

PRESSEMITTEILUNG

TAKKT richtet sich neu aus und verändert Konzern- und Führungsstruktur

Stuttgart, 11. November 2019. Aufsichtsrat und Vorstand der TAKKT AG haben heute unter dem Namen TAKKT 4.0 eine neue organisatorische Ausrichtung beschlossen. Ein Kernelement von TAKKT 4.0 ist eine Neuaufstellung der Organisation mit einem Fokus auf zwei Geschäftsmodelle und einer neuen Führungsstruktur. Damit soll die Grundlage für zusätzliches Wachstum geschaffen werden.

TAKKT konnte in den letzten zwei Jahren bei überdurchschnittlicher Profitabilität ein stärkeres Wachstum als der Markt erzielen, blieb damit aber teilweise hinter den eigenen Erwartungen und dem Wachstum von Peers am Kapitalmarkt zurück. Eine Ursache hierfür sieht TAKKT in der gewachsenen Organisationsstruktur. „Der bisherige Portfolioansatz mit der parallelen Steuerung von mehreren, sehr eigenständigen Geschäftsmodellen kostet Geschwindigkeit. Das dynamische Marktumfeld erfordert dagegen schnelle Entscheidungsprozesse und einen klareren Fokus“, erläutert der TAKKT-Vorstandsvorsitzende Felix Zimmermann die aktuelle Situation.

Vor diesem Hintergrund haben Aufsichtsrat und Vorstand der TAKKT AG heute den neuen organisatorischen Ansatz TAKKT 4.0 beschlossen, der auf drei Elementen basiert:

1. Fokussierung mit zwei Geschäftsmodellen auf zwei Kundentypen: Den qualitäts- und serviceorientierten und den preisbewussteren Businesskunden. Mit dieser Fokussierung sollen die Komplexität in der Gruppe reduziert und die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse bestmöglich bedient werden.
2. Transformation der Organisation, um Verantwortung und Funktionen auf der relevanten Ebene zu verankern sowie den unternehmerischen Spielraum und die Skalierbarkeit innerhalb der beiden Geschäftsmodelle zu erhöhen. Zudem wird eine Umgebung geschaffen, in der Akquisitionen einfacher integriert werden können.
3. Stärkung der Operational Excellence, um ‚best practice‘-Ansätze sowie kontinuierliche Verbesserungsprozesse intensiver umsetzen zu können.

TAKKT wird künftig im B2B-Distanzhandel die beiden Geschäftsmodelle Omnichannel und Web-Focused Commerce betreiben. Während das Omnichannel Commerce Segment seine Produkte und Dienstleistungen auf die Bedürfnisse des Qualitäts- und Service-orientierten Kunden ausrichtet, werden über das Web-focused Segment die preisbewussteren Kunden angesprochen. „Wir beobachten, dass beide Kundengruppen sehr unterschiedliche

Anforderungen haben, die über jeweils getrennte und auf diese Bedürfnisse fokussierte Geschäftsmodelle am besten erfüllt werden können,“ kommentiert Zimmermann. Im Omnichannel Commerce Segment werden die bisherigen Sparten KAISER+KRAFT, ratioform und NBF aufgenommen. Newport und Displays2go werden dem Web-focused Commerce Segment zugeordnet. Hubert und Central werden zunächst dem Omnichannel Commerce Segment angehören. Beide Geschäfte verfolgen aktuell allerdings ein leicht anderes Geschäftsmodell als die anderen drei Omnichannel-Geschäfte, so dass TAKKT derzeit verschiedene strategische Optionen für diese beiden Sparten prüft.

Im Rahmen der Transformation der Organisation soll eine höhere Integration von Funktionen in den jeweiligen Segmenten erreicht und deren Entscheidungsspielraum deutlich ausgeweitet werden. Die jeweiligen Hauptverantwortlichen für die beiden Segmente werden zugleich Mitglied des TAKKT-Vorstands sein. Während Heiko Hegwein die Verantwortung für das Omnichannel Commerce Segment übernehmen wird, hat TAKKT für die Führung des Web-focused Commerce Segments die Suche nach einem weiteren vierten Vorstand gestartet.

Schließlich sieht TAKKT ungenutzte Potenziale bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung der operativen Funktionen. Durch die Einführung neuer Führungs- und Steuerungsmethoden und die zusätzliche Einstellung von entsprechend qualifizierten Mitarbeitern soll die Umsetzung von ‚best practice‘-Ansätzen sowie kontinuierlichen Verbesserungsprozessen intensiviert werden.

Von der organisatorischen Neuausrichtung verspricht sich TAKKT eine kundenorientiertere Aufstellung, schnellere Entscheidungsprozesse, eine klarere und stärker abgegrenzte Marktpositionierung der beiden Geschäftsmodelle und letztlich ein beschleunigtes Wachstum. „Wir gehören zu den marktführenden Omnichannel- und Web-focused-Distanzhändlern im B2B-Markt und wollen mithilfe von TAKKT 4.0 sowohl organisch als auch akquisitorisch unsere Wachstumsgeschwindigkeit spürbar steigern“, erklärt TAKKT-Finanzvorstand Claude Tomaszewski.

Der Konzernumbau wird sukzessive umgesetzt und voraussichtlich zwei bis drei Jahre dauern. Im Omnichannel Commerce Segment liegt das Augenmerk zunächst darauf, die einzelnen Geschäfte auf die Integration in das Segment vorzubereiten. Der Aufbau des Web-focused Commerce-Segments wird unmittelbar nach Berufung des neuen Vorstandes gestartet. TAKKT 4.0 folgt auf die strategische Initiative Digitale Transformation, mit der bereits erste Schritte in Richtung einer Veränderung der Organisation umgesetzt wurden.

Felix Zimmermann und Claude Tomaszewski werden TAKKT 4.0 am 12. November um 15 Uhr im Rahmen einer Telefonkonferenz vorstellen und erläutern. Wenn Sie teilnehmen möchten, finden Sie die Einwahldaten kurz vor dem Termin unter www.takkt.de/event.

Kurzprofil der TAKKT AG

TAKKT ist in Europa und Nordamerika der führende B2B-Spezialversandhändler für Geschäftsausstattung. Der Konzern ist mit seinen Marken in mehr als 25 Ländern vertreten. Das Sortiment der Tochtergesellschaften umfasst über eine Million Produkte aus den Bereichen Betriebs- und Lagereinrichtung, Büromöbel, Transportverpackungen, Displayartikel, Ausrüstungsgegenstände für den Gastronomie- und Hotelmarkt sowie den Einzelhandel. Die TAKKT-Gruppe beschäftigt über 2.500 Mitarbeiter. Das Unternehmen ist im SDAX gelistet und im Prime Standard der Deutschen Börse vertreten.

Ansprechpartner:

Dr. Christian Warns

Tel. +49 711 3465-8222

Giuseppe Palmieri

Tel. +49 711 3465-8250

E-Mail: investor@takkt.de