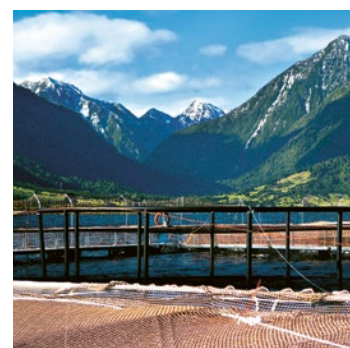
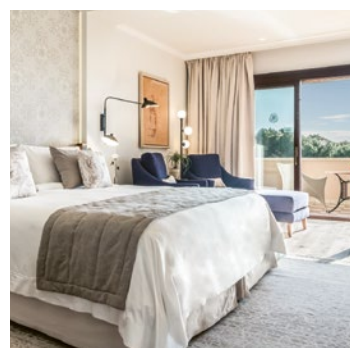


2018

UNTERNEHMENSBERICHT
COMPANY REPORT



BAUEN & IMMOBILIEN | GETRÄNKE | HOTEL | SEAFOOD

CONSTRUCTION & REAL ESTATE | BEVERAGES | HOTELS | SEAFOOD

Kennzahlen 2018

Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG – Konzern

| | SHKG Konzern 2018 | PKGaA Teil- konzern 2018 | SHKG Konzern 2017 | PKGaA Teil- konzern 2017 |
|---|-------------------------|-----------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Bilanzsumme in TEUR | 4.105.037 | | 3.702.127 | |
| Umsatz in TEUR, davon | 771.319 | | 761.618 | |
| Unternehmensbereich Bauen & Immobilien | 382.999 | | 324.869 | |
| Unternehmensbereich Getränke | | 690.655 | | 650.227 |
| Unternehmensbereich Hotel | 218.878 | | 245.788 | |
| Unternehmensbereich Seafood | 183.377 | | 204.882 | |
| Operatives Ergebnis (EBIT) in TEUR | 442.878 | 50.679 | 263.151 | 27.000 |
| Gesamtgewinn in TEUR | 304.708 | 27.467 | 152.128 | 1.696 |
| EBITDA in TEUR | 295.121 | 115.170 | 194.524 | 87.543 |
| Eigenkapitalquote in % | 45,1 | 36,8 | 43,0 | 36,1 |
| Anzahl Mitarbeiter, davon | 2.766 | | 2.707 | |
| Unternehmensbereich Bauen & Immobilien | 182 | | 181 | |
| Unternehmensbereich Getränke | | 2.555 | | 2.496 |
| Unternehmensbereich Hotel | 1.643 | | 1.804 | |
| Unternehmensbereich Seafood | 823 | | 604 | |

Key Figures 2018

Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG – Group

| | SHKG Group 2018 | PKGaA Subgroup 2018 | SHKG Group 2017 | PKGaA Subgroup 2017 |
|--|-----------------------|---------------------------|-----------------------|---------------------------|
| Balance sheet total in EUR '000 | 4,105,037 | | 3,702,127 | |
| Sales revenue in EUR '000, of which | 771,319 | | 761,618 | |
| Construction & Real Estate division | 382,999 | | 324,869 | |
| Beverages division | | 690,655 | | 650,227 |
| Hotels division | 218,878 | | 245,788 | |
| Seafood division | 183,377 | | 204,882 | |
| Operating income (EBIT) in EUR '000 | 442,878 | 50,679 | 263,151 | 27,000 |
| Total profit in EUR '000 | 304,708 | 27,467 | 152,128 | 1,696 |
| EBITDA in EUR '000 | 295,121 | 115,170 | 194,524 | 87,543 |
| Equity ratio in % | 45.1 | 36.8 | 43.0 | 36.1 |
| Number of employees, of which | 2,766 | | 2,707 | |
| Construction & Real Estate division | 182 | | 181 | |
| Beverages division | | 2,555 | | 2,496 |
| Hotels division | 1,643 | | 1,804 | |
| Seafood division | 823 | | 604 | |

Key Figures 2018 →



SCHÖRGHUBER
UNTERNEHMENSGRUPPE

Vier Bereiche, ein starker Verbund: Schörghuber Unternehmensgruppe

Seit mehr als 60 Jahren ist die Schörghuber Unternehmensgruppe national und international erfolgreich tätig. 1954 als reine Bauträgerfirma in München gegründet, etabliert sich das familiengeführte Unternehmen rasch im Bau- und Immobiliengeschäft. In den Folgejahren engagiert sich die Unternehmensgruppe in den drei weiteren Bereichen Getränke, Hotel und Seafood, in denen sie heute rund 5.300 Mitarbeiter beschäftigt. Die zugehörigen Gesellschaften bilden einen starken Verbund: Die Bayerische Hausbau bündelt die vielfältigen Immobilien- und Bauträgeraktivitäten und ist eines der großen Immobilienunternehmen in Deutschland. Mit einem Portfolio im Wert von rund 2,9 Milliarden Euro besetzt sie eine Spitzenposition im nationalen Immobilienmarkt. Die Paulaner Brauerei Gruppe, ein Joint Venture mit dem niederländischen Brauereikonzern Heineken, vereint die Getränkebeteiligungen. Zur Brauereigruppe gehören neben der Hauptmarke Paulaner ein breitgefächertes Marken- und Spezialitätensortiment sowie eine Mehrheitsbeteiligung an der Kulmbacher Brauerei. Sie zählt damit zu den führenden nationalen Brauereiverbänden. Die Arabella Hospitality führt den Hotelbereich 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.

Four divisions, one strong network of companies: Schörghuber Corporate Group

The Schörghuber Corporate Group has enjoyed success in both the national and international arenas for over 60 years. Founded in 1954 in Munich purely as a property development company, the family-run company quickly established itself in the construction and real estate business. In the years that followed, the Group became involved in three other areas of business – beverages, hotels and seafood – which today provide employment to approximately 5,300 people. The companies in the Group form a strong network: Bayerische Hausbau bundles the Group’s various real estate and property development activities and is one of the largest real estate companies in Germany. With a portfolio valued at approximately 2.9 billion euros, it holds a top position in the German real estate market. The Paulaner Brewery Group, a joint venture with the Dutch Heineken brewery group, bundles the Group’s beverage shareholdings under its roof. In addition to the main Paulaner brand, the brewery group also includes a wide range of brands and specialty beers, as well as a majority shareholding in the Kulmbacher brewery, making it one of Germany’s leading brewery groups. Arabella Hospitality is responsible for the Hotels division 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, which are consolidated under the roof of Productos del Mar Ventisqueros, neatly round off international business as the fourth business division, Seafood.

Unternehmensinformation

Führungsgremien

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

Unternehmensbereiche

| | |
|--------------------|----|
| Bauen & Immobilien | 8 |
| Getränke | 18 |
| Hotel | 24 |
| Seafood | 28 |

Finanzinformation

Konzern-Lagebericht

| | |
|--|----|
| 1 Grundlagen des Konzerns | 30 |
| 2 Wirtschaftsbericht | 32 |
| 3 Unternehmensbereiche | 34 |
| 4 Finanzielle Leistungsindikatoren – Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage | 56 |
| 5 Risikobericht | 58 |
| 6 Prognose, Chancen und Risiken | 59 |
| 7 Nachtragsbericht | 61 |
| 8 Finanzinstrumente und Risikomanagement | 61 |

Konzern-Jahresabschluss

| | |
|--|----|
| Gewinn-und-Verlust-Rechnung und sonstiges Ergebnis | 66 |
| Bilanz | 70 |

Corporate Information

Management Bodies

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

Business Divisions

| | |
|----------------------------|----|
| Construction & Real Estate | 8 |
| Beverages | 18 |
| Hotels | 24 |
| Seafood | 28 |

Financial Information

Group Management Report

| | |
|--|----|
| 1 Group fundamentals | 30 |
| 2 Economic report | 32 |
| 3 Business divisions | 34 |
| 4 Financial performance indicators – earnings, assets and financial position | 56 |
| 5 Risk report | 58 |
| 6 Outlook, opportunities and risks | 59 |
| 7 Events after the balance-sheet date | 61 |
| 8 Financial instruments and risk management | 61 |

Consolidated Financial Statement

| | |
|---|----|
| Income statement and other comprehensive income | 68 |
| Balance sheet | 72 |

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern in dieser Publikation die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.



Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

ein weiteres politisch turbulentes Jahr liegt hinter uns, in dem die anfangs optimistischen Prognosen für die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland mehrfach nach unten korrigiert werden mussten. Gebremst wurde der Aufschwung der vergangenen Jahre durch die internationalen Handelskrisen infolge der protektionistischen Politik der USA. Auch die Unwägbarkeiten eines Brexits, die Abkehr Italiens von der bisherigen Stabilitätspolitik sowie die anhaltenden Proteste der Gelbwesten in Frankreich heizten die Stimmung negativ auf.

Ungeachtet dieses Umfelds trieb die Schörghuber Unternehmensgruppe die Projekte in allen vier Unternehmensbereichen konsequent voran und blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. Im Bau- und Immobilienbereich setzte die Bayerische Hausbau mit der Unterzeichnung des städtebaulichen Vertrages zur Entwicklung des Paloma-Viertels in Hamburg-St. Pauli einen Meilenstein. Nach jahrelangem Ringen ist nun der Weg frei für die Realisierung des Areals, das mit einem der bundesweit ersten Urbanen Gebiete und einem Mix aus Wohnen, Gewerbe und stadteilnahen Nutzungen neue Akzente in der Hansestadt setzen wird. Auch in ihrem Kernmarkt München erreichte die Bayerische Hausbau wichtige Etappenziele: Bei der Bebauung des Nockherbergs wurde auf dem Teilareal Welfenstraße der Rohbau fertiggestellt und die Gewerbeimmobilie Forum Schwanthalerhöhe an der Theresienwiese wurde nach mehrjähriger Sanierung an die Nutzer übergeben.

Einen Absatzrekord mit mehr als sechs Millionen Hektoliter Bier verbuchte die Paulaner Brauerei Gruppe im vergangenen Jahr. Dies ist nicht nur dem langen Sommer zu verdanken, sondern auch zahlreichen neuen Produkten wie dem Paulaner Natur Radler und dem Fürstenberg Natur Radler, die erfolgreich am Markt eingeführt wurden. Zu den Gewinnern der Biermischgetränke zählt auch das Mönchshof Natur Radler, das wesentlich zu den guten Absatzzahlen der Kulmbacher Brauerei AG und damit zum Getränkebereich insgesamt beigetragen hat.

Die Neuausrichtung des Hotelportfolios, die 2018 abgeschlossen wurde, trägt nachhaltig Früchte: Bereits im dritten Jahr in Folge schreibt die Arabella Hospitality schwarze Zahlen und steigerte sowohl die Zimmer-Durchschnittsraten wie auch ihre Profitabilität. Sie investierte insbesondere in die Qualität ihrer Hotels und Golfanlagen auf Mallorca sowie in zwei Häuser in München: Sheraton München Arabellapark Hotel und The Westin Grand München.

Bei der Lachszucht und Lachsverarbeitung in Chile setzte Productos del Mar Ventisqueros konsequent auf Qualität und Nachhaltigkeit. Und das zahlte sich aus: Der Bereich Seafood erzielte auch im Jahr 2018 eine zufriedenstellende Umsatzrendite. Ventisqueros investierte zudem in eine neue und moderne Aufzuchtanlage, die ab 2020 in Betrieb gehen wird und künftig für niedrigere Produktionskosten und kürzere Aufzuchtzeiten sorgen soll.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.

Alexandra Schörghuber
Vorsitzende des Stiftungsrates

Dear Readers,

Another politically turbulent year now lies behind us, a year in which the initially optimistic forecasts for economic growth in Germany had to be revised downwards several times. The international trade crises brought about by the USA's protectionist policies put a damper on the economic upswing of the previous years. The uncertainties of Brexit, Italy's abandonment of its previous stability policy and the yellow vests' ongoing protests in France also had a negative impact on economic sentiment.

Despite these difficult circumstances, the Schörghuber Corporate Group continued to drive the projects in all its four business divisions forward and is able to look back on a successful business year. Bayerische Hausbau set a new milestone in the construction and real estate sector with the signing of an urban development contract for the Paloma-Viertel in Hamburg-St. Pauli. After years of working out details, the green light has now been given for development of the site, which will set new standards in Hamburg. It is one of the first urban areas in Germany to be developed and will boast a mix of residential and commercial space as well as space earmarked for neighborhood-oriented use. Bayerische Hausbau also achieved important milestones in its core market Munich, where the building shell on the Welfenstraße subdivision of the Nockherberg development project was completed and the commercial property Forum Schwanthalerhöhe on Theresienwiese was handed over to tenants following several years of renovation.

The Paulaner Brewery Group set a new sales record last year, passing the 6-million-hectoliter mark for the first time. This can be explained in part by the long summer but also by numerous new products such as Paulaner Natur Radler and Fürstenberg Natur Radler, which were successfully launched onto the market. Among the winners in the segment for beer-based mixed beverages was Mönchshof Natur Radler, which made a significant contribution to Kulmbacher Brauerei AG's good sales figures and thus to the beverages division as a whole.

The hotel division is still reaping the rewards of the strategic realignment of its hotel portfolio, which was brought to a close in 2018. Arabella Hospitality has turned a profit for the third year in succession, increasing both average room rates and profitability. In particular, it made investments aimed at enhancing the quality of its hotels and golf courses on Mallorca as well as two hotels in Munich, the Sheraton München Arabellapark hotel and the Westin Grand München.

When it comes to salmon farming and processing in Chile, Productos del Mar Ventisqueros maintains focus on quality and sustainability. And that strategy has paid off, with the Seafood division again achieving a satisfactory return on sales in 2018. Ventisqueros also invested in a new, state-of-the-art breeding facility, which will be put into operation in 2020 and is expected to reduce production costs and shorten breeding cycles.

I hope you enjoy reading this report.

Alexandra Schörghuber
Chairwoman of the Foundation Board

Vorstand

| | |
|---------------------------------|---|
| Dr. jur. Klaus N. Naeve | Vorsitzender des Vorstandes (bis 30. Juni 2019) |
| Alexandra Schörghuber | Stellvertretende Vorsitzende des Vorstandes |
| Dr. Hermann Brandstetter | Mitglied des Vorstandes |
| Dr. Jürgen Büllsbach | Mitglied des Vorstandes (bis 30. Juni 2018) |
| Christoph Michl | Mitglied des Vorstandes (bis 31. März 2019) |
| Roland Tobias | Mitglied des Vorstandes (bis 17. Mai 2018) |

Stiftungsrat

Der Stiftungsrat der Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG ist ein 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 AG |
| Christian Coler | Geschäftsführer Blue Lion GmbH |
| Nico Nusmeier | President of the Managing Board CAN-PACK S. A., Krakau (Polen) (bis 30. Juni 2019) |
| Dr. Ingo Riedel | Vorsitzender der Geschäftsführung der Riedel Holding GmbH & Co. KG |

Executive Board

| | |
|---------------------------------|--|
| Dr. jur. Klaus N. Naeve | Chairman of the Executive Board (until 30 June 2019) |
| Alexandra Schörghuber | Deputy Chairwoman of the Executive Board |
| Dr. Hermann Brandstetter | Member of the Executive Board |
| Dr. Jürgen Büllsbach | Member of the Executive Board (until 30 June 2018) |
| Christoph Michl | Member of the Executive Board (until 31 March 2019) |
| Roland Tobias | Member of the Executive Board (until 17 May 2018) |

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 AG |
| Christian Coler | Managing Director of Blue Lion GmbH |
| Nico Nusmeier | President of the Managing Board CAN-PACK S. A., Krakau (Poland) (until 30 June 2019) |
| 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 etwa 2,9 Milliarden Euro nimmt sie nicht zuletzt auf 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 2.9 billion euros, it holds a leading position in its core market, Munich, in particular. Approximately 200 employees help 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.

Auch 2018 war für die Bayerische Hausbau ein erfolgreiches Jahr – nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht. Einige prominente Projektentwicklungen, wie beispielsweise das Nockherberg-Projekt, sind in eine neue Phase eingetreten. So wurde an der Welfenstraße der Rohbau fertiggestellt, an der Regerstraße haben die Tiefbauarbeiten für einen Bauabschnitt begonnen. Auch hat sich das Unternehmen wieder als guter Partner der Bürgerschaft gegenüber präsentiert, etwa bei der Bürgerinformationsveranstaltung zum Projekt Freisinger Landstraße.

2018 marked another successful year for Bayerische Hausbau – and not only in economic terms. Several noteworthy development projects, like the project at Munich's Nockherberg, have entered a new phase. The building shell in Welfenstraße, for example, was completed and underground work on a section of construction in Regerstraße was launched. The company also again demonstrated its desire to be a good partner to the city's residents, for example at a public information event on the project in Freisinger Landstraße.

1 | Vom Industrieareal zum Wohnquartier: Für den architektonisch anspruchsvollen Bauabschnitt Wohnen am Nockherberg Mitte haben die Bauarbeiten begonnen | From industrial site to residential area: Construction work has started on the architecturally demanding section Wohnen am Nockherberg Mitte

Meilenstein in Hamburg

Neben dem Kernmarkt München ist die Bayerische Hausbau zudem in Hamburg in der Projektentwicklung tätig. Hierbei ist im November 2018 ein Meilenstein erreicht worden: Die Bayerische Hausbau sowie das Bezirksamt Mitte haben den städtebaulichen Vertrag zur Entwicklung des Paloma-Viertels in prominenter Lage am Spielbudenplatz auf St. Pauli unterzeichnet. Mit den Tief- und Hochbauarbeiten soll im Laufe des Jahres 2019 begonnen werden – fast zehn Jahre nach Beginn der Planungen.

Es ist selten, dass ein Projektvorhaben die Bayerische Hausbau so intensiv beschäftigt. Doch dessen Historie ist komplex: Als das Unternehmen 2009 das Grundstück übernommen hat, standen dort noch die Esso-Häuser, im Viertel beliebte Nachkriegsgebäude mit einer Tankstelle im Erdgeschoss. Eine vergleichsweise überschaubare Projektentwicklung sollte es werden, die aber nach der behördlich angeordneten Räumung infolge von Einsturzgefahr im Winter 2013 und dem anschließenden Abriss der Gebäude eine überraschende Wendung nahm. Zusammen mit den Bewohnern aus St. Pauli, die sich in der so genannten PlanBude zusammenfanden, ist die Bayerische Hausbau in einen langwierigen und nicht immer einfachen Prozess der Öffentlichkeitsbeteiligung eingetreten.

Milestone in Hamburg

In addition to its core market Munich, Bayerische Hausbau is also developing projects in Hamburg. A milestone was reached there in November 2018 when Bayerische Hausbau and the Hamburg-Mitte district office signed an urban development contract for the Paloma-Viertel, an urban development in a prominent location on Spielbudenplatz in St. Pauli. The construction work under and above ground level is slated to begin sometime in 2019 – almost ten years after planning was launched.

It is rare for Bayerische Hausbau to deal with a single building project over such a long period of time. But the history of the project is complex. When the company acquired the site in 2009, the Esso buildings, locally beloved post-war buildings with a gas station on the ground floor, were still standing. The original idea involved a relatively straightforward development project, but things took an unexpected turn after authorities ordered the buildings to be cleared in the winter of 2013 due the danger of collapse and the buildings' subsequent demolition. Bayerische Hausbau entered into a protracted and sometimes difficult public participation process together with the residents of St. Pauli, who came together in the so-called PlanBude, a kind of citizen's workshop.



2 | Aufbruch in eine neue Ära: Das Areal der ehemaligen Esso-Häuser auf St. Pauli wird Standort des neuen Paloma-Viertels | The dawning of a new era: The site of the former Esso buildings in St. Pauli becomes the setting for the new Paloma-Viertel

1 | Spannender neuer Treffpunkt: Das Ensemble am Hamburger Spielbudenplatz vereint Wohnen, Gewerbe, Gastronomie und kreative Subkultur | Exciting new meeting place: The building ensemble on Hamburg's Spielbudenplatz offers a combination of residential and commercial space, bars and restaurants, and a creative subculture cluster



Dieser Diskurs – politisch gewünscht – hat ein ganz besonderes Ergebnis hervorgebracht. Das Areal ist in fünf Baufelder unterteilt, auf denen ein St.-Pauli-typischer Mix aus Wohnen, Gewerbe und Kreativnutzung entstehen soll. Zum Spielbudenplatz hin sind ein Hotel, ein Paulaner-Bräuhaus sowie kleinteiliges Gewerbe vorgesehen. Angrenzend entstehen rund 200 frei finanzierte und öffentlich geförderte Mietwohnungen sowie Gewerbeeinheiten. An der Quartiersgasse soll ein Subkultur-Cluster mit stadteilnahen Nutzungen entstehen sowie eine Baugemeinschaft. Insgesamt ist das Paloma-Viertel geprägt von einer großen architektonischen und inhaltlichen Vielfalt.

Das Projekt mit seiner intensiven Öffentlichkeitsbeteiligung hat nicht nur in Hamburg, sondern auch in der ganzen Bundesrepublik zu einer großen Resonanz in Gesellschaft und Presse geführt. Städtebaulich und architektonisch gelinge das Projekt, so wird kommentiert, und könne in seiner qualitätsvollen Dichte und Maßstäblichkeit ein Beispiel für andere Projektentwicklungen in ganz Deutschland sein. Mit seinen vielfältigen Stadteiltonutzungen soll das Paloma-Viertel nun auch für eine hohe Akzeptanz des Projekts im Stadtteil sorgen.

This – politically desired – debate has created an out-of-the-ordinary end result. The site has been divided into five lots on which a mix of residential, commercial and creative usages typical of St. Pauli is to be created. The plans call for a hotel, a Paulaner brewhouse and small-scale enterprises facing Spielbudenplatz. Approximately 200 privately financed and state subsidized rental apartments and commercial units will be created adjacent to these. It is intended that a subculture cluster designated for neighborhood-oriented usage and a building collective be created on the Quartiersgasse. The Paloma-Viertel will be characterized by a wide variety of architectures and uses.

The project, with its exhaustive public participation process, has elicited a huge response from the general public and the press – not only in Hamburg but also throughout the whole of Germany. The project is considered a success in terms of both urban planning and architecture, and it is felt that the quality of its density and scale could serve as an example for other development projects in Germany. The variety of the Paloma-Viertel's neighborhood-related uses should ensure a high level of acceptance of the project in the district.

