Lagebericht

1.) Allgemeiner Geschäftsverlauf 2024/2025

Mit dem vorliegenden Jahresabschluss blickt EUREST auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Die Inflation hat sich im Laufe des Geschäftsjahres weiter abgeflaut, lag jedoch weiterhin über dem EU-Durchschnitt, darüber hinaus lag das allgemeine Wirtschaftswachstum in Österreich unter dem EU-Durchschnitt. Die durch die Inflation bedingten Kostensteigerungen in allen für die EUREST relevanten Bereichen wie Lebensmittel, Personalkosten und Betriebskosten sowie die Ausgabensenkungen der Unternehmen hatten einen Einfluss auf den Geschäftsverlauf der EUREST.

Der Umsatz stieg von 121,3 Mio EUR auf 128,4 Mio EUR, dieses entspricht einem Zuwachs von 5,9%.

Der Umsatz im Geschäftsfeld Betriebsgastronomie entwickelte sich sehr gut, hauptsächlich wegen des florierenden Geschäfts an bestehenden Standorten mit hochwertiger Frischküche mit Frontcooking und innovativen kulinarischen Konzepten sowie attraktiven Angeboten in der Zwischenverpflegung und im Konferenzbereich. Es hat sich bereits in den letzten Jahren abgezeichnet, dass die Anzahl von Tischgästen im Verwaltungs- und Dienstleistungssektor aufgrund von freiwilligen Homeoffice-Regelungen von EUREST Kunden unter dem Durchschnitt vor der COVID-19 Pandemie liegt.

EUREST hat mehrere neue Kundenverträge abgeschlossen, zu den wesentlichsten zählen der Rahmen-Cateringvertrag mit dem Bundeskanzleramt sowie der Facility Management Services mit Apple.

Neben der Frischküche an den jeweiligen Standorten hat EUREST sich entschlossen, eine zentrale Produktionsstätte in Wien zu eröffnen. Seit Frühjahr 2024 werden qualitativ hochwertige Produkte für die Mittagsverpflegung hergestellt und im Anschluss gekühlt ausgeliefert. Dazu wurde die Marke „Leonardi“ entwickelt. Zusammen mit Pasta-Produkten, die ebenfalls in der zentralen Produktionsstätte hergestellt und unter dem Markenamen „LaPasteria“ vertrieben werden, ist Eurest in das Segment der kleinen und mittleren Kunden eingestiegen. In diesem Segment wurden Kundenverträge mit IC Consulenten, Air Liquide und CAE abgeschlossen.

Das Geschäftsfeld der öffentlichen Gastronomie hat sich besser als budgetiert entwickelt, hauptsächlich aufgrund mehr Veranstaltungen und Eventcaterings. Im Vergleich zum Vorjahr konnte EUREST den Umsatz in diesem Bereich von 18,4 Mio EUR auf 19,8 Mio EUR steigern.

Im Bereich Eurest Services, in dem Facility Management Services (Büro-Reinigung, Post- und Rezeptionsdienste etc.) angeboten werden, wurde ein leichtes Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr von 3,3% auf 7,0 Mio. EUR verzeichnet.

EUREST hat zur Sicherung der Profitabilität und zur Abfederung der Kostensteigerungen in den Bereichen Lebensmittel, Personal und Betriebskosten aufgrund der Inflation verschiedene Maßnahmen ergriffen. Die Verkaufspreise wurden neben der vertraglich vereinbarten Indexierung auch unterjährig angepasst.

Im Bereich Lebensmittel wurden preiswertere Alternativprodukte beschafft und Rezepturen sowie Wareneinsätze optimiert.
Zur Steigerung der Personalproduktivität werden nur mehr Teilzeit-Dienstverträge mit Küchenhilfs-Personal geschlossen. Weiters hat EUREST operative Prozesse und Vergütungsmodelle angepasst, um auf die schwankende Anzahl der Essensteilnehmer an verschiedenen Wochentagen reagieren zu können.
Die laufende Beobachtung der Energiepreise und die damit verbundenen schnellen Verhandlungen der Energielieferverträge ergab weitere Kostenersparnisse.

Das Betriebsergebnis (vor Finanzergebnis und Steuern) beträgt 9,7 Mio EUR, die Umsatzrentabilität beträgt 7,6%.

