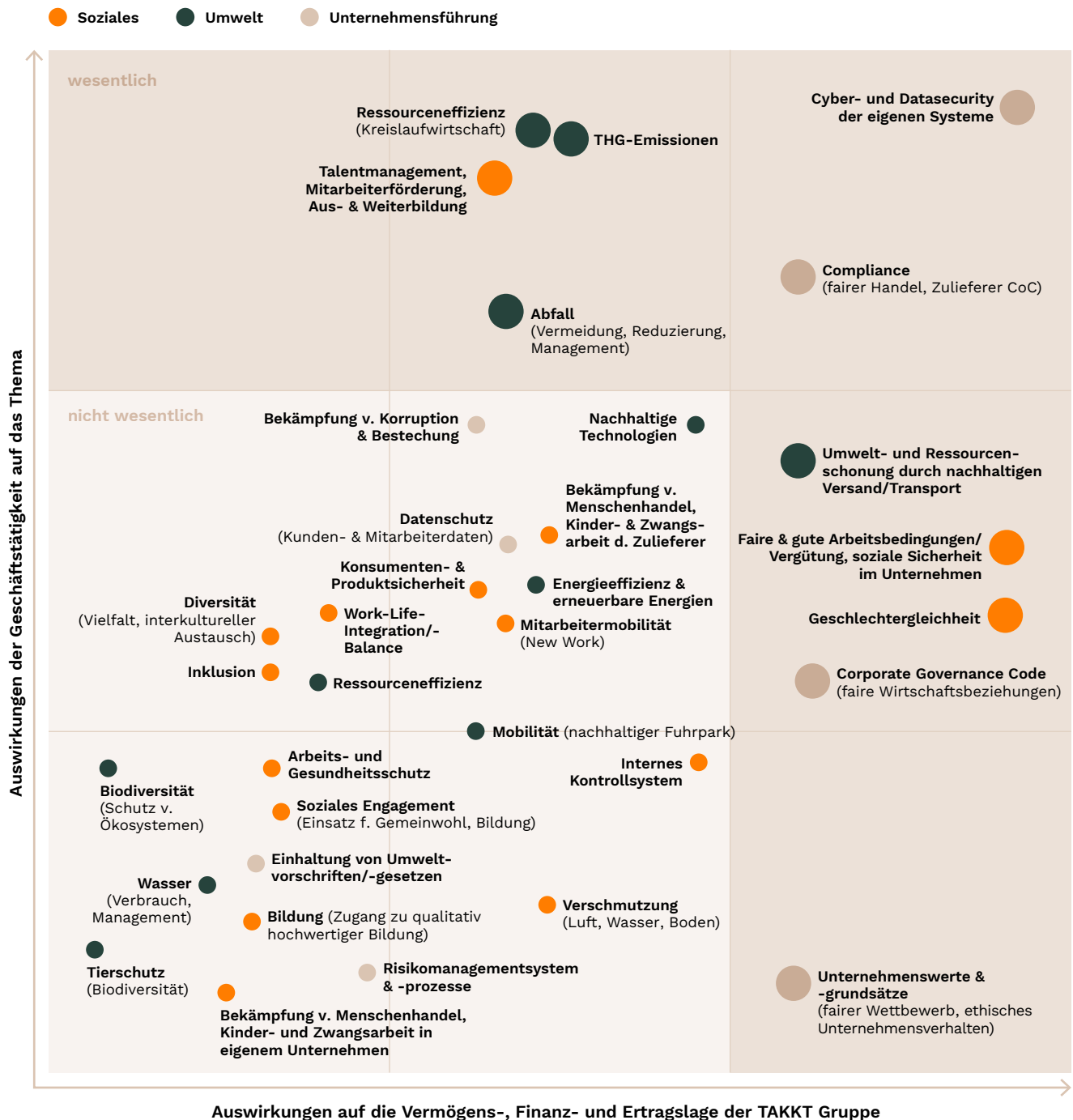
Die Nachhaltigkeitsaktivitäten von TAKKT werden regelmäßig im Stakeholderdialog überprüft. Dabei werden die wesentlichen Aspekte auf Grundlage der nicht-finanziellen Erklärung, der Sustainable Development Goals (SDG) der Vereinten Nationen und dem Standard für Nachhaltigkeitsberichterstattung der Global Reporting Initiative (GRI) bestimmt.

Ziel ist es, einen umfassenden Überblick über die Themen zu gewinnen, die zum einen aus Sicht der Stakeholder relevant und zum anderen für den langfristigen Geschäftserfolg der TAKKT-Gruppe von großer Bedeutung sind. Damit dient die Materialitätsanalyse als strategisches Instrument, um die langfristige Wertschöpfung und Zukunftsfähigkeit von TAKKT zu sichern.

Die bisher umfassendste Stakeholderbefragung zum Thema Nachhaltigkeit erfolgte in 2020/2021. Hierbei wurden mittels einer quantitativen Onlinebefragung insgesamt 1.250 Stakeholder von 18 Unternehmen aller Divisionen von TAKKT in elf Ländern hinsichtlich ihrer sozialen, ökologischen und wirtschaftlichen Anforderungen und Erwartungen befragt. Auf Grundlage dieser Stakeholderbefragung hat TAKKT 2022 erneut eine qualitative Materialitätsanalyse durchgeführt. Diese wurde nach dem Prinzip der doppelten Wesentlichkeit mithilfe externer Berater erstellt. Das Prinzip der doppelten Wesentlichkeit sieht vor, dass zum einen die Auswirkungen von Nachhaltigkeitsfaktoren auf den Unternehmenserfolg und zum anderen die Auswirkungen des Unternehmens auf nicht-finanzielle Aspekte überprüft werden. Der Prozess erfolgte bereits mit Blick auf die kommende Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) und die in diesem Rahmen entwickelten European Sustainability Reporting Standards (ESRS). Die Überprüfung gemeinsam mit einem externen Expertenteam bestätigte dabei die von TAKKT gesetzten Schwerpunkte. Die Ergebnisse wurden mit dem Vorstand diskutiert und wesentliche Themen

festgelegt. Die untenstehende Grafik zeigt eine Übersicht der als wesentlich identifizierten Handlungsfelder von TAKKT. Eine Auflistung aller wesentlichen Themen ist dem GRI-Index ab Seite 216 zu entnehmen.

TAKKT führt derzeit eine quantitative Materialitätsanalyse durch, um sich auf die erste Berichtsperiode nach CSRD vorzubereiten. Die Quantifizierung der Themen könnte dazu führen, dass sich die wesentlichen Themen ab dem nächsten Berichtsjahr ändern werden.



Unsere Nachhaltigkeits-Roadmap

Die TAKKT Nachhaltigkeits-Roadmap konzentriert sich auf zentrale Handlungsfelder, die aus den Erkenntnissen der Materialitätsanalyse abgeleitet sind. Diese Schwerpunkte liegen auf der Ebene der Produkte, der Logistik und im sozialen Bereich. Auf der Produktebene strebt TAKKT an, durch die Verwendung des enkelfähig-Ratings eine höhere Transparenz im Produktportfolio zu erreichen. Durch eine ganzheitliche Nachhaltigkeitsbewertung können die Auswirkungen einzelner Produkte auf Umwelt und Gesellschaft erfasst, analysiert und dokumentiert werden (SDG 12). Im Bereich der Logistik plant TAKKT langfristig verstärkte Maßnahmen zur Reduzierung von Emissionen umzusetzen (SDGs 7 & 13). Im sozialen Bereich strebt TAKKT nach mehr Engagement für die Gemeinschaft.

Neben den Schwerpunktbereichen Produkt, Logistik und Soziales hat TAKKT das Themenfeld "must-haves" als relevant definiert. Dies umfasst einerseits den Ausbau der Berichtsstrukturen, um gesetzliche Anforderungen und Regularien optimal zu erfüllen. Andererseits beinhaltet es die interne und externe Kommunikation, um Mitarbeitende, Kunden, Partner und andere Stakeholder über TAKKTs Vorhaben, Ziele und Erfolge auf dem Laufenden zu halten. Des Weiteren sind die kontinuierliche Klimabilanzierung, regelmäßige EcoVadis-Bewertungen und auch das Carbon Disclosure Project (CDP) für TAKKT weitere "must-haves".

Das CDP ist eine international anerkannte Organisation, die Unternehmen und Regierungen dabei unterstützt, Umweltdaten zu veröffentlichen, insbesondere in Bezug auf den Klimawandel, die Wasserressourcen und die Wälder. Das Ziel des CDP ist es, Transparenz zu fördern und Unternehmen dazu zu ermutigen, ihre Umweltauswirkungen zu messen, zu verwalten und darüber zu berichten. Im aktuellen CDP-Bericht hat TAKKT eine positive Bewertung für das Engagement und die Offenlegung von Umweltdaten erhalten. Dies spiegelt das Bekenntnis von TAKKT wider, verantwortungsbewusst mit Umweltthemen umzugehen und den ökologischen Fußabdruck zu minimieren. Durch die Offenlegung von Daten ermöglicht TAKKT Interessengruppen, darunter Investoren, Kunden und der Öffentlichkeit, die Umweltauswirkungen des Unternehmens besser zu verstehen und zu bewerten.

Trotz der Anhebung der zu erfüllenden Kriterien und der erforderlichen Standards, konnte TAKKT den Score „C“ erreichen, was die Fortschritte von TAKKT in Bezug auf Umweltmanagement und Nachhaltigkeit unterstreicht.

Es bestätigt auch TAKKTs Engagement, transparent über seine Umweltauswirkungen zu berichten und kontinuierlich nach Verbesserungsmöglichkeiten zu suchen. TAKKT wird diesen positiven Trend fortsetzen und sich weiterhin für eine nachhaltige Geschäftspraxis einsetzen, um einen positiven Beitrag zur Umwelt zu leisten und langfristigen Erfolg zu sichern.

TAKKT Venture Capital

Für TAKKT sind die Corporate Venture Capital Aktivitäten eine innovative Investitionsform, um mehr Rendite zu erzielen und strategische Wachstumsoptionen zu nutzen. Angesichts des rasanten technologischen Wandels und des verstärkten globalen Wettbewerbs sind neue Wege notwendig, um innovativ zu bleiben und strategische Vorteile zu erlangen. TAKKT setzt dabei – heute und in Zukunft – auf Investitionen in nachhaltige und zirkuläre Geschäftsmodelle. Denn durch die Unterstützung von Start-ups, die nachhaltige und zirkuläre Geschäftsmodelle verfolgen, trägt TAKKT dazu bei, die Wirtschaft von morgen nachhaltiger zu gestalten. Dabei investiert TAKKT in Gründer, die starke und divers aufgestellte Führungsteams aufbauen und mit "Smart Money" mehr aktive Unterstützung suchen als nur Funding. Die Beteiligungen werden durch die TAKKT Beteiligungsgesellschaft mbH getätigt, eine 100-prozentige Tochter der TAKKT AG.

Aktuell besteht das Portfolio aus fünf Unternehmen sowie einem Investment in Venture Capital Fonds. Anfang 2023 wurde der Investmentfokus auf nachhaltige oder zirkuläre Geschäftsmodell im Bereich B2B Distribution oder in den Produkt- oder Kundenwelten konzentriert.

Ein Beispiel für ein Unternehmen, in das TAKKT 2023 investiert hat, ist die nuwo GmbH. Nuwo ist als Büromöbel-as-a-Service-Plattform ein zirkuläres Geschäftsmodell im Bereich Büroausstattung. Das Unternehmen bietet eine digitale Full-Service-Lösung an, die eine einfache Ausstattung, Finanzierung und Verwaltung von inspirierenden und hochwertigen Arbeitsplätzen im Büro und bei den Mitarbeitenden zu Hause ermöglicht.






Ziele

Im Jahr 2023 verzeichneten TAKKT und die Tochtergesellschaften eine positive Entwicklung in Bezug auf die Nachhaltigkeitskennzahlen. Es gab eine Steigerung sowohl beim Umsatz mit nachhaltigen Produkten als auch beim Frauenanteil in Führungspositionen. Zudem

wurden weitere Maßnahmen zur Emissionsreduktion eingeleitet, welche sich als wirksam erwiesen haben. Auch das Einkaufsvolumen von nachhaltig bewerteten Lieferanten konnte nachweislich gesteigert werden im Vorjahr.

Die Erreichung der 2025 Ziele für alle Nachhaltigkeitskennzahlen stellt eine anspruchsvolle Aufgabe dar. TAKKT wird wie bisher fokussiert an der Zielerreichung arbeiten.

DIE TAKKT NACHHALTIGKEITSZIELE 2025

Impact Areas	SDGs	Nachhaltigkeitskennzahl	Ziele 2025	Ergebnisse 2023
Product Impact	12 NACHHALTIGE/R KONSUM UND PRODUKTION 	Anteil enkelfähiger Produkte am Auftragseingang (in %)	40 %	23,5 %
Distribution Impact	13 MASSNAHMEN ZUM KLIMASCHUTZ  7 BEZAHLBARE UND SAUBERE ENERGIE 	Scope 1 & 2 Emissionen (in t CO ₂ e)	7.471 t CO₂e (20 % Reduktion im Vergleich zum Basisjahr 2021)	8.348 t CO₂e (11 % Reduktion im Vergleich zum Basisjahr 2021)
Social Impact	10 WENIGER UNGLEICHHEITEN  5 GESCHLECHTERGLEICHHEIT 	Einkaufsvolumen von nachhaltig bewerteten Lieferanten (in %)	Jemals bewertet: 80 % Bewertung erhalten in 2025: 40 %	Jemals bewertet: 46,4 % Bewertung erhalten in 2023: 16,4 %
		Anteil von Frauen in Führungspositionen (in %)	45 %	33,8 %

GOVERNANCE

Die Nachhaltigkeitsorganisation

Eine umfassende Nachhaltigkeitsstrategie ist für TAKKT absolut notwendig. Sie ermöglicht es den langfristigen Erhalt und Erfolg des Unternehmens zu sichern, indem sie wirtschaftliche, soziale und ökologische Aspekte in Einklang bringt. Eine wirksame Governance stellt sicher, dass TAKKT in jeder Hinsicht nachhaltig handelt. Außerdem hilft sie, Gesetze und Vorschriften einzuhalten, Risiken zu managen und die Reputation zu verbessern.

Governance in der Nachhaltigkeit bezieht sich auf die Art und Weise, wie Entscheidungen getroffen, Ressourcen verwaltet und Verantwortlichkeiten innerhalb der Organisation verteilt werden, um langfristige ökologische, soziale und wirtschaftliche Ziele zu erreichen. Die konzernweite SCORE-Governance (Sustainable Corporate Responsibility Governance) wurde im Jahr 2022 unternehmensweit ausgerollt und gilt seitdem uneingeschränkt.

TAKKT Vorstand

Nachhaltigkeit ist bei TAKKT an höchster Stelle der Unternehmensführung verankert. Somit ist der TAKKT Vorstand für die gesamte Nachhaltigkeitsleistung des Konzerns verantwortlich. Er beschließt und informiert über die Vision, Mission, Strategie, Ziele und Prioritäten im Bereich Nachhaltigkeit. Gemeinsam mit dem Head of Group Sustainability, dem Management der TAKKT-Divisionen und den einzelnen Business Units überprüft der Vorstand regelmäßig die wichtigsten Leistungsindikatoren für Nachhaltigkeit. Zudem informiert sich der Vorstand über den Gesamtfortschritt der Nachhaltigkeitsthemen vierteljährlich in den Executive Meetings.

Group Sustainability

Der Bereich Group Sustainability der TAKKT wird von der Head of Group Sustainability geleitet, ist verantwortlich für die Erstellung und Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie und dient als zentrale Schnittstelle zwischen den Divisionen, Business Units und externen Stakeholdern. Er ist für die Entwicklung der Nachhaltigkeitsmission, -vision, -strategie, -ziele und -prioritäten im gesamten Konzern verantwortlich und fördert die Umsetzung der Nachhaltigkeits-Roadmap im Rahmen der Nachhaltigkeitsstrategie.

Außerdem unterstützt der Bereich Group Sustainability die einzelnen TAKKT-Gesellschaften dabei, die

konzernweiten Ziele auf unternehmensspezifische Projekte und konkrete Umsetzungspläne zu übertragen. Dabei begleitet das Team die Implementierung, koordiniert den Wissensaustausch und ist für die Zusammenführung der konzernweit erhobenen Nachhaltigkeitskennzahlen verantwortlich.

Management

Das Management der TAKKT Divisionen und Business Units ist für die spezifischen Ziele, Projekte und Ergebnisse im Bereich Nachhaltigkeit der eigenen Divisionen und Gesellschaften verantwortlich. TAKKT informiert eigenen Gesellschaften und genehmigt entsprechende Maßnahmen. Darüber hinaus benennt das Management die SCORE-Verantwortlichen in den jeweiligen Bereichen, die für die operative Umsetzung der Maßnahmen und die Datensammlung in den jeweiligen Gesellschaften verantwortlich sind. Das Management benennt auch die Ansprechpartner, die in ihrer Funktion für die Umsetzung abteilungsspezifischer Nachhaltigkeitsprojekte (z.B. nachhaltige Beschaffung) verantwortlich sind.

SCORE-Verantwortliche

Die SCORE-Verantwortlichen der einzelnen Gesellschaften entwickeln gemeinsam mit der TAKKT Group Sustainability unternehmensspezifische Nachhaltigkeitsziele und Umsetzungspläne, um die konzernweiten Ziele zu erreichen. Dies erfolgt in Abstimmung mit ihren jeweiligen Führungskräften. Außerdem koordinieren sie die Umsetzung von Projekten in den Funktionsbereichen, bewerten deren Fortschritt und sind für die entsprechende Erhebung, Validierung und Weitergabe von Daten verantwortlich. Dabei arbeiten sie eng mit den funktionsspezifischen Ansprechpartnern zu den einzelnen Nachhaltigkeitsthemen in ihrem Unternehmen zusammen.

Zusätzlich zu klaren Zuständigkeiten und Reporting-Linien ist ein wesentlicher Bestandteil der Governancestruktur, dass Nachhaltigkeitsziele und -kennzahlen wirksam verfolgt und transparent kommuniziert werden. 2023 wurde begonnen, Nachhaltigkeitskennzahlen in die übergreifenden Ziel- und Steuerungssysteme von TAKKT zu integrieren: Seit Anfang des Jahres werden die Umsätze mit enkelfähigen Produkten monatlich erfasst und berichtet. Diese Integration einer Nachhaltigkeitskennzahl in das Steuerungssystem von TAKKT unterstützt die Überwachung des Fortschritts

und gewährleistet, dass die gesetzten Ziele erreicht werden.