Stadt und Natur im Norden Münchens

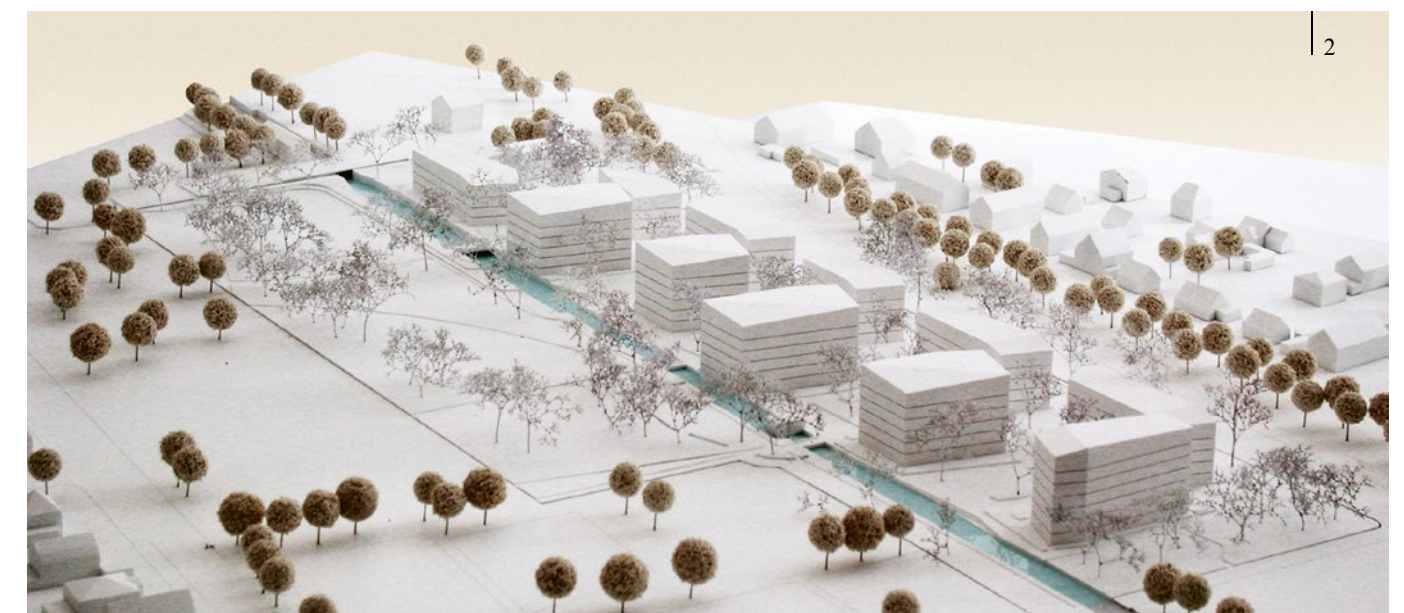
2017 hatte die Bayerische Hausbau eine Projektentwicklung im Münchener Stadtteil Freimann, zwischen der Freisinger Landstraße und dem Garching Mühlenbach, auf den Weg gebracht. Dort sollte ein attraktives, naturnahes Wohngebiet entstehen. Der Architektenwettbewerb für die Planung des neuen Quartiers war schon ausgelobt, als sich im vergangenen Jahr die Chance bot, auch das nördlich angrenzende Gelände des Sportvereins TS Jahn zu erwerben. Nachdem sich im Frühsommer 2018 sowohl der Vorstand als auch die Mehrheit der Mitglieder des Vereins für den Verkauf ausgesprochen hatten, verdoppelte sich der Umfang der Projektentwicklung – auch durch Arrondierung weiterer Grün- und Sportflächen im Umfeld – auf zwölf Hektar. Nun bietet sich die Gelegenheit, ein ansprechendes Stadtquartier mit hohem Freizeitwert aus einem Guss zu realisieren.

Aus dem städtebaulichen und landschaftsplanerischen Wettbewerb für den südlichen Teil des Planungsgebiets waren zillerplus Architekten aus München zusammen mit grabner huber lipp Landschaftsarchitekten aus Freising als Sieger hervorgegangen. Dieses Team konnte auch mit einer Machbarkeitsstudie zum nördlichen Teil des

City life and Mother Nature in the north of Munich

In 2017, Bayerische Hausbau launched a development project on a site located between Freisinger Landstraße and the Garching Mühlenbach, a small stream, in Munich's Freimann district. The original idea involved creating an attractive residential area in what is an almost rural setting. The architectural planning competition for the new development had already been launched when an opportunity to acquire adjacent land to the north that belonged to the sports club TS Jahn presented itself last year. When, in the early summer of 2018, both the board of directors and the majority of the club's members spoke out in favor of the sale, the size of the development site doubled to twelve hectares – this also included additional green spaces and sports fields in the surrounding area. This created an opportunity to develop an attractive residential area with a high recreational value in one neat package.

The Munich architectural firm zillerplus Architekten and the landscape architects grabner huber lipp Landschaftsarchitekten from Freising won the urban development and landscape planning competition for the southern part of the planning area. This team also impressed with a feasibility study for the northern part of the planning area. The



2 | Naturnahes Wohnen direkt am Garching Mühlenbach: Das neue Stadtquartier in München-Freimann erstreckt sich über eine Fläche von zwölf Hektar | An almost rural setting on the Garching Mühlenbach: The new urban development in Munich-Freimann will extend over twelve hectares of land

Planungsgebiets überzeugen. Die Architekten reagierten mit ihren Entwürfen auf die unterschiedlichen Gegebenheiten der beiden Planungsgebiete. Im Süden sind versetzt zueinander angeordnete Einzelbaukörper mit leicht geneigten Dächern vorgesehen. Diese Baukörper sind so geschickt angeordnet, dass sie einerseits den notwendigen Schallschutz garantieren, andererseits für alle Wohnungen Blicke in Richtung des Garchinger Mühlbaches ermöglichen. Im Norden ist die Situation eine andere. Um den dortigen wertvollen Baumbestand und Biotope zu erhalten, sind hier zueinander versetzte Wohnblöcke mit Innenhöfen vorgesehen.

Ein Quartiersplatz sowie Wegebeziehungen entlang des Baches und durch die Quartiere verbinden die beiden Wohngebiete im Norden und im Süden. Am zentralen Platz entstehen Flächen für die Nahversorgung. Außerdem sehen die Planungen eine Sporthalle mit Fitnessbereich vor, die der TS Jahn auf einem in seinem Besitz verbleibenden Grundstück errichten möchte. Insgesamt sind etwa 640 Wohnungen geplant, mehr als 30 Prozent davon für den geförderten Wohnungsbau. Die Bürger im Viertel sowie die Bewohner des neuen Quartiers profitieren von der Öffnung lange nicht zugänglicher und einsehbarer, schöner Naturflächen entlang des Garchinger Mühlbaches. Die Bauleitplanung für die im Frühjahr 2018 beschlossene Entwicklung des Geländes an der Freisinger Landstraße wird noch etwa zwei Jahre in Anspruch nehmen.

Neue und erneuerte Juwelle

Wie umgehen mit dem baulichen Erbe der sechziger und siebziger Jahre? Auch die Bayerische Hausbau beschäftigt diese Frage zunehmend, da die Gebäude aus jener Epoche im Bestand des Unternehmens nach und nach das Ende ihrer Lebenszeit erreichen. Die Antwort fällt ganz individuell aus, wie man im vergangenen Jahr gleich mehrfach sehen konnte.

Etwa auf der Schwanthalerhöhe: Dort, in dem brutalistisch anmutenden, weithin sichtbaren Karree am Bavariaring unweit der Theresienwiese, besitzt die Bayerische Hausbau mehrere prominente Immobilien. Beim Gebäude Schwanthalerstraße 111 wurde im vergangenen Jahr eine aufwendige

designs created by the architects give due consideration to the specific circumstances of the two different planning areas. The plans call for staggered individual buildings with low-sloped roofs in the south. These structures are so cleverly arranged that they guarantee the necessary noise protection on the one hand and, on the other hand, provide all the apartments with a view of the Garching Mühlbach. The situation in the north is different. In order to preserve the valuable tree population and bioclimatic structures there, the construction of an open block development with urban courtyards is planned.

A square, a path alongside the stream and pathways running through the urban development will connect the two residential areas in the north and south. Space for local amenities will be created on the central square. The plans also include a sports hall with a gym, which TS Jahn would like to build on a piece of land it still owns. A total of approximately 640 apartments are planned, over 30 percent of which have been earmarked as subsidized housing. Local residents and those living in the new urban quarter will benefit from the opening up of beautiful natural areas along the Garching Mühlbach that are currently inaccessible yet visible. Development of the site on Freisinger Landstraße was decided in spring 2018; urban land-use planning for the site will take another two years.

New and refurbished jewels

What is the best way of dealing with the architectural heritage of the sixties and seventies? As buildings in the company's portfolio that date back to that era gradually reach the end of their useful lives, this is a question to which Bayerische Hausbau is giving an increasing amount of thought. As was demonstrated several times last year, the answer depends on the property in question.

Take Munich's Schwanthalerhöhe district, for example. Bayerische Hausbau owns several well-known properties in a highly visible, somewhat brutalistic-looking block of buildings on Bavariaring, not far from Theresienwiese. Last year, extensive renovation work was completed at



1 | Neuer Anlaufpunkt an der Theresienhöhe: Angeordnet auf unterschiedlichen Ebenen bietet DAVANTO moderne Flächen für Büro, Gastronomie und Fitness | New place to meet at Theresienhöhe: Arranged on different levels, DAVANTO offers modern space for offices, a restaurant, coffee shop and gym

Sanierung abgeschlossen. Nur wenige Meter entfernt hingegen hat ein weiteres Bestandsgebäude, das ehemalige Hacker-Bräuhaus, keine zweite Chance bekommen: Dessen Rückbau und Abriss hat Ende 2018 begonnen.

In dem im Kontext der Olympischen Spiele 1972 an der Ecke Gollierstraße und Theresienhöhe errichteten Gebäude befanden sich eine Gastwirtschaft sowie Büroräume und zuletzt das Zwischennutzungsprojekt Bussi Bussi Bavaria. Eine gewerbliche Nutzung ist auch wieder für das neu zu errichtende Gebäude mit dem Namen DAVANTO auf einer Geschossfläche von zirka 9.100 Quadratmetern geplant: In den oberen Stockwerken werden moderne Büroflächen entstehen, zudem wird es Flächen für ein Fitnessstudio geben sowie Gastronomie im Erdgeschoss. Auf den Dächern stehen begrünte Terrassenflächen zur Verfügung. Die Fertigstellung der Immobilie ist für den Herbst 2021 geplant. Der Entwurf für das neue Gebäude stammt vom Architekturbüro

Schwanthalerstraße 111. Just a few meters away, however, another building, the former Hacker brewhouse, was not given a second lease on life: its dismantling and demolition was launched at the end of 2018.

The building, which was erected on the corner of Gollierstraße and Theresienhöhe in the run-up to the 1972 Olympic Games, was home to a restaurant, offices and, most recently, the Bussi Bussi Bavaria interim-use project. It is planned that the approximately 9,100 square meters of floor space in the new building, which has been given the name DAVANTO, again be used for commercial purposes. State-of-the-art office space will be created on the upper floors, and there will be space for a gym and coffee shop on the ground floor. Landscaped rooftop terraces will provide the perfect place to meet. Completion of the property is scheduled for the autumn of 2021. The new building was designed by the architectural firm Allmann Sattler Wappner



1 | Neuer Auftritt: Das Forum Schwanthalerhöhe präsentiert sich nach der Sanierung mit strahlend weißer Fassade und attraktiven Angeboten | A brand-new look: Following renovation, the Forum Schwanthalerhöhe presents itself with a radiant white facade and attractive offerings

Allmann Sattler Wappner aus München. Dieses Büro hat auch den Umbau des Gebäudes Schwanthalerstraße 111 begleitet, dessen Gewerbeteil zusammen mit der angrenzenden Projektentwicklung der HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft das Forum Schwanthalerhöhe bildet.

Mit weiß schimmernden Mosaiksteinchen verkleidete Fassadenbänder schaffen bei beiden Gebäuden, DAVANTO und Forum Schwanthalerhöhe, eine optische Klammer. An der Schwanthalerstraße 111 kann man die Fassade bereits bewundern: Das Gebäude konnte nach mehrjähriger Sanierung kurz vor dem Oktoberfest 2018 wieder an die Nutzer übergeben werden. In den oberen Geschossen wurden die bestehenden Wohnungen mit Blick auf die Schwanthalerstraße, die Kita sowie Büros erneuert. Im Erdgeschoss befinden sich eine Filiale der Restaurantkette L'Osteria sowie eine Apotheke und der Biosupermarkt Vollcorner. Im Untergeschoss ist Platz für eine große Edeka-Filiale. Mit dem Forum Schwanthalerhöhe ist ein moderner und aufgewerteter Einzelhandelsstandort entstanden, der Vorteile für den gesamten Stadtteil bietet und ein neues Schmuckstück im Portfolio der Bayerischen Hausbau darstellt.

in Munich. This firm also supervised the remodeling of the building at Schwanthalerstraße 111, the commercial part of which, together with the HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft's development project on the adjacent site, comprise the Forum Schwanthalerhöhe.

Horizontal bands of shimmering white mosaic tiles on the facades of both buildings, DAVANTO and Forum Schwanthalerhöhe, create a kind of visual parentheses. The facade of the building at Schwanthalerstraße 111 can already be admired: Following several years of renovation, the building was handed over to tenants shortly before Oktoberfest in 2018. On the upper floors, the existing apartments, which look out over Schwanthalerstraße, the daycare center and the offices underwent renovation. A branch of the restaurant chain L'Osteria, a pharmacy and a Vollcorner organic supermarket are located on the ground floor. The basement level provides space for a large Edeka supermarket. The Forum Schwanthalerhöhe is a modern, upgraded retail site that offers advantages for the entire district and constitutes a new jewel in the crown of Bayerische Hausbau's portfolio.

Auch auf der gegenüberliegenden Seite der Landeshauptstadt befindet sich ein Gebäude aus jener Epoche im Bestand der Bayerischen Hausbau. Und zwar ein in vielerlei Hinsicht ganz besonderes: das Arabellahauses. Kaum ein Gebäude hat das Unternehmen so geprägt. Es war eine der ersten großen Entwicklungen des Unternehmensgründers Josef Schörghuber und mit seiner Mischung der verschiedenen Nutzungen Arbeiten, Wohnen und Erholung zur damaligen Zeit wegweisend. Dieses 1969 eröffnete Haus hat die Bayerische Hausbau, die Mieter und die Öffentlichkeit im vergangenen Jahr beschäftigt, blickt es doch seinem funktionalen Lebensende entgegen. Auf einer Mieterveranstaltung im Mai 2018 hat das Unternehmen über die mittlerweile schlechte Grundstruktur des Arabellahauses informiert; bis 2026 kann der Betrieb gewährleistet werden, doch dann müssen grundlegende Maßnahmen ergriffen werden.

Bayerische Hausbau's portfolio also includes another building from the same era, which is located on the other side of Munich. It is a building that is special in a number of different ways: the Arabellahauses. Almost no other building has shaped the company to the extent of this one. It was one of the first major projects carried out by the company's founder Josef Schörghuber and its mix of uses – office, residential and recreational space – was considered pioneering at the time. Opened in 1969, this building has preoccupied the Bayerische Hausbau, the building's tenants and the public this past year due to the fact that it is coming to the end of its functional life. At an event held in May 2018 for tenants, the company provided information about the now poor underlying structure of the Arabellahauses. Although the building can remain in operation until 2026, radical measures will subsequently have to be taken.



2 | Wahrzeichen: Seit 1969 prägt die Architektur des Arabellahauses den Arabellapark – nun stehen grundlegende Veränderungen an | Landmark: The architecture of the Arabellahauses has been a dominant feature of Arabellapark since 1969 – radical changes are now imminent

Da die Statik des Gebäudes eine Sanierung nach heutigem Standard nicht mehr erlaubt, plant die Bayerische Hausbau einen Abriss und Neubau des Gebäudes. Aufgrund der städtebaulichen Konstellation und des Baurechts soll wieder ein Scheibenhochhaus entstehen, auch der typische Nutzungsmix wird wieder angestrebt. Die Einzigartigkeit des heutigen Arabellahauses bleibt der Bayerischen Hausbau, dem Arabellapark und der ganzen Landeshauptstadt also erhalten.

Dem Stau entschweben

Volle S-Bahnen, verspätete Busse: Bauträger stehen in München immer häufiger vor der Frage, wie sich Neubaugebiete sinnvoll durch den öffentlichen Personennahverkehr erschließen lassen. Die Schörghuber Unternehmensgruppe hat im vergangenen Jahr eine innovative Antwort auf diese Frage gegeben und die Idee einer urbanen Seilbahn für München entwickelt. Eine solche Seilbahn im städtischen Raum ist auf anderen Kontinenten keine Seltenheit: Im hügeligen La Paz in Bolivien verbinden bereits mehr als ein halbes Dutzend Linien die Stadtteile. In Europa hat sich die Idee noch nicht im großen Maßstab durchgesetzt, dabei bietet das Verkehrsmittel viele Vorteile: Eine Seilbahn ist leise, sicher, unabhängig vom Individualverkehr, platzsparend, vergleichsweise rasch gebaut und vor allem günstig.

As a structural analysis of the building indicated that renovation in line with today's standard was no longer possible, Bayerische Hausbau is planning to demolish and rebuild the building. Due to the urban constellation and planning permission, it is intended that a high-rise slab block with a typical mix of uses once again be built. This will preserve the unique nature of today's Arabellahaus for Bayerische Hausbau, the Arabellapark and the entire city of Munich.

Rising above traffic jams

Packed suburban trains, buses that are running late: property developers in Munich are increasingly faced with the question of how to best integrate new urban developments in local public transport systems. Last year, the Schörghuber Corporate Group came up with an innovative answer to this question, creating the idea of an urban cable car in Munich. Urban cable car systems are not uncommon on other continents. In La Paz, Bolivia, with its steep inclines, more than half a dozen lines already connect the different parts of the city. Although the idea has not yet really caught on in Europe, this means of transport offers numerous advantages: cable cars are quiet, safe, independent of private transport, they save space and can be built relatively quickly, and above all they are inexpensive.



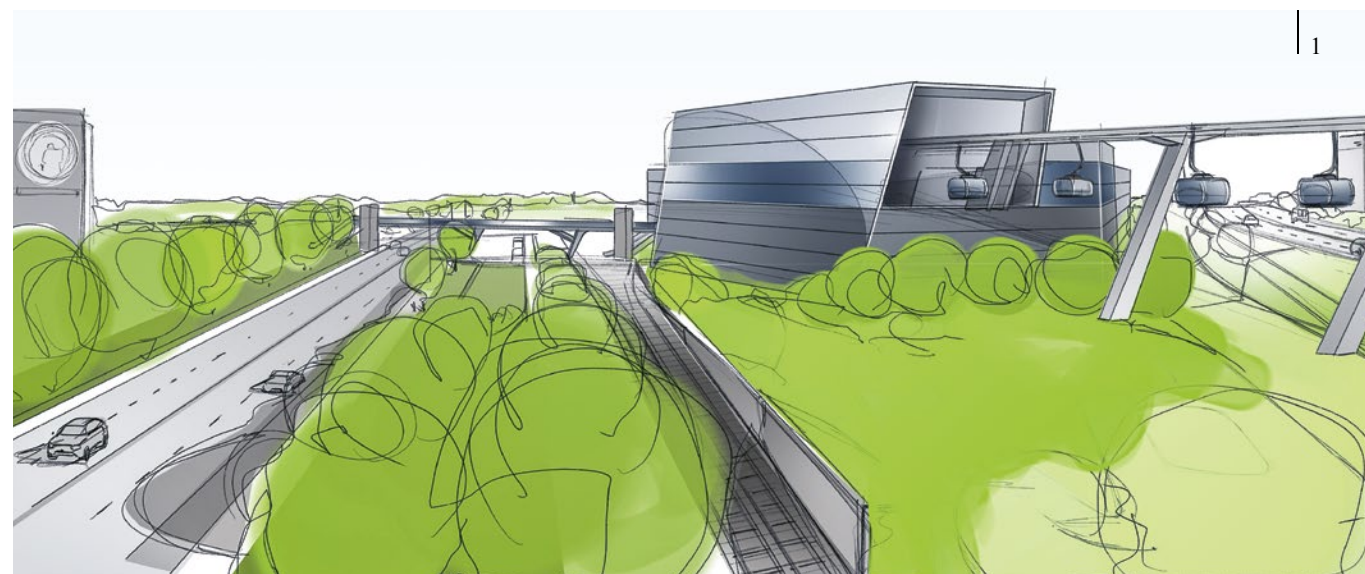
2 | Machbarkeitsstudie für eine Seilbahn über dem Frankfurter Ring: Mit einer Tangente im Münchner Norden könnte man dem Stau entgehen | Feasibility study for a cable car over Frankfurter Ring: An aerial bypass in the north of Munich would provide an escape from traffic jams

Schnell war klar, dass eine Teststrecke eingerichtet werden müsste, um dem Verkehrsmittel zum Durchbruch zu verhelfen. Der Frankfurter Ring im Münchner Norden erwies sich als idealer Standort: Über der chronisch verstopften Straße können die Seilbahnnutzer sehr schnell vom Osten Münchens in den Westen gelangen. Auf der viereinhalb Kilometer langen Strecke würde eine Tangentialverbindung geschaffen, die mit ihren vier Stationen mehrere U-Bahn- und eine Tram-Linie verbindet.

It quickly became clear that a test track would be needed to facilitate a breakthrough for this mode of transport. The Frankfurter Ring road in the north of Munich proved the ideal location: People using the cable car could quickly get from the east of Munich to the west traveling above the chronically congested road. A tangential link could be created on the four-and-a-half-kilometer long stretch of road, connecting several underground trains and a tram line with its four stations.

Im Frühsommer 2018 war die Idee so weit gereift, dass sich die Schörghuber Unternehmensgruppe an die Politik wandte. Sowohl Münchens Oberbürgermeister Dieter Reiter wie auch die damalige bayerische Verkehrsministerin Ilse Aigner zeigten sich begeistert. Im Juli 2018 ging man mit der Idee an die Öffentlichkeit. In der Folge ist das Konzept in der Presse sofort auf viel Wohlwollen gestoßen. Offenbar gefällt die Idee, dem Stau in 50 bis 60 Metern Höhe zu entschweben, vielen Münchnern. Sowohl Verkehrsministerium als auch Rathaus verfolgen nun die Idee weiter und arbeiten intensiv zusammen. Der Stadtrat hat bereits eine Machbarkeitsstudie für den Frankfurter Ring in Auftrag gegeben. Eines Tages – sollte die Teststrecke ein Erfolg werden – könnten tatsächlich Neubaugebiete mit einer urbanen Seilbahn angeschlossen werden, auch jene der Bayerischen Hausbau.

By early summer 2018, the idea had taken shape and the Schörghuber Corporate Group approached several politicians. Both Munich's lord mayor, Dieter Reiter, and Bavaria's then transport minister, Ilse Aigner, were impressed. The idea was presented to the public in July 2018. The concept was subsequently met with immediate approval in the press. The idea of being carried over traffic jams at a height of 50 to 60 meters obviously appeals to many Munich residents. Both the Ministry of Transport and city hall are now pursuing the idea and are working together closely. The city council has already commissioned a feasibility study for Frankfurter Ring. One day, if the test track proves a success, new urban developments could be connected via urban cable car systems, including those of Bayerische Hausbau.



1 | Infrastruktur neu gedacht: Gegen die angespannte Verkehrssituation in München könnte eine Seilbahnkonstruktion Abhilfe schaffen | Rethinking infrastructure: The construction of an urban cable car system could help to alleviate severe traffic congestion in Munich

Die Paulaner Brauerei Gruppe ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Schörghuber Unternehmensgruppe mit dem niederländischen Braukonzern Heineken. Die Gruppe vereint mit den Marken Paulaner, Hacker-Pschorr, Fürstenberg, Auerbräu, Chiemseer, Hopf, Schmucker, Hoepfner, Mönchshof, Kulmbacher und Kapuziner ein breit gefächertes Marken- und Spezialitätensortiment. Mit sechs Braustandorten in Bayern, Baden-Württemberg und Hessen sowie der Mehrheit an der Kulmbacher Brauerei AG steht die Paulaner Brauerei Gruppe für vielfältige Bierkultur und langjährige Brautradition.

The Paulaner Brewery Group is a joint venture between the Schörghuber Corporate Group and the Dutch Heineken brewery group. With the brands Paulaner, Hacker-Pschorr, Fürstenberg, Auerbräu, Chiemseer, Hopf, Schmucker, Hoepfner, Mönchshof, Kulmbacher and Kapuziner housed under its roof, the group brings together a wide range of brands and specialty beers. The Paulaner Brewery Group has six breweries in Bavaria, Baden-Württemberg and Hesse, as well as a majority stake in Kulmbacher Brauerei AG, and is synonymous with a diverse beer culture and a long brewing tradition.



