

2021/2022 Mali Yılı İlk Yarıyıl Sonuçları**(1 Nisan 2021 – 30 Eylül 2021)**

- **Yılın ilk yarısı oldukça iyi geçti**
- **Satışlar ikiye katlandı, sonuçlar çok sevindirici**
- **JetBlue –New York-JFK’deki yeni büyük müşteri**
- **Tüm birimlerde çok yüksek talep**
- **DO & CO yeniden büyüme yolunda**

Bölmelere Göre Satışlar ve Grup	2021/22 Mali Yılı 1. Çeyrek Milyon €	2021/22 Mali Yılı 2. Çeyrek Milyon €	2021/22 Mali Yılı 1. Yarıyıl Milyon €	2020/21 Mali Yılı 1. Yarıyıl Milyon €
Grup Satışları	102,84	183,18	286,02	111,35
Havayolu İkrâm Hizmetleri	77,53	130,93	208,46	78,81
Uluslararası Organizasyon İkrâm Hizmetleri	14,13	34,60	48,73	15,33
Restoranlar, Yolcu Salonları & Oteller	11,18	17,65	28,83	17,21
FAVÖK	22,34	26,48	48,83	6,59
Amortisman / İtfa Payı ve Değer Düşüklüğü	-12,34	-12,63	-24,97	-38,16
FVÖK	10,00	13,86	23,86	-31,58
Konsolide Kar	1,96	5,36	7,32	-37,27
FAVÖK Marjı	%21,7	%14,5	%17,1	%5,9
FVÖK Marjı	%9,7	%7,6	%8,3	-%28,4
Personel Sayısı	7.496	8.531	8.187	7.891

Viyana – 18 Kasım 2021 – DO & CO Aktiengesellschaft, UFRS’ye uygun olarak hazırlanmış 2021/2022 mali yılının ilk yarısına ilişkin sonuçlarını bugün açıklamaktadır. DO & CO Grubu’nun satışları, 2021/2022 mali yılının ilk yarısında 286,02 milyon Avro tutarında gerçekleşmiştir. Bu tutar, önceki döneme kıyasla yüzdesel olarak %156,9; tutarsal olarak 174,67 milyon Avro artışa tekabül etmektedir. DO & CO Grubu’nun FAVÖK’ü 2021/2022 mali yılının ilk yarısında 48,83 milyon Avro (önceki yıl: 6,59 milyon Avro) olarak gerçekleşmiştir. FAVÖK marjı %17,1 (önceki yıl: -%5,9) oranındadır. DO & CO Grubu’nun konsolide faaliyet karı (FVÖK) 23,86 milyon Avro ile bir önceki yılın aynı döneminin 55,43 milyon Avro üzerinde gerçekleşmiştir. FVÖK marjı %8,3 oranındadır (önceki yıl: -%28,4). Konsolide sonuç 2021/2022 mali yılının ilk yarısında 44,59 milyon Avro tutarında artışla -37,27 milyon Avro’dan 7,32 milyon Avro’ya yükselmiştir.

DO & CO, yılın ilk yarısını ve özellikle 2021/2022 mali yılının ikinci çeyreğini oldukça heyecan verici rakamlarla raporlamaktadır. DO & CO Grubu'nun tüm iş bölümleri, COVID-19 salgınından etkilenmeye devam etmektedir. Bununla birlikte, salgını kontrol altına almak amaçlı yasal kısıtlamaların kademeli olarak gevşetilmesiyle birlikte işler daha hızlı bir şekilde toparlanmaktadır. Talep tüm iş bölümlerinde sevindirici derecede yüksektir. Ayrıca DO & CO, yeni satış kanalları yaratmak ve yeni iş modelleri geliştirmek için yoğun bir şekilde çalışmıştır.

