

Ergebnis für das erste Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022**(1. April 2021 bis 30. Juni 2021)**

- **DO & CO wieder in der Gewinnzone**
- **Starke Umsatzsteigerung im Vergleich zum Vorjahr**
- **Bereits das 3. Quartal in Folge mit positivem Konzernergebnis, trotz volatilem Marktumfeld**
- **Mehrere Neukunden gewonnen, positive Marktentwicklung erwartet**

Divisionen bzw. Konzern	Q1 2020/2021 in m€	Q2 2020/2021 in m€	Q3 2020/2021 in m€	Q4 2020/2021 in m€	Q1 2021/2022 in m€
Konzernumsatz	32,47	78,88	78,56	63,55	102,84
Airline Catering	23,93	54,88	55,69	54,11	77,53
International Event Catering	1,99	13,34	14,08	1,92	14,13
Restaurants, Lounges & Hotels	6,56	10,65	8,79	7,52	11,18
EBITDA	-7,72	14,31	20,03	18,43	22,34
Abschreibungen/Wertminderungen	-13,94	-24,22	-13,36	-20,83	-12,34
EBIT	-21,66	-9,92	6,67	-2,40	10,00
Konzernergebnis (Net Result)	-22,15	-15,11	1,72	0,04	1,96
EBITDA-Marge	-23,8%	18,1%	25,5%	29,0%	21,7%
EBIT-Marge	-66,7%	-12,6%	8,5%	-3,8%	9,7%
MitarbeiterInnen	7.771	8.191	8.445	7.725	7.496

WIEN – 12. August 2021 – Die DO & CO Aktiengesellschaft gibt heute die Ergebnisse für das erste Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 gemäß IFRS bekannt. Der DO & CO Konzern erzielte im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 einen Umsatz von 102,84 m€. Dies stellt eine Umsatzsteigerung von 216,7 % bzw. 70,36 m€ gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres dar. Das EBITDA des DO & CO Konzerns beträgt 22,34 m€ (VJ: -7,72 m€) im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022. Die EBITDA-Marge beträgt 21,7 % (VJ: -23,8 %). Das konsolidierte Betriebsergebnis (EBIT) des DO & CO Konzerns beträgt 10,00 m€ und liegt damit um 31,66 m€ über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die EBIT-Marge beträgt 9,7 % (VJ: -66,7 %). Das Konzernergebnis (Net Result) steigt im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 um 24,11 m€ von im Vorjahr -22,15 m€ auf 1,96 m€.

Auch weiterhin sind alle Geschäftsfelder des DO & CO Konzerns von den Auswirkungen der COVID-19 Pandemie betroffen. Durch schrittweise Lockerungen der gesetzlichen Beschränkungen zur Eindämmung der Pandemie erholt sich das Geschäft jedoch allmählich. Zudem hat DO & CO intensiv an der Erschließung neuer Vertriebskanäle und der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle gearbeitet.

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 konnte damit der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr verdreifacht werden. Die EBIT-Marge konnte sogar auf 9,7 % gesteigert werden. Gleichzeitig erreicht das Unternehmen durch konsequentes und erfolgreiches Krisenmanagement bereits drei Quartale in Folge ein positives Konzernergebnis. Durch das konsequente Verfolgen der vom Management gesetzten Maßnahmen zur Senkung der Fixkosten und Sicherung der Liquidität kann auch im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 ein hoher Bestand liquider Mittel von 204,52 m€ gehalten werden.

Die Entwicklung der drei Geschäftsbereiche des DO & CO Konzerns im Detail:

1. AIRLINE CATERING

Airline Catering	Q1 2021/2022 in m€	Q1 2020/2021 in m€	Veränderung in m€	Veränderung in %
Umsatz	77,53	23,93	53,60	224,0%
EBITDA	16,50	-3,95	20,44	517,8%
Abschreibungen/Wertminderungen	-9,31	-10,03	0,72	7,2%
EBIT	7,19	-13,98	21,17	151,4%
EBITDA-Marge	21,3%	-16,5%		
EBIT-Marge	9,3%	-58,4%		
Anteil Konzernumsatz	75,4%	73,7%		

Da im ersten Quartal des letzten Geschäftsjahres 2020/2021 der Flugverkehr aufgrund der COVID-19 Pandemie beinahe komplett zum Erliegen gekommen ist, weisen alle Airline Catering Standorte im Vergleich zum Vorjahr eine signifikante Umsatzsteigerung im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 aus.