Neuer Absatzrekord

Biergartenwetter und Fußballweltmeisterschaft: Die Bedingungen waren gut für die Bierbranche in Deutschland – auch wenn die Fußball-Nationalmannschaft schon in der Vorrunde der WM ausgeschieden ist. Die Paulaner Brauerei Gruppe hat von diesem Umfeld besonders profitiert und einen neuen Absatzrekord erzielt. Erstmals konnte die Gruppe mehr als sechs Millionen Hektoliter Bier verkaufen.

New sales record

Beer garden weather and the World Cup: The conditions were good for the German beer industry – despite the fact that the national football team was eliminated in the preliminary round. The Paulaner Brewery Group in particular benefited from this favorable environment and set a new sales record with sales passing the six-million-hectoliter mark for the first time.

1 | O'zapft is: Auch das Münchner Oktoberfest trug zum neuen Absatzrekord der Paulaner Brauerei Gruppe bei | "O'zapft is!": Munich's Oktoberfest also contributed to the Paulaner Brewery Group's new sales record

Insgesamt kann die Paulaner Brauerei Gruppe sehr zufrieden sein mit dem vergangenen Geschäftsjahr. Der Umsatz ist um sechs Prozent auf 690,7 Millionen Euro gewachsen; die Gruppe hat ihre Marktführerschaft in Süddeutschland weiter ausgebaut und auch in der ganzen Bundesrepublik Marktanteile dazugewonnen. Der Absatz im Inland ist um mehr als sechs Prozent gestiegen, im Ausland um fünf Prozent – und das, obwohl der deutsche Biermarkt um nur 0,5 Prozent gewachsen ist.

Die langanhaltende Wärmeperiode hat den Getränkeabsatz angekurbelt. Die Kehrseite der Medaille: Weil der Regen ausgeblieben ist, ist sowohl die Hopfen- als auch die Weizen- und Gerstenernte schlecht ausgefallen; nun ist mit steigenden Rohstoffpreisen zu rechnen. Allerdings profitiert gerade Paulaner von vertrauensvollen Beziehungen zu seinen Lieferanten, zu regionalen Mälzereien und Hopfenbauern, und kann so die Versorgungssicherheit und Qualität auch in schlechten Erntejahren gewährleisten.

Die Bierqualität war wieder über die gesamte Gruppe hinweg hervorragend, wie sich an den vielen Auszeichnungen zeigt, die an verschiedene Brauereien vergeben wurden: So erhielt beispielsweise Auerbräu in Rosenheim den European Beer Star und die Karlsruher Hoepfner Brauerei den Craft Beer Award für ihr Jubelbier.

All in all, the Paulaner Brewery Group can be very pleased with the last business year. Revenues increased by six percent to 690.7 million euros; the group further expanded its leading position in the market in southern Germany and increased its market shares throughout Germany as a whole. Domestic sales rose by more than six percent, international sales by five percent – despite the fact that the German beer market had only grown by a mere 0.5 percent.

The prolonged period of warm weather boosted beverage sales. The flip side of the coin, however, was that the absence of rain resulted in poor hop, wheat and barley harvests, which in turn are sure to lead to an increase in the price of raw materials. However, Paulaner in particular benefits from the strong relationships it maintains with its suppliers, regional malting plants and hop growers, which enable it to guarantee both supplies and quality even in years with poor harvests.

The quality of the beer brewed was again excellent throughout the entire group, as indicated by the many awards bestowed on various breweries. Auerbräu in Rosenheim, for example, was awarded the European Beer Star, and the Hoepfner Brewery in Karlsruhe received the Craft Beer Award for its Jubelbier.



2 | Herausforderung: Der heiße Sommer brachte rückläufige Ernteerträge und zugleich einen überdurchschnittlichen Getränkeabsatz mit sich | Challenge: The hot summer brought not only declining harvest yields but also above-average beverage sales

Neue Produkte im Wachstumssegment

Die Paulaner Brauerei Gruppe hat im vergangenen Jahr gleich mehrere neue Produkte eingeführt, die für das Absatzwachstum im Inland mit verantwortlich waren. Mit dem Paulaner Natur Radler und dem Fürstenberg Natur Radler ist es der Gruppe gelungen, zwei neue Produkte im wachsenden Natur-Radler-Segment zu etablieren. Paulaner Natur Radler war im Biermarkt eine der erfolgreichsten Neueinführungen des vergangenen Jahres. Mit der Paulaner Isar Weisse hat die Münchner Brauerei darüber hinaus ein neues Produkt im Segment der leichten Weißbiere eingeführt und kann so eine neue Kundengruppe ansprechen.

2018 gab es zudem gute Nachrichten aus München-Langwied zu vermelden: Die neue Paulaner Brauerei hat im dritten vollen Betriebsjahr die Schwierigkeiten der Anlaufphase endgültig überwunden. Trotz enormer Nachfrage in den Sommermonaten war die Brauerei während der Saisonspitzen jederzeit lieferfähig. Zusätzliche Lagertanks und Ventilknoten haben die Flexibilität beim Brauen deutlich erhöht. Und mit einem Verbrauch von 51,2 MJ Wärme und 7,4 kWh Strom pro Hektoliter Bier ist die Brauerei ihrem Anspruch deutlich näher gekommen, eine der ressourcenschonendsten Anlagen in ganz Europa zu betreiben.

1 | Leichte Erfrischung: Die Paulaner Isar Weisse ist eine der besonderen Produktneuheiten der Gruppe | Light refreshment: Paulaner Isar Weisse is one of the group's special new products



New products in growth segment

The Paulaner Brewery Group introduced not just one but several new products last year, which contributed to the growth in domestic sales. With its Paulaner Natur Radler and Fürstenberg Natur Radler (shandies made with natural lemon juice), the group successfully established two new products in the growing Natur Radler segment. Last year, Paulaner Natur Radler was one the most successful new products in the beer market. The Munich brewery also launched Paulaner Isar Weisse, a new product in the light wheat beer segment, which allows them to target a new group of customers.

There was also good news to report from Munich-Langwied in 2018. The new Paulaner brewery had finally overcome the difficulties encountered during the startup phase in what was its third full year of operation. Despite the enormous demand during the summer months, the brewery was able to deliver throughout the peak periods. Additional storage tanks and valve clusters have significantly increased flexibility during the brewing process. Consuming just 51.2 MJ of heat and 7.4 kWh of electricity per hectoliter of beer, the brewery has come much closer to achieving its goal of operating one of the most resource-efficient systems in Europe.



2 | Langjährige Partnerschaft: Die Mannschaft des FC Bayern München ist national und international ein wichtiger Markenbotschafter für Paulaner | Long-term partnership: The team from FC Bayern München is a key brand ambassador for Paulaner both nationally and internationally

In aller Welt bekannt

Die Marke Paulaner steht für Münchner Braukunst und Bierkultur. Diese Botschaft soll international bekannt werden, daher hat die Brauerei ihre Marketingaktivitäten auch im Ausland weiter ausgebaut. Eine wichtige Markenbühne dafür ist und bleibt das Oktoberfest: Mittlerweile unterstützt Paulaner sechs Oktoberfeste in ganz Europa mit Marketing-Know-how. Darüber hinaus hat die Brauerei mit der Oktoberfest Challenges Tour das Volksfestgefühl in zahlreiche gastronomische Betriebe in Frankreich, Italien und Spanien gebracht. Zudem soll der Paulaner Biergarten als zweite Markenbühne im Ausland etabliert werden. Auch das Sponsoring des FC Bayern München war im vergangenen Jahr erneut ein wichtiger Faktor der internationalen Markenkommunikation: Die Paulaner Fanräume haben nicht nur in Deutschland, sondern auch in Italien und China geholfen, die Begeisterung für den Fußball-Rekordmeister auf die Marke Paulaner zu übertragen.

Auch im Heimatmarkt versucht sich das Unternehmen durch zahlreiche Marketingmaßnahmen zu profilieren, etwa durch

Known all over the world

The Paulaner brand is synonymous with Munich's art of beer brewing and beer culture. As the brewery wants to raise the brand's profile internationally, it has also further expanded its marketing activities abroad. Because Oktoberfest is and remains an important showcase for the brand, Paulaner now provides its marketing expertise to six different Oktoberfest events in Europe. In addition, the brewery has brought the beer festival feeling to numerous restaurants in France, Italy and Spain with its the Oktoberfest Challenges Tour. It is also intended that Paulaner beer gardens be established abroad as a second brand showcase. Last year, the sponsoring of the FC Bayern München football team again played an important role in the context of international brand communication. The dreams of Paulaner fans not only helped transfer enthusiasm for the soccer champions to the Paulaner brand in Germany but also in Italy and China.

The company is also trying to raise its profile in its home market with the help of numerous marketing measures,

1 | Spitzenreiter in der Kulmbacher Brauerei AG: Das Mönchshof Natur Radler verbuchte eine Absatzsteigerung von fast 30 Prozent | Front runner at Kulmbacher Brauerei AG: Mönchshof Natur Radler recorded a sales increase of almost 30 percent



die Fortsetzung der Fernsehkampagne, die Paulaner Beach Days als Plattform für die alkoholfreien Biere sowie Eventreihen in der Szenegastronomie zur Unterstützung des Paulaner Zwickl. Eines der Highlights 2018 war sicherlich der Salvator-Anstich im Februar am Nockherberg. Selten war er so erfolgreich: Fast drei Millionen Zuschauer sahen das Derblecken live im Fernsehen.

Mit dem Namen Salvator ist inzwischen auch ein zweites wichtiges Projekt der Paulaner Brauerei in München verbunden: Der Paulaner Salvator-Preis, der im November zum zweiten Mal verliehen wurde. Mit ihm fördert das Unternehmen soziale Projekte und Ideen für München mit einem Preisgeld von insgesamt 80.000 Euro.

Erfolgreiches Jahr für Kulmbacher Brauerei AG

Auch die Kulmbacher Brauerei AG, die mehrheitlich zur Paulaner Brauerei Gruppe gehört, blickt auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2018 zurück: Die Brauereigruppe aus Franconia konnte ihren Getränkeabsatz um 6,5 Prozent steigern. Treiber des Absatzerfolgs waren die Biermischgetränke, allen voran das Mönchshof Natur Radler mit einem Zuwachs von knapp 30 Prozent, die alkoholfreien Biere, aber auch das Pilssegment.

including continuation of the television campaign, Paulaner Beach Days as a platform for the brewery's alcohol-free beers and a series of events in trendy bars and restaurants to promote Paulaner Zwickl. One of the highlights of 2018 was most certainly the ceremonial tapping of the first keg of Salvator beer at Nockherberg in February. Rarely has this event been such a success, with almost three million viewers watching the riotous parody of politicians live on television.

The name Salvator is now also associated with a second important project being carried out by the Paulaner Brewery in Munich: the Paulaner Salvator Award, which was presented for the second time in November. The aim of the award is to promote social projects and ideas for Munich with prize money totaling 80,000 euros.

Successful year for Kulmbacher Brauerei AG

Kulmbacher Brauerei AG, in which the Paulaner Brewery Group holds a majority stake, is also able look back on a very successful 2018. The brewery group from Franconia increased its beverage sales by 6.5 percent. This sales success was driven by beer-based mixed beverages, in particular Mönchshof Natur Radler, which saw an increase in sales of almost 30 percent, alcohol-free beers and the pilsner segment.

Im Segment der Bierspezialitäten in der Bügelverschlussflasche ist die Kulmbacher Brauerei mit einem Marktanteil von 18 Prozent Deutschlands bedeutendster und am nachhaltigsten wachsender Brauer. Um dieses Wachstum auch weiter fortsetzen zu können, hat die Brauerei in den Ausbau ihrer Bügelflaschen-Abfüllanlage in Kulmbach investiert. Die Anlage, die bei laufendem Betrieb Schritt für Schritt neu errichtet wurde, hat jetzt eine Leistung von 50.000 Flaschen in der Stunde und ist damit die schnellste Bügelverschlussanlage ihres Typs, die je gebaut wurde.

Im Herbst vergangenen Jahres hat die Brauerei die Markenrechte für die Biere der Marke Kitzmann übernommen. Die traditionsreiche Privatbrauerei Kitzmann hatte Ende September ihren Betrieb eingestellt. Für die Kulmbacher Gruppe bedeutet dies eine signifikante Stärkung des Geschäfts in der Universitätsstadt Erlangen und der gesamten Nürnberger Metropolregion.

Die Bad Brambacher Mineralquellen schließlich erzielten im Segment der alkoholfreien Erfrischungsgetränke 2018 ein Absatzwachstum von 6,8 Prozent. Das Unternehmen setzt verstärkt auf natürlich hergestellte Getränke und umweltfreundliche Mehrweg-Glasgebinde im Hochpreisbereich – eine Strategie, die sich auch 2018 ausgezahlt hat.

With a market share of 18 percent, the Kulmbacher brewery is Germany's leading brewer in the segment for specialty beers in swing-top bottles and the brewer with the most sustained growth. The brewery has invested in the expansion of its filling line for swing-top bottles in Kulmbach to ensure that it can continue to maintain this growth. The line, which was installed step by step during live operation, now has a capacity of 50,000 bottles per hour, making it the fastest swing-top bottle filling line of its type ever built.

In the autumn of last year, the brewery acquired the trade mark rights for the Kitzmann-brand beers. The long-standing Kitzmann private brewery closed its doors for good at the end of September. This will give the Kulmbacher Group's business in the university town of Erlangen and the entire Nuremberg metropolitan region a significant boost.

Bad Brambacher Mineralquellen's sales in the alcohol-free soft drinks segment rose 6.8 percent in 2018. The company is increasing its focus on beverages produced using natural ingredients and on environmentally friendly returnable glass bottles in the high-price segment – a strategy that also paid off in 2018.



2 | Erfolgsrezept: Die Bad Brambacher Garten-Limonade setzt auf natürliche Zutaten ohne Zusätze | Recipe for success: Bad Brambacher's Garten-Limonade uses only natural ingredients with no artificial additives



Die Arabella Hospitality betreibt als Führungsgesellschaft für den Unternehmensbereich Hotel 14 Häuser in Deutschland, der Schweiz und auf Mallorca. Das Management des bestehenden Hotelportfolios hat Marriott International übernommen. Die Häuser werden unter den bekannten Marken St. Regis, The Luxury Collection, Westin, Sheraton, Four Points by Sheraton und Aloft geführt.

As the central holding company for the Hotels division, Arabella Hospitality assumes responsibility for 14 hotels in Germany, Switzerland and on the Balearic island of Mallorca. The existing hotel portfolio is managed by Marriott International. The hotels are operated under the renowned brand names St. Regis, The Luxury Collection, Westin, Sheraton, Four Points by Sheraton and Aloft.

Erfreuliche Geschäftsentwicklung und gute Partnerschaft

Der Hotelbereich der Schörghuber Unternehmensgruppe, die Arabella Hospitality, blickt bereits im dritten Jahr in Folge auf ein zufriedenstellendes Geschäftsjahr zurück. Obwohl sich das Wirtschaftswachstum 2018 sowohl in Deutschland wie auch weltweit verlangsamt hatte, konnte sich der Hotelbereich gut behaupten. In den jeweiligen regionalen Märkten schnitten die Hotels der Gruppe sogar besser ab als die Mitbewerber: Im Vergleich zum Vorjahr steigerten sie ihre Durchschnittsraten ebenso wie ihre Profitabilität. Sehr positiv verlief vor allem die Zusammenarbeit mit dem amerikanischen Partnerunternehmen Marriott International: Durch die Integration von

Gratifying business development and a solid partnership

In 2018, the Schörghuber Corporate Group's hotel division, Arabella Hospitality, was able to look back on a satisfactory business year for the third year in succession. Although economic growth slowed last year not only in Germany but also throughout the rest of the world, the hotel division turned in a strong performance. The Group's hotels were even able to outperform competitors in their respective regional markets, increasing both their average room rates and profitability compared to the previous year. Collaboration with the US-American partner company Marriott International was particularly successful. The integration of Starwood created a new

1 | Qualitätssicherung: Um Exklusivität und 5-Sterne-Status zu erhalten, wurde das St. Regis Mardavall Mallorca Resort aufwendig neu gestaltet | Quality assurance: The St. Regis Mardavall Mallorca Resort was subject to extensive remodeling, thus ensuring it maintains its exclusivity and 5-star status

Starwood wurde eine neue weltweite Reservierungsplattform geschaffen, an der auch alle Hotels der Arabella Hospitality teilnehmen. Zudem wurde im Jahr 2018 aus drei Kundenbindungsprogrammen eines, das nun eins der größten und leistungsfähigsten Loyalty-Programme der Industrie ist.

Neue Akzente im mallorquinischen Qualitätstourismus

Auf der Urlaubsinsel Mallorca setzte die Arabella Hospitality die Qualitätsoffensive der vergangenen Jahre fort und investierte in die Ausstattung ihrer Hotels und Golfanlagen. Allein im St. Regis Mardavall Mallorca Resort, einem von nur sechs Häusern der exklusiven Marke St. Regis in Europa und dem einzigen seiner Art in Spanien, wurden alle 125 Zimmer und Suiten rundum neu gestaltet. Mit einem Mix aus zeitgenössischem Design und traditioneller mallorquinischer Handwerkskunst präsentiert sich das luxuriöse Resort als eines der führenden Hotels im Mittelmeerraum; zahlreiche prominente Gäste konnten sich im Juli bei einer Feier zum zehnjährigen Jubiläum der Marke St. Regis selbst davon überzeugen. Und das hoteleigene Gourmetrestaurant Es Fum begeisterte wieder die Kritiker: Schon zum achten Mal in Folge hat es der Guide Michelin mit einem Stern ausgezeichnet.

Veränderungen hat auch das traditionsreiche Castillo Hotel Son Vida westlich von Palma de Mallorca erfahren. Wellnessgäste, die ein besonderes Ambiente schätzen, können seit August den vergrößerten Spa-Bereich nutzen. Er wurde nach zehnmonatigem Umbau wiedereröffnet.



2 + 3 | Ausgezeichnet: Das Restaurant Es Fum im St. Regis Mardavall Mallorca Resort erwartet seine Gäste mit Sterne-Küche und herrlichen Ausblicken | Award-winner: The Es Fum restaurant at the St. Regis Mardavall Mallorca Resort welcomes its guests with award-winning cuisine and magnificent views

global reservation platform, which also includes all of Arabella Hospitality's hotels. Furthermore, the year 2018 saw three separate customer loyalty programs become one, thus creating one of the largest and most powerful loyalty programs in the industry.

New highlights for quality tourism on Mallorca

Arabella Hospitality continued its quality offensive of recent years on the holiday island of Mallorca, making investments in the fittings, fixtures and furnishings of its hotels and golf courses. At the St. Regis Mardavall Mallorca Resort, one of only six exclusive hotels in Europe that fly the flag of the St. Regis brand and the only one of its kind in Spain, all of its 125 rooms and suites were completely redesigned. The luxury resort presents itself as one of the leading hotels in the Mediterranean region with a smooth blend of contemporary design and traditional Mallorcan craftsmanship. Numerous prominent guests were able to see for themselves in July at a celebration held to mark the tenth anniversary of the St. Regis brand. The hotel's gourmet restaurant Es Fum also once again delighted critics, earning it a Michelin star for what was already the eighth time in succession.

The traditional Castillo Hotel Son Vida west of Palma de Mallorca has also undergone changes. Wellness guests who appreciate an exceptional ambiance can now enjoy the expanded spa, which was reopened in August following ten months of remodeling.



Auf einer Fläche von 900 Quadratmetern bietet das Haus, das unter der Marke The Luxury Collection geführt wird, nun eine elegante Wellnesslandschaft mit Innenpool, unterschiedlichen Saunen und Behandlungsräumen, Fitnessraum und Ruhezonens sowie vergrößerten Außenpoolterrassen.

In den kommenden Jahren entsteht mit den Son Vida Residences in unmittelbarer Nähe zum Castillo Hotel Son Vida ein exklusives neues Wohnensemble mit 16 luxuriösen Eigenheimen. Die Gebäude liegen inmitten eines weitläufigen Gartens und verfügen jeweils über einen eigenen Swimmingpool und großzügige Terrassen. Die künftigen Besitzer haben die Möglichkeit, das Service- und Spa-Angebot des benachbarten Hotels zu nutzen sowie von weiteren Dienstleistungen rund um die Immobilie zu profitieren. Vertriebsstart war Ende September 2018, der Bau eines Musterhauses erfolgte Anfang 2019.

Prämiertes Golfangebot

Über eine Auszeichnung der besonderen Art konnten sich gleich zwei mallorquinische Golfplätze der Marke Arabella Golf freuen: Der Traditionsplatz Golf Son Vida erhielt bei der Preisverleihung des 59Club, eines Benchmark-Unternehmens für Golf- und Freizeitangebote, im Februar die „Bronzene Flagge“. Golf Son Muntaner wurde sogar mit der „Goldenen Flagge“ ausgezeichnet. Beide 18-Loch-Plätze gestaltete der renommierte Golfplatzdesigner Kurt Rossknecht. Sie gehören zum Golfangebot der Arabella Hospitality auf der Mittelmeerinsel, das vier Golfplätze mit insgesamt 63 Loch umfasst. Ihren Anspruch als führendes Golfresort auf Mallorca unterstrich die Gesellschaft außerdem durch die Erweiterung des Meisterschaftsplatzes Golf Son Quint mit einer neuen Driving-Range. Dort unterstützt eine Golfakademie insbesondere Schüler beim Training und fördert damit den Golfsport bei der Jugend.

Laufende Investition in den Hotelbestand

Auch am Standort München investierte die Arabella Hospitality in ihre Häuser. Im Sheraton München Arabellapark Hotel wurden alle 446 Zimmer und Suiten renoviert und mit Arbeitstischen, komfortablen Sitz- und Liegeplätzen

The hotel, which is managed under The Luxury Collection brand, now boasts an elegant 900-square-meter wellness area that features an indoor pool, a number of different saunas and treatment rooms, a gym and relaxation areas, as well as expanded terraces surrounding the outdoor pools.

The coming years will see the creation of the Son Vida Residences, an exclusive new residential ensemble comprising 16 luxury homes, in the immediate vicinity of the Castillo Hotel Son Vida. The buildings will be situated in extensive gardens and each will have its own swimming pool and spacious terraces. Future owners will be able use the services offered by the neighboring hotel as well as its spa, and they will also enjoy additional services that the exclusive residential ensemble will offer. Sales activities were launched at the end of September 2018 and a show house was built at the beginning of 2019.

Award-winning golf offerings

Not one but two Mallorcan Arabella Golf courses took pride in receiving a very special award: The traditional Golf Son Vida course received the Bronze Flag at an awards ceremony in February held by the 59Club, a company that provides performance benchmarking for the golf and leisure industries. Golf Son Muntaner received an even more prestigious award, the Golden Flag. Both 18-hole courses were designed by the renowned golf course designer Kurt Rossknecht. They are part of Arabella Hospitality's golf offering on the Mediterranean island, which comprises four golf courses with a total of 63 holes. The company also underscored its claim to being the leading golf resort in Mallorca by expanding the Golf Son Quint championship course to include a new driving range. A golf academy there helps train school students in particular, thus promoting golfing among young people.