2021/2022 mali yılının ikinci çeyreğinde satışlar bir önceki çeyreğe göre neredeyse %80 oranında artış göstermiştir. Satışlar bir önceki yıla kıyasla, iki katından daha fazla artış göstermiştir (%132,2). Şirket aynı zamanda başarılı bir kriz yönetimi sayesinde, üst üste dört çeyrek boyunca pozitif konsolide sonuç elde etmiştir. Yönetim tarafından sabit maliyetleri azaltmak ve likiditeyi güvence altına almak için alınan önlemleri istikrarlı bir şekilde devam ettirerek nakit ve nakit benzerleri seviyesini raporlama tarihi itibarıyla 2021/2022 mali yılının ikinci çeyreğinde ilk çeyreğe kıyasla 209,49 milyon Avro artırmıştır.

Özellikle net borcun FAVÖK'e kıyasla gelişimi sevindiricidir. 31 Mart 2021 tarihi itibarıyla 7,42 olan net borcun FAVÖK'e oranı, sadece altı ay içerisinde 30 Eylül 2021 tarihi itibarıyla 3,71 oranı ile yarıya indirilmiştir.

DO & CO Grubu'nun üç faaliyet bölümünde yaşanan gelişmeler aşağıda detaylı bir şekilde açıklanmaktadır.

1. HAVAYOLU İKRAM HİZMETLERİ

Havayolu İkram Hizmetleri	2021/22 Mali Yılı 1. Yarıyıl Milyon €	2020/21 Mali Yılı 1. Yarıyıl Milyon €	Değişim Milyon €	Yüzdesele Değişim %
Satışlar	208,46	78,81	129,65	%164,5
FAVÖK	38,40	6,66	31,75	%476,9
Amortisman / İtfa Payı ve Değer Düşüklüğü	-18,81	-21,71	2,90	%13,3
FVÖK	19,59	-15,05	34,64	%230,1
FAVÖK Marjı	%18,4	%8,4		
FVÖK Marjı	%9,4	-%19,1		
Grup satışları içerisindeki payı	%72,9	%70,8		

COVID-19 salgını nedeniyle 2020/2021 mali yılının ilk çeyreğinde hava trafiğinin neredeyse tamamen durmasının ardından, tüm havayolu ikram hizmetleri satışlarına ilişkin lokasyonlar; 2021/2022 mali yılının ilk yarısında önceki yıla kıyasla önemli bir artış göstermiştir.

DO & CO, Delta Air Lines ile Mart ayının sonunda başlayan ortaklıktan gurur duymaktadır. Yapılan iş birliği oldukça iyi bir şekilde ilerlemektedir. Delta Air Lines, yenilikçi ürünleri ve

yüksek kalite standartları ile Amerika pazarında farklılık yaratmayı hedeflemektedir. İşbirliğinin başlamasından sadece bir çeyrek sonra, Detroit'teki Economy Class menüler, tüm uzun mesafeli uçuşlarda dondurulmuş satın alınan ürünlerden taze DO & CO menülerine çevrilmiştir. Tüm DO & CO mutfaklarında olduğu gibi, menülerdeki tüm ürünler her gün taze olarak üretilip, hiçbir katkı maddesi kullanılmadan hazırlanmaktadır. Menüler böylece daha lezzetli, sağlıklı ve sürdürülebilir hale gelmektedir. DO & CO ve Delta aynı ESG hedeflerini paylaşmakta olup öncelikle bölgeden taze yerel ürünler kullanılmaktadır.

2021/2022 mali yılının ilk yarısında başka yeni müşteriler de kazanılmıştır. DO & CO, Haziran 2021'in başından bu yana, Frankfurt ve Münih lokasyonlarında All Nippon Airways uçuşlarındaki ikram hizmetlerini sağlamaktadır. DO & CO aynı zamanda Kasım 2021'den itibaren bu iki lokasyonda Etihad Havayolları'nın ikram hizmetlerini de devralacaktır. DO & CO, Şubat 2020'de Madrid-Barajas'tan tüm Iberia ve Iberia Express uçuşları için ikram hizmetlerini devraldıktan sonra, 16 Haziran 2021'den bu yana tüm Iberia Express uçuşları için uçakta satın alınan ikram hizmetini de üstlenmektedir.