Ein weiterer zentraler Aspekt der Nachhaltigkeitsgovernance ist die Identifizierung und das Management von ESG-Risiken, da ESG-Faktoren erhebliche Auswirkungen auf die langfristige Werthaltigkeit der TAKKT haben können. TAKKT hat daher im Jahr 2023 eine umfassende Risikobewertung vorgenommen, im Zuge derer ein Nachhaltigkeitsrisiko in das Risiko-Management der TAKKT aufgenommen wurde. Zum einen stellt dies sicher, dass TAKKT die geltenden Vorschriften erfüllt und potenzielle rechtliche Konsequenzen minimiert. Zum anderen werden nun die sich wandelnden Anforderungen der wichtigsten TAKKT Stakeholder kontinuierlich analysiert und können somit besser bei Unternehmensentscheidungen und -strategien berücksichtigt werden.

KLIMA & UMWELT

Unsere Klimastrategie

Die Dringlichkeit des Klimawandels ist heute unübersehbar und Unternehmen wie TAKKT stehen vor einer Herausforderung von enormer Tragweite: Geschäftspraktiken nachhaltig zu gestalten. Infolgedessen hat sich TAKKT zu wirksamen Maßnahmen zum Klimaschutz verpflichtet, um der Verantwortung gegenüber Mitarbeitenden, Kunden und Partnern gerecht zu werden und den ökologischen Fußabdruck zu verringern.

Im Einklang mit den Zielen des Pariser Klimaabkommens strebt TAKKT das ehrgeizige Ziel an, bis 2045 eine vollständige Treibhausgasneutralität zu erreichen und damit beizutragen, die Erderwärmung auf 1,5 Grad Celsius zu begrenzen. Um dieses Ziel zu realisieren, hat sich TAKKT verpflichtet, bis 2030 die Treibhausgasemissionen seiner Standorte um 50 Prozent im Vergleich zum Basisjahr 2021 zu senken, wobei bereits bis 2025 eine Reduktion um 20 Prozent angestrebt wird. Hierbei setzt TAKKT auf verschiedene Maßnahmen zur Emissionsminderung einschließlich innovativer Projekte zur betrieblichen Verbesserung. Die Möglichkeit der Emissionskompensation durch externe Partner bleibt optional und bildet keinen festen Bestandteil der Klimastrategie von TAKKT. Die Umsetzung dieser Ziele erfordert nicht nur Engagement, sondern auch die Bereitschaft zu Investitionen. Die TAKKT betrachtet dies als Chance, die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und langfristig Mehrwert für Stakeholder zu schaffen – sowohl wirtschaftlich als auch sozial und ökologisch.

Im Jahr 2021 begann TAKKT mit der Bilanzierung aller Emissionen seiner Gesellschaften gemäß dem GHG Protocol Corporate Accounting and Reporting Standard. Bis 2023 wurde die Datenqualität weiter verbessert und eine intensive Überprüfung sowie enge Zusammenarbeit mit den Verantwortlichen an den 59 Standorten durchgeführt. Zur effektiven Unterstützung der Klimastrategie von TAKKT wurden Richtlinien entwickelt, darunter eine zur Emissionsreduktion, die im Jahr 2022 erstellt und im Folgejahr konzernweit eingeführt wurde. Diese Richtlinie legt fest, wie und bis wann TAKKT seine Emissionen verringern will und richtet sich primär an die SCORE-Verantwortlichen und das Management in den TAKKT-Gesellschaften, die für die Umsetzung verantwortlich sind.

Kalkulation der Scope-1- und Scope-2-Emissionen

Für das Jahr 2023 wurden die Emissionen erneut anhand des internen Datenmodells berechnet und dokumentiert, wobei TAKKT weiterhin den standortbezogenen Ansatz verfolgt. Die Datenqualität wurde durch eine detaillierte Analyse und Überprüfung verbessert, wobei die intensive Zusammenarbeit mit den einzelnen Standorten von TAKKT eine entscheidende Rolle spielte. Durch diesen engen Austausch konnten Unstimmigkeiten identifiziert, behoben und die Genauigkeit der Klimabilanz weiter gesteigert werden. Einige Ungenauigkeiten werden jedoch immer bestehen bleiben, da zum Zeitpunkt der Emissionsberechnung oft die endgültigen Jahresabrechnungen für jeden Standort noch nicht vorliegen und daher auf Schätzungen zurückgegriffen werden muss. Um dennoch einen präzisen Überblick über die Emissionen zu gewährleisten, führt TAKKT jedes Jahr eine Neuberechnung der Emissionen des Vorjahres basierend auf den tatsächlichen Verbräuchen durch. Die durchgeführte Neuberechnung für das Jahr 2022 zeigt, dass die tatsächlichen Scope-1- und Scope-2-Emissionen 8.638 t CO₂e anstatt 8.339 t CO₂e betragen und somit um 3,6 Prozent höher waren als ursprünglich angenommen. Das Neuberechnete Ergebnis der Vorjahresemissionen kann dem Diagramm „Scope-1- und Scope-2-Emissionen der TAKKT“ entnommen werden.

Im Rahmen der engen Kooperation mit den Gesellschaften zur Verbesserung der Datenqualität wurde ein bedeutender Anteil an aktivitätsbezogenen (auch engl. „activity-based“) Daten erreicht. Lediglich 7 Prozent der Emissionen wurden mithilfe von ausgabenbasierten (auch engl. „spend-based“) Daten berechnet. Da solche Daten aufgrund von Faktoren wie Inflationseffekten tendenziell ungenauer sind, ist es TAKKTs Ziel, ihre Verwendung auf ein Minimum zu beschränken. Während der hauptsächlich auf Primärdaten basierenden Arbeit wurden Sekundärdaten nur in seltenen Fällen verwendet. Dadurch konnte die Qualität der Klimabilanz weiter gesteigert werden. Darüber hinaus sind zusätzliche Software- und Berichtsprozesse in allen Gesellschaften geplant, um die Effizienz der Datensammlung zukünftig zu optimieren.

Kalkulation der Scope-3-Emissionen

Basierend auf den Erhebungen von 2022 und 2023 wurden in ausgewählten Kategorien die Emissionen der Lieferkette berechnet: Sowohl die Kategorien Abfall

(Scope 3.5, engl.: „Waste“) als auch Geschäftsreisen (Scope 3.6, engl.: „Business Travel“) wurden für jeden Standort abgefragt, während die Kategorie Pendeln (Scope 3.7, engl.: „Commuting“) anhand einer Stichprobenumfrage hochgerechnet wurde. Zudem wurde die Kategorie 3.3 für Kraftstoff- und energiebezogene Aktivitäten (Scope 3.5, engl.: „Fuel- and Energy-Related Activities Not Included in Scope 1 or Scope 2“), die weder in Scope 1 noch in Scope 2 enthalten sind, berechnet. Dies dient zur Schaffung von Transparenz und ermöglicht eine erste Darstellung der Emissionen für die kommende Berechnung der Emissionen der gesamten Lieferkette im folgenden Berichtsjahr.

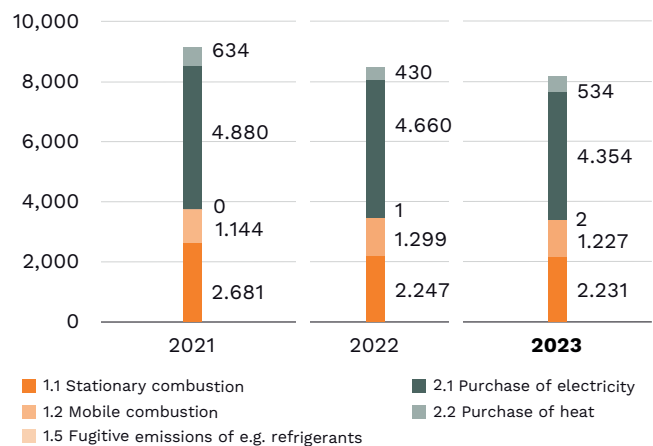
Ergebnisse

Im Jahr 2023 umfassen die dargestellten Emissionen sowohl die direkten Emissionen von TAKKT, die durch die Aktivität an den Standorten vor Ort entstehen (Scope 1), als auch die indirekten Emissionen, die mit extern bezogener Energie verursacht werden (Scope 2) sowie entlang der Wertschöpfungskette des Unternehmens (Scope 3). Mithilfe einer Software konnten Verbräuche und zugehörige Emissionen strukturiert abgefragt und mithilfe von fundierten Emissionsfaktoren in neun GHG-Kategorien ausgewiesen werden:

Scope 1: Die direkten Emissionen aus stationärer Verbrennung (Scope 1.1) konnten im Vergleich zum Vorjahr um 17 t CO₂e und somit um 1 Prozent reduziert werden. Dies ist hauptsächlich auf Maßnahmen zur Energieeinsparung sowie auf Standortschließungen infolge von Firmenfusionen und Umzügen in energieeffizientere und kleinere Büroräumlichkeiten zurückzuführen. Im Bereich der mobilen Verbrennung (Scope 1.2) wurde im Vergleich zum Vorjahr eine Reduktion von 72 t CO₂e und somit um 6 Prozent beobachtet, was auf die Umstellung des Fuhrparks auf Elektrofahrzeuge zurückzuführen ist. In der Kategorie 3.3 (Extraktion, Produktion und Transport von gekauften oder erworbenen Brennstoffen und Energie) kann es zu einer doppelten Erfassung von strombezogenen Emissionen kommen, wenn Elektrofahrzeuge an den TAKKT-Standorten geladen werden. Dies ist drauf zurückzuführen, dass einerseits die Emissionen der Stromübertragung und -verteilung des gekauften Stroms erfasst werden und andererseits die Emissionen basierend auf dem Stromverbrauch der Elektrofahrzeuge erfasst werden.

Scope 2: Die indirekten Emissionen durch den Kauf von Elektrizität (Scope 2.1) konnten im Vergleich zum Vorjahr um 306 t CO₂e und somit 7 Prozent reduziert werden. Auch hier waren Einsparungsmaßnahmen, Standortschließungen und Umzüge maßgeblich. Bei den indirekten Emissionen durch den Zukauf von Wärme (Scope 2.2) kam es zu einer Erhöhung um 104 t CO₂e und somit 24 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dies ist auf kältere Winter in vielen Regionen, in denen TAKKT operativ tätig ist, zurückzuführen. Zudem wurden in einigen Lägern Heizstrahler etabliert, um die Arbeitsbedingungen und Temperaturen für die Mitarbeitenden zu verbessern.

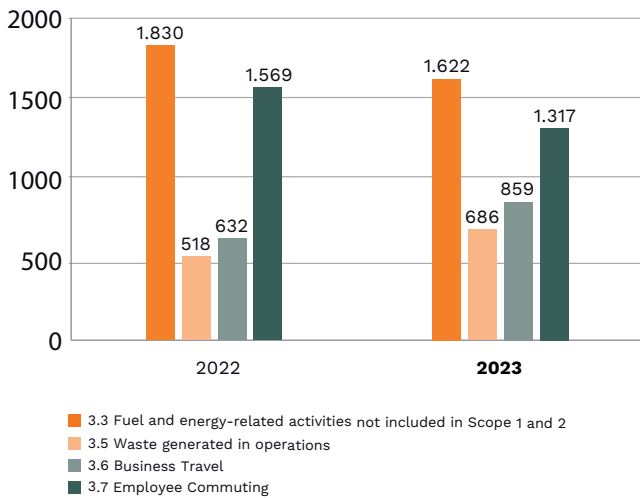
Scope-1- und Scope-2-Emissionen der TAKKT in t CO₂e



Scope 3: Für 2023 zeigen die Ergebnisse für Scope 3 eine Zunahme der Emissionen im Vergleich zu 2022. Die mit Abfall aus betrieblichen Abläufen in Verbindung stehenden Emissionen stiegen von 518 t auf 686 t CO₂e, während die Emissionen aus Geschäftsreisen von 632 t auf 859 t CO₂e anstiegen, was auf erhöhte betriebliche Aktivität hinweist. Die Pendleremissionen betragen 1.317 t CO₂e im Vergleich zu 1.569 t CO₂e in 2022. Diese Abnahme deutet auf eine geringere Mitarbeitermobilität hin. Es gab zudem einen Rückgang der Emissionen im Bereich kraftstoff- und energiebezogener Aktivitäten, die nicht in Scope 1 und 2 enthalten sind. Die Emissionen sanken im Jahr 2023 von 1.855 t auf 1.622 t CO₂e, was auf Effizienzsteigerungen in den betrieblichen Praktiken zurückzuführen sein könnte, die zu einem geringeren Kraftstoff- und Energieverbrauch führten. Eine

Aufschlüsselung der Scope-3-Emissionen kann dem nachfolgenden Diagramm entnommen werden.

Scope-3-Emissionen der TAKKT in t CO₂e



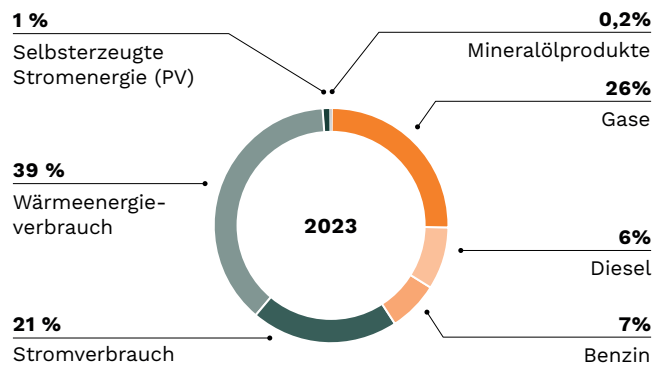
Die Gesamtemissionen für Scope 1 und 2 belaufen sich damit auf 8.348 t CO₂e. Eine detaillierte Aufschlüsselung der Emissionen nach Kategorien im Vergleich zu den beiden vorangegangenen Jahren ist in der Grafik "Scope-1- und Scope-2-Emissionen der TAKKT" ersichtlich, welche ein umfassendes Bild der Emissionsentwicklung liefert.

Insgesamt konnte eine Reduktion der Scope-1- und Scope-2-Emissionen von 11 Prozent im Vergleich zum Basisjahr erzielt werden. Diese Reduktion wird als bedeutender Schritt in die richtige Richtung betrachtet. Dennoch ist die Dringlichkeit weiterer Reduktionen angesichts des Klimawandels, welcher aktives Handeln erfordert, sowie des Ziels, Scope-1- und Scope-2-Emissionen bis 2025 um 20 Prozent zu reduzieren, offensichtlich. Daher analysiert TAKKT sorgfältig die Potenziale zur Reduktion und setzt Projektteams ein, um gezielte Maßnahmen zur Erreichung dieses ambitionierten Ziels zu entwickeln und umzusetzen. In den ausgewählten Kategorien von Scope 3 betragen die Emissionen in Summe 4.484 t CO₂e.

Energiemix

Basierend auf den Ergebnissen wurde eine detaillierte Übersicht erstellt, um den Energiemix von TAKKT umfassend darzustellen. Diese Übersicht ist im Diagramm "TAKKT Energiemix 2023" dargestellt und bietet Einblicke in die verschiedenen Energiequellen, die von TAKKT genutzt werden. Sie ermöglicht eine fundierte Analyse und Planung hinsichtlich der Energieversorgung und Nachhaltigkeitsstrategien des Unternehmens. Der Hauptenergieverbrauch resultiert aus Wärmeenergie und der Verbrennung von Gasen, die zusammen mehr als die Hälfte des Gesamtenergieverbrauchs von 211.237.580 MJ ausmachen.

Energiemix der TAKKT in Prozent

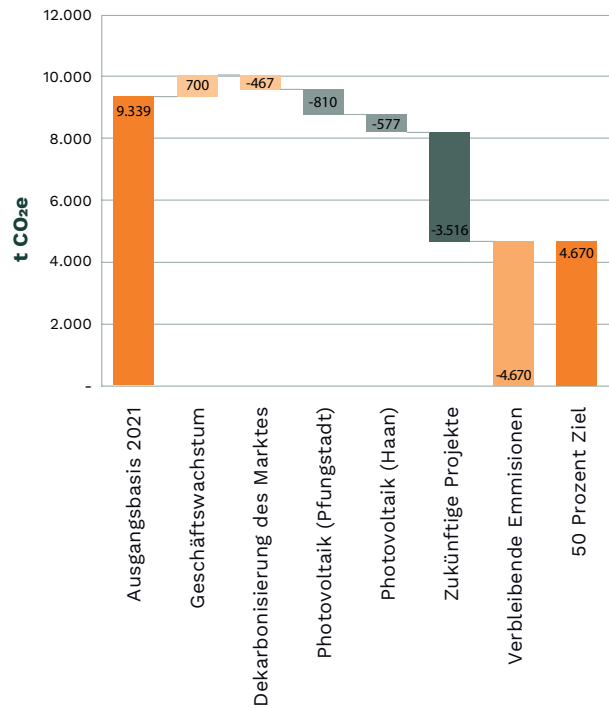


Reduktionsstrategie & Reduktionsmaßnahmen

Im Jahr 2023 wurde die konzernweite Emissionsreduktionsstrategie und entsprechende Investitionsplanung auf Basis von sogenannten Marginal Abatement Cost Curves (kurz MACC) professionalisiert. Die MACC stellen ein wertvolles Instrument zur Bewertung von Dekarbonisierungsprojekten dar. Damit ermöglichen sie es TAKKT, das CO₂e-Einsparpotenzial und die damit verbundenen Kosten gegeneinander abzuwägen, zu visualisieren und zu bewerten. So können fundierte Entscheidungen getroffen werden, welche Projekte die kosteneffizienteste Methode zur Erreichung einer maximalen Dekarbonisierung bieten.

Auf Basis der MACC hat TAKKT im Jahr 2023 in zwei bedeutende PV-Projekte investiert, die sowohl zur Reduzierung von Emissionen als auch zur Senkung der Kosten beitragen sollen: die Installation von Photovoltaikanlagen an zwei TAKKT-Standorten (Pfungstadt und Haan) in Deutschland. Diese Anlagen wurden geplant, um verfügbare Dachflächen für die Produktion von grünem Strom zu nutzen. Nach der geplanten Inbetriebnahme im Jahr 2024 verspricht sich TAKKT eine jährliche Einsparung von mehr als 1.300 t CO₂e. Auf diese Weise leistet TAKKT einen Beitrag zur Förderung der Energiewende und trägt zur Schaffung eines umweltfreundlicheren Energiemixes in der Region bei. Die Nutzung von selbst produziertem Strom hat nicht nur einen Einfluss auf die Reduktion der Emissionen. Die durch die günstige Produktion von Strom realisierten Einsparungen bei Energiekosten tragen zusätzlich positiv zum Ergebnis bei. Der Einfluss der beiden Projekte auf die Erreichung des 50-Prozent-Ziel, ist im nachfolgenden Diagramm visualisiert.