Ongoing investment in the hotel portfolio

Arabella Hospitality also made investments in its hotels in Munich. All 446 rooms and suites at the Sheraton München Arabellapark Hotel were renovated and now boast work tables, comfortable places to sit or stretch out next to the



1 | Neueröffnung: Nach umfassender Renovierung lädt das IsarSpa im The Westin Grand München auf 1.500 Quadratmetern zu Wellness und Sport ein | New opening: Following extensive renovation, the 1,500-square-meter IsarSpa at The Westin Grand München now extends an enticing invitation to guests to take part in wellness and sports activities.

am Fenster mit Plug-ins sowie TV-Sideboards ausgestattet. Das zeitlose Design nimmt spielerisch Bezug auf das Arabellahaus, das 1969 eröffnet wurde: So spiegeln die Wandkunstwerke aus Metall wie auch das Teppichdesign die Architektur des Arabellahauses wider und das Design der Bettleuchten ist eine Hommage an die späten sechziger Jahre.

Das gegenüberliegende The Westin Grand München eröffnete zum Jahresende seinen komplett renovierten Wellnessbereich IsarSpa wieder, der nun eine großzügige Pool- und Saunalandschaft, ein modernes Fitnessstudio sowie ein weitläufiges Außenareal mit Liegewiese anbietet. Das größte Hotel-Day-Spa Münchens erstreckt sich über 1.500 Quadratmeter, ein professionelles Team aus Sportwissenschaftlern, Physiotherapeuten und Wellnessexperten sorgt für eine hohe Qualität von Trainings und Anwendungen.

Veränderungen im Portfolio

Seit einigen Jahren verfolgt die Arabella Hospitality eine Neuausrichtung ihres Portfolios. Zum Abschluss dieser strategischen Optimierung hat sich das Unternehmen vom Hotel Fürstenhof in Leipzig getrennt und es an die ortsansässige Vicus Group AG verkauft. Der Eigentümerwechsel erfolgte im Dezember. Der Fürstenhof bleibt ein Hotel, die Arbeitsplätze konnten daher erhalten werden.

window with power outlets and USB ports, and TV sideboards. The timeless design makes playful reference to the Arabellahaus building, which was opened in 1969. The metal works of art hanging on the walls and the carpet design reflect the architecture of the Arabellahaus, while the design of the bedside lamps pays tribute to the late sixties.

At the end of the year, The Westin Grand München, which is situated opposite, reopened its IsarSpa wellness area, which now boasts a variety of pools and saunas, a state-of-the-art gym and a spacious outdoor area with a lawn for sunbathing. Munich's largest hotel day spa extends over an area measuring 1,500 square meters, and a team of professional sports scientists, physiotherapists and wellness experts serve as a guarantee for top-notch exercise and treatments.

Changes to the portfolio

In recent years, Arabella Hospitality has been working on realigning its portfolio. This strategic optimization was brought to a successful close when the company sold the Hotel Fürstenhof in Leipzig to Vicus Group AG, a local company. The change of ownership was effected in December. The Fürstenhof will continue to operate as a hotel, thus ensuring that the jobs there were saved.

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

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



Steigende Exporte zum Jahresende

2018 war für die Zuchtlachsindustrie insgesamt ein zufriedenstellendes Jahr. Während das Preisniveau des Vorjahres für die Spezies Atlantiklachs nicht ganz erreicht wurde, konnte bei der für Chile wichtigen Spezies des Pazifiklachs (Coho) das hohe Preisniveau des Vorjahres gehalten werden. 2018 wurden weltweit 2.430 Mio. Tonnen (Vorjahr: 2.260 Mio. Tonnen) Atlantik-Zuchtlachs geerntet und damit 5,9 Prozent mehr als 2017 (Pareto Security). Diese Steigerung entspricht in etwa dem jährlichen Zuwachs im Verbrauch von sechs bis acht Prozent. Dabei entfielen auf Chile 690.000 Tonnen, was gegenüber dem Vorjahr einem überproportionalen Wachstum von 22 Prozent entspricht.

Rising exports at the end of the year

On the whole, 2018 was a good year for the salmon farming industry. While the price for Atlantic salmon did not quite reach the previous year's level, the high price level of the previous year was maintained for Pacific (coho) salmon, an important species for Chile. In 2018, 2,430 million tons (previous year: 2,260 million tons) of farmed Atlantic salmon were harvested worldwide, 5.9 percent more than in 2017 (Pareto Security). This increase more or less corresponds to an annual increase in consumption of six to eight percent. Chile accounted for 690,000 tons, a disproportionately high increase of 22 percent compared with the previous year. Due to the fact that salmon is

1 | Steigende Nachfrage: Besonders chilenischer Pazifiklachs verzeichnete überdurchschnittliche Zuwachsraten | Growing demand: Chilean Pacific salmon in particular recorded above-average growth rates

Da es sich bei Lachs ganz überwiegend um ein Commodity-Produkt handelt, konnten diese zusätzlichen Mengen auf den internationalen Märkten problemlos abgesetzt werden, ohne dass es zu größeren Preiseinbrüchen kam.

Höhere Investitionen zur Senkung der Produktionskosten

Auch Ventisqueros konnte das Jahr 2018 erfolgreich abschließen. Die Aufzuchtbedingungen waren insgesamt stabil bei Wassertemperaturen und Sauerstoffgehalt auf Durchschnittsniveau und nur geringer Algenentwicklung. Dennoch konnten die niedrigen Produktionskosten des Vorjahres nicht ganz erreicht werden. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Sea-Sites qualitativ unterschiedliche Aufzuchtbedingungen, abhängig von Strömung und Entfernung, aufweisen. Aufgrund der jeweils vorgeschriebenen Ruhezeiten zwischen zwei Aufzuchtzyklen findet turnusmäßig ein Wechsel statt, was zu unterschiedlichen Kosten führt. Das niedrigere Preisniveau bei Atlantiklachs konnte zumindest zum Teil von deutlich höheren Preisen des Coho aufgefangen werden. Unverändert liegt das Augenmerk auf der Verringerung der Produktionskosten. So wurde 2018 ein Grundstück erworben, auf dem in den kommenden zwei Jahren eine neue Aufzuchtanlage nach modernsten Standards errichtet werden soll. In der Verarbeitungsfabrik wurde eine eigene Linie für den Coho eingerichtet, mit der die Verarbeitungszeit bis zum versandfertigen Produkt auf unter sechs Stunden gesenkt werden konnte.

Zudem entwickelte sich Silverside™ sehr positiv, ein von Ventisqueros in den USA vertriebenes spezielles Coho-Filet, das 2017 neu auf den Markt gebracht wurde.



2 | Qualitätsprodukt: Die Marke Silverside™ von Ventisqueros kommt am Markt gut an | Quality product: Ventisqueros' Silverside™ brand has been well received on the market

predominantly a commodity product, it was possible to sell these additional quantities on the various international markets without difficulty and without triggering any sharp fall in prices.

Increased investment to reduce production costs

Ventisqueros was also able to bring the year 2018 to a successful close. The conditions for breeding and rearing the fish were on the whole stable, with average water temperatures and oxygen content and a low level of algae formation. Nevertheless, the low production costs that the company enjoyed in the previous year could not quite be achieved. The reason for this is the fact that the sea sites exhibit different qualities of breeding and rearing conditions, depending on the water currents and the distances involved. The mandatory rest periods between two breeding cycles means that a rotation takes place at regular intervals, which results in different costs. The lower price level for Atlantic salmon was at least partly offset by significantly higher prices for Pacific (coho) salmon. Reducing production costs remains a key focus in this context. In 2018, for example, a piece of land was acquired on which a new, state-of-the-art breeding facility will be built over the course of the next two years. A separate line for processing coho salmon was set up at the production plant. The new line reduces the time needed to process the salmon through to the finished product to less than six hours.

In addition, Silverside™, a special coho fillet launched in 2017 that is marketed by Ventisqueros in the USA, turned in a strong performance.

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 in München, und erwirtschaften aus den Mieterträgen einen stabilen Cashflow. Das Bauträgergeschäft, das sich ebenfalls überwiegend auf München konzentriert, weist hingegen projektbezogene Schwankungen sowohl hinsichtlich des Umsatz- als auch bezüglich des Ergebnisbeitrags auf, bei allerdings grundsätzlich höherem Ertragspotenzial. Im Zusammenwirken beider Bereiche bieten Projektentwicklungen im Bestand sowie Portfoliumschichtungen 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 Marriott International, Inc. 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, the real estate generates stable cash flows from rental income. By contrast, project development business, which also is concentrated mainly on Munich, is susceptible 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 Marriott International, Inc. This area of business is subject to economic cycles in both the national and the international arena.

Der Teilkonzern Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA, der im 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 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 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. Im Rahmen der 2018 eingeleiteten Umstrukturierung wurde der Vorstand auf insgesamt drei Mitglieder verringert. Neben Alexandra Schörghuber gehören ihm Dr. Klaus N. Naeve

Our Beverages division is consolidated under the subgroup Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA. Run as a joint venture with the brewery group Heineken International B.V., it is one of Germany's biggest brewery groups. Its products are exported to more than 80 countries across the globe. Operating, as it does, in the consumer goods sector, this division is normally affected only to a minor extent by cyclical fluctuations in the economy.

Seafood, our youngest division, is bundled under the roof of our wholly owned Chilean subsidiary, Productos del Mar Ventisqueros S. A., and this is the most volatile operating entity. The division produces (farms) and processes salmon that is marketed worldwide on a US dollar basis. Although exposed to a greater intrinsic business risk, this division does harbor corresponding earnings potential.

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 participate usually only in enterprises over whose business policies we can exert an influence, and it is our intention to continue running Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG as an autonomous family company going forward. Sustaining an appropriate capital base and maintaining adequate liquidity are among the core elements of our strategy, therefore.

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 restructuring process begun in 2018 saw the number of executive board members reduced to three. In addition to Alexandra Schörghuber, it includes CEO Dr. Klaus N. Naeve and CFO Dr. Hermann Brandstetter. As part of the restructuring process, Dr. Hermann Brandstetter

als Vorsitzender (CEO) und Dr. Hermann Brandstetter als CFO an. Seine Ämter bei der Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG hat Dr. Hermann Brandstetter im Zuge der Umstrukturierung abgegeben. Aus dem Vorstand ausgeschieden sind Christoph Michl zum 31. März 2019 und bereits im Jahr 2018 Dr. Jürgen Büllesbach und Roland Tobias.

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 Finanzierungen für alle Konzerngesellschaften, stellt kurzfristige Anlage- und Aufnahmemöglichkeiten zur Verfügung und wickelt den Zahlungsverkehr für eine Vielzahl der Unternehmen ab. Die Schörghuber Corporate IT GmbH (ehemals: 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

Der konjunkturelle Aufschwung in Deutschland hat sich 2018 im Vergleich zu den letzten vier Vorjahren verlangsamt. Gegenüber 2017 stieg die Wirtschaftsleistung um 1,5%.¹ Das Wachstum wurde vor allem von der Binnenwirtschaft gestützt und ist vor dem Hintergrund diverser

relinquished his offices with Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG. Christoph Michl left the executive board with effect from 31 March 2019, while Dr. Jürgen Büllesbach and Roland Tobias stepped down in 2018.

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 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. Schörghuber Corporate IT GmbH (formerly b.i.t.s. GmbH) is the central provider of IT services to the Group. 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

2018 saw the economic upswing in Germany slow in comparison with the previous four years, with economic output rising by 1.5% compared with 2017.¹ Sustained mainly by the domestic economy, growth can be described as robust against a backdrop of miscellaneous non-recurring effects, which include crop losses and low water levels due to the persistent drought conditions and sales problems in the automotive sector arising from the WLTP issue.² A weakening global economy and turbulence in foreign trade meant that international trade stimuli were much less pronounced

Sondereffekte, wie Ernteverluste und Niedrigwasser durch die anhaltende Dürreperiode sowie Absatzprobleme der Automobilindustrie aufgrund der WLTP-Problematik, als solide zu bezeichnen.² Die Impulse aus dem internationalen Handel waren bei sich abschwächender Weltkonjunktur sowie einem unruhigen außenwirtschaftlichen Umfeld deutlich geringer ausgeprägt als in den Vorjahren. So trübten sich die Erwartungen vor allem aufgrund der Unsicherheiten in der internationalen Handelspolitik, insbesondere verursacht durch die protektionistische Politik der USA unter Präsident Donald Trump, des anstehenden Brexits und der wieder aufflammenden Problematik der italienischen Staatsverschuldung ein.³

Keinen Einfluss hatte dies auf den Arbeitsmarkt, der nach wie vor von dem positiven wirtschaftlichen Umfeld der Vorjahre profitiert. So fiel die Arbeitslosenquote 2018 nochmals auf ein neues Allzeittief von 5,2%.⁴ Die gute Konjunktur und die vollen Auftragsbücher der Unternehmen führten zu deutlich längeren Rekrutierungsprozessen und teilweise zu einem Mangel an qualifizierten Arbeitskräften, vor allem in Ingenieurberufen, der elektronischen Datenverarbeitung, der Bauwirtschaft sowie Pflegeberufen.⁵

Die Verbraucherpreise in Deutschland erhöhten sich im Jahresdurchschnitt 2018 um 1,9% gegenüber dem Vorjahr und näherten sich damit dem von der EZB verfolgten Inflationsziel von 2% an. Allerdings war die Preissteigerung vor allem auf eine Erhöhung der Energiepreise zurückzuführen. So verteuerten sich Energieprodukte gegenüber 2017 um 4,9%. Ohne Berücksichtigung dieses Effekts läge die Jahresteuersatzrate 2018 bei +1,6%.⁶

Die konjunkturelle Situation sowie die niedrige Kerninflation in Europa veranlassten die EZB dazu, keine Zinsänderungen im Jahr 2018 vorzunehmen, aber den nächsten Schritt in Richtung geldpolitischer Normalisierung zu gehen. So wurde im Dezember 2018 beschlossen, ab 2019 keine Nettokäufe im Anleihekaufprogramm mehr zu tätigen.⁷

Die Zinslandschaft veränderte sich 2018 gegenüber dem Vorjahr per saldo nicht wesentlich. Die Anfang 2018 entstandene Zinserhöhungseuphorie ist im Jahresverlauf

than in recent years. Above all, uncertainties in international trade resulting first and foremost from the protectionist policies of US President Donald Trump, the pending Brexit and the re-emergence of Italy's sovereign debt problem conspired to depress economic expectations.³

However, these developments had no effect on the labor market, which continued to profit from the positive economic climate of the previous years. Indeed, 2018 saw unemployment fall to an all-time low of 5.2%.⁴ A healthy economy coupled with full order books gave rise to considerably longer recruiting processes and, to some degree, a shortage of qualified personnel – especially in the engineering, information technology and construction sectors, and in the caring professions.⁵

Consumer prices in Germany increased by 1.9% on average in 2018 compared with a year earlier, with inflation now within sight of the 2.0% target pursued by the ECB. The inflation was, however, largely the result of a rise in the cost of energy products (4.9% up on 2017). Discounting this effect, the annual inflation rate for 2018 would have been 1.6%.⁶

Given the economic situation and the low core inflation in Europe, the ECB elected not to adjust interest rates in 2018; but it did take the next step toward monetary normality. In December 2018, the ECB opted to discontinue, as of 2019, its policy of net purchases under the asset purchase program (APP).⁷

On balance, the interest rate situation did not change significantly in 2018 compared with the previous year. The rate hike euphoria seen at the start of 2018 dissipated in the course of the year owing to a lack of central bank stimuli.

Indeed, interest rates ultimately settled at a level similar to that seen at the end of 2016. Towards the end of 2018, the 10-year government bond was delivering a yield of around 0.2%. Low interest rates and competition in the German banking market ensured that low-margin companies found it easy to access funding again in 2018.⁸

aufgrund fehlender Impulse der Zentralbank wieder verklungen. Die Zinsen pendelten sich auf einem ähnlichen Niveau wie Ende 2016 ein. So notierte die zehnjährige Bundesanleihe gegen Jahresende 2018 bei circa 0,2 %. Die niedrigen Zinsen und die Wettbewerbssituation im deutschen Bankenmarkt sorgten auch 2018 dafür, dass Firmen auf niedrigem Margenniveau einen problemlosen Zugang zu Finanzierungen erhielten.⁸

Der IWF hat den bestehenden Risikofaktoren Rechnung getragen und in seiner Herbstprognose den Ausblick für das weltweite Wirtschaftswachstum für 2019 auf 3,7 % gesenkt.⁹ Auf dieser Basis prognostiziert die Bundesregierung ein deutsches Wirtschaftswachstum für 2019 in Höhe von 1,8 %.¹⁰ Allerdings bleiben die bereits das Jahr 2018 bestimmenden Unsicherheiten, wie die internationalen Handelsbeschränkungen oder der Brexit, auch 2019 potenzielle Risikofaktoren.

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 Unternehmensbereichs und zählt mit einem Immobilienportfolio im Wert von rund EUR 2,9 Mrd. zu den großen 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 insbesondere alle Aktivitäten von der Grundstücksakquisition über die Schaffung von Planungs- und Baurecht bis hin

Taking stock of the existing risk factors, the International Monetary Fund (IMF) in its autumn report elected to downgrade its forecast for global economic growth in 2019 to 3.7 %.⁹ Taking this as its premise, the German government is predicting economic growth of 1.8 % in Germany in 2019.¹⁰ However, the uncertainties that shaped 2018 such as international trade barriers and the Brexit crisis, will remain as potential risk factors in 2019, too.

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 the activities within this company division, it is one of Germany's big integrated real estate enterprises with a portfolio worth around EUR 2.9 billion. The services offered by this division are divided into the real estate and project development segments. The real estate segment is responsible mainly for managing the portfolio of its own property. The lion's share of this real estate is held by Bayerische Hausbau Immobilien GmbH & Co. KG. The project development segment is managed principally by the holding company and comprises activities ranging from the acquisition of land and obtaining planning permission, to planning and implementing projects for residential and commercial complexes, as well as mixed-use urban developments.

Following the departure of Dr. Jürgen Büllesbach and the appointment of Dr. Hermann Brandstetter to the position of CFO of Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG, Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG is now managed by Christian Balletshofer and Peter Müller. The company is fully consolidated.

zur Projektierung und Realisierung von Wohnanlagen und Gewerbeimmobilien sowie multifunktionalen Stadtteilzentren. Nach dem Ausscheiden von Dr. Jürgen Büllesbach und dem Wechsel von Dr. Hermann Brandstetter in die Position des CFO der Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG wird die Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG von Christian Balletshofer und Peter Müller geführt. Die Gesellschaft wird voll konsolidiert.

3.1.2 Branchenentwicklung

Investmentmarkt

Im Jahr 2018 überschritt das gewerbliche Transaktionsvolumen erstmals die Marke von EUR 60 Mrd. Mit einem Ergebnis von EUR 61,5 Mrd. wurde das Vorjahresergebnis in Höhe von EUR 58,2 Mrd. um 5,7 % übertroffen. Bei weiter nachgebenden Renditen unterhalb oder knapp über 3 % sind die Spitzenmieten in den großen Städten im Bürosegment durchschnittlich um 7 % gestiegen und lagen in Hamburg bei 29,00 EUR/m², in Berlin bei 36,00 EUR/m² und in München bei 39,00 EUR/m². Der Büroflächenumsatz der acht wichtigsten deutschen Bürostandorte belief sich im Jahr 2018 auf rund 4,0 Mio. m² (Rückgang um -6,6 % gegenüber dem Vorjahr). Entsprechend sank die Leerstandsquote im Durchschnitt erneut um 17 % und beläuft sich nunmehr auf 4,0 Mio. m² (Vorjahr: 4,9 Mio. m²).¹¹

Die Spitzenmieten im Einzelhandel stagnieren in den innerstädtischen I-a-Lagen auf hohem Niveau. Noch können die Umsatzausfälle, verursacht durch Online-Shopping, in den Ballungszentren durch wachsende Einwohnerzahlen und den zunehmenden Tourismus kompensiert werden.¹²

Die Rahmenbedingungen am deutschen Wohnungsmarkt sind für Investoren und Eigentümer nach wie vor sehr gut. Trotz steigender Fertigstellungszahlen hat sich die Bedarfslücke auf rund 300.000 Wohnungen erhöht. Vor diesem Hintergrund ist auch weiterhin nicht mit einer Entspannung auf dem Wohnungsmarkt zu rechnen.¹³ In München lag die Anzahl der Verkäufe bei erneut gestiegenen Preisen in den ersten drei Quartalen 2018 in etwa 1 % über den Verkaufszahlen des Vergleichszeitraums des Vorjahres. Die Preise für Neubauwohnungen lagen bei durchschnittlich

3.1.2 Industry trends

Investment market

In 2018, the volume of commercial transactions passed the EUR 60 billion mark for the first time. A result of EUR 61.5 billion exceeded the previous year's figure of EUR 58.2 billion by 5.7 %. Despite yields continuing to weaken to below or just above 3 %, top rents in the major cities in the office segment rose by 7 % on average and stood at EUR 29.00 per m² in Hamburg, EUR 36.00 per m² in Berlin and EUR 39.00 per m² in Munich. In 2018, some 4.0 million m² of floor space were transacted at the eight most important German office locations (a fall of 6.6 % on the previous year). Correspondingly, the average vacancy rate fell once again, this time by 17.0 % and now stands at 4.0 million m² (previous year: 4.9 million m²).¹¹

Top retail rents in prime downtown locations are now stagnating at a high level. Falls in revenue in the key metropolitan areas due to online shopping are still being offset by population growth and a rise in tourist footfall.¹²

The general climate in the German residential property market remains very good for investors and owners alike. Despite a rise in the number of completed properties, the gap between supply and demand increased to around 300,000 units, and this situation is unlikely to lead to a relaxation in the residential property market any time soon.¹³ With prices having once again risen in Munich, the number of sales transacted in the first three quarters of 2018 was around 1 % above the figure for the same period of the previous year. The average price of a new apartment in an average location was EUR 7,650 per m², while the average price in a good location stood at EUR 8,200 per m².¹⁴

7.650 EUR/m² in durchschnittlichen Lagen und durchschnittlich 8.200 EUR/m² in guten Wohnlagen.¹⁴

3.1.3 Geschäftsentwicklung

Geschäftsfeld Immobilien

Im Geschäftsfeld Immobilien wurde 2018 ein Umsatz in Höhe von EUR 167,6 Mio. (Vorjahr: EUR 211,1 Mio.) erwirtschaftet. Plangemäß lagen die Umsatzerlöse aus Verkäufen von Objekten bei EUR 0,7 Mio. (Vorjahr: EUR 57,4 Mio.). Das Bruttoergebnis und auch das operative Ergebnis lagen über der im letzten Jahr erstellten Prognose. Bezogen auf das Bruttoergebnis resultiert dies insbesondere aus einem besseren Vermietungsstand, bezogen auf das operative Ergebnis zusätzlich aus dem höheren Fair-Value-Ergebnis. Insgesamt wurden 2018 EUR 30,8 Mio. (Vorjahr: EUR 21,9 Mio.) in den Bestand (Sachanlagen und als Finanzanlagen gehaltene Immobilien) investiert sowie für Instandhaltung EUR 13,9 Mio. (Vorjahr: EUR 16,8 Mio.) aufgewendet.

Immobilienvermietung

Die als Finanzanlagen gehaltenen Immobilien umfassen insgesamt 543,1 Tm² (Vorjahr: 535,5 Tm²) Hauptmietfläche. Diese verteilen sich im Wesentlichen unverändert auf 103 (Vorjahr: 102) Objekte; davon entfallen auf Büro 38,8 % (Vorjahr: 38,6 %), auf Hotel 24,3 % (Vorjahr: 24,6 %), auf Einzelhandel 17,7 % (Vorjahr: 17,0 %), auf Wohnen 15,1 % (Vorjahr: 15,1 %) sowie auf Gastronomie 4,2 % (Vorjahr: 4,6 %).

