

2016

UNTERNEHMENSBERICHT
COMPANY REPORT



BAUEN & IMMOBILIEN | GETRÄNKE | HOTEL | SEAFOOD

CONSTRUCTION & REAL ESTATE | BEVERAGES | HOTELS | SEAFOOD

Kennzahlen 2016

Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG – Konzern

| | SHKG Konzern 2016 | BHI KGaA Teil- konzern 2016 | SHKG Konzern 2015 | BHI KGaA Teil- konzern 2015 |
|---|-------------------------|--------------------------------------|-------------------------|--------------------------------------|
| Bilanzsumme in TEUR | 3.688.568 | | 3.561.201 | |
| Umsatz in TEUR, davon | 768.203 | | 980.369 | |
| Unternehmensbereich Bauen & Immobilien* | 413.117 | | 601.430 | |
| Unternehmensbereich Getränke | | 628.177 | | 632.760 |
| Unternehmensbereich Hotel* | 245.405 | | 240.589 | |
| Unternehmensbereich Seafood | 125.708 | | 157.538 | |
| Operatives Ergebnis (EBIT) in TEUR | 326.101 | 17.894 | 189.506 | 42.637 |
| Gesamtgewinn in TEUR | 73.696 | 10.781 | 120.216 | 31.920 |
| EBITDA in TEUR | 174.205 | 75.110 | 174.701 | 86.763 |
| Eigenkapitalquote in % | 39,7 | 36,4 | 40,6 | 34,4 |
| Anzahl Mitarbeiter, davon | 2.972 | | 3.459 | |
| Unternehmensbereich Bauen & Immobilien | 187 | | 189 | |
| Unternehmensbereich Getränke | | 2.393 | | 2.389 |
| Unternehmensbereich Hotel | 1.915 | | 1.985 | |
| Unternehmensbereich Seafood | 724 | | 1.170 | |

*Darstellung aus Konzernsicht SHKG.



Key Figures 2016

Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG – Group

| | SHKG Group | BHI KGaA Subgroup | SHKG Group | BHI KGaA Subgroup |
|--|------------------|----------------------|------------------|----------------------|
| | 2016 | 2016 | 2015 | 2015 |
| Balance sheet total in EUR '000 | 3,688,568 | | 3,561,201 | |
| Sales revenue in EUR '000, of which | 768,203 | | 980,369 | |
| Construction & Real Estate division* | 413,117 | | 601,430 | |
| Beverages division | | 628,177 | | 632,760 |
| Hotels division* | 245,405 | | 240,589 | |
| Seafood division | 125,708 | | 157,538 | |
| Operating income (EBIT) in EUR '000 | 326,101 | 17,894 | 189,506 | 42,637 |
| Total profit in EUR '000 | 73,696 | 10,781 | 120,216 | 31,920 |
| EBITDA in EUR '000 | 174,205 | 75,110 | 174,701 | 86,763 |
| Equity ratio in % | 39.7 | 36.4 | 40.6 | 34.4 |
| Number of employees, of which | 2,972 | | 3,459 | |
| Construction & Real Estate division | 187 | | 189 | |
| Beverages division | | 2,393 | | 2,389 |
| Hotels division | 1,915 | | 1,985 | |
| Seafood division | 724 | | 1,170 | |

*SHKG perspective.



SCHÖRGHUBER
UNTERNEHMENSGRUPPE

Breite Vielfalt für unternehmerisches Wachstum

Seit mehr als 60 Jahren ist die Schörghuber Unternehmensgruppe national und international erfolgreich tätig. 1954 als Bauträgerfirma in München gegründet, konnte sich das familiengeführte Unternehmen rasch im Bau- und Immobiliengeschäft etablieren. Zudem engagiert sich die Unternehmensgruppe in den drei weiteren Bereichen Getränke, Hotel und Seafood, in denen sie rund 5.600 Mitarbeiter beschäftigt. Ein starker Verbund solider Gesellschaften zeichnet die Schörghuber Unternehmensgruppe aus: Die Bayerische Hausbau, in der die vielfältigen Immobilien- und Bauträgeraktivitäten gebündelt sind, zählt zu den großen integrierten Immobilienunternehmen in Deutschland. Mit einem Portfolio von rund 2,5 Milliarden Euro besetzt sie eine Spitzenposition im nationalen Immobilienmarkt. In der Brau Holding International, einem Joint Venture mit dem niederländischen Brauereikonzern Heineken, sind die Getränkebeteiligungen zusammengefasst. Mit der Paulaner Brauerei Gruppe, der Kulmbacher Gruppe und der Südwest Gruppe präsentiert sie sich als einer der führenden nationalen Brauereiverbunde mit breiter Markenvielfalt und traditionsreichen Bierspezialitäten. Die Arabella Hospitality bündelt unter ihrem Dach die Hotelaktivitäten und betreibt Häuser in Deutschland, der Schweiz und auf Mallorca, die unter den bekannten Hotelmarken St. Regis, The Luxury Collection, Westin, Sheraton, Four Points by Sheraton und Aloft geführt werden. Die in der Productos del Mar Ventisqueros zusammengefasste Lachszucht und -verarbeitung in Chile ergänzt als vierter Bereich Seafood die internationalen Geschäfte.

Wide diversity for business growth

The Schörghuber Corporate Group has enjoyed success in both the national and international markets for over 60 years. Founded in 1954 as a property development company in Munich, the family-run company quickly established itself in the construction and real estate business. The Group also operates three other business divisions, Beverages, Hotels and Seafood, providing employment to approximately 5,600 people. The Schörghuber Corporate Group is characterized by a strong network of reputable companies. Bayerische Hausbau, which bundles the Group's various real estate and property development activities, is one of the largest integrated real estate companies in Germany. With a portfolio valued at approximately 2.5 billion euros, it holds a top position in the German real estate market. The Group's beverage shareholdings are housed under the roof of Brau Holding International, a joint venture with the Dutch Heineken brewery group. With a portfolio that includes the Paulaner Brewery Group, the Kulmbacher Group and the Südwest Group, it is one of Germany's leading brewery groups, offering a wide range of different brands and traditional specialty beers. Arabella Hospitality bundles the hotel activities under its roof and operates, directly or indirectly, hotels in Germany, Switzerland and on the Balearic island of Mallorca, which are managed under the renowned hotel brands St. Regis, The Luxury Collection, Westin, Sheraton, Four Points by Sheraton and Aloft. The salmon farming and processing activities in Chile consolidated under the roof of Productos del Mar Ventisqueros neatly round off international business as the fourth business division, Seafood.

Unternehmensinformation**Führungsgremien**

| | |
|---------------------------|---|
| Vorwort des Vorstandes | 4 |
| Vorstand und Stiftungsrat | 6 |

Unternehmensbereiche

| | |
|--------------------|----|
| Bauen & Immobilien | 8 |
| Getränke | 16 |
| Hotel | 22 |
| Seafood | 24 |

Special Paulaner Brauerei**Finanzinformation****Konzern-Lagebericht**

| | |
|--|----|
| 1 Grundlagen des Konzerns | 28 |
| 2 Wirtschaftsbericht | 30 |
| 3 Unternehmensbereiche | 32 |
| 4 Finanzielle Leistungsindikatoren – Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage | 55 |
| 5 Risikobericht | 57 |
| 6 Prognose, Chancen und Risiken | 57 |
| 7 Nachtragsbericht | 59 |
| 8 Finanzinstrumente und Risikomanagement | 60 |

Konzern-Jahresabschluss

| | |
|-----------------------------|----|
| Gewinn- und Verlustrechnung | 64 |
| Gesamtergebnisrechnung | 65 |
| Bilanz | 68 |

Corporate Information**Management Bodies**

| | |
|--------------------------------------|---|
| Foreword of the Executive Board | 5 |
| Executive Board and Foundation Board | 7 |

Business Divisions

| | |
|----------------------------|----|
| Construction & Real Estate | 8 |
| Beverages | 16 |
| Hotels | 22 |
| Seafood | 24 |

Special Paulaner brewery**Financial Information****Group Management Report**

| | |
|--|----|
| 1 Group fundamentals | 28 |
| 2 Economic report | 30 |
| 3 Business divisions | 32 |
| 4 Financial performance indicators – earnings, assets and financial position | 55 |
| 5 Risk report | 57 |
| 6 Outlook, opportunities and risks | 57 |
| 7 Events after the balance-sheet date | 59 |
| 8 Financial instruments and risk management | 60 |

Consolidated Financial Statement

| | |
|---|----|
| Income statement | 66 |
| Statement of recognized income and expenses | 67 |
| Balance sheet | 70 |



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

in einem Jahr, in dem die Briten für den Austritt aus der Europäischen Union stimmten und die Debatte über den Populismus einen neuen Höhepunkt erreichte, scheinen sich unsere Welt und die vertrauten Wertestrukturen dynamisch verändert zu haben.

In dieser Phase des Wandels und in einem politisch-wirtschaftlich nicht einfachen Umfeld ist es uns wieder gelungen, Projekte auf den Weg zu bringen, die die Zukunftsfähigkeit unserer Unternehmensgruppe sichtbar unterstreichen: Im Bereich Bauen & Immobilien markierte die Übernahme des ehemaligen Betriebsgeländes der Paulaner Brauerei am Nockherberg durch die Bayerische Hausbau den Startschuss für die Entwicklung eines der letzten großen innerstädtischen Wohnquartiere in München. Der Bau der Gebäude, die wir zum Teil in den eigenen Bestand übernehmen, wird sich bis ins Jahr 2023 erstrecken. Unsere Projekte in der Schwanthalerstraße und am Marienplatz 22 in München stehen für die systematische Revitalisierung unseres Immobilienbestandes. Die mit Anlaufschwierigkeiten verbundene Inbetriebnahme des neuen Produktionsbetriebes der Paulaner Brauerei in Langwied eröffnet uns die Möglichkeit eines strategischen Wachstums ohne die Restriktion, die mit der bisherigen Innenstadtlage verbunden war. Die Portfoliobereinigung unseres Unternehmensbereiches Hotel mit der Eröffnung von The Westin Hamburg in der Elbphilharmonie wird das operative Ergebnis deutlich verbessern. Nach schwierigen Anfangsjahren zeigen die im vergangenen Jahr eingeleiteten Maßnahmen zur Kostenreduzierung verbunden mit höheren Marktpreisen das gewünschte Ergebnis. So sehen wir für unsere Unternehmensgruppe auch für die vor uns liegenden Jahre eine positive Entwicklung.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre.

Dr. Klaus N. Naeve

Alexandra Schörghuber

Dear Readers,

In a year in which Britain voted in favor of leaving the European Union and the debate on populism reached a new high, it appeared as though the world we live in and our familiar value structures had undergone a dramatic change.

In this phase of change and in what can be described as a difficult political and economical environment, we were again able to launch projects that serve to underscore the long-term viability of our corporate group. In the Construction & Real Estate division, Bayerische Hausbau took over what had previously been the business premises of the Paulaner brewery at Nockherberg and thus fired the starting shot for the creation of one of the last large-scale, city-center residential developments in Munich. The building development, part of which we will be adding to our own portfolio, will stretch into the year 2023. Our projects in Schwanthalerstraße and at Marienplatz 22 in Munich are representative of the systematic revitalization of our real estate portfolio. The launch of operations at the Paulaner brewery's new production facilities in Langwied, although subject to start-up difficulties, provides us with an opportunity for strategic growth without the restrictions imposed by the brewery's previous location near the city center. The optimization of the Hotels division's portfolio, characterized by the opening of The Westin Hamburg in the Elbphilharmonie in Hamburg, will improve the operating result significantly. After difficult early years, the cost reduction measures introduced last year, in combination with higher market prices, are providing the desired result. We therefore expect our corporate group to continue to perform well in the coming years.

We hope you enjoy reading this report.

Dr. Klaus N. Naeve

Alexandra Schörghuber

Vorstand

| | |
|---------------------------------|--|
| Dr. jur. Klaus N. Naeve | Vorsitzender des Vorstandes |
| Alexandra Schörghuber | Stellvertretende Vorsitzende des Vorstandes |
| Dr. Hermann Brandstetter | Mitglied des Vorstandes (seit 1. April 2016) |
| Dr. Jürgen Büllsbach | Mitglied des Vorstandes |
| Christoph Michl | Mitglied des Vorstandes |
| Roland Tobias | Mitglied des Vorstandes |

Stiftungsrat

Der Stiftungsrat der Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG ist das Kontrollgremium des Familienunternehmens und übernimmt einem Aufsichtsrat einer Aktiengesellschaft vergleichbare Funktionen und Tätigkeiten.

| | |
|----------------------------------|---|
| Alexandra Schörghuber | Vorsitzende des Stiftungsrates |
| Dr. Jobst Kayser-Eichberg | Stellvertretender Vorsitzender des Stiftungsrates Vorsitzender des Aufsichtsrates der Sedlmayr Grund und Immobilien KGaA |
| Rupert Hackl | Geschäftsführender Gesellschafter der Rupert Hackl Immoconsult GmbH |
| Nico Nusmeier | Vice President CAN-PACK S.A., Krakau (Polen) |
| Dr. Ingo Riedel | Vorsitzender der Geschäftsführung der Riedel Holding GmbH & Co. KG |

Executive Board

| | |
|---------------------------------|--|
| Dr. jur. Klaus N. Naeve | Chairman of the Executive Board |
| Alexandra Schörghuber | Deputy Chairwoman of the Executive Board |
| Dr. Hermann Brandstetter | Member of the Executive Board (since 1 April 2016) |
| Dr. Jürgen Büllsbach | Member of the Executive Board |
| Christoph Michl | Member of the Executive Board |
| Roland Tobias | Member of the Executive Board |

Foundation Board

The foundation board of Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG is the supervisory body for the family business, and its rights and obligations are comparable with those of the supervisory board of a joint stock corporation.

| | |
|----------------------------------|--|
| Alexandra Schörghuber | Chairwoman of the Foundation Board |
| Dr. Jobst Kayser-Eichberg | Deputy Chairman of the Foundation Board Chairman of the Supervisory Board of Sedlmayr Grund und Immobilien KGaA |
| Rupert Hackl | Managing partner of Rupert Hackl Immoconsult GmbH |
| Nico Nusmeier | Vice President CAN-PACK S.A., Krakau (Polen) |
| Dr. Ingo Riedel | Chairman of the Management Board of Riedel Holding GmbH & Co. KG |

Die Bayerische Hausbau ist eines der großen integrierten Immobilienunternehmen in Deutschland. Mit einem Immobilienportfolio im Wert von rund 2,5 Milliarden Euro nimmt sie nicht zuletzt in ihrem Stammmarkt München eine Spitzenposition ein. Rund 200 Mitarbeiter tragen zu diesem Erfolg bei. Die Bayerische Hausbau bündelt die Immobilien- und Bauaktivitäten der Schörghuber Unternehmensgruppe. Das Leistungsspektrum umfasst die Geschäftsfelder Immobilien und Development. Dazu gehören professionelles Portfolio Management, Asset Management und Property Management für die eigenen Bestandsimmobilien sowie klassische Baurechtschaffungs- und Projektentwicklungsaktivitäten.

Bayerische Hausbau is one of the largest integrated real estate companies in Germany. With a real estate portfolio valued at approximately 2.5 billion euros, it holds a leading position in its core market, Munich, in particular. Approximately 200 employees make this success possible. Bayerische Hausbau bundles the Schörghuber Corporate Group's real estate and property development activities under its roof. The range of services it offers covers the business segments real estate and development. This includes professional portfolio management, asset management and property management services for the Group's own properties as well as classic planning permission and property development activities.

Planungen am Nockherberg nehmen Gestalt an

Die Planungen für die Quartiersentwicklung auf dem ehemaligen Areal der Paulaner Brauerei in der Münchner Au nehmen konkrete Form an. Ab Frühjahr 2017 entstehen auf den insgesamt rund neun Hektar großen Teilarealen entlang der Welfen-, der Reger- und der Falkenstraße Wohnungen für bis zu 3.500 Menschen mit dazugehöriger Infrastruktur sowie öffentliche und private Frei- und Grünflächen.

Mehrere Architekturbüros sind an der Erarbeitung der Gebäudeentwürfe beteiligt, um sowohl eine abwechslungsreiche Fassadengestaltung als auch eine eindeutige Adressbildung zu ermöglichen. Am weitesten vorangeschritten

Planning for Nockherberg is taking shape

Planning for the urban development on the former business premises of the Paulaner brewery in the Au district of Munich is taking concrete shape. The construction of apartments that will house up to 3,500 people together with the requisite infrastructure and public and private open and green spaces on the approximately nine-hectare subdivisions along Welfenstraße, Regerstraße and Falkenstraße will start in spring 2017.

A number of different architecture firms are working on the plans for the buildings to ensure both a wide variety of facades as well as the creation of a unique overall identity. The plans for the facades of what have been earmarked



1 | Großartige Perspektiven: In der Münchner Au werden neue Wohnquartiere für 3.500 Menschen geschaffen | Great outlook: New living space for 3,500 people is being created in Munich-Au



sind bislang die Pläne für die Fassadengestaltung der geplanten Mietwohnungen in der Welfenstraße. Über die gesamte Hausbreite gewölbte, vorspringende Regelgeschosse kennzeichnen den Neubau. Abgesetzte Erker in den Obergeschossen sorgen für eine lebhaftere Dachlandschaft. Besonders prägnant ist die Farbwahl: Die Fassade wird in Grün, der Gebäudesockel in Aubergine gehalten sein. Als passendes Gegenüber zum kräftigen Rot des Weilerblocks fügen sich die Gebäude harmonisch in ihre Umgebung ein. Der Startschuss für die Bebauung fällt 2017. Die Grundsteinlegung erfolgt im Mai. Die Mietwohnungen sind voraussichtlich ab Ende 2019 bezugsfertig.

Mit der Benennung des Gebäudes in der Falkenstraße – Am Alten Eiswerk – greift die Bayerische Hausbau die Historie des Standortes auf. Der Name ist eine Referenz an die denkmalgeschützte Linde-Eismaschine aus dem Jahr 1881, die der Paulaner Brauerei erstmals die ganzjährige Bierproduktion ermöglichte. Sie ist die weltweit älteste Eismaschine, die sich noch an ihrem ursprünglichen Einsatzort befindet.

as rental apartments in Welfenstraße have currently progressed the furthest. Arched, projecting standard stories along the entire length of the edifice will be a hallmark of the new building, with stepped bay windows on the top floor creating a unique roof landscape. The color selection for the exterior is a particularly striking feature: the facade will be painted green and the base of the building aubergine. As a fitting counterpoint to the strong red of the Weilerblock complex, the building will blend seamlessly with its surroundings. The starting shot for construction work will be fired in 2017. The groundbreaking will be in May, and the rental apartments should be ready for occupation at the end of 2019.

The name that Bayerische Hausbau has selected for the building in Falkenstraße – Am Alten Eiswerk – ties the new edifice into the history of the location. The name is a reference to the listed Linde ice machine, which dates back to the year 1881 and first enabled the Paulaner brewery to brew beer all year round. It is the oldest ice machine in the world that can still be found in its original location.

2 | Mut zur Farbe: Die Fassadengestaltung der Gebäude des Welfengartens ergänzt auf prägnante Art die Umgebung | Bold colors: The facades of the Welfengarten buildings add an eye-catching element to the area



Bereits im Herbst 2016 haben auf dem Gelände an der Falkenstraße die Abbrucharbeiten begonnen. Im Herbst 2017 startet der Vertrieb, 2018 werden die Bauarbeiten aufgenommen. Die Eigentumswohnungen können voraussichtlich ab 2019 bezogen werden. An der Regerstraße ist der Baubeginn für 2018 geplant. Erste Gebäude auf diesem Gelände sollen 2020 bezugsfertig sein. Insgesamt werden die Bauarbeiten bis 2023 abgeschlossen.

Neubebauung am Spielbudenplatz: Entscheidung im hochbaulichen Workshopverfahren

In gutem Einvernehmen ist das zweistufige Gutachterverfahren zur Entwicklung des Areals der ehemaligen Esso-Häuser in Hamburg im September abgeschlossen worden. Eine Jury kürte die Sieger des hochbaulichen Workshopverfahrens, an dem sich fünf Architekturbüros beteiligt hatten. Auf Basis des Preisträgerentwurfs aus dem städtebaulichen Gutachterverfahren von NL Architects, Amsterdam, und BeL Sozietät für Architektur, Köln, erarbeiteten die Büros verschiedene Entwürfe für die Neubebauung am Spielbudenplatz.

Demolition work at the site in Falkenstraße commenced in the autumn of 2016. Sales activities will be launched in the autumn of 2017 and construction will begin in 2018. It is expected that the condominiums will be ready for occupation as of 2019. Construction work in Regerstraße is slated to begin in 2018. The first buildings on this site should be ready for occupation in 2020. All the construction work will be completed by 2023.

Redevelopment at Spielbudenplatz: decision in the workshop-based design process

The two-stage building design process for development of the site of the former Esso buildings in Hamburg was brought to an amicable close in September. A jury selected the winners of the workshop-based design process in which five architecture firms participated. The firms created different designs for redeveloping Spielbudenplatz on the basis of the winning design from the urban development competition, which was submitted by NL Architects, Amsterdam, and BeL Sozietät für Architektur, Cologne.

1 | Typisch St. Pauli: Das Konzept für die Bebauung am Hamburger Spielbudenplatz ist so kreativ wie das Viertel selbst | Typical St. Pauli: The concept for the development at Hamburg's Spielbudenplatz is as imaginative as the neighborhood itself

Das 6.200 Quadratmeter große Areal unterteilt sich in fünf Baufelder, auf denen ein ortstypischer Mix aus Wohnen, Gewerbe und Kreativ- beziehungsweise Stadtteilnutzung entstehen soll. So ist am Spielbudenplatz ein Hotel mit 150 Zimmern sowie St.-Pauli-typisches, kleinteiliges Gewerbe vorgesehen. Angrenzend und südlich davon entstehen rund 200 frei finanzierte und öffentlich geförderte Mietwohnungen sowie Gewerbeeinheiten. An der quer durch das Areal verlaufenden Quartiersgasse ist ein Hostel geplant. Zudem sollen dort eine Baugemeinschaft und das Subkultur-Cluster mit stadtteilnahen Nutzungen entstehen.

Ziel des mit der Juryentscheidung abgeschlossenen zweistufigen Gutachterverfahrens war es, Vielfalt in der architektonischen Gestaltung zu gewährleisten – ein wichtiger Bestandteil des St.-Pauli-Codes, der im Rahmen eines vorangegangenen sechsmonatigen Beteiligungsprozesses auf Basis von rund 2.300 Beiträgen von Bürgern aus St. Pauli erarbeitet worden war.

Das Beteiligungsverfahren, das im Stadtteil und auch weit über die Grenzen Hamburgs hinaus große Anerkennung und Resonanz fand, unterstützte die Gestaltung einer Neubebauung, die sich in die bestehende Umgebung integriert und eine Bereicherung für den Stadtteil darstellt. So bezeichnete Oberbaudirektor Prof. Jörn Walter die Neubebauung des Areals als „ein Mut machendes Experimentalvorhaben nicht nur für Hamburg, sondern für die gesamte Republik“. Der Planungsprozess wurde somit zu einem wegweisenden

The 6,200-square-meter site has been subdivided into five lots on which a combination of residential and commercial space as well as space for innovative uses typical for the area will be created. For example, provisions have been made at Spielbudenplatz for a hotel with 150 rooms as well as space for small-scale enterprises typical of St. Pauli. Approximately 200 privately financed and state subsidized rental apartments as well as commercial units will be created adjacent to and south of this. The plans also include a hostel situated on the narrow street that runs across the site as well as a building collective and a subculture cluster designated for neighborhood-oriented usage.

The objective of the two-stage building design process, which was concluded with the jury's decision, was to ensure a wide range of architectural variety – an important part of the “St. Pauli Code”. This code was created during the preceding six-month public participation process on the basis of around 2,300 contributions from local St. Pauli residents.

The public participation process, which was applauded not only in St. Pauli but also far beyond Hamburg's city limits, helped ensure the creation of a new urban development that blends seamlessly with its surroundings and constitutes a valuable addition to the area. Chief Planning Director Prof. Jörn Walter described the redevelopment of the site as “a promising experiment not only for Hamburg but for the country as a whole.” The planning process thus became a



2 | Präsentation des Siegerentwurfs: Dr. Jürgen Büllsbach, Bayerische Hausbau, Bodo Hafke, Bezirksamt Hamburg-Mitte, und Bernhard Taubenberger, Bayerische Hausbau (v.l.n.r.) | Presentation of the winning design: Dr. Jürgen Büllsbach, Bayerische Hausbau, Bodo Hafke, Hamburg-Mitte district office, and Bernhard Taubenberger, Bayerische Hausbau (from left to right)

Beispiel für gelungene Stadtplanung unter umfassender Einbindung der Bürger vor Ort.

Im weiteren Verlauf verhandeln der Bezirk Hamburg-Mitte und die Bayerische Hausbau nun den städtebaulichen Vertrag und treiben auf dieser Basis das Bebauungsplanverfahren für das Areal voran. Der Baubeginn ist für 2018 vorgesehen.

Revitalisierung des Einzelhandelsstandorts auf der Schwanthalerhöhe

Eine umfassende Revitalisierung erfährt der Einzelhandelsstandort Schwanthalerhöhe. Die Bayerische Hausbau realisiert hier auf einer ehemaligen Fachmarktfäche und kleineren Büroflächen in der Schwanthalerstraße 111 ein Nahversorgungszentrum mit rund 5.300 Quadratmetern. Dieses tritt zusammen mit dem auf dem Nachbargrundstück von der Hanseatischen Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft (HBB) geplanten Einkaufsquartier unter dem Namen Forum Schwanthalerhöhe auf. Mit Edeka, VollCorner und L'Osteria stehen bereits Monate vor Beginn der Bauarbeiten die Mieter der Flächen der Bayerischen Hausbau fest. Mit dem benachbarten Einkaufszentrum und einem bereits auf der Schwanthalerhöhe etablierten Saturn-Markt entsteht so eine auf das Viertel zugeschnittene Infrastruktur,

trail-blazing example of successful urban planning that involves the participation of local residents.

The Hamburg-Mitte district and Bayerische Hausbau are now in the process of negotiating the urban development contract and are moving forward with the planning permission phase on this basis. Construction work is scheduled to begin in 2018.

Revitalization of retail site in the Schwanthalerhöhe district

A retail site in Munich's Schwanthalerhöhe district is undergoing extensive redevelopment. Bayerische Hausbau will be creating an approximately 5,300-square-meter local shopping facility on space located at Schwanthalerstraße 111 that was previously home to a specialty retailer and small office units. It will form part of the Forum Schwanthalerhöhe, a shopping complex that will also include the shopping center being planned on the neighboring site by Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft (HBB). The future tenants of the space being created by Bayerische Hausbau, namely Edeka, VollCorner and L'Osteria, were found months before construction work was launched. Together with the neighboring shopping center and a Saturn consumer electronics store already in



1 | Maßarbeit im Bestand: Die Bauarbeiten am Forum Schwanthalerhöhe laufen auf Hochtouren | Renovating the existing structure: Construction work on Forum Schwanthalerhöhe is well underway



die den Anwohnern längere Wege ersparen und den Einkauf in Wohnungsnahe erlauben wird.

Optisch aufgeräumt und modernisiert wird die Fassade des Anfang der siebziger Jahre errichteten Gebäudes. Ein vorgelagerter Glasanbau wird durch einen dezenteren Neubau ersetzt. Dabei werden alle nachträglich angebrachten Elemente entfernt und das von horizontalen Bandfassaden geprägte Bild des ursprünglichen Entwurfs wiederbelebt. Die Planungen von HBB und Bayerischer Hausbau harmonisieren in der Materialität der Fassaden und sind auf die verbindende Freianlagengestaltung abgestimmt, um den Gesamteindruck des Gebäudeensembles weiter zu stärken.

Im Zuge der Umbaumaßnahmen wird auch die Durchwegung des Komplexes optimiert. Enge, dunkle Passagen werden durch eine breitere, hellere und freundlichere Passage ersetzt. Zusätzlich zur Ost-West-Verbindung entsteht eine neue Nord-Süd-Verbindung. Diese öffnet sich zu einem barrierefrei zugänglichen, vergrößerten Innenhof als zentralem Anlaufpunkt mit hoher Aufenthaltsqualität. Umfangreiche Sanierungsmaßnahmen sind auch bei den

the area, an infrastructure tailored to the district is being created that will allow local residents to shop near their homes, saving them from having to travel longer distances.

The facade of the building, which dates back to the early 1970s, will be streamlined and modernized. A glass extension will be replaced by a smaller new construction. All the subsequently added elements will be removed and new life breathed into the original design, which is characterized by horizontal strip facades. The materials that HBB and Bayerische Hausbau plan to use for the facades complement each other and have been coordinated with the design of the connecting landscape in order to reinforce the impression of the building complex as a whole.

Accessibility will also be optimized during the course of the reconstruction. Dark, narrow walkways will be replaced by wider, brighter and more appealing walkways. The existing route running from east to west will be joined by a new route that runs from north to south. It will open onto an enlarged inner courtyard, which can be accessed barrier-free from all sides and will serve as an attractive central

2 | Aufgeräumt: Das von horizontalen Bandfassaden geprägte Erscheinungsbild wird wiederbelebt | Streamlined: The building's appearance, characterized by horizontal strip facades, is being revitalized

Tiefgaragen geplant. Beide Tiefgaragen werden zusammengelegt und künftig durch einen gemeinsamen Pächter betrieben. Der neue Angebotsmix ebenso wie die Sanierung der Gebäude und die Neugestaltung der Freiflächen führen nicht nur zu einer Wiederbelebung des Areals selbst, sondern bedeuten auch eine deutliche Bereicherung für das gesamte Stadtviertel Schwanthalerhöhe.

Nach vorbereitenden Arbeiten ab Frühjahr 2016 erfolgte im Oktober 2016 der Baustart. Die Eröffnung des Nahversorgungszentrums ist für 2018 geplant.

1.200 neue Wohnungen in München-Perlach

Auf einem ehemaligen Gärtnereigelände in München-Perlach entsteht ein neues Stadtquartier mit zirka 1.200 Wohneinheiten. Auf dem rund 19 Hektar großen Areal, das 2011 von der Bayerischen Hausbau erworben wurde, befand sich unter anderem eine Kompostieranlage, deren Erhalt die Nutzung der Fläche stark eingeschränkt hätte. Durch deren Verlagerung und die Schaffung von Baurecht ermöglichte die Bayerische Hausbau die Entwicklung von zentrumsnahem Wohnraum auf einem zuvor ausschließlich privatwirtschaftlich genutzten Areal. Ein Teil der mit Baurecht versehenen Baufelder wurde anschließend an verschiedene Bauträger veräußert. Zudem errichtet die Bayerische Hausbau auf ausgesuchten Grundstücken sowohl frei

meeting point. It is also planned that the underground parking garages undergo extensive renovation. The two parking garages will be combined and in the future will be operated by a single leaseholder. The new combination of offerings, the renovation of the buildings and the redesigning of the open spaces will not only serve to revitalize the site itself but will also enhance the entire district.

Once the preliminary work, started in spring 2016, had been concluded, construction was launched in October of the same year. The local shopping facilities are scheduled to open in the spring of 2018.

1,200 new apartments in Munich-Perlach

A new urban development comprising approximately 1,200 residential units is being created on the site of a former market garden in Munich-Perlach. The 19-hectare site, which Bayerische Hausbau acquired in 2011, included a composting facility, the preservation of which would have severely limited the possible uses of the property. By relocating the composting facility and obtaining planning permission, Bayerische Hausbau cleared the way for developing living space close to the city center on a site previously used exclusively for commercial purposes. Some of the lots for which planning permission had already been obtained were subsequently sold to different property developers.



1 | Lebendiger Treffpunkt: die Wohnanlage Hochäcker Mitte mit ihrem zentralen Quartiersplatz | Vibrant meeting place: the Hochäcker Mitte residential complex with its central square



2 | Kurz vor der Fertigstellung: Der erste Bauabschnitt von Hochäcker Mitte kann im Sommer 2017 bezogen werden | Nearing completion: The first section of Hochäcker Mitte will be ready for occupancy in summer 2017

finanzierte Wohnungen als auch geförderte Wohnungen im München Modell.

Das neue Quartier wird seit 2014 in mehreren Bauabschnitten errichtet. Auf insgesamt zirka 122.000 Quadratmeter Geschossfläche entstehen zwei- bis fünf- und punktuell auch sechsgeschossige Gebäude.

Die Bauarbeiten für die Wohnanlage Hochäcker Mitte der Bayerischen Hausbau haben im März 2016 begonnen, der Vertriebsstart erfolgte im April. Insgesamt werden 71 Eigentumswohnungen in zwei Abschnitten errichtet, die zwischen Sommer 2017 und Sommer 2018 bezugsfertig sein werden. Mit der Eröffnung eines Edeka-Marktes im Sommer 2018 entsteht zudem eine attraktive Nahversorgungsmöglichkeit für die Anwohner.

