



BERICHT 1. QUARTAL 2020 | MOTEL ONE GROUP

KEY FACTS

1. QUARTAL 2020:

- Shutdown in Folge Covid-19 | [SEITE 2](#)
- Existentielle Belastungen | [SEITE 2](#)
- Ein smarter Deal muss kommen | [SEITE 2](#)
- Motel One ist gut aufgestellt | [SEITE 3](#)
- Solidarität und Zusammenhalt | [SEITE 3](#)
- Erster Verlust in der Firmengeschichte | [SEITE 4](#)
- Liquiditätsreserve aufgestockt | [SEITE 5](#)

AUSBLICK:

- Impact Covid-19 auf die zukünftige Geschäftsentwicklung | [SEITE 7](#)
- Szenarien der Erholungsphase | [SEITE 7](#)

SHUTDOWN IN FOLGE DER COVID-19 PANDEMIE

Nach einem starken Start ins Jahr 2020 wurden wir im März von dem Shutdown in Folge der COVID-19 Pandemie und ihren verheerenden Auswirkungen auf die Tourismusindustrie abrupt gestoppt. Ab Mitte März wurden die Hotels entweder behördlich geschlossen oder touristische Übernachtungen untersagt. Neben entsprechenden Hygiene- und Vorsorgemaßnahmen in den Hotels und unserem Head Office haben wir als ersten Schritt für das gesamte Unternehmen ab 16.03.2020 Kurzarbeit anmelden müssen. Die Hotels sind nur noch mit Notfallteams besetzt und das Head Office ist auf Home Office umgestellt.

EXISTENZIELLE BELASTUNGEN

Die staatlichen Verbote im Zusammenhang mit Covid-19 stellen schwerste Grundrechtseingriffe dar und sind für die betroffenen Unternehmen und deren Mitarbeitern existenzgefährdend. Die Regierung hat es zudem versäumt, einen fairen Ausgleich zu schaffen.

Anstatt eines einseitigen Eingriffes in die Wirtschaft wäre ein ganzheitliches Moratorium während der Dauer des Shutdowns, also auch das Einfrieren von zum Beispiel Mieten, für die drei Monate des Stillstandes, zwingend geboten. Es hätte die Lasten dieser Krise gleichmäßiger verteilt. Stattdessen tragen die Gewerbetreibenden, darunter auch Gastronomen und Hoteliers und vor allem deren Mitarbeiter einen übermäßigen Anteil der Lasten des Lockdowns. Dies betrifft alleine in der Gastronomie und Hotellerie 2,4 Millionen Mitarbeiter und deren Familien. Das soziale Ungleichgewicht wird in dieser Krise deutlich steigen.