Hervorzuheben ist insbesondere der neue Standort in Detroit. Dort verantwortet DO & CO seit Mitte März 2021 als alleiniger Hub Caterer das gesamte Bordservice aller Kurz- und Langstreckenflüge von Delta Air Lines. Mit mehr als 400 täglichen Abflügen im Jahr 2019 ist Detroit einer der größten und wichtigsten Hubs der Fluglinie in den USA. Mit American und Spirit Airlines hat DO & CO schon drei Kunden am erst kürzlich eröffneten neuen Standort.

Auch an anderen US-Standorten wächst das Geschäft. Seit Mitte April 2021 bereitet DO & CO, nach New York, auch in Los Angeles, San Diego und Palm Springs das Essen für die Business Class (Mint Class) von JetBlue zu. DO & CO ist außerdem stolz die Partnerschaft mit JetBlue nicht nur in den USA, sondern auch in Europa ausgebaut zu haben. Ab Ende des Sommers 2021 sorgt DO & CO für die kulinarische Verpflegung auf den ersten JetBlue Langstreckenflügen ab London Heathrow und Gatwick. Anders als in den USA, verantwortet DO & CO nicht nur das Catering für die Business Class, sondern auch für alle anderen Klassen an Bord.

In Europa verzeichnet DO & CO im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 ebenfalls Start-ups im Airline Catering. Seit Anfang Juni 2021 sorgt DO & CO für das leibliche Wohl an Bord von All Nippon Airways an den Standorten Frankfurt und München. Nach der Übernahme aller Cateringleistungen für sämtliche Iberia und Iberia Express Abflüge aus Madrid-Barajas im Februar 2020 kümmert sich DO & CO nun seit 16. Juni 2021 auch um das Buy-on-board Catering für alle Iberia Express Flüge. In Mailand-Malpensa gewinnt DO & CO Etihad als Neukunden und kann damit seine Zusammenarbeit mit dem langjährigen Partner intensivieren. DO & CO verköstigt seit Mitte Juli 2021 die Passagiere an Bord von Etihad ex Mailand-Malpensa.

Bereits im Geschäftsjahr 2018/2019 haben DO & CO und Turkish Airlines die Verlängerung ihrer langjährigen Partnerschaft beschlossen. Der im Geschäftsjahr 2019/2020 unterschriebene 15-Jahresvertrag über die Fortsetzung des Cateringliefervertrages, wurde nun durch die türkische Wettbewerbsbehörde geprüft und im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 freigegeben.

Die Division Airline Catering weist trotz des eingetrübten Marktumfeldes einen massiven Umsatzanstieg von 224,0 % im Vergleich zum Vorjahr aus. Der Umsatz im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 beträgt 77,53 m€ (VJ: 23,93 m€). Das EBITDA liegt mit 16,50 m€ um 20,44 m€ über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Das EBIT beläuft sich auf 7,19 m€ (VJ: -13,98 m€).

2. INTERNATIONAL EVENT CATERING

International Event Catering	Q1 2021/2022 in m€	Q1 2020/2021 in m€	Veränderung in m€	Veränderung in %
Umsatz	14,13	1,99	12,14	611,5%
EBITDA	5,03	-0,59	5,62	951,1%
Abschreibungen/Wertminderungen	-1,21	-1,30	0,09	7,0%
EBIT	3,81	-1,89	5,71	301,4%
EBITDA-Marge	35,6%	-29,7%		
EBIT-Marge	27,0%	-95,4%		
Anteil Konzernumsatz	13,7%	6,1%		

Auch in der Division International Event Catering war das erste Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 das umsatzstärkste seit Beginn der COVID-19 Krise. Alle Veranstaltungen konnten jedoch weiterhin nur mit Einschränkungen aufgrund der Pandemie stattfinden.

Bei der Fußball Europameisterschaft UEFA EURO 2020 war DO & CO zum fünften Mal in Folge Hospitality Partner der UEFA und war bei allen acht Spielen in London (inklusive Finale) und allen vier Spielen in München für die Umsetzung des Hospitality- und Cateringprogrammes verantwortlich. In enger Abstimmung mit der UEFA wurde ein an COVID-19 angepasstes Konzept erarbeitet, welches erfolgreich umgesetzt werden konnte.

DO & CO hat außerdem zum 15. Mal das UEFA Champions League Finale ausgerichtet. Trotz kurzfristiger Verlegung innerhalb von wenigen Tagen von Istanbul nach Porto hat DO & CO am 29. Mai 2021 im Estádio do Dragão wieder für Gourmet Entertainment der Extraklasse mit einer sehr hohen Gästezufriedenheit gesorgt.

Auch beim ATP Masters in Madrid Anfang Mai 2021 war DO & CO wie bereits seit 2002 wieder kulinarischer Gastgeber für die VIP-Gäste dieses einzigartigen ATP-Turniers aus der Masters 1000 Serie. DO & CO und der Veranstalter konnten mit einem innovativen COVID-19 sicheren Konzept alle Gäste überzeugen und somit eine der ersten öffentlichen Sportgroßveranstaltungen seit Ausbruch der Pandemie ohne Vorfälle umsetzen.