Des Weiteren beinhaltet das Quartier Kindertagesstätten sowie eine Einrichtung für Kinder und Jugendliche. Ein mittig durch das gesamte Areal verlaufendes grünes Band sorgt für eine parkähnliche Durchwegung. Das neue Stadtquartier bietet seinen künftigen Bewohnern so eine hohe Lebens- und Wohnqualität.

Bayerische Hausbau will also be erecting both privately financed apartments and apartments subsidized according to the Munich Model on selected pieces of property.

Construction of the new urban development was launched in 2014 and involves multiple phases of construction. A total of approximately 122,000 square meters of floor space will be created in two to five-storey buildings interspersed with the occasional six-storey building.

Construction of Bayerische Hausbau's Hochäcker Mitte residential complex commenced in March 2016 and sales activity were launched in April. A total of 71 condominiums are being erected in two phases and will be ready for occupancy between summer 2017 and summer 2018. The opening of an Edeka supermarket in the summer of 2018 will provide an attractive shopping facility for residents.

The urban development will also include daycare centers and a youth center for children and teenagers. A wide swath of green running through the center of the site will provide a park-like thoroughfare. The new urban development will therefore offer its future residents a high quality of life.

Die Brau Holding International ist ein Joint Venture der Schörghuber Unternehmensgruppe (50,1 Prozent) mit Heineken (49,9 Prozent). Mit zwölf Brauereien in Süddeutschland und Marken wie Paulaner, Hacker-Pschorr, Mönchshof und Fürstenberg steht die Gruppe für vielfältige Bierkultur, Brautradition und Biere höchster Qualität. In dem harten Verdrängungswettbewerb auf dem deutschen Biermarkt bietet die Brau Holding International der regionalen Braukunst eine Heimat. Es ist geplant, im Laufe des Jahres 2017 die Paulaner Brauerei mit der Brau Holding International zu verschmelzen, um die Geschäftsstrukturen zu vereinfachen. Die Gruppe wird künftig unter dem Namen Paulaner Brauerei Gruppe auftreten.

Brau Holding International is a joint venture between the Schörghuber Corporate Group (50.1 percent) and Heineken (49.9 percent). With 12 breweries in Southern Germany and brands like Paulaner, Hacker-Pschorr, Mönchshof and Fürstenberg, the group is synonymous with a diverse beer culture, a long brewing tradition and beers of the highest quality. In an environment of fierce competition on the German beer market, Brau Holding International offers a home to the regional art of brewing. It is intended that the Paulaner brewery merge with Brau Holding International during the course of 2017 so that corporate structures can be streamlined. The group will in the future operate under the name Paulaner Brewery Group.



1 | Prosit: 2016 erfolgte erstmals die gesamte Produktion der Paulaner Biere in Langwied | Cheers: In 2016 end-to-end production of Paulaner beer took place in Langwied for the first time

Gefeierte Bierkultur aus Bayern

„Das muss ein Gesetzgeber erst einmal schaffen – eine Vorschrift zu erlassen, die auch 500 Jahre später im Kern noch gilt und dann sogar noch groß gefeiert wird.“ Das betonte Bundeskanzlerin Angela Merkel beim Festakt zum 500-jährigen Bestehen des Bayerischen Reinheitsgebots. Die Veranstaltung im April 2016 in Ingolstadt war einer der Höhepunkte zur Feier des ältesten noch gültigen Verbraucherschutzgesetzes der Welt. Die Brauereien der Brau Holding International feierten fleißig mit. Mit eigenen

Acclaimed beer culture from Bavaria

“Imagine lawmakers issuing a decree which in essence is still valid 500 years later and is then celebrated on a grand scale,” said German Chancellor Angela Merkel at the ceremony marking the 500th anniversary of Bavaria’s purity law, known as the Reinheitsgebot. The event, which was held in April 2016 in Ingolstadt, was one of the highlights of festivities celebrating the oldest currently valid consumer protection law in the world. The breweries housed under the roof of Brau Holding International also celebrated

Veranstaltungen und Bierverkostungen bei Bierfesten in zahlreichen Städten warben sie für deutsche Bierkultur und Biervielfalt. Auch im Ausland war das Jubiläum ein willkommener Anlass, um bayerische Bierkultur „made by Paulaner“ zu zelebrieren.

Paulaner Brauerei im Umbruch

Nicht nur aufgrund des Jubiläums des Reinheitsgebots war 2016 für die Brau Holding International ein besonderes Jahr. Bei der Paulaner Brauerei lief 2016 erstmals der Braubetrieb komplett am neuen Standort im Münchner Stadtteil Langwied. Dort hatte die Brauerei jedoch über die Saison hinweg noch mit Anlaufschwierigkeiten zu kämpfen. Da insbesondere im Inland nicht alle Kundenaufträge erfüllt werden konnten, lagen der Absatz und mit ihm auch der Umsatz bei Paulaner nach acht Jahren stetigen Wachstums unter dem Vorjahreswert. Dies wirkte sich auch auf den Gruppenumsatz der Brau Holding International aus, der mit 628 Millionen Euro um ein Prozent niedriger ausfiel als im Vorjahr. Der Bierabsatz der gesamten Brauerei-Gruppe lag mit 5,7 Millionen Hektolitern auf Vorjahresniveau.

enthusiastically, promoting Germany’s beer culture and unique diversity of beers with their own events and beer tastings at beer festivals held in various cities. The anniversary was also a welcome occasion for celebrating Bavarian beer culture “made by Paulaner” internationally.

Major changes at the Paulaner brewery

It was not only the anniversary of the purity law that made 2016 a landmark year for Brau Holding International. It was also the first year that the Paulaner brewery’s entire brewing operations took place at its new premises in Munich-Langwied. The brewery did, however, experience start-up difficulties at the new location throughout the year. As it was not possible to fill all the customer orders, especially domestic orders, sales and therefore also revenues were lower than in the previous year, following eight years of steady growth. This also had a negative impact on Brau Holding International’s group revenues, which at 628 million euros were one percent lower than in the previous year. Beer sales for the brewery group as a whole remained at the same level as the previous year, standing at 5.7 million hectoliters.



2 | Neues Wahrzeichen an traditionsreicher Stelle: die Hauptverwaltung der Paulaner Brauerei in der Münchner Au | New landmark at a traditional location: the Paulaner brewery’s headquarters in Munich-Au

Im internationalen Geschäft konnte die Paulaner Brauerei Gruppe trotz Lieferschwierigkeiten einen neuen Rekord aufstellen: Erstmals hat die Gruppe mit ihren Marken die Eine-Million-Hektoliter-Grenze im Auslandsabsatz überschritten. Wachstumstreiber waren insbesondere Europa und Asien. In der gesamten Brau Holding International inklusive der Marken der Kulmbacher Gruppe belief sich der Auslandsabsatz auf 1,2 Millionen Hektoliter und lag damit fünf Prozent über dem Vorjahresniveau.

Paulaner macht sich fit für die Zukunft

Der Absatzerfolg von Paulaner im Ausland wurde von zahlreichen Aktivitäten begleitet, um der Marke weitere Wachstumschancen zu eröffnen. Eine große Rolle spielte dabei das Oktoberfest als internationale Markenplattform. In Frankreich hatte beispielsweise schon im Vorjahr mit Unterstützung von Paulaner das erste Oktoberfest in Paris stattgefunden, dieses Jahr folgte ein zusätzliches Event in Marseille. In China, einem der Wachstumsmärkte für Paulaner, wurde

In the international arena, the Paulaner Brewery Group was able to set a new business record despite delivery problems. The group's foreign sales passed the one-million-hectoliter mark for the first time ever, with Europe and Asia the main growth drivers. Foreign sales for Brau Holding International as a whole, including the brands belonging to the Kulmbacher Group, stood at 1.2 million hectoliters and were thus five percent higher than in the previous year.

Paulaner makes itself fit for the future

Paulaner's sales success abroad was accompanied by numerous activities aimed at providing the brand with additional opportunities for growth. As an international brand platform, Oktoberfest played a major role in this context. In France, for example, Paris had celebrated its first Oktoberfest the previous year with the support of Paulaner; this year an additional event was held in Marseille. In China, one of Paulaner's growth markets, the brewery officially founded the Chinese subsidiary Paulaner Beer (Beijing).



1 | Ideale Markenbühnen für Paulaner: die Oktoberfeste in Paris und Madrid | Ideal show-cases for Paulaner: the Oktober-fests in Paris and Madrid

offiziell die chinesische Tochtergesellschaft Paulaner Beer (Beijing) gegründet. Mit der eigenen Organisation vor Ort ist Paulaner näher am Markt und kann die Wertschöpfungskette und Produktqualität bis zum Kunden besser steuern als in einem klassischen Exportgeschäft.

Im Inland trägt Paulaner der steigenden Nachfrage nach besonderen Bierspezialitäten mit einer Produktneue Rechnung: dem Paulaner Zwickl. Dabei handelt es sich um ein naturtrübes Kellerbier, hergestellt im historischen Dreimaischverfahren mit feinstem Hersbrucker Traditionshopfen. Das Bier wurde Ende 2016 erstmals abgefüllt, in eine eigens gestaltete 0,4-Liter-Flasche, und ist seit Anfang 2017 im gut sortierten Handel erhältlich.

Abschied und Umzug in der Au

Während am Nockherberg mit zahlreichen kulturellen Veranstaltungen die traditionellen Produktionsstätten würdig verabschiedet wurden, entstand im Laufe des Jahres 2016 direkt nebenan die neue Hauptverwaltung der Paulaner Brauerei. Im Januar feierte der Neubau Richtfest. Weniger

Having its own organization on the ground in China gives Paulaner greater proximity to the market and better control over the value-added chain and product quality – all the way through to the customer – than would be the case with a classic export business scenario.

At home, Paulaner is accommodating the increased demand for exceptional specialty beers with a product innovation: Paulaner Zwickl. It is a naturally cloudy Kellerbier brewed from the finest traditional Hersbrucker hops using a historical three-mash decoction method. The beer was bottled in specially designed 0.4-liter bottles for the first time at the end of 2016 and has been available at stores that offer a diverse assortment of beers since the beginning of 2017.

Farewell and move to Munich-Au

During the course of 2016, the traditional production facilities at Nockherberg were bid a worthy farewell with numerous cultural events, while at the same time the Paulaner brewery's new headquarters were being erected right next door. The topping-out ceremony for the new building was

2 | Tradition trifft Innovation: Das naturtrübe Paulaner Zwickl ergänzt als Neuheit das Paulaner Spezialitätensortiment | Tradition meets innovation: The new naturally cloudy Paulaner Zwickl enhances Paulaner's range of specialty beers

als elf Monate später zogen die Mitarbeiter der Paulaner Verwaltung in die neuen Büroräume ein.

Der Bürostandort ist ein sichtbares Bekenntnis zur Geschichte der Paulaner Brauerei. Nicht nur, dass die historische Fassade des ehemaligen Zacherlbaus und die alten Gärkeller in das moderne Bürogebäude integriert wurden – auch war die Ohlmüllerstraße 42 bereits bis in die 1950er Jahre der Firmensitz der Paulaner Brauerei.

Erfolg mit regionalen Marken

Das Jahr 2016 hat erneut gezeigt, dass die Brau Holding International als Heimat regionaler Braukunst gut aufgestellt ist, um im Inland vom Trend zu regionalen Bieren und Bierspezialitäten zu profitieren.

Die zweitgrößte Marke des Brauereiverbundes, Mönchshof, konnte das rasante Wachstum auch 2016 fortsetzen. Im Segment der Bügelflaschenbiere baute Mönchshof seinen Vorsprung als nationaler Marktführer auf über 20 Prozent

held in January. Less than 11 months later, the employees at Paulaner's headquarters moved into their new offices.

The location of the office building is a clear nod to the history of the Paulaner brewery. Not only has the historical facade of the former "Zacherlbau" building and the old fermentation cellar been integrated in the modern office building, but Ohlmüllerstraße 42 was also the address of the Paulaner brewery's headquarters up until the 1950s.

Success with regional brands

The year 2016 once again demonstrated that Brau Holding International – as home to the regional art of brewing – is well-positioned to profit from the trend towards regional and specialty beers in Germany.

The second largest brand in the brewery group, Mönchshof, was able to maintain its rapid growth in 2016. As the national market leader in the segment for beers in swing-top bottles, Mönchshof increased its share of the market to over



2 | Alte Braukunst vom nationalen Marktführer: das Manufakturbier Mönchshof Märzen | Age-old art of brewing from Germany's market leader: the craft beer Mönchshof Märzen



1 | Geschichtsträchtig: Im Foyer der Paulaner Hauptverwaltung erkennt man rechts die historischen Rundbogen der alten Gärkeller | Steeped in history: The historic rounded arches from the old fermentation cellar can now be found in the foyer of Paulaner's headquarters

Marktanteil aus. Mönchshof Natur Radler erwies sich einmal mehr als Erfolgsgarant: Das Radler mit erfrischendem Zitronensaft und natürlichen Aromen, ohne künstliche Süß- und Konservierungsstoffe, überschritt erstmals die 130.000-Hektoliter-Marke. Mit der Anfang 2016 neu kreierte Manufakturlinie im Manufakturkasten widmet sich Mönchshof Brauspezialitäten, die oftmals schon in Vergessenheit geraten sind. Das Historische Märzen als erstes Manufakturbier hat binnen kurzer Zeit viele Stammtrinker gefunden.

Hacker-Pschorr, die Bügelverschlussmarke der Paulaner Brauerei Gruppe, war im Jahr 2016 ebenfalls von Lieferengpässen am neuen Brauereistandort betroffen und konnte daher nicht an das Wachstum der Vorjahre anknüpfen. Dank der Präsenz auf zahlreichen Festivals wie Tollwood oder Brass-Wiesn und eines vollkommen neu gestalteten Hacker Festzelts auf dem Oktoberfest ist die Marke jedoch ihrem Ziel ein Stück näher gekommen, Hacker-Pschorr in der jungen Zielgruppe als „Herzensmarke der Bayern“ zu verankern.

20 percent. Mönchshof Natur Radler once again proved itself to be a guarantee of success: The shandy, made with refreshing lemon juice and natural flavorings and free of artificial sweeteners and preservatives, passed the 130,000-hectoliter mark for the first time. The new "Manufaktur" line of craft beers launched at the beginning of 2016 and sold in specially designed crates is dedicated to Mönchshof specialty brews, many of which had in the past often been forgotten. As the first craft beer in the Manufaktur line, Historische Märzen has quickly developed a loyal following.

In 2016, Hacker-Pschorr, the Paulaner Brewery Group's swing-top brand, was also hit by the supply bottlenecks at the new brewery and was therefore unable to match the level of growth enjoyed in the previous years. Thanks to its presence at numerous festivals such as Tollwood and Brass-Wiesn and a completely redesigned Hacker tent at Munich's Oktoberfest, the brand was nevertheless able to come a step closer to achieving its goal of anchoring Hacker-Pschorr as "Bavaria's favorite brand" in the younger target group.

Die Arabella Hospitality betreibt als Führungsgesellschaft für den Unternehmensbereich Hotel ein breitgefächertes Hotelportfolio in Deutschland, der Schweiz und auf Mallorca. Das Management für das Gros der Häuser hat der langjährige Partner Starwood Hotels & Resorts, seit 2016 Teil von Marriott International Hotels & Resorts, übernommen, während sich die Arabella Hospitality auf die Entwicklung und das Asset Management der Hotelimmobilien konzentriert. Die Häuser werden unter den bekannten Marken St. Regis, The Luxury Collection, Westin, Sheraton, Four Points by Sheraton und Aloft betrieben.

As the central holding company for the Hotels division, Arabella Hospitality assumes responsibility for a wide-ranging portfolio of hotels in Germany, Switzerland and on the Balearic island of Mallorca. Starwood Hotels & Resorts, a long-standing partner that became part of Marriott International Hotels & Resorts in 2016, has taken over operational management of the majority of the hotels, while Arabella Hospitality concentrates on the development and asset management of the hotel properties. The hotels are operated under the renowned brand names St. Regis, The Luxury Collection, Westin, Sheraton, Four Points by Sheraton and Aloft.



Neuer Stern in der Hamburger Hafencity

Seit der Eröffnung des Westin Hamburg am 4. November 2016 erstrahlt ein neuer Stern in der Hamburger Hafencity: Das luxuriöse Hotel mit 205 Zimmern und 39 Suiten erstreckt sich über 21 Etagen in der Elbphilharmonie und bietet durch die bodentiefen Fenster der Glasfassade einen einzigartigen Panoramablick über die Dächer der Metropole und auf das turbulente Hafenleben. Das Hotel bereichert das Portfolio der Arabella Hospitality, die mit der Stadt Hamburg als Eigentümerin der Immobilie einen Pachtvertrag über 20 Jahre abgeschlossen hat. Die Elbphilharmonie, neues architektonisches und kulturelles Wahrzeichen der Hansestadt, wurde nach den Plänen der Architekten Herzog & de Meuron errichtet und am 11. Januar 2017 feierlich eröffnet.

A new star is born in Hamburg's Hafencity

The opening of the Westin Hamburg on 4 November 2016 marked the birth of a new star in Hamburg's Hafencity. The luxury hotel, which boasts 205 rooms and 39 suites, extends over 21 floors in the Elbphilharmonie cultural and residential complex. The floor-to-ceiling windows in the glass facade offer spectacular panoramic views over the city's rooftops and the vibrant waterfront. The hotel is a valuable addition to the portfolio managed by Arabella Hospitality, which has signed a 20-year lease with the City of Hamburg, the owner of the property. The Elbphilharmonie complex, Hamburg's new architectural and cultural landmark, was designed by the architecture firm Herzog & de Meuron and was officially inaugurated on 11 January 2017.

1 | Überwältigend: der Ausblick von der Panoram suite im Westin Hamburg auf die Hafencity | Spectacular: the view over the Hafencity district from the panorama suite in the Westin Hamburg hotel

2 | Architektonischer Meilenstein: Die Elbphilharmonie vereint Konzertgenuss und Hotelkultur auf höchstem Niveau | Architectural milestone: the Elbphilharmonie neatly blends indescribable musical enjoyment with a sublime hotel experience



Durch die Lobby im achten Stock gelangen die Hotelgäste direkt in den Konzertsaal der Elbphilharmonie sowie auf die öffentliche Plaza. Das Innenambiente des Hotels ist zurückhaltend-puristisch gestaltet: Das Design ist inspiriert von den natürlichen Elementen Wasser, Holz und Wind und besticht durch helle Naturtöne. Im großzügigen, 1.300 Quadratmeter großen Spabereich mit Hamburgs größtem Indoor-Hotel-Pool können sich Gäste und Besucher rundum erholen.

Exklusiver Golfsport auf Mallorca

Der Golfplatz Son Muntaner auf Mallorca gilt als einer der schönsten und sportlich anspruchsvollsten Golfplätze der Baleareninsel. Um diese Position zu festigen, investierte die Arabella Hospitality umfassend in Ausstattung und Qualität der Golfanlage. Innerhalb von nur fünf Monaten wurde der komplette Rasen des 18-Loch-Platzes abgetragen und durch neues, strapazierfähiges Bermudagrass ersetzt, wodurch sich die Spielqualität des Platzes um ein Vielfaches erhöhte. Bereits im Frühjahr war der Bau des neuen Clubhauses auf dem Golfplatz Son Vida gestartet, das im Juli im Beisein von Vertretern aus Politik und Wirtschaft der Baleareninsel feierlich eröffnet wurde. Mit beiden Investitionsmaßnahmen führt die Arabella Hospitality das langjährige Engagement der Schörghuber Unternehmensgruppe fort, einen nachhaltigen Qualitätstourismus auf Mallorca zu fördern.

The lobby on the eighth floor provides hotel guests with direct access to the Elbphilharmonie's concert hall and the public plaza. The hotel's interior is discreetly minimalistic. The design was inspired by the natural elements water, wood and wind and incorporates light natural colors that are easy on the eye. Guests and visitors alike can relax and unwind in the large 1,300-square-meter spa, which boasts Hamburg's largest indoor hotel pool.

Luxury golfing on Mallorca

The Son Muntaner golf course on Mallorca is considered one of the most beautiful and challenging golf courses on the Balearic Islands. Arabella Hospitality invested a considerable sum in improving and enhancing the golf course to ensure that it maintains its stellar reputation. Within just five short months, all the grass on the 18-hole course was removed and replaced with new, more robust Bermuda grass, which greatly increases the playing quality of the course. Construction of the new clubhouse on the Son Vida golf course was launched in the spring, and the building was inaugurated in July in a ceremony attended by representatives from the worlds of politics and business on the Balearic islands. These two investments serve as examples of Arabella Hospitality's continued support of the Schörghuber Corporate Group's long-standing commitment to promoting quality tourism on Mallorca.

Productos del Mar Ventisqueros, Chile, repräsentiert den Unternehmensbereich Seafood und hat den Anspruch, qualitativ hochwertigen Lachs nachhaltig zu produzieren. Das Unternehmen gehört zu den Top Ten der chilenischen Lachsindustrie und vertreibt seine Produkte – frischen und tiefgekühlten Lachs in verschiedenen Verarbeitungsstufen – überwiegend in Brasilien, Japan, Russland und den USA.

Productos del Mar Ventisqueros in Chile represents the Group's Seafood division and its mission is to produce high-quality salmon in a sustainable manner. The company ranks among Chile's top ten salmon producers and sells its products – fresh and frozen salmon in various stages of processing – primarily in Brazil, Japan, Russia and the USA.



Positive Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte

Das Jahr 2015 und die ersten Monate des Jahres 2016 waren für die gesamte chilenische Lachsindustrie aufgrund des Überangebotes am Markt durch hohe Verluste gekennzeichnet. Infolge einer Algenblüte, verursacht durch das Naturphänomen El Niño, verendeten im Februar und März 2016 Millionen von Fischen. Rund 20 Prozent des Erntevolumens wurden vernichtet. Dies führte im zweiten Halbjahr zu einem deutlichen Preisanstieg.

Auch Ventisqueros erlitt im ersten Halbjahr durch die Algenblüte erhebliche Verluste. Diese konnten aufgrund der im zweiten Halbjahr sehr positiven Preissituation jedoch im Wesentlichen ausgeglichen werden.

Zum Jahresende beteiligte sich Ventisqueros mit 50 Prozent an Blumar USA, LLC (zukünftig BluGlacier, LLC). Die Gesellschaft mit Sitz in Miami wurde 2012 vom Mitbewerber

Positive performance in the second half of the year

Throughout Chile's entire salmon industry, the year 2015 and the first months of 2016 were marked by large losses caused by an excess supply on the market. In February and March 2016, millions of fish perished as a result of an algal bloom brought about by El Niño, a natural climate phenomenon. Approximately 20 percent of the harvest volume was destroyed. This led to a significant increase in price in the second half of the year.

Ventisqueros also suffered considerable losses in the first half of the year due to the algal bloom. The losses were however essentially offset by the extremely positive price situation in the second half of the year.

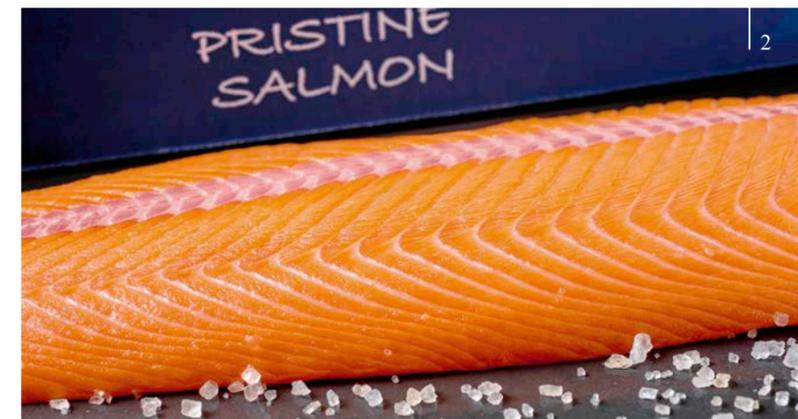
At the end of the year, Ventisqueros acquired a 50-percent stake in Blumar USA, LLC (in future BluGlacier, LLC). The company, which is headquartered in Miami, was founded

Blumar gegründet. Bereits seit 2015 hatte Blumar den Vertrieb der Produkte von Ventisqueros in den Zielmärkten USA und Kanada übernommen. Das Gemeinschaftsunternehmen garantiert seinen Kunden die kontinuierliche Verfügbarkeit hochwertiger Lachsprodukte und hat sich zum Ziel gesetzt, jährlich rund 150 Millionen US-Dollar umzusetzen.

Neben Nordamerika bleibt Japan Hauptabsatzmarkt für die Produkte von Ventisqueros. Im Mai 2016 brachte Ventisqueros gemeinsam mit einer der größten Supermarktketten des Landes als erster Anbieter in Nippon ASC-zertifizierten Pazifikkachs (Coho) auf den Markt. Im November erfolgte dann der Launch der neuen Produktmarke Pristine Salmon, eines Gemeinschaftsprojekts mit einem der größten Atlantiklachs-Importeure des Landes. Pristine Salmon steht wie kein anderes Produkt für den hohen Qualitätsanspruch von Ventisqueros. Die qualitativ hochwertigen Fische werden zu 100 Prozent pre-rigor zu Filets verarbeitet und sofort tiefgefroren. Sie dienen vorwiegend als Ausgangsprodukt für Sashimi und Sushi.

Nachhaltigkeit und Qualität haben oberste Priorität

Mit der fortwährenden Verbesserung und Sicherung der Produktqualität erfüllt Ventisqueros auch die steigende Nachfrage nach Qualitätszertifikaten. Bereits im vergangenen Jahr hatte das Unternehmen zwei Meerwasseranlagen nach ASC-Standard (ASC=Aquaculture Stewardship Council) zertifizieren können. 2016 kamen zwei weitere Anlagen dazu.



2 | Neue Marke aus dem Hause Ventisqueros: Pristine Salmon steht für höchste Qualität | New brand from Ventisqueros: Pristine Salmon is synonymous with salmon of the highest quality

in 2012 by the rival company Blumar. In 2015, Blumar assumed responsibility for selling Ventisqueros products in the target markets USA and Canada. The joint-venture company guarantees customers the uninterrupted availability of high-quality salmon products and aims to generate annual revenues of approximately 150 million US dollars.

Together with the USA, Japan remains a main sales market for the products from Ventisqueros. In May 2016 and working together with one of the country's largest supermarket chains, Ventisqueros became the first supplier to bring ASC-certified Pacific salmon (Coho) onto the market in Japan. This was followed in November by the launch of a new product brand, Pristine Salmon, a joint project with one of Japan's largest importers of Atlantic salmon. More than any other product, it is Pristine Salmon that is representative of Ventisqueros' high standard of quality. A full 100 percent of the high-quality fish is filleted pre-rigor and immediately frozen. It is used primarily as the source product for sashimi and sushi.

Sustainability and quality are top priorities

The ongoing improvement and safeguarding of product quality also ensures that Ventisqueros is able to meet the growing demand for quality certification. Last year, the company obtained ASC (Aquaculture Stewardship Council) certification for two of its saltwater facilities. Two additional facilities were certified in 2016.

Das The Project of the Century
Jahrhundertprojekt

SPECIAL PAULANER BRAUEREI | PAULANER BREWERY 2016



Eine Zukunft für
 die Tradition:
 der Neubau der
 Paulaner Brauerei

*A Future for
 Tradition: The
 New Paulaner
 Brewery*

Die Hintergründe:
 Dr. Stefan Lustig im
 Interview
*The background: An inter-
 view with Dr. Stefan Lustig*

Die Innovationen: State
 of the Art beim Brauen
*The innovations:
 State-of-the-art brewing*

Der Braumeister: wie
 man Tradition bewahrt
*The master brewer:
 How to preserve
 tradition*

Die Premieren: von vielen
 kleinen Neuanfängen
*The firsts: Numerous
 new beginnings*





Inhalt Contents

4



Neue Dimensionen: die
Brauerei im Überblick
*New dimensions:
The brewery at a glance*

6



Strategiegespräch:
Dr. Stefan Lustig über
neue Kapitel für Paulaner
*Talking strategy:
Dr. Stefan Lustig on new
chapters for Paulaner*

12



Innovationen: neue
Brauereitechnik
*Innovations: New
brewery technology*

14



Die Kunst des Brauens:
der 1. Braumeister
*The art of brewing beer:
The head master brewer*

18



Gut gestartet: die
Premieren von Langwied
*Off to a good start:
Firsts at Langwied*

Liebe Leserinnen und Leser, Dear Readers,

„Jahrhundertprojekt“ ist ein großes Wort. Doch mit Blick auf den Neubau und Umzug der Paulaner Brauerei nach knapp 380 Jahren am Nockherberg finden wir diesen Begriff angemessen. Wir haben in den vergangenen Jahren über 300 Millionen Euro in einen kompletten Brauereineubau investiert – in einem Marktumfeld, in dem der Wettbewerb Überkapazitäten beklagt und Brauereien verkleinert oder gar geschlossen werden. Eine solche Investition rechnet sich nicht kurzfristig. Aber sie ist die Voraussetzung dafür, dass wir die nächsten Kapitel der stolzen Erfolgsgeschichte von Paulaner schreiben können. Denn unser seit Jahren kontinuierliches Wachstum wäre am Nockherberg nicht fortzusetzen gewesen, der Standort war vollumfänglich ausgereizt.

Mit der neuen Brauerei haben wir nicht nur die Wachstumsbremse für Paulaner gelöst, sondern zeitgleich weitere Chancen geschaffen – für die Schörghuber Unternehmensgruppe, für unsere Kunden und auch für unsere Heimatstadt München. Einen Brauereineubau dieser Größenordnung hat es seit mehreren

Jahrzehnten in Deutschland nicht gegeben – und wird es auf absehbare Zeit wohl auch nicht mehr geben. Vor allem nicht in der Rekordbauzeit von nur 18 Monaten. Das vorliegende Magazin beleuchtet dieses außergewöhnliche Projekt mit seinen vielen Facetten. Wir wünschen viel Spaß bei der Lektüre – und beim Eintauchen in die Geschichten aus und über die neue Paulaner Brauerei!

Dr. Klaus N. Naeve,
Vorsitzender des Vorstandes
der Schörghuber
Unternehmensgruppe

*Chairman of the Executive
Board of the Schörghuber
Corporate Group*

Roland Tobias,
Vorsitzender der
Geschäftsführung der
Paulaner Brauerei GmbH
& Co.KG

*CEO of Paulaner Brauerei
GmbH & Co. KG*

Referring to a project as "the project of the century" is no small thing. But with a view to the new Paulaner brewery and our move to new premises after almost 380 years at Nockherberg, we find this term appropriate. Over the past few years, we



have invested over 300 million euros in building a completely new brewery – in a market in which the competition is bemoaning excess capacities and breweries are shrinking in size or even closing down. Such an investment only makes sense in the long term. But it is essential if we are to add new chapters to the proud story of success that is Paulaner. The steady growth that we have enjoyed for years would have been impossible to maintain at Nockherberg as the site's potential had been exhausted. The new brewery has not only allowed us to remove this obstacle to growth but also open up further opportunities – for the Schörghuber Corporate Group, for our customers and also for the city we call home, Munich. It has been decades since Germany saw the construction of a new brewery of this size – and it is highly unlikely that another will be built in the foreseeable future. And certainly not in the record time of just 18 months. This magazine highlights the many facets of this extraordinary project. We hope you enjoy reading this supplement and delving into the stories from and about the new Paulaner brewery.

Das Projekt

In weniger als zwei Jahren, von Frühjahr 2014 bis Herbst 2015, hat Paulaner auf der grünen Wiese eine komplette Brauerei errichtet. Der neue Betrieb ist verkehrsgünstig gelegen, direkt am Autobahnkreuz München-West im Stadtteil Langwied, und verbindet modernste, energiesparende Technik mit alter Brautradition. Einem Projekt dieser Größenordnung nähert man sich am besten aus der Vogelperspektive. Dann sieht man: Alle Schritte der Bierproduktion, von der Malzannahme bis zur Abfüllung, sind um das Sudhaus herum angeordnet. Denn hier schlägt, auch in einem modernen Betrieb, das Herz der Brauerei.

In less than two years, from the spring of 2014 to the autumn of 2015, Paulaner built an entire brewery on a greenfield site. The new premises are conveniently located at the Munich-West interchange in the city's Langwied district and combine state-of-the-art, energy-saving technology with old brewing traditions. A project of this size is best explored from a bird's eye view. Then you can see that all the steps involved in beer production, from delivery of the malt to filling of the finished product, are arranged around the brewhouse. Because, even in a modern enterprise, this is still the heart and soul of the brewery.



