

Ergebnis für das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022

(1. April 2021 bis 30. September 2021)

- **sehr gutes erstes Halbjahr**
- **Umsatz mehr als verdoppelt, Ergebnisse sehr erfreulich**
- **DO & CO gewinnt JetBlue Homebase in New York-JFK**
- **sehr gute Auftragslage in allen Unternehmensdivisionen**
- **DO & CO wieder voll auf Wachstumskurs**

Divisionen bzw. Konzern	Q1 2021/2022 in m€	Q2 2021/2022 in m€	1. HJ 2021/2022 in m€	1. HJ 2020/2021 in m€
Konzernumsatz	102,84	183,18	286,02	111,35
Airline Catering	77,53	130,93	208,46	78,81
International Event Catering	14,13	34,60	48,73	15,33
Restaurants, Lounges & Hotels	11,18	17,65	28,83	17,21
EBITDA	22,34	26,48	48,83	6,59
Abschreibungen/Wertminderungen	-12,34	-12,63	-24,97	-38,16
EBIT	10,00	13,86	23,86	-31,58
Konzernergebnis (Net Result)	1,96	5,36	7,32	-37,27
EBITDA-Marge	21,7%	14,5%	17,1%	5,9%
EBIT-Marge	9,7%	7,6%	8,3%	-28,4%
MitarbeiterInnen	7.496	8.531	8.187	7.891

WIEN – 18. November 2021 – Die DO & CO Aktiengesellschaft gibt heute die Ergebnisse für das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022 gemäß IFRS bekannt. Der DO & CO Konzern erzielte im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022 einen Umsatz von 286,02 m€. Dies stellt eine Umsatzsteigerung von 174,67 m€ bzw. 156,9 % gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres dar. Das EBITDA des DO & CO Konzerns beträgt 48,83 m€ (VJ: 6,59 m€) im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022. Die EBITDA-Marge beträgt 17,1 % (VJ: 5,9 %). Das konsolidierte Betriebsergebnis (EBIT) des DO & CO Konzerns beträgt 23,86 m€ und liegt damit um 55,43 m€ über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die EBIT-Marge beträgt 8,3 % (VJ: -28,4 %). Das Konzernergebnis (Net Result) verbessert sich im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022 um 44,59 m€ von im Vorjahr -37,27 m€ auf 7,32 m€.

DO & CO kann erfreulicherweise ein sensationelles erstes Halbjahr sowie insbesondere zweites Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 berichten. Auch weiterhin sind zwar 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 zunehmend. Die Nachfrage ist in allen Divisionen erfreulich hoch. Zudem hat DO & CO intensiv an der Erschließung neuer Vertriebskanäle und der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle gearbeitet.

Der Umsatz stieg im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 im Vergleich zum vorangegangenen Quartal um knapp 80,0 %. Im Vergleich zum Vorjahr konnte der Umsatz sogar mehr als verdoppelt werden (+132,2 %). Gleichzeitig kann das Unternehmen durch erfolgreiches Krisenmanagement bereits das vierte Quartal in Folge ein positives Konzernergebnis ausweisen. Durch das konsequente Verfolgen der vom Management gesetzten Maßnahmen zur Senkung der Fixkosten und Sicherung der Liquidität kann im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 der Bestand liquider Mittel im Vergleich zum ersten Quartal sogar gesteigert werden und beträgt zum Stichtag 209,49 m€.

Besonders erfreulich ist auch die Entwicklung der Nettoverschuldung (Net Debt) im Vergleich zum EBITDA. Das Verhältnis Net Debt to EBITDA, welches per 31. März 2021 7,42 betrug, konnte innerhalb von nur sechs Monaten auf 3,71 per 30. September 2021 reduziert und somit halbiert werden.

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

1. AIRLINE CATERING

Airline Catering	1. HJ 2021/2022 in m€	1. HJ 2020/2021 in m€	Veränderung in m€	Veränderung in %
Umsatz	208,46	78,81	129,65	164,5%
EBITDA	38,40	6,66	31,75	476,9%
Abschreibungen/Wertminderungen	-18,81	-21,71	2,90	13,3%
EBIT	19,59	-15,05	34,64	230,1%
EBITDA-Marge	18,4%	8,4%		
EBIT-Marge	9,4%	-19,1%		
Anteil Konzernumsatz	72,9%	70,8%		

Nachdem 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 Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022 aus.