Über alle Standorte verteilt lag das Vermietungsvolumen im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 14,7 Tm² (Vorjahr: 24,9 Tm²) für Neuvermietungen und 30,6 Tm² (Vorjahr: 15,9 Tm²) für Verlängerungen. Die ertragsgewichtete Restlaufzeit der Mietverträge lag bei 6,9 Jahren und ist im Vergleich zum Vorjahr (7,1 Jahre) leicht gesunken. Die Leerstandsquote hat sich zum Jahresende – ohne die in der Projektentwicklung befindlichen Objekte – über alle Hauptnutzungsarten auf 11,7 Tm² bzw. 2,2 % (Vorjahr: 13,5 Tm² bzw. 2,6 %) leicht verringert.

Projektentwicklung im Bestand

Die Entwicklung des Nahversorgungszentrums in der Schwanthalerstraße 111 wurde mit der Übergabe der

3.1.3 Development of business

Real estate

In 2018, the real estate business segment generated revenue of EUR 167.6 million (previous year: EUR 211.1 million). Revenues from the sale of real estate amounted to EUR 0.7 million (previous year: EUR 57.4 million) as planned. The figures for both gross profit and operating result were above the range projected in the previous year. An improvement in the occupancy rate was largely responsible for the former, while a higher fair value result helped boost the operating result. In 2018, a total of EUR 30.8 million (previous year: EUR 21.9 million) was invested in the portfolio (property, plant and equipment, and real estate held for investment) and EUR 13.9 million (previous year: EUR 16.8 million) paid out in maintenance expenses.

Property rental

Investment property comprised a total of 543,100 m² (previous year: 535,500 m²) of principal rental space, spread in the main across 103 (previous year: 102) properties, of which offices made up 38.8 % (previous year: 38.6 %), hotels 24.3 % (previous year: 24.6 %), retail outlets 17.7 % (previous year: 17.0 %), residential homes 15.1% (previous year: 15.1 %) and gastronomy 4.2 % (previous year: 4.6 %).

In the year under review, the rental volume for office, retail and gastronomy space across all locations amounted to 14,700 m² (previous year: 24,900 m²) for new tenancies and 30,600 m² (previous year: 15,900 m²) for renewals. At 6.9 years (previous year: 7.1 years), the profit-weighted residual term of rental agreements on our books was slightly below the previous year's level. Not including property under development, the total vacancy rate fell slightly to 11,700 m² or 2.2 % compared with 13,500 m² and 2.6 % a year earlier, and this is reflected in the vacancies across all forms of utilization.

Existing real estate projects

The development of a shopping center at Schwanthalerstrasse 111 was completed with the handing over of the units to the tenants and subsequent opening of the facility. All units and parking spaces have been rented out on

Flächen an die Mieter und der Eröffnung im September 2018 abgeschlossen. Alle Flächen und Stellplätze sind vollständig langfristig vermietet, unter anderem an die Firmen EDEKA, VollCorner und L'Osteria sowie eine Apotheke.

Beim Objekt Gollierstraße 4 wurden die Abbruchmaßnahmen Ende 2018 planmäßig aufgenommen. Hier entstehen im Rahmen der Projektentwicklung bis Mitte 2021 in einem neuen, modernen Gebäude 6.589 m² Büroflächen, ein Fitnessstudio (2.636 m²), zwei Gastronomieeinheiten (783 m²) und 60 Stellplätze.

In dem ehemaligen Bankgebäude in der Kardinal-Faulhaberstraße 1 (KF1) wird bis 2023 ein 5-Sterne-Plus-Luxushotel mit 132 Zimmern entstehen. Ein langfristiger Managementvertrag wurde mit der internationalen Hotelmarke Rosewood geschlossen. In dem ebenfalls zum Gebäudeensemble gehörenden Teil Prannerstraße 4 werden circa 11.000 m² Geschossfläche für Büros zuzüglich 89 Tiefgaragenplätzen für den Eigenbestand errichtet. Im Januar 2019 wurde im Inneren des Gebäudeensembles mit den Entkernungsarbeiten begonnen.

Auf dem ehemaligen Gelände der Paulaner Brauerei an der Welfenstraße entwickelt die Bayerische Hausbau bis 2020 den Welfengarten. Von den 390 Wohnungen übernimmt die Bayerische Hausbau 320 Wohnungen in den eigenen Bestand.

Geschäftsfeld Development

Kerngeschäft im Development sind die Planung, Realisierung und der Verkauf von größeren Wohnanlagen und gewerblichen Objekten an private und institutionelle 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 einem Jahr auf das andere größeren Schwankungen unterliegen. Insgesamt wurde im Berichtsjahr in diesem Geschäftsfeld ein Umsatz in Höhe von EUR 215,4 Mio. (Vorjahr: EUR 113,8 Mio.) erzielt. Wie erwartet lagen damit sowohl Umsatz als auch Ergebnis deutlich über dem Vorjahresniveau.

long-term agreements to tenants, which include EDEKA, VollCorner, L'Osteria and a pharmacy.

Work on demolishing the property at Gollierstrasse 4 commenced on schedule at the end of 2018. The site is the focal point of a development project, due for completion by mid-2021, of a new, modern building comprising 6,589 m² of office space, a fitness studio (2,636 m²), two gastronomy units (783 m²) and 60 parking spaces.

By 2023, the former bank at Kardinal-Faulhaber-Strasse 1 (KF1) will have been converted to a luxury 5-star hotel with 132 rooms, and a long-term management agreement has already been concluded with the international hotel brand Rosewood. The premises at Prannerstrasse 4, which form part of the aforementioned ensemble of buildings, will ultimately create some 11,000 m² of office space, including 89 underground parking spaces, for incorporation in the portfolio. In January 2019, work began on gutting the interior of the ensemble.

Bayerische Hausbau is currently pushing ahead with its Welfengarten residential project on the former site of the Paulaner brewery at Welfenstrasse in Munich, and this is due for completion in 2020. Of the 390 apartments being created, Bayerische Hausbau intends to incorporate 320 into its own portfolio.

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 the necessary planning permission. Unlike the real estate segment, project development (project business in the conventional sense) can be prone to major fluctuations from year to year. All in all, this field of business generated total revenue of EUR 215.4 million (previous year: EUR 113.8 million) in the year under review. As expected, therefore, both revenue and earnings were well above the previous year's levels.

Im Geschäftsjahr 2018 wurden 84 Wohneinheiten mit einem Volumen von EUR 69,3 Mio. im Einzelverkauf beurkundet (Vorjahr: 77 Wohneinheiten mit EUR 60,6 Mio.). Die Verkäufe entfallen auf die Projekte Gartenstadt Perlach 6.2 mit zwölf Wohneinheiten, Am Alten Eiswerk mit 60 Wohneinheiten und Am Nockherberg Mitte mit zwölf Wohneinheiten. Im Investorenverkauf wurde ein Volumen von EUR 99,9 Mio. (Vorjahr: EUR 148,5 Mio.) beurkundet. Die letztgenannten Beurkundungen betrafen die geförderten Wohnungen und die Gewerbeflächen in den beiden Projekten Am Alten Eiswerk sowie Am Nockherberg Mitte.

Die Projektentwicklung Gartenstadt Perlach wurde mit der Übergabe der 43 Wohneinheiten und einer Ladeneinheit planmäßig abgeschlossen.

Beim Joint-Venture-Projekt Am Oberwiesenfeld wurde der komplette dritte Bauabschnitt mit 137 sozial geförderten Wohnungen 2016 mit Bauleistung an einen institutionellen Investor veräußert. Der Baubeginn erfolgte im Frühjahr 2017, die Fertigstellung ist für Frühjahr 2019 vorgesehen.

Mit dem Projekt Paloma-Viertel in Hamburg entwickelt die Bayerische Hausbau auf dem 6.100 m² großen Areal der ehemaligen Esso-Häuser in dem Szeneviertel St. Pauli ein neues Stadtquartier. Eine Geschossflächenzahl von 4,6 ermöglicht am Standort die Schaffung von rund 25.975 m² Nutzfläche. Geplant sind neben einem Hotel Gewerbeflächen, geförderte und freifinanzierte Mietwohnungen sowie stadtteilbezogen auch Flächen für Bars und soziale Einrichtungen. Die bauliche Realisierung des Projektes ist für 2019 bis 2022 geplant.

Das Projekt Nockherberg auf dem ehemaligen Betriebsgelände der Paulaner Brauerei sieht den Bau von insgesamt rund 1.500 neuen Wohnungen in drei Teilgebieten vor.

Das Teilgebiet Regerstraße besteht aus vier einzelnen Baufeldern. Die Abbrucharbeiten wurden 2018 abgeschlossen. Das Baufeld 1 wurde 2017 an einen externen Bauträger veräußert und 2018 übergeben. Für das Baufeld Am Nockherberg Mitte mit 166 freifinanzierten Wohneinheiten, mehreren Gewerbeflächen sowie 127 sozial geförderten

84 residential units were notarized for individual sale in 2018 with a total volume of EUR 69.3 million (previous year: 77 units with a volume of EUR 60.6 million). These sales are accounted for by the Gartenstadt Perlach 6.2 project with 12 residential units, the Am Alten Eiswerk project with 60 residential units and the Am Nockherberg Mitte project with 12 residential units. Sales to investors amounted to EUR 99.9 million (previous year: EUR 148.5 million). The latter notarizations concerned the subsidized apartments (social housing) and the commercial units in the two projects Am Alten Eiswerk and Am Nockherberg Mitte.

The Gartenstadt Perlach project was completed on schedule with the handing over of 43 residential units and a single retail unit.

In the case of the Am Oberwiesenfeld joint venture, the entire third construction phase of the project comprising 137 subsidized apartments with construction work was sold off to an institutional investor in 2016. Construction work began in the spring of 2017, with completion scheduled for spring 2019.

Bayerische Hausbau's Paloma-Viertel project in Hamburg will see a new urban development created on the 6,100 m² site of the former Esso buildings in the trendy St. Pauli district. A floor area ratio of 4.6 will give rise to floor space of around 25,975 m² in total. Retail units, subsidized and privately financed apartments and space for bars and social organizations in keeping with the neighborhood are planned, in addition to a hotel. The construction phase of the project is scheduled to take place between 2019 and 2022.

The Nockherberg project on the former site of the Paulaner brewery will see a total of around 1,500 new apartments constructed in three distinct subdivisions.

The Regerstrasse subdivision on its own consists of four individual construction sites. Demolition work was completed in 2018. Construction site no. 1 was sold to an external developer in 2017 and handed over in 2018. Building work and sales at the Am Nockherberg Mitte construction site, which will ultimately create 166 privately financed

Wohnungen begannen die Bauarbeiten und der Vertrieb im November 2018. Die Fertigstellung ist für das Jahr 2021 geplant. Der Start für die Projekte Am Nockherberg Süd und Am Nockherberg Nord ist für 2019/2020 vorgesehen.

Auf dem Teilgebiet Falkenstraße entstehen zurzeit unter dem Projektnamen Am Alten Eiswerk 157 freifinanzierte und 55 geförderte Wohnungen sowie 1.886 m² Einzelhandelsfläche. Vertriebsstart im Einzelverkauf war im Dezember 2017, die Fertigstellung ist für Mitte 2020 vorgesehen.

Die Projektentwicklung Freisinger Landstraße umfasst die Planung eines Wohnquartiers mit dazugehörigen Infrastruktureinrichtungen und öffentlichen Grünflächen mit circa 62.000 m² Gesamtgeschossfläche, davon sind rund 30 % der Flächen geförderter Wohnungsbau sowie weitere 10 % preisgedämpfter Mietwohnungsbau. Die Baurechtschaffung soll bis 2020/2021 abgeschlossen werden.

Auf dem circa 23 Hektar großen Areal Lerchenauer Feld in Feldmoching sollen gemeinsam mit einem Joint-Venture-Partner circa 1.600 Wohnungen sowie ein Schulcampus entwickelt werden. Etwa die Hälfte der Fläche befindet sich im Eigentum der Landeshauptstadt. Die Baurechtschaffung wird aktuell bis Ende 2022 erwartet.

Das Areal 5. BA Riem in München-Kirchtrudering umfasst circa 26 Hektar. Dort sollen circa 230.000 m² Geschossfläche für Wohnnutzung geschaffen werden. Die Bayerische Hausbau besitzt in diesem Areal eine Grundstücksfläche von 4,4 Hektar. Die Baurechtschaffung wird bis zum Jahr 2022/2023 erwartet.

3.1.4 Finanzielle Leistungsindikatoren – Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Im Unternehmensbereich Bauen & Immobilien wurden insgesamt Umsatzerlöse in Höhe von EUR 383,0 Mio. (Vorjahr: EUR 324,9 Mio.) erzielt. Davon entfielen EUR 167,6 Mio. (Vorjahr: EUR 211,1 Mio.) auf das Geschäftsfeld Immobilien und EUR 215,4 Mio. (Vorjahr: EUR 113,8 Mio.) auf das Geschäftsfeld Development. Das Bruttoergebnis vom Umsatz beträgt EUR 205,4 Mio. (Vorjahr: EUR

apartments, several retail units and 127 social apartments commenced in November 2018. The project is due for completion in 2021. The projects Am Nockherberg Süd and Am Nockherberg Nord are due to start in 2019/2020.

Meanwhile, in the Falkenstrasse subdivision, 157 privately financed and 55 subsidized apartments, together with retail space of 1,886 m² are currently being created in a project named Am Alten Eiswerk. Individual sales began in December 2017 with completion set for the middle of 2020.

The Freisinger Landstrasse development project includes plans for a residential complex plus associated infrastructure and public green spaces. Around 30 % of the total floor space of approx. 62,000 m² has been designated for subsidized housing, while a further 10 % is earmarked for "affordable" rental accommodation. The process of procuring planning permission is expected to be completed by 2020/21.

In a joint venture project, the approx. 23-hectare Lerchenauer Feld site in Feldmoching near Munich is currently being developed for around 1,600 apartments and a school campus. Around half of the overall area is owned by the City of Munich. Planning permission is currently expected by the end of 2022.

The 5. BA Riem (5th Construction Phase, Riem) project in the Munich district of Kirchtrudering comprises around 26 hectares of land on which approx. 230,000 m² of residential space is being created. Bayerische Hausbau owns a 4.4-hectare plot of land on this site. It is expected that planning permission will be obtained by 2022/23.

3.1.4 Financial performance indicators – earnings, assets and financial position

The Construction & Real Estate division generated total revenues of EUR 383.0 million (previous year: EUR 324.9 million). Of this amount, real estate accounted for EUR 167.6 million (previous year: EUR 211.1 million), while EUR 215.4 million (previous year: EUR 113.8 million) was attributable to the development field of business. Gross profit on sales stood at EUR 205.4 million (previous

123,0 Mio.). Der Saldo aus sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen ist im Geschäftsjahr mit EUR 174,7 Mio. (Vorjahr: EUR 130,0 Mio.) positiv. Davon entfällt ein Betrag in Höhe von EUR 173,6 Mio. (Vorjahr: EUR 128,4 Mio.) 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 hat sich im Vergleich zum Vorjahr auf EUR –42,1 Mio. (Vorjahr: EUR –37,7 Mio.) verringert. Die Veränderung resultiert im Wesentlichen aus der Erhöhung der Minderheitsanteile nach IAS 32 um rund EUR 5,2 Mio. und gegenläufig höheren Zinserträgen aus dem Cashpool. Die latenten Steueraufwendungen in Höhe von EUR 42,3 Mio. (Vorjahr: EUR 54,2 Mio.) resultieren vor allem aus der Teilgewinnrealisierung nach IFRS 15 sowie aus der oben beschriebenen Fair-Value-Zuschreibung. Einschließlich der latenten Steuern belaufen sich die Ertragsteuern auf EUR –60,2 Mio. (Vorjahr: EUR –61,3 Mio.). Das Teilkonzernergebnis nach Steuern im Geschäftsjahr 2018 ist von EUR 143,9 Mio. im Vorjahr auf EUR 259,9 Mio. gestiegen.

Das Teilkonzern-EBIT errechnet sich aus dem operativen Ergebnis, zu dem Ergebnisse aus at equity bewerteten Unternehmen hinzugerechnet werden. Inklusiv der Effekte aus der Fair-Value-Bewertung der als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien von insgesamt EUR 173,6 Mio. (Vorjahr: EUR 128,4 Mio.) beträgt das Teilkonzern-EBIT EUR 362,2 Mio. (Vorjahr: EUR 242,9 Mio.). Das Teilkonzern-EBITDA beträgt EUR 185,5 Mio. (Vorjahr: EUR 114,9 Mio.).

Der Cashflow aus operativer Tätigkeit betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr EUR 9,0 Mio., nach EUR 92,2 Mio. im Vorjahr. Der Rückgang resultiert zum überwiegenden Teil aus der positiven Entwicklung des Nettoumlaufvermögens, die maßgeblich auf Auszahlungen in laufende Bauträgerprojekte zurückzuführen ist.

Im Geschäftsjahr 2018 wurden Kredite im Gesamtvolumen von rund EUR 300,0 Mio. neu aufgenommen, davon der

year: EUR 123.0 million). The balance of other operating income and expenses was positive in the year under review and amounted to EUR 174.7 million (previous year: EUR 130.0 million). This includes an amount of EUR 173.6 million (previous year: EUR 128.4 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. The financial result was down to EUR –42.1 million compared with the prior year figure of EUR –37.7 million, the swing being largely due to the increase in minority interests pursuant to IAS 32 of around EUR 5.2 million, which was offset by higher interest income from the cash pool. The deferred tax expenses of EUR 42.3 million (previous year: EUR 54.2 million) resulted mainly from the "percentage of completion" (PoC) option exercised under IFRS 15 and from the above-mentioned fair-value addition. Including deferred taxes, income taxes stood at EUR –60.2 million (previous year: EUR –61.3 million). The subgroup's consolidated after-tax result amounted to EUR 259.9 million in 2018, up from EUR 143.9 million the year before.

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 property held for investment purposes of EUR 173.6 million in total (previous year: EUR 128.4 million), the subgroup's EBIT amounted to EUR 362.2 million (previous year: EUR 242.9 million). The subgroup's EBITDA stood at EUR 185.5 million (previous year: EUR 114.9 million).

The cash flow from business operations in 2018 amounted to EUR 9.0 million after EUR 92.2 million in the previous year. This fall was largely the result of a positive trend in net current assets, which itself emanated mainly from disbursements in ongoing development projects.

In 2018, new loans totaling around EUR 300.0 million were taken out, most of which were concluded on a long-term basis and secured at favorable fixed-rate terms. In the

größte Teil langfristig zu günstigen Festsatzkonditionen. Im vierten Quartal wurden Forward-Zinsswaps abgeschlossen, die im Konzernabschluss gemäß Hedge Accounting nach IFRS 9 bilanziert werden. Damit sind die Zinseinstände für einen Großteil der zwischen 2021 und 2024 fälligen Darlehensverbindlichkeiten bereits langfristig gesichert. Insgesamt erhöhten sich die Finanzschulden im Jahresverlauf um EUR 102,3 Mio. Die weiterhin angemessene Nettoverschuldung und die vorhandenen Finanzierungspotenziale sichern auch künftig neben der jederzeit gegebenen Zahlungsfähigkeit die Möglichkeit, am Immobilienmarkt bestehende Chancen wahrzunehmen. Kurzfristiger Liquiditätsbedarf wurde nahezu ausschließlich aus eigenen liquiden Mitteln bestritten. Zusätzliche Flexibilität wird durch eine Liquiditätsreserve in Form offener Kreditlinien und durch Umschuldung geschaffene zusätzliche Beleihungsreserven gewährleistet.

Die Bilanzsumme hat sich um EUR 386,5 Mio. auf EUR 3.689,0 Mio. (Vorjahr: EUR 3.302,5 Mio.) erhöht. Dabei ist der Anteil der langfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme im Vorjahresvergleich auf 80,3 % (Vorjahr: 84,3 %) zurückgegangen. Die Eigenkapitalquote des Unternehmensbereiches Bauen & Immobilien liegt bei 45,9 % (Vorjahr: 44,6 %).

3.1.5 Prognose

Vor dem Hintergrund des weiterhin soliden Wirtschaftswachstums mit hoher Beschäftigung wird für die Büromärkte ein Flächenumsatz deutlich über dem zehnjährigen Durchschnitt erwartet. Die Leerstände werden zumindest in der ersten Jahreshälfte weiter sinken. Im Ergebnis werden die Spitzen- und Durchschnittsmieten weiter spürbar steigen.¹⁵ Die Vermieter von Verkaufsflächen werden sich als Folge der zunehmenden Digitalisierung auf eine nachlassende Flächennachfrage der Retailer einstellen müssen. Als Konsequenz werden sich Mieterhöhungen im nächsten Jahr kaum durchsetzen lassen.¹⁶

Eine weiter steigende Beschäftigung, ein moderates Wirtschaftswachstum und der Bedeutungsgewinn der großen Metropolen sprechen auch im nächsten Jahr für starke Investitionsmärkte. Für 2019 wird wieder ein Transaktionsvolumen

fourth quarter, forward interest rate swaps were concluded and these were disclosed in the consolidated financial statement in accordance with hedge accounting rules under IFRS 9. As such, the interest on a large portion of the loan commitments maturing between 2021 and 2024 have now been secured with long-term hedges. All told, our financial liabilities grew by EUR 102.3 million in the course of the year. An appropriate level of net financial debt coupled with existing funding potentials ensure not only permanent financial solvency, but also allow us to exploit opportunities in the real estate market as and when they materialize. Short-term financing requirements were met almost exclusively by the Group's own liquid funds. Additional flexibility is provided by a liquidity reserve in the form of undrawn credit lines and by additional loan-loss provisions created by debt rescheduling.

Total assets on the balance sheet increased by EUR 386.5 million to EUR 3,689.0 million (previous year: EUR 3,302.5 million). Non-current assets accounted for 80.3 % (previous year: 84.3 %) of total assets. The equity ratio of the Construction & Real Estate division was 45.9 % (previous year: 44.6 %).

3.1.5 Forecast

Against a backdrop of sound economic growth and high employment, it is expected that the volume of office space transacted will be well in excess of the ten-year average. Vacancy rates will continue to fall – at least in the first half of the year. As a result, top and average rents will continue to rise markedly.¹⁵ Landlords with retail space to rent can expect demand from retailers to diminish as a result of increasing digitalization. As a consequence, it will be virtually impossible to push through rent increases next year.¹⁶

Rising employment, moderate economic growth and the draw of the big cities all augur well for strong investment markets next year, too. A transaction volume well in excess of EUR 50.0 billion is expected for 2019. Yields are expected to stabilize at their current level.¹⁷

deutlich über EUR 50,0 Mrd. erwartet. Die Renditen werden sich wahrscheinlich auf dem erreichten Niveau stabilisieren.¹⁷

Auch bei der Vermietung und dem Verkauf von Wohnungen sind keine grundlegenden Änderungen zu erwarten. Das bereits sehr hohe Niveau bei Miet- und Verkaufspreisen lässt kaum Raum für weitere Preissteigerungen.

Unabhängig von diesen wirtschaftlichen Prognosen werden die der Budgetplanung 2019 des Unternehmensbereiches Bauen & Immobilien zugrunde liegenden Maßnahmen über beide Geschäftsfelder zu rund –15 % niedrigeren Umsätzen führen. Wird das Ergebnis 2018 um das Bewertungsergebnis aus den Bestandsimmobilien nach IAS 40 (Fair Value) sowie um die latenten Steuern bereinigt, fällt das für 2019 geplante Periodenergebnis rund –30 % niedriger aus als 2018. Dieses geringere Umsatz- und Ergebnisniveau ist vor allem auf ein geringeres Geschäftsvolumen im Geschäftsfeld Development zurückzuführen.

3.2 Getränke

3.2.1 Organisation und Struktur

Die Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG hält unmittelbar 70 % der Anteile an der Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA, die jetzt als Stammhauskonzern des Unternehmensbereiches Getränke fungiert.