15 Hektar Fläche

... bieten der Brauerei deutlich mehr Platz als die 8,5 Hektar am Nockherberg. In der Bauzeit war hier flächenmäßig Münchens größte Baustelle mit bis zu 700 Arbeitern von über 70 Firmen; zwei Drittel der Aufträge gingen an bayerische Firmen.

15 hectares of land

... offer significantly more space than the 8.5 hectares at Nockherberg. During construction, this was Munich's largest building site by surface area with up to 700 workers from over 70 companies; two thirds of the contracts were awarded to Bavarian companies.

2 Millionen Fliesen

... wurden von Hand verlegt; die Gebäude bestehen aus 3.000 Betonfertigteilen. 4.000 Tonnen Edelstahl und 25 Kilometer Rohre wurden in den Anlagen verbaut.

2 million tiles

... were laid by hand; the buildings comprise 3,000 precast concrete parts. 4,000 tons of stainless steel and 25 km of pipes were installed in total.

6 Abfülllinien

... hat die Brauerei, vier für Flaschen, eine für Fässer, eine für Dosen; pro Stunde können damit bis zu 220.000 Gebinde abgefüllt werden. Außerdem gibt es eine Holzfassabfüllung.

6 filling lines

... were installed in the brewery, four for bottles, one for barrels and one for cans; up to 220,000 units can be filled per hour. There is also a station for filling wooden barrels.

30% größer

... ist das Sudhaus, vom Aufbau her aber eine Kopie des Sudhauses am Nockherberg. Die Rohstoffe sind gleich, und das Brauwasser wird über fünf Tiefbrunnen aus derselben wasserführenden Schicht gewonnen.

30% larger

... than at Nockherberg; the new brewhouse is bigger but its layout is identical. The raw materials are the same, and 5 deep wells are used to extract the brewing water from the same aquifer.

60% des Stroms

... werden im eigenen Blockheizkraftwerk erzeugt. Auch ansonsten kommt neueste, energiesparende Technik zum Einsatz: 25% der Wärmeenergie bestehen aus Biogas, das aus dem Brauereiabwasser erzeugt wird.

60% of the electricity

... is generated by the brewery's own combined heat and power plant. Other state-of-the-art, energy-saving technology is also being used: 25% of the heating energy is supplied by biogas generated from the brewery's wastewater.

Geschichte schreiben

Making History



State of the Art-Technologie, Digitalisierung, größere Sudvolumen, kürzere Prozesszeiten, weiträumigere Logistikflächen: In der neuen Brauerei stehen die Zeichen auf Fortschritt und Wachstum. Dr. Stefan Lustig, Geschäftsführer Technik, beschreibt, welche Herausforderungen das Jahrhundertprojekt mit sich brachte, welche Zukunftschancen es eröffnet und warum es ihn auch persönlich geprägt hat.

State-of-the-art technology, digitalization, larger brewing capacities, shorter process cycles, more logistics space: At the new brewery, all signs point to progress and growth. Dr. Stefan Lustig, Managing Director of Technology, describes the challenges that the project of the century posed, the future opportunities it offers, and why it has also had an impact on him personally.

Über 375 Jahre lang wurde das Paulaner Bier in der Münchner Au gebraut. Vermissen Sie den Nockherberg?

Bei mir überwiegt die Aufbruchsstimmung, die Freude daran, mit der neuen Brauerei die Rahmenbedingungen für Fortschritt und Wachstum geschaffen zu haben – und dies auf dem Fundament unserer Tradition. Und der Nockherberg ist ja nicht weg. Das Schöne ist, dass wir in der alten Heimat weiter verankert sind. Unser Firmensitz ist immer noch dort, im historischen Zacherlbau, wo unsere Erfolgsgeschichte begonnen hat. Der Biergarten bleibt ebenfalls am Nockherberg.

beengt zu und vor allem hätten wir angesichts der Umweltauflagen in Zukunft den LKW-Verkehr in der Innenstadt nicht mehr abwickeln können. Das wäre eine entscheidende Bremse für unser Wachstum gewesen. Denn wir sind überzeugt, dass wir national wie international wachsen können. Wir glauben an die Marke Paulaner – das hat uns dazu bewogen, diesen Schritt zu gehen. Nun haben wir die Chance, am Stadtrand in Autobahnnähe in einem hochtechnologisierten und gleichzeitig handwerklich erstklassigen Umfeld nicht nur ein, sondern mehrere neue Kapitel der Paulaner Geschichte zu schreiben. Größere Sudvolumen, kürzere Prozesszeiten, klarere Strukturen, moderne Abfüll- und Verpackungssysteme, weiträumigere Logistikflächen – derartige Neuerungen ermöglichen uns weitere Expansion und weitere Erfolge.

For over 375 years, Paulaner beer was brewed in the Au district of Munich. Do you miss Nockherberg?

I feel a spirit of optimism more than anything else, pleasure at having created, with the new brewery, a framework for progress and growth – and one that is based on our traditions. And, after all, Nockherberg hasn't gone anywhere. What's nice is that we still have ties to our old home. Our headquarters are still located there, in the historic "Zacherlbau" building where our success story began. The beer garden is also staying where it is, namely at Nockherberg.

cramped and, more importantly, environmental constraints would in the future have restricted the movements of trucks in the city center. That would have slowed our growth significantly, and we're confident that we can grow in both Germany and abroad. We believe in the Paulaner brand – that's why we took this step. We now have the opportunity to write not just one but several new chapters in Paulaner's history, and to do so in a high-tech environment that promotes top-notch craftsmanship at a location on the outskirts of the city, near the freeway. Larger brewing capacities, shorter process cycles, clearer structures, state-of-the-art filling and packaging systems, more logistics space: It's improvements like these that will allow us to continue to expand and enjoy further success.

Welche großen Möglichkeiten – im Gegensatz zum alten Standort – bietet die neue Brauerei?

Wir haben jetzt den Raum, uns zu entfalten. Am Nockherberg ging es sehr

02/2014



Alle Genehmigungen sind da: Es geht los
All the permits have been obtained: Construction begins

05/2014



Die Bodenplatte für die Tanks wird betonierte
The concrete floor slab for the tanks is poured

06/2014



Grundsteinlegung für die Brauerei
Laying the foundation stone for the brewery

08/2014



Die Tanktransporte laufen an
Transportation of the tanks commences

09/2014



Es geht aufwärts – das Malzsilo im Bau
Scaling new heights – construction of the malt silo

10/2014



Die Gär- und Lagertanks werden aufgestellt
The fermentation and storage tanks are installed

Vom Jahrhundertprojekt ist die Rede. Was verbinden Sie persönlich damit?

Es waren auf jeden Fall die sechs spannendsten und intensivsten Jahre meiner beruflichen Laufbahn. Ich kann mich sehr genau an jede einzelne Phase erinnern. Anhand des ersten Reißbrettentwurfs zum Beispiel hat meine Tochter ein kleines Lego-Modell gebaut, das steht noch heute in meinem Büro in der Ohlmüllerstraße und lässt immer wieder die Planungszeit aufleben. Und auch den Tag der Grundsteinlegung werde ich niemals vergessen. Wir standen auf dem Kiesfeld, und ich konnte mir kaum vorstellen, dass auf dieser, damals kahlen Fläche in 14 Monaten unsere neue Brauerei stehen wird. Kurzum: Der Bau, das Projekt hat mich persönlich geprägt. Das erlebt man nur einmal im Leben.

Hatten Sie jemals Sorge, dass das Mammutprojekt ein Desaster à la Berliner Flughafen werden könnte?

Dass einem bei einem solchen Vorhaben auch mal etwas um die Ohren fliegt, ist selbstverständlich. Aber wir haben bei allen Schwierigkeiten nie den Glauben daran verloren, dass wir es schaffen. Das lag auch daran, dass wir auf die Unterstützung der Kollegen in der Unter-

nehmensgruppe zählen konnten. Wir bei Paulaner haben unsere ureigene Expertise als Brauer eingebracht. Hinzu kam das Know-how unseres Schwesterunternehmens, der Bayerischen Hausbau. Das sind Bauprofis, die uns in unglaublich vielen Punkten vor Stolperfallen im Bauprozess bewahrt haben. Und auch das Joint Venture mit Heineken war von Vorteil. Die Kollegen bauen weltweit regelmäßig Brauereien, entsprechend haben wir von ihrem Rat und ihrer Erfahrung profitiert.

Es mussten allein 87 Gär- und Lagertanks – jeder über 20 Meter lang und bis zu 6,5 Meter breit, nach München geliefert werden, die per Binnenschiff aus der Nähe von Würzburg über den Rhein-Main-Donau-Kanal nach Kelheim gebracht worden waren. Wie koordiniert man so etwas?

Auch in diesem Kontext gilt: Eine gute Planung und ein gutes Team sind das Entscheidende. Die Transporte waren ein unglaubliches Spektakel. Fährt man die Strecke mit dem Auto, benötigt man zwei Stunden. Die Schwertransporter haben über acht Stunden gebraucht. Vorneweg ist ein Team gefahren, das im wahrsten Wortsinn die



„Mit der neuen Brauerei haben wir die Voraussetzungen geschaffen, um langfristig wachsen zu können“

"The new brewery provides us with the foundation for long-term growth"

Bahn freigemacht hat. Diese Vorhut hat alles abmontiert, was im Weg war: Schilder, Zäune und Ampeln. Dann kamen die LKWs, die sich manchmal regelrecht durchzwängen mussten. Am Schluss war die Nachhut dran, die alles wieder aufgebaut hat. Aber zurück zur Planung: Wir hatten ein sehr enges Zeitfenster für die Organisation und die Anlieferung. Vor der Weihnachtszeit musste alles bewerkstelligt sein. Sonst hätte man in sämtlichen Orten, durch die die Transporte gingen, die Weihnachtsbeleuchtung ab- und wieder aufhängen müssen und das hätte uns

eine Riesensumme extra gekostet.

Das neue Sudhaus entspricht vom Aufbau her seinem Vorgänger, nur dass die Gefäße größer sind. Was ist das Innovative daran?

Eines ist klar: Bei allen Prozessen, die unmittelbaren Einfluss auf unser Produkt und den berühmten Paulaner Geschmack haben, gehen wir kein Risiko ein, da setzen wir auf Bewährtes. Die Innovationen finden sich in neuen Technologien und neuen Materialien, bei den Themen Energieeffizienz, Automatisierung und Steuerung.

This is being called the project of the century. What springs to mind when you hear that?

It was definitely the six most exciting and most intense years of my professional career. I can still clearly recall each and every phase. For example my daughter built a small Lego model based on the

first design to come off the drawing board. The model still stands in my office in Ohlmüllerstraße and every time I see it, I relive the planning phase. I'll also never forget the day that the foundation stone was laid. We were standing on the gravel field and it was hard for me to imagine that in 14 months' time

our new brewery would be standing on what was then an empty space. In short, the construction, the project had a big impact on me. It's something that you only experience once in a lifetime.

Were you ever worried that this mammoth project could turn into a disaster like the new airport in Berlin?

With a project like this, there is always something that's going to go wrong. But despite all the difficulties, we always knew that we could do it. This was also thanks to the fact that we could always count on the support of our colleagues in the corporate group. We here at Paulaner contributed our expertise as brewers. Then there was the know-how provided by our sister company, Bayerische Hausbau. The colleagues there are building experts who enabled us to avoid countless pitfalls during the construction phase. And we also benefited from the joint venture with Heineken. Our colleagues there regularly build new breweries all over the world and we profited from their advice and experience accordingly.

Eighty-seven fermentation and storage tanks, each over 20 meters long and up to 6.5 meters wide, had to be delivered to Munich. They were brought

to Kelheim from somewhere near Würzburg by barge on the Rhine-Main-Danube canal.

How do you coordinate something like that?

Here, once again, good planning and a good team were absolutely crucial. The transportation of the tanks was quite a sight to see. If you travel the route by car, it takes two hours. It took the heavy-goods vehicles over eight hours. There was a team that preceded the trucks, clearing the way – in the truest sense of the word. This advance party removed anything and everything that was in the way: signs, fences, traffic lights. Then came the trucks, which sometimes literally had to squeeze their way through. Another team, which put everything back where it belonged, brought up the rear. But to get back to the planning, we had a very tight timeframe in which to organize and complete delivery. Everything had to be completed before the start of the Christmas season, as otherwise there would have been Christmas lights to take down and put up again along the entire route and that would have cost a fortune.

The brewhouse has the same layout as its predecessor, but with larger containers. Where is the innovation here?

**Bierabsatzindex im Vergleich
A comparison of beer sales indexes**



Der Paulaner Brauerei ist es über die vergangenen 15 Jahre gelungen, sich vom Markt abzukoppeln. Im Inland hat sie sich deutlich besser entwickelt als der rückläufige Gesamtmarkt und hat gleichzeitig im Ausland deutlich stärker zugelegt als andere. Am beengten Innenstadstandort am Nockherberg wäre diese positive Entwicklung an ihre Grenzen gestoßen – zumal die Umweltauflagen tendenziell steigen und es immer schwieriger wird, den LKW-Verkehr in der Innenstadt abzuwickeln.

Over the past 15 years, the Paulaner brewery has been able to buck the prevailing market trend. At home it has performed significantly better than the declining overall market while at the same time growing at a much brisker pace than others abroad. At the confined, inner-city location at Nockherberg, this growth would have reached its limits – especially as environmental regulations are becoming stricter, making it increasingly difficult for trucks to move through the city center.

10/2014 Die Brauerei nimmt immer mehr Gestalt an
The brewery gradually takes shape

11/2014 Die Läuterbottiche werden ins Sudhaus eingehoben
The lauter tuns are lifted into the brewhouse

12/2014 Der Kamin des Kesselhauses wird aufgestellt
The chimney of the boiler house is put into place

03/2015 Der Innenausbau geht rasch voran
Completion of the interior is proceeding quickly

04/2015 Hubschrauber heben die Lüftungsanlagen ein
Helicopters are used to lift the ventilation units

05/2015 Die erste Abfüllanlage erreicht Langwied
The first filling machine arrives at Langwied

Abg'füllt is! Am 15. September 2015, kurz vor der Wiesn-Eröffnung, war es so weit. Die neue Brauerei nahm den Betrieb auf. Lief bis dahin und danach alles nach Plan?

Für viele Brauereien ist es bereits eine große Herausforderung, eine Abfüllanlage im laufenden Betrieb zu tauschen. Wir hingegen haben die komplette neue Brauerei mit insgesamt sechs Abfüllanlagen in wenigen Monaten in Betrieb genommen. Dass es da zu technischen Problemen kommt, zu Störungen, zu Instabilitäten, ist nachvollziehbar. Da kann der Plan noch so gut sein, es wird nicht alles sofort glattgehen. Wir haben in den ersten eineinhalb Jahren viel kämpfen, kurzfristig auf Probleme reagieren und auch einiges lernen müssen.

Inwiefern?

Auch für die Mitarbeiter war alles neu. Am Nockherberg wussten wir genau, mit welchem Kniff man im Fall der Fälle, also etwa bei einem technischen Problem in der Abfüllanlage, reagieren und Abhilfe schaffen kann. Dieses über Jahrzehnte gewonnene Know-how müssen wir am neuen Standort erst wieder aufbauen. Und bei einer Hochleistungsbrauerei wie unserer können kleine Störungen beachtliche Auswirkungen haben.

Alle Prozesse sind ohne großen Puffer geplant und müssen ineinandergreifen. Beispielsweise setzen wir aus Sicherheitsgründen lasergesteuerte Flurförderzeuge ein, die Leertüte zu den Abfülllinien bringen und die fertige Ware wieder abholen. Am Anfang haben diese sich teils gegenseitig blockiert. Wenn aber zum Beispiel die leeren Fässer nicht rechtzeitig zur Abfülllinie gelangen, stoppt die Füllanlage. Damit kommt der gesamte Prozess ins Stocken, was im schlimmsten Fall bis zur Absage von Kundenaufträgen führen kann. Kurzum: 2016 war ein wirklich anstrengendes Jahr – für uns alle. Ich bin daher extrem stolz auf meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und sehr dankbar für ihren außerordentlichen Einsatz.

Apropos Digitalisierung. Welche Rolle spielt sie im Gesamtprozess?

Die Digitalisierung ist die Königsdisziplin. Heute haben wir eine komplett automatisierte Prozesskette, vom Sudhaus bis zur Abfüllung. Die lasergesteuerten Flurförderzeuge habe ich ja schon erwähnt. Im Lager weiß das Logistiksystem, wo welche Palette steht und wo welcher Fahrer hingelotet werden muss. Das ersetzt natürlich nicht die Paulaner Mitarbeiter, sondern macht



das Arbeiten sicherer und unsere Arbeit effizienter. Vor allem jedoch ist sie ein Wachstumshebel, denn wir bekommen eine Fülle von Daten, um noch besser zu werden.

Ein guter Moment, um in die Zukunft zu blicken: Wohin geht es mit Paulaner in den nächsten Jahren?

Wir möchten in erster Linie wachsen. Die Grundlage dafür haben wir mit der neuen Brauerei geschaffen. Früher waren wir eine bayerische Brauerei mit erfolgreicher Exportab-

teilung, heute sind wir eine internationale Brauerei mit unverrückbaren Wurzeln und Sitz in München. Wir sind und bleiben Paulaner, was unsere Werte und unseren Qualitätsanspruch angeht. Aber wir werden unser Produktportfolio stetig adäquat weiterentwickeln.

Und wenn Sie jetzt zurückschauen auf das, was in Langwied passiert und entstanden ist – welche drei Schlagworte kommen Ihnen da in den Sinn?

Stolz. Abenteuer. Erfolg. ■

Logistische Meisterleistung: Im August 2014 beginnt die Anlieferung der 87 über 20 Meter langen Gär- und Lagertanks. Die Schwertransporte führen über Nebenstraßen quer durch Bayern und erfordern Millimeterarbeit, Teamwork und perfektes Timing

A spectacular logistical achievement: The delivery of the 87 fermentation and storage tanks each measuring over 20 meters long starts in August 2014. The heavy loads travel through side streets all across Bavaria, demanding precision, teamwork and perfect timing.

One thing is clear: when it comes to the processes that have a direct impact on our products and the famous Paulaner taste, we aren't going to take any risks, we're going to rely on proven methods. The innovations relate to new technologies and new materials and other aspects involving energy efficiency, automation and control.

On 15 September 2015, shortly before the start of Oktoberfest, the day had come for the new brewery to launch operations. Did everything go according to plan before and after?

For a lot of breweries, just replacing one filling system during live operation constitutes a major challenge. We, on the other hand, put an entirely new brewery, with a total of six filling systems, into operation in just a few months. That there were problems, malfunctions and a certain degree of volatility is understandable. No matter how good the planning, not everything is going to run smoothly from the word go. We had to grapple with numerous issues, respond quickly to problems and had a lot to learn during the first year and a half.

What exactly do you mean?

Everything was also new to the staff. If there was a problem at Nockherberg,

we always had a trick up our sleeve that allowed us to take action and deal with something like a malfunction in the filling system. This was know-how gained over decades, know-how that we now have to acquire again at our new location. And in a high-tech brewery like ours, little problems can have a big impact. All the processes intermesh and the planning doesn't leave much room for error. For example, because it's safer, we use laser-guided vehicles to take the empty packaging units to the filling lines and collect the finished products. At the beginning, the vehicles kept getting in each other's way. But if the empty barrels don't reach the filling line in time, the barrel-filling machine stops. This brings the entire process to a halt, which in the worst-case scenario can result in orders. In other words, 2016 was a very hard year – for us all. I'm therefore extremely proud of our staff and very grateful for their tremendous efforts, which went above and beyond the normal call of duty.

Speaking of digitalization, what role does it play in the overall process?

Digitalization is the ultimate challenge. Today we have a completely automated process chain, from

the brewhouse through to the filling stations. And I've already mentioned the laser-guided vehicles. In the warehouse, the logistics system knows where each pallet is located and where each vehicle has to be guided. This can't, of course, take the place of Paulaner staff, but it does make the work safer and more efficient. And, more importantly, it acts like a growth lever, providing us with a wealth of data that will enable us to become even better.

A good point at which to take a look at the future: where will the next few years take Paulaner?

First and foremost, we want to grow. We have laid the foundation for this growth with the new brewery. We used to be a Bavarian brewery with a successful export department; today we are an international brewery firmly rooted and headquartered in Munich. When it comes to our values and standard of quality, we are and will always be Paulaner. But we'll continue to develop our product portfolio as appropriate.

And if you now look back at everything that has taken place in Langwied and all that has been achieved, what are the three words that immediately come to mind?

Pride. Adventure. Success. ■

05/2015



In der Abfüllhalle wird im Akkord gefliest
Tiles are laid non-stop in the filling hall

08/2015



Hefeumzug vom Nockherberg nach Langwied
The yeast strains are moved from Nockherberg to Langwied



Der erste Sud ist eingebracht
The first beer is brewed



Die Buslinie zur Brauerei nimmt ihren Betrieb auf
The bus line to the brewery is put into service

09/2015



15.09.: offizielle Eröffnung, erste Abfüllung
Official opening, first bottling

10/2015



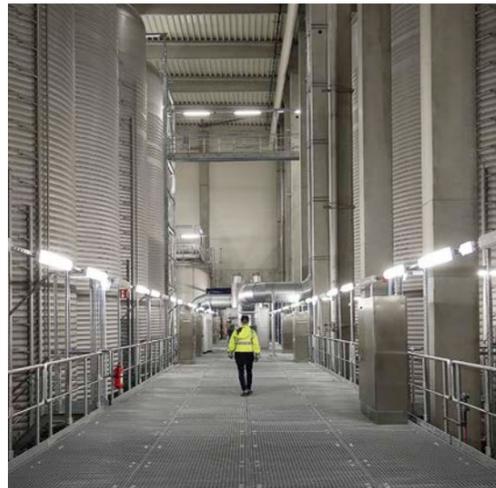
Die ersten LKWs kommen, um das Bier abzuholen
The first trucks arrive to pick up the beer

Gut, neu, Paulaner.

Good, new, Paulaner.

Brautradition verknüpft Paulaner am neuen Standort mit moderner Technik. Sie sorgt dafür, dass die Biere so energiesparend und effizient wie möglich produziert, abgefüllt und verladen werden.

At its new premises, Paulaner combines a long brewing tradition with state-of-the-art technology. It ensures that the beers are produced, filled and loaded in the most energy-efficient and effective way possible.



Smart gekühlt *Smart cooling system*

Paulaner lässt die Hüllen fallen! Anders als in herkömmlichen Gär- und Lagerkellern sind die einzelnen Tanks in der neuen Brauerei nicht von einer eigenen Isolierung umgeben. Statt die 23 Meter hohen Gefäße einzeln zu isolieren, arbeitet man mit purer Luft: Ihr wird die Feuchtigkeit entzogen, dadurch wirkt die Luft selbst dämmend. Dass die

Mantel- der Raum- isolierung gewichen ist, hat beträchtliche Vorteile: Die ausgeklügelte Technik spart Material, verhindert Korrosion, mindert die Brandgefahr und ist somit deutlich effizienter.

Paulaner strips off! Unlike conventional fermentation and storage cellars, the tanks in the new brewery are not each

enclosed in a separate layer of insulation. Instead, the air surrounding the tanks is used. Removing the moisture from the air allows the air itself to serve as insulation. This offers considerable advantages. The ingenious technology saves on material, prevents corrosion, reduces the risk of fire and is thus much more efficient.

Wechseln statt wegwerfen *Regeneration instead of waste*

Staub wirbelt Paulaner seit dem Brauereiumzug nur noch beim Politiker-Derblecken am Nockherberg auf. Denn die Zeiten der aufwändigen Entsorgung von über 200 Tonnen Kieselgur jährlich sind vorbei. Das Pulver aus fossilen Algen, das verwendet wurde, um Hefe- und Trübungsstoffe aus dem Bier zu entfernen, hat ausgedient. Den „State of the Art“ markiert am neuen Standort die sogenannte

Membranfiltration. Die Membranen können regeneriert und dann erneut verwendet werden. Neben dem vermiedenen Abfall ein weiteres großes Plus: Die Innovation ermöglicht eine kontinuierliche Filtration. Während eine Filtereinheit arbeitet, wird die zweite gereinigt, anschließend erfolgt der Wechsel. So können Pausen und Wartezeiten verhindert und beste Biere hergestellt werden. Flexibel, nachhaltig, staubfrei.

Now that the brewery has moved to its new location, Paulaner only ever kicks up dust with its riotous parody of politicians at Nockherberg. The days of disposing of more than 200 tons of diatomaceous earth annually – a laborious undertaking – are over. The powder made of fossilized algae, which was used to remove yeast cells and other turbidity constituents from the beer, has had its day. At the new brewery, state-of-the-art membrane

filtration is the name of the game. The membranes can be regenerated and subsequently reused. This innovation not only avoids waste but also offers another great advantage in that it makes continuous filtration possible. While one filter unit is doing its work, the second is being cleaned and vice versa. This avoids breaks and waiting times and ensures that the best beer possible is being brewed. Flexible, sustainable, dust-free.

Unbemannte Mission *Unmanned mission*

Wo früher Stapler unterwegs waren, verkehren heute 23 lasergesteuerte, unbemannte Flurförderzeuge: Die Laser Guided Vehicles (LGV) beliefern auf Knopfdruck die Abfülllinien mit Leergut, Etiketten, Kronkorken und Kartonagen – und entsorgen Restmaterialien. Dafür ist ein 14 Meter breiter und 225 Meter langer Korridor zwischen Abfülllinien und Lager vorgesehen, auf dem sie sich hin und her bewegen. Fertige Ware schaffen sie in das Vollgutlager. Sicherheit für die Mitarbeiter in der Abfüllung ist einprogrammiert: Die Transportmobile fahren langsam und stoppen automatisch, falls

eine Person oder ein Hindernis im Fahrweg steht. Ganz „ausgestapelt“ hat es sich jedoch nicht: Jenseits des Korridors übernehmen Paulaner Mitarbeiter mit klassischen Staplern und transportieren die Ware ins Lager und zur Verladung.

Where forklifts once roamed, there are now 23 unmanned, laser-guided vehicles (LGV) in operation. The LGVs supply the filling lines with empty bottles, labels, crown caps and cardboard packaging – and remove residual materials – at the push of a button. They move up and down a 14-meter-wide and 225-meter-long



corridor that runs between the filling lines and the warehouse. They transport finished products to the full goods warehouse. The safety of the staff working in the filling department is an integral part of the overall system. The transport vehicles move slowly

and stop automatically if a person or obstacle is standing in their path. The brewery, however, is not forklift-free. Beyond the corridor, Paulaner staff continue to use conventional forklifts to transport the goods to the warehouse and for loading.

Zeit ist Geld *Time is money*

Mehrere Wochen, teilweise Monate, lagert ein Paulaner Bier im Tank, um zu reifen. Diese Zeit nehmen sich die Braumeister, egal, wie hoch die Nachfrage ist, denn die Kunden erwarten kompromisslose Qualität. Aber wenn es darum geht, die fertigen Biere in die LKWs zu verladen, kann es gar nicht schnell genug gehen. „Lean Logistics“ heißt das Konzept, mit dem sich Zeit herausholen lässt, da die Prozesse zur logistischen Abwicklung digitalisiert und optimiert worden sind. Die Staplerfahrer im Lager etwa erhalten ihre Fahraufträge direkt aus dem Lagerverwaltungssystem SAP EWM auf ihren Bildschirm. Bei den LKW-Fah-

rem entfällt die Zettelwirtschaft, sie bekommen bei der Einfahrt einen Pager, der sie von Station zu Station führt. Und demnächst quittieren sie die Verladung per digitaler Signatur; die Dokumente werden dann im System hinterlegt. Das spart Papier und Zeit – damit die perfekt gereiften Biere noch schneller beim Kunden ankommen.

Paulaner stores the beer in tanks for several weeks, sometimes months, allowing it to mature. This is time that the master brewers take regardless of how high the demand, as customers expect uncompromising quality. But when it comes to loading the beers onto the

trucks, things cannot move fast enough. Lean Logistics is the name of a concept that allows time to be saved by digitalizing logistical processes. The transport jobs for the forklift drivers in the warehouse, for example, are sent from the SAP EWM warehouse management system directly to the drivers' screens. Paper is a thing of the past as the truck drivers are given a pager, which guides them from station to station, at the entrance gate. And soon they will be using digital signatures to confirm loading. This saves paper and time – ensuring that the beer, which has been matured to perfection, gets to the customers even faster.





The
Guardian
of

Taste

Der Hüter des Geschmacks

Mit uraltem Handwerk und gleichzeitig modernster Technik wollte er es zu tun haben und so wurde das Bier zu seinem Beruf. Seit 24 Jahren ist Christian Dahncke bei Paulaner – und sorgt als 1. Braumeister dafür, dass Weißbier, Helles & Co. nach dem Umzug genauso hervorragend schmecken wie zuvor. Ein Gespräch über den Abschied vom Nockherberg, Qualitätssicherung, das Brauen in einer der modernsten neuen Brauereien in Europa – und die Frage, ob Bier-Smoothies eine Zukunft bei Paulaner haben.

He wanted his work to involve both age-old craftsmanship and state-of-the-art technology, and thus beer became his profession. Christian Dahncke has been at Paulaner for 24 years, and as head master brewer he ensures that the wheat beers, pale lagers, etc. taste as outstandingly good after the move as they did before. A conversation about leaving Nockherberg, quality assurance, brewing beer in one of Europe's most modern new breweries – and the question of whether there is a future for beer smoothies at Paulaner.

Sie haben über zwei Jahrzehnte am Nockherberg Bier gebraut. Was war das Besondere daran?

Am Fuß des Nockherbergs war seit den Anfängen 1634 das Zuhause von Paulaner. Diese Historie, diese Nostalgie spürte man an jeder Ecke. Die Mitarbeiter, die ihr Wissen und das Paulaner Gefühl über Generationen weitergegeben haben, zu sehen, wie aus der traditionellen Brauerei ein modernes Unternehmen wurde, das gemeinsame Hinarbeiten auf den Erfolg – all das war äußerst beeindruckend.

Wie schwer fiel Ihnen der Umzug von der Münchner Au nach Langwied?

Nicht sehr schwer. Schließlich war ich seit 2011 gewissermaßen zweigleisig bei Paulaner aktiv, denn ich bekam die Chance, bei diesem Jahrhundertprojekt dabei zu sein, vor Ort zu sein, mitzuplanen, mitzugestalten. Daher war es für mich ein sanfter Abnabelungsprozess. Vielen meiner Kollegen ist der Abschied aber verständlicherweise sehr schwer gefallen.

Die Hefestämme, die Heiligtümer einer jeden

You brewed beer at Nockherberg for over two decades. What made Nockherberg so special?

Nockherberg had been home to Paulaner since its very beginnings in 1634. This history, this nostalgia could be felt in every nook and cranny. The staff who have passed their knowledge and passion for Paulaner from one generation to the next, seeing a traditional brewery evolve into a modern company, everyone pulling together to ensure success – all that was very impressive.

How difficult did you find moving from Munich-Au to Langwied?

Not that difficult. After all, I had been wearing two hats at Paulaner since 2011, when I was given the chance to be involved in this once-in-a-lifetime project on the ground, helping plan and shape it. For me it was therefore a gentle cutting of the cord. Many of my colleagues found the leave-taking very difficult and understandably so.

The yeast strains, every brewery's most precious treasure, traveled to Langwied by horse and cart. Were you nervous that day?

That procession was one of the highlights for me. There was no need for me to be nervous. We had a plan B just

Brauerei, wurden mit einem Pferdegespann nach Langwied gebracht. Waren Sie an diesem Tag nervös?

Der Hefeumzug war eines meiner Highlights. Nervös brauchte ich nicht zu sein. Wir hatten einen Plan B, falls die Pferde durchgegangen wären und beim Augustiner gehalten hätten (lacht).

Welche Schwierigkeiten muss man meistern, wenn es darum geht, andernorts zu brauen, aber die Qualität zu halten?

Unsere Rohstoffe sind die gleichen geblieben, wir verwenden in Langwied die gleiche Hefe, wir haben dort die gleiche Top Wasserqualität wie in der Münchner Innenstadt, wir beziehen das Malz von denselben Mälzern – 99 Prozent des Biergeschmacks lassen sich erklären und vergleichsweise einfach steuern. Der letzte Prozentpunkt ist der entscheidende. Entsprechend war es eine Riesenherausforderung, in einer komplett neuen Anlage zu brauen. Aber darauf waren wir vorbereitet, wir haben die Nockherberg-DNA in ihre Bestandteile zerlegt und sie auf Langwied übertragen. Mit der Hochschule Weihenstephan haben wir ein sogenanntes „Flavor Matching“ durchgeführt sowie nur das an innovativer Technologie installiert, was dem „Gut. Besser. Paulaner“-Geschmack gerecht wird.