Besonders stolz ist DO & CO über die Ende März begonnene Partnerschaft mit Delta Air Lines. Die Zusammenarbeit funktioniert hervorragend. Delta Air Lines hat das Ziel, sich am amerikanischen Markt mit innovativen Produkten zu differenzieren und hat einen großen Anspruch an Qualität. Bereits ein Quartal nach Beginn der Zusammenarbeit wurden auf allen Langstrecken die Economy Class Menüs aus Detroit von gefrorenen Zukaufsprodukten auf frische DO & CO Menüs umgestellt. Wie in allen DO & CO Küchen werden alle Menüs – ohne Zusatzstoffe – täglich frisch produziert. Die Menüs sind geschmacklich raffiniert, gesund und nachhaltig. Delta und DO & CO verfolgen dabei die gleichen ESG Ziele und verwenden in erste Linie frische lokale Produkte aus der Region.

Auch andere Neukunden konnten im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022 gewonnen werden. Seit Anfang Juni 2021 sorgt DO & CO für das leibliche Wohl an Bord von All Nippon Airways ex Frankfurt und München. An diesen zwei Standorten übernimmt DO & CO ab November 2021 auch die Verpflegung für Etihad Airways. Nach der Übernahme aller Cateringleistungen für sämtliche Iberia und Iberia Express Abflüge aus Madrid-Barajas im Februar 2020 kümmert sich DO & CO seit 16. Juni 2021 auch um das Buy-on-board Catering für alle Iberia Express Flüge.

Die Division Airline Catering weist trotz des eingetrübten Marktumfeldes einen massiven Umsatzanstieg von 164,5 % im Vergleich zum Vorjahr aus. Der Umsatz im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022 beträgt 208,46 m€ (VJ: 78,81 m€). Das EBITDA liegt mit 38,40 m€ um 31,75 m€ über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Das EBIT beläuft sich auf 19,59 m€ (VJ: -15,05 m€).

2. INTERNATIONAL EVENT CATERING

International Event Catering	1. HJ 2021/2022 in m€	1. HJ 2020/2021 in m€	Veränderung in m€	Veränderung in %
Umsatz	48,73	15,33	33,40	217,8%
EBITDA	10,93	3,09	7,84	254,0%
Abschreibungen/Wertminderungen	-2,47	-2,10	-0,37	-17,8%
EBIT	8,45	0,99	7,47	756,4%
EBITDA-Marge	22,4%	20,1%		
EBIT-Marge	17,3%	6,4%		
Anteil Konzernumsatz	17,0%	13,8%		

Auch in der Division International Event Catering war das zweite Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 das umsatzstärkste seit Beginn der COVID-19 Krise. Mit einem

Umsatz von 34,60 m€ allein im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2021/2022 hat die Division nahezu Vorkrisenniveau erreicht.

Mit innovativen COVID-19 sicheren Konzepten, welche gemeinsam mit den Veranstaltern entwickelt wurden, wurde sichergestellt, dass die ersten Sportgroßveranstaltungen seit Ausbruch der Pandemie ohne Ansteckungen und mit sehr hoher Gästezufriedenheit umgesetzt werden konnten.

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.

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 hat außerdem zum 15. Mal das UEFA Champions League Finale ausgerichtet, welches dieses Mal in Porto stattfand.

Beim CHIO Aachen sorgte DO & CO im zweiten Quartal ebenfalls für mehr als 5.000 Gäste für Gourmet Entertainment der Extraklasse. DO & CO ist nun bereits seit 1997 kulinarischer Partner des größten und berühmtesten Reitsportturniers der Welt.

In der Allianz Arena in München, welche DO & CO seit 2013 kulinarisch betreut, fand Ende August 2021 das erste Heimspiel des FC Bayern München mit Zuschauern seit Ausbruch der Pandemie statt. Während anfangs nur eine beschränkte Zuschauerzahl erlaubt war, ist seit Oktober 2021 wieder eine Vollauslastung mit 75.000 Gästen möglich.

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. In einer erfolgreichen ersten Saison wurden bei allen acht Rennen die Teams kulinarisch betreut. Bei zwei Rennen konnte aufgrund der Lockerung der COVID-19 Beschränkungen auch der VIP-Bereich geöffnet werden.