Plan zur Erreichung des 50-Prozent-Ziels



Zudem bleibt TAKKT fokussiert auf die Umstellung des Fuhrparks auf Fahrzeuge mit niedrigem Kohlenstoffausstoß sowie auf die verstärkte Nutzung erneuerbarer Energien wie Wind, Sonne und Biomasse sowie kombinierter Wärme- und Stromerzeugungsanlagen. Darüber hinaus wird die Energieeffizienz in Bürogebäuden und Lagerhäusern weiter verbessert, die Umrüstung von Heizöfen auf Strom/Gas-Hybridmodelle geprüft sowie das Ziel verfolgt, möglichst viele TAKKT-Unternehmen durch in den jeweiligen Märkten anerkannte Verfahren in Bezug auf Nachhaltigkeit zertifizieren zu lassen (z.B. ISO 50001, EMAS usw.).

Ausblick 2024

Für das Jahr 2024 plant TAKKT die umfassende Berechnung der Scope-3-Emissionen. Der Fokus liegt auf der akkuraten Erfassung und Berichterstattung, um die Anforderungen der CSRD für das Berichtsjahr 2024 zu erfüllen. Angesichts der komplexen Struktur der Lieferkette und des breiten Produktportfolios strebt TAKKT eine umfassende Automatisierung des Prozesses an. Die präzise Erfassung großer Datenmengen unterschiedlicher Qualität steht dabei im Mittelpunkt. Dieses Vorgehen verfolgt das klare Ziel, eine umfassende Transparenz der Emissionen entlang der Lieferkette zu schaffen und entsprechende Ziele und Reduktionsstrategien zu entwickeln.

TAKKT entwickelt aktiv ein umfassendes Berechnungsmodell zur Erfassung der treibhausgasbezogenen Emissionen seiner Eigenprodukte. Dieses Modell ermöglicht eine präzise Quantifizierung und Verständnis der Klimaauswirkungen der Produkte. Durch die Implementierung dieses Modells kann TAKKT gezielte Maßnahmen zur Emissionsreduzierung entwickeln und umsetzen. Die Berechnung des Product Carbon Footprint (PCF) für das Eigenfertigungsportfolio befähigt TAKKT außerdem, eine Vorreiterrolle für seine Lieferanten einzunehmen und diese bei der Berechnung und Umsetzung von Emissionsminderungsmaßnahmen zu unterstützen. Dies stärkt die Geschäftsbeziehungen zu den Lieferanten und unterstreicht das Engagement von TAKKT für ein nachhaltiges Produktportfolio, um die Umweltauswirkungen der verkauften Produkte zu minimieren.

TAKKT strebt gezielt Partnerschaften mit führenden Logistikunternehmen an, die sich aktiv für den Klimaschutz einsetzen, insbesondere in Europa. Ein Beispiel ist Rhenus, welcher eine EcoVadis Gold-Bewertung erhalten hat und auf erneuerbare Energien und alternative Antriebstechnologien setzt, einschließlich Tests mit Brennstoffzellen-Trucks. Ein weiterer Partner, Gebrüder Weiss, verfolgt das ambitionierte Ziel, bis 2030 klimaneutral zu werden, und testet bereits E-Lastenfahräder sowie einen E-LKW im Logistikalltag in Vorarlberg. Diese Partnerschaften von TAKKT unterstreichen das Engagement für nachhaltige Logistiklösungen. Um den ökologischen Fußabdruck weiter zu reduzieren, werden ökologische Anforderungen in zukünftigen Verträgen integriert, wobei die Euro 6-Norm als Auswahlkriterium festgelegt wird. Dies zielt darauf ab, die Logistikpartner von TAKKT zu nachhaltigen Praktiken zu verpflichten und den CO₂-Ausstoß in der gesamten Lieferkette zu reduzieren. Darüber hinaus plant TAKKT die Vorbereitung eines Pilotprojekts für eine Teststrecke für Elektro-LKW nach Duisburg sowie den Test von alternativen Kraftstoffen und das Angebot von CO₂-optimiertem Transport. Auch eine Optimierung des Lagerhausnetzwerks an der US-Westküste ist geplant.

Photovoltaik-Anlage in Haan, Deutschland



PRODUKTE

Enkelfähig

Als Handelsunternehmen legt TAKKT großen Wert darauf, gemeinsam mit den Lieferanten das Produktportfolio in Richtung Nachhaltigkeit zu lenken. Im Jahr 2021 wurde aus diesem Grund das innovative enkelfähig-Rating eingeführt. Dieses Produktklassifizierungssystem ermöglicht die Messung der Nachhaltigkeit von Produkten und steigert gleichzeitig die Transparenz über das gesamte Produktsortiment.

Das Ziel, bis 2025 einen Umsatzanteil von 40 Prozent und bis 2028 einen Umsatzanteil von 50 Prozent durch enkelfähige Produkte zu erreichen, behält TAKKT stets im Blick. In intensiver Zusammenarbeit mit den TAKKT Gesellschaften wird die Bewertung der Produkte individuell an die Besonderheiten der Geschäftsbereiche angepasst. Denn die Vielfalt der Märkte, Produkte und Kundenanforderungen erfordert eine differenzierte Herangehensweise an die Produktbewertung.

Die grundlegenden Must-have-Kriterien orientieren sich dabei an den 10 Prinzipien des UN Global Compact. Eine Nichterfüllung schließt einen Verkauf seitens TAKKT aus. Darüber hinaus werden die Produkte in den Kategorien Kreislaufwirtschaft, Klimawandel, Wirtschaftlichkeit, Biodiversität und Innovation bewertet. Um sicherzustellen, dass diese Aspekte ausreichend berücksichtigt werden, wurden Subkategorien eingeführt. Diese beziehen sich hauptsächlich auf objektive Stammdaten sowie die Auswertung von Lieferantenfragebögen, um eine unvoreingenommene Bewertung zu gewährleisten.

Ein besonderes Gewicht liegt dabei auf der Bewertung

der Lieferanten durch EcoVadis: Das Bewertungssystem von EcoVadis bewertet objektiv und extern die Nachhaltigkeitsleistung von Unternehmen anhand von Umwelt-, Sozial- und Wirtschaftskriterien und ermöglicht es Unternehmen, ihre Nachhaltigkeitspraktiken zu verbessern. Die erreichte EcoVadis Punktezahl zeigt die Nachhaltigkeitsperformance eines Lieferanten auf. Innerhalb der Enkelfähig-Bewertung fließen 10 Prozent-Punkte der erreichten EcoVadis Punkte in die Kategorien Kreislaufwirtschaft und Klimawandel ein und können aufgrund der hohen Gewichtung dieser beiden Kategorien das Gesamtergebnis positiv beeinflussen.

Die Summe der Einzelbewertungen ergibt zusammen mit dem EcoVadis Score den endgültigen Enkelfähig Score des Produkts.

Die Bewertungsskala reicht von 1,0 bis 5,0. Ab einer Bewertung von 3,0 gilt ein Produkt als enkelfähig.

Muss-Kriterien	Enkelfähig Kriterien	Enkelfähig Rating
<ul style="list-style-type: none"> › keine Kinderarbeit › keine Korruption oder Bestechung › keine Verletzung des Arbeitsrechts oder der Mindestlöhne › keine Diskriminierung › keine Umweltbeeinträchtigung oder Personenschäden 	<ul style="list-style-type: none"> › Kreislauffähigkeit › Klimaschutz › Umweltverträglichkeit › Wirtschaftlichkeit › Innovation 	<div style="background-color: #2c4e60; color: white; padding: 5px;"> 5 ENKELFÄHIG IMPACT SOLUTION Die beste Lösung </div> <div style="background-color: #2c4e60; color: white; padding: 5px;"> 4 ENKELFÄHIG CONTRIBUTOR SOLUTION Herausragendes Produkt </div> <div style="background-color: #2c4e60; color: white; padding: 5px;"> 3 ENKELFÄHIG SOLUTION Absolut enkelfähiges Produkt </div> <div style="background-color: #d9d9d9; padding: 5px;"> 2 NICHT ENKELFÄHIG Lösung mit Verbesserungspotenzial </div> <div style="background-color: #d9d9d9; padding: 5px;"> 1 NICHT ENKELFÄHIG Produkt mit geringem Enkelfähig Potenzial </div>

Markteinführung der Enkelfähig-Bewertung in der Division I&P

Im Jahr 2023 erreichte TAKKT einen bedeutenden Meilenstein: Die Tochtergesellschaft kaiserkraft hat

erfolgreich die Integration und Anzeige der enkelfähig-Bewertung im gesamten Produktportfolio in den Webshops der verschiedenen Länder umgesetzt. Diese sichtbare Bewertung („enkelfähig-Score“) von mehr

PRODUKTBEWERTUNG

Beispiel: eurokraft pro Etagenwagen (Kaiserkraft)



Enkelfähig Kriterien	Gewichtung	Score
Must-have-Kriterien	–	
Kreislaufwirtschaft	30%	3,401
Klimaschutz	30%	3,94
Biodiversität	25%	1
Wirtschaftlichkeit	10%	5,9
Innovation	5%	3,94
+ EcoVadis Score	–	76
Gesamtscore		3,7

Kreislaufwirtschaft

Der Etagenwagen erzielt aufgrund seiner Materialrecyclingfähigkeit, Langlebigkeit und reduzierten Verpackung eine Bewertung von 3,4.

Klimaschutz

Das Produkt wird in Deutschland hergestellt. Durch den kompensierten CO₂-Fußabdruck und einem reduzierten Energieverbrauch ergibt sich die Bewertung 3,9.

Biodiversität

Für dieses Kriterium erhält der Etagenwagen nur einen Punkt, da es keinen der Einflussfaktoren erfüllt. Dieses Ergebnis ist ein Ansatzpunkt zur Optimierung des Produkts oder Verbesserung der Nachhaltigkeitsstrategie des Lieferanten. Kaiserkraft unterstützt den Lieferanten aktiv bei möglichen Verbesserungen einzelner Produkteigenschaften oder der Wertschöpfungskette.

Wirtschaftlichkeit

Der positive wirtschaftliche Beitrag des Etagenwagens ergibt einen Score von 5,9 für das Kriterium „Wirtschaftlichkeit“.

Innovation

Aufgrund der verwendeten Materialien und deren Recyclingfähigkeit erhält der Etagenwagen einen Score von 3,94 für das Kriterium „Innovation“.

als 100.000 Produkten bietet Kunden eine klare Orientierung und unterstützt sie aktiv bei ihrer nachhaltigen Kaufentscheidung - ganz gleich, ob es sich dabei um Verpackungsmaterial oder Lagerausstattung handelt.

Anhand des eurokraft pro Etagenwagens wird dem Kunden verdeutlicht, welche Kriterien bei der Berechnung des Gesamtscores herangezogen werden und welche Faktoren dazu beitragen:

Diese einzelnen Bewertungen sowie die EcoVadis Bewertung des Lieferanten ergeben einen Gesamt-Enkelfähig-Score von 3,7 für das Produkt. In enger Zusammenarbeit von Lieferanten und Produktmanager kann anhand dieser Transparenz das Produkt nachhaltiger weiterentwickelt werden.

Monatliche Analysen festgelegter Kennzahlen zeigen, dass das enkelfähig-Portfolio einen wachsenden Umsatzanteil verzeichnet. Interessenten, die sich mit der enkelfähig-Bewertung und nachhaltigen Produktinhalten auseinandersetzen, schließen deutlich häufiger einen Kauf ab im Vergleich zu Kunden, deren Bedarf nicht auf Nachhaltigkeit ausgerichtet ist. Dies zeigt, dass starke Marketingkampagnen und nachhaltige Kommunikation wesentliche Treiber zum Erfolg des enkelfähig-Portfolios sind.

Vermarktung nachhaltiger Produkte

Kaiserkraft wird im Jahr 2024 den Fokus auf nachhaltige Produkte fortsetzen. Dabei wird der Fokus darauf gelegt, die Transparenz und Messbarkeit für die Kunden zu erhöhen. Ein Schwerpunkt liegt darauf, für jede Artikelgruppe mindestens eine nachhaltige Produktalternative als Kaufmöglichkeit anzubieten.

Im Jahr 2024 wird kaiserkraft das nachhaltige Portfolio konsequent in Marketingkampagnen integrieren. Produkte mit einem entsprechenden Fokus werden dabei unter Berücksichtigung ihres Enkelfähig-Scores transparent dem Kunden präsentiert. Mithilfe detaillierter Produktbeschreibungen erhält der Kunde einen umfassenden Einblick in die Nachhaltigkeitsaspekte der Produkte und kann so seine Kaufentscheidung treffen.

Um die Kundenbedürfnisse besser zu verstehen und den Kaufprozess zu optimieren, analysiert kaiserkraft die Performance der Produkte im eigenen Webshop. Monatlich werden feste Kennzahlen gemessen und ausgewertet. Diese Analyse dient dazu, die Produktpräsentation und die Wahrnehmung des Enkelfähig-Score zu

verbessern. Das übergeordnete Ziel besteht darin, eine überdurchschnittliche Konvertierungsrate zu erreichen und den Anteil nachhaltiger Produkte im Warenkorb zu steigern.

Neben den transaktionalen Kampagnen legt kaiserkraft auch Wert auf informative nachhaltige Wissensvermittlung. Das Unternehmen plant beispielsweise die Durchführung von Enkelfähig-Talks. Dabei werden nachhaltige Kenntnisse mithilfe von Webinaren, Kundeninterviews und Fallbeispielen an die Kunden vermittelt, um sie in ihren Anforderungen an nachhaltige Produktlösungen und Prozessen zu unterstützen.

TAKKT Ergebnis

Im Geschäftsjahr 2023 betrug der Anteil der enkelfähigen Produkte am Gesamtumsatz von TAKKT insgesamt 23,54 Prozent, was erneut deutlich über dem Zielwert für das Jahr liegt. Diese Entwicklung verdeutlicht den Erfolg der Strategie und zeigt, dass TAKKT seinem langfristigen Ziel, bis 2025 einen Umsatzanteil von 40 Prozent mit nachhaltigen Produkten zu erzielen, näher kommt. Um dieses Ziel zu erreichen, setzt TAKKT auf entscheidende Hebel, darunter die umfassende Produktbewertung aller Portfolios in den Divisionen sowie starke und performante Vermarktungs- und Marketingaktivitäten, um das Bewusstsein beim Kunden für das nachhaltige Angebot zu schärfen. Darüber hinaus wird der Prozess zur Definition nachhaltiger Lieferanten optimiert und in den Divisionen implementiert, um sicherzustellen, dass die gesamte Wertschöpfungskette nachhaltige Praktiken zugrunde liegen.

Ausblick 2024

Für das Jahr 2024 wird eine Steigerung des Anteils an enkelfähigen Produkten um einige Prozentpunkte erwartet. Den Rückenwind aus 2023 nimmt TAKKT auf und setzt in der Division I&P den Fokus auf eine starke und performante Vermarktung der enkelfähigen Produkte und einer konsequenten Harmonisierung des Portfolios. In den Divisionen FS und OF&D wird intensiv am Ratingprozess gearbeitet und damit der Ausbau des nachhaltigen Produktportfolios sichergestellt. TAKKT setzt weiterhin konsequent auf die Enkelfähig-Initiative, die fest in die Unternehmensstrategie integriert und vom Top-Management gesteuert wird.

LIEFERKETTE

Eine nachhaltige Lieferkette

Im Rahmen der umfassenden Wertschöpfungskette eines international agierenden Handelsunternehmens nimmt die Warenbeschaffung bei TAKKT einen zentralen Stellenwert ein. Die Nachhaltigkeit der Lieferkette wird zunehmend als entscheidender Faktor für die langfristige Unternehmensentwicklung erkannt. In diesem Kontext setzt TAKKT weiterhin auf die enge Partnerschaft mit EcoVadis, einer international renommierten CSR-Plattform. EcoVadis analysiert die Bereiche Umwelt, Arbeits- und Menschenrechte, Ethik und nachhaltige Beschaffung. Die Ergebnisse dieser Analysen sind über das EcoVadis-Portal zugänglich, wodurch verbundene Unternehmen, einschließlich TAKKT, gemeinsam mit ihren Lieferanten Verbesserungspotenziale identifizieren können. Diese transparente und kooperative Vorgehensweise stärkt nicht nur die Nachhaltigkeitsbemühungen von TAKKT, sondern fördert auch eine verantwortungsbewusste Lieferkettenführung.

2023 präsentierte kaiser+kraft EcoVadis im Rahmen der Lieferantentage allen Lieferanten. Die Veranstaltung bot eine Gelegenheit, die Wichtigkeit einer EcoVadis-Bewertung hervorzuheben und die Lieferanten für die gemeinsame Verantwortung in Bezug auf Nachhaltigkeit zu sensibilisieren.

Ein weiteres besonderes Augenmerk wurde im Jahr 2023 auf den intensiven Austausch mit den Lieferanten der US-Gesellschaften gelegt, um sicherzustellen, dass die Nachhaltigkeitsstandards auf globaler Ebene effektiv umgesetzt werden.

Durch diese Zusammenarbeit und transparente Kommunikation mit Lieferanten konnte TAKKT das Einkaufsvolumen von Lieferanten mit einem gültigen EcoVadis Rating auf 16,4 Prozent steigern. Es wird bereits an weiteren Maßnahmen zur Erreichung des ambitionierten Ziels von 40 Prozent im Jahr 2025 gearbeitet. Die Umsetzung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes und die Zusammenarbeit mit Lieferanten im nkelfähig-Rating sowie über das generelle Produktportfolio- und Lieferantenmanagement sind dabei wichtige Hebel.

Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz

Die Einhaltung der Lieferkettensorgfaltspflicht ist ein zentraler Bestandteil der Bemühungen von TAKKT. Das Unternehmen arbeitet aktiv mit seinen Lieferanten zusammen, um sicherzustellen, dass sie die gesetzlichen Anforderungen erfüllen und dieselben hohen Standards in Bezug auf Menschenrechte und Umweltschutz einhalten. Durch diesen kooperativen Ansatz strebt TAKKT eine nachhaltige und ethisch verantwortliche Lieferkette an.

Die durchgeführte Risikoanalyse hat ergeben, dass TAKKT derzeit keine kritischen Lieferanten hat, welche die Einhaltung der Lieferkettensorgfaltspflicht gefährden könnten. Dies unterstreicht die Effektivität der implementierten Prozesse. TAKKT wird den eigenen Einsatz für Transparenz und soziale Verantwortung fortsetzen, um eine nachhaltige Zukunft für alle Beteiligten sicherzustellen.

Goldmedaille im EcoVadis Rating für Kaiser+Kraft

Die Kaiser+Kraft Gruppe überzeugt erneut mit überdurchschnittlicher Leistung in ihren Nachhaltigkeitsbemühungen und erhält zum dritten Mal die Goldmedaille im EcoVadis Rating. Mit diesem Ergebnis gehört Kaiser+Kraft zu den besten fünf Prozent der von EcoVadis bewerteten Unternehmen der letzten 12 Monaten.