2.) Lage der Gesellschaft

Das Kerngeschäft beinhaltet die Bereiche Betriebsgastronomie, Schulen und Universitäten, Hospitäler sowie die öffentliche Gastronomie (Veranstaltungs-, Kultur- und Sportstätten). Darüber hinaus bietet EUREST mit der Marke „Eurest Services“ Facility Management Services (Büro-Reinigung, Post- und Rezeptionsdienste etc.) an. Zusätzlich bietet EUREST Verpflegungsdienstleistungen für kleine und mittlere Kunden an und produziert und vertreibt frische Pasta-Produkte.

Im Bereich Betriebsgastronomie konnten fast alle Kunden gehalten und/oder die Verträge mit diesen verlängert werden. Neun Verträge mit einem gesamten Umsatzvolumen von 3,9 Mio EUR wurden entweder seitens Eurest oder seitens des Kunden gekündigt, und die Restaurants wurden bzw. werden im nächsten Jahr geschlossen.

Der Bereich Leonardi zur Versorgung von kleinen und mittleren Kunden wurde im Vorjahr erfolgreich eröffnet, und es konnten drei neue Verträge abgeschlossen werden.

Im Bereich der öffentlichen Gastronomie wurde ein Rahmen-Cateringvertrag mit dem Bundeskanzleramt geschlossen.

Auch im Bereich Eurest Services konnten zwei neue Kunden gewonnen werden, dazu zählt der Facility Management Services Vertrag mit Apple.

Im Geschäftsjahr 2024/25 wurde eine Dividende in Höhe von 7.456.103,12 EUR ausgeschüttet. Es ist beabsichtigt, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2024/25 im kommenden Geschäftsjahr als Dividende auszuschütten.

Die Eigenkapitalquote beträgt 19,1%.

3.) Personalwesen

Der Personalaufwand im Verhältnis zum Umsatz liegt um 1,6% unter dem Vorjahr, dieses ist auf Effizienzsteigerungen und bessere Ressourcenauslastung zurückzuführen. Die Anzahl der Mitarbeiter zum Abschlussstichtag sank um 74 auf 1.209 Mitarbeiter.

Mit gezieltem Recruiting von Lehrlingen und einer qualifizierten Ausbildung wurde die Grundlage für kompetenten und motivierten Nachwuchs geschaffen. Das Recruiting der EUREST erstreckt sich weiterhin auf viele Kanäle (z. B. Messen, Online Plattformen, Soziale Netzwerke, eigene Homepage).

Zur weiteren Effizienzsteigerung hat Eurest attraktive Vergütungsmodelle für Mitarbeiter entwickelt, die bereit sind, an Werktagen weniger Arbeitsstunden im Betriebsrestaurant zu arbeiten und diese Arbeitsstunden an Wochenenden in der öffentlichen Gastronomie zu leisten.

EUREST wurde erneut als Sieger von Best Recruiter in der Branche Gastronomie / Tourismus ausgezeichnet. In der Gesamtbewertung der teilnehmenden Unternehmen konnte EUREST den zweiten Platz erzielen. Gezielte Trainings zur Förderung der Potenziale motivierter Mitarbeiter für alle Ebenen des Unternehmens runden das Personalentwicklungsprogramm ab.
Durch diese Maßnahmen ist EUREST als attraktiver Dienstgeber bekannter geworden und Personalengpässe konnten vermindert werden.

4.) Investitionen

Insgesamt wurden 1,6 Mio EUR in Sachanlagen investiert. Im Berichtsjahr handelt es sich vor allem um Ersatzinvestitionen und Investitionen zum Geschäftsausbau an bestehenden Standorten.

5.) Voraussichtliche Geschäftsentwicklung

Die Geschäftsführung konzentriert sich weiterhin auf Wachstum im Kerngeschäft Betriebsgastronomie. Dieses wird unter anderem durch ein breites Angebot im Bereich Take-Away (Mitnahme-Geschäft), Anlieferungen und Verpflegungslösungen für das Home-Office sowie eines Vorbestellsystems via bereits implementierter EUREST APP sichergestellt. Ein eigens geschaffenes Culinary Team ist verantwortlich für die Entwicklung und Einführung von innovativen Verpflegungskonzepten.

Durch die Restrukturierung der Verkaufs- und Vertriebsabteilung erwartet sich die Geschäftsführung einen Anstieg der neu abgeschlossenen Kundenverträge, dabei sind Geschäftsmöglichkeiten sowohl in den Bundesländern als auch in den Segmenten Schulen, Kindergärten und Seniorenheime im Fokus.

Am Markt auftretende Akquisitionsmöglichkeiten, insbesondere bei Schwierigkeiten des Vorbetreibers, werden weiterhin eindringlich geprüft. In jedem Einzelfall wird durch die Geschäftsführung entschieden, ob ein Engagement eingegangen wird.