Die Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA (Paulaner Brauerei Gruppe) hält eine 100%ige Beteiligung an der Fürstlich Fürstenbergische Brauerei GmbH & Co. KG, eine Beteiligung von 63,8 % an der börsennotierten Kulmbacher Brauerei AG sowie jeweils Beteiligungen von 100 % an der Privat-Brauerei Schmucker GmbH und der Privatbrauerei Hoepfner GmbH und deckt hiermit ihr Kernabsatzgebiet Bayern und Baden-Württemberg ab.

Die Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA wird als Joint-Venture-Gesellschaft zusammen mit unserem Partner Heineken International B.V. geführt. Geschäftsführer der Komplementär-GmbH sind Dr. Jörg Lehmann (CEO),

Fundamental changes are not expected to occur with regard to the rent and sale of apartments either. With rent and selling prices already at a very high level, the scope for further price rises is expected to be limited.

Irrespective of these economic forecasts, the underlying measures adopted for the Construction and Real Estate division's 2019 budget are expected to produce an approx. 15 % drop in revenue across both business segments. If the 2018 result is adjusted for the fair-value measurement (under IAS 40) of the real estate on our books and for deferred taxes, the period result budgeted for 2019 is around 30 % lower than in 2018. The decline in revenue and earnings is mainly due to the lower volume of business undertaken in the development field of business.

3.2 Beverages

3.2.1 Organization and structure

Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG directly holds 70 % of the shares in Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA, which operates as the active parent company of the Beverages division.

Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA (Paulaner Brewery Group) has a 100 % share in Fürstlich Fürstenbergische Brauerei GmbH & Co. KG, a 63.8 % share in Kulmbacher Brauerei AG (a listed company) and 100 % shares in both Privat-Brauerei Schmucker GmbH and Privatbrauerei Hoepfner GmbH and is thus in a position to cover its core sales areas of Bavaria and Baden-Württemberg.

Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA is run as a joint venture with our partner Heineken International B.V. The general partners Dr. Jörg Lehmann (CEO), Stefan Fischbach (CFO), Andreas Steinfatt, Raphael Rauer and Christiane Uhl are in charge of operations. As before, Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA is consolidated at equity.

Stefan Fischbach (CFO), Andreas Steinfatt, Raphael Rauer und Christiane Uhl. Die Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA unterliegt unverändert der At-Equity-Konsolidierung.

3.2.2 Branchenentwicklung

Der deutsche Bier- und Getränkemarkt wird unverändert von einem harten Preis- und Wettbewerbsdruck bestimmt, getrieben durch die Konzentration im Handel und die nach wie vor bestehenden Überkapazitäten. Der seit Jahren andauernde Trend rückläufiger Absätze von 1 % bis 2 % p. a. wurde auch durch den Jahrhundertssommer nicht grundsätzlich gestoppt. Ursachen hierfür sind die demographische Entwicklung, eine veränderte Berufs- und Freizeitwelt sowie die gesetzlichen Rahmenbedingungen (Rauchverbote).

Dessen ungeachtet konnten Brauereien mit Bierspezialitäten, innovativen Biermischgetränken und alkoholfreien Bieren gegen den Trend zulasten des Wettbewerbs zusätzliche Mengen- und Marktanteile erobern. So konnten von alkoholfreien Bieren und Biermischgetränken in Deutschland erstmals mehr als 4 Mio. hl abgesetzt werden. Alkoholfreie Biere bzw. Biermischgetränke verzeichneten 2018 mit 12,6 % bzw. 19,4 % das stärkste Wachstum.¹⁸

Kostensteigerungen im Rohstoff- und Personalbereich konnten aufgrund des hohen Wettbewerbsdrucks nicht entsprechend weitergegeben werden. Eine immer weitere Individualisierung der Gebinde erhöht die Sortier- und Logistikkosten. Insbesondere im Bereich der Logistik führt der Fachkräftemangel zu überproportionalen Kostensteigerungen. Durch den trockenen Sommer 2018 werden sich die Kosten auf der Rohstoffseite, insbesondere bei Malz, nochmals erhöhen.¹⁹

Der Gesamtabsatz der deutschen Brauwirtschaft (exklusive alkoholfreier Biere und Malztrunk) ist im abgelaufenen Geschäftsjahr 2018 gegenüber dem Vorjahr um 0,5 % gestiegen. Aufgrund des Jahrhundertssommers stieg erstmals seit langem der Bierabsatz im Inland, und zwar um 0,6 %. Dagegen verringerte sich der Export leicht um 0,1 %. Insgesamt ergibt sich für den Absatz damit folgendes Bild:²⁰

3.2.2 Industry trends

The German beer and beverages market continues to come under stiff price and competitive pressure, driven by concentration in the retail market and enduring overcapacities. Not even the record-breaking summer of 2018 could materially stem the 1 to 2 % p.a. decline in sales that has been apparent for years now. The reasons for this are not only demographic in nature, but also concern changes in working and lifestyle habits and new legislation (smoking bans).

Nevertheless, by introducing specialty beers, innovative beer-based mixed beverages and alcohol-free beers, breweries have been able to buck the trend and secure additional volumes and market shares. Thus, 2018 saw sales of alcohol-free beers and beer-based mixed beverages pass the 4 million hl mark in Germany for the first time. In 2018, alcohol-free beers and beer-based mixed beverages posted the strongest growth, with 12.6 % and 19.4 % respectively.¹⁸

Due to high competitive pressure, it was not feasible to pass cost increases in raw materials and human resources satisfactorily on to the market. Increasing individualization of casks is leading to higher sorting and logistic costs. And a lack of qualified staff is causing an exponential rise in expenses, especially in the field of logistics. The dry summer of 2018 will fuel a rise in raw material prices, especially for malt.¹⁹

In 2018, total sales of the German brewing industry (not including alcohol-free beers and malt beer) rose by 0.5 % compared with the previous year. Due to the exceptionally long and warm summer, domestic beer sales actually rose for the first time in quite a while (0.6 % increase). By contrast, exports fell slightly (0.1 % decline). All told, the following sales picture emerges:²⁰

| | 2018 Thl | 2017* Thl | Änderung % |
|-----------------------|-------------|--------------|---------------|
| Absatz in Deutschland | 77.719 | 77.243 | 0,6 |
| Export in EU-Länder | 9.382 | 9.656 | -2,8 |
| Export in Drittländer | 6.773 | 6.520 | 3,9 |

*Angepasst durch Deutschen Brauerbund, Rundschreiben vom 31.01.2019

3.2.3 Geschäftsentwicklung

Die Paulaner Brauerei Gruppe hat das geplante Budget sowohl in der Umsatz- als auch in der Ergebnisentwicklung deutlich übertroffen. Die Paulaner Brauerei Gruppe konnte das Absatzvolumen im Vergleich zum Vorjahr um 497 Thl (+6,6 %) auf 8.069 Thl steigern. Damit entwickelte sich die Gruppe deutlich besser als der Gesamtmarkt (Deutschland: +0,6 % bzw. Bayern: +3,1 %). Im Inland wurden im Jahr 2018 insgesamt 4.712 Thl Bier – einschließlich alkoholfreier Biere und Biermischgetränken – abgesetzt.

International konnten erneut deutliche Absatzsteigerungen erzielt werden. Das Exportvolumen wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr um rund +5,3 % (+67 Thl) auf 1,3 Mio. hl gesteigert. Unsere Hauptmärkte liegen dabei nach wie vor in Italien, Frankreich, Spanien, Russland, China und den USA. Das Wachstum im Jahr 2018 resultierte maßgeblich aus Exporten nach Russland, Spanien und China.

Die Hauptmarke Paulaner erzielte erneut eine Steigerung des Wachstums gegenüber dem Vorjahr um +6,6 % auf 2,5 Mio. hl. Neben der im Vergleich zum Vorjahr deutlich verbesserten Warenverfügbarkeit in den Sommermonaten gab es neue bzw. weitere Wachstumsimpulse, unter anderem aus Produktneueinführungen (z. B. Natur Radler). Die positive Absatzentwicklung erstreckt sich über alle Marktsegmente, insbesondere bei Hellbier, Weißbier und Biermischgetränken. Neben den Paulaner Biersorten stellt das alkoholfreie Erfrischungsgetränk Paulaner Spezi eine bedeutende Produktlinie dar. Mit einem Wachstum von 26,2 % auf mittlerweile 322 Thl

| | 2018 Thl | 2017* Thl | Change % |
|----------------------------|-------------|--------------|-------------|
| Sales in Germany | 77,719 | 77,243 | 0.6 |
| Exports to EU countries | 9,382 | 9,656 | -2.8 |
| Exports to third countries | 6,773 | 6,520 | -3.9 |

*adjusted by Deutscher Brauerbund, circular of 31.01.2019

3.2.3 Development of business

The Paulaner Brewery Group easily exceeded its budgeted figures in terms of both revenue and earnings. The Paulaner Brewery Group managed to increase its sales volume by 497,000 hl (+6.6 %) compared with the previous year to 8.069 million hl. The group therefore significantly outperformed the market as a whole (Germany: +0.6 % and Bavaria: +3.1 %). All told, 4.712 million hl of beer (including alcohol-free beer and beer-based mixed beverages) were sold in Germany in 2018.

Once again, a marked increase in sales was recorded in the international markets. The export volume rose by around 5.3 % (+67,000 hl) to 1.3 million hl last year. Our principal markets remain Italy, France, Spain, Russia, China and the USA. The principal motor of growth in 2018 was exports to Russia, Spain and China.

Once again, Paulaner – the main brand – recorded an increase in growth compared with a year earlier (+6.6 % to 2.5 million hl). In addition to a marked improvement in availability over the summer months compared with 2017, 2018 was given a further boost by the arrival of several innovative new products, for example the Natur Radler mixed beverage. The positive sales trend extended to all market segments, but especially to Hellbier (pale lager), wheat beer and beer-based mixed beverages. Besides its beer range, Paulaner's alcohol-free Spezi soft drink is a significant product line, too. Growth of 26.2 % to 322,000 hl can be regarded as a very positive trend indeed.

ist hier weiterhin eine sehr positive Entwicklung zu vermelden.

Die Marke Mönchshof erzielte 2018 eine Rekordabsatzmenge von 892 Thl und ein Wachstum von +17,5 %. Dadurch hat Mönchshof seine marktführende Position im Bügelflaschen-Segment national nochmals ausbauen können. Mit einem Marktanteil von 22 % ist jedes fünfte in Deutschland getrunzene Bier in der Bügelverschlussflasche ein Mönchshof Bier. Wachstumstreiber waren einmal mehr das Mönchshof Natur Radler und das alkoholfreie Mönchshof Naturtrüb's. Beide Produkte konnten sich deutlich besser als der Markt entwickeln. Mönchshof Natur Radler liegt nach einem Absatzzuwachs von +37 % bei knapp 200 Thl und damit im Ranking aller Radlergetränke in Deutschland auf Platz 3.²¹

Hacker-Pschorr konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Absatzplus in Höhe von 10 Thl (+2,0 %) erzielen. Die Marke Fürstenberg steigerte den Absatz im abgelaufenen Geschäftsjahr um +3,3 % auf 336 Thl. Erfreulich ist insbesondere die Entwicklung der alkoholfreien Sorten von Fürstenberg, die mit 7,4 % über dem Vorjahr dem Trend der vergangenen Jahre folgen. Hervorzuheben ist auch die Einführung des neuen Fürstenberg Natur Radlers in der 0,33l-Mehrweg-Klarglasflasche. Die anvisierte Planmenge wurde nahezu verdoppelt.

Die Hellbiermarke Chiemseer konnte 2018 das starke Wachstum der Vorjahre fortsetzen. Gegenüber 2017 wuchs der Absatz um +34 Thl (+31,2 %) auf 143 Thl.

Neben den bereits angesprochenen Marken vereint die Paulaner Brauerei Gruppe eine Vielzahl von weiteren regionalen Marken. Dazu zählen unter anderem die Marken Kulmbacher, Auerbräu, Hopf, Schmucker, Hoepfner, Würzburger und Sternquell.

Zusammen mit den anderen regionalen Marken hat die Paulaner Brauerei Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr 6.037 Thl Bier produziert und abgesetzt, dies entspricht einem Anstieg von 346 Thl (+6,1 %). Unter Einbeziehung der alkoholfreien Erfrischungsgetränke mit 1.049 Thl, der Lohnproduktion und der Handelswaren wurde ein Gesamtvolumen von 8.069 Thl (Vorjahr: 7.573 Thl) abgesetzt.

In 2018, the Mönchshof brand posted record sales of 892,000 hl and growth of 17.5 %. As such, Mönchshof was able to further expand its position as market leader in the swing-top bottle segment. With a market share of 22 %, Mönchshof now accounts for one in every five swing-top bottles of beer enjoyed in Germany. Once again, the growth drivers were Mönchshof Natur Radler and Mönchshof Naturtrüb's alcohol-free beer, both products easily outperforming the market. With a 37 % rise in sales to near on 200,000 hl, Mönchshof Natur Radler now ranks third in the table of German Radler (beer/lemonade mix) beverages.²¹

At Hacker-Pschorr, sales increased by 10,000 hl or 2.0 % in the year under review, while the Fürstenberg brand saw a 3.3 % rise in sales to 336,000 hl. Following the trend of recent years with a 7.4 % year-on-year increase, Fürstenberg's alcohol-free range sold particularly well in the year under review. The marketing of Fürstenberg's new Natur Radler in the 0.33l returnable clear-glass bottle also deserves special mention – the target sales volume of this beverage almost doubling in the reporting year.

In 2018, the Chiemseer Hellbier (pale lager) brand continued its strong growth trajectory of previous years, with sales rising by 34,000 hl (31.2 %) to 143,000 hl.

In addition to the brands mentioned above, the Paulaner Brewery Group encompasses numerous other regional brands, including Kulmbacher, Auerbräu, Hopf, Schmucker, Hoepfner, Würzburger and Sternquell.

Together with the other regional brands, the Paulaner Brewery Group produced and sold 6.037 million hl of beer in the 2018 business year, a rise of 346,000 hl (6.1 %). Including alcohol-free soft drinks with sales of 1.049 million hl, the contracted production volume and off-the-shelf sales, the group recorded total sales of 8.069 million hl (previous year: 7.573 million hl).

3.2.4 Finanzielle Leistungsindikatoren – Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Der Umsatz im Teilkonzern Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA lag im Geschäftsjahr 2018 mit EUR 690,7 Mio. insbesondere aufgrund der Absatzentwicklung deutlich über dem Vorjahr (EUR 650,2 Mio.). Das Konzern-EBIT liegt mit EUR 50,7 Mio. ebenfalls deutlich über dem Vorjahr (EUR 27,0 Mio.).

Die Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA erzielte ein Konzernergebnis vor Anteilen Dritter in Höhe von EUR 27,5 Mio. (Vorjahr: EUR 1,7 Mio.). Nach Berücksichtigung der Ergebnisanteile anderer Gesellschafter ergibt sich ein Ergebnisanteil in Höhe von EUR 24,1 Mio. (Vorjahr: EUR –1,0 Mio.).

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug EUR 102,6 Mio. (Vorjahr: EUR 77,2 Mio.), der Cashflow aus Investitionstätigkeit EUR –47,8 Mio. (Vorjahr: EUR –69,9 Mio.). Dies spiegelt sich im Free Cashflow wider, der mit EUR +54,8 Mio. (Vorjahr: EUR +7,3 Mio.) die Prognose von EUR 20,0 Mio. deutlich übertraf.

Die Bilanzsumme hat sich um EUR 41,6 Mio. auf EUR 959,8 Mio. (4,5 %) gegenüber dem Vorjahr erhöht. Auf die langfristigen Aktiva entfällt ein Anteil von 70,3 % (Vorjahr: 74,8 %). Die Konzern-Eigenkapitalquote beträgt 36,8 % (Vorjahr: 36,1 %).

3.2.5 Prognose

Die Entwicklung des deutschen Biermarktes wird sich nach unseren Erwartungen auch im laufenden Geschäftsjahr 2019 nicht grundlegend ändern. Der inländische Markt für alkoholhaltige Biere sollte sich analog zum langjährigen Trend leicht rückläufig entwickeln, wobei einzelne Marktsegmente attraktive Wachstumsmöglichkeiten bieten werden.

Positive Impulse und Wachstumschancen werden verstärkt in den Marktsegmenten Hellbier, alkoholfreie Biere und Biermischgetränke, bei Spezialitäten im weiteren Sinne sowie im Bereich Innovationen erwartet. Bei Spezialitäten

3.2.4 Financial performance indicators – earnings, assets and financial position

In the 2018 business year, the subgroup Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA posted revenues of EUR 690.7 million, well above the previous year's level of EUR 650.2 million and due largely to the positive sales trend. At EUR 50.7 million (previous year: EUR 27.0 million), consolidated EBIT was also well above the previous year's level.

Paulaner Brauerei Gruppe GmbH & Co. KGaA generated a consolidated result before minority interests of EUR 27.5 million (previous year: EUR 1.7 million). Taking minority interests into account, its share of earnings amounted to EUR 24.1 million (previous year: EUR –1.0 million).

Cash flow from operating activities amounted to EUR 102.6 million (previous year: EUR 77.2 million). Cash flow from investments amounted to EUR –47.8 million (previous year: EUR –69.9 million). This was reflected in the figure for free cash flow, which, at EUR +54.8 million (previous year: EUR +7.3 million), exceeded the EUR 20.0 million forecast considerably.

Compared with the previous year, total assets on the balance sheet increased by EUR 41.6 million (4.5 %) to EUR 959.8 million. Non-current assets accounted for 70.3 % (previous year: 74.8 %) of total assets, while the consolidated equity ratio was 36.8 % (previous year: 36.1 %).

3.2.5 Forecast

We do not expect the German beer market to undergo fundamental change in the course of 2019 either. Although the domestic market for alcoholic beers is set to contract slightly in line with the established trend, attractive opportunities for growth do exist in individual market segments.

The market segments Hellbier (pale lager), alcohol-free beers and beer-based mixed beverages, specialty products in the broader sense and product innovations are expected to play a stronger role in stimulating sales and generating opportunities for growth. With regard to specialty products, the focus will fall

stehen vor allem jene Marken und Produkte im Vordergrund, die vom Kunden als authentisch wahrgenommen werden und mit Regionalität und Qualität punkten bzw. mit neuen Konzepten aufwarten.

Für die internationalen Märkte gibt es weiterhin deutliche Wachstumsmöglichkeiten für deutsche Marken, insbesondere für die Kernmarke Paulaner. Dies setzt jedoch eine stabile Entwicklung der Weltkonjunktur voraus.

Für 2019 werden signifikante Kostensteigerungen in der Branche erwartet. Neben höheren Lohnkosten als Ergebnis der laufenden Tarifverhandlungen tragen steigende Rohstoff- und Logistikkosten überproportional zur allgemeinen Preisentwicklung bei. Zur Kompensation der Kostensteigerungen setzt der Konzern 2019 auf Preiserhöhungen für ausgewählte Sorten und Marken.

Entgegen dem allgemeinen Trend und als Folge der umgesetzten Preiserhöhungen erwartet die Geschäftsführung für 2019 einen Anstieg der Umsatzerlöse um circa 2,0 % sowie eine leichte Verbesserung der Ertragslage. Für das Geschäftsjahr 2019 wird ein Konzernergebnis in Höhe von EUR 28,0 Mio. bis EUR 30,0 Mio. erwartet.

3.3 Hotel

3.3.1 Organisation und Struktur

Die Arabella Hospitality SE ist die Führungsgesellschaft des Unternehmensbereiches Hotel. Insgesamt umfasst sie 14 (Vorjahr: 15) Hotels (jeweils bezogen auf den Ablauf des Jahres), davon als Betreibergesellschaft neun (Vorjahr: zehn) in Deutschland. Sie ist Alleingesellschafterin der Arabella Hoteles e Inversiones de España S. A., Palma de Mallorca, Spanien, die drei Hotels sowie vier Golfplätze betreibt und daneben über einen Altbestand von Grundstücken verfügt, sowie der ABC Betriebs AG, Zürich, Schweiz, die zwei Hotels betreibt. Acht der von der Arabella Hospitality SE betriebenen Hotels stehen im Eigentum der Schörghuber Unternehmensgruppe. Für sämtliche Häuser bestehen Managementverträge mit Marriott International, Inc. (ursprünglich Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc.).

principally on regional brands and products that offer the customer authenticity and quality, or feature wholly new concepts.

Significant growth opportunities still exist for the German brands in international markets, especially for the core brand Paulaner – provided, of course, that the global economy remains on a stable footing.

The industry is expected to see significant cost increases in 2019. Besides higher payroll expenses as a result of current collective wage negotiations, raw material and logistic costs are expected to rise faster than general inflation. To compensate for the rise in costs, the group has introduced price increases on selective beer types and brands in 2019.

Bucking the general trend and as a consequence of the price increases, the management expects 2019 to produce an increase in revenues of around 2.0 % and a slight improvement in the earnings situation. A consolidated result of between EUR 28.0 million and EUR 30.0 million is, therefore, expected for the 2019 business year.

3.3 Hotels

3.3.1 Organization and structure

Arabella Hospitality SE is the central holding company for the Hotels division. As of the end of the year, it was operating 14 (previous year: 15) hotels in Germany, nine of which (previous year: 10) 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 four golf courses and has a legacy portfolio of land and of ABC Betriebs AG, Zurich, Switzerland, which operates two hotels. Eight of the hotels operated by Arabella Hospitality SE are owned by the Schörghuber Corporate Group. Management agreements for all the hotels have been concluded with Marriott International, Inc. (originally Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc.).

As part of long-term plans to optimize the portfolio, the following property (including operation) was sold in 2018: Hotel Fürstenhof, Leipzig (December 2018).

Im Rahmen der langfristig geplanten Portfoliobereinigung wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr die folgende Immobilie einschließlich Betrieb veräußert: Hotel Fürstenhof, Leipzig (Dezember 2018).

Die Arabella Hospitality SE wird von der geschäftsführenden Verwaltungsrätin Martina Maly-Gärtner, die im Februar 2018 in die Gesellschaft eingetreten ist, geführt. Christoph Michl, geschäftsführender Verwaltungsrat und Vorsitzender der Geschäftsführung, ist zum 31. März 2019 aus der Gesellschaft ausgeschieden.

Für sämtliche Hotels bestehen langfristige Managementverträge mit Marriott International, Inc. (Rechtsnachfolger von Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc.), die gleichzeitig das Recht beinhalten, die Hotels unter den Marken St. Regis, The Westin, The Luxury Collection, Sheraton, Four Points by Sheraton und Aloft zu führen.

Zwischen der Arabella Hospitality SE und der Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG, München, besteht seit dem 1. Januar 2011 ein Ergebnisabführungsvertrag.

3.3.2 Branchenentwicklung Hotels

Die deutsche Hotelbranche verzeichnete 2018 gegenüber dem Vorjahr einen Zuwachs im RevPar (revenue per available room) von durchschnittlich +2,4 % (Vorjahr: +3,0 %). Der Anstieg ist sowohl auf höhere Belegungszahlen (+0,7 %) als auch auf höhere Durchschnittsraten (+1,8 %) zurückzuführen. 3-Sterne- und 4-Sterne-Hotels konnten den Vorjahren folgend den RevPar um +3,7 % bzw. +2,6 % deutlich steigern. Bei 5-Sterne-Hotels fiel der Zuwachs mit +2,2 % etwas schwächer aus. Die Hotelmärkte innerhalb Deutschlands wiesen unterschiedliche Entwicklungen auf. Während sich die für die Arabella Hospitality SE bedeutenden Märkte Stuttgart (+5,2 %) und München (+4,2 %) überwiegend ratengetrieben positiv entwickelten, mussten Frankfurt und Hamburg mit jeweils –2,5 % Einbußen hinnehmen.