EIN SMARTER DEAL MUSS KOMMEN

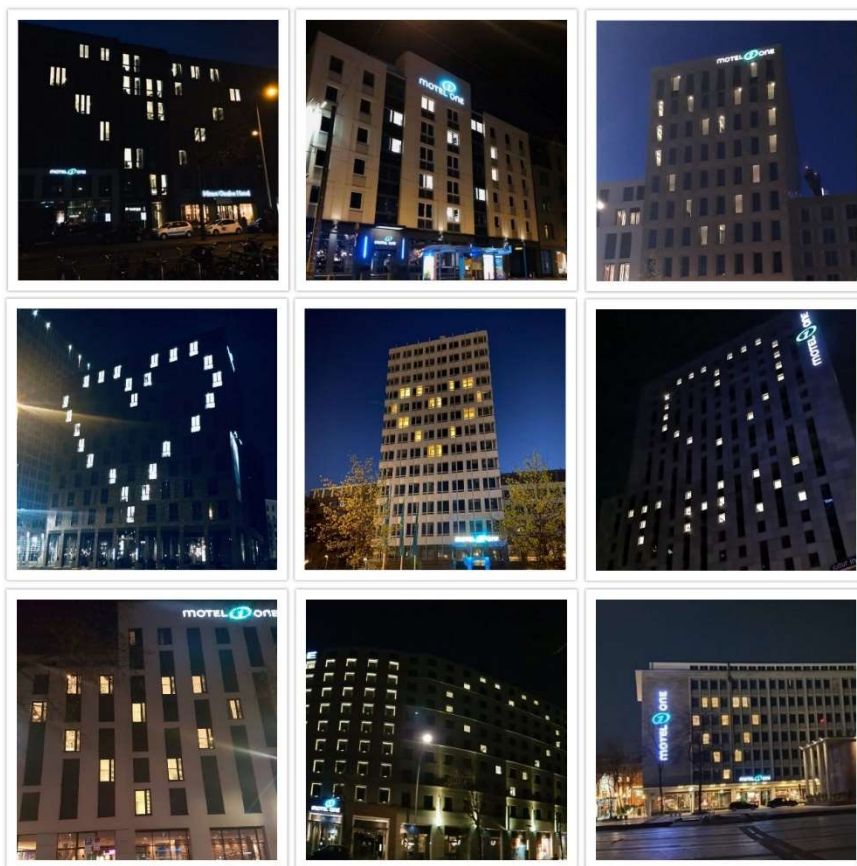
Die Dimension dieser Krise ist vielen nicht bewusst. Die herkömmlichen Werkzeuge werden nicht zielführend sein. Viel wichtiger wäre anstatt eines Flickenteppichs ein ganzheitlicher Ansatz über alle Branchen hinweg. Der SMART DEAL soll die Schäden des Shutdowns abmildern, Nachhaltigkeits- und Digitalisierungsprojekte fördern und gleichzeitig die Konjunktur ankurbeln. Er könnte über steuerbasierte Lösungen und/oder Ausgleichs- und Incentivezahlungen konzipiert werden. Er müsste sinnbildlich eine Art von Marshallplan sein, sofort wirken und das Volumen so umfassend sein, dass er die Kraft entfaltet diese Krise schnell zu überwinden. Unternehmen und deren Mitarbeiter würden Existenzängste verlieren, wieder Optimismus und Perspektiven gewinnen und Covid-19 bedingte Konkurse vermieden. Deutschland könnte der Motor für Europa werden und unsere Nachbarn mit unserem Optimismus und dem SMART DEAL anstecken.

MOTEL ONE IST GUT AUFGESTELLT

Motel One hat die letzten 10 Jahre genutzt über thesaurierte Gewinne ein Eigenkapital von mehr als 500 Millionen Euro mit einer Eigenkapitalquote von 80% aufzubauen. Um die Liquiditätsreserve weiter zu stärken haben die Gesellschafter als Reaktion auf Covid-19 auf geplante Ausschüttungen verzichtet. Das Managementteam geht mit einem Gehaltsverzicht für die Zeit des Shutdowns als Beispiel voraus. Für die von Kurzarbeit betroffenen Mitarbeiter der unteren Lohngruppen wurde ein Hilfsfonds von 10 Millionen Euro eingerichtet um soziale Härten abzumildern.

SOLIDARITÄT UND ZUSAMMENHALT

Trotz der Kurzarbeit im gesamten Konzern ist die Solidarität und der Zusammenhalt unter den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern groß. Zudem setzten die Teams ein Zeichen und bedanken sich bei allen Beschäftigten im Gesundheitssystem, der Lebensmittelindustrie oder den Rettungsdiensten und der Polizei. Ein „Dankeschön“ ausgedrückt über die Form eines Herz leuchtet an vielen Fassaden der Motel One in ganz Europa.



INCOME STATEMENT

Erstmals in der Firmengeschichte von Motel One musste durch den Shutdown im Monat März ein Verlust von 6 Millionen Euro, nach noch einem Gewinn im Vorjahr von 12 Millionen Euro, hingenommen werden. Die Auslastung lag noch bei 25 (Vj. 67)% und der Umsatz bei 20 (Vj. 46) Millionen Euro.