Havayolu İkram Hizmetleri bölümü satışları, sıkıntılı pazar koşullarına rağmen 2021/2022 mali yılın ilk yarısında bir önceki yıla kıyasla %164,5 oranında artış gösterdi. 2021/2022 mali yılının ilk yarısındaki satışlar 208,46 milyon Avro olarak gerçekleşmiştir (önceki yıl: 78,81 milyon Avro). FAVÖK 38,40 milyon Avro ile bir önceki yılın aynı dönemine göre 31,75 milyon Avro üzerindedir. FVÖK tutarı 19,59 milyon Avro'dur (önceki yıl: -15,05 milyon Avro)

2. ULUSLARARASI ORGANİZASYON İKRAM HİZMETLERİ

Uluslararası Organizasyon İkram Hizmetleri	2021/22 Mali Yılı 1. Yarıyıl Milyon €	2020/21 Mali Yılı 1. Yarıyıl Milyon €	Değişim Milyon €	Yüzesel Değişim %
Satışlar	48,73	15,33	33,40	%217,8
FAVÖK	10,93	3,09	7,84	%254,0
Amortisman / İtfa Payı ve Değer Düşüklüğü	-2,47	-2,10	-0,37	-%17,8
FVÖK	8,45	0,99	7,47	%756,4
FAVÖK Marjı	%22,4	%20,1		
FVÖK Marjı	%17,3	%6,4		
Grup satışları içerisindeki payı	%17,0	%13,8		

Uluslararası organizasyon ikram hizmetleri bölümünde, 2021/2022 mali yılının ikinci çeyreği COVID-19 krizinin başlangıcından bu yana en çok satış gerçekleşen çeyrek oldu. Yalnızca 2021/2022 mali yılının ikinci çeyreğinde 34,60 milyon Avro'luk satışla, bölüm neredeyse kriz öncesi seviyeye ulaştı.

Organizatörlerle birlikte geliştirilen yenilikçi ve güvenli COVID-19 konseptleri ile birlikte pandemi başlangıcından bu yana ilk büyük spor etkinliklerinin herhangi bir bulaşma riski olmadan ve çok yüksek misafir memnuniyeti ile gerçekleştirilmesi sağlandı.

DO & CO, UEFA EURO 2020 Avrupa Futbol Şampiyonası'nda üst üste beşinci kez UEFA'nın ağırlama alanında iş ortağı olmuştur ve Londra'da sekiz maç ile (final dahil) Münih'te dört maçta ağırlama ve ikram hizmetleri programının uygulanmasından sorumlu olmuştur.

DO & CO 2002'den beri olduğu gibi, Mayıs 2021'in başında Madrid'de düzenlenen ATP Masters'ta Masters 1000 serisinin bu eşsiz ATP turnuvasındaki VIP konuklarına ikram hizmetlerinde bir kez daha ev sahipliği yaptı. DO & CO ayrıca, Porto'da UEFA Şampiyonlar Ligi Finali'ne 15. kez ev sahipliği yaptı.

DO & CO ikinci çeyrekte CHIO Aachen'deki 5.000'den fazla misafire birinci sınıf gurme hizmeti sunmuştur. DO & CO 1997 yılından bu yana dünyanın en büyük ve en ünlü binicilik turnuvasının gastronomi ortağıdır.

DO & CO'nun 2013 yılından beri ikram hizmeti desteği sağladığı Münih'teki Allianz Arena'da, FC Bayern Münih'in pandeminin ortaya çıkmasından bu yana kendi evindeki seyircili ilk maçı 2021 Ağustos ayının sonunda gerçekleştirdi. Başlangıçta yalnızca sınırlı sayıda seyirciye izin verilirken, Ekim 2021'den bu yana 75.000 misafir ile tam kapasiteye ulaşmak tekrardan mümkün olmuştur.