Ecovadisbewertung der Kaiser+Kraft Gruppe

SOZIALES

Unsere Werte

Die Festlegung der Kernwerte "Caring" und "Impactful" im Jahr 2023 schafft nicht nur eine solide Grundlage, sondern setzt auch präzise Ziele und einen konkreten Weg für alle Beteiligten.

"Caring" ist ein langfristiges Unterscheidungsmerkmal, da unsere Teammitglieder unterstützend zusammenarbeiten, eine familiäre Atmosphäre schaffen, die auf gegenseitigem Respekt beruht und dauerhafte Allianzen schmiedet. Dieses Engagement geht über die zwischenmenschlichen Beziehungen hinaus und umfasst auch unser Engagement für Nachhaltigkeit und das Wohlergehen unserer Belegschaft. Diese gemeinsame Gesinnung zeichnet uns aus, treibt unsere Leistungen an und formt eine Zukunft, in der "Caring" nicht nur ein Prinzip, sondern ein inhärenter Charakterzug unserer Marke ist.

"Impactful" geht über die reine Abstraktion hinaus; es verkörpert einen Aufruf, der in unserem Unternehmensethos verankert ist. Wir befähigen jedes Teammitglied, positive Veränderungen herbeizuführen, und sind uns bewusst, dass greifbare Ergebnisse das Ergebnis individueller Bemühungen sind. Unser Engagement für kontinuierliche Verbesserung und Entwicklung ist nicht passiv, sondern eine aktive Einstellung, die von allen in unserer Organisation gelebt wird. Unser Team übernimmt die Verantwortung dafür, einen substanziellen Wandel voranzutreiben, indem es sicherstellt, dass seine Taten lauter klingen als Worte, und dass sein Engagement für einen positiven Wandel jede Facette unserer Tätigkeit durchdringt.

2023 hat TAKKT seine Arbeitgebermarke umfassend überarbeitet. Ziel ist es, die Sichtbarkeit des Unternehmens zu erhöhen, TAKKT als attraktiven Arbeitgeber zu positionieren und eine einheitliche Unternehmenskultur zu fördern. Das Rebranding stellt die gemeinsame Vision "Bringing new Worlds of Work to Life" in den Vordergrund, die nun in der internen Kommunikation und bei Rekrutierungsinitiativen in der gesamten TAKKT-Gruppe prominent vertreten ist. Darüber hinaus unterstreicht das Rebranding die Bedeutung von "Caring" und "Impactful" als Kernwerte und Leitprinzipien für alle Mitarbeitenden. Mit der Neubelebung der Arbeitgebermarke will TAKKT das Mitarbeiterengagement

stärken, eine positive und authentische Arbeitsatmosphäre kultivieren.

TAKKT fördert als Arbeitgeber die Zusammenarbeit und ermutigt jeden Einzelnen, regelmäßig zum Erfolg des Unternehmens beizutragen. In der heutigen, sich wandelnden Arbeitswelt sind interne Entwicklung und Ressourcenverteilung von zentraler Bedeutung. Transparente Feedbackgespräche und ein klarer Beurteilungsprozess sorgen für eine effiziente Ressourcenverteilung. TAKKT legt Wert auf wesentliche Faktoren wie Telearbeit, hochwertige Ausstattung und Sozialleistungen, die heute zum Standard gehören. Die Integrationsbemühungen zielen darauf ab, sicherzustellen, dass alle Mitarbeiter Zugang zu den verfügbaren Leistungen haben und diese verstehen, was durch das neue Intranet erleichtert wird. Die Mitarbeiter werden als wichtige Botschafter fungieren und ihre Netzwerke für das Werben neuer Talente durch Mitarbeiterempfehlungen nutzen; vorausgesetzt, das Arbeitsumfeld bleibt erfolgsfördernd.

Bei TAKKT wird großer Wert auf die Anerkennung wirkungsvoller Arbeit gelegt, die Anpassung von Prozessen und den Beitrag zur Natur und Kundenzufriedenheit. Das Ziel ist es, Produkte anzubieten, welche die Effizienz, Langlebigkeit und Umweltverträglichkeit verbessern, und jeden einzuladen, eine Rolle in diesem Bestreben zu spielen und einen sinnvollen Beitrag zu leisten.

Weiterbildung und Qualifizierung

Der Weg von TAKKT zu einem integrierten internationalen Unternehmen wird von den Mitarbeitenden getragen. In Zeiten des Wandels und der Transformation ergeben sich zahlreiche Möglichkeiten für die Weiterentwicklung der Mitarbeitenden im gesamten Unternehmen. In 2023 hat TAKKT kurz- und langfristige Auslandseinsätze, Workshops zu Führung und Change Management, Mentorenprogramme für einzelne Abteilungen und digitale Sprachkurse eingeführt. Neben den Investitionen in die Talententwicklung hat TAKKT den jährlichen Bewertungsprozess der Mitarbeitenden verbessert, indem Zeitplan, Verfahren und Bewertungen im gesamten Unternehmen gestrafft wurden. Dies ist ein wichtiger Meilenstein für TAKKT, um die Zukunft zu gestalten und die globalen Talentprogramme und -prozesse so auszurichten, dass sie für alle Mitarbeitenden eine erfüllende Erfahrung darstellen, die sie befähigt,

ihr Potenzial zu entfalten und ihre Ziele mit der TAKKT-Vision "Bringing new worlds of work to life" in Einklang zu bringen.

Chancengleichheit

Die organisatorische Integration in den Divisionen und Gruppenfunktionen geht mit der Herausbildung einer gemeinsamen Unternehmenskultur einher. Obwohl TAKKT in verschiedenen Gesellschaften und an unterschiedlichen Standorten in Europa und Nordamerika tätig ist, fördert das Unternehmen eine offene, respektvolle und integrative Zusammenarbeit. Der Beitrag jedes Einzelnen unabhängig von Rasse, Geschlecht, Religion, ethnischer Zugehörigkeit, sexueller Orientierung, Behinderung oder Alter wird wertgeschätzt. TAKKT vertritt außerdem eine Führungskultur, welche Vielfalt fördert und jede Form von Diskriminierung verurteilt, und gewährleistet Chancengleichheit sowohl bei internen als auch bei externen Einstellungsverfahren, in dem Entscheidungen ausschließlich auf der Basis von Leistungen getroffen werden.

TAKKT legt besonderen Wert darauf, den Anteil von Frauen in Führungspositionen durch Diversity-Management zu erhöhen. Zu diesem Zweck werden gezielt weibliche Talente unterstützt, sich auf den nächsten Schritt in ihrer Karriere vorzubereiten, indem flexible Lösungen und Networking-Angebote bereitgestellt werden. Um die Vereinbarkeit von Familie und Führungsaufgaben zu verbessern, bietet TAKKT die Möglichkeit, dass zwei Mitarbeitende in einem Tandem-Führungsteam eine leitende Position gemeinsam innehaben und sich die Aufgaben sowie Verantwortlichkeiten teilen. TAKKT hat für die Frauenquote konkrete Zielvorgaben für verschiedene Führungsebenen der Holding:

- › Aufsichtsrat: Das Ziel, bis Ende 2026 einen Frauenanteil von 33,3 Prozent im Aufsichtsrat der TAKKT AG zu erreichen, wurde bereits erreicht. Derzeit sind mit Alyssa Jade McDonald-Bärtl und Aliz Tepfenhart zwei von sechs Mitgliedern des Gremiums weiblich und erfüllen damit die Zielvorgabe.
- › Vorstand: Das Ziel für den Frauenanteil im Vorstand der TAKKT AG liegt bei 50,0 Prozent bis Ende 2026. Dieses Ziel wurde jedoch bereits zum Jahresende 2022 erreicht.
- › Der Anteil weiblicher Führungskräfte lag in 2023 bei 33,8 Prozent. In den nächsten Jahren soll der Wert

weiter um mehr als 5 Prozent pro Jahr gesteigert werden, um in 2026 den Zielwert von 50 Prozent zu erreichen.

- › Der Frauenanteil bei allen Mitarbeitenden lag in 2023 bei 43,7 Prozent und somit leicht über dem Vorjahreswert von 43,2 Prozent.

Führungsebene	Anteil weiblicher Mitarbeiterinnen
Vorstand	50%
Führungskräfte	33,8%
Alle Mitarbeitende	43,7% der 2.569 TAKKT Mitarbeitenden

TAKKT hat in 2023 sein Female Network (engl. „Netzwerk für Frauen“), dem alle weiblichen Führungskräfte angehören, weiter ausgebaut. Diese Initiative dient als lebendige Plattform für den Austausch von wertvollen Erkenntnissen, Erfahrungen und gegenseitiger Unterstützung unter Frauen in Schlüsselpositionen des Unternehmens.

Gute Arbeitsbedingungen und soziale Sicherheit

Bei TAKKT stehen Fairness, Gleichberechtigung und Sicherheit am Arbeitsplatz an erster Stelle, wobei Aspekte wie Arbeitsbedingungen, Entlohnung und soziale Absicherung im Fokus stehen. TAKKT setzt sich für eine faire Entlohnung, Chancengleichheit und eine umfassende soziale Absicherung aller Mitarbeitenden ein.

Ein Arbeitsplatz, an dem eine faire Entlohnung ein grundlegender Aspekt zur Förderung langfristiger Beziehungen ist, wird angestrebt. Durch regelmäßige Beurteilungen widmet sich TAKKT Lohnunterschieden, die nicht auf Faktoren wie Erfahrung, Leistung und Position beruhen. Die Gleichstellung der Geschlechter wird durch die Beseitigung geschlechtsspezifischer Gehaltsunterschiede angestrebt, um eine gerechte Vergütung für alle Teammitglieder zu gewährleisten.

Das Engagement für das Wohlergehen der Mitarbeitenden geht über eine faire Entlohnung hinaus und enthält auch einen umfassenden Sozialversicherungsschutz. Die Bedeutung finanzieller Stabilität bei verschiedenen Lebensereignissen wird anerkannt und es werden weitere Vergütungen angeboten, wie z. B. Bonusregelungen, um außergewöhnliche Leistungen zu belohnen. TAKKT unterhält transparente Bonussysteme, die an individuelle und kollektive Leistungen geknüpft sind, und führt Tarifverhandlungen, um faire Beschäftigungsbedingungen zu schaffen. In Zeiten der Not werden alle TAKKT-Mitarbeiter mit maßgeschneiderten Hilfen unterstützt:

- › Krankheit: Der auf die länderspezifischen Bedürfnisse zugeschnittene Krankenversicherungsschutz bietet individuelle Unterstützung und finanzielle Hilfe im Krankheitsfall.
- › Elternzeit: TAKKT bietet unterstützende Elternurlaubsregelungen, um die finanzielle Stabilität während der Elternzeit/Erziehungszeit zu erhalten.
- › Arbeitsbedingte Unfälle: Im bedauerlichen Fall eines Arbeitsunfalls deckt eine Versicherung medizinischen Kosten ab und bietet finanzielle Unterstützung während der Genesung.
- › Inklusion: Im Falle einer Behinderung bietet TAKKT Unterstützung und angemessene Ausstattung, um die Weiterbeschäftigung und den Erfolg am Arbeitsplatz zu gewährleisten.

Employee Voice

Das Jahr 2023 markierte einen bedeutenden Meilenstein bei der Vereinfachung und Verbesserung des Mitarbeiterfeedbackprozesses in der gesamten TAKKT-Gruppe mit der Employee Voice Survey. Um die Daten besser analysieren und das Engagement steuern zu können, wurde auf ein einheitliches globales System umgestellt, das den Befragungsprozess vereinfacht und einen umfassenden Überblick über das Engagement der Mitarbeiter bietet. Diese Initiative steht im Einklang mit der "OneTAKKT"- und "Caring"-Strategie von TAKKT.

Neben der Frage nach dem Employee Net Promoter Score (eNPS) umfasst die Umfrage nun 15 weitere Faktoren für das Mitarbeiterengagement, darunter Themen wie Vergütung, Anerkennung, Unterstützung durch das Management, Arbeitsbelastung und Karriereentwicklung. Manager haben Zugriff auf personalisierte Dashboards mit den Umfrageergebnissen für ihre Teams, so dass sie gemeinsam umsetzbare Pläne entwickeln können. Das Employee-Voice-Tool sorgt auch für Sichtbarkeit und Transparenz bei der Verfolgung des Fortschritts von Umsetzungsplänen und ihrer Auswirkungen auf die nachfolgenden Umfrageergebnisse.

Gesellschaftliches Engagement

TAKKT versteht sich als integraler Bestandteil der Gesellschaft und fördert aktiv lokale Initiativen entsprechend der verantwortungsvollen Geschäftspraxis. Im Rahmen des ENGAGE-Programms werden die Mitarbeitenden ermutigt, sich durch ehrenamtliche Arbeit in ihren Gemeinden zu engagieren und dafür bezahlten Urlaub zu nehmen. Dadurch wird nicht nur die

Unterstützung für ökologische und soziale Belange gefördert, sondern auch eine Kultur des aktiven Engagements in der Freiwilligenarbeit.

Im Rahmen des ENGAGE-Programms finden verschiedene Aktivitäten statt, wie z. B. Zero-waste-Kochkurse oder Cleanwalks, welche die Mitarbeitenden dazu anregen sollen, einen sinnvollen Beitrag zu leisten, insbesondere im Bereich der Nachhaltigkeit.

TAKKT fördert auch die Teilnahme an Spendenaktionen. Ein Beispiel dafür ist die rasche Unterstützung der Spendenaktionen der Mitarbeitenden nach den Erdbeben in der Türkei im vergangenen Jahr. TAKKT hat die Mitarbeiterspenden nicht nur verdoppelt, sondern auch aufgestockt und unterstreicht damit sein Engagement, in Krisenzeiten etwas zu bewirken. Diese Initiative spiegelt das Engagement von TAKKT für soziale Verantwortung und die Unterstützung gemeinnütziger Zwecke wider. Darüber hinaus verdoppelt TAKKT alle Mitarbeiterspenden und leitet die Mittel an gemeinnützige Hilfsorganisationen weiter.

Achtung der Menschenrechte

Der "TAKKT Code of Ethics" ist eine wegweisende Richtlinie für die TAKKT-Gruppe, die das ethische Verhalten und die Einhaltung von Gesetzen und Werten betont. Maria Zesch, CEO der TAKKT-Gruppe, betont die Bedeutung des Kodex für verantwortungsbewusste Entscheidungen und Integrität. Der Kodex gilt für alle Mitarbeitenden unabhängig von ihrer Position und wurde von allen TAKKT-Gesellschaften übernommen. Er legt Prinzipien fest, wie die Einhaltung von Gesetzen, Vermeidung von Korruption, Schutz von Vermögenswerten und Umweltverantwortung. Auch der Umgang mit Interessenkonflikten wird klar definiert.

Es gibt acht Prinzipien, die den Kodex leiten:

1. Respekt vor dem Gesetz: Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften.
2. Faire Beschäftigungspraktiken, Diversität & Inklusion: Schaffung sicherer und fairer Arbeitsplätze ohne Diskriminierung.
3. Umgang mit Interessenkonflikten: Geschäftsentscheidungen allein im Interesse von TAKKT.
4. Keine Korruption: Ablehnung von Bestechung und unangemessenen Geschenken.
5. Kartell- & Wettbewerbsrecht: Engagement für fairen Wettbewerb.

- 6. Schutz von Vermögenswerten & Informationen: Verantwortungsvoller Umgang mit Unternehmensvermögen und Vertraulichkeit.
- 7. IT & Datensicherheit, digitale Medien: Sicherer Umgang mit IT-Systemen und Daten.
- 8. Verantwortung gegenüber der Umwelt & Gesellschaft: Engagement für Nachhaltigkeit und soziales Engagement.

Der "Ethik-Check" des Kodex bietet eine schnelle Anleitung zur ethischen Entscheidungsfindung, indem Mitarbeitende drei Fragen stellen: Ist es rechtmäßig, fair und ausgewogen, und wie fühlen Sie sich dabei?

Zusätzlich werden klare Schritte für den Umgang mit ethischen Bedenken aufgezeigt, einschließlich der Möglichkeit, sich vertraulich an verschiedene Ansprechpartner zu wenden, ohne Vergeltungsmaßnahmen fürchten zu müssen.

Der Kodex betont die gemeinsame Verantwortung aller Angestellten, die Einhaltung der Richtlinien sicherzustellen und Verstöße zu melden, um die Integrität und den Erfolg der TAKKT Gruppe zu gewährleisten.

Bekämpfung von Korruption und Bestechung

Die TAKKT-Unternehmenswerte geben Orientierung und bilden die Grundlage der internen Zusammenarbeit sowie der Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern. Eine verantwortungsvolle Unternehmensführung (Corporate Governance) gehört zu den elementaren Prinzipien von TAKKT. Aus diesem Grund bekennt sich TAKKT ausdrücklich zu den Zielen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Der verantwortungsvolle Umgang mit geschäftlichen Risiken gehört zu den Voraussetzungen guter Corporate Governance. Dem Vorstand und dem

Management stehen umfassende konzernübergreifende und unternehmensspezifische Berichts- und Kontrollsysteme zur Verfügung, die die Erfassung, Bewertung und Steuerung dieser Risiken ermöglichen. TAKKT misst der Einhaltung aller gesetzlichen und vertraglichen Pflichten im Rahmen einer ordnungsgemäßen Geschäftsleitung höchste Priorität zu. TAKKT unterliegt verschiedenen Compliance-Anforderungen, u. a. in den Bereichen Kartellrecht, Kapitalmarkt und Datenschutz.

Die Nichteinhaltung der konzernweiten Compliance-Grundsätze (z. B. im Bereich Kartellrecht oder Kapitalmarkt) kann zu erheblichen rechtlichen Konsequenzen (z.B. Gerichtsverfahren, Ausschluss von öffentlichen Aufträgen) und daraus resultierenden finanziellen Effekten (z.B. Geldbußen, Umsatzeinbußen durch Rufschädigung) führen und sich schließlich negativ auf das Ergebnis auswirken. Um diesem Risiko zu begegnen, verfolgt TAKKT ein zentrales Compliance-Management, das von den Fachabteilungen und dem Compliance Officer überprüft wird. Dank dieser Maßnahmen können eventuelle Verstöße rasch identifiziert werden. Zudem hat TAKKT, neben den bereits bestehenden TAKKT-Werten, dem TAKKT-Verhaltenskodex und der TAKKT-Compliance-Management-Richtlinie, eine Compliance Helpline eingerichtet, unter der Mitarbeitende Compliance-Verstöße anonym melden können. Ferner hat TAKKT das bisherige System, bei dem Mitarbeitende sowohl durch Präsenztrainings als auch mittels einer elektronischen Plattform in Compliance-relevanten Themengeschult werden und nach erfolgreicher Durchführung der Tests ein Zertifikat erhalten, weiter ausgebaut. Bei Bedarf werden weitere Schulungen zu Compliance-Kernthemen angeboten.