Neuer Kunde im Portfolio von DO & CO ist die DTM, die Deutschen Tourenwagen Masters, für welche DO & CO mit den neuen Eigentümern ein innovatives Catering und Hospitality Konzept entwickelt hat. Derzeit werden mit einer sehr hohen Gästezufriedenheit die Teams kulinarisch betreut, aber sobald es die COVID-19 Beschränkungen erlauben, werden auch VIP-Packages für die Gäste angeboten.

In der Formel 1 betreute DO & CO im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 nur das Broadcast Center und das Weltmeister-Team von Mercedes, da der Paddock Club noch nicht geöffnet war. Erst ab den Rennen am österreichischen Spielberg bzw. unmittelbar danach in Silverstone war der Paddock Club wieder für VIP Gäste geöffnet und erfreute sich dabei großer Nachfrage. DO & CO ist sehr stolz bereits seit 30 Jahren in Folge Partner der Formel 1 zu sein.

Der Umsatz stieg im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 im Vergleich zum Vorjahr um 611,5 % auf 14,13 m€ (VJ: 1,99 m€). Das EBITDA liegt mit 5,03 m€ um 5,62 m€ über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Das EBIT beläuft sich auf 3,81 m€ (VJ: -1,89 m€).

3. RESTAURANTS, LOUNGES & HOTELS

Restaurants, Lounges & Hotels	Q1 2021/2022 in m€	Q1 2020/2021 in m€	Veränderung in m€	Veränderung in %
Umsatz	11,18	6,56	4,62	70,4%
EBITDA	0,82	-3,18	4,00	125,9%
Abschreibungen/Wertminderungen	-1,82	-2,61	0,78	30,0%
EBIT	-1,00	-5,79	4,79	82,7%
EBITDA-Marge	7,4%	-48,5%		
EBIT-Marge	-9,0%	-88,2%		
Anteil Konzernumsatz	10,9%	20,2%		

Die Division Restaurants, Lounges & Hotels umfasst die Geschäftsbereiche Restaurants und Demel Cafés, Lounges, Hotels, Mitarbeiterrestaurants, Retail und Airport Gastronomie.

Auch in dieser Division konnte der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr stark gesteigert werden. Umgehend nach Beginn der COVID-19 Pandemie wurde in allen Divisionen an neuen Geschäftsmodellen und Vertriebswegen gearbeitet, um DO & CO auch in dieser schwierigen Phase weiter flexibel und wettbewerbsfähig zu halten. Insbesondere im Bereich Retail konnten dadurch im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 bereits Umsätze über dem Vorkrisenniveau erzielt werden.

Während der Pandemie wurde das Henry Konzept weiter verbessert und ein erster neuer Shop in Wien eröffnet. Das neue „Henry Market“ Konzept mit optimiertem Layout und einem Produktportfolio mit einer großen Auswahl an gesunden Produkten wird sehr gut von den Kunden aufgenommen und erfreut sich konstant sehr guter Umsätze. Erstmals

wurden auch Frischeprodukte von Demel, wie der sehr erfolgreiche Kaiserschmarrn, eine eigene Croissant- und Baguette-Produktion und andere frische Desserts in das Produktportfolio integriert.

Im Mai 2021 konnten nach mehrmonatiger Schließung auch die Restaurants und das Hotel in Wien wieder öffnen. Auch in München konnte der erste Teil des neuen Boutique Hotel- und Gastronomiekomplexes eröffnet werden. Anfang September wird auch das DO & CO Restaurant voll in Betrieb gehen. Das Projekt, in einer der besten Lagen in München unmittelbar beim Marienplatz und im gleichen Gebäude wie die FC Bayern World, wurde bereits Ende November 2020 fertiggestellt, konnte jedoch auf Grund der Lockdown-Verordnungen in Deutschland nicht eröffnet werden.

Betreffend die Airline Lounges ist eine Vertragsverlängerung mit den Lufthansa First Class Lounges in Frankfurt, um weitere zwei Jahre zu berichten. Diese werden seit 2004 von DO & CO kulinarisch betreut und haben auch zahlreiche skytrax-Awards gewonnen.

Mit der neuen Kooperation mit dem britischen Starkoch Rick Stein, wurde ein weiteres neues Geschäftsfeld in London begonnen. Bei „Stein's At Home“ handelt es sich um eine Frische-Foodbox, die Kunden in ganz Großbritannien die Möglichkeit gibt, die besten Meeresfrüchte und weitere Rick Stein Klassiker zuhause zu genießen. Mehrgängige Menüs in bester Restaurantqualität werden von den DO & CO Gourmetköchen vorbereitet und können dann in wenigen Handgriffen zuhause mithilfe einer schriftlichen oder einer Video-Anleitung fertiggestellt werden.