DO & CO'nun portföyündeki bir diğer yeni müşteri, yeni sahipleri ile birlikte yenilikçi bir ikram ve ağırlama konsepti geliştirdiği Alman Turing Otomobil Müsabakası (Deutsche Tourenwagen Masters) DTM'dir. Başarılı geçen ilk sezonda, takımlara sekiz yarışın tamamında ikram hizmetleri desteği verildi. COVID-19 kısıtlamalarının gevşetilmesi ile beraber VIP alanı iki yarış için de açılabilir.

DO & CO, 30 sezondur Formula 1'de yer almaktadır ve tüm yarışlarda Mercedes'in dünya şampiyonu ekibinden ve Broadcast Center'dan sorumlu olmuştur. Paddock Club yalnızca Avusturya Spielberg'deki ve hemen ardından Temmuz 2021'in başında Silverstone'daki yarışlarda VIP misafirler için yeniden açıldı ve büyük talep gördü.

Uluslararası Organizasyon İkram Hizmetleri bölümündeki satışlar, 2021/2022 mali yılının ilk yarısında bir önceki yıla göre %217,8 artarak 48,73 milyon Avro'ya yükseldi (Önceki yıl: 15,33 milyon Avro). FAVÖK 10,93 milyon Avro ile, bir önceki yılın aynı döneminin 7,84

milyon Avro üzerindedir. FVÖK 8,45 milyon Avro tutarındadır (önceki yıl: 0,99 milyon Avro).

3. RESTORANLAR, YOLCU SALONLARI, OTELLER

Restoranlar, Yolcu Salonları & Oteller	2021/22 Mali Yılı 1. Yarıyıl Milyon €	2020/21 Mali Yılı 1. Yarıyıl Milyon €	Değişim Milyon €	Yüzdesele Değişim %
Satışlar	28,83	17,21	11,62	%67,5
FAVÖK	-0,50	-3,15	2,65	%84,0
Amortisman / İtfa Payı ve Değer Düşüklüğü	-3,68	-14,35	10,67	%74,3
FVÖK	-4,19	-17,51	13,32	%76,1
FAVÖK Marjı	-%1,7	-%18,3		
FVÖK Marjı	-%14,5	-%101,7		
Grup satışları içerisindeki payı	%10,1	%15,5		

Bu bölüm; Restoranlar ve Demel Café, Yolcu Salonları, Otellerler, Personel Restoranları, Perakende ve Havalimanı Gastronomisi kısımlarından oluşmaktadır.

Bu bölümde de satışlar bir önceki yıla kıyasla önemli ölçüde artmıştır. COVID-19 salgının başlamasının hemen ardından, DO & CO'yu bu zorlu süreçte esnek ve rekabetçi bir pozisyonda tutmak için tüm birimler yeni iş modelleri ve satış kanalları üzerinde çalışmıştır. Özellikle perakende sektöründe, 2021/2022 mali yılının ilk yarısındaki satışlar halihazırda kriz öncesi seviyeye ulaşmıştır.

Pandemi sırasında Henry konsepti daha da geliştirildi ve Viyana'da ilk yeni mağaza açıldı. Optimize edilmiş bir yerleşim düzeni ile geniş ve sağlıklı ürün seçeneklerinden oluşan portföyü ile yeni "Henry Market" konsepti, müşteriler tarafından çok iyi karşılanmış olup, sürekli olarak başarılı satışlar elde etmektedir. İlk defa, oldukça başarılı olan kendi kruvasanımız Kaiserschmarrn ve baget üretimi ile diğer taze tatlılar gibi taze Demel ürünler çok başarılı bir şekilde ürün portföyüne entegre edilmiştir. İlk mağazanın açılmasından sonra, yeni konsept Viyana'daki birçok çalışan restoranında da başarıyla tanıtılmıştır.