Wie hat das erste Bier geschmeckt, dass Sie am neuen Standort gezapft haben?

Es war ein Helles und es war ausgezeichnet. Die anderen Verkoster und ich waren der Meinung, dass es keine Geschmacksabweichungen gab.

Werden in der neuen Anlage auch neue Produkte gebraut?

Ja, unser Zwickl. Ein naturtrübes Kellerbier, im historischen Dreimaisch-

verfahren und mit feinstem Hersbrucker Hopfen gebraut. Ein vollmundiger Genuss.

Und was trinkt man in Zukunft? Einen Bier-Smoothie?

Den wird es von Paulaner wohl nicht geben. Aber ich kann mir vorstellen, noch mehr Spezialitätenbiere zu brauen, die das

Brauerherz höherschlagen lassen. Und dann ist da noch der Megatrend „Regionalität“: Produkte, die ausschließlich Zutaten aus der Region enthalten. Warum also nicht Hopfen in München anbauen? Die ersten Hopfenfechser haben unsere Auszubildenden vor der neuen Brauerei schon gepflanzt! ■

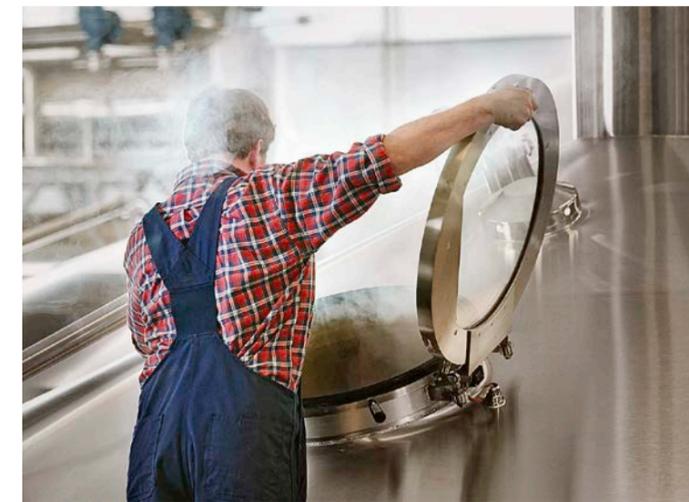


Festlich: Mit dem Pferdegespann bringen die Braumeister die Hefe nach Langwied

Festive: The master brewers move the yeast strains to Langwied by horse and cart

Auf Hopfen und Malz geprüft: Brauen im neuen Sudhaus

Put to the test: Brewing beer in the new brewhouse



Ungefilterter Genuss: Das Zwickl reift sechs Wochen, bevor es abgefüllt wird

Unfiltered delight: Zwickl beer matures for six weeks before being bottled

in case the horses bolted and ended up at the Augustiner brewery (laughs).

What are the difficulties involved in brewing beer at a new location while at the same time maintaining quality?

The raw materials haven't changed. In Langwied, we use the same yeast, we have the same excellent quality of water there as in central Munich, our malt is supplied by the same maltsters – 99 percent of a beer's flavor

can be explained and is relatively easy to control. It is the last percentage point that counts. Brewing the beer in completely new facilities was therefore an enormous challenge. But we had done our homework: we broke Nockherberg's DNA down into its components and transferred them to Langwied. We did what's referred to as "flavor matching" together with the University of Applied Science Weihenstephan, and we only installed innovative technology that could ensure the "Good. Better. Paulaner" taste.

How did the first beer that you tapped at the new brewery taste?

It was a pale lager and it was excellent. The other tasters and I felt that there were no deviations in taste.

Are there any new products being brewed at the new facilities?

Yes, our Zwickl. A naturally cloudy Kellerbier brewed from the finest traditional Hersbrucker hops using a historical three-mash decoction method. A full-bodied delight.

And what will people be drinking in the future? A beer smoothie perhaps?

That is something that Paulaner will most likely not be producing. But I can see us brewing more specialty beers that will make a beer brewer's heart beat faster. And then there is the huge trend towards "regionalism", i.e. products made exclusively from locally sourced ingredients. So why not grow hops in Munich? Our vocational trainees have already planted the first hop roots outside the new brewery! ■

Premieren The Firsts

Täglich passierten in den Anfangsmonaten am neuen Standort Dinge zum ersten Mal. Wir haben einige dieser Premieren festgehalten.

In the early months at the new location, there were many things that happened for the first time. We have documented several of these firsts.

Die erste Haustrunk-App-Holung The first "beer allowance" app

Der Haustrunk, das monatliche Kontingent an Gratisgetränken, ist für Paulaner Mitarbeiter mehr als ein Gehaltsbestandteil. Es ist Teil der Brauertradition. Aber das „Bierstandl“, an dem bislang der Haustrunk zur Ausgabe bereitstand, hat Ende 2016 zugemacht. Seit Januar 2017 können sich Brauereimitarbeiter den Haustrunk stattdessen per App mit dem Smartphone bestellen und dann an einer der fünf kooperierenden Münchner Tankstellen abholen. Thomas Karthe, Betriebskontrollleur bei Paulaner, war unter den Pilotnutzern. Seine Erfahrung: „Das erste Mal per App zu bestellen, war aufgrund der einfachen Benutzeroberfläche kinderleicht. Abgeholt habe ich den Haustrunk in der Kreillerstraße, Helles und Spezi. Das hat so einfach geklappt wie in den 16 Jahren zuvor am Standl.“

The beer allowance, a monthly quota of free beer (and other beverages), is more than just part of the Paulaner staff's remuneration. It is part of brewing tradition. But the kiosk where employees could pick up their beverages closed at the end of 2016. As from January 2017, brewery staff order their beer allowance using an app on their smartphones instead and pick up their beverages at any of the cooperating gas stations in Munich. Thomas Karthe, an operations controller at Paulaner, was one of the pilot users. His experience: "The app's simple user interface made placing my first order as easy as pie. I then picked up my beverage allowance, pale lager and Spezi, in Kreillerstraße. Everything went like clockwork just as it had done for the previous 16 years at the kiosk."

Das erste neue Bier The first new beer

Über 20 Sorten haben die Braumeister nach Langwied mitgebracht, um sie nach den alten Rezepten wieder einzubrauen. Ein Bier war beim Umzug nicht dabei: Das Paulaner Zwickl wurde am 8. November 2016 im neuen Sudhaus erstmals hergestellt. Das Tüpfelchen auf dem i: der feine Hersbrucker Hopfen, der dem Zwickl ein fruchtiges Aroma verleiht. Die andere Besonderheit ist das Dreimaischverfahren, das nur selten in der Bierproduktion angewandt wird und auch

im Hause Paulaner noch nie zum Einsatz kam – eine zweite Premiere für die Brauer. Der Name „Zwickl“ übrigens leitet sich vom Zwickelhahn ab. Jenem kleinen Probehahn am Lagertank, mit dem der Braumeister während der Ausreifung des Gerstensaftes sein Bier kosten kann, bevor es in Flaschen oder Fässer abgefüllt wird. Jetzt kann sich jeder einen „Zwickeln“ – und das unverfälschte Geschmackserlebnis dieses goldgelben, naturtrüben Kellerbiers genießen.



The master brewers took over 20 types of beer with them to Langwied to ensure that these beers could continue to be brewed according to the old recipes. One beer was not among those moved. Paulaner Zwickl was brewed in the new brewhouse for the first time on 8 November 2016. The beer's "secret" ingredient is the fine Hersbrucker hops that give the Zwickl a subtle fruity note. What is also unique about this beer is the three-mash decoction method used

to brew it. This method is rarely used for brewing beer and has never been used at Paulaner – another first for the brewery. The name "Zwickl", by the way, comes from the word "Zwickelhahn", which refers to the little tap on the storage tank that allows the master brewer to taste the beer while it matures, prior to being filled into bottles or barrels. Now everyone can enjoy the authentic taste experience that this golden yellow, naturally cloudy Kellerbier offers.

Die ersten Flaschen, die auf internationale Reisen gingen The first bottles to travel internationally

Es war Paulaner Weißbier, das sich auf den Weg machte ... und zwar am 21. Oktober 2016: Der erste LKW eines internationalen Abholers rollte vom Hof und brachte die Ware zu einem Handelskunden nach Italien. Während es in den Anfangswochen ein bis drei LKWs pro Tag waren, die den neuen Standort anführen, um das Exportgeschäft der Brauerei abzuwickeln, sind es in der Hauptsaison mittlerweile bis zu 40 täglich. Und dann reisen die Flaschen in über 80 Länder.

Paulaner Weißbier was the first beer to hit the road, namely on 21 October 2016. This is when the first truck from an international customer left the premises and headed to Italy. In the early days, the maximum number of trucks arriving at the brewery's new location to pick up the beer intended for export was three, nowadays up to 40 trucks arrive at the brewery daily during the high season. And then the bottles travel to over 80 different countries.



Das erste Fußballturnier The first football tournament

... in der Brauerei fand am 13. Juni 2015 statt. Denn: Wenn man eine leere Halle hat, die Platz für vier Fußballfelder bietet – dann liegt es nahe, dort ein Fußballturnier abzuhalten. Das dachte sich jedenfalls das Projektteam beim Brauereineubau. Die noch nicht fertig gestellte Lagerhalle wurde kurzerhand zur Sportstätte umfunktioniert. Wo heute Gabelstapler rollen, rollte an jenem Samstag der Ball. Auf zwei Hallenfußballfeldern spielten 13 Mannschaften der beteiligten Bau- und Anlagenfirmen um den „Paulaner Baustellen-Cup“. Die Paulaner-Elf belegte in ihrer Gruppe einen ehrenwerten vierten Platz. Gewonnen hat ein

Team der Fassadenfirma Proeckl, gefolgt vom Huber-Gerüstbau-Team. Bei der Siegerehrung durfte selbstverständlich eines nicht fehlen: die Weißbierdusche. Und obwohl Einige gerne ein Rückspiel gehabt hätten, war das erste Turnier auch das letzte – schließlich lagert in der Halle nun das wertvolle Paulaner Bier.

... was held at the brewery on 13 June 2015. An empty hall measuring the size of four football fields is just begging for a football tournament. That, at least, is what the project team at the new brewery thought. The unfinished warehouse was converted into a sporting venue

without further ado. That Saturday, footballs rolled where today forklifts circulate. Thirteen teams put together by the companies involved in building the brewery competed for the Paulaner Building Site Cup on two indoor football fields. The team from Paulaner placed a respectable fourth in their group. The team from the facade company Proeckl came out on top. At the awards ceremony, one thing was a must: a wheat-beer shower. And although many would have liked a rematch, the first tournament will also be the last – after all, prized Paulaner beer is now being stored in the warehouse.



Impressum **Imprint**

Paulaner Brauerei GmbH & Co. KG | Öffentlichkeitsarbeit *PR*
Ohlmüllerstraße 42 | 81541 München *Munich*
Tel.: +49 89 48005-0 | info@paulaner.de

Konzeption und Gestaltung

Concept and Design

LoeschHundLiepold Kommunikation | München *Munich*



FINANZINFORMATION | FINANCIAL INFORMATION 2016

Lagebericht zum Konzernabschluss Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG, München

1 Grundlagen des Konzerns

1.1 Organisation

Die Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG ist die zentrale Führungsgesellschaft der Schörghuber Unternehmensgruppe. Sie führt als strategische Finanzholding vier Unternehmensbereiche, die in eigenen Teilkonzernen zusammengefasst sind: Bauen & Immobilien, Getränke, Hotel und Seafood. Die vier Unternehmensbereiche stellen sich in ihrem jeweiligen Produkt- und Dienstleistungsangebot sehr unterschiedlich dar. Diese historisch gewachsene Struktur wird zur Risikostreuung bewusst beibehalten.

Die Bestandsimmobilien des Unternehmensbereiches Bauen & Immobilien, mit der Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG als Führungsgesellschaft, bilden als größter Vermögensposten das Rückgrat der Unternehmensgruppe. Ihre Immobilien befinden sich ausschließlich in Deutschland, mit deutlichem Schwerpunkt München, und erwirtschaften aus den Mieterträgen einen stabilen Cashflow. Das Bauträgergeschäft, das sich überwiegend auf München konzentriert, weist hingegen projektbezogene Schwankungen sowohl hinsichtlich der Umsatz- als auch bezüglich des Ergebnisbeitrags auf, bei allerdings grundsätzlich höherem Ertragspotential. Im Zusammenwirken beider Bereiche bieten Projektentwicklungen im Bestand sowie Portfolioumschichtungen hierbei besondere Chancen für die Wertsteigerung unseres Immobilienportfolios.

Der Unternehmensbereich Hotel, zusammengefasst unter der Arabella Hospitality SE, fungiert als Betreibergesellschaft für konzerneigene und angemietete Hotels und Golfplätze in Deutschland, der Schweiz und auf Mallorca. Sämtliche Hotels werden von Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc. (zwischenzeitlich zu Marriott International, Inc. gehörend) gemanagt. Der Geschäftsbereich unterliegt sowohl den nationalen als auch den internationalen Konjunkturzyklen.

Group Management Report Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG, Munich

1 Group fundamentals

1.1 Organization

Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG is the main holding company of the Schörghuber Corporate Group. In its capacity as a strategic financial holding company, it manages four business divisions that are organized into distinct subgroups, namely Construction & Real Estate, Beverages, Hotels, and Seafood. The four business divisions differ markedly with regard to the products and services they offer. This structure has grown organically over time and is consciously preserved in the interests of risk diversification.

The real estate portfolio of the Construction & Real Estate division, with Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG as its holding company, is the Group's biggest single asset and the backbone of the corporate group. Located exclusively in Germany with a strong focus on Munich, this real estate generates stable cash flows from rental income. By contrast, project development business, which is concentrated mainly on Munich, is prone to project-related fluctuations in terms of both revenue and earnings contribution, although it does harbor greater income-generating potential. With the interaction of these two areas, existing project developments coupled with portfolio optimization can provide special opportunities for adding value to our real estate portfolio.

Operating under the name of Arabella Hospitality SE, the Hotels division is the management company for both group-owned and rented hotels and golf courses in Germany, Switzerland and on Mallorca. All the hotels are managed by Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc. (now part of Marriott International, Inc.). This area of business is subject to economic cycles in both the national and the international arena.

Der Teilkonzern Brau Holding International GmbH & Co. KGaA, der als Joint Venture mit dem Brauereikonzern Heineken International B.V. betrieben wird und für den Unternehmensbereich Getränke steht, gehört zu den größten deutschen Brauereigruppen. Seine Produkte werden weltweit in über 80 Länder exportiert. Im Konsumgüterbereich tätig wirken sich konjunkturelle Schwankungen hier in der Regel nur geringfügig aus.

Die größte Volatilität weist zurzeit noch unsere 100%ige Tochtergesellschaft Productos del Mar Ventisqueros S.A., Chile, aus, die für den jüngsten Unternehmensbereich, Seafood, steht. Der Unternehmensbereich produziert (züchtet) und verarbeitet Lachs, der weltweit vertrieben wird. Das Geschäft wird auf US-Dollar-Basis abgewickelt. Dem geschäftsimmanent höheren Risiko dieses Unternehmensbereiches stehen mittelfristig entsprechende Ertragschancen gegenüber.

Insgesamt ist die Organisation der Schörghuber Unternehmensgruppe darauf ausgerichtet, den Vermögensbestand langfristig zu sichern und unter Eingehen begrenzter unternehmerischer Risiken weiterzuentwickeln. Als strategische Finanzholding beteiligen wir uns in der Regel nur an Gesellschaften, in denen wir auf die Geschäftspolitik Einfluss nehmen können. Dabei wollen wir die Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG auch zukünftig als eigenständiges Familienunternehmen weiterführen. Die angemessene Ausstattung mit Eigenkapital sowie das Vorhalten einer ausreichenden Liquiditätsreserve gehört damit zu den Kernelementen unserer Strategie.

Die Organisationsstruktur der Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG entspricht im Wesentlichen der einer Aktiengesellschaft, wobei Elemente des schweizerischen Aktienrechts übernommen wurden. Die Gesellschaft hat einen Stiftungsrat, der zurzeit fünf Mitglieder umfasst und einem Aufsichtsrat einer Aktiengesellschaft vergleichbare Rechte und Pflichten hat. Vorsitzende des Stiftungsrates und Mitglied des Vorstandes ist als Vertreterin der Eigentümerfamilie Alexandra Schörghuber. Weitere Mitglieder des Vorstandes sind Dr. Klaus N. Naeve als Vorsitzender, Dr. Jürgen Büllsbach, CEO der Bayerische Hausbau

The subgroup Brau Holding International GmbH & Co. KGaA, which is run as a joint venture with the brewery group Heineken International B.V. and which represents the Beverages division, is one of Germany's biggest brewery groups, exporting its products to more than 80 countries around the world. As a rule, fluctuations in the economy have only marginal implications for this division as its sphere of operation is the consumer goods sector.

Seafood, our youngest division, is represented by our wholly-owned Chilean subsidiary, Productos del Mar Ventisqueros S.A., and this is still the most volatile operating entity at the present time. The division produces (farms) and processes salmon that is marketed worldwide on a US dollar basis. While it is exposed to a greater inherent business risk, this division harbors corresponding earnings potential in the medium term.

Essentially, the organization of the Schörghuber Corporate Group is geared to safeguarding its assets in the long term and also growing them by accepting a limited amount of entrepreneurial risk. As a strategic financial holding company, we usually participate only in enterprises over whose business policies we can exert an influence, and it is our intention to continue operating Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG as an autonomous family company in the future. Therefore sustaining an appropriate capital base and maintaining adequate liquidity are among the core elements of our strategy.

Although the organizational structure of Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG corresponds largely to that of a joint stock corporation, it does include elements of Swiss company law. The company has a foundation board currently comprising five members; its rights and obligations are comparable with those of the supervisory board of a joint stock corporation. The foundation board is chaired by Alexandra Schörghuber, who is also a member of the executive board and the representative of the owner family. The other members of the executive board are Dr. Klaus N. Naeve (chairman), Dr. Jürgen Büllsbach, CEO of Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG, Dr. Hermann Brandstetter, CFO of Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG,

GmbH & Co. KG, Dr. Hermann Brandstetter, CFO der Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG, Christoph Michl, CFO der Unternehmensgruppe und Geschäftsführer der Schörghuber Corporate Finance GmbH, sowie Roland Tobias, CEO der Brau Holding International GmbH & Co. KGaA.

1.2 Unternehmensstruktur

Als strategische Finanzholding stellt die Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG ihren Tochtergesellschaften übergreifende Dienstleistungen zur Verfügung, die zum Teil von in eigenständige Gesellschaften ausgegliederten Abteilungen erbracht werden.

Die Schörghuber Corporate Finance GmbH fungiert als Inhouse-Bank der Schörghuber Unternehmensgruppe. In dieser Funktion steuert sie das Cash-Management der Gruppe, koordiniert und verhandelt Langfristfinanzierungen für alle Konzerngesellschaften, stellt kurzfristige Anlage- und Aufnahmemöglichkeiten zur Verfügung und wickelt den Zahlungsverkehr für eine Vielzahl der Unternehmen ab. Die b.i.t.s. GmbH ist der zentrale IT-Dienstleister der Gruppe. Sie koordiniert dabei alle IT-Aktivitäten, betreibt das firmeneigene Rechenzentrum und erbringt zahlreiche Serviceleistungen. Die Schörghuber Personalmanagement GmbH erbringt Dienstleistungen im Personalwesen, hierbei insbesondere die Lohn- und Gehaltsabrechnung. Alle drei Gesellschaften sind 100%ige Tochtergesellschaften der Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG und werden voll konsolidiert. Ebenfalls zentral stellt die Holding in einer eigenen Abteilung die steuerliche Beratung für die Konzerngesellschaften zur Verfügung.

2 Wirtschaftsbericht

Trotz des international eher angespannten Umfeldes, mit einem nicht erwarteten Votum der Briten für einen Brexit, gescheiterten Verhandlungen über die Freihandelsabkommen Amerikas mit Europa (TTIP) bzw. den asiatischen Staaten (TPP) und der überraschenden Wahl von Donald

Christoph Michl, CFO of the corporate group and managing director of Schörghuber Corporate Finance GmbH, and Roland Tobias, CEO of Brau Holding International GmbH & Co. KGaA.

1.2 Corporate structure

As a strategic financial holding company, Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG provides its subsidiaries with cross-divisional services, some of which are provided by outsourced departments operating as autonomous entities.

Schörghuber Corporate Finance GmbH is the in-house bank of the Schörghuber Corporate Group. In this capacity, it controls the Group's cash management, coordinates and negotiates long-term financing arrangements for all group companies, facilitates investment and funding options at short notice, and takes care of payment transactions for many of these companies. b.i.t.s. GmbH is the group's central provider of IT services. It coordinates all IT activities, runs the company's own data center and provides numerous other services. Schörghuber Personalmanagement GmbH renders services in the area of human resources, notably payroll accounting. All three companies are wholly owned by Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG and are fully consolidated. The holding provides group companies with tax advice from a separate, independent department, also on a centralized basis.

2 Economic report

Despite a somewhat tense international arena with the unexpected Brexit vote in the UK, the unsuccessful negotiations on free trade agreements between America and Europe (TTIP) and the Asian countries (TPP), and Donald Trump's surprising presidential victory in the USA, growth of the German economy continued unabated in 2016. German GDP¹ grew by 1.9% in 2016 (previous year: 1.7%), which is above the average for the last ten years and places Germany in the middle of the European field. The economy was sustained by consumer spending and by public and private investment; consumer spending benefited from

Trump zum Präsidenten der Vereinigten Staaten von Amerika, konnte die deutsche Wirtschaft 2016 ihren Wachstumskurs fortsetzen. Das deutsche Bruttoinlandsprodukt¹ hat sich im abgelaufenen Jahr um 1,9% (Vorjahr: 1,7%) erhöht – ein Wert, der über dem Durchschnitt der letzten zehn Jahre liegt. Deutschland liegt mit diesem Wert im europäischen Mittelfeld. Getragen wird die Konjunktur sowohl vom privaten Konsum als auch von Investitionen privater und staatlicher Stellen. Der private Konsum profitiert dabei von den niedrigen Benzinpreisen, die Raum für andere Ausgaben lassen. Bei den Investitionen sind es insbesondere die niedrigen Zinsen, die für ein positives Umfeld sorgen. Unterstützt wird diese positive Entwicklung auch vom Außenhandel mit einem Volumen von insgesamt 1.207 Mrd. EUR bei einem Außenhandelsüberschuss von 252,4 Mrd. EUR (Vorjahr: 244,3 Mrd. EUR).² Dabei ist der Wert des Euros gegenüber dem US-Dollar – der wesentlichen Exportwährung – nochmals um 3,4% zurückgegangen. Die insgesamt für Deutschland positive Entwicklung hat auch gleichzeitig die Zahl der Erwerbstätigen um 1,3% auf nunmehr 44,0 Mio. im Jahresdurchschnitt ansteigen lassen.³

Auch für die kommenden Jahre gehen die Prognosen von einer weiterhin positiven Entwicklung aus. Danach wird das Bruttoinlandsprodukt für 2017 um 1,7% und 2018 um 2% wachsen. Allerdings werden die Konsumausgaben das bisherige Wachstum nicht ganz halten können, da ansteigende Rohölpreise Kaufkraft abschöpfen. Dies wird auch Einfluss auf die Inflationsraten haben, die mit 1,5% bzw. 1,8% für 2017 bzw. 2018 veranschlagt werden. Bei den Zinsen auf Eurobasis sind auf kurz- und mittelfristige Sicht keine wesentlichen Steigerungen erkennbar. Dagegen ist zumindest mit einer geringfügigen Anhebung des Zinsniveaus in den USA zu rechnen. Wie in den Vorjahren wird das Wachstum verstärkt durch den Export getragen werden, der von dem geringeren Außenwert des Euros profitieren dürfte. Vor diesem Hintergrund ist von einem weiteren moderaten Anstieg der Zahl der Erwerbstätigen und einer sinkenden Arbeitslosenquote auszugehen.⁴

the low fuel prices, which served to free up disposable income. Low interest rates were the principal driver behind the positive investment climate. This positive development was also abetted by a foreign trade volume of EUR 1,207 billion against a trade surplus of EUR 252.4 billion (previous year: EUR 244.3 billion).² The euro lost a further 3.4% of its value against the US dollar, Germany's main export currency. The generally positive trend for Germany also saw the average number of people in work in 2016 rise by 1.3% to 44.0 million.³

And the forecasts for the coming years are equally upbeat. GDP is expected to rise by 1.7% and 2% in 2017 and 2018 respectively. However, consumer spending will not quite match the previous growth levels as rising crude oil prices will begin to squeeze purchasing power. This will also have an impact on inflation rates, which are expected to reach 1.5% and 1.8% in 2017 and 2018 respectively. Euro-based interest rates are not expected to rise significantly in the short to medium term, whereas rates in the USA are expected at least to increase slightly. As in the previous years, growth will be sustained increasingly by exports, which may well benefit from the weakness of the euro. Against this backdrop, a further moderate rise in the number of people in work and a fall in the unemployment rate can be expected.⁴

¹ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 050, 14. Februar 2017. | Federal Statistics Office, Press Release No. 050, 14 February 2017.

² Statistisches Bundesamt – www.destatis.de. | Federal Statistics Office – www.destatis.de.

³ Statistisches Bundesamt – www.destatis.de. | Federal Statistics Office – www.destatis.de.

⁴ Institut für Weltwirtschaft – Deutsche Konjunktur im Winter 2016. | Kiel Institute for the World Economy – The German Economy in the Winter of 2016.

3 Unternehmensbereiche

3.1 Bauen & Immobilien

3.1.1 Organisation und Struktur

Die Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG, Führungsgesellschaft des Unternehmensbereiches Bauen & Immobilien, wird in der Struktur eines Stammhauskonzerns geführt. Sie koordiniert alle Aktivitäten innerhalb dieses Unternehmensbereiches und zählt mit einem Immobilienportfolio im Wert von rund 2,5 Mrd. EUR zu den großen integrierten Immobilienunternehmen Deutschlands. Das Leistungsspektrum des Unternehmensbereiches ist in die Geschäftsfelder Immobilien und Development gegliedert. Das Geschäftsfeld Immobilien ist vor allem für das Portfolio- und Immobilienmanagement der eigenen Immobilien zuständig. Der größte Teil dieses Immobilienbesitzes wird in der Bayerische Hausbau Immobilien GmbH & Co. KG gehalten. Das Geschäftsfeld Development wird überwiegend von der Führungsgesellschaft verantwortet und umfasst alle Aktivitäten von der Grundstücksakquisition über die Schaffung von Planungs- und Baurecht bis hin zur Projektierung und Realisierung von Wohnanlagen und Gewerbeimmobilien sowie multifunktionalen Stadtteilzentren. Die Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG wird von Dr. Jürgen Büllsbach (CEO) und Dr. Hermann Brandstetter (CFO) geführt. Die Gesellschaft wird voll konsolidiert.

3.1.2 Branchenentwicklung

Investmentmarkt

Trotz sinkender Anfangsrenditen ist in Deutschland die Nachfrage nach Immobilien auch 2016 hoch geblieben. Nach wie vor versprechen Immobilien höhere Erträge als Anleihen. Mit einem Gesamtumsatz von 52,6 Mrd. EUR konnte allerdings das Vorjahresergebnis (56,3 Mrd. EUR) nicht wieder erreicht werden.⁵ Dies ist sicherlich auch eine Folge mangelnden Angebots.

Mit 23,0 Mrd. EUR stellten auch im Jahr 2016 Büros die wichtigste Asset-Klasse dar. Während der Umsatz für dieses Segment gegenüber dem Vorjahr nur um 2,5 % zurückging,

3 Business divisions

3.1 Construction & Real Estate

3.1.1 Organization and structure

Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG, the holding company of the Construction & Real Estate division, is structured as an operationally active parent company. Coordinating all activities within this company division, it is one of Germany's big integrated real estate enterprises with a portfolio worth around EUR 2.5 billion. The services offered by this division are divided into the business segments real estate and project development. The real estate segment is primarily responsible for managing the portfolio of its own property, the lion's share of which is held by Bayerische Hausbau Immobilien GmbH & Co. KG. The project development segment is managed largely by the holding company and comprises all activities ranging from the acquisition of land and obtaining planning and building permission, to planning and implementing projects for residential and commercial complexes, as well as mixed-use urban developments. Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG is managed by Dr. Jürgen Büllsbach (CEO) and Dr. Hermann Brandstetter (CFO). The company is fully consolidated.

3.1.2 Industry trends

Investment market

Despite falling initial yields, demand for real estate in Germany remained high in 2016. As before, real estate promises higher returns than bonds. At EUR 52.6 billion, the total volume of transactions in 2016 did not match the previous year's level of EUR 56.3 billion,⁵ although this was almost certainly down to issues on the supply side.

At EUR 23.0 billion, office space was again the most important class of asset in 2016. Whereas the volume of transactions in this segment declined by only 2.5% compared with the previous year, the retail sector with an investment volume of EUR 13.0 billion posted a 30.1% drop compared with 2015. The share of foreign investors was 43% (previous year: 50%).

war im Retailbereich mit einem Investitionsvolumen von 13,0 Mrd. EUR ein Rückgang von 30,1% im Vergleich zum Vorjahr zu verzeichnen. Der Umsatzanteil ausländischer Investoren lag bei 43% (Vorjahr: 50%).

Hohe Preise und mangelndes Angebot haben im Büromarkt auch B-Objekte, B-Lagen und B-Städte in den Fokus der Investoren gerückt. Dies gilt nicht für das Einzelhandelssegment, das sich nach wie vor überwiegend auf A-Lagen in Großstädten stützt. Die gefragtesten Standorte waren Frankfurt (6,7 Mrd. EUR), München (6,4 Mrd. EUR) und Berlin (5,4 Mrd. EUR).

Zuletzt wurden in Deutschland jeden Monat mehr als 20.000 Wohnungen fertiggestellt und mehr als 30.000 Wohnungen genehmigt. Die steigende Zahl der Neubauprojekte schafft für Investoren in einem ansonsten leergekauften Markt Investitionsmöglichkeiten. Sowohl für neue als auch für gebrauchte Eigentumswohnungen wurden im Vergleich zum Vorjahr deutlich höhere Preise ermittelt. In München liegt laut Gutachterausschuss der durchschnittliche Preis von Neubauwohnungen in durchschnittlichen Lagen bei 6.800 EUR/m². Dies schlägt auch auf die Preise für Investorenobjekte institutioneller Anleger durch. Diese weichen zunehmend auf preisgebundene Objekte aus.

Vermietungsmarkt

Im Jahr 2016 wurden an den acht wichtigsten deutschen Standorten („BIG-8-Standorte“) 3,7 Mio. m² (+6,6% im Vergleich zum Vorjahr) Bürofläche vermietet. Das solide Wachstum ist konjunktur- und beschäftigungsbedingt. Dabei ist die Nachfrage nach Büroflächen höher als das Angebot von Neuflächen. Mit 6,5 Mio. m² (-6,3% im Vergleich zum Vorjahr) liegt das Angebot an Leerstandsflächen und verfügbaren Flächen im Bau auf dem niedrigsten Stand seit 15 Jahren. Trotz dieser Entwicklung bewegt sich das Bauvolumen insgesamt immer noch 7% unter dem zehnjährigen Durchschnitt. Dies führt zu einem weiteren Anstieg der Spitzenmieten für Büroimmobilien.

Die Einzelhandelsumsätze von +2,5% gegenüber dem Vorjahr haben zu keiner wesentlichen Erhöhung des Mietniveaus für Retailflächen geführt. Lediglich die I-a-Lagen

In the office market, high prices and an excess of demand over supply saw investors turn their attention to the less attractive properties, locations and cities; this does not, however, apply to the retail segment, where “A-locations” in large cities remain the focal point of business. The most sought-after locations were Frankfurt (EUR 6.7 billion), followed by Munich (EUR 6.4 billion) and Berlin (EUR 5.4 billion).

Germany has recently been adding more than 20,000 newly built apartments every month, with more than 30,000 apartments a month receiving planning permission. The rise in the number of new building projects is creating opportunities for investors in what is otherwise a barren marketplace. Both new and second-hand condominiums were found to be commanding much higher prices than in the previous year. According to an expert committee, the average price of new apartments in average locations in Munich was EUR 6,800 per m², and this was having a knock-on effect on the price of investment property targeted by institutional investors, who are increasingly switching to fixed-price properties.

Rental market

In 2016, the rental volume for office space in the “big-eight” cities in Germany amounted to some 3.7 million m² (+6.6% compared with the previous year). This robust growth can be explained by economic and employment-related factors, with demand for new office space exceeding supply. At 6.5 million m² (-6.3% compared with the previous year), the total figure for vacancies and available office space under construction was at its lowest level for 15 years. Despite this trend, the overall construction volume was still 7% below the ten-year average, and this led to a further increase in top office rents.