Die Division Restaurants, Lounges & Hotels erzielt im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 einen Umsatz von 11,18 m€ (VJ: 6,56 m€). Dies entspricht einem Anstieg von 70,4 % gegenüber dem Vorjahr. Das EBITDA liegt mit 0,82 m€ um 4,00 m€ bzw. 125,9 % über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Das EBIT beläuft sich auf -1,00 m€ (VJ: -5,79 m€).

AUSBLICK

Ohne Zweifel ist festzustellen, dass in allen Bereichen, wo Öffnungen möglich waren, die Nachfrage erfreulich hoch ist.

Die Aufhebung der Reiserestriktionen ist ein wesentlicher Treiber des Geschäftes von DO & CO. Jegliche, wenn auch nur eine kleine Verbesserung, bringt eine Erhöhung der Nachfrage in allen Divisionen. Reisefreiheit bedeutet mehr Flüge, bessere Hotelauslastungen, eine noch stärkere Auslastung der Restaurants und natürlich auch volle Stadien sowie starker Zustrom bei großen Sportveranstaltungen, wie Formel 1, Tennis oder Fußball. Aber auch im Bereich der Kundenveranstaltungen können, trotz Videokonferenzen, auch in Zukunft wieder mehr persönliche Treffen erwartet werden.

Der Schlüssel zum DO & CO Erfolg ist die einzigartige Mischung seiner MitarbeiterInnen. Sie beeinflussen den Unternehmenserfolg wesentlich. Daher hat DO & CO ein sehr attraktives, neues Programm ausgearbeitet, um in allen Ländern die besten MitarbeiterInnen für das Unternehmen zu gewinnen.

DO & CO ist überzeugt, mit dem neuen Programm neben der Best-in-Class Bezahlung mit seiner einzigartigen Premium Hospitality Unternehmenskultur, attraktiven Partnerschaften und Kunden nicht nur die besten Konditionen am Markt, sondern auch das beste Work-Life Balance Paket und die besten individuellen Karrieremöglichkeiten zu bieten.

DO & CO erwartet daher im laufenden Jahr – unter der Voraussetzung keiner weiteren Schließungen – viele neue Projekte und zumindest eine Verdopplung des Umsatzes im Vergleich zum Vorjahr sowie ab dem nächsten Geschäftsjahr wieder an die Umsätze von 2019 anzuschließen.

In jedem Fall ist DO & CO nach der Krise extrem schlank und effizient aufgestellt und kann auf die jeweiligen Marktnotwendigkeiten sehr rasch reagieren, was sich auch im kommenden Wettbewerb positiv bemerkbar machen sollte.

Rasche Entscheidungen und konsequentes Krisenmanagement bereits am Anfang der Pandemie haben DO & CO verholfen den Cash-Burn so weit wie möglich zu reduzieren und gleichzeitig die rechtzeitige Rückzahlung der 150 m€-Unternehmensanleihe ermöglicht. Dies zeigt, dass DO & CO auch in extremen Krisenzeiten ein finanziell verlässlicher Partner ist.

Mit der erfolgreichen Ausgabe einer neuen Wandelschuldverschreibung in Höhe von 100 m€ hat dann DO & CO letztlich alle Voraussetzungen geschaffen, um auch in Zukunft weiteres Wachstum zu gewährleisten.

DO & CO ist in all seinen Divisionen und auch unterschiedlichen Märkten, sowohl mit den bestehenden Geschäftsmodellen als auch mit neu entwickelten Produkten gut auf die schrittweise zu erwartende Marktöffnung vorbereitet. Der Vorstand ist daher zuversichtlich den erfolgreichen Weg der letzten Jahre bald wieder aufnehmen zu können.

Investor Relations

DO & CO Aktiengesellschaft

Stephansplatz 12
1010 Wien

Tel: (01) 74 000-0
E-mail: investor.relations@doco.com
Internet: www.doco.com

ISIN	AT0000818802
Wertpapier Kürzel	DOC, DOCO
Reuters	DOCO.VI, DOCO.IS
Bloomberg	DOC AV, DOCO. TI
Aktienanzahl	9.744.000
Notiertes Nominale	19.488.000 EUR
Indizes	ATX, ATX Prime, BIST ALL
Notierung	Wien, Istanbul
Währung	EUR, TRY
Erstnotiz	30.06.1998 (Wiener Börse) 02.12.2010 (Istanbuler Börse)