Für die Formel 1 ist DO & CO bereits die 30. Saison in Folge im Einsatz und betreute bei allen Rennen das Weltmeister-Team von Mercedes und das Broadcast Center kulinarisch. Der Paddock Club war erst ab den Rennen am österreichischen Spielberg bzw.

unmittelbar danach in Silverstone Anfang Juli 2021 wieder für VIP Gäste geöffnet und erfreute sich dabei großer Nachfrage.

Der Umsatz in der Division International Event Catering stieg im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022 im Vergleich zum Vorjahr um 217,8 % auf 48,73 m€ (VJ: 15,33 m€). Das EBITDA liegt mit 10,93 m€ um 7,84 m€ über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Das EBIT beläuft sich auf 8,45 m€ (VJ: 0,99 m€).

3. RESTAURANTS, LOUNGES & HOTELS

Restaurants, Lounges & Hotels	1. HJ 2021/2022 in m€	1. HJ 2020/2021 in m€	Veränderung in m€	Veränderung in %
Umsatz	28,83	17,21	11,62	67,5%
EBITDA	-0,50	-3,15	2,65	84,0%
Abschreibungen/Wertminderungen	-3,68	-14,35	10,67	74,3%
EBIT	-4,19	-17,51	13,32	76,1%
EBITDA-Marge	-1,7%	-18,3%		
EBIT-Marge	-14,5%	-101,7%		
Anteil Konzernumsatz	10,1%	15,5%		

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 Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022 bereits Umsätze auf 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 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. Das neue Konzept konnte außerdem, nach der Eröffnung des ersten Shops, auch in mehreren Mitarbeiterrestaurants in Wien erfolgreich eingeführt werden.

Im Mai 2021 öffneten nach mehrmonatiger Schließung auch die Restaurants und das Hotel in Wien wieder. Auch München konnten die beiden neuen DO & CO Restaurants sowie das neue Boutique Hotel eröffnet werden. Das Top-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.

Die Division Restaurants, Lounges & Hotels erzielt im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2021/2022 einen Umsatz von 28,83 m€ (VJ: 17,21 m€). Dies entspricht einem Anstieg von 67,5 % gegenüber dem Vorjahr. Das EBITDA ist durch eine einmalige Abschreibung einer Kundenforderung von 3,52 m€ belastet und ist trotzdem deutlich, nämlich um 84,0 % bzw. um 2,65 m€ besser als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Das EBIT ist durch die Abschreibung gleichermaßen belastet und beläuft sich auf -4,19 m€ (VJ: -17,51 m€).

NACHHALTIGKEIT IN DER VERGÜTUNGSPOLITIK

ESG ("Environment", "Social" und "Governance") stellt einen der wesentlichen strategischen Schwerpunkte von DO & CO dar. Daher hat das Unternehmen beschlossen, die Bedeutung von ESG durch die Aufnahme entsprechender Ziele in seine globale Vergütungspolitik zu betonen. Durch die Incentivierung der Managementebene erhofft sich das Unternehmen eine aktive Entwicklung und besonderes Augenmerk in diesem Bereich, um eine nachhaltige Unternehmensentwicklung dauerhaft zu gewährleisten und unverhältnismäßige Risiken zu vermeiden. DO & CO hat sich dazu entschlossen, 20,0 % der Entlohnung mit ESG und der Erreichung der entsprechenden Ziele zu verknüpfen. Zu diesem Zweck wurden sowohl kurz- als auch langfristige Strategien entwickelt, um DO & CO im Laufe des kommenden Jahres immer nachhaltiger zu machen.

Während der Long-Term Incentive Plan (LTIP) die strategische Ausrichtung des Unternehmens umfasst, stellt der Short-Term Incentive Plan (STIP) sicher, dass die langfristigen Ziele durch konkrete Zielvorgaben erreicht werden. Zu den Hauptzielen des LTIP von DO & CO gehört die Erreichung eines Netto-Null-CO₂ Fußabdrucks bis 2030. DO & CO ist stolz schon heute sagen zu können, dass bereits seit Jahren Frauen und Männer konzernweit für dieselbe Tätigkeit gleich entlohnt werden.