Neben der Sicherstellung der Umsatzziele wird eine weitere Effizienz-Steigerung in allen Segmenten angestrebt. Den Kostensteigerungen in den Bereichen Lebensmittel, Personal und Betriebskosten wird mit geschickten und gut vorbereiteten Verhandlungen mit Kunden und mit Preissteigerungen entgegnet.

Das internationale MAP Programm, die Adaption von Best Practice Beispielen anderer Compass Länder sowie der Beistand durch zentrale Compass Funktionen werden dabei eine große Unterstützung sein.

Einen weiteren Schwerpunkt stellt das Retention-Programm dar, mittels dessen die Kunden- und Gastzufriedenheit weiter erhöht als auch die Attraktivität von EUREST nochmals gesteigert werden soll. In diesem Sinne stellt die langfristige Verlängerung von Kundenverträgen ein wichtiges Ziel dar.

6.) Risikobewertung

Das Risikoüberwachungssystem ist auf die bestehenden Forderungsausfallrisiken, Liquiditätsrisiken und operationelle Risiken ausgerichtet. Allen erkennbaren Risiken wurde durch entsprechende Bewertung und Bildung von Rückstellungen Rechnung getragen.

Das Forderungsausfallrisiko beschreibt die Gefahr, dass Schuldner, gegen die Forderungen bestehen, zahlungsunfähig werden und demzufolge Forderungen von EUREST nicht oder nicht vollumfänglich bedient werden. Das Risiko ist im Bereich Betriebsgastronomie als gering zu bewerten. Im Bereich der öffentlichen Gastronomie und im Eventbereich begegnet EUREST diesem Risiko durch die Vereinbarung von Anzahlungen und Vorauskasse.

Als Liquiditätsrisiko wird das Risiko bezeichnet, dass die Gesellschaft nicht über die notwendige Liquidität zur Erfüllung der Verpflichtungen bei Fälligkeit verfügt. Die Geschäftsführung begegnet diesem Risiko durch eine entsprechende Finanzplanung. Außerdem ist EUREST an den Cash-Pool des Compass Konzerns angeschlossen und kann im Bedarfsfall kurzfristig Liquidität anfordern.

Als operationelles Risiko wird das Risiko bezeichnet, dass EUREST im Rahmen eines Kundenvertrages die vertragsgemäße Leistung nicht kostendeckend erbringen kann. Diesem Risiko begegnet EUREST durch Verträge, in denen die Rahmenparameter Vertragsbestandteil sind und Kündigungsbedingungen bei Unwirtschaftlichkeit auf Seiten EUREST vertraglich vereinbart sind.

Darüber hinaus bewertet EUREST laufend den Mitarbeiterstand und wird diesen entsprechend zur Geschäftsentwicklung anpassen.

Da die Verwendung von Finanzinstrumenten für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nicht wesentlich ist, wird auf diesen Bereich nicht weiter eingegangen.

7.) Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten

Es werden eigene Retail-Food-Marken entwickelt sowie eigene Rezepturen erstellt und gepflegt. Mit den Schwestergesellschaften in ganz Europa werden Erfahrungen und bewährte Konzepte ausgetauscht.

Mit der Eröffnung einer zentralen Produktionsstätte in Wien im Frühjahr 2024 werden qualitativ hochwertige Produkte für die Mittagsverpflegung hergestellt und im Anschluss gekühlt ausgeliefert. Zusammen mit Pasta-Produkten, die ebenfalls in der zentralen Produktionsstätte hergestellt und unter dem Markennamen „LaPasteria" vertrieben werden, ist Eurest in das Segment der kleinen und mittleren Kunden eingestiegen.

Das online Vorbestellsystem, welches bereits im Geschäftsjahr 2019/20 entwickelt wurde, wird laufend ausgebaut. Außerdem wird die Digitalisierung des Kassensystems unter anderen durch den Einsatz von Self-Check-out Lösungen vorangetrieben.

8.) Finanzielle Leistungsindikatoren

Rentabilität

	2024/2025	**2023/2024**	**2022/2023**
Umsatzrentabilität (Betriebsergebnis/Umsatzerlöse x 100%)	7,6%	7,1%	7,2%

Kapitalstruktur

	2024/2025	**2023/2024**	**2022/2023**
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtkapital x 100%)	19,1%	18,2%	39,1%

Wien, am 19. Februar 2026

Geschäftsführung

Georg Hirsch-Stronstorff