	Month March			YTD March		
	2020	2019	+/-	2020	2019	+/-
Statistics:			% py			% py
No. Hotels	74	71	4	74	71	4
No. Rooms	20.851	20.160	3	20.851	20.160	3
Occupancy (%)	25	67	-42	50	65	-15
RevRoSold (EUR)	128	111	17	103	102	2
Income Statement:	kEUR	kEUR	% py	kEUR	kEUR	% py
Revenue	20.330	46.416	-56	98.585	119.932	-18
EBITDA	-2.828	15.653	<100	14.582	31.622	-54
EBIT	-5.683	12.344	<100	3.614	20.065	-82
EBT	-6.430	11.553	<100	1.167	17.729	-93
NET PROFIT	-4.501	8.087	<100	817	12.410	-93
Performance:	% Rev	% Rev	% Pts.	% Rev	% Rev	% Pts.
EBITDAR	28,7	51,6	-23	41,4	46,7	-5
Lease payments	-42,6	-17,9	-25	-26,6	-20,3	-6
EBITDA	-13,9	33,7	-48	14,8	26,4	-12
EBIT	-28,0	26,6	-55	3,7	16,7	-13

Für das erste Quartal lag die Auslastung, dank der noch intakten Monate Januar und Februar, bei 50 (Vj. 65)%. Der Umsatz fiel um 18% auf 99 (Vj. 120) Millionen Euro und der EBITDA von noch 32 Millionen im Vorjahr auf nun 15 Millionen Euro. Der Vorlauf von Januar und Februar reichte aus, um für das erste Quartal 2020 noch mit einen kleinen Gewinn von 1 (Vj. 18) Millionen Euro abschließen zu können.

CASH FLOW STATEMENT UND BALANCE SHEET

Der Cash Flow im ersten Quartal 2020 ist durch die im März erfolgte Kaufpreiszahlung der Immobilien Transaktion des Vorjahres mit einem Mittelzufluss von netto 87 Millionen Euro beeinflusst. Der um diese Positionen bereinigt Cash Flow hätte im März bei einem Minus von 5,9 Millionen Euro und für das erste Quartal bei einem Minus von 5,5 Millionen Euro gelegen.

Cash Flow Statement	Month March			YTD March		
	2020	2019	+/-	2020	2019	+/-
	kEUR	kEUR	% py	kEUR	kEUR	% py
EBITDA reported	-2.828	15.653	<100	14.582	31.622	-54
- Net Working Capital	149.508	2.808	>100	146.084	72.047	>100
Operating Cash Flow	146.680	18.461	>100	160.666	103.669	55
- Re-Design Capex	-5.953	-3.758	58,4	-11.254	-8.380	34
- FX Rate Fixed Assets	5.249	35	>100	5.922	54	>100
- Taxes	1.929	-3.466	<100	-350	-5.319	-93
Free Cash Flow after taxes	147.905	11.272	>100	154.984	90.024	72
- Investing / Divesting Cash Flow	-10.998	0		-10.998	0	
- Equity Cash Flow	-2.550	58	<100	-2.458	32	<100
- Debt Cash Flow	-49.724	-1.118	>100	-52.985	-23.007	>100
Cash Flow for Expansion Capex	84.633	10.212	>100	88.543	67.049	32
- CAPEX new Hotels PROPCO	-3.078	-1.404	>100	-6.405	-3.914	64
- CAPEX new Hotels FF&E	-654	-1.120	-42	-825	-2.694	-69
- Dividends	0	0		0	0	
Net Cash Flow	80.901	7.688	>100	81.313	60.441	35
Cash at end of period	264.207	177.950	48,5	264.207	177.950	48
- as working Cash	100.000	100.000	0	100.000	100.000	0
- as Cash Reserve	164.207	77.950	>100	164.207	77.950	>100

Nach Abzug des zum Vorjahr unveränderten Working Cash von 100 Millionen Euro konnte die Liquiditätsreserve zum 31.03.2020 auf 164 (Vj. 78) Millionen Euro aufgestockt werden. Die Gesellschafter haben zur Sicherung der Liquidität bereits einen Dividendenverzicht erklärt.