NICHT-FINANZIELLER KONZERNBERICHT, EU-TAXONOMIE, GRI-INDEX

Nicht-finanzieller Konzernbericht

Teile des Nachhaltigkeitsberichts dienen zugleich der Erfüllung des nichtfinanziellen Berichts, der sich aus den gesetzlichen Anforderungen für die TAKKT AG als börsennotiertes Unternehmen (§§ 315b HGB bzw. 289b HGB i.V.m. §264d, 290 HGB.) ergeben. Für die TAKKT AG gibt es keine berichtspflichtigen Risiken gemäß § 289c Abs. 3, S. 3 und 4 HGB. Eine Übersicht über die Bestandteile und deren Thematisierung innerhalb des Nachhaltigkeitsberichts ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

NFB-Bestandteile	Abschnitt und Seite Nachhaltigkeitsbericht
Umweltbelange	„Klima & Umwelt“ S. 199-203
Arbeitnehmerbelange	„Unsere Werte“ S. 208 „Gute Arbeitsbedingungen und soziale Sicherheit“ S. 209-210 „Employee Voice“ S. 210
Sozialbelange	„Gesellschaftliches Engagement“ S. 210
Achtung der Menschenrechte	„Achtung der Menschenrechte“ S. 210-211
Bekämpfung von Korruption und Bestechung	„Bekämpfung von Korruption und Bestechung“ S. 211

Bei den restlichen Textteilen des Nachhaltigkeitsberichts handelt es sich um weiterführende Informationen, die nicht Bestandteil des nichtfinanziellen Berichts sind.

EU-Taxonomie

Einleitung

Die EU-Taxonomie-Verordnung schafft als Teil des European Green Deal ein EU-weites Rahmenwerk, das Finanzmarktakteure bei der Beurteilung unterstützen soll, inwiefern bestimmte Wirtschaftsaktivitäten als nachhaltig eingeordnet werden können. Damit sollen einerseits Investitionen in nachhaltigere Technologien und Branchen gefördert und andererseits die Transparenz und Vergleichbarkeit in der Nachhaltigkeitsberichterstattung weiter erhöht werden. Die EU hat dazu sechs Ziele definiert, zu denen kapitalmarkt-orientierte Unternehmen ihren Beitrag auf der Grundlage von drei Kennzahlen berichten sollen: Umsatz,

Investitionsausgaben (CapEx) und Betriebsausgaben (OpEx). Damit ist auch TAKKT verpflichtet, gemäß Artikel 8 der Verordnung (EU) 2020/852 vom 18. Juni 2020 und den delegierten Rechtsakten vom 4. Juni 2021 und vom 6. Juli 2021 über Art und Umfang nachhaltiger Wirtschaftsaktivitäten anhand des Klassifizierungssystems der EU-Taxonomie zu berichten.

Für das Geschäftsjahr 2023 müssen die Anteile der relevanten Wirtschaftsaktivitäten (Aktivitäten), die taxonomiefähig sind, in Bezug auf alle sechs Umweltziele berichtet werden. Die Umweltziele sind:

1. Klimaschutz
2. Anpassung an den Klimawandel
3. Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen
4. Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft
5. Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung und
6. Schutz und Wiederherstellung der Biodiversität und der Ökosysteme.

Für jedes Umweltziel wurde dazu eine Liste von Aktivitäten in verschiedenen Sektoren festgelegt, die das Potenzial haben, einen wesentlichen Beitrag zum jeweiligen Umweltziel zu leisten. Ist eine Wirtschaftstätigkeit in dieser Liste genannt, kann sie potenziell taxonomiefähig sein. Dazu wird geprüft, ob die durch die Legislative bereitgestellte Beschreibung mit der tatsächlichen Wirtschaftsaktivität übereinstimmt. Inwiefern taxonomiefähige Aktivitäten tatsächlich taxonomiekonform sind (indem sie bestimmte Zielvorgaben der technischen Bewertungskriterien einhalten), wird ebenfalls für die Umweltziele 1 und 2 seit 2022 berichtet.

Methodisches Vorgehen bei der Betroffenheitsanalyse

Zur Ermittlung der taxonomiefähigen Aktivitäten wurde bei TAKKT ein funktionsübergreifendes Team zusammengestellt, in dessen Kernteam die Abteilungen Group Sustainability und Group Accounting vertreten waren. In einem ersten Schritt wurden zunächst alle Wirtschaftstätigkeiten mit Bezug auf die Annexe 1 und 2 des Rechtsaktes zur Verordnung (EU) 2020/852 aus 2021 sowie die Annexe 1 bis 4 aus dem delegierten Akt 2023/2486 ("Environmental Delegated Act") daraufhin analysiert, ob sie für eine Untersuchung auf eine Taxonomiefähigkeit überhaupt relevant sind. Darüber hinaus

wurde der delegierte Akt 2022/1214 zur Aufnahme von Erdgas und Atomenergie berücksichtigt. In einem zweiten Schritt wurden diese taxonomielevanten Aktivitäten auf ihre potenzielle Taxonomiefähigkeit untersucht. Für die als taxonomiefähig identifizierten Aktivitäten wurden entsprechende Kennzahlen über die Buchhaltungssysteme erhoben und ergänzende Informationen von den funktionspezifischen Ansprechpartnern der Geschäftseinheiten eingeholt. Doppelzählungen wurden dabei vermieden, indem entweder eindeutig zurechenbare Buchungen auf den jeweiligen Konten oder die Erhebungen aus den jeweiligen Funktionen der Geschäftseinheiten berücksichtigt wurden. Pro Aktivität und Geschäftseinheit wurden beide Erhebungsmethoden nicht kombiniert, sodass keine Überschneidungen stattfinden konnten.

Investitions- und Betriebsausgaben können entweder taxonomiefähig sein, wenn die Investitionsausgaben in direktem Zusammenhang mit aktuellen oder zukünftig erwarteten Einnahmen aus taxonomiefähigen Umsätzen stehen (Optionen a und b der Definition im Annex 1 des Rechtsaktes zur EU-Verordnung 2021/2178) oder wenn sie im Zusammenhang mit „ermöglichenden Aktivitäten“ durch den Einkauf taxonomiefähiger Waren- oder Dienstleistungen Dritter auftreten (Option c). Da TAKKT selbst keine taxonomiefähigen Umsätze erwirtschaftet, ist für TAKKT ausschließlich letztere Definition relevant. Die taxonomielevanten Investitionsausgaben entsprechen sämtlichen Zugängen in das langfristige Vermögen. Die taxonomielevanten Betriebsausgaben betreffen die direkten, nicht aktivierten Kosten, die sich insbesondere auf Gebäude- und Renovierungsmaßnahmen, kurzfristige Vermietung,

Wartung und Instandhaltung von Vermögenswerten des Sachanlagevermögens beziehen.

Ergebnisse

In Bezug auf die Umweltziele 2 bis 6 konnten bei TAKKT keine taxonomiefähigen Umsätze, Betriebs- oder Investitionsausgaben identifiziert werden. Auch für das Umweltziel 1 „Klimaschutz“ und 2 "Anpassung an den Klimawandel" konnten für das Geschäftsjahr 2023 bei TAKKT keine taxonomiefähigen Umsätze identifiziert werden. Grund dafür ist nicht, dass die Geschäftstätigkeiten von TAKKT weniger nachhaltig sind als die in der EU-Taxonomie definierten. Vielmehr werden in der EU-Taxonomie bisher vorwiegend Wirtschaftsaktivitäten der emissionsintensivsten Sektoren (Energie, Industrie, Verkehr und Landwirtschaft) berücksichtigt, da ihre Reduktionen den größten Einfluss auf die Umweltziele haben. Da TAKKT als Handelsunternehmen keinem dieser Sektoren angehört, werden die Umsätze von TAKKT nicht von den in der EU-Taxonomie definierten Wirtschaftsaktivitäten abgedeckt. Die taxonomiefähigen Investitions- und Betriebsausgaben können der komprimierten Tabelle sowie den ausführlichen Tabellen auf Seite 214 und 215 entnommen werden. Die TAKKT weist für das Berichtsjahr 2023 keine taxonomiekonformen Wirtschaftsaktivitäten aus, was bedeutet, dass TAKKT auch keine ermöglichenden Tätigkeiten und Übergangstätigkeiten ausweist.

GRI-Index

Die Übersicht ab Seite 216 wurde in Anlehnung an den GRI Nachhaltigkeitsberichterstattungsstandards 2021 erstellt.

Kennzahlen gemäß EU-Taxonomie

	Taxonomielevant		Taxonomiefähig		Nicht taxonomiefähig		Taxonomiekonform	
	in TEUR	in TEUR	in %	in TEUR	in %	in TEUR	in %	
Umsatz	–	–	0%	–	0%	–	0%	
Investitionsausgaben	30.681	17.807	58%	12.874	42%	–	0%	
Betriebsausgaben	9.126	898	9,8%	8.228	90,2%	–	0%	

Wirtschaftstätigkeit (1)	Code(s) (2)	Absolute CapEx (3) in TEUR	CapEx-Anteil (4) in %	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						DNSH Kriterien (Do no significant harm')						Mindestschutz (17) J/N	Taxonomie-konformer CapEx-Anteil, 2023 (18) in %	Taxonomie-konformer CapEx-Anteil, 2022 (19) in %	Kategorie (ermöglichte Aktivitäten) (20) E	Kategorie '(Übergangstätigkeiten)' (21) T
				Klimaschutz (5) in %	Anpassung an den Klimawandel (6) in %	Wasser und Meeresressourcen (7) in %	Kreislaufwirtschaft (8) in %	Umweltverschmutzung (9) in %	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (10) in %	Klimaschutz (11) J/N	Anpassung an den Klimawandel (12) J/N	Wasser und Meeresressourcen (13) J/N	Kreislaufwirtschaft (14) J/N	Umweltverschmutzung (15) J/N	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (16) J/N					
A. TAXONOMIEFÄHIGE AKTIVITÄTEN																				
A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)																				
Stromerzeugung mittels Fotovoltaik-Technologie	4.1	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	N	N	N	N	N	N	N	0%	0%		
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	6.5	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	N	N	N	N	N	N	N	0%	0%	-	-
Installation, Wartung und Reparatur von energieeffizienten Geräten	7.3	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	N	N	N	N	N	N	N	0%	0%	-	-
Installation, Wartung und Reparatur von Ladestationen für Elektrofahrzeuge in Gebäuden (und an Gebäuden angrenzenden Parkplätzen)	7.4	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	N	N	N	N	N	N	N	0%	0%	-	-
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	7.7	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	N	N	N	N	N	N	N	0%	0%	-	-
Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten	8.1	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	N	N	N	N	N	N	N	0%	0%	-	-
CapEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%								0%	0%		
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)																				
Stromerzeugung mittels Fotovoltaik-Technologie	4.1	1.409	4,6%																	
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	6.5	1.845	6,0%																	
Installation, Wartung und Reparatur von energieeffizienten Geräten	7.3	124	0,4%																	
Installation, Wartung und Reparatur von Ladestationen für Elektrofahrzeuge in Gebäuden (und an Gebäuden angrenzenden Parkplätzen)	7.4	86	0,3%																	
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	7.7	14.191	46,3%																	
Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten	8.1	152	0,5%																	
CapEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		17.807	58%																	
Total (A.1 + A.2)		17.807	58%														0%	0%		
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN																				
CapEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		12.874	42%																	
TOTAL (A + B)		30.681	100%																	

Wirtschaftstätigkeit (1)	Code(s) (2)	Absolute OpEx (3) in TEUR	OpEx-Anteil (4) in %	Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						DNSH Kriterien (Do no significant harm ¹)						Mindestschutz (17) J/N	Taxonomie-konformer OpEx-Anteil, 2023 (18) in %	Taxonomie-konformer OpEx-Anteil, 2022 (19) in %	Kategorie (ermöglichte Aktivitäten) (20) E	Kategorie '(Übergangstätigkeiten)' (21) T
				Klimaschutz (5) in %	Anpassung an den Klimawandel (6) in %	Wasser und Meeresressourcen (7) in %	Kreislaufwirtschaft (8) in %	Umweltverschmutzung (9) in %	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (10) in %	Klimaschutz (11) J/N	Anpassung an den Klimawandel (12) J/N	Wasser und Meeresressourcen (13) J/N	Kreislaufwirtschaft (14) J/N	Umweltverschmutzung (15) J/N	Biologische Vielfalt und Ökosysteme (16) J/N					
A. TAXONOMIEFÄHIGE AKTIVITÄTEN																				
A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)																				
Sammlung und Transport von nicht gefährlichen, getrennt gesammelten Abfällen	5.5	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	N	N	N	N	N	N	N	0%	0%	-	-
Beförderung mit Motorrädern, PKW und leichten Nutzfahrzeugen	6.5	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	N	N	N	N	N	N	N	0%	0%	-	-
Installation, Wartung und Reparatur von energieeffizienten Geräten	7.3	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	N	N	N	N	N	N	N	0%	0%	-	-
Installation, Wartung und Reparatur von Ladestationen für Elektrofahrzeuge in Gebäuden (und auf zu Gebäuden gehörenden Parkplätzen)	7.4	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	N	N	N	N	N	N	N	0%	0%	-	-
Installation, Wartung und Reparatur von Vorrichtungen und Geräten zur Messung, Regelung und Kontrolle der Energieeffizienz von Gebäuden	7.5	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	N	N	N	N	N	N	N	0%	0%	-	-
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	7.7	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	N	N	N	N	N	N	N	0%	0%	-	-
Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten	8.1	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	N	N	N	N	N	N	N	0%	0%	-	-
OpEx ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%								0%	0%		
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)																				
Sammlung und Transport von nicht gefährlichen, getrennt gesammelten Abfällen	5.5	121	1,3%																	
Beförderung mit Motorrädern, PKW und leichten Nutzfahrzeugen	6.5	61	0,7%																	
Installation, Wartung und Reparatur von energieeffizienten Geräten	7.3	35	0,4%																	
Installation, Wartung und Reparatur von Ladestationen für Elektrofahrzeuge in Gebäuden (und auf zu Gebäuden gehörenden Parkplätzen)	7.4	2	0,0%																	
Installation, Wartung und Reparatur von Vorrichtungen und Geräten zur Messung, Regelung und Kontrolle der Energieeffizienz von Gebäuden	7.5	4	0,0%																	
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	7.7	575	6,3%																	
Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Tätigkeiten	8.1	101	1,1%																	
OpEx taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		898	9,8%																	
Total (A.1 + A.2)		898	9,8%														0%	0%		
B. NICHT TAXONOMIEFÄHIGE TÄTIGKEITEN																				
OpEx nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		8.228	90,2%																	
GESAMT (A + B)		9.126	100%																	

GRI-Abschnitt	Angaben 2023
GRI 1 Grundlagen	Die TAKKT AG berichtet zum dritten Jahr in Folge in Anlehnung an die Leitlinien des GRI Standards. Die TAKKT AG befindet sich in Vorbereitung auf die Berichterstattung nach ESRS und wird im Folgejahr gemäß der für TAKKT geltenden Richtlinien berichten.
GRI 2-1-a Rechtlicher Name	TAKKT AG
GRI 2-1-b Art der Eigentumsverhältnisse und Rechtsform	Die TAKKT AG ist eine Aktiengesellschaft nach deutschem Recht. Das Unternehmen ist seit 2024 wieder im SDAX gelistet und seit dem 1. Januar 2003 im Prime Standard der Deutschen Börse vertreten. Eigentümerstruktur zum 31.12.2023: – Franz Haniel & Cie. GmbH (FHC) 65% – Streubesitz: 34% – Von der TAKKT AG gehaltene eigene Aktien: 1%
GRI 2-1-c Ort der Unternehmenszentrale	Stuttgart, Deutschland
GRI 2-1-d Länder, in denen die TAKKT tätig ist	Die TAKKT AG ist ein globales Unternehmen mit Sitzen in über 20 Ländern in Europa und den Vereinigten Staaten von Amerika.
GRI 2-2-a Entitäten, die in der Nachhaltigkeitsberichterstattung berücksichtigt wurden	Zur Liste der Unternehmen im konsolidierten Jahresabschluss siehe S. 159. Die organisatorischen Berichtsgrenzen für die 2023 berichteten nicht-finanziellen bzw. Nachhaltigkeitsbelange umfassen alle TAKKT-Unternehmen weltweit.
GRI 2-2-b Unterschiede zwischen denen Entitäten, die in der Finanzberichterstattung enthalten sind, und denen, die in der Nachhaltigkeitsberichterstattung enthalten sind	Die nicht-finanzielle Berichterstattung deckt alle in der Finanzberichterstattung der TAKKT enthaltenen Entitäten ab.
GRI 2-2-c Ansatz für die Konsolidierung der Informationen aller Entitäten inkl. Minderheitsbeteiligungen	Der Konsolidierungskreis in der nicht-finanziellen Berichterstattung entspricht dem der Finanzberichterstattung. Firmen, an denen die TAKKT eine Minderheitsbeteiligung besitzt, werden nicht von der TAKKT kontrolliert und sind nicht Teil der nicht-finanziellen Berichterstattung.
GRI 2-3-a Berichtszeitraum und Berichtshäufigkeit	Der Berichtszeitraum entspricht dem Geschäftsjahr der TAKKT und ist das Kalenderjahr 2023. Relevante Informationen sind bis zum Redaktionsschluss am 28. März 2024 enthalten. Der Nachhaltigkeitsbericht wird in Anlehnung an den GRI-Standard erstellt und wird seit dem Berichtsjahr 2022 als Teil des Geschäftsberichts jährlich veröffentlicht.
GRI 2-3-b Berichtszeitraum für die Finanzberichterstattung	Der Berichtszeitraum für die Finanzberichterstattung entspricht dem Geschäftsjahr der TAKKT und ist das Kalenderjahr 2023.
GRI 2-3-c Datum der Veröffentlichung des Nachhaltigkeitsberichts	28.03.2024
GRI 2-3-d Kontakt für Fragen zum Bericht	Stefanie Meyer, Executive Vice President Strategy & Transformation