Die Balearen wie auch Mallorca verzeichneten einen abermaligen – leichten – Anstieg der Besucherzahlen auf 16,6 Mio. bzw. 12,0 Mio. Die Gäste aus unseren stärksten Quellmärkten

Arabella Hospitality SE is managed by Chief Operating Officer Martina Maly-Gärtner, who joined the company in February 2018. CEO Christoph Michl left the company on 31 March, 2019.

Long-term management agreements for all the hotels have been concluded with Marriott International, Inc. (the legal successor of Starwood Hotels & Resorts Worldwide, Inc.), and these come with an entitlement to operate the hotels under the brands St. Regis, The Westin, The Luxury Collection, Sheraton, Four Points by Sheraton and Aloft.

A profit and loss transfer agreement between Arabella Hospitality SE and Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG has been in force since 1 January 2011.

3.3.2 Industry trends hotels

In the German hotel industry, revenue per available room (RevPar) increased by 2.4 % (previous year: 3.0 %) on average in 2018 thanks to rises in both occupancy (0.7 %) and average daily room rates (1.8 %). As in previous years, 3 and 4-star hotels managed to significantly raise RevPar by 3.7 % and 2.6 % respectively, while 5-star hotels posted more moderate growth of 2.2 %. Germany's domestic hotel markets were characterized by different trends in the year under review. Whereas the markets in Stuttgart and Munich, which are important for Arabella Hospitality SE, recorded growth of 5.2 % and 4.2 % respectively (largely driven by higher average daily room rates), Frankfurt and Hamburg each endured a loss of 2.5 %.

And while the Balearic Islands including Mallorca again recorded a slight increase in visitor numbers (up to 16.6 and 12.0 million respectively), holidaymakers in our strongest source markets, i.e. Germany and UK, are increasingly eyeing Mediterranean destinations such as Greece and Turkey, which are gaining in popularity again. The most noticeable decline saw the number of German holidaymakers visiting Mallorca fall by 2.6 %. Mallorca itself is also witnessing a stiffening of competition in the quality hotel segment. Besides additional 5-star resort hotels, top-class boutique

Deutschland und Großbritannien orientierten sich jedoch vermehrt an den wieder erstarkenden Destinationen im Mittelmeerraum wie Griechenland und Türkei. Insbesondere die Zahl der deutschen Gäste auf Mallorca war mit –2,6 % rückläufig. Daneben ist auf Mallorca selbst ein zunehmender Wettbewerb im Segment der Qualitätshotels festzustellen. Neben weiteren 5-Sterne-Resorthotels stellen zunehmend hochwertige Boutiquehotels in Palma alternative Übernachtungsmöglichkeiten dar.

Der Hotelmarkt in Zürich konnte sich auch 2018 weiter stabilisieren und erstmals seit 2014 wieder einen Anstieg des RevPar verzeichnen (+4,3 %). Trotz erweitertem Bettenangebot in der Stadt konnten die Auslastung um +3,2 % und die Durchschnittsraten um +1,0 % gesteigert werden.

3.3.3 Geschäftsentwicklung

Die 2015 begonnene gezielte Portfoliobereinigung konnte mit dem Verkauf des Hotel Fürstenhof, Leipzig, 2018 abgeschlossen werden. Das Geschäftsjahr 2018 verlief, bei deutlichen regionalen Unterschieden, grundsätzlich zufriedenstellend. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden die Vorjahreswerte an das Hotelportfolio 2018 angepasst.

Die von der Arabella Hospitality SE in Deutschland betriebenen Hotels verzeichneten ein Wachstum im RevPar um durchschnittlich EUR +1,18 auf EUR 118,41. Maßgeblich beeinflusst durch ein gutes Messe- und Kongressjahr, verzeichneten die Hotels der Arabella Hospitality SE in München einen RevPar-Zuwachs von EUR +2,83, auf EUR 152,78. Eine ähnlich positive Entwicklung erzielte das The Westin Grand Frankfurt. Hier konnte der RevPar auf EUR 130,36 (EUR +2,77) gesteigert werden. Im Anfang November 2016 eröffneten The Westin Hamburg ließ sich gegenüber dem äußerst erfolgreichen ersten vollen Geschäftsjahr die hohe Zimmerrate nicht halten (EUR –19,88). Aus der Erhöhung der Auslastung auf 73,0 % (+2,5 %-Punkte) resultierte letztlich ein RevPar von EUR 186,64 (EUR –7,69).

Die mallorquinischen Hotels haben ein schwieriges Geschäftsjahr beendet. Der RevPar verringerte sich gegenüber

hotels in Palma are increasingly providing alternative options for overnight stays on the island.

The hotel market in Zurich saw business stabilize further in 2018, and an increase in RevPar (4.3 %) was recorded for the first time since 2014. Despite an increase in the number of beds in the city, occupancy and average daily room rates rose by 3.2 % and 1.0 % respectively.

3.3.3 Development of business

Selective measures begun in 2015 to optimize the portfolio were concluded in 2018 with the sale of the Hotel Fürstenhof in Leipzig. Although trends varied significantly from region to region, the 2018 financial year was generally satisfactory. For ease of comparability, the figures for the previous year were adjusted to the 2018 hotel portfolio.

The hotels operated by Arabella Hospitality SE in Germany recorded average growth in RevPar of EUR 1.18, up to EUR 118.41. Aided to a substantial degree by a strong trade fair and congress year, the hotels of Arabella Hospitality SE in Munich posted RevPar growth of EUR 2.83, up to EUR 152.78. The Westin Grand Frankfurt fared equally well, increasing its RevPar to EUR 130.36 (a rise of EUR 2.77). The Westin Hamburg, which opened its doors at the start of November 2016, was unable to maintain the high room rates of its highly successful first full year of business (down by EUR 19.88). However, an increase in occupancy to 73.0 % (up 2.5 percentage points) ultimately gave rise to RevPar of EUR 186.64 (down by EUR 7.69).

The Mallorcan hotels experienced a difficult financial year, with RevPar decreasing by EUR 17.89 to EUR 209.07 compared with the previous year. Although The St. Regis Mardavall Mallorca Resort managed to increase its average room rate to EUR 673.05 (up by EUR 32.96) in the year under review, occupancy fell by 6.4 percentage points, resulting in a EUR 22.33 fall in RevPar to EUR 381.21. The Castillo Hotel Son Vida extended and fully renovated its spa in 2018 and this significantly impaired hotel operations in the year under review. A fall in both occupancy and average room rate gave rise to RevPar of EUR 133.89

dem Vorjahr um EUR –17,89 auf EUR 209,07. The St. Regis Mardavall Mallorca Resort konnte die Durchschnittsrate zwar auf EUR 673,05 (EUR +32,96) steigern, verlor jedoch in der Auslastung –6,4 %-Punkte. Der RevPar sank dadurch auf EUR 381,21 (EUR –22,33). Im Castillo Hotel Son Vida wurde 2018 der hoteleigene Spa-Bereich erweitert und grundlegend renoviert, was den Hotelbetrieb deutlich beeinträchtigte. Einbußen sowohl in der Auslastung als auch bei der Durchschnittsrate führten zu einem RevPar von EUR 133,89 (EUR –20,62). Auch das Sheraton Mallorca Arabella Golf Hotel blieb mit EUR 140,72 (EUR –7,90) unter dem RevPar des Vorjahres.

Die Entwicklung der Züricher Hotels, Sheraton Zürich Hotel und Sheraton Zürich Neues Schloss Hotel, verlief sehr positiv, blieb aber hinter den Erwartungen zurück. Der RevPar konnte um CHF +6,34 auf CHF 165,22 gesteigert werden. Sowohl die Durchschnittsrate (CHF +6,70) als auch die Auslastung (+0,6 %-Punkte) haben dazu beigetragen.

Im Jahr 2018 betrug der Gesamtumsatz der Hotelbetriebe EUR 210,0 Mio. Gegenüber dem Vorjahr ergab sich somit ein Rückgang um EUR 19,7 Mio. (–8,6 %). Hiervon entfallen auf bzw. an Dritte übertragene Hotelbetriebe EUR 14,4 Mio. Die rückläufigen Umsatzerlöse auf Mallorca (EUR –3,6 Mio.) und des The Westin Hamburg (EUR –2,4 Mio.) konnten durch die positive Entwicklung in den übrigen Hotels in Deutschland sowie in der Schweiz teilweise kompensiert werden.

Der im Lagebericht des Vorjahres für 2018 prognostizierte Rückgang des Gesamtumsatzes von circa 4 % wurde aufgrund der Umsatzentwicklung auf Mallorca und im The Westin Hamburg überschritten. Das angestrebte Konzernergebnis wurde unter Berücksichtigung von Sondereffekten aus dem Verkauf des Hotel Fürstenhof, Leipzig, übertroffen.

Das Bruttobetriebsergebnis (GOP) der Bestandshotels konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht in voller Höhe gehalten werden. Mit EUR 70,7 Mio. liegt es um EUR –1,4 Mio. (–1,9 %) unter dem Vorjahreswert. Der Umsatzentwicklung folgend verfehlen sowohl das The Westin Hamburg als auch die drei mallorquinischen Hotels das Bruttobetriebsergebnis

(down by EUR 20.62). At EUR 140.72 (down EUR 7.90), RevPar at the Sheraton Mallorca Arabella Golf Hotel also fell year-on-year.

Although trends at the Zurich hotels Sheraton Zurich Hotel and Sheraton Zurich Neues Schloss Hotel were generally very positive, they failed to live up to expectations. RevPar rose by CHF 6.34 to CHF 165.22 thanks to positive contributions from both average room rate (up by CHF 6.70) and occupancy (up by 0.6 percentage points).

In 2018, total revenue from hotel operations amounted to EUR 210.0 million, a fall of around EUR 19.7 million (down 8.6 %) compared with the previous year. Of this total, EUR 14.4 million was accounted for by the transfer or sale of hotel businesses to third parties. The decline in revenues from Mallorca (down by EUR 3.6 million) and from The Westin Hamburg (down by EUR 2.4 million) was compensated in part by positive developments at the other hotels in Germany, as well as in Switzerland.

The approximately 4 % decline in overall revenue predicted for 2018 in the 2017 management report was surpassed due to negative revenue trends on Mallorca and at The Westin Hamburg. However, adjusted for non-recurring effects from the sale of Hotel Fürstenhof, the target figure for the consolidated result was actually exceeded.

The gross operating profit (GOP) for the hotels in our portfolio was not fully sustainable last year, and, at EUR 70.7 million, was EUR 1.4 million (1.9 %) down on the figure for 2017. Corresponding to the revenue trend, both The Westin Hamburg and the three Mallorcan hotels failed to reach the GOP of the previous year.

The hotels in Switzerland, however, managed to increase their GOP compared with the previous year thanks to improvements in cost structure.

Arabella Hoteles e Inversiones de España S.A. is currently building 16 luxury holiday villas on a largely vacant plot of land measuring 10,026 m² located below the Castillo Hotel Son Vida. Sale of the villas is planned for 2019 and 2020.

des Vorjahres. Die Hotels in der Schweiz verzeichneten hingegen durch Verbesserungen in der Kostenstruktur einen Anstieg des GOP gegenüber dem Vorjahr.

Auf einem unterhalb des Castillo Hotel Son Vida gelegenen, bisher im Wesentlichen ungenutzten Grundstücksteil von 10.026 m² errichtet die Arabella Hoteles e Inversiones de España S. A. als Bauträger zurzeit 16 Luxusferienvillen. Die Veräußerung der Villen ist für 2019 und 2020 geplant.

3.3.4 Finanzielle Leistungsindikatoren – Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Bei einem Gesamtumsatz in Höhe von EUR 218,9 Mio. (Vorjahr: EUR 245,8 Mio.) erwirtschaftete der Teilkonzern 2018 ein operatives Ergebnis (EBIT) in Höhe von EUR 20,0 Mio. (Vorjahr: EUR 22,3 Mio.). Zusätzlich zur Entwicklung der Hotelbetriebe hat der Verkauf des Hotel Fürstenhof, Leipzig, mit einem positiven Ergebniseffekt von insgesamt EUR +10,8 Mio. zum EBIT 2018 beigetragen (Sondereffekte des Vorjahres aus der Auflösung von Rückstellungen und dem Verkauf eines unbebauten Grundstücks: EUR +11,5 Mio.).

Das Ergebnis nach Steuern (vor Anteilen Dritter) beträgt EUR 16,4 Mio. (Vorjahr: EUR 17,1 Mio.).

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit wird mit EUR 9,6 Mio. (Vorjahr: EUR 24,6 Mio.) ausgewiesen. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit von EUR +8,4 Mio. ist durch den Verkauf des Hotel Fürstenhof, Leipzig, positiv beeinflusst (Vorjahr: EUR –3,9 Mio.). Der Free Cashflow beläuft sich für das abgelaufene Geschäftsjahr auf EUR 18,0 Mio. (Vorjahr: EUR 20,7 Mio.). Das Konzern-EBITDA beträgt EUR 33,7 Mio. (Vorjahr: EUR 35,5 Mio.).

Die Bilanzsumme zum Geschäftsjahresende beträgt EUR 280,5 Mio. (Vorjahr: EUR 276,5 Mio.). Davon entfallen EUR 152,4 Mio. (Vorjahr: EUR 160,8 Mio.) auf langfristige Vermögenswerte. Die Eigenkapitalquote beträgt nach Ergebnisabführung aus dem Ergebnisabführungsvertrag 68,7 % (Vorjahr: 66,7 %).

3.3.4 Financial performance indicators – earnings, assets and financial position

With total revenue of EUR 218.9 million (previous year: EUR 245.8 million), the subgroup delivered an operating result (EBIT) in 2018 of EUR 20.0 million (previous year: EUR 22.3 million). In addition to the hotel operations, total income of EUR 10.8 million from the sale of Hotel Fürstenhof, Leipzig made a positive contribution to the 2018 EBIT figure (non-recurring items of the previous year comprised income from the reversal of provisions and from the sale of a vacant plot of land of EUR 11.5 million).

Earnings after taxes (before minority interests) stood at EUR 16.4 million (previous year: EUR 17.1 million).

Cash flow from operating activities amounted to EUR 9.6 million (previous year: EUR 24.6 million). Cash flow from investments of EUR +8.4 million received a boost from the sale of Hotel Fürstenhof (previous year: EUR –3.9 million). Free cash flow amounted to EUR 18.0 million for the business year just concluded (previous year: EUR 20.7 million). Consolidated EBITDA amounted to EUR 33.7 million (previous year: EUR 35.5 million).

Total balance sheet assets at the end of the business year stood at EUR 280.5 million (previous year: EUR 276.5 million), with non-current assets accounting for EUR 152.4 million (previous year: EUR 160.8 million) of this sum. After transfer of the amount under the profit and loss transfer agreement, the equity ratio stood at 68.7 % (previous year: 66.7 %).

3.3.5 Prognose

In Deutschland wird für 2019 eine Ausweitung der Reisetätigkeit um 1,5 % erwartet.²² Reiseziel Nummer eins für den Haupturlaub der Deutschen bleibt Deutschland, gefolgt von Spanien.²³ Naturgemäß wird die regionale Entwicklung im Segment der Geschäftsreisenden von Messe- und Kongressveranstaltungen geprägt sein. Generell ist vor dem Hintergrund der unverändert hohen Neubautätigkeit im Beherbergungsgewerbe – insbesondere in den Metropolen – von einer weiteren Verschärfung des Wettbewerbs bei gleichzeitig zunehmendem Fachkräftemangel auszugehen.

Mallorca entwickelt sich weiter in Richtung Qualitätstourismus. Einerseits für die Insel wünschenswert, bedeutet dies andererseits einen stärker werdenden preislichen Wettbewerb mit anderen Destinationen. Märkte wie Griechenland, Türkei und Ägypten stellen zunehmend Alternativen für Urlaubsgäste dar.

Die für die Arabella Hospitality SE insbesondere in Zürich relevante Entwicklung des Segments der Geschäftsreisenden ist geprägt von Faktoren wie der allgemeinen wirtschaftlichen Situation und dem Wechselkurs. Das wachsende Bettenangebot wird allerdings zu einem verschärften Wettbewerbsumfeld beitragen.

Für 2019 erwartet die Geschäftsführung einen Anstieg der Gesamtumsatzerlöse um circa +13 %. Hierbei entfällt ein Zuwachs von etwa +5 % auf die bestehenden Hotelbetriebe. Der übrige Zuwachs resultiert neben den Wachstumsraten im Golfbereich im Wesentlichen aus den Bauträgeraktivitäten im Rahmen des Verkaufs der Ferienvillen auf Mallorca.

Eine Ausschüttung von Dividenden der Tochtergesellschaften in der Schweiz und in Spanien ist aktuell nicht vorgesehen.

Infolge der nun abgeschlossenen Portfoliobereinigung sowie der operativen Verbesserungen erwartet die Geschäftsführung nachhaltig positive Konzernergebnisse. Für 2019 wird ein Konzernergebnis in Höhe von EUR 4,0 Mio. bis EUR 8,0 Mio. angestrebt.

3.3.5 Forecast

In Germany, travel is expected to increase by 1.5 % in 2019.²² The primary holiday destination for Germans (main annual holiday) remains Germany itself, followed by Spain.²³ It goes without saying that regional trends in business travel are shaped by trade fair and congress events occurring in the year under review. Generally, given the number of new hotels currently under construction, especially in the big cities, it can be assumed that competition will further intensify and qualified staff will become even harder to find.

Mallorca continues to hone its position as a quality tourist destination. While this is good news for the island, it does mean that Mallorca is increasingly facing price competition from other destinations. Indeed, markets such as Greece, Turkey and Egypt are becoming increasingly viable alternatives for holidaymakers.

Trends in the business travel segment – of particular relevance to Arabella Hospitality SE in Zurich – are shaped by factors such as the general economic situation and the foreign exchange rate. However, the rise in the number of available beds will only serve to intensify the competitive landscape.

As such, the management expects total revenues to increase by around 13.0 % in 2019, around 5 % of which will be attributable to existing hotel operations. The remaining increases will come mainly from property development activities in connection with the sale of the holiday villas on Mallorca.

As things currently stand, the subsidiaries in Switzerland and Spain are not expected to pay dividends.

With the measures to optimize the portfolio now concluded and in light of the improvements in operating business, the management is expecting consolidated results to be both positive and sustainable going forward. Thus, a consolidated result of between EUR 4.0 million and EUR 8.0 million is the target for 2019.

3.4 Seafood

3.4.1 Organisation und Struktur

Der Unternehmensbereich Seafood ist unter der Finanzholding Inversiones Stefal SpA, Chile, zusammengefasst. Der Teilkonzern umfasst 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 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

2018 war für die Zuchtlachsindustrie insgesamt ein zufriedenstellendes Jahr. Während das Preisniveau des Vorjahres für die Spezies Atlantiklachs nicht ganz erreicht wurde, konnte bei der für Chile wichtigen Spezies Coho, dem pazifischen Lachs, das hohe Preisniveau des Vorjahres gehalten werden.

2018 wurden weltweit 2.430 kt (Vorjahr: 2.260 kt) Atlantik-Zuchtlachs geerntet und damit 5,9 % mehr als im Vorjahr.²⁴ Dieser Zuwachs entspricht in etwa dem jährlichen Zuwachs im Verbrauch von 6–8 %. Dabei entfielen auf Chile 690 kt, was gegenüber dem Vorjahr einem überproportionalen Wachstum von 22 % entspricht. Da es sich bei Lachs ganz überwiegend um ein Commodity-Produkt handelt, konnten diese zusätzlichen Mengen auf den internationalen Märkten problemlos abgesetzt werden, ohne dass es zu größeren Preiseinbrüchen kam.

Chile exportierte 2018 rund 140 kt Coho, was einem Anstieg von 20 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Hier von wurden 84 % nach Japan exportiert. Der durchschnittliche Preis entsprach mit USD 6,32/kg WFE (whole fish equivalent) dem Vorjahr.²⁵ Treiber für das im Schnitt hohe

3.4 Seafood

3.4.1 Organization and structure

The Seafood division is bundled under the roof of the financial holding, Inversiones Stefal SpA, Chile. This subgroup is involved in the production, processing and sale of Atlantic (salar) salmon and Pacific (coho) salmon and salmon trout; our subsidiary Productos del Mar Ventisqueros S.A. is responsible for this business. This company is 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

All told, 2018 turned out to be a satisfactory year for the salmon farming industry. Whereas the prior-year price obtained for Atlantic (salar) salmon was not quite repeated in the year under review, Pacific (coho) salmon – important for Chile – managed to sustain the high price levels of 2017.

In 2018, 2,430 kt (previous year: 2,260 kt) of Atlantic salmon were harvested, 5.9 % more than in the previous year²⁴. This increase roughly corresponds to annual growth in demand of 6–8 %. Chile accounted for 690 kt of this amount, which translates into exponential growth of 22 % compared with the previous year. As salmon is predominantly a commodity product, it was possible to sell this extra volume on the international markets without triggering a substantial drop in prices.

In 2018, Chile exported 140 kt of coho salmon, an increase of 20 % on the previous year. 84 % of this volume was exported to Japan. The average price of USD 6.32/kg WFE (whole fish equivalent) was the same as the previous year.²⁵ The main driver of the relatively high prices were low stock levels in Japan compared with previous years.

Preisniveau war der nach wie vor im Vergleich zu den Vorjahren niedrige Lagerbestand in Japan.

3.4.3 Geschäftsentwicklung

Im Berichtsjahr wurden 39.051 t WFE verkauft (Vorjahr: 40.226 t WFE), davon 29.136 t WFE Atlantiklachs (Vorjahr: 27.028 t WFE) und 9.915 t WFE Coho (Vorjahr: 13.199 t WFE). Das im Vorjahr deutlich höhere Volumen bei Coho war im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass ein Großteil der Ernte der Coho-Saison 2016/2017 erst 2017 geerntet und verkauft wurde. Der Verkaufspreis für Atlantiklachs betrug durchschnittlich 5,63 USD/kg (Vorjahr: 5,77 USD/kg) und für Coho 5,34 USD/kg (Vorjahr: 5,02 USD/kg).

Die Aufzuchtbedingungen waren insgesamt stabil bei Wassertemperaturen und Sauerstoffgehalt auf Durchschnittsniveau und geringer Algenentwicklung. Dennoch konnten die niedrigen Produktionskosten des Vorjahres nicht ganz erreicht werden. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Sea-Sites qualitativ unterschiedliche Aufzuchtbedingungen, abhängig von Strömung und Lage, aufweisen. Wegen der jeweils vorgeschriebenen Ruhezeiten zwischen zwei Aufzuchtzyklen findet deshalb turnusmäßig ein Wechsel statt, was dann zu unterschiedlichen Kosten führt. Im Berichtsjahr betragen die Herstellungskosten für Atlantiklachs 4,10 USD/kg WFE (Vorjahr: 3,85 USD/kg WFE) und für Pazifiklachs 3,15 USD/kg WFE (Vorjahr: 3,55 USD/kg WFE). Das EBIT/kg WFE betrug für Atlantiklachs USD 1,17 (Vorjahr: USD 1,65) und für Coho USD 1,64 (Vorjahr: USD 1,19). Coho konnte zusätzlich von der Einführung des neuen Produktes Silverside™, eines Coho-Filets, profitieren, das einen deutlich höheren Deckungsbeitrag erzielt.