Net Balance Sheet	March, 31				
	2020		2019		+/-
	kEUR	%	kEUR	%	%
Fixed Assets	679.903	100	705.896	100	-4
Equity	545.645	80	501.881	71	9
Net working capital	93.569	14	70.003	10	34
Net debt	40.689	6	134.012	19	-70
EBITDA Rolling 12 months	158.920		158.147		
Net Debt/EBITDA	0,3		0,8		

Das Equity stieg auf 546 (Vj. 502) Millionen Euro und entspricht einer Quote von 80 (Vj.71)%.

Die Nettoschulden verminderten sich auf 41 (Vj. 134) Millionen Euro.

HOTELS IN OPERATION UND DEVELOPMENT

In Operation sind 74 (Vj. 71) Hotels mit 20.851 (Vj. 20.160) Zimmern. Davon befinden sich 51 (Vj. 50) Hotels in Deutschland und 23 (Vj. 21) Hotels in europäischen Metropolen. Im Eigentum und einer Leasingstruktur stehen 24 (Vj. 22) Hotels mit 5.861 (Vj. 5.281) Zimmern.

Structure	March 31, 2020			March 31, 2019			+/- py	
	Hotels	Rooms	%	Hotels	Rooms	%	Hotels	Rooms
in operation								
Germany	51	14.342	69	50	14.092	70	1	250
International	23	6.509	31	21	6.068	30	2	441
Total in operation	74	20.851	100	71	20.160	100	3	691
as Owned Hotels	13	3.400	16	15	3.655	18	-2	-255
as Hotels	11	2.461	12	7	1.626	8	4	835
as Rented Hotels	50	14.990	72	49	14.879	74	1	111
under development								
Germany	17	5.233	65	17	5.134	63	0	99
International	10	2.835	35	10	2.973	37	0	-138
Total Pipeline secured	27	8.068	100	27	8.107	100	0	-39
as Owned Hotels	5	2.042	25	7	2.525	31	-2	-483
as Rented Hotels	22	6.026	75	20	5.582	69	2	444
Total secured								
Germany	68	19.575	68	67	19.226	68	1	349
International	33	9.344	32	31	9.041	32	2	303
Total	101	28.919	100	98	28.267	100	3	652
as Owned Hotels	18	5.442	19	22	6.180	22	-4	-738
as Hotels	11	2.461	9	7	1.626	6	4	835
as Rented Hotels	72	21.016	73	69	20.461	72	3	555