The 2.5% increase in retail revenues compared with the previous year did not lead to a significant rise in rents for retail space. Only prime locations in the top cities managed to attain increases of up to 1.8% again (e.g. Munich with 1.5%). A concentration in demand for mid-sized office space was also noted, and this is almost certainly due to growth in online business.⁶

⁵BNP Paribas Real Estate – Investmentmarkt Deutschland 2017. | BNP Paribas Real Estate – The Investment Market in Germany in 2017.

⁶Savills-Research Deutschland – Ausblick Immobilienmarkt Deutschland 2017. | Savills Research Germany – The Outlook for the German Real Estate Market in 2017.

an den Top-Standorten konnten nochmals Zuwächse bis zu 1,8% verzeichnen (München: 1,5%). Zudem hat sich die Nachfrage stärker auf mittelgroße Flächen konzentriert, dies sicherlich als Folge des wachsenden Online-Handels.⁶

Auf dem Wohnungsmarkt blieb das Angebot insbesondere in den Ballungszentren im Westen Deutschlands extrem knapp. Im Schnitt stiegen die Mieten für die im Jahr 2016 angebotenen Wohnungen in den Großstädten mit mehr als 500.000 Einwohnern um 6,3% auf 9,97 EUR/m². München bleibt unter den Großstädten für Wohnungssuchende mit durchschnittlich 15,65 EUR/m² die teuerste Adresse in Deutschland, gefolgt von Frankfurt (12,76 EUR/m²), Stuttgart (11,93 EUR/m²) und Hamburg (10,92 EUR/m²).⁷

3.1.3 Geschäftsentwicklung

Geschäftsfeld Immobilien

Die als Finanzanlagen gehaltenen Immobilien umfassen insgesamt 561,7 Tm² (Vorjahr: 610,9 Tm²) Hauptmietfläche, verteilt auf 109 (Vorjahr: 113) Objekte; davon entfallen auf Büro 39,9% (Vorjahr: 41,2%), auf Hotel 23,2% (Vorjahr: 22,8%), auf Einzelhandel 16,8% (Vorjahr: 17,3%), auf Wohnen 15,6% (Vorjahr: 14,4%) sowie auf Gastronomie 4,5% (Vorjahr: 4,3%). Im Vergleich zum Vorjahr gab es infolge von Objektverkäufen sowie der Fertigstellung verschiedener Immobilien eine strategiekonforme Verschiebung von der Büronutzung hin zu anderen Nutzungsarten.

Über alle Standorte verteilt lag das Vermietungsvolumen im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 59,0 Tm² (Vorjahr: 40,9 Tm²) für Neuvermietungen und 27,9 Tm² (Vorjahr: 57,7 Tm²) für Verlängerungen. Die ertragsgewichtete Restlaufzeit der Mietverträge konnte mit 7,5 Jahren (Vorjahr: 7,1 Jahre) leicht gesteigert werden. Die Leerstandsquote – ohne die in der Projektentwicklung befindlichen Objekte – hat sich auf insgesamt 2,4% (Vorjahr: 4,5%) nochmals reduziert und schlägt sich in den Leerständen aller Nutzungsarten nieder.

Über Immobilienverkäufe aus dem Bestandsbereich im Rahmen des Portfoliomanagements wurden Umsatzerlöse von 69,0 Mio. EUR (Vorjahr: 188,4 Mio. EUR) erzielt.

Property in the residential market, especially in western Germany's key metropolitan areas, remained in extremely short supply. In 2016, average rents for apartments in German cities with more than 500,000 inhabitants rose by 6.3% to EUR 9.97 per m². With average rents of EUR 15.65 per m², Munich remained Germany's most expensive address for apartment-seekers, followed by Frankfurt (EUR 12.76 per m²), Stuttgart (EUR 11.93 per m²) and Hamburg (EUR 10.92 per m²).⁷

3.1.3 Development of business

Real estate

Investment property comprised a total of 561,700 m² (previous year: 610,900 m²) of principal rental space spread across 109 (previous year: 113) properties, of which offices made up 39.9% (previous year: 41.2%), hotels 23.2% (previous year: 22.8%), retail outlets 16.8% (previous year: 17.3%), residential homes 15.6% (previous year: 14.4%) and gastronomy 4.5% (previous year: 4.3%). Compared with the previous year, 2016 saw a strategic shift away from office usage to other forms of utilization due to the sale of existing real estate and the completion of various other properties.

In the year under review, the rental volume for office, retail and gastronomy space across all locations amounted to 59,000 m² (previous year: 40,900 m²) for new tenancies and 27,900 m² (previous year: 57,700 m²) for renewals. At 7.5 years (previous year: 7.1 years), the profit-weighted residual term of rental agreements on our books was slightly above the 2015 level. Not including property under development, the total vacancy rate of our real estate portfolio fell again to 2.4% in total (previous year: 4.5%) and this is reflected in the vacancies across all forms of utilization.

The sale of existing real estate in the context of portfolio management generated revenue of around EUR 69.0 million (previous year: EUR 188.4 million). The previous year's figure was mainly due to the sale of our property West 4 in Munich. Including rental income, revenues of EUR 220.4 million (previous year: EUR 350.8 million)

Der Vorjahreswert ist insbesondere auf die Veräußerung des Objektes West 4 in München zurückzuführen. Einschließlich der Mieterlöse wurden im Geschäftsfeld Immobilien Umsatzerlöse in Höhe von 220,4 Mio. EUR (Vorjahr: 350,8 Mio. EUR) erwirtschaftet. Nicht bei den Umsatzerlösen erfasst wurde die Veräußerung von Objekten mit einem Transaktionsvolumen von 54,6 Mio. EUR, die 2016 verkauft wurden. Da Nutzen und Lasten erst im Jahr 2017 auf die Käufer übergehen, liegt ein Anwendungsfall nach IFRS 5 vor. Die Marktwertänderung zwischen Veräußerungspreis und Wert nach IAS 40 in Höhe von 23,5 Mio. EUR. wird in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

Nach Auslaufen des Mietvertrages mit dem Mieter Hugendubel wird das Bestandsobjekt Marienplatz 22 in München seit März 2016 unter Berücksichtigung des Ensemble-schutzes zu einem multifunktionalen Geschäftshaus mit Einzelhandel, Gastronomie, Büro sowie einem Hotel in den oberen Stockwerken umgebaut. Insgesamt werden 4.500 m² Hauptnutzfläche entstehen. Die Fertigstellung ist für 2017 geplant.

Für die Entwicklung der Schwanthalerstraße 111–115 in München wurde mit dem Grundstücksnachbarn HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH eine Kooperationsvereinbarung getroffen. An dem Standort entsteht ein Einzelhandelszentrum mit Handel, Gastronomie und öffentlicher Nutzung, einer Tiefgarage und einer direkten Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr. Zusätzlich werden 30 in den oberen Geschossen gelegene Wohnungen zeitgemäß saniert. Baubeginn war im Oktober 2016. Die Eröffnung des von uns erstellten Nahversorgungszentrums ist für das Frühjahr 2018 geplant.

Die Entwicklung des Gebäudekomplexes Prannerstraße 4/ Kardinal-Faulhaber-Straße 1 in München konnte nicht planmäßig im Jahr 2016 begonnen werden. Wegen einer Nachbarschaftsklage hat die von der Landeshauptstadt München erteilte Baugenehmigung noch keine endgültige Rechtskraft erlangt, weshalb der Baubeginn für die Projektentwicklung verschoben wurde. Für die Übergangszeit wurden Mietverträge über eine Zwischennutzung von vorerst zwei Jahren abgeschlossen.

were generated in the real estate segment. Property sales with a transaction volume of EUR 54.6 million effected in 2016 were not disclosed in our revenue figures for the year under review. Since the corresponding benefits and encumbrances will not pass to the buyers until 2017, IFRS 5 applies in this case. The change in market value of EUR 23.5 million between the selling price and the value according to IAS 40 will be disclosed under other operating income.

The premises at Marienplatz 22, Munich in our portfolio has been under development since March 2016 following the expiry of the rental agreement with the tenants Hugendubel. Taking into account its listed status as an historic ensemble, the existing building is being converted into a multifunctional commercial facility featuring retail units, gastronomy, offices and a hotel on the upper floors. The project will create 4,500 m² of usable floor space and is due to be completed in 2017.

We signed a cooperation agreement with our site neighbors, HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH to develop Schwanthalerstrasse 111–115 in Munich. The location will ultimately house a retail center with shops, gastronomy and public amenities, underground parking and a direct link to the public transport network. In addition, 30 apartments on the upper floors of the complex will be renovated in a contemporary style. Construction began in October 2016. The shopping center we are building is due to open its doors in spring 2018.

The project to develop the ensemble of buildings at Prannerstrasse 4/Kardinal-Faulhaber-Strasse 1 in Munich did not commence as planned in 2016. Due to a legal action brought by a neighbor, the planning permission granted by the City of Munich is not yet final and this has resulted in the start of construction being postponed. Interim rental agreements for an initial period of two years have been concluded for the property.

Bayerische Hausbau's current residential construction project on the former business premises of the Paulaner brewery in Welfenstrasse in Munich will create 390 apartments, around ten commercial units and a daycare center.

⁶ Savills-Research Deutschland – Ausblick Immobilienmarkt Deutschland 2017. | Savills Research Germany – The Outlook for the German Real Estate Market in 2017.

⁷ Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung – www.bbsr.bund.de. | Federal Institute for Research on Building, Urban Affairs and Spatial Development - www.bbsr.bund.de.

Auf dem ehemaligen Gelände der Paulaner Brauerei an der Welfenstraße in München entwickelt die Bayerische Hausbau ein Wohnungsbauprojekt mit 390 Wohnungen, ca. zehn Gewerbeeinheiten und einer Kita. Das Objekt wird bis auf den der sozialen Bindung unterliegenden Wohnungsbau in den Bestand übernommen. Teil dieses Projektes sind 30 Mitarbeiterwohnungen.

Im Geschäftsfeld Immobilien wurden insgesamt 12,3 Mio. EUR (Vorjahr: 50,7 Mio. EUR) investiert. Für Instandhaltungen wurde ein Betrag in Höhe von 22,3 Mio. EUR (Vorjahr: 17,4 Mio. EUR) aufgewendet.

Geschäftsfeld Development

Kerngeschäft im Development sind die Planung, Realisierung und der Verkauf von größeren Wohnanlagen und gewerblichen Objekten an institutionelle und private Anleger. Eine wesentliche Voraussetzung ist dabei die frühzeitige Akquisition von geeigneten Grundstücken sowie die Schaffung von Planungs- und Baurecht. Im Unterschied zum Geschäftsfeld Immobilien kann das Development als klassisches Projektgeschäft von Jahr zu Jahr größeren Schwankungen unterliegen. Insgesamt wurde im Berichtsjahr in diesem Geschäftsfeld ein Umsatz in Höhe von 221,1 Mio. EUR (Vorjahr: 250,6 Mio. EUR) erzielt.

Die Nachfrage nach Wohnraum ist insbesondere in München unverändert hoch. Im Einzelverkauf wurden im Berichtsjahr 62 Wohneinheiten – ausschließlich in München – mit einem Volumen von 41,7 Mio. EUR beurkundet. Gegenüber dem Vorjahresergebnis mit 260 Wohnungen und 140,5 Mio. EUR liegt das Beurkundungsvolumen deutlich niedriger. Im Investorenverkauf lag das Beurkundungsvolumen bei 80,4 Mio. EUR (Vorjahr: 93,4 Mio. EUR). Die Verringerung ist ausschließlich durch das geringere Angebot bedingt.

Auf dem rund 6.190 m² großen Grundstück am Spielbudenplatz in Hamburg (ehemals Esso-Häuser) sollen geförderte und frei finanzierte Wohnungen sowie Gewerbeflächen entstehen. Das angestrebte Bauvolumen beläuft sich auf ca. 28.500 m² BGF. Für rund die Hälfte der Wohnfläche ist öffentlich gefördertes Wohnen vorgesehen. Auf den verbleibenden Flächen werden ein Hotel, Kleingewerbe, Nahversorgung und

Apart from housing that is subject to the Controlled Tenancies Act, all the residential property will be incorporated into the portfolio. The project also features 30 apartments for personnel.

A total of EUR 12.3 million (previous year: EUR 50.7 million) was invested in the real estate segment in the year under review, while EUR 22.3 million (previous year: EUR 17.4 million) was spent on maintenance.

Project development

The core business of project development is the planning, construction and sale of larger residential estates and commercial premises to private and institutional investors. Key requirements here are the timely acquisition of suitable land and obtaining planning and building permission. In contrast to the real estate segment, development (project business in the conventional sense) can be subject to major fluctuations from year to year. All in all, this business segment generated total revenue of EUR 221.1 million (previous year: EUR 250.6 million) in the year under review.

Demand for living space remains high, especially in Munich. A total of 62 residential units were notarized in the year under review – these exclusively in Munich – with a volume of EUR 41.7 million. The volume of notarized transactions was much lower than in the previous year (260 apartments with a value of EUR 140.5 million), while sales to investors amounted to EUR 80.4 million (previous year: EUR 93.4 million). This decline can be explained entirely by the contraction in supply.

The 6,190 m² site at Spielbudenplatz in Hamburg (former Esso buildings) is to accommodate both subsidized and privately financed apartments, as well as retail areas. The target construction volume is around 28,500 m² of gross floor space. Approximately half of the residential space will be given over to subsidized housing, with the remainder being used for a hotel, small businesses, local shops and neighborhood-related facilities. The process of procuring building permission is expected to be completed by mid-2018.

eine stadtteilbezogene Nutzung realisiert. Die Baurechtschaffung wird voraussichtlich Mitte 2018 abgeschlossen.

Für die kommenden Jahre spielt insbesondere das von der Bayerischen Hausbau erworbene Areal der bisherigen Paulaner Braustätte am Nockherberg in München eine zentrale Rolle. Das neue Verwaltungsgebäude von Paulaner in der Ohlmüllerstraße wurde Ende 2016 fertiggestellt und an die Brauerei übergeben. Für die von der Bayerischen Hausbau erworbenen Grundstücksflächen wurde im Februar 2016 der rechtskräftige Bebauungsplan erlassen. Auf den drei Teilgebieten der Falken-, Reger- und Welfenstraße werden in den nächsten Jahren insgesamt etwa 1.500 neue Wohnungen sowie Handels-, Gastronomie- und Dienstleistungsflächen geschaffen. Auf dem Grundstück an der Falkenstraße wurde Ende 2016 mit dem Abriss des alten Sudhauses begonnen. Der Baubeginn in der Falken- und Welfenstraße ist für 2017 geplant.

Auf dem Grundstück Freisinger Landstraße 40–44 in München plant die Bayerische Hausbau ein Wohnquartier mit ca. 14.000 m² Geschossfläche. Im Rahmen der Vorgaben zur Sozialgerechten Bodennutzung der Landeshauptstadt München sind rund 30 % der Flächen für den sozial geförderten Wohnungsbau vorgesehen. Es wird angestrebt, das B-Plan-Verfahren bis Mitte 2018 abzuschließen.

Aus der Projektentwicklung Gartenstadt Perlach an der Hochackerstraße in München wurde der Großteil der Grundstücke planungsgemäß nach erfolgreicher Baurechtschaffung veräußert. Lediglich zwei Baufelder werden von der Bayerischen Hausbau selbst mit Eigentumswohnungen und einer Ladeneinheit bebaut und veräußert. Von den 29 bereits im Bau befindlichen Wohneinheiten, die Ende 2017 fertiggestellt sein werden, sind bereits 84 % beurkundet. Der Bau der 43 Wohnungen und der Ladeneinheit des zweiten Baufeldes beginnt im Frühjahr 2017.

Der dritte und letzte Bauabschnitt des Joint-Venture-Projekts Am Oberwiesenfeld in München mit 137 sozial geförderten Wohnungen wurde im Oktober 2016 mit Bauleistung beurkundet. Der Baubeginn ist für das Frühjahr 2017, die Fertigstellung für den Sommer 2019 vorgesehen.

In particular, the Paulaner brewery's former production site at Nockherberg in Munich, which was purchased by Bayerische Hausbau, is set to play a key role in the next few years. Paulaner's new administrative building in Ohlmüllerstrasse was completed and handed over to the brewery at the end of 2016. Final planning permission to build on the plots purchased by Bayerische Hausbau was granted in February 2016. The next few years will see around 1,500 new apartments, together with retail, gastronomy and service space established at the three subdivisions in Falkenstrasse, Regerstrasse and Welfenstrasse. Demolition work on the old brewhouse in Falkenstrasse began at the end of 2016. Construction at the Falkenstrasse and Welfenstrasse sites is set to begin in 2017.

Bayerische Hausbau is planning to build a residential complex with floor space of around 14,000 m² on the land at Freisinger Landstrasse 40–44 in Munich. Around 30 % of the area is earmarked for subsidized housing in line with the City of Munich's socially responsible housing development scheme. The planning permission phase of the project is expected to be concluded by mid-2018.

Following the granting of building permission, most of the lots in the Gartenstadt Perlach project have been sold according to plan. Bayerische Hausbau intends to develop only two of the lots itself and these will feature condominiums and a retail unit for subsequent sale. Of the 29 residential units already under construction and due for completion by the end of 2017, 84 % have been notarized. Construction of the 43 apartments and the retail unit on the second of the two lots is due to start in the spring of 2017.

The third and final construction phase of the Am Oberwiesenfeld joint venture in Munich featuring 137 subsidized apartments was notarized for construction work in October 2016. Construction is set to begin in the spring of 2017 with completion scheduled for summer 2019.

The Am Mühlbach residential project in Munich (137 residential units in the Schwabing-Freimann district) and the project to develop the Milaneo quarter in Stuttgart were both completed upon transfer of the remaining units to the owners.

Die Projekte Am Mühlbach – Wohnen in Schwabing-Freimann in München mit 137 Wohneinheiten sowie das Stadtquartier Milaneo in Stuttgart wurden mit der Übergabe sämtlicher noch verbliebenen Einheiten abgeschlossen.

3.1.4 Finanzielle Leistungsindikatoren – Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Im Unternehmensbereich Bauen & Immobilien wurden insgesamt Umsatzerlöse in Höhe von 441,5 Mio. EUR (Vorjahr: 601,4 Mio. EUR) erzielt. Davon entfielen 220,4 Mio. EUR auf den Bereich Bestandsimmobilien und 221,1 Mio. EUR auf das Geschäftsfeld Development. Das Bruttoergebnis vom Umsatz beträgt 170,2 Mio. EUR (Vorjahr: 197,8 Mio. EUR). Der Saldo aus sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen ist im Geschäftsjahr mit 189,0 Mio. EUR (Vorjahr: 54,8 Mio. EUR) positiv. Davon entfällt ein Betrag in Höhe von 186,8 Mio. EUR (Vorjahr: 44,2 Mio. EUR) auf die nicht liquiditätswirksame Veränderung des Zeitwertes (Fair Value) der als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien. Der Zeitwert für im Konzern eigengenutzte Immobilien wird auf Ebene der Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG um die auf diese Immobilien entfallenden Beträge gekürzt und durch den Wert der Anschaffungskosten abzüglich der linearen Abschreibung ersetzt. Das Finanzergebnis ist mit –26,2 Mio. EUR deutlich unter dem Vorjahresniveau (Vorjahr: –54,4 Mio. EUR) geblieben. Infolge der geänderten Anwendung der Vorschriften zur erweiterten Kürzung der Gewerbesteuer durch die Finanzverwaltung werden die Erträge des Bestandsimmobilienbereiches größtenteils der Gewerbesteuer unterworfen. Hierdurch waren zusätzliche latente Steuern in Höhe von 170,9 Mio. EUR zu bilden sowie Gewerbesteuernachzahlungen für die Jahre 2009 bis 2015 in Höhe von 22,4 Mio. EUR zu berücksichtigen. Vor allem durch die Bildung der latenten Steuern ist das Teilkonzernergebnis nach Steuern im Geschäftsjahr 2016 von 179,0 Mio. EUR im Vorjahr auf 94,1 Mio. EUR gesunken.

Das Teilkonzern-EBIT errechnet sich aus dem operativen Ergebnis, zu dem Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen hinzugerechnet werden. Inklusive der Effekte aus der Fair-Value-Bewertung von insgesamt 186,8 Mio. EUR

3.1.4 Financial performance indicators – earnings, assets and financial position

The Construction & Real Estate division generated total revenues of EUR 441.5 million (previous year: EUR 601.4 million). Of this amount, the real estate segment accounted for EUR 220.4 million, while EUR 221.1 million was attributable to the project development segment. Gross profit on sales stood at EUR 170.2 million (previous year: EUR 197.8 million). The balance of other operating income and expenses was positive in the year under review and amounted to EUR 189.0 million (previous year: EUR 54.8 million). This includes an amount of EUR 186.8 million (previous year: EUR 44.2 million) attributable to unrealized changes in the fair value of investment property. The fair value of the Group's owner-occupied real estate at the level of Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG is reduced by amounts falling due to these properties and is replaced by the respective acquisition costs less scheduled straight-line depreciation. At EUR –26.2 million, the financial result was well below the previous year's level of EUR –54.4 million. As a result of the modified application by the financial authorities of the provisions on extended trade tax reduction, income generated from most of the real estate on our books is now liable to trade tax. This meant that we were obliged to provide additional deferred taxes to the tune of EUR 170.9 million as well as recognizing retroactive trade tax payments of EUR 22.4 million in respect of the years 2009 to 2015. Provision of the deferred taxes, in particular, saw the subgroup's consolidated after-tax earnings fall to EUR 94.1 million in 2016 after EUR 179.0 million a year earlier.

The subgroup EBIT is calculated as the operating income plus the earnings of companies valued at equity. Adjusted for the effects of fair-value measurement of EUR 186.8 million in total (previous year: EUR 44.2 million), the subgroup's EBIT amounted to EUR 348.3 million (previous year: EUR 236.4 million). The subgroup's EBITDA stood at EUR 162.0 million (previous year: EUR 192.5 million).

The cash flow from business operations last year amounted to EUR –29.0 million after EUR 331.2 million in the previous

(Vorjahr: 44,2 Mio. EUR) beträgt das Teilkonzern-EBIT 348,3 Mio. EUR (Vorjahr: 236,4 Mio. EUR). Das Teilkonzern-EBITDA beträgt 162,0 Mio. EUR (Vorjahr: 192,5 Mio. EUR).

Der Cashflow aus operativer Tätigkeit betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr –29,0 Mio. EUR, nach 331,2 Mio. EUR im Vorjahr. Der negative Cashflow resultiert zum überwiegenden Anteil aus der negativen Entwicklung des Netto-Umlaufvermögens, die nicht zuletzt aus der Zahlung des Kaufpreises für das von der Paulaner Brauerei erworbene ehemalige Betriebsgrundstück am Nockherberg resultiert.

Im Geschäftsjahr 2016 wurden Kredite mit einem Gesamtvolumen von rund 119,0 Mio. EUR neu aufgenommen, davon der größte Teil langfristig zu günstigen Festsatzkonditionen. Im Umfang von rund 129,0 Mio. EUR wurden fällige Kredite teilweise umgeschuldet und auf einem deutlich niedrigeren Zinsniveau – überwiegend mit variablen Zinsen – vorwiegend langfristig prolongiert. Insgesamt erhöhten sich die Finanzschulden im Jahresverlauf um 11,3 Mio. EUR. Kurzfristiger Liquiditätsbedarf wurde nahezu ausschließlich aus eigenen liquiden Mitteln bestritten. Zusätzliche Flexibilität wird durch eine Liquiditätsreserve in Form von offenen Kreditlinien und kurzfristig verfügbaren liquiden Mitteln gewährleistet.

Die Bilanzsumme liegt mit 3.149,5 Mio. EUR (Vorjahr: 3.152,9 Mio. EUR) nahezu auf Vorjahresniveau. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme beträgt 85,9% (Vorjahr: 85,4%). Hierbei handelt es sich überwiegend um die nach IAS 40 bilanzierten, als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien. Die Eigenkapitalquote des Unternehmensbereiches Bauen & Immobilien liegt bei 43,1% (Vorjahr: 43,9%).

3.1.5 Prognose

Im gewerblichen Bereich erwarten wir einen Flächenumsatz, der mindestens dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre entspricht. Aufgrund der hohen Nachfrage bei gleichzeitig begrenztem Angebot werden die Mieten für Gewerbeflächen insbesondere in Berlin und München weiter steigen.⁸ Keine Steigerung erwarten wir dagegen bei den Spitzenmieten im

year. The negative cash flow resulted largely from the negative development in net current assets which, in turn, resulted essentially from the price paid to Paulaner brewery to acquire the land at the former Nockherberg site.

In 2016, new loans totaling around EUR 119.0 million were taken out, most of which were concluded on a long-term basis and secured at favorable fixed-rate terms. Due loans amounted to around EUR 129.0 million, some of which were rescheduled and renewed – mainly on a long-term basis and largely at variable interest rates. All in all, our financial liabilities grew by EUR 11.3 million in the course of the year, short-term financing requirements being met almost exclusively by the Group's own cash and cash equivalents. Additional flexibility is provided by a liquidity reserve in the form of undrawn credit lines and liquid funds available at short notice.

At EUR 3,149.5 million (previous year: EUR 3,152.9 million), total assets on the balance sheet were almost unchanged on the year before. Non-current assets accounted for 85.9% of total assets (previous year: 85.4%). By and large, this is property held for investment purposes in accordance with IAS 40. The equity ratio of the Construction & Real Estate division was 43.1% (previous year: 43.9%).

3.1.5 Forecast

In the commercial sector, we are expecting the volume of floor space transacted to be at least on a par with the average of the last five years. With demand burgeoning and supply limited, rents for commercial floor space, especially in Berlin and Munich are expected to keep on rising,⁸ whereas the top retail rents are not likely to increase any further. The longer-term trend towards digitalization and the increasing share of online retail sales are seen as predominant factors in this development. As a result, demand within the retail trade for larger premises and, thus, overall demand for commercial space is set to contract.⁹ The general economic environment for the German commercial transaction market remains positive, however. Low interest rates, high levels of employment and low unemployment

⁸BNP Paribas Real Estate – Büromarkt Deutschland 2017. | BNP Paribas Real Estate – The Office Market in Germany in 2017.

⁹DG-Hyp – regionale Immobilienwerte Deutschland 2017. | DG-Hyp – Regional Real Estate Values in Germany in 2017.

Einzelhandel. Als ausschlaggebend hierfür sehen wir den längerfristigen Trend zur Digitalisierung und den steigenden Umsatzanteil der Online-Käufe im Einzelhandel. Damit wird sich im Einzelhandel die Nachfrage nach Großflächen und demzufolge der Flächenbedarf insgesamt verringern.⁹ Die Rahmenbedingungen für den deutschen gewerblichen Transaktionsmarkt sind weiter positiv. Niedriges Zinsniveau, hohe Beschäftigungszahlen und geringe Arbeitslosenquoten bleiben die ausschlaggebenden Treiber, in Immobilien in Deutschland zu investieren.¹⁰ Dies gilt in gleichem Maße auch für wohnwirtschaftlich genutzte Immobilien.

So erwarten wir im gewerblichen Bereich eine stabile Flächennachfrage mit vergleichsweise geringen Leerstandsquoten. Dies wird sich voraussichtlich in geringen Mietsteigerungen niederschlagen. Im Einzelhandel gehen wir von stabilen Mietpreisen aus. Auch in der Vermietung und dem Verkauf von Wohnungen sind keine grundlegenden Änderungen zu erwarten.

Losgelöst von diesen wirtschaftlichen Prognosen werden die der Budgetplanung 2017 des Unternehmensbereiches Bauen & Immobilien zu Grunde liegenden Maßnahmen über beide Geschäftsfelder zu einem rund 20% niedrigeren Umsatz führen. Auch wenn das Ergebnis 2016 um das Bewertungsergebnis aus den Bestandsimmobilien nach IAS 40 (Fair Value) sowie um die Ertragsteuern bereinigt wird, fällt das für 2017 geplante Ergebnis deutlich niedriger aus. Die Ursache für das geringere Umsatz- und Ergebnisniveau ist vor allem in einem deutlich umsatzschwächeren Übergangsjahr im Geschäftsfeld Development zu suchen.

3.2 Getränke

3.2.1 Organisation und Struktur

Die Brau Holding International GmbH & Co. KGaA (BHI) führt als Holdinggesellschaft den Geschäftsbereich Getränke. Unter ihr sind die Teilkonzerne Paulaner Brauerei GmbH & Co. KG (Beteiligung 50%, die anderen 50% stehen im Eigentum der Paulaner Brau Beteiligungs GmbH, einer 100%igen Tochtergesellschaft der Schörghuber Stiftung & Co. Holding

rates remain the key drivers behind real estate investments in Germany.¹⁰ The same applies to property used for residential purposes.

Thus, in the commercial sector, demand for property is expected to remain stable, with relatively low vacancy rates. This is expected to give rise to only very moderate rent increases. In the retail sector, we are looking at stable rents. Fundamental changes are not expected to occur with regard to the rent and sale of apartments either.

Notwithstanding these economic forecasts, the underlying measures adopted for the Construction and Real Estate division's 2017 budget are expected to produce a 20% decrease in revenue across both business segments compared with the year under review. Even when the 2016 result is adjusted for the measurement according to IAS 40 (fair value measurement) of the real estate in our portfolio and for income tax, the target result for 2017 is still significantly lower. The main reason for the decline in revenue and earnings is the significant drop in earnings generated by the project development segment during a year of transition.

3.2 Beverages

3.2.1 Organization and structure

Brau Holding International GmbH & Co. KGaA manages the Beverages division as a holding company. The holding comprises the subgroups Paulaner Brauerei GmbH & Co. KG (50% stake; the other 50% being owned by Paulaner Brau Beteiligungs GmbH, a wholly-owned subsidiary of Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG), Kulmbacher Brauerei AG (a listed company, 63.8% stake), Fürstlich Fürstenbergische Brauerei GmbH & Co. KG, together with the single entities Privat-Brauerei Schmucker GmbH & Co. KG and Privatbrauerei Hoepfner GmbH (each 100%). Brau Holding International GmbH & Co. KGaA is operated as a joint venture with our partners Heineken International B.V., and is managed by Roland Tobias (CEO) and Dr. Stefan Lustig (COO). As before, Brau Holding International GmbH & Co. KGaA is consolidated at equity.

KG), Kulmbacher Brauerei AG (eine börsennotierte Gesellschaft, an der eine 63,8%ige Beteiligung besteht) und Fürstlich Fürstenbergische Brauerei GmbH & Co. KG sowie die Einzelgesellschaften Privat-Brauerei Schmucker GmbH & Co. KG und Privatbrauerei Hoepfner GmbH (Beteiligung jeweils 100%) zusammengefasst. Die Brau Holding International GmbH & Co. KGaA wird als Joint-Venture-Gesellschaft zusammen mit unserem Partner Heineken International B.V. geführt. Geschäftsführer der Komplementär-GmbH sind Roland Tobias (CEO) und Dr. Stefan Lustig (COO). Die Brau Holding International GmbH & Co. KGaA unterliegt unverändert der At-Equity-Konsolidierung.

Mit ihren Beteiligungen an der Paulaner Brauerei GmbH & Co. KG, der Kulmbacher Brauerei AG, der Fürstlich Fürstenbergische Brauerei GmbH & Co. KG sowie der Privat-Brauerei Schmucker GmbH & Co. KG und der Privatbrauerei Hoepfner GmbH deckt die BHI ihr Kernabsatzgebiet Bayern und Baden-Württemberg ab.

Mit Datum vom 10. Februar 2017 hat die BHI eine Vereinfachung ihrer gesellschaftsrechtlichen Struktur angekündigt. Für eine weiterführende Erläuterung siehe Punkt 7 Nachtragsbericht.

3.2.2 Branchenentwicklung

Von der positiven gesamtwirtschaftlichen Entwicklung profitierte auch die deutsche Brauwirtschaft und zeigt eine insgesamt stabile Entwicklung. Insbesondere die Nachfrage nach Bierspezialitäten und regionalen Bieren im Inland bzw. die große Nachfrage nach deutschen Bieren in Europa und Übersee konnten zum Wachstum beitragen. Alkoholhaltiges Bier muss im Inland allerdings weiterhin Rückgänge (vor allem im Segment Pils) verzeichnen. Auch der Pro-Kopf-Verbrauch alkoholhaltigen Bieres ist in Deutschland nach wie vor rückläufig. Dennoch weist Deutschland den dritthöchsten Pro-Kopf-Verbrauch für Bier weltweit aus.

Der Absatz alkoholhaltigen Bieres in Deutschland lag 2016 bei 79.011 Thl und damit 0,7% unter Vorjahresniveau. Dagegen legte der Export um 3,7% auf 16.689 Thl zu (jeweils ohne alkoholfreie Biere und Malztrunk).