GRI-Abschnitt	Angaben 2023
<p>GRI 2-4-a Richtigstellungen von Informationen aus vorherigen Berichtszeiträumen</p>	<p>Um einen präzisen Überblick über die Emissionen zu gewährleisten, führt TAKKT jedes Jahr eine Neuberechnung der Emissionen des Vorjahres basierend auf den tatsächlichen Verbräuchen durch. Dies ist notwendig, da zum Zeitpunkt der Emissionsberechnung oft die endgültigen Jahresabrechnungen für jeden Standort noch nicht vorliegen und daher auf Schätzungen zurückgegriffen werden muss. Die durchgeführte Neuberechnung für das Jahr 2022 zeigt, dass die tatsächlichen Scope-1- und Scope-2-Emissionen 8.638 t CO₂e anstatt der ursprünglich angenommenen 8.339 t CO₂e betragen.</p> <p>Durch eine konsistentere Anwendung der Definition der Führungskraftlevel wurde der Anteil der weiblichen Führungskräfte für 2022 auf 34,7% korrigiert. Der ursprünglich angenommene Wert lag bei 28,9%.</p>
<p>GRI 2-5-a Richtlinien und Praktiken für die Einholung der externen Prüfung</p>	<p>Im Auftrag des Vorstands der TAKKT AG wurde der Nachhaltigkeitsbericht 2023 Wirtschaftsprüfungsgesellschaft RSM Ebner Stolz GmbH & Co. KG einer unabhängigen prüferischen Durchsicht unterzogen (siehe Prüfvermerk S. 223). Die Ergebnisse wurden dem Aufsichtsrat in der Sitzung am 27. März 2024 vorgelegt und gebilligt.</p>
<p>GRI 2-5-b Informationen zur Prüfung</p>	<p>Im Auftrag des Vorstands der TAKKT AG wurde der Nachhaltigkeitsbericht 2023 von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft RSM Ebner Stolz GmbH & Co. KG einer unabhängigen prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 1999 als Abschlussprüfer der TAKKT AG, Stuttgart, tätig.</p>
<p>GRI 2-6-a Branche</p>	<p>Siehe S. 31ff.</p>
<p>GRI 2-6-b Wertschöpfungskette</p>	<p>Siehe S. 31ff.</p>
<p>GRI 2-7-a Angestellte nach Geschlecht und Region</p>	<p>Gesamtzahl der Beschäftigten nach Geschlecht: Beschäftigte zum 31.12.2023 (Kopfzahl): 2.569 Asien: weiblich 1; männlich: 1 Europa: weiblich 733; männlich: 1.051 Nordamerika: weiblich 389; männlich: 394</p>
<p>GRI 2-7-c Methode, die zur Zusammenstellung der Daten verwendet wurde</p>	<p>Die Daten wurden auf Kopfbasis für die gesamte TAKKT AG mit dem Stichdatum 31.12.2023 zusammengestellt.</p>
<p>GRI 2-9 Führungsstruktur und Zusammensetzung</p>	<p>Siehe Erklärung zur Unternehmensführung 2023 https://www.takkt.de/investoren/corporate-governance/erklaerung-zur-unternehmensfuehrung/</p>
<p>GRI 2-10 Nominierung und Auswahl des höchsten Kontrollorgans</p>	<p>Siehe Erklärung zur Unternehmensführung 2023 https://www.takkt.de/investoren/corporate-governance/erklaerung-zur-unternehmensfuehrung/</p>
<p>GRI 2-11-a Vorsitzende:r des höchsten Kontrollorgans</p>	<p>Siehe S. 26ff.</p>
<p>GRI 2-12 Rolle des höchsten Kontrollorgans bei der Beaufsichtigung der Bewältigung der Auswirkungen</p>	<p>Siehe S. 197</p>
<p>GRI 2-14 Rolle des höchsten Kontrollorgans bei der Nachhaltigkeitsberichterstattung</p>	<p>Der Nachhaltigkeitsbericht, einschließlich der wesentlichen Themen, wird vom Vorstand der TAKKT AG geprüft und freigegeben. Darüber hinaus erstellt der Vorstand der TAKKT AG den nichtfinanziellen Bericht, welcher durch den Aufsichtsrat der TAKKT AG geprüft wird.</p>

GRI-Abschnitt	Angaben 2023
GRI 2 – 16-a Übermittlung kritischer Anliegen an das höchste Kontrollorgan	Es erfolgt einmal im Jahr ein zusammenfassender Compliance-Bericht des Chief Compliance Officers an den Aufsichtsrat. Neben den regelmäßigen Berichten an den Vorstand erfolgen bei kritischen Compliance-Vorfällen auch adhoc Meldungen des Chief Compliance Officers an diesen. In der Regel ist auch ein Vorstandsmitglied Teil des Sanktionsgremiums, welches nach Abschluss des Hauptverfahrens im Falle der Bestätigung des Verdachts nach einer Compliance Meldung einberufen wird. Hiervon werden Ausnahmen gemacht, wenn sich die Hierarchieebene zu dem Beschuldigten stark unterscheiden.
GRI 2 – 16-b Anzahl der kritischen Angelegenheiten	Im Berichtszeitraum wurde kein Vorfall gemeldet.
GRI 2 – 17 Gesammeltes Wissen des höchsten Kontrollorgans	Siehe Erklärung zur Unternehmensführung 2023 https://www.takkt.de/investoren/corporate-governance/erklaerung-zur-unternehmensfuehrung/
GRI 2 – 19-a Vergütungspolitik für die Mitglieder des höchsten Kontrollorgans und die Führungskräfte	Siehe Vergütungsbericht S. 175ff.
GRI 2 – 20 Verfahren zur Festlegung der Vergütung	Siehe Vergütungsbericht S. 175ff.
GRI 2 – 22 Anwendungserklärung zur Strategie für nachhaltige Entwicklung	Siehe S. 192 – 195
GRI 2 – 26-a Verfahren für die Einholung von Ratschlägen und die Meldung von Anliegen	Bei der TAKKT gibt es verschiedene Möglichkeiten sich über Compliance-Themen zu informieren, sowie Meldungen abzugeben. Neben der TAKKT Compliance Regulation wird es ab 2024 auch eine TAKKT Hinweisgeber Regulation geben, in der nicht nur die unterschiedlichsten Meldewege aufgeführt sind, sondern auch der gesamte Untersuchungsprozess dargestellt wird. Bei der TAKKT können Anfragen und Meldungen persönlich an die Mitglieder des Compliance Teams erfolgen oder per Mail an das Compliance-Team gesendet werden. Meldungen können auch anonym über die Compliance Helpline abgegeben werden. Die Compliance-Helpline ist eine konzernweiten Whistleblower-Hotline, die auch für anonyme Hinweise zur Verfügung steht und sowohl für interne als auch externe Hinweisgeber zugänglich ist. Das Compliance Team und die jeweiligen Führungskräfte stehen den Mitarbeitenden bei Fragen über die unterschiedlichsten Kommunikationswege zur Verfügung. Darüber hinaus gibt es auch einen Intranetauftritt zu Legal & Compliance, der über Compliance Themen informiert, auf dem wesentliche Dokumente hinterlegt und über den alle wichtigen Meldewege verlinkt sind. Darüber hinaus wurde in 2023 ein neuer Code of Ethics verabschiedet für den es 2024 ein, für alle Mitarbeitenden verpflichtendes (Online-) Training geben wird.
GRI 2 – 27 Einhaltung von Gesetzen und Verordnungen	Im Berichtszeitraum ist eine Nichteinhaltung von Gesetzen oder Richtlinien nicht bekannt. Strafen wurden nicht verhängt.
GRI 2 – 28 Mitgliedschaft in Verbänden und Interessengruppen	<ul style="list-style-type: none"> – UN Global Compact – bevh Bundesverband E-Commerce und Versandhandel – CDP – Stiftung Allianz für Entwicklung und Klima – Charta der Vielfalt – B.A.U.M. e.V.
GRI 2 – 29 Ansatz für die Einbindung von Stakeholdern	Siehe S. 193 – 194, 197 – 198

GRI-Abschnitt	Angaben 2023
GRI 2 – 30 Tarifverträge	Die deutschen Gesellschaften der TAKKT orientieren sich an den jeweils gültigen Tarifverträgen. Somit sind keine Mitarbeiter der TAKKT von Kollektivvereinbarungen erfasst. In den USA gibt es aufgrund der grundsätzlich unterschiedlichen Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehung keine Mitarbeiter, die von Kollektivvereinbarungen erfasst sind.
GRI 3 – 1 Verfahren zur Bestimmung wesentlicher Themen	Siehe S. 193 – 194
GRI 3 – 2 Liste der wesentlichen Themen	Auf Basis einer umfassenden Materialitätsanalyse wurden wesentliche Nachhaltigkeitsthemen für die TAKKT ermittelt. Die Grafik auf Seite 194 stellt dar, wie relevante Themen auf Basis der doppelten Wesentlichkeit für die TAKKT bewertet werden. Die identifizierten Themen sind: <ul style="list-style-type: none"> – Ressourceneffizienz (Kreislaufwirtschaft) – Abfall (Vermeidung, Reduzierung, Management) – Umwelt- und Ressourcenschonung durch nachhaltigen Versand / Transport – THG-Emissionen – Geschlechtergleichheit – Talentmanagement, Mitarbeiterförderung, Aus- & Weiterbildung – Faire & und gute Arbeitsbedingungen / Vergütung, soziale Sicherheit im Unternehmen – Compliance (fairer Handel, Zulieferer CoC) – Cyber- und Datasecurity der eigenen Systeme – Corporate Governance Code (faire Wirtschaftsbeziehungen) – Unternehmenswerte & -grundsätze (fairer Wettbewerb, ethisches Unternehmensverhalten)
GRI 305 – 1-a Direkte THG-Emissionen (Scope 1)	3.460 t CO ₂ e
GRI 305 – 1-b In die Berechnung einbezogene Gase	In die Berechnung der Scope-1-Emissionen wurden alle im Betrieb der TAKKT verwendeten Gase in CO ₂ -Äquivalente umgerechnet und in die Bilanz einbezogen.
GRI 305 – 1-d Basisjahr der Berechnung	Das Basisjahr ist das Jahr 2021, in dem erstmalig die Klimabilanz für alle TAKKT Gesellschaften systematisch erhoben wurde. Im Vergleich zum Basisjahr 2021 (3.825t CO ₂ e) konnten die Scope-1-Emissionen um 10% reduziert werden.
GRI 305 – 1-e Quelle der Emissionsfaktoren	Für die anschließende Berechnung wurden unter anderem die Emissionsfaktoren der folgenden Ämter, Behörden und Organisationen verwendet: BEIS, UBA, EEA, EPA.
GRI 305 – 1-f Konsolidierungsansatz	Die TAKKT berichtet Emissionen nach dem Konsolidierungsansatz der operativen Kontrolle und ausschließlich nach dem standort-bezogenen (auch engl. „location-based“) Bilanzierungsansatz des GHG Protocol.
GRI 305 – 1-g Verwendete Standards, Methodiken, Annahmen und / oder verwendete Rechenprogramme	Seit 2021 werden die Emissionen in Übereinstimmung mit dem „GHG Protocol Corporate Standard“ ermittelt. Die Datensammlung erfolgt seit 2022 mithilfe einer Software. Die Kalkulation erfolgte mittels Datenmodellen in Microsoft Excel.
GRI 305 – 2-a Indirekte energiebedingte THG-Emissionen (Scope 2)	4.888 t CO ₂ e
GRI 305 – 2-b In die Berechnung einbezogene Gase	In die Berechnung der Scope-2-Emissionen wurden alle im Betrieb der TAKKT verwendeten Gase in CO ₂ -Äquivalente umgerechnet und in die Bilanz einbezogen.
GRI 305 – 2-d Basisjahr der Berechnung	Das Basisjahr ist das Jahr 2021, in dem erstmalig die Klimabilanz für alle TAKKT Gesellschaften systematisch erhoben wurde. Im Vergleich zum Basisjahr 2021 (5.514t CO ₂ e) konnten die Scope-2-Emissionen um 11% reduziert werden.
GRI 305 – 2-e Quelle der Emissionsfaktoren	Für die anschließende Berechnung wurden unter anderem die Emissionsfaktoren der folgenden Ämter, Behörden und Organisationen verwendet: BEIS, UBA, EEA, EPA.

GRI-Abschnitt	Angaben 2023
GRI 305 – 2-f Konsolidierungsansatz	Die TAKKT berichtet Emissionen nach dem Konsolidierungsansatz der operativen Kontrolle und ausschließlich nach dem standort-bezogenen (auch engl. „location-based“) Bilanzierungsansatz des GHG Protocol.
GRI 305 – 2-g Verwendete Standards, Methodiken, Annahmen und / oder verwendete Rechenprogramme	Seit 2021 werden die Emissionen in Übereinstimmung mit dem „GHG Protocol Corporate Standard“ ermittelt. Die Datensammlung erfolgt seit 2022 mithilfe einer Software. Die Kalkulation erfolgte mittels Datenmodellen in Microsoft Excel.
GRI 305 – 3 Sonstige indirekte THG-Emissionen (Scope 3)	Die TAKKT erhebt und berechnet seit 2022 einzelne Scope-3-Kategorien und arbeitet intensiv daran, alle Scope-3-Emissionen ab 2025 zu berechnen. 3.5 Waste 3.6 Business Travel 3.7 Commuting
GRI 305 – 5 Senkung der Treibhausgasemissionen	Siehe S. 202 "Reduktionsstrategie & Reduktionsmaßnahmen"
GRI 307 Nichteinhaltung von Umweltgesetzen und -vorschriften	TAKKT und alle Töchter arbeiten innerhalb der vor Ort gültigen Umweltgesetze. Darüber hinaus überwacht TAKKT an allen Standorten mit Umweltmanagementsystem systematisch alle Umwelthanforderungen und passt betriebliche Abläufe und das gesamte Handeln gegebenenfalls an. Einige unserer Gesellschaften arbeiten mit zertifizierten Umweltmanagementsystemen. In 2023 gab es keinen Vorfall von Nichteinhaltung von Umweltschutzgesetzen und -verordnungen.
GRI 308 Umweltbewertung der Lieferanten	Siehe S. 207
GRI 402 – 1 Mindestmitteilungsfrist für betriebliche Veränderungen	TAKKT hält sich an die jeweiligen gesetzlichen Standards und hält entsprechende Fristen und Verfahren bzgl. Konsultationen sowie Informationspflichten ein.
GRI 403 – 1 Managementsystem für Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz	Alle TAKKT-Geschäftseinheiten erfassen an allen Standorten arbeitsbedingte Unfälle gemäß jeweils geltendem nationalen Recht. Schwerwiegende Unfälle werden den zuständigen Behörden oder Organisationen gemeldet. Zentral für alle Geschäftseinheiten werden bisher nur die „Lost Time Incidents“ erfasst, also Unfälle mit der Folge einer Krankmeldung oder des Verlusts an produktiver Arbeit. Dabei kam es 2023 zu 11 Vorfällen. Eine Berufskrankheitsrate wird bei TAKKT nicht ermittelt, da es keine Arbeiter mit gesundheitlichem Berufsrisiko gibt. TAKKT ist bestrebt, sich im Bereich Arbeits- und Gesundheitsschutz kontinuierlich zu verbessern und erstellt regelmäßig benötigte Gefährdungsbeurteilungen, um Verbesserungsmaßnahmen abzuleiten.
GRI 403 – 2 Gefahrenidentifizierung, Risikobewertung und Untersuchung von Vorfällen	Alle Mitarbeitende haben sich an die internen Sicherheitsvorgaben zu halten. Mitarbeitende werden anhand der vorhandenen Gefährdungsbeurteilungen je nach Tätigkeit unterwiesen / eingewiesen, um Gefährdungen vorzubeugen. Sicherheitsbeauftragte unterstützen bei der Erfassung neuer Gefahren. Verletzungen oder gesundheitliche Schäden werden über die Organisation gemeldet. Nach Eintritt eines Vorfalls werden die vorhandenen Gefährdungsbeurteilungen geprüft und wenn nötig überarbeitet. Wo angezeigt, werden ergänzende Unterweisungen oder Auffrischungen von Unterweisungen durchgeführt.
GRI 403 – 3 Arbeitsmedizinische Dienste	Die bestellten Fachkräfte für Arbeitssicherheit, die Betriebsärzte sowie die Sicherheitsbeauftragten sind bekannt gemacht und kommuniziert.

GRI-Abschnitt	Angaben 2023
<p>GRI 403 – 4 Mitarbeiterbeteiligung, Konsultation und Kommunikation zu Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz</p>	<p>Die Sicherheitsbeauftragten und Mitarbeitenden im Unternehmen werden bei der Erstellung der Gefährdungsbeurteilungen und Betriebsanweisungen mit einbezogen. Die Gefährdungsbeurteilungen werden in Form einer Unterweisung an die Mitarbeitenden mind. einmal jährlich kommuniziert. ASA Sitzungen werden viermal im Jahr an den deutschen Standorten durchgeführt. In den ASA Sitzungen sind alle Interessengruppen vertreten (Unternehmer, SiFa, Betriebsarzt, Schwerbehindertenvertreter).</p>
<p>GRI 403 – 5 Mitarbeiterschulungen zu Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz</p>	<p>Die Mitarbeitenden erhalten eine allgemeine Sicherheitsunterweisung, um sie über die Gefährdungen an ihrem Standort aufzuklären. Zusätzlich dazu erhalten die Mitarbeitenden eine Unterweisung über psychische Gefährdungen und den Mutter-schutz. Mitarbeitende bekommen je nach Tätigkeit und Arbeitsmittel, mit denen sie umgehen, spezifische Unterweisungen, um die Sicherheit innerhalb der Tätigkeit zu gewährleisten. Externe Mitarbeitende werden vor der Arbeitsaufnahme über die vor Ort herrschenden Gefahren eingewiesen.</p>
<p>GRI 403 – 6 Förderung der Gesundheit der Mitarbeiter</p>	<p>Den Mitarbeitenden der deutschen Standorte steht jedes Jahr eine kostenlose Grip-peschutzimpfung während der Arbeitszeit durch den Betriebsarzt zur Verfügung. Mit dem Betriebsarzt kann jederzeit ein Beratungstermin vereinbart werden. Denselben Mitarbeitenden stehen jährlich eine Bezuschussung von 100 Euro für Fitnessproduk-te und Dienstleistungen zur Verfügung.</p>
<p>GRI 403 – 7 Vermeidung und Abmilderung von direkt mit Geschäftsbeziehungen verbundenen Auswirkungen auf die Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz</p>	<p>Die vorhandenen Gefährdungsbeurteilungen werden regelmäßig aktualisiert und gegenüber der Mitarbeiter kommuniziert. Dabei unterstützen externe und interne Fachkräfte für Arbeitssicherheit, externe Betriebsärzte und die Sicherheitsbeauf-tragten. Bei Unfällen wird die Ursache analysiert und Konsequenzen gezogen.</p>
<p>GRI 403 – 9 Arbeitsbedingte Verletzungen</p>	<p>2023 kam es bei internen Mitarbeitenden zu 11 Unfällen mit einem Arbeitszeitverlust von über einem Tag.</p>
<p>GRI 404 – 1 Durchschnittliche Stundenzahl für Aus- und Weiterbildung pro Jahr und Angestellten</p>	<p>Die Daten für Aus- und Weiterbildung werden aktuell nicht zentral erfasst. Da ins-besondere zur Weiterbildung auch das Selbststudium der Mitarbeitenden gehört, ist eine Erfassung aktuell nicht möglich.</p>
<p>GRI 404 – 2 Programme zur Verbesserung der Kompetenzen der Angestellten und zur Übergangshilfe</p>	<p>Es gibt ein umfangreiches Angebot an internen Aus- und Weiterbildungskursen so-wie die Möglichkeit, auch externe Seminare oder Kurse zu belegen. Der Bedarf an persönlicher Weiterbildung wird mindestens einmal jährlich mit jedem Mitarbeitenden persönlich ermittelt und Maßnahmen zur Umsetzung des Be-darfs abgestimmt.</p>
<p>GRI 404 – 3 Prozentsatz der Angestellten, die eine regelmäßige Beurteilung ihrer Leistung und ihrer beruflichen Entwicklung erhalten</p>	<p>Alle Fachkräfte erhalten ein regelmäßiges Feedback und haben die Möglichkeit, ihre beruflichen Interessen zu diskutieren.</p>
<p>GRI 405 – 1 Diversität in Kontrollorganen und unter Angestellten</p>	<p>Siehe Erklärung zur Unternehmensführung 2023 https://www.takkt.de/investoren/corporate-governance/erklaerung-zur-unternehmensuehrung/ und Seite 209.</p>
<p>GRI 406 – 1 Diskriminierungsvorfälle und ergriffene Abhilfemaßnahmen</p>	<p>Ein zentrales Meldesystem ist für alle Standorte bei TAKKT eingerichtet. Auch Ex-terne können Meldungen abgeben. Im Jahr 2023 gab es drei Meldungen, die vom Compliance Team untersucht wurden, wovon sich nur ein Vorfall nachweislich bestätigt hat. Der Täter wurde arbeitsrecht-lich sanktioniert und eine Maßnahme wurde angeordnet. Es wurde Ende 2023 ein neuer Code of Ethics verabschiedet, zu dem es ab 2024 ein TAKKT-weites (Online-) Training geben wird, das für alle Mitarbeitenden verpflichtend durchzuführen ist.</p>