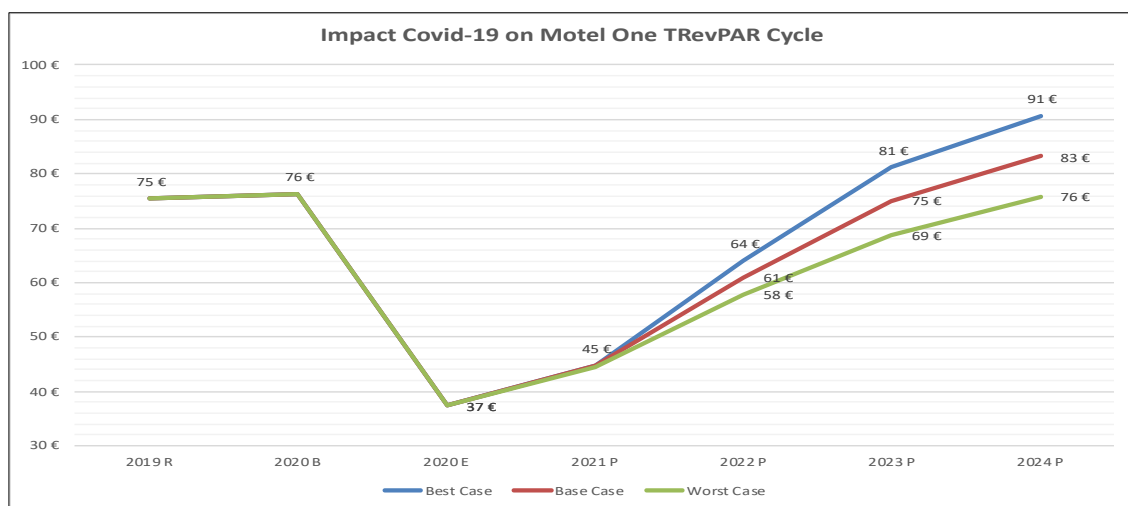
Im Development befinden sich 27 (Vj. 27) Hotels mit 8.068 (Vj. 8.107) Zimmern. Davon werden 17 Hotels mit 5.233 (Vj. 5.134) Zimmern in Deutschland und 10 Hotels mit 2.835 (Vj. 2.973) Zimmern in europäischen Metropolen entwickelt. 5 (Vj. 7) Hotels werden für den eigenen Immobilienbestand und 22 (Vj. 20) Hotels mit externen Investoren entwickelt. Bei der Fertigstellung und Übergabe der Pipeline Projekte wird es voraussichtlich zu CORONA bedingten Verzögerungen kommen. Insgesamt ist das Wachstum auf 101 (Vj. 98) Hotels mit 28.919 (Vj. 28.267) Zimmern vertraglich gesichert.

IMPACT COVID-19 AUF DIE ZUKÜNFTIGE GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Der volkswirtschaftliche Schaden der Pandemie ist enorm und die Krise wird wohl in einer globalen Rezession münden. Von entscheidender Bedeutung ist dabei die Dauer des Shutdowns und der anschließenden Erholungsphase. Beim Shutdown haben wir den Zeitraum von Mitte März bis Ende Mai angenommen. Bei der Erholungsphase haben wir uns weitgehend an dem RevPAR Zyklus nach der Finanzkrise 2007/2008 orientiert, da auch die Finanzkrise mit einer globalen Rezession verbunden war. Nach diesen Prämissen wird der Shutdown und dessen Folgewirkungen dem Unternehmen signifikante Verluste, im Vergleich zu der Businessplanung VOR-CORONA abverlangen. Im Planungszeitraum 2020-2024 erwarten wir je nach Szenario einen Umsatzverlust von bis zu 1,1 Mrd. Euro und im EBITDA von bis zu 700 Millionen Euro.

AUSBLICK

Alle Szenarien gehen davon aus, dass der TRevPAR und damit der Umsatz in 2020 aufgrund des Shutdowns und der weiter vorhandenen Restriktionen um etwa 50% im Vergleich zu 2019 einbrechen wird. In 2021 ist davon auszugehen, dass es erst in der zweiten Jahreshälfte zu einer Erholung kommt, sofern bis zu diesem Zeitpunkt ein Impfstoff verfügbar sein wird.



In den Folgejahren wird im Worst Case erst ab 2024 das VOR-CORONA Niveau von 76 Euro wieder erreicht. Im Base Case ab Ende 2023 und im Best Case bereits ab Mitte 2023. Für alle Szenarien gibt es gute Argumente, insbesondere dass neben der Einschätzung zur Nachfrage, auch das Wachstum zusätzlicher Kapazitäten im Markt krisenbedingt bereinigt und langsamer ausfallen wird. Die Maßnahmen der europäischen Regierungen zur Belebung der Konjunktur werden ebenfalls einen wesentlichen Einfluss auf die Dauer der Erholungsphase haben.

München, im April 2020