With its shareholdings in Paulaner Brauerei GmbH & Co. KG, Kulmbacher Brauerei AG, Fürstlich Fürstenbergische Brauerei GmbH & Co. KG, along with Privat-Brauerei Schmucker GmbH & Co. KG and Privatbrauerei Hoepfner GmbH, BHI is able to cover its core sales area of Bavaria and Baden-Württemberg.

On 10 February 2017, BHI announced its intention to simplify its structure under company law. For a more detailed explanation of the future structure, please refer to Section 7 (Events after the balance-sheet date).

3.2.2 Industry trends

Germany's brewing industry also benefited from the positive macroeconomic trend, with generally stable growth the main feature of the reporting year. In particular, demand for specialty and regional beers within Germany, coupled with a high demand for German beer in Europe and overseas contributed to growth. However, sales of alcoholic beer in Germany continued to fall (especially in the pilsner segment). Per capita consumption of alcoholic beer in Germany continues to decline too, even though Germany has the third highest per capita consumption of this beverage worldwide.

In 2016, sales of alcoholic beer in Germany stood at 79.011 million hl, 0.7% down on the previous year's level. Beer exports, by contrast, increased by 3.7% to 16.689 million hl (not including non-alcoholic beers and malt beverages).

Whereas sales of pilsner beer, the biggest market segment, have been in decline for some years now, there has been a steady rise in sales of pale lagers and specialty products such as unfiltered beer. Growth in the wheat beer segment has, however, stalled. Whereas chiefly, the pilsner segment has come under pressure to add value up to now, the trend toward more promotional pricing and cut-price beers is increasingly spilling over to the wheat beer market too.

⁹ DG-Hyp – regionale Immobilienwerte Deutschland 2017. | DG-Hyp – Regional Real Estate Values in Germany in 2017.

¹⁰ BNP Paribas Real Estate – Büromarkt Deutschland 2017. | BNP Paribas Real Estate – The Office Market in Germany in 2017.

Während das größte Marktsegment Pils bereits seit einigen Jahren Absatzverluste hinnehmen muss, befinden sich Hellbier und Bierspezialitäten (wie etwa naturtrübe Biere) im Aufwärtstrend. Das Wachstum des Segments Weißbier ist dagegen zum Stehen gekommen. Nachdem bisher hauptsächlich das Pilssegment in Sachen Wertschöpfung unter Druck stand, kann der Trend hin zu steigenden Promotionanteilen und sinkenden Promotionpreisen zunehmend auch im Weißbiermarkt festgestellt werden.

3.2.3 Geschäftsentwicklung

Die BHI mit ihren Brauereigruppen Paulaner, Kulmbacher und Fürstenberg sowie den Privatbrauereien Schmucker und Hoepfner kann insgesamt auf ein durchwachsendes Jahr 2016 zurückblicken.

Im Inland verzeichneten die Eigenbiermarken der BHI-Gruppe insgesamt einen Rückgang von rund –2% auf 4.516 Thl (Vorjahr: 4.610 Thl). Absatzrückgänge konzentrierten sich hier vor allem auf die Marken Kulmbacher und Sternquell (als Folge der allgemeinen Segmententwicklung und des intensiven Preiswettbewerbs im Pilssegment) sowie die Marken Paulaner und Hacker-Pschorr. Letztere waren von teilweise eingeschränkter Warenverfügbarkeit in den Sommermonaten infolge der Produktionsumstellung auf die neue Paulaner Brauerei in München-Langwied betroffen. Gegenläufig dazu konnte die Marke Mönchshof mit einem Wachstum von rund 12% (+80 Thl im Vergleich zum Vorjahr) ihren Erfolg auf breiter Sortimentsbasis fortsetzen. Die Marke Chiemseer konnte ihre Position im Hellbiersegment mit rund +70% (+36 Thl im Vergleich zum Vorjahr) weiter ausbauen.

Die Marktanteile unserer Gruppe im Handel auf Umsatzbasis in dem für die BHI-Gruppe zentralen Raum Süddeutschland (Bayern, Baden-Württemberg) konnten mit 14,1% (Vorjahr: 14,3%) nicht vollständig gehalten werden. Auf nationaler Ebene blieben die Marktanteile jedoch unverändert.

Im internationalen Markt konnte die BHI-Gruppe im Jahr 2016 mit einem Absatzwachstum bei Bier von rund 5,0% bzw. rund 56 Thl wieder einen neuen Höchststand erreichen und entwickelte sich damit konstant überdurchschnittlich.

3.2.3 Development of business

All told, BHI with its Paulaner, Kulmbacher and Fürstenberg brewery groups, and Schmucker and Hoepfner private breweries, can look back on a mixed 2016.

In Germany, the BHI Group recorded a drop in sales of home-manufactured beers of around –2% to 4.516 million hl (previous year: 4.610 million hl). Here, the decline in sales was felt mainly by the Kulmbacher and Sternquell brands (due to the general trend within the segment and also the price war being fought out in the pilsner segment), and the Paulaner and Hacker-Pschorr brands. The latter were also hit by restricted product availability in the summer months as production was transferred to the new Paulaner brewery in Munich-Langwied. By contrast, the Mönchshof brand with its broad product range posted growth of 12% (+80,000 hl compared with the previous year), and the Chiemseer brand managed to expand its position in the pale lager segment with a sales plus of around 70% (36,000 hl more than in the previous year).

Based on revenue, our group did not quite manage to maintain its share of the important southern German market (Bavaria and Baden-Württemberg), closing the year with a 14.1% share (previous year: 14.3%). BHI's share of the national market, however, remained the same.

With an increase of around 5.0% or 56,000 hl, the BHI Group hit another all-time high in international beer sales in 2016, consistently recording above-average growth rates. The Paulaner Brewery Group, which succeeded in exporting more than a million hl for the first time, accounted for the lion's share of this volume growth. Core markets such as Italy, France and Spain, along with certain fledgling markets like south Korea, generated sound growth. Russia – in recent years a difficult export market albeit with considerable potential – returned to growth despite still being hampered by the economic climate.

In light of our value-oriented, sustainable growth strategy for international markets, our brands are fully focused on

Dabei entfiel das Mengenwachstum ganz überwiegend auf die Paulaner Brauerei Gruppe, die erstmals mehr als 1 Mio. hl exportierte. Kernmärkte wie Italien, Frankreich oder Spanien sowie einzelne junge Märkte (wie beispielsweise Südkorea) konnten dabei solides Wachstum generieren. Mit Russland konnte auch ein in den letzten Jahren schwieriger Exportmarkt mit großem Potenzial wieder auf Wachstumskurs gebracht werden, obwohl sich das wirtschaftliche Umfeld nach wie vor nachteilig auswirkt.

Im Sinne unserer wertorientierten und nachhaltigen Entwicklungsstrategie für internationale Märkte konzentrieren sich unsere Marken ganz wesentlich auf das hochpreisige Premiumsegment bzw. Super-Premium-Segment. Dies ermöglicht eine solide Wertschöpfung für unsere Gruppe.

Das Gesamtabsatzvolumen des Unternehmensbereiches Getränke belief sich im Geschäftsjahr auf 7.550 Thl – ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr von 0,6%. Hiervon entfallen 6.091 Thl auf alkoholhaltiges und alkoholfreies Bier und 1.452 Thl auf sonstige alkoholfreie Getränke. Der Absatz der Eigenbiermarken betrug 5.700 Thl (Vorjahr: 5.739 Thl).

Die Paulaner Brauerei Gruppe verkaufte im vergangenen Jahr 3.082 Thl Eigenbier (Vorjahr: 3.162 Thl), auf die Kulmbacher Gruppe entfielen 2.018 Thl (Vorjahr: 1.972 Thl). Die Fürstlich Fürstenbergische Brauerei GmbH & Co. KG konnte inklusive Tochtergesellschaften 388 Thl (Vorjahr: 394 Thl) Eigenbier absetzen, die Privat-Brauerei Schmucker 105 Thl (Vorjahr: 101 Thl) und die Privatbrauerei Hoepfner 119 Thl (Vorjahr: 122 Thl).

Im Geschäftsjahr 2016 wurden weltweit 39 (Vorjahr: 37) Bräuhäuser unter der Marke Paulaner betrieben. Für die kommenden Jahre ist vorgesehen, das Franchise- und Marketingkonzept mit der Marke Paulaner zu intensivieren.

3.2.4 Finanzielle Leistungsindikatoren – Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Der Umsatz im Teilkonzern Brau Holding International GmbH & Co. KGaA lag im Geschäftsjahr 2016 mit 628,2 Mio. EUR unter Vorjahresniveau (632,8 Mio. EUR). Davon

the high-priced premium or super-premium beer segment, which promises solid added value for our group.

In 2016, total sales of the Beverages division amounted to 7.550 million hl – a decrease of 0.6% compared with the previous year. Alcoholic and non-alcoholic beer accounted for 6.091 million hl of this amount, while 1.452 million hl can be attributed to other non-alcoholic beverages. Sales of home-manufactured beer totaled 5.700 million hl in the year under review (previous year: 5.739 million hl).

Of this total, the Paulaner Brewery Group accounted for 3.082 million hl (previous year: 3.162 million hl), while the Kulmbacher Group was responsible for 2.018 million hl (previous year: 1.972 million hl). Including its subsidiaries, Fürstlich Fürstenbergische Brauerei GmbH & Co. KG sold 388,000 hl (previous year: 394,000 hl) of home-manufactured beer, while Privat-Brauerei Schmucker sold 105,000 hl (previous year: 101,000 hl) and Privatbrauerei Hoepfner 119,000 hl (previous year: 122,000 hl).

In the 2016 financial year, 39 brewhouses (previous year: 37) worldwide were operating under the Paulaner brand. Plans are afoot to intensify the franchise and marketing concept with the Paulaner brand in the coming years.

3.2.4 Financial performance indicators – earnings, assets and financial position

In the 2016 business year, Brau Holding International GmbH & Co. KGaA posted revenue of EUR 628.2 million, which was below the previous year's level of EUR 632.8 million. Of this total (all figures before consolidation), the Paulaner Brewery Group accounted for EUR 320.5 million (previous year: EUR 327.2 million), the Kulmbacher Group for EUR 220.7 million (previous year: EUR 220.0 million), and Fürstlich Fürstenbergische Brauerei GmbH & Co. KG, Privat-Brauerei Schmucker GmbH & Co. KG and Privatbrauerei Hoepfner GmbH together EUR 95.2 million (previous year: EUR 93.2 million).

The forecasts ventured in the last financial statement with regard to revenue and operating result were therefore not

entfallen (jeweils vor Konsolidierung) auf die Paulaner Brauerei Gruppe 320,5 Mio. EUR (Vorjahr: 327,2 Mio. EUR), auf die Kulmbacher Gruppe 220,7 Mio. EUR (Vorjahr: 220,0 Mio. EUR) sowie auf die Fürstlich Fürstenbergische Brauerei GmbH & Co. KG, die Privat-Brauerei Schmucker GmbH & Co. KG und die Privatbrauerei Hoepfner GmbH zusammen 95,2 Mio. EUR (Vorjahr: 93,2 Mio. EUR).

Die im letzten Abschluss vorgenommenen Prognosen für Umsatz und operatives Ergebnis konnten nicht erreicht werden. Dies liegt insbesondere an der bereits erläuterten zeitweise eingeschränkten Warenverfügbarkeit, die bei Paulaner im Zusammenhang mit der sukzessiven operativen Inbetriebnahme der neuen Brauerei in München-Langwied zu niedrigeren Umsatzerlösen geführt hat. Darüber hinaus erhöhten sich die Abschreibungen gegenüber dem Vorjahr durch den Brauereineubau deutlich und es entstanden höhere Kosten für Energie, Abwasser, Logistik und vor allem auch Personal (Erweiterung Schichtsystem zur Verbesserung der Warenverfügbarkeit), die im laufenden Geschäftsjahr 2016 im Rahmen der operativen Inbetriebnahme der neuen Brauerei zusätzlich angefallen sind.

Das Konzern-EBIT liegt mit 17,9 Mio. EUR deutlich unter dem Vorjahresniveau (42,6 Mio. EUR). Das um nicht berücksichtigte Abschreibungen auf Bierlieferrechte bereinigte Konzern-EBITDA beträgt 75,1 Mio. EUR (Vorjahr: 86,8 Mio. EUR).

Die Brau Holding International GmbH & Co. KGaA erzielte ein Konzernergebnis vor Anteilen Dritter in Höhe von 10,8 Mio. EUR (Vorjahr: 31,9 Mio. EUR). Dabei ist der Rückgang gegenüber 2015 geprägt von der Inbetriebnahme der neuen Paulaner Brauerei in Langwied (siehe oben). Nach Berücksichtigung der Ergebnisanteile anderer Gesellschafter ergibt sich ein positives Ergebnis in Höhe von 7,4 Mio. EUR (Vorjahr: 16,6 Mio. EUR).

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug 45,2 Mio. EUR (Vorjahr: 91,2 Mio. EUR), der Cashflow aus Investitionstätigkeit war geprägt durch die Kaufpreiszahlung im Rahmen des Grundstücksverkaufs Nockherberg, das im Geschäftsjahr zum Ausweis in den Desinvestitionen des

met. This can be explained largely by the aforementioned limited availability of Paulaner's products for part of the year as the new Paulaner brewery in Langwied near Munich came on line. In addition, write-downs increased significantly compared with the previous year due to the new brewery building, as did outlay on energy, waste water disposal, logistics and, above all, human resources (expansion of the shift system in an effort to improve product availability), all of which were additionally incurred in the course of 2016 as the new brewery came on line.

At EUR 17.9 million, consolidated EBIT was well below the previous year's level (EUR 42.6 million). Adjusted for non-included write-downs on beer supply rights, consolidated EBITDA amounted to EUR 75.1 million (previous year: EUR 86.8 million).

Brau Holding International GmbH & Co. KGaA generated a consolidated result before minority interests of EUR 10.8 million (previous year: EUR 31.9 million). The decline compared with 2015 is mainly due to the commissioning of the new Paulaner brewery in Langwied (see above). Taking minority interests into account, it generated a positive result of EUR 7.4 million (previous year: EUR 16.6 million).

Cash flow from operating activities amounted to EUR 45.2 million (previous year: EUR 91.2 million), while cash flow from investments was characterized by the payment of the purchase price for the land at the Nockherberg site, which was disclosed as a disinvestment of fixed assets in the 2016 financial year. Together with ongoing investments in the Paulaner brewery, cash flow from investments amounted to EUR 33.5 million (previous year: EUR -186.5 million). This is reflected in the figure for free cash flow which stood at EUR 78.7 million and was a big improvement on the 2015 figure of EUR -95.3 million.

Total assets on the balance sheet fell by EUR 36.7 million to EUR 921.9 million. This was mainly the result of the payment for the Nockherberg site and the concomitant fall in receivables, together with investments in connection with the construction of the new brewery in

Sachanlagevermögens führte. Gemeinsam mit den noch laufenden Investitionen in die neue Paulaner Braustätte betrug der Cashflow aus Investitionstätigkeit 33,5 Mio. EUR (Vorjahr: -186,5 Mio. EUR). Dies spiegelt sich im Free Cashflow wider, der sich mit 78,7 Mio. EUR (Vorjahr: -95,3 Mio. EUR) stark verbessert hat.

Die Bilanzsumme hat sich um 36,7 Mio. EUR auf 921,9 Mio. EUR verringert. Im Wesentlichen ist dies bedingt durch die Kaufpreiszahlung für das Nockherberg-Areal und den damit einhergehenden Rückgang der Forderungen sowie Investitionen im Zusammenhang mit dem Brauereineubau in München-Langwied, die zu einer Steigerung des Sachanlagevermögens führen, und einer Steigerung der Zahlungsmittel. Auf die langfristigen Aktiva entfällt ein Anteil von 74,1% (Vorjahr: 65,9%). Die Konzern-Eigenkapitalquote beträgt 36,4% (Vorjahr: 34,4%).

3.2.5 Prognose

Die Entwicklung des deutschen Biermarktes wird sich nach Einschätzung der BHI im Jahr 2017 nicht grundlegend ändern. Entsprechend dem langjährigen Trend ist auch für die kommenden Jahre mit einer leicht rückläufigen Entwicklung der Absatzmengen zu rechnen. Hiervon ist insbesondere das Pilssegment betroffen. Aber auch das Marktsegment Weißbier dürfte national stärker unter Druck geraten. Positive Impulse und Wachstumschancen ergeben sich für das Marktsegment Hellbier sowie Spezialitäten. Auch der Trend zu regionalen Bieren dürfte sich fortsetzen.

Auch auf dem internationalen Markt hat deutsches Bier, insbesondere im hochpreisigen Premiumsegment, weiterhin gute Chancen auf ein solides Wachstum. Dabei wird sich der Wettbewerbsdruck in Ländern mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten (Russland, Brasilien) sowie durch den Trend zu „Craft-Brewers“ – ausgelöst in den USA – erhöhen.

Vor dem Hintergrund der beschriebenen Entwicklungen, Trends und Herausforderungen sieht sich die BHI-Gruppe gut für zukünftige Erfolge im Markt aufgestellt. Bei Weißbier sieht die BHI auch zukünftig Wachstumschancen für alkoholfreie Produkte und Weißbierspezialitäten. Auch im Markt für

Munich-Langwied, which resulted in an increase in both property, plant and equipment and cash and cash equivalents. Non-current assets accounted for 74.1% of total assets (previous year: 65.9%), while the consolidated equity ratio was 36.4% (previous year: 34.4%).

3.2.5 Forecast

According to BHI forecasts, the German beer market is not set to change fundamentally in 2017. In line with the established trend, the coming years are also expected to see a slight decline in sales volumes, with the pilsner segment most affected. But the wheat beer segment is also showing signs of increasing strain in the domestic market. The market segment for pale lagers and specialty beers is, however, expected to provide a catalyst for growth. The trend toward regional beers is also expected to continue.

We also see promising opportunities for robust growth for German beer brands in the international market, especially the top-price premium segment. At the same time, competitive pressure is set to intensify in countries experiencing economic problems (Russia, Brazil), also as a result of the craft-brewing trend that began in the USA.

In light of the developments, trends and challenges described above, the BHI Group believes it is well equipped for future success in the market. With regard to wheat beer, BHI sees growth opportunities for non-alcoholic and specialty products. It is well represented in the pale lager market too, providing a variety of brands; this applies also to regional brands such as Hoepfner, Auerbräu and Fürstenberg. Paulaner's major novelty introduced at the start of 2017 was Zwickl, an unfiltered specialty beer with its own brand-new image within the product family.

Based on the aforementioned market expectations and the inherent opportunities and risks, the BHI Group is predicting a slight increase of up to 2% in sales and thus also revenue for 2017. For the 2017 financial year, BHI is looking at EBIT of around EUR 20 million to EUR 25 million and a free cash flow of around EUR 15 million.

Hellbier ist sie mit unterschiedlichen Marken gut vertreten. Dies gilt ebenso für regional verankerte Marken wie Hoepfner, Auerbräu und Fürstenberg. Als wesentliche Neuerung bringt Paulaner Anfang des Jahres mit Paulaner Zwickl eine neue unfiltrierte Bierspezialität mit völlig neuem Auftritt innerhalb der Produktfamilie der Marke Paulaner in den Handel.

Auf Basis der vorgenannten Marktannahmen in Verbindung mit den Chancen und Risiken erwartet die BHI-Gruppe für das Geschäftsjahr 2017 einen leichten Ausbau von Absatz und in der Folge auch Umsatz in der Größenordnung bis zu 2%. Für das Geschäftsjahr 2017 wird mit einem EBIT von rund 20 Mio. EUR bis 25 Mio. EUR bei einem Free Cashflow von rund 15 Mio. EUR gerechnet.

3.3 Hotel

3.3.1 Organisation und Struktur

Die Arabella Hospitality SE (AHSE) ist die Führungsgesellschaft des Unternehmensbereiches Hotel. Insgesamt umfasst sie 16 (Vorjahr: 21) Hotels (jeweils bezogen auf den Ablauf des Jahres), davon als Betreibergesellschaft zwölf (Vorjahr: 16) in Deutschland. Sie ist Alleingesellschafterin der Arabella Hoteles e Inversiones de España S.A., Palma de Mallorca, Spanien, die drei Hotels betreibt, und der ABC Betriebe AG, Zürich, (vormals: Arabella Hotelbetriebe AG, Davos) Schweiz, von der seit Ende dieses Geschäftsjahres nur noch ein Hotel betrieben wird. Zehn der von der Arabella Hospitality SE betriebenen Hotels stehen im Eigentum der Schörghuber Unternehmensgruppe. Für sämtliche Häuser bestehen Managementverträge mit Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgte die Übernahme von Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc. durch Marriott International, Inc. Die Hotels sind damit in den weltweiten Verbund der Marriott und Starwood Hotels eingebunden.

Zum 1. Oktober 2016 wurde das Sheraton Zürich Neues Schloss Hotel an die neu gegründete HNS Betriebs AG, Zürich, eine 100%ige Tochter der Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG, von der ABC Betriebe AG, Zürich, verkauft. Aus Konzernsicht erfolgt der Ausweis der operativen Tätigkeit gemeinsam mit dem Unternehmensbereich Hotel.

3.3 Hotels

3.3.1 Organization and structure

Arabella Hospitality SE is the holding company for the Hotels division. As of the end of the year, it operated 16 (previous year: 21) hotels in Germany, 12 of which (previous year: 16) in its capacity as management company. It is the sole shareholder of Arabella Hoteles e Inversiones de España S.A., Palma de Mallorca, Spain, which runs three hotels, and of ABC Betriebe AG, Zurich, (formerly: Arabella Hotelbetriebe AG, Davos) Switzerland, which operated just a single hotel at the end of the financial year. Ten of the hotels operated by Arabella Hospitality SE are owned by the Schörghuber Corporate Group. Management agreements covering all the hotels are in place with Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc. In 2016, Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc. was taken over by Marriott International, Inc. As such, the hotels are fully integrated in the global network of Marriott and Starwood hotels.

With effect from 1 October 2016, ABC Betriebe AG, Zurich sold the Sheraton Zurich Neues Schloss Hotel to the newly founded company HNS Betriebs AG, Zurich, which is a wholly-owned subsidiary of Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG. From a group perspective, business operations are disclosed jointly with the Hotels division.

Arabella Hospitality SE is managed by Reinhold Weise (CEO) and Stefan Fischbach (CFO). It is wholly owned by Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG and is fully consolidated.

3.3.2 Industry trends

Despite the economic uncertainties afflicting Europe, the German hotel industry ended 2016 on a successful note. RevPar (revenue per available room) increased by 4.6% (previous year: 6.5%) on average. Whereas 3- and 4-star hotels managed to increase RevPar by 6.2% and 5.8% respectively, 5-star hotels posted only minor growth of 0.6%. The

Die Arabella Hospitality SE wird von Reinhold Weise (CEO) und Stefan Fischbach (CFO) geführt. Sie steht zu 100% im Eigentum der Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG und wird voll konsolidiert.

3.3.2 Branchenentwicklung

Die deutsche Hotellerie hat das Jahr 2016 trotz der wirtschaftlichen Unsicherheiten in Europa erfolgreich beendet. Der RevPar (revenue per available room) konnte durchschnittlich um +4,6% (Vorjahr: +6,5%) gesteigert werden. Während 3-Sterne- und 4-Sterne-Hotels den RevPar um +6,2% bzw. 5,8% steigern konnten, verzeichneten 5-Sterne-Hotels lediglich ein geringes Wachstum von +0,6%. Dabei entwickelten sich die Märkte in Deutschland unterschiedlich. Die Kernmärkte der Arabella Hospitality SE, München und Frankfurt, verzeichneten gegen den Trend einen leichten Rückgang des RevPar um -0,7% bzw. -2,0%. In diesen Städten wirkte sich die Verunsicherung durch die Terroranschläge in Europa am stärksten aus, da sie den größten Anteil ausländischer Gäste aufweisen. Zusätzlich erschwerende Marktfaktoren sind in München zahlreiche Neueröffnungen seit 2015 (angebotene Betten ca. +7% im 3- bis 4-Sterne-Segment).

Die Hotels auf Mallorca verzeichneten mit einem Gästezuwachs von 10% erneut ein Rekordjahr. Hier trugen insbesondere die geopolitischen Spannungen der konkurrierenden Mittelmeerländer und verbesserte Flugverbindungen zur positiven Entwicklung bei. Der Hotelmarkt in Zürich verzeichnete hingegen einen Rückgang des RevPar um -3,1%, insbesondere bedingt durch eine rückläufige Durchschnittsrate (-2,9%) als Folge des zusätzlichen Bettenangebots in der Stadt.

3.3.3 Geschäftsentwicklung

Das durch die geplante Portfoliobereinigung geprägte Geschäftsjahr 2016 verlief grundsätzlich zufriedenstellend. Der RevPar über alle Bestandshotels¹¹ konnte um +4,91 EUR (+4,4%) auf 115,65 EUR gesteigert werden. Die Durchschnittsrate lag bei 165,07 EUR und somit um +5,85 EUR (+3,7%) über dem Vorjahreswert.

hotel markets within Germany grew at different rates. Bucking the trend, the core markets of Arabella Hospitality SE, namely Munich and Frankfurt, saw RevPar contract slightly by 0.7% and 2.0% respectively. These cities have suffered most from the general feeling of unease created by the terror attacks in Europe, as they have the biggest share of foreign guests. In Munich, the emergence since 2015 of a number of brand-new hotels has exacerbated the market situation (around 7% increase in beds in the 3- to 4-star hotel segment).

With a 10% rise in the number of guests, 2016 was another record year for the Mallorcan hotels. In particular, geopolitical tensions in rival Mediterranean countries and better flight connections contributed to the positive trend. By contrast, the Zurich hotel market posted a 3.1% decline in RevPar, largely as a result of a 2.9% fall in average daily room rates due to the increase in the number of available beds in the city.

3.3.3 Development of business

Characterized by measures to optimize the portfolio, the 2016 financial year was largely satisfactory. RevPar for all the hotels in our portfolio¹¹ increased by EUR 4.91 (+4.4%) to EUR 115.65. The average daily room rate was EUR 165.07, and thus EUR 5.85 (+3.7%) above the previous year's value.

Our hotels in Germany succeeded in raising RevPar by an average of EUR 4.91 (+5.1%) to EUR 101.46. Both the Munich-based hotels in our portfolio (RevPar +5.5% to EUR 112.32 compared with -0.7%) and our hotels in Frankfurt (RevPar -0.8% to EUR 84.79 compared with -2.0%) outperformed the market. The Westin Hamburg hotel, which opened its doors at the start of November 2016, also exceeded expectations in the first two months of its existence. However, Germany's key performance indicators continue to be among the lowest in Europe.

The three hotels on Mallorca had a successful year, augmenting RevPar in 2016 by EUR 17.83 (+8.4%) to EUR 229.90 on the back of what was generally a positive year for business on the island.

¹¹ Hotels, die über das volle Geschäftsjahr betrieben bzw. 2016 eröffnet wurden. | Hotels with full year of operation in 2016 or which opened in that year.

Die in Deutschland betriebenen Hotels konnten den RevPar um durchschnittlich +4,91 EUR (+5,1%) auf 101,46 EUR steigern. Sowohl die Münchner Bestandshotels (RevPar +5,5% auf 112,32 EUR gegenüber -0,7%) als auch die Hotels in Frankfurt (RevPar -0,8% auf 84,79 EUR gegenüber -2,0%) entwickelten sich besser als der Markt. Auch das Anfang November 2016 eröffnete Hotel The Westin Hamburg entwickelte sich in den ersten beiden Monaten besser als erwartet. Unverändert gehört Deutschland allerdings zu den Ländern mit den niedrigsten Hotelkennzahlen Europas.

Die drei mallorquinischen Hotels haben ein erfolgreiches Jahr hinter sich. Gestützt durch die allgemein positive Entwicklung auf Mallorca, wuchs der RevPar 2016 um +17,83 EUR (+8,4%) auf 229,90 EUR.

Die Entwicklung des Sheraton Zürich Hotel verlief 2016 entgegen dem allgemeinen Trend in Zürich positiv. Sowohl die Durchschnittsrate als auch die Belegung konnte gegenüber dem Vorjahr um +0,51 CHF (+0,3%) bzw. um +0,5%-Punkte auf 195,65 CHF bzw. 71,3% gesteigert werden.

Gegenüber dem Vorjahr steigerte sich der Gesamtumsatz der Hotels im Jahr 2016 um +3,9 Mio. EUR (+1,7%) auf 235,8 Mio. EUR. Die fehlenden Umsatzerlöse der auf bzw. an Dritte übertragenen Hotelbetriebe (-17,3 Mio. EUR) wurden somit durch Umsatzsteigerungen der Bestandshotels (+21,1 Mio. EUR, +10,7%) deutlich überkompensiert. Der Anstieg der Umsatzerlöse bei den Bestandshotels ist im Wesentlichen auf die erstmals über ein volles Geschäftsjahr betriebenen Aloft Hotels in München und Stuttgart, das Anfang November 2016 eröffnete The Westin Hamburg sowie auf die mallorquinischen und Münchner Hotels zurückzuführen.

Die im Lagebericht des Vorjahres für 2016 prognostizierte Steigerung des Gesamtumsatzes in Höhe von +4,4% wurde verfehlt. Ursächlich hierfür waren die fehlenden Umsatzerlöse der im abgelaufenen Geschäftsjahr an Dritte übertragenen Hotels Arabella Alpenhotel am Spitzingsee, Arabella Brauneck Hotel sowie des an die HNS Betriebe AG übertragenen Sheraton Zürich Neues Schloss Hotel. Diese Übertragungen waren in der Prognose noch nicht berücksichtigt worden.

Bucking the general trend in Zurich, the Sheraton Zurich Hotel enjoyed a positive 2016. The average daily room rate rose by CHF +0.51 (+0.3%) or 0.5 percentage points to CHF 195.65 compared with the previous year, while the occupancy rate rose to 71.3%.

Compared with the year before, total revenue from our hotels in 2016 grew by EUR 3.9 million (+1.7%) to EUR 235.8 million. Thus, greater revenues from our portfolio hotels (EUR 21.1 million, +10.7%) more than compensated for the EUR 17.3 million in lost revenue resulting from the transfer or sale of hotel operations to third parties. The increase in sales revenue from the hotels in our portfolio was mainly thanks to the performance of the Aloft hotels in Munich and Stuttgart, both of which saw their first full year of operation in 2016, of the Westin in Hamburg, which opened its doors at the start of November 2016, and of our hotels on Mallorca and in Munich.

The 4.4% increase in overall revenue predicted in the 2015 management report for 2016 did not materialize. This was due to lost sales revenues resulting from the transfer to third parties of the Arabella Alpenhotel am Spitzingsee and the Arabella Brauneck Hotel, and the transfer of the Sheraton Zurich Neues Schloss Hotel to HNS Betriebe AG. The transfer of these businesses had not been factored into the 2015 forecast.

At EUR 71.2 million, gross operating profit (GOP) for the hotels in our portfolio was EUR 10.1 million (16.6%) up on the figure for 2015. The rise compared with the previous year can be accounted for by positive revenue growth recorded by our portfolio hotels. The Sheraton Zurich Hotel, which opened in 2014, incurred a net operating loss of EUR 2.3 million in 2016. As even greater net losses are reckoned with in the coming years due to the expiry of the sliding-scale leasing arrangement, restructuring measures were launched in 2016.

Although the general earnings situation of our hotel operations improved significantly in 2016, it remains unsatisfactory above all due to the losses incurred by the Sheraton Zurich Hotel and the leased Sheraton Frankfurt

Das Bruttobetriebsergebnis (GOP) der Bestandshotels konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr um +10,1 Mio. EUR (+16,6%) auf 71,2 Mio. EUR gesteigert werden. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr ist Folge der positiven Umsatzentwicklung bei den Bestandshotels. Das 2014 eröffnete Sheraton Zürich Hotel verzeichnete 2016 einen Nettobetriebsverlust in Höhe von -2,3 Mio. EUR. Da für die Folgejahre aufgrund des Auslaufens der Staffelmiete mit noch höheren Nettobetriebsverlusten zu rechnen ist, wurden 2016 Restrukturierungsmaßnahmen eingeleitet.

Die Gesamtertragslage der Hotelbetriebe konnte im Jahr 2016 deutlich verbessert werden, blieb jedoch insbesondere wegen der Verluste des Sheraton Zürich Hotel und des angepachteten Sheraton Frankfurt Congress Hotel, dessen Pachtvertrag Ende 2017 ausläuft, noch unbefriedigend.