Birkaç ay kapalı kaldıktan sonra, Viyana'daki restoranlar ve otel Mayıs 2021'de yeniden açıldı. Münih'te de yeni butik otel ve her iki restoran kompleksi tamamen açılmıştır. Münih'in en iyi lokasyonlarından birinde, Marienplatz'ın hemen yanında ve FC Bayern World ile aynı binada bulunan top-proje, Kasım 2020'nin sonunda tamamlandı ancak Almanya'daki kısıtlamalar nedeniyle açılmadı.

Restoranlar, Yolcu Salonları ve Oteller bölümü, 2021/2022 mali yılının ilk yarısında 28,83 milyon Avro (önceki yıl: 17,21 milyon Avro) satış elde etti. Bu durum, bir önceki yıla göre %67,5'lik bir artışa tekabül etmektedir. FAVÖK, 3,52 milyon Avro'luk bir müşteri

alacağıının bir defaya mahsus zarar yazılmasından kaynaklanmaktadır ve yine de bir önceki yılın aynı döneminin %84,0 ve 2,65 milyon Avro daha üzerindedir. FVÖK amortismandan aynı derecede etkilenmiş olup -4,19 milyon Avro tutarındadır (önceki yıl: -17,51 milyon Avro).

ÜCRETLENDİRME POLİTİKASINDA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

ESG ("Environment", "Social" and "Governance") DO & CO'nun temel stratejik önceliklerinden biridir. Şirket sonuç olarak küresel ücretlendirme politikasına hedefler ekleyerek ESG'nin önemini vurgulamaya karar vermiştir. Şirket, yönetim seviyesini teşvik ederek, uzun vadede sürdürülebilir şirket gelişimini garanti etmek ve orantısız risklerden kaçınmak için bu alanda aktif bir gelişim ve özel bir dikkat umut etmektedir. DO & CO, ücretlendirmenin %20'sini ESG ve söz konusu hedeflere ulaşılmasıyla ilişkilendirmeye karar vermiştir. Bu amaçla DO & CO'yu önümüzdeki yıllarda daha sürdürülebilir kılmak için hem kısa hem de uzun vadeli stratejiler geliştirilmiştir.

Long-Term Incentive Plan (LTIP) (Uzun Vadeli Teşvik Planı) şirketin stratejik yönünü kapsarken, Short-Term Incentive Plan (STIP) (Uzun Vadeli Teşvik Planı), uzun vadeli hedeflere belirli hedefler aracılığıyla ulaşmasını sağlamaktadır. DO & CO'nun LTIP'nin ana hedeflerinden biri 2030 yılına kadar net sıfır karbon ayak izi elde etmektir. DO & CO, bugün Grup genelinde aynı tecrübeye sahip kadınlara ve erkeklere eşit ücret ödemekte olduğunu gururla ifade etmektedir.

GENEL GÖRÜNÜM

Yılın ilk yarısında ve özellikle 2021/2022 mali yılının ikinci çeyreğinde gerçekleşen sonuçlar, COVID-19 kısıtlamalarının gevşetilmesi ile üç iş bölümünde de talebin çok yüksek olacağını açıkça göstermektedir. Ayrıca, DO & CO düşük satış seviyelerinde bile kar elde edebilmektedir ve pozitif serbest nakit akışı yaratabilmektedir.

Pandeminin başlangıcında hızlı bir şekilde gerçekleştirilen yeniden yapılanmanın ardından daha verimli bir iç organizasyon yapısı ve yeni müşteri kazanımına odaklanmasıyla beraber pazarların gelişimi başladı.