GRI-Abschnitt	Angaben 2023
<p>GRI 407 – 1 Betriebsstätten und Lieferanten, bei denen das Recht auf Vereinigungsfreiheit und Tarifverhandlungen bedroht sein könnte</p>	<p>Alle Mitarbeitenden von TAKKT aber auch der Tochtergesellschaften haben die Möglichkeit der Vereinigungsfreiheit. Weder die TAKKT AG noch ihre Töchter stehen dem im Weg. Wo bereits ein Betriebsrat vorhanden ist, arbeiten wir konstruktiv und partnerschaftlich zusammen.</p> <p>Für TAKKT als Handelsunternehmen liegt bereits im Bezug der Waren ein wichtiger Teil der Wertschöpfungskette. Aus diesem Grund legt TAKKT ein hohes Augenmerk auf Nachhaltigkeit in der Lieferkette. Dazu kooperiert TAKKT mit der international anerkannten EcoVadis-Plattform. Das Prüfverfahren ermöglicht es, die relevanten Angaben nachhaltigen Handelns in den Geschäftsmodellen der Lieferanten transparent abzubilden und zugleich Entwicklungspotenziale zu identifizieren. Durch regelmäßige Wiederholungen der Auditierungen will TAKKT Fortschritte und Verbesserungen der Lieferanten messen. Die vier Bereiche, die EcoVadis analysiert, sind „Umwelt“, „Sozialbedingungen“, „Ethik“ und „Lieferkette“. Die Ergebnisse können die Produktmanager von TAKKT im Online Portal einsehen, den Lieferanten daraufhin Verbesserungsvorschläge machen und Entwicklungspläne aufstellen. Das Bewertungsprogramm wurde 2013 erfolgreich getestet. Seitdem wird es schrittweise ausgeweitet.</p>
<p>GRI 408 Kinderarbeit</p>	<p>TAKKT sowie alle Töchter setzen aktiv ein Zeichen gegen Kinderarbeit, Zwangs- oder Pflichtarbeit. Abhängig der Zuordnungsmöglichkeit der Lieferanten zu unseren Tochterfirmen wird dies nochmals über den Code of Conduct, der von unseren Lieferanten unterzeichnet wird, verdeutlicht.</p>
<p>GRI 408 – 1 Betriebsstätten und Lieferanten mit einem erheblichen Risiko für Vorfälle von Kinderarbeit</p>	<p>2023 belief sich das Einkaufsvolumen von nachhaltig bewerteten Lieferanten auf 46,4%. Das Einkaufsvolumen von Lieferanten, die eine Bewertung in 2023 erhalten haben, lag bei 16,4%.</p>
<p>GRI 413 – 1 Betriebsstätten mit Einbindung der lokalen Gemeinschaften, Folgenabschätzungen und Förderprogrammen</p>	<p>Es wird die Möglichkeit einer bezahlten Freistellung angeboten, um gemeinnützige Projekte umzusetzen. Ausschüsse und Verfahren zur Anhörung lokaler Gemeinschaften oder Folgeabschätzungen erfolgen über die gesetzlichen Bestimmungen hinaus nicht, da an den TAKKT-Standorten keine signifikant negativen Auswirkungen auf die lokalen Gesellschaften vorkommen.</p>
<p>GRI 414 Soziale Bewertung der Lieferanten</p>	<p>Neben der umweltlichen Bewertung von Lieferanten ist auch die soziale Bewertung und somit die Einhaltung der Menschenrechte ein wichtiges Thema. TAKKT vollzieht diese Bewertung hauptsächlich durch den Dienstleister EcoVadis und hat sich das Ziel von 40% Einkaufsvolumens von nachhaltig bewerteten Lieferanten bis 2025 gesetzt.</p>
<p>GRI 414 – 1 Neue Lieferanten, die anhand von sozialen Kriterien überprüft wurden</p>	<p>11,4% aller TAKKT Lieferanten wurden durch EcoVadis bewertet.</p>
<p>GRI 414 – 2 Negative soziale Auswirkungen in der Lieferkette und ergriffene Maßnahmen</p>	<p>Durch die Unterzeichnung des Code of Conduct verpflichten sich die Lieferanten der TAKKT zur Einhaltung höchster Arbeits-, Sicherheits- und Gesundheitsstandards sowie aller anwendbaren und gültigen nationalen sowie internationalen Bestimmungen.</p>
<p>GRI 417 Marketing und Kennzeichnung</p>	<p>Im Rahmen ihrer Nachhaltigkeitskommunikation setzt TAKKT, sowie ihre Töchter, verschiedene Maßnahmen um, die eine informierte Kaufentscheidung ermöglichen und die Konsumenten für nachhaltigere Produkte und Dienstleistungen begeistern sollen. Glaubwürdigkeit, Transparenz und eine zielgruppenspezifische Ansprache sind dabei wichtige Prinzipien der Kommunikation.</p>
<p>GRI 417 – 1 Anforderungen für die Produkt- und Dienstleistungsinformationen und Kennzeichnung</p>	<p>Die Gesellschaften der TAKKT setzen die jeweils gültigen nationalen und internationalen Anforderungen zur Kennzeichnung von Produkten um. Dies kann sowohl die Herkunft von Komponenten als auch die Zusammensetzung von Produkten betreffen. Darüber hinaus verwenden die Gesellschaften der TAKKT anerkannte externe Labels für die Kennzeichnung und führen beispielsweise Produkte mit den Siegeln FSC® (Forest Stewardship Council) oder PEFC™ (Programme for the Endorsement of Forest Certification Schemes) in ihrem Sortiment.</p>

VERMERK DES UNABHÄNGIGEN WIRTSCHAFTSPRÜFERS ÜBER EINE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE PRÜFUNG ZUR ERLANGUNG BEGRENZTER SICHERHEIT ÜBER AUSGEWÄHLTE INFORMATIONEN ZUM BEREICH NACHHALTIGKEIT

An den Vorstand der TAKKT AG, Stuttgart

Wir haben die ausgewählten Informationen der Spalte „Ergebnisse 2023“ in der Tabelle „Die TAKKT Nachhaltigkeitsziele 2025“ im Abschnitt „Ziele“ im Kapitel „Nachhaltigkeitsstrategie“ im Nachhaltigkeitsbericht, (im Folgenden „Bericht“) der TAKKT AG, Stuttgart, (im Folgendem „Gesellschaft“) für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2023 einer Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit unterzogen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter

Die gesetzlichen Vertreter der TAKKT AG, Stuttgart, sind verantwortlich für die Aufstellung des Berichts und die Ermittlung und Darstellung der ausgewählten Informationen in Anlehnung an die in den Sustainability Reporting Standards der Global Reporting Initiative (GRI) 2021 genannten Grundsätzen, in Übereinstimmung mit den Greenhouse Gas Protocols (GHG) (im Folgenden: „Berichtskriterien“) sowie für die Auswahl der zu beurteilenden Angaben.

Diese Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft umfasst die Auswahl und Anwendung angemessener Methoden zur Nachhaltigkeitsberichterstattung sowie das Treffen von Annahmen und die Vornahme von Schätzungen zu einzelnen Nachhaltigkeitsangaben, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Berichts zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Angaben ist.

Unabhängigkeit und Qualitätssicherung der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Wir haben die deutschen berufsrechtlichen Vorschriften zur Unabhängigkeit sowie weitere berufliche

Verhaltensanforderungen eingehalten.

Verantwortung des Wirtschaftsprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung ein Prüfungsurteil mit begrenzter Sicherheit über ausgewählte Informationen zum Bereich Nachhaltigkeit abzugeben. Wir haben unsere betriebswirtschaftliche Prüfung unter Beachtung des International Standard on Assurance Engagements (ISAE) 3000 (Revised): „Assurance Engagements other than Audits or Reviews of Historical Financial Information“, herausgegeben vom IAASB, durchgeführt.

Danach haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir mit einer begrenzten Sicherheit aussagen können, dass uns keine Sachverhalte bekannt geworden sind, die uns zu der Auffassung gelangen lassen, dass die einleitend beschriebenen Angaben für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2023 in allen wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den relevanten Berichtskriterien aufgestellt worden sind. Dies bedeutet nicht, dass zu jeder gekennzeichneten Angabe jeweils ein separates Prüfungsurteil abgegeben wird. Bei einer betriebswirtschaftlichen Prüfung zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit sind die durchgeführten Prüfungshandlungen im Vergleich zu einer betriebswirtschaftlichen Prüfung zur Erlangung einer hinreichenden Sicherheit weniger umfangreich, sodass dementsprechend eine erheblich geringere Prüfungssicherheit erlangt wird. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Wirtschaftsprüfers.

Im Rahmen unserer Prüfung haben wir u.a. folgende Prüfungshandlungen und sonstige Tätigkeiten durchgeführt:

- › Verschaffung eines Verständnisses über die Struktur der Nachhaltigkeitsorganisation und über die Einbindung der relevanten Stakeholder
- › Befragung der relevanten Mitarbeiter, die in die Aufstellung der ausgewählten Informationen zum Bereich Nachhaltigkeit einbezogen wurden, über den Aufstellungsprozess, über das auf diesen Prozess bezogene interne Kontrollsystem sowie über Angaben zum Bereich Nachhaltigkeit
- › Identifikation wahrscheinlicher Risiken wesentlicher falscher Angaben betreffend die ausgewählten

Informationen zum Bereich Nachhaltigkeit sowie eine Risikoeinschätzung zu relevanten Informationen über die Nachhaltigkeitsleistung in der Berichtsperiode

- › Befragungen und Einschätzung der Konzeption und der Implementierung von Systemen und Prozessen für die Ermittlung, Verarbeitung und Überwachung der Angaben und Ergebnisse im Prüfungsumfang einschließlich Konsolidierung der Daten
- › Einsichtnahme in ausgewählte interne und externe Dokumente
- › Analytische Beurteilung ausgewählter Daten und Trends der quantitativen Angaben, welche zur Konsolidierung auf Konzernebene von den berichterstattenden Einheiten gemeldet wurden
- › Abgleich von ausgewählten Angaben mit den entsprechenden Daten im Konzernabschluss und Konzernlagebericht

Sicherung der Unabhängigkeit und Qualität des Wirtschaftsprüfers

Bei der Durchführung des Auftrags haben wir die Anforderungen an Unabhängigkeit und Qualitätssicherung aus den nationalen gesetzlichen Regelungen und berufsständischen Verlautbarungen, insbesondere der Berufssatzung für Wirtschaftsprüfer und vereidigte Buchprüfer sowie des IDW Qualitätssicherungsstandards: Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QMS 1 (09.2022)), beachtet.

Prüfungsurteil

Auf der Grundlage der durchgeführten Prüfungshandlungen und der erlangten Prüfungsnachweise sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Auffassung gelangen lassen, dass die einleitend beschriebenen ausgewählten Informationen im Bericht der TAKKT AG, Stuttgart, für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2023 in allen wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den Berichtskriterien aufgestellt worden sind.

Verwendungszweck des Vermerks

Wir weisen darauf hin, dass die Prüfung für Zwecke der Gesellschaft durchgeführt und der Vermerk nur

zur Information der Gesellschaft über das Ergebnis der Prüfung bestimmt ist. Folglich ist er möglicherweise für einen anderen als den vorgenannten Zweck nicht geeignet. Somit ist der Vermerk nicht dazu bestimmt, dass Dritte hierauf gestützt (Vermögens-) Entscheidungen treffen. Unsere Verantwortung besteht allein der Gesellschaft gegenüber. Dritten gegenüber übernehmen wir dagegen keine Verantwortung.

Auftragsbedingungen und Haftung

Für diesen Auftrag gelten, auch im Verhältnis zu Dritten, die Allgemeinen Auftragsbedingungen für Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften vom 1. Januar 2017. Wir verweisen ergänzend auf die dort in Ziffer 9 enthaltenen Haftungsregelungen und auf den Haftungsausschluss gegenüber Dritten. Dritten gegenüber übernehmen wir keine Verantwortung, Haftung oder anderweitige Pflichten.

Stuttgart, den 15. März 2024

RSM Ebner Stolz GmbH & Co. KG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft



Sonja Kolb
Wirtschaftsprüferin



Stefan Fauß
Wirtschaftsprüfer

GLOSSAR

B2B oder auch Business-to-Business

Lieferanten- und Kundenbeziehungen zwischen Geschäftskunden.

Cash Conversion

Bei der Cash Conversion setzt TAKKT den Free Cashflow ins Verhältnis zum EBITDA. Die Kennzahl gibt damit Auskunft, welcher Teil des operativen Ergebnisses für Dividenden, Tilgung und Akquisitionen zur Verfügung steht.

Cash Conversion Cycle

Der Cash Conversion Cycle gibt Auskunft zur Kapitaleffizienz und wird aus der Summe der Debitorenlaufzeit und Lagerreichweite abzüglich der Kreditorenlaufzeit errechnet.

cNPS

Der Kunden-Net Promoter Score, kurz cNPS, ist eine Kennzahl, die Aufschluss über die Weiterempfehlungsbereitschaft von Kunden eines Unternehmens gibt. Die Erhebung des Wertes ist eine gängige Methode, um mithilfe einer standardisierten Umfrage die Wahrscheinlichkeit der Weiterempfehlung der jeweiligen Marke zu erfassen.

CO₂-Äquivalente (CO₂e)

CO₂e sind eine Maßeinheit zur Vereinheitlichung der Klimawirkung unterschiedlicher Treibhausgase. Sie gibt an, wie viel eine festgelegte Menge eines Treibhausgases zum Klimawandel beiträgt. Als Referenzwert dient Kohlendioxid (CO₂).

Corporate Social Responsibility (CSR)

CSR steht für verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln. Dies umfasst soziale, ökologische und ökonomische Aspekte.

Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)

Die CSRD ist die EU-Richtlinie zur Unternehmens-Nachhaltigkeitsberichterstattung und von der TAKKT AG ab dem Geschäftsjahr 2024 anzuwenden.

Cross-Selling

Verkauf von sich ergänzenden Produkten oder Dienstleistungen aus unterschiedlichen Produktgruppen oder durch unterschiedliche Marken.

Direktimporte

Unter Direktimporten versteht TAKKT Importe aus Ländern außerhalb der Heimatmärkte der jeweiligen Konzerngesellschaft. Bei TAKKT sind dies insbesondere Länder in Asien sowie Osteuropa und die Türkei.

EBITDA

Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization. Ergebnis unbeeinflusst von Zinsen und Steuern, Wertminderungen von Geschäfts- und Firmenwerten und Abschreibungen auf Sacheinlagen und andere immaterielle Vermögenswerte.

Eigenkapitalquote

Die Eigenkapitalquote wird ermittelt, indem das Konzerneigenkapital in Beziehung zur Bilanzsumme gesetzt wird.

Eigenmarke

Eigenmarken sind von den TAKKT-Gesellschaften selbst entwickelte und gepflegte Produktmarken. Einzelne TAKKT-Gesellschaften führen damit etwa neue Produkte zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis ein, um auch das Einstiegssegment für den kleineren Bedarf abzudecken. Andere Konzerngesellschaften bieten über sogenannte Leistungsmarken Produkte an, die mindestens dem Industriestandard entsprechen oder sogar einem höheren Qualitätsanspruch gerecht werden. Diese Marken verbessern die Kundenbindung und erzielen in der Regel überdurchschnittliche Margen.

Enkelfähige Produkte

Für TAKKT ist ein nachhaltiges Produktsortiment ein wichtiger Differenzierungsfaktor und Wachstumstreiber. Die Gruppe hat daher ein Produktklassifizierungssystem eingeführt. Berücksichtigt werden dabei die Kriterien Profitabilität, Zirkularität, Klimawandel, Biodiversität, Innovation und technologischer Fortschritt. Ab Erreichen einer definierten Score-Grenze erhalten besonders nachhaltige Produkte das Label „enkelfähig“.

eNPS

Der Mitarbeitenden-Net Promoter Score, kurz eNPS, gibt Auskunft zur Weiterempfehlungsbereitschaft der Mitarbeitenden. Dazu wird die gleiche Methodik wie beim Kunden-NPS genutzt. Da das Verhältnis zwischen Mitarbeitenden und Arbeitgeber deutlich vielschichtiger und komplexer ist als zwischen Kunde und Marke,

fallen eNPS-Werte typischerweise deutlich niedriger aus als cNPS-Werte.

Entschuldungsdauer

Die Kennzahl ermöglicht eine Aussage über die rechnerische Dauer der Entschuldung in Jahren. Bei der TAKKT ist sie definiert als Quotient aus Nettofinanzverschuldung und dem Free Cashflow.