AUSBLICK

Die Ergebnisse des ersten Halbjahres und insbesondere des zweiten Quartals des Geschäftsjahres 2021/2022 zeigen klar, dass bei Lockerung der COVID-19 Beschränkungen die Nachfrage in allen drei Divisionen sehr hoch ist. Es ist außerdem ein Beweis dafür, dass DO & CO auch bei einem nach wie vor geringem Umsatzniveau im Stande ist Gewinne zu erwirtschaften und einen positiven Free Cashflow zu erreichen.

Nach den rasch durchgeführten Restrukturierungen während des Beginns der Pandemie wurde der Fokus auf eine effizientere interne Organisation und auf die Akquisition von neuen Kunden gelegt und mit der Bearbeitung der Märkte begonnen.

Gegen Ende des zweiten Quartals kann DO & CO einen weiteren großartigen Erfolg melden: DO & CO gewinnt die Homebase von JetBlue in New York-JFK! Angefangen mit einem Cateringvertrag für die Business Class von JetBlue ex New York-JFK im Jahr 2018, konnte DO & CO Anfang des Geschäftsjahres 2021/2022 den Airline-Kunden auch für das Catering ex Los Angeles, Palm Springs und San Diego für sich gewinnen. Kurz darauf wurde die Zusammenarbeit auch auf Europa ausgeweitet und DO & CO sorgt seit Ende des Sommers 2021 auf allen Langstreckenflügen ex Gatwick und London-Heathrow für das leibliche Wohl der JetBlue-Gäste. Nun übernimmt DO & CO einen der größten und wichtigsten Hubs von JetBlue als alleiniger Caterer. Bereits Mitte Dezember 2021 wird die neue Geschäftsbeziehung starten.

Delta Air Lines in Detroit und nun auch JetBlue in New York-JFK als Kunden zu gewinnen, ist nicht nur ein sehr wichtiges Zeichen über die Leistungsfähigkeit von DO & CO, sondern auch die Chance, mit diesen Kunden die Geschäftsbeziehungen in Zukunft stark zu intensivieren und insbesondere in den USA weiter stark zu wachsen.

Erfreulich ist auch der Gewinn der globalen Ausschreibung der Saudi Royal Aviation. DO & CO ist sehr stolz, von qualitäts- und innovationsorientierten Fluglinien als Partner ausgewählt zu werden und wird weiterhin in beste Produkt- und Dienstleistungsqualität investieren, um für seine Kunden eine Differenzierung mit dem DO & CO Produktportfolio zu ermöglichen.

Auch im Bereich International Event Catering, Restaurants und Gourmet Retail erwarten wir in den nächsten beiden Quartalen erfreuliche Zuwächse. Hochkarätige Großveranstaltungen wie das PGA Golfturnier in Madrid, das ATP-Tennis Erste Bank Open

in Wien oder eines der wichtigsten Schirennen der Welt in Kitzbühel, setzen auf „Gourmet Entertainment by DO & CO“. Besonders erfreulich und intensiv ist die enge Zusammenarbeit mit der Formel 1. Nach Austin und Mexiko, stehen heuer erstmals Qatar und Saudi-Arabien sowie das alljährliche Saisonfinale in Abu Dhabi im Kalender. Dabei werden besonders große Gästezahlen erwartet.

Auch im Bereich der Restaurants, Cafés und der Gourmet Shops ist sehr gutes Wachstum zu erwarten, insbesondere auch in der Advent- und Weihnachtszeit. Besonders Zustellungen, sowohl für betriebliche Kunden als auch in private Haushalte, haben starke Zuwächse. Auch die Vorbuchungen der Restaurants und Cafés sind besonders erfreulich und sind derzeit über dem Pre-Covid Niveau zu erwarten.

Innovationen, beste Produkt- und Dienstleistungsstandards sowie sehr gut ausgebildete und motivierte MitarbeiterInnen stellen auch weiterhin die Basis von DO & CO für die bestmögliche Ausnützung vorhandener Wachstumspotenziale dar. DO & CO erwartet im laufenden Geschäftsjahr – unter der Voraussetzung keiner weiteren Schließungen – viele neue Projekte und jedenfalls zumindest eine Verdopplung des Umsatzes im Vergleich zum Vorjahr.

Darüber hinaus nimmt DO & CO weiterhin an großen Ausschreibungen an unterschiedlichen Standorten teil. Der Vorstand ist zuversichtlich, den erfolgreichen Weg der letzten Jahre fortsetzen 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)