DO & CO, ikinci çeyreğin sonuna doğru bir başka büyük başarıya daha imza attı: DO & CO, JetBlue'nun New York-JFK'deki ana üssünü kazandı! DO & CO, 2018 yılında JetBlue'nun New York-JFK çıkışlı Business Class yolcuları için yapmış olduğu ikram hizmeti sözleşmesiyle başlayarak, 2021/2022 mali yılının başında Los Angeles, Palm Springs ve San Diego çıkışlı havayolu müşterilerinin ikram hizmetlerini de kazanmayı başardı. Kısa bir süre sonra, işbirliği Avrupa'yı da kapsayacak şekilde genişletilmiş olup, 2021 yazının sonundan bu yana DO & CO, Gatwick ve Londra-Heathrow çıkışlı tüm uzun mesafeli uçuşlarda JetBlue misafirlerinin konforunu sağlamaktadır. DO & CO şimdi JetBlue'nun en büyük ve en önemli merkezlerinden birini tek ikram hizmeti şirketi olarak devralıyor. Yeni işbirliği aralık 2021'in ortalarında başlayacaktır.

Detroit'da Delta Air Lines'ı ve şimdi de New York-JFK'de JetBlue'yu müşteri olarak kazanmak, DO & CO'nun performansının önemli bir işareti olmakla kalmayıp, gelecekte bu müşterilerle özellikle ABD'de iş ilişkilerini yoğunlaştırma ve güçlü bir şekilde büyümeye devam etme fırsatıdır.

Saudi Royal Aviation'ın yapmış olduğu küresel ihalenin kazanılması memnuniyet vericidir. DO & CO, kalite ve yenilik odaklı havayolu firmaları tarafından ortak olarak seçilmekten gurur duymaktadır ve müşterilerinin DO & CO ürün portföyü ile farklılık yaşamasını sağlamak için en iyi ürün ve hizmet kalitesini vermeye devam edecektir.

Ayrıca, uluslararası organizasyon ikram hizmetleri, restoranlar ve gurme perakende alanında önümüzdeki iki çeyrekte sevindirici bir büyüme beklenmektedir. Madrid'teki PGA golf turnuvası, Viyana'daki ATP-Erste Bank Open tenis turnuvası ve dünyanın en önemli kayak yarışlarından biri olan Kitzbühel'deki kayak yarışı gibi birinci sınıf büyük etkinlikler „Gourmet Entertainment by DO & CO“ hizmetlerine güvenmektedir. Formula 1 ile yapılan yakın işbirliği özellikle memnuniyet vericidir. Austin ve Meksika'dan sonra bu yıl ilk kez düzenlenen Katar ve Suudi Arabistan yarışları ile her yıl sezon finalinin düzenlendiği Abu Dhabi'deki yarış takvimde yer almakta olup çok sayıda misafir beklenmektedir.

Özellikle Noel ve Noel sezonunda restoranlar, kafeler ve gurme alanlarında da çok güçlü bir büyüme beklenmektedir. Hem ticari müşteriler hem de hane tüketimi için teslimatlar önemli seviyede bir büyüme elde etmiştir. Restoran ve kafelerin ön rezervasyonları özellikle sevindirici olmakla birlikte covid öncesi seviyenin üzerinde olması beklenmektedir.

Yenilikler, en iyi ürün ve hizmet standartları ile iyi eğitimli motive çalışanlar, her durumda mevcut büyüme potansiyelinden mümkün olan en iyi şekilde yararlanmak ve satışların bir önceki yıla göre en az iki katına çıkarılması için DO & CO'nun temelini oluşturmaya devam etmektedir

Ayrıca DO & CO, çeşitli lokasyonlarda büyük ihalelerde yer almaya devam etmektedir. Yönetim Kurulu, son yıllardaki başarılı performansını devam ettirebileceğinden emindir.

Yatırımcı İlişkileri

DO & CO Aktiengesellschaft

Stephansplatz 12
1010 Viyana

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

ISIN
Senet Kodu
Reuters
Bloomberg
Hisse Sayısı
Nominal Değer
Endeksler
Kotasyon
Para Birimi
İlk Kotasyon

AT0000818802
DOC, DOCO
DOCO.VI, DOCO.IS
DOC AV, DOCO. TI
9.744.000
19.488.000 Avro
ATX, ATX Prime, BIST Tüm
Viyana, İstanbul
Avro, TL
30.06.1998 (Viyana Borsası)
02.12.2010 (İstanbul Borsası)