ERP

Enterprise Resource Planning, ERP, bezieht sich auf eine Softwarelösung für die unternehmerische Planung und Überwachung in den unterschiedlichen Bereichen eines Unternehmens.

ESG (Environmental, Social and Governance)

ESG bezeichnet unterschiedlichste Aspekte innerhalb der drei Säulen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung, wofür Unternehmen selbstständig Verantwortung übernehmen.

EU-Taxonomie

Die EU-Taxonomie ist ein Klassifizierungssystem der EU-Kommission zur Definition von ökologisch nachhaltigen Wirtschaftsaktivitäten. Sie enthält ein Regelwerk mit verbindlichen Standards für nachhaltiges Wirtschaften auf Unternehmensseite. Ziel ist es, mehr Transparenz für finanzielle Entscheidungen auf EU-Ebene zu schaffen.

E-Procurement

Der online verfügbare elektronische Katalog wird so bearbeitet, dass dieser im Intranet oder im Warenwirtschaftssystem des Kunden oder auf Beschaffungsmarktplätzen zur Verfügung steht. Durch diese Art des Einkaufs können aufseiten des Kunden Transaktionskosten eingespart werden.

FoodService (FS)

Die Division FS ist auf die Arbeitswelt der Hotels, Restaurants und Catering Anbieter ausgerichtet und vertreibt Produkte, die bei der Zubereitung und Präsentation von Speisen und Lebensmitteln benötigt werden. Mit einem breiten Produktportfolio werden Kunden wie Großkantinen, Gastronomiebetriebe, der Lebensmittel Einzelhandel, aber auch kleine bis mittelgroße Restaurants bedient. Die Division hat ihren Schwerpunkt in Nordamerika.

Free Cashflow

Der Free Cashflow errechnet sich aus dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit, der die Effekte aus der Veränderung des Nettoumlaufvermögens enthält, vermindert um operative Investitionen in das langfristige Vermögen, addiert mit operativen Einzahlungen aus Abgängen von langfristigem Vermögen, vermindert um die Mietzahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten. Er gibt damit Auskunft über den Zahlungsmittelüberschuss, den das Unternehmen für die Tilgung von Bankschulden, die Zahlung der Dividende und die Finanzierung von Akquisitionen nutzen kann.

Gearing

Das Gearing misst das Verhältnis zwischen Konzern Eigenkapital und Nettofinanzverbindlichkeiten.

Global Reporting Initiative (GRI)

Die GRI bietet einen international anerkannten Standard zur Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten. Die darin festgelegten Anforderungen/Richtlinien dienen der Transparenz, Qualität und Vergleichbarkeit innerhalb der Nachhaltigkeitsberichterstattung.

Greenhouse Gas Protocol Protocol (GHG Protocol)

Das GHG Protocol ist der weltweit führende Standard für die Bilanzierung und das Management von Treibhausgasemissionen in Unternehmen.

Gruppenfunktionen

Ein wesentlicher Bestandteil der neuen strategischen Ausrichtung ist die zentrale Koordination und Steuerung der Gruppenfunktionen. Im Fokus stehen dabei Operations (Lager und Logistik), Technology & Data, Finance und HR. Die Integration dieser Funktionen auf Gruppenebene bietet größere Vorteile als der Betrieb paralleler Strukturen in den Divisions.

Industrial & Packaging (I&P)

Die Division I&P bietet ein fokussiertes Produktportfolio für die Arbeitswelt der Fabrikhalle und des Lagers im produzierenden Gewerbe oder der Logistik an. Typische Kunden sind beispielsweise Fertigungsbetriebe wie Maschinenbauer oder Automobilzulieferer, aber auch Unternehmen aus den Bereichen Handel und Dienstleistung sowie öffentliche Einrichtungen. Die Aktivitäten der Division sind in Europa angesiedelt.

ISO 9001, 14001, 50001

Dabei handelt es sich um internationale Normen, die in verschiedenen Unternehmensbereichen weltweit anerkannte Anforderungen festlegen (ISO 9001 = Qualitätsmanagementsystem, ISO 14001 = Umweltmanagementsystem, ISO 50001 = Energiemanagementsystem).

Kreislaufwirtschaft

Die Kreislaufwirtschaft ist ein Produktions- und Konsummodell, bei dem der Lebenszyklus vorhandener Materialien und Produkte verlängert wird. Dadurch werden Ressourcenverbrauch, Abfallaufkommen und Emissionen minimiert. Auch bei enkelfähigen Produkten ist die Zirkularität der Produkte ein wesentliches Kriterium.

Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG)

Das LkSG ist ein Gesetz über die unternehmerische Verantwortung zur Vermeidung von Menschenrechtsverletzungen in den globalen Lieferketten. Dazu gehören beispielsweise der Schutz vor Kinderarbeit, das Recht auf faire Löhne sowie der Schutz der Umwelt.

Materialitätsanalyse

Im Rahmen der Materialitätsanalyse identifizieren Unternehmen ihre wesentlichen Handlungsfelder in den Bereichen Umwelt, Gesellschaft und Governance. Auf dieser Basis können sie ihre Nachhaltigkeitsstrategie entwickeln und optimieren.

Nettofinanzverschuldung

Die Nettofinanzverschuldung ergibt sich aus der Saldierung sämtlicher in der Bilanz ausgewiesener finanzieller Verbindlichkeiten und den flüssigen Zahlungsmitteln.

Office Furniture & Displays (OF&D)

Bei der Division OF&D umfasst das Angebot Produkte für die Welt der Dienstleister. Das Kundenspektrum bei OF&D ist sehr breit und umfasst Betreiber von Büros ebenso wie Unternehmen, die sich oder ihre Produkte attraktiv präsentieren wollen. Darunter sind große Konzerne aus der Industrie, kleinere Dienstleister wie Anwälte und Architekten, aber auch öffentliche Einrichtungen wie Behörden und Schulen. Die Aktivitäten der Division konzentrieren sich auf den amerikanischen Markt.

Omnichannel-Handel

TAKKT vertreibt seine Produkte ausschließlich über den Omnichannel-Handel. Je nach Segment nutzen die Geschäftseinheiten von TAKKT dazu die Vertriebskanäle Webshop, Print, Telesales sowie Key Account Manager.

ROCE

Der Return on Capital Employed (ROCE) misst die Profitabilität vor Steuern des eingesetzten Kapitals. Diese Kennzahl setzt das EBIT ins Verhältnis zum eingesetzten Kapital, welches als Bilanzsumme reduziert um die nicht-zinstragenden kurzfristigen Verbindlichkeiten definiert ist. Der ROCE drückt damit die operative Ertragskraft des eingesetzten Kapitals aus.

Scope 1, 2, 3

Nach der GHG Protocol Logik werden Treibhausgasemissionen in drei Entstehungsbereiche – sogenannte „Scopes“ – eingeteilt: Scope 1: Direkte Emissionen, die durch die Aktivität des Unternehmens vor Ort entstehen (Gasverbrauch, Fuhrpark). Scope 2: Indirekte Emissionen, die mit extern bezogener Energie verursacht werden (Elektrizität, Wärme, Kühlung). Scope 3: Indirekte Emissionen, die aus der vor- und nachgelagerten Lieferkette resultieren.

Sustainable Development Goals (SDGs)

Die SDGs umfassen 17 Ziele der Vereinten Nationen für eine nachhaltige Entwicklung. Sie decken wirtschaftliche, ökologische und soziale Aspekte ab.

TAKKT Value Added

Als wesentliche Kennzahl im Rahmen eines längerfristigen, wertorientierten Controllings dient die Kennzahl TAKKT Value Added. Sie ist definiert als Differenz aus dem erwirtschafteten Ergebnis nach Steuern und den Kapitalkosten auf das eingesetzte durchschnittliche Kapital.

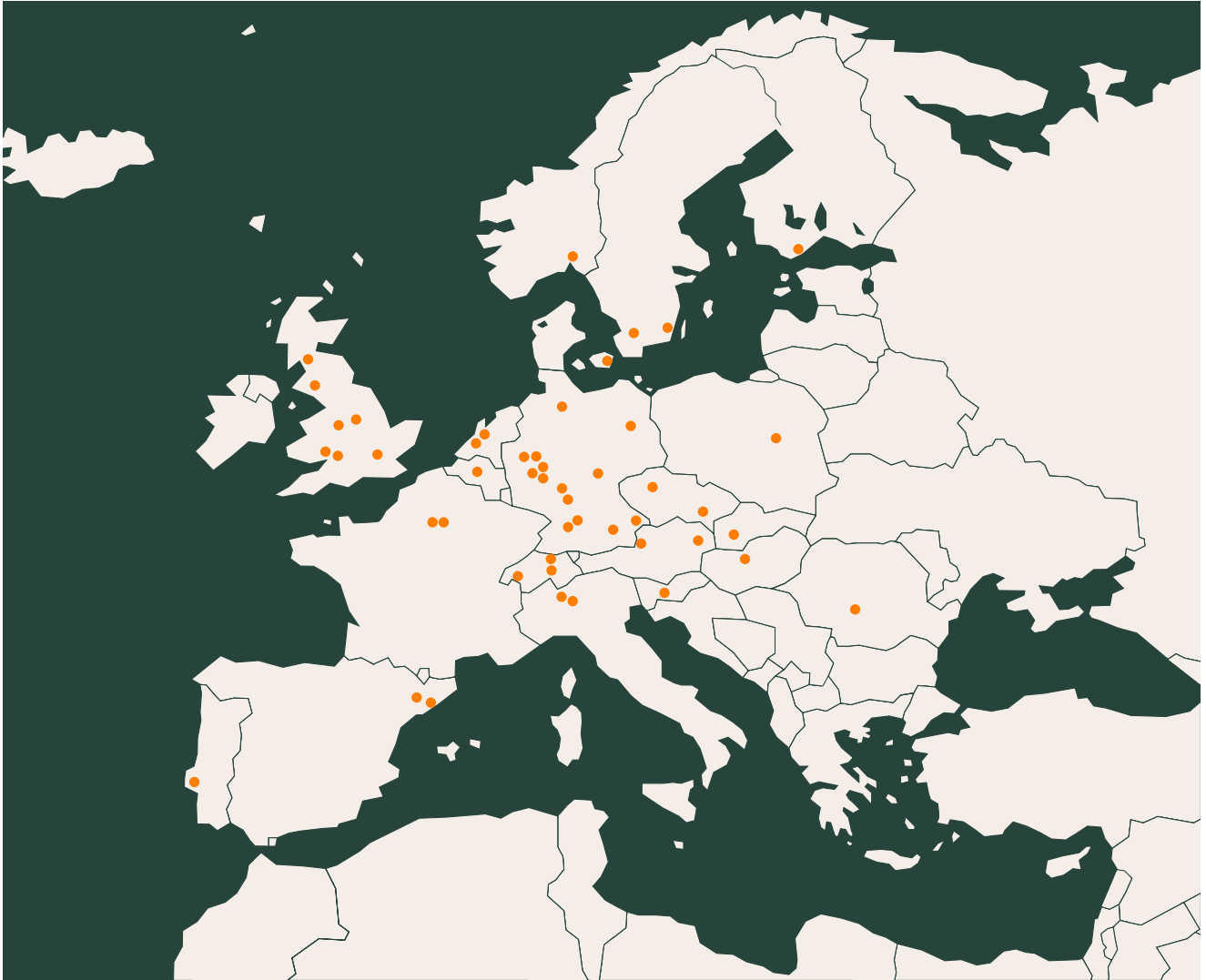
Total Shareholder Return (TSR)

Auch als Aktienrendite bezeichnet. Der TSR entspricht der Gesamtrendite einer Aktie unter Berücksichtigung der Kursentwicklung sowie eventuell gezahlter Dividenden.

Zinsdeckung

Bei dieser Kennzahl wird das operative Ergebnis vor Goodwill-Abschreibungen in Beziehung zum Nettofinanzierungsaufwand gesetzt.

STANDORTE IN EUROPA



BELGIEN Diegem

DÄNEMARK Nivå

DEUTSCHLAND Berlin, Burscheid, Duisburg, Groß-Gerau, Haan, Hamburg, Kamp-Lintfort, Köln, Pfungstadt, Pliening, Rudolstadt, Sindelfingen, Stuttgart, Waldkirchen

FINNLAND Espoo

FRANKREICH Massy, Morangis

GROSSBRITANNIEN Derby, Dumfries, Gloucester, Hemel Hempstead, Mitcheldean, Paisley, Stafford

ITALIEN Fenegrò, Tribiano

NIEDERLANDE Lisse, Wormerveer

NORWEGEN Sandvika

ÖSTERREICH Salzburg, Wien

POLEN Warszawa

PORTUGAL Lisboa

RUMÄNIEN Râmnicu Vâlcea

SCHWEDEN Kalmar, Markaryd

SCHWEIZ Regensdorf, Steinhausen, St. Sulpice

SLOWAKEI Nitra

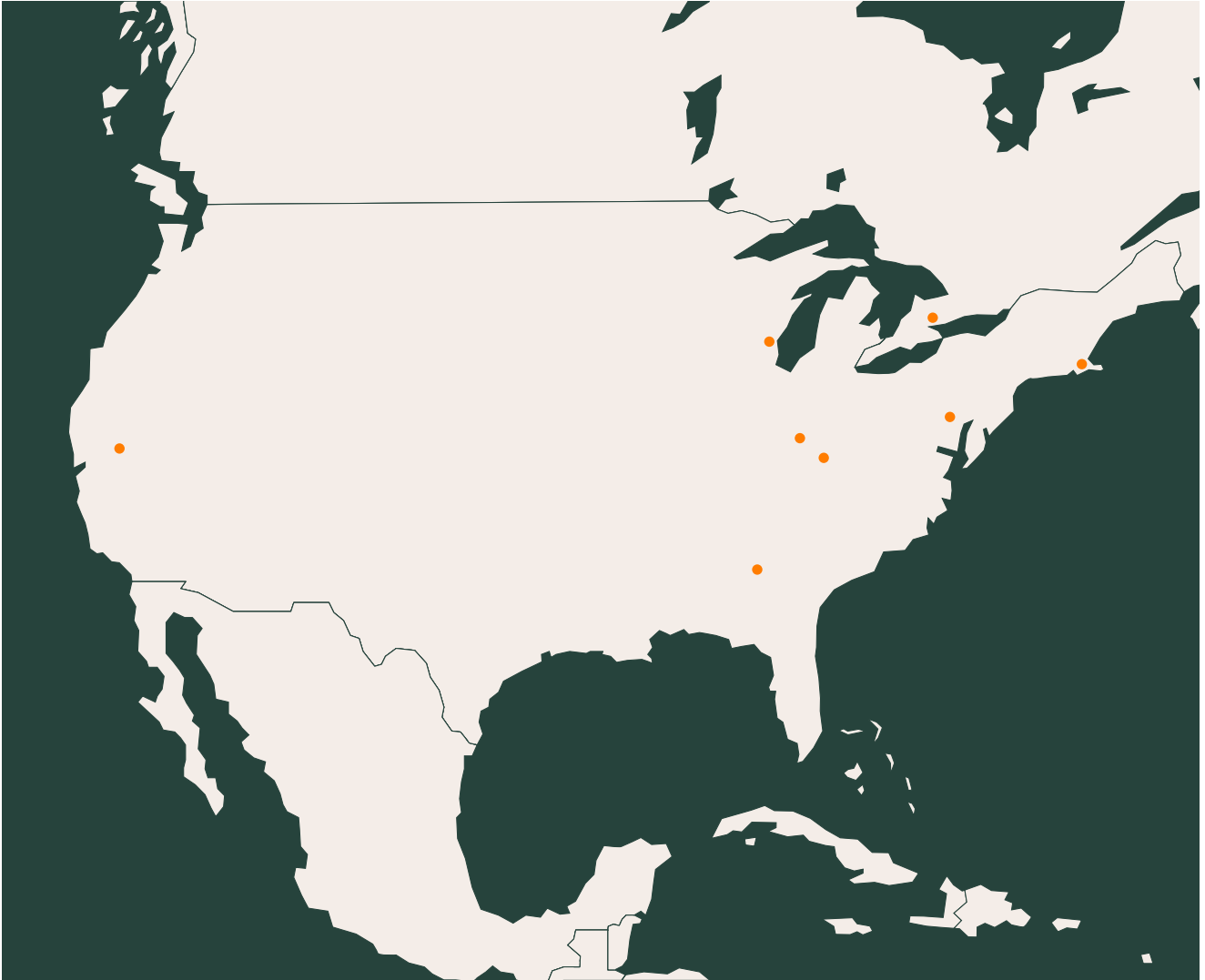
SLOWENIEN Ljubljana

SPANIEN Barcelona, Sant Esteve Sesrovires

TSCHECHIEN Praha, Syrovice

UNGARN Budaörs

STANDORTE IN NORDAMERIKA



KANADA Markham (ON)

USA Austell (GA), Carlisle (PA), Fall River (MA),
Harrison (OH), Indianapolis (IN), Milwaukee (WI),
Reno (NV)

FINANZKALENDER 2024

16. Januar	Oddo BHF Forum (virtuelles Format)
7. Februar	Hamburger Investorentag, Hamburg
15. Februar	Veröffentlichung vorläufige Zahlen 2023
28. März	Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2023 und virtuelle Analystenkonferenz
25. April	Quartalsmitteilung 1/ 2024
17. Mai	Ordentliche Hauptversammlung 2024 (virtuelles Format)
25. Juli	Halbjahresfinanzbericht 2024
2. - 3. September	Equityforum Herbstkonferenz, Frankfurt
23. - 25. September	Berenberg und Goldman Sachs GCC, München
24. Oktober	Quartalsmitteilung 3 / 2024
21. November	CIC Forum Market Solutions (virtuelles Format)
25. - 27. November	Deutsches Eigenkapitalforum, Frankfurt

Alle Angaben sind vorbehaltlich kurzfristiger Änderungen.

IMPRESSUM

Der Geschäftsbericht erscheint in deutscher und englischer Sprache.
Im Zweifelsfall ist der Inhalt der deutschen Version ausschlaggebend.

Die TAKKT AG ist Mitglied im



Die TAKKT AG ist notiert im



Konzeption und Gestaltung: Synchronschwimmer GmbH, Frankfurt am Main
Reinzeichnung und Realisation: KOMMINFORM GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main

Druck: Dieser Geschäftsbericht wird nicht gedruckt.
Dies schont Ressourcen und ist ein weiterer Beitrag zum Klimaschutz.

Bildnachweis: Jürgen Nobel, Frank Teuber, Franz Haniel & Cie. GmbH, TAKKT AG

Publishing-System: Neidhart + Schön AG, Zürich

TAKKT AG

Postfach 10 48 62
70042 Stuttgart

Presselstraße 12
70191 Stuttgart
Deutschland

T +49 711 3465-80
F +49 711 3465-8100

service@takkt.de

www.takkt.de