3.3.4 Finanzielle Leistungsindikatoren – Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Der Teilkonzern weist (nachfolgend jeweils ohne Berücksichtigung des ausgegliederten Sheraton Zürich Neues Schloss Hotel) Umsatzerlöse in Höhe von 244,0 Mio. EUR (Vorjahr: 240,6 Mio. EUR) aus. Das Ergebnis nach Steuern (vor Anteilen Dritter) beträgt -6,0 Mio. EUR (Vorjahr: -3,2 Mio. EUR). Das operative Ergebnis hat sich trotz einer erneuten Verbesserung des Bruttobetriebsergebnisses der Hotelbetriebe mit -3,0 Mio. EUR (Vorjahr: -0,3 Mio. EUR) verschlechtert. Hierin enthalten sind Sondereffekte in Höhe von insgesamt -9,5 Mio. EUR aus der Bildung einer Rückstellung für die drohende Inanspruchnahme aus Garantiezusagen betreffend das Sheraton Zürich Hotel, der Erhöhung der Rückstellung für ungewisse Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Rückgabe des Sheraton Offenbach Hotel sowie dem Veräußerungserlös aus der Übertragung des Hotelbetriebs Sheraton Zürich Neues Schloss. Im Vorjahr war das operative Ergebnis mit -2,8 Mio. EUR durch Sondereffekte negativ beeinflusst.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit wird mit 15,6 Mio. EUR (Vorjahr: 18,2 Mio. EUR) ausgewiesen. Der operative Cashflow abzüglich Investitionen und Desinvestitionen

Congress Hotel, the contract of which is due to expire at the end of 2017.

3.3.4 Financial performance indicators – earnings, assets and financial position

Not including the data for the divested Sheraton Zurich Neues Schloss Hotel, the subgroup reported revenue of EUR 244.0 million in the year under review (previous year: EUR 240.6 million). Earnings after taxes (before minority interests) stood at EUR -6.0 million (previous year: EUR -3.2 million). Despite a further improvement in gross operating profit from hotel operations, the operating result of EUR -3.0 million was lower than the previous year's figure of EUR -0.3 million. This includes non-recurring items totaling EUR -9.5 million from the formation of a provision to cater for expected guarantee claims arising from the Sheraton Zurich Hotel, from an increase in the provision for contingent liabilities in connection with the return of the Sheraton Offenbach Hotel, and proceeds from the transfer of the Sheraton Zurich Neues Schloss hotel operation. In the previous year, non-recurring items encumbered the operating result to the tune of EUR -2.8 million.

Cash flow from operating activities amounted to EUR 15.6 million (previous year: EUR 18.2 million). Operating cash flow less investments and disinvestments amounted to EUR 10.4 million for the business year just concluded (previous year: EUR 1.5 million).

Consolidated EBIT stood at EUR -3.0 million (previous year: EUR -0.3 million), while consolidated EBITDA amounted to EUR 10.7 million (previous year: EUR 12.8 million).

Total balance sheet assets at the end of the business year stood at EUR 277.7 million (previous year: EUR 247.2 million). Non-current assets accounted for EUR 171.9 million (previous year: EUR 176.0 million) of this sum. After transfer of the net loss from the profit and loss transfer agreement in place with Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG, the equity ratio was 61.2% (previous year: 64.3%).

beläuft sich für das abgelaufene Geschäftsjahr auf 10,4 Mio. EUR (Vorjahr: 1,5 Mio. EUR).

Das Konzern-EBIT beträgt –3,0 Mio. EUR (Vorjahr: –0,3 Mio. EUR), das Konzern-EBITDA 10,7 Mio. EUR (Vorjahr: 12,8 Mio. EUR).

Die Bilanzsumme zum Geschäftsjahresende beläuft sich auf 277,7 Mio. EUR (Vorjahr: 247,2 Mio. EUR). Davon entfallen 171,9 Mio. EUR (Vorjahr: 176,0 Mio. EUR) auf langfristige Vermögenswerte. Die Eigenkapitalquote beträgt nach Verlustübernahme aus dem Ergebnisabführungsvertrag gegenüber der Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG 61,2% (Vorjahr: 64,3%).

3.3.5 Prognose

Die deutsche Hotellerie rechnet für 2017 mit einem insgesamt positiven Jahr. Unterschiedliche Aussichten bestehen für die beiden Kernmärkte der AHSE, Frankfurt und München. Während in München aufgrund eines schwachen Messe- und Kongressjahres und des zusätzlichen Bettenangebots mit einem Rückgang des RevPar zu rechnen ist, wird für Frankfurt trotz steigenden Bettenangebots – unterstützt durch die IAA – ein Wachstum des RevPar um +4,5% erwartet.

Mallorca erwartet für 2017 eine nochmalige Steigerung der Kennzahlen wegen der unverändert bestehenden geopolitischen Spannungen in den konkurrierenden Mittelmeerlandern und der generellen wirtschaftliche Erholung des Binnenmarktes. Für den Hotelmarkt in Zürich wird im Jahr 2017 insbesondere als Folge des zusätzlichen Bettenangebots mit einem Rückgang des RevPar gerechnet.

Das erstmals über ein volles Geschäftsjahr betriebene Hotel The Westin Hamburg und die geplante Umsatzsteigerung der Bestandshotels können den Wegfall der im Laufe 2016 aufgegebenen bzw. an Dritte übertragenen Hotelbetriebe nicht vollständig kompensieren. Die Planbarkeit der Geschäftsentwicklung ist wegen der kurzen Vorlaufzeiten bei Buchungen, auch im Tagungs- und Kongressbereich, weiterhin erschwert. Für 2017 erwartet die Geschäftsführung einen insgesamt leicht rückläufigen Umsatz gegenüber 2016.

3.3.5 Forecast

All told, Germany's hotel industry is anticipating a positive 2017. That said, AHSE's two core markets, Frankfurt and Munich, are facing different quite different prospects. While a weak trade-fair and conference year along with an increase in bed numbers are likely to result in a contraction in RevPar in Munich, Frankfurt is looking at a 4.5% increase in this indicator thanks to the IAA, this despite increasing bed numbers here too.

Mallorca is looking at another increase in its key indicators in 2016 due to the enduring geopolitical tensions afflicting rival Mediterranean countries and the general economic recovery of the domestic market. With regard to the Zurich hotel market, a decline in the figure for RevPar is expected for 2017 as a consequence of the increase in the number of available beds.

The Westin Hamburg hotel, which saw its first full year of operation in 2016, coupled with planned revenue increases for the hotels in our portfolio will not fully compensate the losses incurred through the transfer or sale of some hotel business to third parties. Business fortunes remain difficult to predict as bookings are often made at short notice – and this applies equally to the field of meetings and conferences. All told, the management is expecting a slight decline in revenue figures for 2017 compared with a year earlier.

As a consequence of successive portfolio optimization and the success of restructuring measures implemented for the Sheraton Zurich Hotel, the management of Arabella Hospitality SE is expecting a positive result in the low single-digit million range for the 2017 financial year, excluding non-recurring items (see section 7), followed by sustained positive results in the years to come.

Als Folge der sukzessiven Portfoliobereinigung und der erfolgreichen Umsetzung von Restrukturierungsmaßnahmen für das Sheraton Zürich Hotel erwartet die Geschäftsführung der Arabella Hospitality SE für das Geschäftsjahr 2017 ohne Berücksichtigung von Sondereffekten (siehe Abschnitt 7) ein positives Ergebnis im niedrigen einstelligen Mio.-EUR-Bereich. Für die Folgejahre wird von einem nachhaltigen, positiven Ergebnis ausgegangen.

3.4 Seafood

3.4.1 Organisation und Struktur

Der Unternehmensbereich Seafood ist unter der Finanzholding Inversiones Stefal SpA, Chile, zusammengefasst. Der Teilkonzern umfasst im Wesentlichen die Produktion, die Verarbeitung und den Vertrieb von Atlantiklachs (Salar) und Pazifiklachs (Coho), für die die Tochtergesellschaft Productos del Mar Ventisqueros S.A. verantwortlich zeichnet. Die Führung dieser Gesellschaft liegt seit Februar 2016 bei José Louis Vial van Wersch (CEO) und einem Board nach chilenischem Recht. Dem Board gehören je drei deutsche Vertreter der Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG sowie drei externe chilenische Mitglieder an. Der Unternehmensbereich Seafood wird voll konsolidiert.

3.4.2 Branchenentwicklung

Entgegen den Prognosen stagnierten die Preise Anfang des Jahres 2016 auf sehr niedrigem Niveau mit ca. 1,0 USD/kg unter Herstellungskosten. Im Februar und März 2016 war die Lachsindustrie in Chile dann von einer Algenpest betroffen, in deren Folge ca. 120.000 t Erntevolumen vernichtet wurden. Nach den neusten offiziellen Daten der Fischereibehörde in Chile betrug 2016 die Erntemenge für die Spezies Atlantiklachs 502.400 t und damit 17,2% weniger als im Vorjahr.

Die Preise stabilisierten sich ab Jahresmitte auf allen Hauptmärkten auf hohem Niveau. Gegenüber dem Jahresbeginn haben sich die Preise in Nordamerika für frische Filets von Atlantiklachs sowie in Brasilien für frischen ganzen Atlantiklachs um mehr als 60% erhöht. Für Pazifiklachs, der zwischen Oktober und Januar geerntet wird

3.4 Seafood

3.4.1 Organization and structure

The Seafood division is bundled in the financial holding, Inversiones Stefal SpA, Chile. This subgroup is involved mainly in the production, processing and sale of Atlantic (Salar) and Pacific (Coho) salmon, and our subsidiary Productos del Mar Ventisqueros S.A. is responsible for this business. Since February 2016, this company has been managed by José Louis Vial van Wersch (CEO) and an executive board in accordance with Chilean law. The board comprises three German representatives of Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG and three external Chilean members. The Seafood division is fully consolidated.

3.4.2 Industry trends

Contrary to forecasts, prices stagnated at the beginning of 2016 at a very low level of around 1.0 USD/kg below production cost. In February and March 2016, the Chilean salmon industry was hit by an algal bloom which wiped out around 120,000 tons of the harvest volume. According to the latest data supplied by the Chilean fishing authority, the volume of Atlantic salmon harvested in 2016 amounted to just 502,400 tons, 17.2% less than in the previous year.

As from the middle of the year, prices stabilized at a high level in all the major markets. Prices in North America for fresh Atlantic salmon fillets and for fresh whole Atlantic salmon in Brazil increased by more than 60% compared with the start of the year. The price of Pacific salmon, which is harvested between October and January and, for the most part, shipped to Japan after being partly frozen, rose by 16% compared with the start of the year. The price rise is being sustained mainly by the much lower harvested volume compared with a year earlier. The resulting higher retail prices have not yet had a negative impact on demand. In view of the longer-term supply contracts already concluded, the market is evidently expecting prices to remain at their current high levels over the coming twelve months, too. After two loss-making years,

und ganz überwiegend teilgefroren nach Japan exportiert wird, stiegen die Preise gegenüber dem Jahresanfang um 16%. Getragen wird der Preisanstieg im Wesentlichen durch eine gegenüber dem Vorjahr deutlich geringere Angebotsmenge. Die daraus resultierenden höheren Verkaufspreise im Einzelhandel haben bisher keine negativen Auswirkungen auf die Nachfrage gezeigt. Der Markt geht auch für die kommenden zwölf Monate von einem stabilen hohen Preisniveau aus. Dies zeigt sich auch in den bereits heute abgeschlossenen längerfristigen Lieferverträgen. Nach zwei verlustreichen Jahren erwirtschaftet die chilenische Lachsindustrie seit Mitte 2016 wieder auskömmliche Erträge. Nach wie vor ist allerdings bei einer Reihe von Unternehmen die Liquiditätslage angespannt.

3.4.3 Geschäftsentwicklung

Im Berichtsjahr wurden 26.807 t WFE verkauft (Vorjahr: 46.838 t WFE), davon 21.537 t WFE Salar (Vorjahr: 33.673 t WFE) und 3.876 t WFE Coho (Vorjahr: 9.999 t WFE). Die Restmenge entfiel auf Trout, dessen Produktion im Vorjahr eingestellt wurde. Der Verkaufspreis für Salar betrug durchschnittlich 5,30 USD/kg (Vorjahr: 3,85 USD/kg) und für Coho 4,67 USD/kg (Vorjahr: 3,22 USD/kg).

Wegen des Einflusses von El Niño war bei durchschnittlich höheren Wassertemperaturen der Sauerstoffgehalt deutlich niedriger, weshalb die Fütterung über mehrere Monate deutlich zurückgefahren werden musste. Deshalb wurden die Erntezeitpunkte verschoben und Fische mit geringerem Gewicht geerntet. Bei Coho-Lachs, der überwiegend tiefgekühlt nach Japan geliefert wird, verzögerte sich die Auslieferung wegen Transportproblemen in den chilenischen Häfen. Statt geplanter 8.600 t konnten im Jahr 2016 lediglich 3.900 t (–55%) ausgeliefert werden. Zusätzlich wurde die Verarbeitungsfabrik von April bis August geschlossen, um notwendige Instandhaltungen vorzunehmen und das Layout zu ändern. Als Folge lagen die Cost of Sales für Salar mit 5,53 USD/kg (Vorjahr: 5,04 USD/kg) und für Coho mit 5,30 USD/kg (Vorjahr: 3,90 USD/kg) deutlich über dem Vorjahresniveau.

2016 beteiligte sich Ventisqueros an der Vertriebsgesellschaft Blumar USA, LLC, Miami, USA, einer bis dahin

the Chilean salmon industry has been generating adequate earnings since the middle of 2016. However, the liquidity situation remains tense for a number of companies.

3.4.3 Development of business

In the year under review, WFE 26,807 tons (previous year: WFE 46,838 tons) of salmon were sold, of which WFE 21,537 tons (previous year: WFE 33,673 tons) were of the Salar species and WFE 3,876 tons (previous year: WFE 9,999 tons) of the Coho variety. The remainder was accounted for by salmon trout, the production of which was discontinued in 2015. The average price of Salar was 5.30 USD/kg (previous year: 3.85 USD/kg) and for Coho, 4.67 USD/kg (previous year: 3.22 USD/kg).

Higher average water temperatures due to El Niño meant that the oxygen content of the water was much lower and feeding had to be reduced considerably for several months. For this reason, harvesting was postponed and smaller fish were harvested. Deliveries of Coho salmon, most of which is frozen and shipped to Japan, were delayed due to transport problems at the Chilean ports. Instead of the planned 8,600 tons, only 3,900 tons (–55%) were shipped in 2016. To compound matters, the processing factory was closed for maintenance and a change in layout between April and August. As a result, at 5.53 USD/kg (previous year: 5.04 USD/kg) and 5.30 USD/kg (previous year: 3.90 USD/kg) for Salar and Coho respectively, the cost of sales was well above the level of the previous year.

In 2016, Ventisqueros acquired a stake in the sales company Blumar USA, LLC, Miami, USA, which until then had been a wholly-owned subsidiary of Salmenes Blumar S.A., Puerto Montt, Chile, with whom a sales and marketing agreement had existed since the middle of 2015. In future, the company will be run as a 50:50 joint venture under the name of BluGlacier, LLC and will handle all North American business. Shares in the company will be carried at equity on the balance sheet of the Seafood division.

At the end of 2016, a multi-tranche loan for USD 80 million was taken out with Rabobank with a term of up to five

100%igen Tochtergesellschaft von Salmenes Blumar S.A., Puerto Montt, Chile, mit der seit Mitte 2015 ein Vertriebsabkommen bestand. Die Gesellschaft wird als 50:50-Joint-Venture geführt und firmiert künftig unter dem Namen BluGlacier, LLC. Über sie wird das gesamte Nordamerika-Geschäft abgewickelt. Die Anteile werden im Unternehmensbereich Seafood at equity ausgewiesen.

Ende 2016 wurde mit der Rabobank ein Kreditvertrag, bestehend aus mehreren Tranchen, über einen Gesamtbetrag von 80 Mio. USD und mit einer Laufzeit von bis zu fünf Jahren abgeschlossen. Mit den ausgereichten Darlehensmitteln wurde das von vier Banken gewährte Konsortialdarlehen, das noch mit rund 23 Mio. USD valutierte, abgelöst.

3.4.4 Finanzielle Leistungsindikatoren – Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Der Unternehmensbereich erzielte im Geschäftsjahr einen Umsatz in Höhe von 125,7 Mio. EUR (Vorjahr: 157,5 Mio. EUR). Das operative Ergebnis wird mit –4,9 Mio. EUR (Vorjahr: –55,9 Mio. EUR) ausgewiesen. Das Ergebnis vor Steuern beträgt –8,8 Mio. EUR (Vorjahr: –58,7 Mio. EUR). Davon entfällt ein Betrag in Höhe von 14,9 Mio. EUR auf die nicht realisierte Fair-Value-Bewertung im laufenden Geschäftsjahr zum Stichtag.

Die Erhöhung des negativen operativen Cashflows von –25,4 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr (Vorjahr: –12,5 Mio. EUR) ist im Wesentlichen durch das negative Working Capital begründet, da die aufgenommenen Finanzmittel zur bewussten Rückführung von Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen verwendet wurden. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ist im Wesentlichen durch die Aufnahme einer externen Finanzierung sowie die Ablösung des fristgemäß ausgelaufenen Konsortialkredites beeinflusst und beträgt 59,6 Mio. EUR (Vorjahr: 14,6 Mio. EUR). Während die Investitionen in Sachanlagen um 1,8 Mio. EUR zurückgingen, hat der Erwerb des 50%igen Anteils an Blumar USA, LLC, Miami, dazu geführt, dass der Cashflow aus Investitionen mit –7,5 Mio. EUR (Vorjahr: –7,4 Mio. EUR) annähernd auf gleichem Niveau ist.

years. The funds were used to pay off the balance of around USD 23 million on a maturing syndicated loan involving four banks.

3.4.4 Financial performance indicators – earnings, assets and financial position

In the business year under review, the division generated revenue of EUR 125.7 million (previous year: EUR 157.5 million). The operating result was EUR –4.9 million (previous year: EUR –55.9 million). Earnings before tax stood at EUR –8.8 million (previous year: EUR –58.7 million). This includes an amount of EUR 14.9 million attributable to the unrealized fair-value assessment as of the reporting date of assets accrued during the financial year.

The increase in negative operating cash flow of EUR –25.4 million in 2016 (previous year: EUR –12.5 million) resulted mainly from the negative figure for working capital, as the borrowed funds were used selectively to reduce trade payables. Cash flow from financing activities amounted to EUR 59.6 million (previous year: EUR 14.6 million) and mainly comprised an external financing arrangement and a new loan to replace the syndicated loan that had matured. While investment in property, plant and equipment fell by EUR 1.8 million, acquisition of a 50% stake in Blumar USA, LLC, Miami meant that cash flow from investments remained more or less at the previous year's level of EUR –7.5 million (previous year: EUR –7.4 million).

Total balance sheet assets rose from EUR 246.7 million to EUR 295.5 million, while the equity ratio was 33.2% (previous year: 39.5%).

Die Bilanzsumme erhöhte sich von 246,7 Mio. EUR auf 295,5 Mio. EUR. Die Eigenkapitalquote beträgt 33,2% (Vorjahr: 39,5%).

3.4.5 Prognose

Für das Jahr 2017 wird für Atlantiklachs, der mehr als 90% der Zuchtachsproduktion ausmacht, eine Produktionsmenge von 540.000 t für Chile erwartet. Daraus ergibt sich ein Mengenwachstum von 7,5% gegenüber 2016. Damit liegt die Produktionsmenge immer noch rund 11% unter der des Jahres 2015. Für den Weltmarkt für Atlantiklachs wird lediglich ein Wachstum von ca. 2% angenommen. Insgesamt kann für 2017 mit einem relativ stabilen Preisniveau gerechnet werden. Entsprechend sind die für Norwegen gezeigten Forward-Preise für Atlantiklachs über das ganze Jahr sehr stabil auf hohem Niveau. Lediglich für Lieferungen im dritten Quartal, in dem die Mengen aus dem „Wild Catch“ auf den Markt kommen, liegt der Preis um ca. 12% niedriger, um dann jedoch zum Jahresende wieder auf das heutige Niveau anzusteigen.

Auch die Preise für Lachs der Spezies Coho liegen mit deutlich über 800 JPY/kg (Frozen H&G) auf einem sehr hohen Niveau. Dies ist jedoch zum Teil durch den gegenüber dem Dollar schwachen Yen bedingt.

Die chilenische Fischereibehörde hat eine neue Regelung zur Verbesserung der sanitären Bedingungen vorgelegt, die bis Mitte dieses Jahres in Kraft treten soll. Sie sieht verschiedene Methoden zur Begrenzung der Mengen über Herabsetzung der Besatzdichten bzw. Nutzung bestehender Lizenzen vor. Ziel ist es, die Aufzuchtbedingungen zu verbessern und das Mengenwachstum auf 3–5% jährlich zu begrenzen.

Umsatz und Ergebnis werden wesentlich durch die erzielbaren Preise am Markt sowie das Erntevolumen bestimmt. Nach aktueller Einschätzung geht Ventisqueros davon aus, dass der durchschnittliche Preis für Atlantiklachs bei 5,37 USD/kg und der für Coho bei 750 JPY/kg liegen wird. Das Erntevolumen für Atlantiklachs wird mit 23.000 t, das für Coho mit 11.000 t geplant. Bei einem Umsatz zwischen

3.4.5 Forecast

In 2017, Chile is expected to produce 540,000 tons of Atlantic salmon, which accounts for more than 90% of all farmed salmon, an increase in volume of 7.5% compared with 2016. As such, the production volume is still around 11% lower than the figure for 2015. The global market for Atlantic salmon is expected to grow by only around 2% in 2017, with prices generally set to remain relatively stable in the course of the year. Correspondingly, the forward prices for Atlantic salmon indicated for Norway are expected to remain at a high level throughout the whole of the year. Only prices for third-quarter shipments are likely to fall to some degree (–12%) as volumes from the “wild catch” reach the market, but prices should return to current levels by the end of the year.

At well over 800 JPY/kg (frozen H&G), the price of Coho salmon is very high too, although this is partly due to the weakness of the Yen against the US dollar.

The Chilean fishing authority has introduced a new regulation to improve sanitary conditions that should come into force by the middle of this year. It will introduce various methods aimed at limiting farmed volumes by reducing stocking densities or via existing licenses. The aim is to improve farming conditions and restrict volume growth to 3–5% p. a.

Revenue and earnings will be determined largely by the prices that can be obtained in the markets, as well as by the harvested volumes. According to current estimates, Ventisqueros is looking at an average price for Atlantic salmon of 5.37 USD/kg and 750 JPY/kg for Coho salmon. The harvested volume for Atlantic salmon is expected to be 23,000 tons, with 11,000 tons planned for Coho. Given revenue of between USD 200 million and USD 220 million, the division is looking at a positive operating result of USD 18 million.

200 Mio. USD und 220 Mio. USD wird mit einem positiven Ergebnis von USD 18 Mio. gerechnet.

4 Finanzielle Leistungsindikatoren – Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

4.1 Vorbemerkung

Die Verlautbarungen des IASB im Geschäftsjahr 2008 haben klargestellt, dass Minderheitenanteile an deutschen Personengesellschaften im Konzern als Fremdkapital zu behandeln sind (IAS 32). Entsprechend werden die Anteile konzernfremder Gesellschafter mit dem beizulegenden Zeitwert unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

Zur näheren Erläuterung der künftigen Struktur verweisen wir auf Abschnitt 7 Nachtragsbericht.

4.2 Ertragslage

Die Umsatzerlöse im Konzern verminderten sich gegenüber dem Vorjahr von 980,4 Mio. EUR auf 768,2 Mio. EUR. Hier-von entfallen (vor Konsolidierung und Umgliederungen) 413,1 Mio. EUR auf den Unternehmensbereich Bauen & Immobilien, 245,4 Mio. EUR auf den Unternehmensbereich Hotel (inklusive Sheraton Zürich Neues Schloss Hotel) und 125,7 Mio. EUR auf den Unternehmensbereich Seafood.

Das Bruttoergebnis vom Umsatz erhöhte sich von 176,0 Mio. EUR auf 223,8 Mio. EUR; Vertriebs- und Verwaltungskosten sind in Höhe von 76,0 Mio. EUR (Vorjahr: 71,3 Mio. EUR) angefallen. Der Saldo aus sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen ist wie im Vorjahr positiv und beträgt 166,0 Mio. EUR (Vorjahr: 62,5 Mio. EUR). Die Position ist wesentlich durch die Fortschreibung der Bewertung der als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) beeinflusst. Die unrealisierte Marktwertänderung beträgt im Geschäftsjahr 183,2 Mio. EUR nach einer Änderung von 47,6 Mio. EUR im Vorjahr. Daneben sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen Kursdifferenzen und die Ergebnisse aus Anlagenabgängen erfasst.

4 Financial performance indicators – earnings, assets and financial position

4.1 Background

IASB pronouncements made during the 2008 business year determined that minority interests in fully consolidated German partnerships must be treated as debt (liabilities) within the Group (IAS 32). By the same token, interests held by outside shareholders must be disclosed at fair value under other liabilities.

For a more detailed explanation of the future structure, please refer to Section 7 (Events after the balance-sheet date).

4.2 Earnings

Consolidated sales revenues fell from EUR 980.4 million in the previous year to EUR 768.2 million. The Construction & Real Estate division accounted for EUR 413.1 million of this total, the Hotels division (including the Sheraton Zurich Neues Schloss Hotel) for EUR 245.4 million, and the Seafood division for EUR 125.7 million (all figures before consolidation and reclassifications).

Gross profit on sales increased accordingly from EUR 176.0 million to EUR 223.8 million, while distribution and administration costs amounted to EUR 76.0 million (previous year: EUR 71.3 million). As in the previous year, the balance of other operating income and expenses was positive and stood at EUR 166.0 million (previous year: EUR 62.5 million). This item was influenced to a large degree by the fair-value consolidation of property held for investment purposes. The unrealized change in market values amounted to EUR 183.2 million in the business year under review, after a change of EUR 47.6 million in the previous year. In addition, the figures for other operating income and other operating expenses include exchange rate fluctuations and the results of the disposal of fixed assets.

At EUR –45.7 million, the financial result was up EUR 20.7 million on the figure for the previous year.

Das Finanzergebnis hat sich mit –45,7 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr um 20,7 Mio. EUR verbessert.

Insgesamt wurde im Geschäftsjahr 2016 ein Konzernergebnis nach Anteilen Dritter von 73,7 Mio. EUR (Vorjahr: 120,2 Mio. EUR) erzielt.

Das Konzern-EBIT beträgt inklusive der Effekte aus der Fair-Value-Bewertung 326,1 Mio. EUR (Vorjahr: 189,5 Mio. EUR). Das Konzern-EBITDA beträgt 174,2 Mio. EUR (Vorjahr: 174,7 Mio. EUR).

Die Konzernprognose des Vorjahres für 2016 konnte unter Einbeziehung der im Immobilienbereich zu berücksichtigenden, nicht geplanten Gewerbesteuerzahlungen und der zu bildenden latenten Steuern für Gewerbesteuer, die das Periodenergebnis durch Ertragsteuern stark belastet haben, nicht erreicht werden. Ohne diesen Steuereffekt wäre die Konzernprognose, ein Konzernergebnis ohne Fair-Value-Effekte in Höhe von 60 Mio. EUR zu erreichen, deutlich übertroffen worden.

4.3 Finanzlage

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit beträgt im abgelaufenen Geschäftsjahr –56,4 Mio. EUR nach 332,1 Mio. EUR im Vorjahr. Der Finanzmittelfonds am Ende der Periode beläuft sich auf 38,4 Mio. EUR (Vorjahr: 33,5 Mio. EUR).

4.4 Vermögenslage

Die Bilanzsumme hat sich um 3,5% auf 3.688,6 Mio. EUR erhöht. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme beträgt 85,6% (Vorjahr: 87,7%). Die langfristigen Vermögenswerte in Höhe von 3.157,5 Mio. EUR (Vorjahr: 3.123,9 Mio. EUR) enthalten überwiegend Sachanlagen und als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien. Die Vorräte (ohne Biological Assets) entsprechen 7,0% (Vorjahr: 7,8%) der Bilanzsumme. Die Eigenkapitalquote liegt bei 39,7% (Vorjahr: 40,6%) der Bilanzsumme. Die langfristigen Schulden sind im Vergleich zur Bilanzsumme auf 42,3% (1.560,8 Mio. EUR) gegenüber dem Vorjahreswert von 34,3% (1.220,4 Mio. EUR) gestiegen.

All in all, the consolidated result for the 2016 business year after minority interests totaled EUR 73.7 million (previous year: EUR 120.2 million).

Adjusted for the effects of fair-value measurement, consolidated EBIT stood at EUR 326.1 million (previous year: EUR 189.5 million). Consolidated EBITDA amounted to EUR 174.2 million (previous year: EUR 174.7 million).

Including the unbudgeted trade tax payments in the real estate segment and the provision of deferred taxes for trade tax, which proved a substantial burden on the result for the period due to income tax liabilities, the Group failed to perform as well in 2016 as predicted a year earlier. Ignoring this fiscal effect, however, the predicted target of a consolidated result of EUR 60 million (not adjusted for fair-value effects) would have been exceeded by far.

4.3 Financial position

The cash flow from business operations in the period under review amounted to EUR –56.4 million after EUR 332.1 million in the previous year. The cash fund at the end of the period totaled EUR 38.4 million (previous year: EUR 33.5 million).

4.4 Assets

Total assets on the balance sheet increased by 3.5% to EUR 3,688.6 million. Non-current assets accounted for 85.6% of the total assets (previous year: 87.7%). The non-current assets of EUR 3,157.5 million (previous year: EUR 3,123.9 million) consisted mainly of fixed assets and property held for investment purposes. Inventories (not including biological assets) amounted to 7.0% (previous year: 7.8%) of total balance-sheet assets. The equity ratio stood at 39.7% (previous year: 40.6%) of total balance-sheet assets. Non-current liabilities accounted for 42.3% (EUR 1,560.8 million) of the balance sheet, up from 34.3% (EUR 1,220.4 million) in the previous year.

5 Risikobericht

Die Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG hat unternehmensübergreifend ein einheitliches Risikomanagementsystem eingerichtet. Das System fasst vierteljährlich mit Eintrittswahrscheinlichkeiten gewichtete Schadenshöhen in definierten Risikofeldern für einen Prognosezeitraum von drei Jahren zu einem Wert für das Risikokapital zusammen. Zum 31. Dezember 2016 liegt das Risikokapital über die Unternehmensgruppe bei 85,6 Mio. EUR und beträgt somit 6,0% des Eigenkapitals.

Neben der Betrachtung des Risikokapitals gilt unter Risikogesichtspunkten das Hauptaugenmerk einer angemessenen Liquiditätsreserve im Konzern. Teilweise wird diese durch das Vorhalten liquider Mittel sichergestellt, jedoch wird vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Zinslandschaft verstärkt auch auf jederzeit ziehbare Kreditlinien sowie das Vorhalten von Beleihungsreserven gesetzt. Die Steuerung erfolgt über eine konzernweite Liquiditätsplanung unter Berücksichtigung verschiedener Szenarien.

6 Prognose, Chancen und Risiken

Auf Basis der gesamtwirtschaftlichen Einschätzung, der konjunkturellen Entwicklung im nationalen und internationalen Bereich sowie der Einschätzung der Unternehmensbereiche für ihr jeweiliges Geschäftsumfeld erwarten wir insgesamt eine weiterhin positive Entwicklung der Unternehmensgruppe. Bei den Zinsen sehen wir kurz- und mittelfristig keine wesentlichen Steigerungen. Für unseren Planungshorizont haben wir einen Refinanzierungssatz von 0,75% für kurzfristige und 1,74% für langfristige Zinsen im Eurobereich hinterlegt.

Wie oben an anderer Stelle bereits ausgeführt, unterliegen insbesondere die Ergebnisse der Bayerischen Hausbau im Bauträgergeschäft einzukalkulierenden zyklischen Schwankungen. Dies gilt in gewisser Weise auch für den Bestandsimmobilienbereich, der zwar über einen stabilen Cashflow verfügt, jedoch im Rahmen von Portfolioumschichtungen deutlichen Schwankungen bei Umsatz und

5 Risk report

Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG has installed a universal risk management system spanning all its divisions. The system collects quarterly data on potential losses – weighted by probability of occurrence – in pre-defined fields of risk over a three-year forecast period, and then proposes a figure for the Group's risk capital on this basis. As of 31 December 2016, the risk capital for the entire Group stood at EUR 85.6 million, 6.0% of equity.

Besides risk-capital considerations, maintaining sufficient liquidity is the main focus of our deliberations in the area of risk management. This is ensured partly by holding cash reserves. Given the current interest-rate situation, however, we are focusing increasingly on credit lines that can be drawn down at any time, and on maintaining loan-loss provisions. The system is managed by a Group-wide liquidity planning concept that takes different scenarios into account.

6 Outlook, opportunities and risks

Based on our appraisal of the economy as a whole, of national and international economic trends, and of the divisions and their respective fields of business, we believe that the prospects for further positive growth of the corporate group are generally good. We do not expect interest rates to rise significantly in the short and medium term. For our planning horizon, we have set a refinancing rate of 0.75% for short-term and 1.74% for long-term interest rates in the eurozone.

As discussed above, the results of Bayerische Hausbau's project development business, in particular, are subject to cyclical fluctuations that must be factored into our budget plans. To some extent, this applies to the real estate segment too, which, despite enjoying stable cash flows, is prone to substantial swings in revenue and earnings during phases of portfolio optimization. Other earnings-related effects that are difficult to predict include the fair-value measurement on the balance sheet date of the real estate in our portfolio in line

Ergebnis unterliegen kann. Zusätzliche schwer zu prognostizierende ergebnisrelevante Auswirkungen können sich aus der jeweils auf den Bilanzstichtag vorzunehmenden Fair-Value-Bewertung der Bestandsimmobilien nach IAS 40 ergeben, die allerdings nicht Cashflow-relevant sind.

Der Unternehmensbereich Getränke befindet sich im Jahr 2017 noch in einer Umbruchphase, die nicht nur durch den neuen Produktionsstandort der Paulaner Brauerei, sondern auch durch organisatorische Änderungen in der Unternehmensstruktur (siehe Nachtragsbericht unter 7) bedingt ist. Im Vordergrund der Planung stehen das Thema Lieferfähigkeit bei der Paulaner Brauerei und die Rückgewinnung der im Umzugsjahr 2016 aufgrund mangelnder Warenverfügbarkeit verlorenen Volumen. Dies wird, wie oben bereits ausgeführt, noch zu Belastungen des Ergebnisses führen. Abhängig ist das Ergebnis letztlich auch von den Wetterbedingungen in den umsatzstarken Sommermonaten, deren Veränderung sich sowohl zu Gunsten als auch zu Lasten des geplanten Ergebnisses auswirken kann.

Wie das vergangene Jahr gezeigt hat, reagiert der Unternehmensbereich Hotel nicht nur am stärksten auf konjunkturelle Schwankungen, sondern auch besonders empfindlich auf politische und sicherheitsrelevante Ereignisse. 2017 wird sich das Ergebnis des Unternehmensbereiches Hotel durch die Portfoliobereinigung, die im selben Jahr abgeschlossen sein wird, weiter verbessern. Darüber hinaus wird der neu verhandelte Mietvertrag mit dem Eigentümer des Sheraton Zürich Hotel ebenfalls wesentlich zur Ergebnisverbesserung beitragen.

Im Unternehmensbereich Seafood bestehen die Herausforderungen insbesondere in der Senkung der Produktionskosten, die durch die Kombination einer Vielzahl von Maßnahmen erreicht werden soll. Die Prognosen für die weltweiten Produktionsmengen lassen für die kommenden beiden Jahre relativ stabile Preise erwarten, die zumindest über den Produktionskosten liegen. Insbesondere für Chile bestehen umweltbedingte Risiken aufgrund der tektonischen Lage des Landes sowie des regelmäßig auftretenden Wetterphänomens El Niño.

with IAS 40 requirements, although these have no bearing on the cash flow situation.

The Paulaner brewery's relocation to a new production site, coupled with corporate restructuring mean that the Beverages division will still be in a phase of transition in 2017 (see Section 7, Events after the balance-sheet date). Chief among the issues in hand is the Paulaner brewery's ability to supply its market and the need to reclaim volumes lost during 2016 (the year of relocation) due to insufficient product availability. As mentioned above, this will continue to have a negative effect on earnings. Ultimately, the operating result will depend on the weather during the high-revenue summer months, and its vagaries can have a positive or a negative effect on the budgeted result.

As 2016 showed, the Hotels division not only reacts most strongly to swings in the economy but is also particularly sensitive to political and security-related developments. In 2017, the result of the Hotels division will improve further thanks to measures to optimize the portfolio that will be concluded in that year. In addition, the freshly negotiated rental agreement with the owners of the Sheraton Zurich hotel will make a significant contribution toward an improvement in the result.

The main challenge confronting the Seafood division is that of reducing production costs, and a combination of measures is being introduced to achieve this aim. The forecasts for global production volumes lead us to expect relatively stable prices over the next two years which, at very least, will remain above production costs. Chile, in particular, is exposed to environmental risks due to its tectonic position and the regular occurrence of the El Niño weather phenomenon.

Against this backdrop, we expect to post consolidated revenue – not including the figures for the Beverages division – of between EUR 720 million and EUR 760 million in 2017. These sales revenues should generate consolidated EBIT of an order of between EUR 110 million and EUR 130 million (figures not adjusted for the measurement of real estate in accordance with IAS 40). The result for the

Vor diesem Hintergrund erwarten wir für das Jahr 2017 einen konsolidierten Umsatz – ohne den Unternehmensbereich Getränke – in Höhe von 720 Mio. EUR bis 760 Mio. EUR. Aus diesen Umsatzerlösen soll ein konsolidiertes EBIT in der Größenordnung von 110 Mio. EUR bis 130 Mio. EUR, jeweils ohne Berücksichtigung der Bewertung der Bestandsimmobilien nach IAS 40, erwirtschaftet werden. Das Periodenergebnis erwarten wir zwischen 60 Mio. EUR und 70 Mio. EUR. Entsprechend den Konzernvorgaben wird die Eigenkapitalquote wie in den Vorjahren bei rund 40% liegen.

7 Nachtragsbericht

Mit Unterzeichnung des zweiten Nachtrags zum Mietvertrag für das Sheraton Zürich Hotel am 29. März 2017 wurde eine der zentralen Maßnahmen der 2016 initiierten Restrukturierung erfolgreich abgeschlossen. Der zweite Nachtrag sieht im Wesentlichen die Reduktion der monatlichen Fixpacht, die Verkürzung der Pachtrestlaufzeit sowie die Beteiligung der Vermieterin am zukünftigen Nettobetriebsergebnis vor. Gegenüber der Vermieterin hat sich die AHSE gemäß Patronatserklärung vom 29. März 2017 bereit erklärt, die ABC Betriebs AG, Zürich, Schweiz, als Mieterin des Sheraton Zürich Hotel mit allen angemessenen Mitteln so auszustatten, dass diese ihren mietvertraglichen Pflichten nachkommen kann. Diese Patronatserklärung ist gültig bis 28. Februar 2025 (Mietlaufzeitende). Die vertragliche Neuregelung führt dazu, dass die Erfüllungskosten des Vertrages deutlich unter der zum 31. Dezember 2016 bilanzierten Rückstellung liegen werden und sich für 2017 eine entsprechende Verminderung der Rückstellung ergeben wird.

Mit Datum vom 10. Februar 2017 hat die Brau Holding International GmbH & Co. KGaA eine Vereinfachung ihrer gesellschaftsrechtlichen Struktur angekündigt. Die Paulaner Brauerei GmbH & Co. KG mit allen ihren Tochtergesellschaften wird auf die BHI anwachsen und künftig unter dem Namen Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA firmieren. Ziel der Umstrukturierung ist es, die bisherigen komplexen Entscheidungsstrukturen

period is expected to lie between EUR 60 million and EUR 70 million. In line with group policy, the equity ratio will be on or around 40%, as in previous years.

7 Events after the balance-sheet date

With the signing on 29 March 2017 of the second addendum to the rental agreement for the Sheraton Zurich Hotel, a major element of the restructuring program initiated in 2016 was concluded. The chief aims of the second addendum were to reduce the fixed monthly rent, reduce the remaining term of the rental agreement, and enable the landlord to participate in future net earnings. In the comfort letter dated 29 March 2017, AHSE informed the landlord that it was prepared to provide ABC Betriebs AG, Zurich, Switzerland – the tenants of the Sheraton Zurich Hotel – with all the means necessary to enable it to honor its obligations under the rental agreement. This comfort letter is valid until 28 February 2025 (end of the rental agreement). These new terms mean that the cost of complying with the rental agreement will be much lower than the provision carried on the balance sheet as of 31 December 2016, and it will now be possible to reduce this provision for 2017 correspondingly.

On 10 February 2017, Brau Holding International GmbH & Co. KGaA announced its intention to simplify its structure under company law. Paulaner Brauerei GmbH & Co. KG and all its subsidiaries are to merge with BHI and will operate in the future under the name of Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA. The aim of the restructuring initiative is to streamline substantially the hitherto complex decision-making structures within the BHI group and to break down the administrative barriers hampering cooperation between the individual subsidiaries. The brewery sites of the old and new subsidiaries will be retained. The current joint venture agreement will also remain intact and, as such, the group will continue to be carried at equity on the balance sheet. In the new structure, Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG will hold 70% of the shares, while Heineken International B.V. will hold 30%. In economic terms, nothing will change for the participating entities.

innerhalb der BHI-Gruppe deutlich zu vereinfachen und die administrativen Hürden für die Zusammenarbeit der einzelnen Töchter abzubauen. Die Braustandorte der alten und neuen Tochterunternehmen bleiben erhalten. Ebenso bleibt das bisherige Joint Venture Agreement in gleicher Form bestehen, so dass auch künftig eine Bilanzierung at equity erfolgen wird. Die künftige Struktur sieht eine Anteilsverteilung von 70% Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG und 30% Heineken International B.V. vor, aus der sich wirtschaftlich keine Änderung für die Beteiligten ergeben soll. Die rechtliche Umsetzung der neuen Struktur wird mehrere Monate in Anspruch nehmen und soll bis Mitte des Jahres 2017 abgeschlossen sein. Finanzielle Auswirkungen bei der Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG ergeben sich aus dieser Transaktion nicht.

Weitere Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Schluss des Geschäftsjahres eingetreten sind, haben sich nicht ergeben.

8 Finanzinstrumente und Risikomanagement

Die Schörghuber Unternehmensgruppe ist in unterschiedlichen Branchen und Märkten tätig. Damit eröffnen sich zahlreiche Chancen, die allerdings untrennbar auch mit wirtschaftlichen Risiken verbunden sind. Diese Risiken sollen vermieden oder begrenzt werden, um wirtschaftlichen Schaden vom Konzern abzuwenden. Gleichzeitig können sich Chancen durch geänderte Rahmenbedingungen ergeben, die das Unternehmen zur Verbesserung seiner Wettbewerbsposition zu nutzen versucht. Unternehmerische Risiken werden nur dann bewusst eingegangen, wenn dadurch der Unternehmenswert gesteigert werden kann und ihre möglichen Auswirkungen beherrschbar bleiben. Das Risikomanagement ist deshalb integrierter Bestandteil der Unternehmensführung des Konzerns. Hierfür wurden konzernweit Risikomanagementsysteme eingerichtet, die eine Identifikation, Überwachung und Steuerung der Risiken ermöglichen und in die alle wesentlichen Tochtergesellschaften einbezogen sind. Darüber hinaus wird ein Berichts- und Meldesystem eingesetzt, das regelmäßig fortgeschrieben, überprüft und angepasst wird

Implementation of the new structure under law will take several months but should be completed by the middle of 2017. This transaction did not have financial implications for Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG.

No other events of particular significance occurred after the end of the business year.

8 Financial instruments and risk management

The Schörghuber Corporate Group operates in different industries and markets. The many opportunities this provides are, however, inextricably linked to certain economic risks. Our aim is to avoid or mitigate these risks in order to remove the potential for financial losses impacting on the Group. At the same time, opportunities can arise as a result of a change in general business conditions, and the company will attempt to exploit these new criteria in an effort to bolster its position among the competition. Entrepreneurial risks are accepted only where they serve to enhance the company's value and the potential consequences remain manageable. For this reason, risk management is an integral component of Group management. To this end, group-wide risk management systems spanning all the main subsidiaries have been put in place in order to identify, monitor and control risks. In addition, a reporting and early-warning system is regularly updated, verified and adjusted to ensure that the information required by Group management to identify even decentralized risks in good time is always available.

Due to the nature of the business conducted by the individual divisions, the Group is affected in different ways by the general economic climate. Although fluctuations in the economy do influence the Group's earnings situation, its diversified structure means that not all divisions are affected at the same time and with the same intensity.

Central coordination and control of financial management by Schörghuber Corporate Finance GmbH aims to optimize the financial structure of the Group as a whole and of its individual companies. It includes corporate financing,

und die notwendigen Informationen für die Konzernleitung zur rechtzeitigen Erkennung auch dezentraler Risiken sicherstellt.

Der Konzern ist aufgrund der Art der Geschäftstätigkeit der einzelnen Unternehmensbereiche in unterschiedlichem Maße von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen abhängig. Konjunkturschwankungen beeinflussen zwar grundsätzlich die Ertragslage des Konzerns, allerdings sind aufgrund der diversifizierten Struktur nicht alle Unternehmensbereiche gleichzeitig und nicht in gleicher Intensität betroffen.

Die zentrale Koordination und Steuerung des Finanzmanagements über die Schörghuber Corporate Finance GmbH verfolgt das Ziel, die Finanzstruktur des gesamten Konzerns und der einzelnen Gesellschaften umfassend zu optimieren. Dazu zählen die Unternehmensfinanzierung, das Management der Zins-, Währungs-, Liquiditäts- und Bonitätsrisiken sowie die Festlegung der Bankenpolitik und die Bankenbetreuung.

Der Konzern unterliegt im Zuge der operativen Geschäftstätigkeit und im Finanzierungsbereich hinsichtlich seiner Finanzinstrumente verschiedenen Risiken. Hierunter fallen Marktrisiken (Preisrisiken) sowie Kredit- und Liquiditätsrisiken. Zu den Finanzinstrumenten zählen finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie vertragliche Ansprüche und Verpflichtungen bezüglich des Tauschs bzw. der Übertragung finanzieller Vermögenswerte.

Originäre Finanzinstrumente sind auf der Aktivseite die flüssigen Mittel, Forderungen sowie Finanzanlagen. Auf der Passivseite sind den Finanzinstrumenten die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Verbindlichkeiten zuzuordnen. Marktrisiken betreffen im Konzern insbesondere Zinsänderungs- und Wechselkursrisiken. Soweit für Verbindlichkeiten und Kredite variable Zinssätze vereinbart sind, besteht – neben der Chance auf eine Zinssatzverringerung – auch das Risiko steigender Zinsen und damit entsprechend höherer Zinsaufwendungen.

management of the risks inherent in interest rates, foreign currencies, liquidity and credit rating, and definition of banking policies and bank management.

In the course of its business operations and on account of the financial instruments it uses, the Group is faced with various kinds of risk. These include market risks (pricing risks), and credit and liquidity risks. Financial instruments include financial assets and liabilities, as well as contractual entitlements and liabilities relating to the exchange or transfer of financial assets.

The primary financial instruments on the assets side comprise cash and cash equivalents, receivables and financial assets. On the liabilities side, these instruments comprise liabilities to banks (borrowings), trade-account payables and other liabilities. Market risks affecting the Group mainly concern the risks pertaining to fluctuations in interest rates and foreign currency exchange rates. Where variable interest rates have been agreed for trade payables and bank loans, there exists the possibility that interest rates will rise as well as fall, leading to higher interest payments and charges.

Changes to the market interest rate applicable to fixed-interest, primary financial instruments are recognized in profit and loss only if the instruments are carried at fair value. Thus, all fixed-interest financial instruments carried at amortized cost are not subject to interest rate risks within the meaning of IFRS 7. The pricing risks pertaining to the loans portfolio are determined with the aid of a risk assessment system on the basis of current interest rates.

Various measures are taken to limit risk, such as separating trading, administration, accounts and control processes in the organizational sense, and ongoing reporting of relevant events on the basis of market values and interest risks within the framework of the risk management system. Furthermore, we limit interest rate risks to some degree by conducting hedging transactions. To this end, and subject to appropriate risk assessment, select derivative instruments are used as well.

Änderungen des Marktzins von originären Finanzinstrumenten mit fester Verzinsung sind nur dann ergebniswirksam, wenn diese zum beizulegenden Zeitwert bewertet sind. Demnach unterliegen alle zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumente mit fester Verzinsung keinen Zinsänderungsrisiken im Sinne von IFRS 7. Die Preisrisiken des Kreditportfolios werden mit Hilfe eines Risikomesssystems auf der Basis aktueller Zinssätze ermittelt.

Zur Risikobegrenzung dienen verschiedene Maßnahmen, wie die organisatorische Trennung von Handel, Abwicklung, Buchung und Kontrolle, sowie die laufende Berichterstattung über relevante Ergebnisse auf der Basis von Marktwerten und Zinsänderungsrisiken im Rahmen des Risikomanagementsystems. Darüber hinaus werden Zinsänderungsrisiken durch den Abschluss von Sicherungsgeschäften teilweise begrenzt. Hierzu werden je nach Risikoeinschätzung auch ausgewählte derivative Sicherungsinstrumente eingesetzt.

Im Zusammenhang mit der internationalen Ausrichtung der Geschäftstätigkeit ergeben sich Leistungsbeziehungen und Zahlungsströme in fremder Währung. Daraus entsteht ein Verlustrisiko, weil Vermögenswerte in Fremdwährung bei sinkendem Wechselkurs an Wert verlieren bzw. Fremdwährungsverbindlichkeiten bei steigendem Wechselkurs teurer werden. Die Geschäftstätigkeit des Konzerns in Ländern außerhalb des Euroraums ist auf wenige Länder begrenzt, mit entsprechenden Auswirkungen auf das Devisenkursrisiko. Darüber hinaus wird das saldierte Währungsrisiko (Netto-Exposure) regelmäßig erfasst und bewertet. Ziel ist es, den Saldo zwischen Einnahmen und Ausgaben in der jeweiligen Fremdwährung und damit auch die Auswirkung einer Wechselkursänderung möglichst gering zu halten. Gegebenenfalls erfolgt eine Absicherung gegen Währungsrisiken mittels geeigneter derivativer Finanzinstrumente.

Insgesamt werden derivative Finanzinstrumente im Rahmen des Zins- und Wechselkursmanagements ausschließlich zu Sicherungszwecken eingesetzt, nicht für Handels- oder für spekulative Zwecke. Zur Reduzierung des Kontrahentenausfallrisikos erfolgt ein Abschluss nur mit ausgewählten Banken. Hinsichtlich der Zinsrisiken wird auch auf die

The international focus of our business activities calls for service transactions and cash flows to be effected in foreign currencies. This gives rise to a certain risk of loss because assets held in a foreign currency will lose value as the exchange rate falls, while liabilities payable in a foreign currency become more expensive as the rate increases. Group business in countries outside the eurozone is kept to a minimum and this has a corresponding effect on the currency risk. In addition, we regularly evaluate our net exposure to currency risk, the aim being to maintain a balance between income and expenditure in any foreign currency and thus to minimize the effect of fluctuations in exchange rates. Where necessary, we use suitable derivative financial instruments to hedge currency risks.

Generally, however, derivative financial instruments are used exclusively for hedging purposes in the context of interest rate and currency management, not for trading or speculative purposes. To reduce the risk of counterparty default, we conclude transactions with select banks only. With regard to interest rate risks, please refer to the information on interest payments and the analysis of sensitivity to interest rate changes contained in Section II.B.20 Financial instruments of the Notes to the consolidated financial statement. As the lion's share of our business is transacted in eurozone countries, the exchange rate risk is insignificant.

Credit risk relates to the potential for debtor default and any deterioration in credit worthiness (downgrading). The Group limits this risk by placing high demands on the solvency of its counterparties. Outstanding trade balances are monitored continuously on a decentralized basis, while potential default risks are accounted for by both individual and generalized value adjustments. The maximum default risk relates to receivables and financial assets and corresponds to the carrying amounts in the balance sheet of these instruments.

As well as financial planning based on a horizon of several years, the Group deploys a rolling system of liquidity planning to ensure that cash flows are permanently aligned to outstanding payments in any given period. What is more,

Angaben zu den Zinszahlungen und zur Sensitivitätsanalyse auf Zinsänderungen unter Punkt II.B.20 „Finanzinstrumente“ im Anhang zum Konzernabschluss verwiesen. Die Wechselkursrisiken sind aufgrund der überwiegenden Geschäftstätigkeit im Euroraum nicht wesentlich.

Kreditrisiken beziehen sich auf den möglichen Ausfall von Schuldnern und auf eventuelle Bonitätsverschlechterungen. Der Konzern begrenzt dieses Risiko, indem regelmäßig hohe Anforderungen an die finanzielle Solidität der Kontrahenten gestellt werden. Außenstände werden dezentral fortlaufend überwacht, möglichen Ausfallrisiken wird durch Einzelwertberichtigungen und pauschalierte Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen. Das maximale Ausfallrisiko bezieht sich auf Forderungen und Finanzanlagen und entspricht dem Bilanzansatz dieser Instrumente.

Neben der Finanzplanung mit mehrjährigem Planungshorizont steuert der Konzern über eine rollierende Liquiditätsplanung die laufende Abstimmung des Cashflows mit den entsprechenden Zahlungsverpflichtungen in der jeweiligen Periode. Außerdem wird im Rahmen eines vorsichtigen Liquiditätsmanagements dafür Sorge getragen, dass dem Konzern ausreichend hohe freie Kreditrahmen zur Verfügung stehen, um auch außerplanmäßige Zahlungsverpflichtungen jederzeit erfüllen zu können.

München, den 21. April 2017

Die persönlich haftende Gesellschafterin
Josef Schörghuber Stiftung, München



Dr. Klaus N. Naeve



Alexandra Schörghuber



Dr. Hermann Brandstetter



Dr. Jürgen Büllesbach



Christoph Michl



Roland Tobias

prudent liquidity management ensures that the Group has credit lines at its disposal sufficient to meet unexpected payment obligations at any time.

Munich, 21 April 2017

General Partner
Josef Schörghuber Stiftung, Munich

Konzern-Jahresabschluss 2016 nach International Financial Reporting Standards
Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG, München

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

| | Anhang | 2016 TEUR | 2015 TEUR |
|--|---------|----------------|----------------|
| Umsatzerlöse | II.A.1 | 768.203 | 980.369 |
| Umsatzkosten | II.A.2 | -544.398 | -804.320 |
| Bruttoergebnis vom Umsatz | | 223.805 | 176.049 |
| Vertriebskosten | II.A.3 | -29.594 | -30.121 |
| Verwaltungskosten | II.A.4 | -46.395 | -41.174 |
| Sonstige betriebliche Erträge | II.A.5 | 201.216 | 74.505 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | II.A.6 | -35.255 | -11.987 |
| Ergebnis aus at equity bewerteten Anteilen | II.A.7 | 12.324 | 22.234 |
| Operatives Ergebnis | | 326.101 | 189.506 |
| Übrige Finanzerträge | | 7.786 | 14.358 |
| Übrige Finanzaufwendungen | | -53.461 | -80.743 |
| Finanzergebnis | II.A.8 | -45.675 | -66.385 |
| Gewinn vor Steuern | | 280.426 | 123.121 |
| Ertragsteuern | II.A.9 | -206.730 | -2.905 |
| Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten nach Steuern | | 73.696 | 120.216 |
| Gewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten | II.A.10 | 0 | 0 |
| Gesamtgewinn | | 73.696 | 120.216 |
| Davon Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter | II.A.10 | -35 | -178 |
| Davon Ergebnisanteil der Gesellschafter des Mutterunternehmens | | 73.731 | 120.394 |

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

| | Anhang | 2016 TEUR | 2015 TEUR |
|--|---------|---------------|----------------|
| Gesamtgewinn | | 73.696 | 120.216 |
| Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen | | 0 | 1.377 |
| Direkt mit dem Eigenkapital verrechnete latente Steuern | | 0 | -333 |
| Posten, die nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden können | | 0 | 1.044 |
| Kursdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe | | 0 | 15.097 |
| Sonstige erfolgsneutrale Änderungen | | 0 | 873 |
| Gewinn aus Absicherung von Zahlungsströmen (Cashflow-Hedges) | | 0 | 656 |
| Direkt mit dem Eigenkapital verrechnete latente Steuern aus Cashflow-Hedges | | 0 | -196 |
| Posten, die nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgliedert werden können | | 0 | 16.430 |
| Sonstiges Ergebnis | | 0 | 17.474 |
| Gesamtergebnis | | 73.696 | 137.690 |
| Davon Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter | II.A.10 | -35 | -178 |
| Davon Ergebnisanteil der Gesellschafter des Mutterunternehmens | | 73.731 | 137.868 |

**2016 Consolidated Financial Statement in accordance with International Financial Reporting Standards
Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG, Munich**

Consolidated income statement

| | Notes | 2016 EUR '000 | 2015 EUR '000 |
|---|---------|------------------|------------------|
| Sales revenue | II.A.1 | 768,203 | 980,369 |
| Cost of sales | II.A.2 | -544,398 | -804,320 |
| Gross profit on sales | | 223,805 | 176,049 |
| Distribution costs | II.A.3 | -29,594 | -30,121 |
| Administration costs | II.A.4 | -46,395 | -41,174 |
| Other operating income | II.A.5 | 201,216 | 74,505 |
| Other operating expenses | II.A.6 | -35,255 | -11,987 |
| Income from equity-accounted interests | II.A.7 | 12,324 | 22,234 |
| Operating result | | 326,101 | 189,506 |
| Other financial income | | 7,786 | 14,358 |
| Other financial expenses | | -53,461 | -80,743 |
| Financial result | II.A.8 | -45,675 | -66,385 |
| Profit before taxes | | 280,426 | 123,121 |
| Income tax expenses | II.A.9 | -206,730 | -2,905 |
| Income from ongoing operations after tax | | 73,696 | 120,216 |
| Income from discontinued operations | II.A.10 | 0 | 0 |
| Net profit after taxes | | 73,696 | 120,216 |
| Of which attributable to non-controlling interests | II.A.10 | -35 | -178 |
| Of which attributable to shareholders of the parent company | | 73,731 | 120,394 |

Consolidated statement of recognized income and expenses

| | Notes | 2016 EUR '000 | 2015 EUR '000 |
|---|---------|------------------|------------------|
| Net profit after taxes | | 73,696 | 120,216 |
| Actuarial gains/losses from defined-benefit pension plans | | 0 | 1,377 |
| Deferred taxes offset directly against equity | | 0 | -333 |
| Items that could not be re-assigned to the income statement | | 0 | 1,044 |
| Exchange differences on translation of foreign operations | | 0 | 15,097 |
| Other changes not recognized in income | | 0 | 873 |
| Gains on cash flow hedges | | 0 | 656 |
| Deferred taxes from cash flow hedges offset directly against equity | | 0 | -196 |
| Items that could not be re-assigned to the income statement | | 0 | 16,430 |
| Other comprehensive income | | 0 | 17,474 |
| Comprehensive income | | 73,696 | 137,690 |
| Of which attributable to non-controlling interests | II.A.10 | -35 | -178 |
| Of which attributable to shareholders of the parent company | | 73,731 | 137,868 |

Konzern-Bilanz

| | Anhang | 2016 TEUR | 2015 TEUR |
|--|---------|------------------|------------------|
| Immaterielle Vermögenswerte | II.B.1 | 23.383 | 22.840 |
| Sachanlagen | II.B.2 | 462.591 | 486.107 |
| Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien | II.B.3 | 2.245.509 | 2.164.204 |
| At equity bewertete Anteile | II.B.4 | 228.953 | 240.546 |
| Übrige Finanzanlagen | II.B.5 | 92.864 | 111.664 |
| Aktive latente Steuern | II.B.6 | 62.772 | 58.236 |
| Biological Assets | II.B.7 | 15.210 | 14.482 |
| Sonstige langfristige Forderungen und Vermögenswerte | II.B.10 | 26.252 | 25.855 |
| Langfristige Vermögenswerte | | 3.157.534 | 3.123.934 |
| Vorräte | II.B.7 | 259.529 | 276.307 |
| Biological Assets | II.B.7 | 64.177 | 61.942 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | II.B.8 | 86.138 | 41.198 |
| Steuererstattungsansprüche | II.B.9 | 1.695 | 1.421 |
| Sonstige kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte | II.B.10 | 26.547 | 22.894 |
| Zahlungsmittel | II.B.11 | 38.355 | 33.505 |
| Kurzfristige Vermögenswerte | | 531.034 | 437.267 |
| Aktiva | | 3.688.568 | 3.561.201 |

| | Anhang | 2016 TEUR | 2015 TEUR |
|--|---------|------------------|------------------|
| Kommanditkapital | | 92.033 | 92.033 |
| Rücklagen | | 1.371.872 | 1.352.802 |
| Nicht beherrschende Gesellschafter | | 295 | 603 |
| Eigenkapital | II.B.12 | 1.464.200 | 1.445.438 |
| Langfristige Finanzschulden | II.B.15 | 1.290.523 | 1.118.549 |
| Passive latente Steuern | II.B.13 | 192.340 | 20.518 |
| Sonstige langfristige Verbindlichkeiten | II.B.18 | 3.536 | 6.837 |
| Rückstellungen für Pensionen | II.B.14 | 62.381 | 61.607 |
| Sonstige langfristige Rückstellungen | II.B.19 | 12.007 | 12.874 |
| Langfristige Schulden | | 1.560.787 | 1.220.385 |
| Kurzfristige Finanzschulden | II.B.15 | 210.334 | 275.925 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | II.B.16 | 73.331 | 88.511 |
| Ertragsteuerverpflichtungen | II.B.17 | 31.031 | 2.007 |
| Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten | II.B.18 | 280.778 | 468.204 |
| Sonstige kurzfristige Rückstellungen | II.B.19 | 68.107 | 60.731 |
| Kurzfristige Schulden | | 663.581 | 895.378 |
| Fremdkapital | | 2.224.368 | 2.115.763 |
| Passiva | | 3.688.568 | 3.561.201 |

Consolidated balance sheet

| | Notes | 2016 EUR '000 | 2015 EUR '000 |
|--|---------|------------------|------------------|
| Intangible assets | II.B.1 | 23,383 | 22,840 |
| Tangible assets | II.B.2 | 462,591 | 486,107 |
| Investment property | II.B.3 | 2,245,509 | 2,164,204 |
| Equity-accounted participating interests | II.B.4 | 228,953 | 240,546 |
| Other financial assets | II.B.5 | 92,864 | 111,664 |
| Deferred tax assets | II.B.6 | 62,772 | 58,236 |
| Biological assets | II.B.7 | 15,210 | 14,482 |
| Other non-current receivables and assets | II.B.10 | 26,252 | 25,855 |
| Non-current assets | | 3,157,534 | 3,123,934 |
| Inventories | II.B.7 | 259,529 | 276,307 |
| Biological assets | II.B.7 | 64,177 | 61,942 |
| Trade-account receivables | II.B.8 | 86,138 | 41,198 |
| Tax refund claims | II.B.9 | 1,695 | 1,421 |
| Other current receivables and assets | II.B.10 | 26,547 | 22,894 |
| Cash and cash equivalents | II.B.11 | 38,355 | 33,505 |
| Current assets | | 531,034 | 437,267 |
| Assets | | 3,688,568 | 3,561,201 |

| | Notes | 2016 EUR '000 | 2015 EUR '000 |
|-------------------------------------|---------|------------------|------------------|
| Limited partners' capital | | 92,033 | 92,033 |
| Provisions | | 1,371,872 | 1,352,802 |
| Shares of non-controlling interests | | 295 | 603 |
| Equity | II.B.12 | 1,464,200 | 1,445,438 |
| Non-current financial liabilities | II.B.15 | 1,290,523 | 1,118,549 |
| Deferred tax liabilities | II.B.13 | 192,340 | 20,518 |
| Other non-current liabilities | II.B.18 | 3,536 | 6,837 |
| Provisions for pensions | II.B.14 | 62,381 | 61,607 |
| Other non-current provisions | II.B.19 | 12,007 | 12,874 |
| Long-term debt | | 1,560,787 | 1,220,385 |
| Current financial liabilities | II.B.15 | 210,334 | 275,925 |
| Trade-account payables | II.B.16 | 73,331 | 88,511 |
| Income taxes | II.B.17 | 31,031 | 2,007 |
| Other current liabilities | II.B.18 | 280,778 | 468,204 |
| Other current provisions | II.B.19 | 68,107 | 60,731 |
| Short-term debt | | 663,581 | 895,378 |
| Borrowed capital | | 2,224,368 | 2,115,763 |
| Liabilities | | 3,688,568 | 3,561,201 |

Impressum | Published by

Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG
Kommunikation & Marketing | Communications & Marketing
Denninger Straße 165 | D-81925 München
T +49 89 9238-543 | F +49 89 9238-603
info@sug-munich.com | www.sug-munich.com

Design | Layout

acm Werbeagentur | D-81541 München

Bildrechte | Copyright

| Seite Page | Bildrechte Copyright |
|--------------|--|
| 4 | Gisela Schregle |
| 8–9 | formstadt architekten gmbh |
| 10 | NL Architects und BeL Sozietät für Architektur |
| 13 | Allmann Sattler Wappner Architekten |



ClimatePartner^o
klimaneutral

ID-Nr.: 53152-1706-1003
Mit der Identifikationsnummer kann unter www.climatepartner.com
der Zertifikatsnachweis für dieses Druckprojekt ermittelt werden.