Im Berichtsjahr wurden insgesamt USD 17,0 Mio. investiert. Davon entfielen USD 8,6 Mio. auf Sea Water und dort im Wesentlichen auf die Umstellung auf 40 × 40 Cages und die Anschaffung einer neuen Barge (schwimmende Versorgungseinheit). USD 4,5 Mio. wurden in der Verarbeitungsfabrik für eine neue Verarbeitungslinie für Coho sowie zwei neue Tunnel-Froster einschließlich der notwendigen Änderungen im Layout investiert. Zusätzlich

3.4.3 Development of business

In the year under review, WFE 39,051 tons (previous year: WFE 40,226 tons) of salmon were sold, of which WFE 29,136 tons (previous year: WFE 27,028 tons) were of the salar species and WFE 9,915 tons (previous year: WFE 13,199 tons) of the coho variety. The significantly greater volume of coho in the previous year was largely down to the fact that a significant proportion of the coho from the 2016/2017 season was not harvested and sold until 2017. The average price of salar was 5.63 USD/kg (previous year: 5.77 USD/kg) and for coho, 5.34 USD/kg (previous year: 5.02 USD/kg).

Farming conditions were generally stable, with average water temperatures and oxygen content, and a low level of algae formation. That said, the low production costs of the previous year could not quite be matched. This reason for this is the fact that the quality of the farming conditions at the various sea sites varies according to current and location. Due to the mandatory rest period (fallowing) between two farming cycles, sites are alternated and this gives rise to varying costs.

In the year under review, the production costs of Atlantic salmon were 4.10 USD/kg WFE (previous year: 3.85 USD/kg WFE) and of Pacific salmon 3.15 USD/kg WFE (previous year: 3.55 USD/kg WFE). EBIT/kg WFE for Atlantic salmon was USD 1.17 (previous year: USD 1.65) and for coho USD 1.64 (previous year: USD 1.19). Coho profited additionally from the introduction of a new product, Silverside™, a coho filet capable of generating a significantly higher contribution margin.

A total of USD 17.0 million was invested in the year under review. Of this sum, USD 8.6 million was accounted for by the seawater segment, where, notably, 40m × 40m sea cages were introduced and a new barge (floating supply unit) procured. USD 4.5 million was invested in a factory for a new processing line for coho and in two new tunnel frosters, including the necessary modifications in layout. An extension to the processing factory also saw extra office space created for administrative staff. Relocation took

wurden in der Verarbeitungsfabrik durch einen Erweiterungsbau zusätzliche Büroräume für die Verwaltung geschaffen. Der Umzug erfolgte zum Jahresende, sodass das angemietete Büro in Puerto Montt aufgegeben werden konnte. Die Anschaffung des Grundstücks für Cocule, die neue Aufzuchtstation an Land, hat sich verzögert, da die behördliche Genehmigung erst Ende 2018 vorlag.

3.4.4 Finanzielle Leistungsindikatoren – Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

Der Unternehmensbereich erzielte im Geschäftsjahr einen Umsatz in Höhe von EUR 183,4 Mio. (Vorjahr: EUR 204,9 Mio.). Das operative Ergebnis wird mit EUR 33,0 Mio. (Vorjahr: EUR 43,3 Mio.) ausgewiesen. Das Ergebnis vor Steuern beträgt EUR 30,3 Mio. (Vorjahr: EUR 39,4 Mio.). Davon entfällt ein Betrag in Höhe von EUR 6,7 Mio. (Vorjahr: EUR 14,9 Mio.) auf die nicht realisierte Fair-Value-Bewertung im laufenden Geschäftsjahr zum Stichtag.

Der positive operative Cashflow von EUR 54,6 Mio. (Vorjahr: EUR 7,5 Mio.) ist im Wesentlichen durch das positive Working Capital begründet. Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit, der durch die Rückzahlung des Darlehens an die Gesellschafterin sowie die Rückführung einer Kreditlinie und die plangemäß im Geschäftsjahr begonnene Tilgung des Konsortialkredites beeinflusst ist, beträgt EUR –63,6 Mio. (Vorjahr: EUR –7,4 Mio.). Den Investitionen in Sachanlagen stehen Einnahmen aus der im Geschäftsjahr 2017 verkauften Verarbeitungsfabrik Trapén gegenüber, sodass der Free Cashflow auf EUR +30,2 Mio. (bereinigt um Kurseffekte, Vorjahr: EUR 1,0 Mio.) gesteigert werden konnte.

Die Bilanzsumme verringerte sich von EUR 253,6 Mio. auf EUR 219,9 Mio. Durch den starken Anstieg des EUR gegenüber dem USD ist die Differenz einerseits durch Kurseffekte in Höhe von EUR 20,7 Mio. (Vorjahr negativer Kurseffekt: EUR –25,1 Mio.) positiv beeinflusst. Die Rückzahlung des Darlehens an die Muttergesellschaft sowie an den Konsortialgeber hat die Bilanz verkürzt. Dies spiegelt sich auch in der Eigenkapitalquote wider, die von 48,4 % im Vorjahr auf 67,8 % gestiegen ist.

place at the end of the year, and this meant that the rented office in Puerto Montt could be vacated. Procurement of the land for the Cocule facility, a new land-based hatchery, has been delayed as planning permission was not obtained until the end of 2018.

3.4.4 Financial performance indicators – earnings, assets and financial position

In the business year under review, the company's earnings amounted to EUR 183.4 million (previous year: EUR 204.9 million). The operating result amounted to EUR 33.0 million (previous year: EUR 43.3 million). Earnings before tax stood at EUR 30.3 million (previous year: EUR 39.4 million). This includes an amount of EUR 6.7 million (previous year: EUR 14.9 million) attributable to the unrealized fair-value assessment as of the reporting date of assets accrued during the financial year.

The positive operating cash flow of EUR 54.6 million (previous year: EUR 7.5 million) was mainly due to the positive working capital. The cash flow from financing activities stood at EUR –63.6 million (previous year: EUR –7.4 million). This figure was influenced by the repayment of a loan to the General Partner (parent company), reduction of a credit line and redemption of the syndicated loan that commenced on schedule during the financial year in question. With investment in property, plant and equipment offset by income from the sale of the Trapén processing plant during the 2017 financial year, free cash flow increased to EUR +30.2 million (previous year, adjusted for exchange rate effects: EUR 1.0 million).

Total assets on the balance sheet fell from EUR 253.6 million to EUR 219.9 million, the difference being attributable in part to positive exchange rate effects of EUR 20.7 million caused by the strong rise in the value of the euro against the US dollar (previous year: negative exchange rate effect of EUR 25.1 million). The repayment of loans to the parent company and to the syndicate partners served to reduce total balance sheet assets, and this was reflected in the equity ratio, which rose from 48.4 % in the previous year to 67.8 % in 2018.

3.4.5 Prognose

Für das Jahr 2019 wird für Atlantiklachs, der weltweit mehr als 90 % der Zuchtlachsproduktion ausmacht, für Chile mit 688.000 t eine Produktionsmenge auf Vorjahresniveau erwartet. Auch für die übrigen Zuchtlachs produzierenden Länder wird mit keinem überproportionalen Wachstum gerechnet. Insgesamt wird ein Mengenzuwachs von rund 5 % auf 2.549 kt erwartet. Insgesamt wird deshalb für 2019 mit international stabilen Preisen auf Vorjahresniveau gerechnet.

Auch für die Spezies Coho wird unverändert von einem hohen Preisniveau ausgegangen, da das Angebot aktuell die Nachfrage nur knapp befriedigen kann.

Die 2017 von der chilenischen Fischereibehörde vorgegebene Regelung zur Verbesserung der sanitären Bedingungen sieht verschiedene Methoden zur Begrenzung der Mengen über Herabsetzung der Besatzdichten bzw. Nutzung bestehender Lizenzen vor. Es zeigt sich, dass diese Regelungen inzwischen zur erwünschten Verbesserung der Umweltbedingungen und Begrenzung des Wachstums führen.

Umsatz und Ergebnis werden wesentlich durch die erzielbaren Preise am Markt sowie das Erntevolumen bestimmt. Das Erntevolumen für Atlantiklachs wird mit 26.600 t, das für Coho mit 9.000 t geplant. Bei einem Umsatz zwischen USD 210 Mio. und USD 230 Mio. wird mit einem positiven Ergebnis von USD 26 Mio. bis USD 28 Mio. gerechnet.

4 Finanzielle Leistungsindikatoren – Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage

4.1 Ertragslage

Die Umsatzerlöse im Konzern mit EUR 771,3 Mio. haben sich gegenüber dem Vorjahr (EUR 761,6 Mio.) leicht erhöht und entfallen (vor Konsolidierung) mit EUR 383,0 Mio. auf den Unternehmensbereich Bauen & Immobilien,

3.4.5 Forecast

In 2019, Chile is expected to produce 688,000 tons of Atlantic salmon – this species accounting for more than 90 % of global farmed salmon – a volume that is on a par with the level of the previous year. The other salmon farming countries are not expected to record exponential growth either. All in all, with farmed volumes expected to grow by around 5 % to 2,549 kt, prices in the international markets are likely to stabilize at the prior-year level.

With supply barely managing to satisfy demand at the present time, the price of coho too is set to remain at its current high level.

The regulations introduced by the Chilean fishing authority in 2017 to improve sanitary conditions incorporate various methods for restricting farmed volumes by reducing stocking densities and applying stricter licensing. These regulations now appear to be bearing fruit in terms of improvements in ecological conditions and growth restriction.

Revenue and earnings will be determined largely by the prices that can be obtained in the markets, as well as by the harvested volumes. The harvested volume for Atlantic salmon is expected to be 26,600 tons, with 9,000 tons planned for coho. With revenue of between USD 210 million and USD 230 million, the division is looking at a positive operating result of between USD 26 million and USD 28 million.

4 Financial performance indicators – earnings, assets and financial position

4.1 Earnings

At EUR 771.3 million (previous year: EUR 761.6 million), consolidated sales revenues were slightly above the previous year's level. The Construction & Real Estate division accounted for EUR 383.0 million of this total, the Hotels division EUR 218.9 million, and the Seafood division EUR 183.4 million (figures before consolidation).

mit EUR 218,9 Mio. auf den Unternehmensbereich Hotel und mit EUR 183,4 Mio. auf den Unternehmensbereich Seafood.

Das Bruttoergebnis vom Umsatz erhöhte sich von EUR 232,0 Mio. auf EUR 286,1 Mio.; Vertriebs- und Verwaltungskosten sind in Höhe von EUR 73,4 Mio. (Vorjahr: EUR 77,2 Mio.) angefallen. Der Saldo aus sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen ist wie im Vorjahr positiv und beträgt EUR 183,6 Mio. (Vorjahr: EUR 98,2 Mio.). 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 EUR 179,0 Mio. nach einer Änderung von EUR 101,4 Mio. im Vorjahr; davon entfallen TEUR 3.932 auf die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte. Daneben sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen Kursdifferenzen und die Ergebnisse aus Anlagenabgängen erfasst.

Das Finanzergebnis hat sich mit EUR –60,1 Mio. im Vergleich zum Vorjahr um EUR –9,9 Mio. verschlechtert, was im Wesentlichen auf höhere Aufwendungen für Minderheitenanteile nach IAS 32 zurückzuführen ist.

Insgesamt wurde im Geschäftsjahr 2018 ein Konzernergebnis nach Anteilen Dritter von EUR 304,7 Mio. (Vorjahr: EUR 152,1 Mio.) erzielt.

Das Konzern-EBIT beträgt inklusive der Effekte aus der Fair-Value-Bewertung EUR 442,9 Mio. (Vorjahr: EUR 263,2 Mio.). Das Konzern-EBITDA beträgt EUR 295,1 Mio. (Vorjahr: EUR 194,5 Mio.).

Die Konzernprognosen des Vorjahres für 2018 im Hinblick auf Umsatz (ein konsolidierter Umsatz ohne den Unternehmensbereich Getränke in Höhe von EUR 730 Mio. bis EUR 740 Mio.) und ein Periodenergebnis zwischen EUR 100 Mio. und EUR 110 Mio. (ohne Berücksichtigung der Bewertung der Bestandsimmobilien nach IAS 40) konnten mit EUR 129,8 Mio. übertroffen werden. Ein konsolidiertes EBIT ohne Berücksichtigung der Bewertung der

Gross profit on sales increased from EUR 232.0 million to EUR 286.1 million, while distribution and administration costs amounted to EUR 73.4 million (previous year: EUR 77.2 million). As in the previous year, the balance of other operating income and expenses was positive and stood at EUR 183.6 million (previous year: EUR 98.2 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 179.0 million in the business year under review, after a change of EUR 101.4 million in the previous year. Of this figure, EUR 3,932 thousand was accounted for by assets held for sale. 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 –60.1 million, the financial result deteriorated by EUR 9.9 million compared with the figure for the previous year, largely as a result of higher expenses for minority interests in accordance with IAS 32.

All in all, the consolidated result for the 2018 business year after minority interests totaled EUR 304.7 million (previous year: EUR 152.1 million).

Adjusted for the effects of fair-value measurement, consolidated EBIT stood at EUR 442.9 million (previous year: EUR 263.2 million). Consolidated EBITDA amounted to EUR 295.1 million (previous year: EUR 194.5 million).

The consolidated forecast for revenue in 2018 published in the previous year (i.e. consolidated revenue – not including the Beverages division – of between EUR 730 million and EUR 740 million) was exceeded, while the operating result predicted for this accounting period of between EUR 100 million and EUR 110 million (not including measurement of the real estate in our portfolio under IAS 40) was surpassed by EUR 129.8 million. The projected figure for consolidated EBIT (not including the measurement under IAS 40 of the real estate in our portfolio) of between EUR 170 million and EUR 180 million was clearly exceeded at EUR 267.8 million.

Bestandsimmobilien nach IAS 40 in Höhe von EUR 170 Mio. bis EUR 180 Mio. wurde mit EUR 267,8 Mio. deutlich überschritten.

4.2 Finanzlage

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit beträgt im abgelaufenen Geschäftsjahr EUR 53,2 Mio. nach EUR 130,1 Mio. im Vorjahr. Der Finanzmittelfonds am Ende der Periode beläuft sich auf EUR 129,3 Mio. (Vorjahr: EUR 80,7 Mio.).

4.3 Vermögenslage

Die Bilanzsumme ist im Vergleich zum Vorjahr mit EUR 4.105,0 Mio. (Vorjahr: EUR 3.702,1 Mio.) angestiegen. Der Anteil der langfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme beträgt 81,9 % (Vorjahr: 85,2 %). Die langfristigen Vermögenswerte in Höhe von EUR 3.363,1 Mio. (Vorjahr: EUR 3.155,2 Mio.) enthalten überwiegend Sachanlagen und als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien. Die Vorräte (ohne Biological Assets) entsprechen 8,3 % (Vorjahr: 6,9 %) der Bilanzsumme. Die Eigenkapitalquote liegt bei 45,1 % (Vorjahr: 43,0 %) der Bilanzsumme. Die langfristigen Schulden sind im Vergleich zur Bilanzsumme auf 41,4% (EUR 1.699,3 Mio.) gegenüber dem Vorjahreswert von 41,9 % (EUR 1.549,7 Mio.) prozentual leicht gesunken.

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 2018 liegt das Risikokapital über die Unternehmensgruppe bei EUR 66,0 Mio. und beträgt somit 3,6 % des Eigenkapitals.

Neben der Betrachtung des Risikokapitals gilt unter Risikogesichtspunkten das Hauptaugenmerk einer angemessenen Liquiditätsreserve im Konzern. Teilweise wird diese durch

4.2 Financial position

The cash flow from business operations in 2018 amounted to EUR 53.2 million after EUR 130.1 million in the previous year. The cash fund at the end of the period totaled EUR 129.3 million (previous year: EUR 80.7 million).

4.3 Assets

Total balance sheet assets rose to EUR 4,105.0 million in the year under review (previous year: EUR 3,702.1 million). Non-current assets accounted for 81.9 % (previous year: 85.2 %) of total assets. Non-current assets of EUR 3,363.1 million (previous year: EUR 3,155.2 million) mainly comprised fixed assets and property held for investment purposes. Inventories (not including biological assets) amounted to 8.3 % (previous year: 6.9 %) of total balance-sheet assets. The equity ratio stood at 45.1 % (previous year: 43.0 %) of total balance-sheet assets. Non-current liabilities accounted for 41.4 % (EUR 1,699.3 million) of total balance-sheet assets, down slightly from 41.9 % (1,549.7 million) in the previous year.

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 2018, the risk capital for the entire Group stood at EUR 66.0 million, 3.6 % 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. In light of 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

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 ein positives Ergebnis, das jedoch ohne die Sondereinflüsse im abgelaufenen Geschäftsjahr im Rahmen der Fair-Value-Bewertung deutlich niedriger ausfallen wird. Bei den Zinsen sehen wir kurz- und mittelfristig nur geringfügige Steigerungen. Für unseren Planungshorizont haben wir einen Refinanzierungssatz von 0,62 % für kurzfristige und 2,37 % für langfristige Zinsen im Eurobereich hinterlegt.

Insbesondere die Ergebnisse des Unternehmensbereiches Bauen & Immobilien unterliegen in der Projektentwicklung und 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 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.

Die Ergebnisse des Unternehmensbereiches Getränke haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr stabilisiert, nachdem die Ende 2016 in Betrieb genommene Brauerei in Langwied die geplante Kapazität sowie die erwarteten Kennzahlen in der Produktion im Wesentlichen erreicht hat. Unverändert belastet wird das Geschäft durch die zunehmende Komplexität insbesondere im logistischen Bereich, die negative

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 expect the 2019 financial year to deliver a positive albeit significantly lower result owing to the absence of the special factors (fair-value measurement) that played a role in the 2018 result. We expect interest rates to rise only very slightly in the short and medium term. For our planning horizon, we have set a refinancing rate of 0.62 % for short-term and 2.37 % for long-term interest rates in the eurozone.

The results of the Construction and Real Estate division'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, as of the balance sheet date, of the real estate in our portfolio in line with IAS 40 requirements, although these have no bearing on the cash flow situation.

The results of the Beverages division stabilized in the course of the 2018 financial year after the brewery in Langwied, which came on stream at the end of 2016, largely met the planned capacity targets and the anticipated production ratios. Increasing process complexity – especially in logistics, the negative trend in sales volumes in the German beer market, not to mention increasingly severe price wars with promotional pricing and cut-price beers reaching extreme levels, continue to impact on business. And while success in the export market continues to stabilize the situation to a degree, competition is becoming ever more intense in this area of business too. Ultimately, the result also depends on the weather during the high-revenue summer months, and its vagaries can have a positive or a negative effect on the budgeted result.

Mengenentwicklung im deutschen Biermarkt und den weiter zunehmenden Preiskampf mit einem extrem hohen Promotionanteil. Zu einer gewissen Stabilität trägt nach wie vor der Erfolg im Exportgeschäft bei, wobei man sich auch hier einem steigenden Wettbewerb gegenüber sieht. 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.

Die Portfoliobereinigung im Unternehmensbereich Hotel wurde im Jahr 2018 durch den Verkauf des Hotel Fürstenhof, Leipzig, abgeschlossen. Wir erwarten deshalb auch für das laufende Geschäftsjahr ein stabiles positives Ergebnis. Unabhängig davon reagiert der Unternehmensbereich Hotel nicht nur am stärksten auf konjunkturelle Schwankungen, sondern auch besonders empfindlich auf politische und sicherheitsrelevante Ereignisse.

Der Unternehmensbereich Seafood konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr seine Produktionskosten nicht weiter senken. Hierfür bedarf es weiterer Investitionen, die sich in der Planung bzw. Umsetzung befinden. Die Prognosen für die weltweiten Produktionsmengen lassen für die kommenden beiden Jahre relativ stabile Preise erwarten, weshalb wir für das Jahr 2019 von einem dem abgelaufenen Geschäftsjahr entsprechenden Ergebnis ausgehen. Insbesondere für Chile bestehen allerdings unverändert umweltbedingte Risiken aufgrund der tektonischen Lage des Landes sowie des regelmäßig auftretenden Wetterphänomens El Niño.

Vor diesem Hintergrund erwarten wir für das Jahr 2019 einen konsolidierten Umsatz – ohne den Unternehmensbereich Getränke – in Höhe von EUR 720 Mio. bis EUR 730 Mio. Aus diesen Umsatzerlösen soll ein konsolidiertes EBIT in der Größenordnung von EUR 185 Mio. bis EUR 195 Mio., jeweils ohne Berücksichtigung der Bewertung der Bestandsimmobilien nach IAS 40, erwirtschaftet werden. Das Periodenergebnis erwarten wir zwischen EUR 100 Mio. und EUR 120 Mio. Entsprechend den Konzernvorgaben wird die Eigenkapitalquote wie in den Vorjahren bei rund 40 % liegen.

Measures to optimize the portfolio in the Hotels division were concluded in 2018 with the sale of Hotel Fürstenhof in Leipzig. For this reason, we are looking at a stable, positive result for the current year. Nevertheless, it is a truism that the Hotels division is not only the division that reacts most severely to swings in the economy, it is also particularly sensitive to political and security-related developments.

The Seafood division was unable to achieve further cuts in production costs in 2018. For this to happen, further investment is required and this is currently being planned or implemented. The forecasts for global production volumes lead us to expect relatively stable prices over the next two years and an operating result for 2019 that is on a par with the figure for the previous year. However, 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 730 million in 2019. These sales revenues should generate consolidated EBIT of between approx. EUR 185 million and EUR 195 million (figures not adjusted for the measurement of real estate in accordance with IAS 40). The result for the period is expected to be between EUR 100 million and EUR 120 million. In line with Group policy, the equity ratio will be on or around 40 %, as in previous years.

7 Nachtragsbericht

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag, die sich wesentlich auf die im Konzernabschluss dargestellte Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken, 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 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. Konjunkturelle Schwankungen 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

7 Events after the balance-sheet date

No events occurred after the balance-sheet date that had a material impact on the earnings, assets and financial position of the Group as detailed in the consolidated financial statement.

8 Financial instruments and risk management

The Schörghuber Corporate Group operates in various sectors of industry 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 the areas of corporate

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 finanziellen 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.

Änderungen des Marktzinseszinses 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

financing, 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 financial 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.

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 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

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,

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.

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

München, den 16. April 2019

Munich, 16 April 2019

Die persönlich haftende Gesellschafterin
Josef Schörghuber Stiftung, München

General Partner
Josef Schörghuber Stiftung, Munich



Dr. Klaus N. Naeve



Alexandra Schörghuber



Dr. Hermann Brandstetter

Quellenverzeichnis Konzern-Lagebericht | List of sources for the Group Management Report

- ¹ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 018, 15. Januar 2019 | Federal Statistics Office, Press Release No. 018, 15 January 2019
- ² BMWi, Die wirtschaftliche Lage in Deutschland des letzten Jahres, 15. Januar 2019 | BMWi, The Economic Situation in Germany Last Year, 15 January 2019
- ³ ifo Institut, Ergebnisse des ifo World Economic Survey (WES) vom 4. Quartal 2018, 12. November 2018 | Ifo Institute, Results of the ifo World Economic Survey (WES) for the 4th Quarter of 2018, 12 November 2018
- ⁴ Agentur für Arbeit, Monatsbericht Dezember 2018 | Federal Employment Agency, Monthly Report for December 2018
- ⁵ Agentur für Arbeit, Monatsbericht Dezember 2018 | Federal Employment Agency, Monthly Report for December 2018
- ⁶ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 019, 16. Januar 2019 | Federal Statistics Office 2019, Press Release No. 019, 16 January 2019
- ⁷ EZB, Pressemitteilung vom 13. Dezember 2018 | ECB, Press Release of 13 December 2018
- ⁸ EZB, Oktober-Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) in Deutschland, 23. Oktober 2018 | ECB, October Results of the Bank Lending Survey in Germany, 23 October 2018
- ⁹ IMF, World Economic Outlook, October 2018: Challenges to Steady Growth, 3. Oktober 2018 | IMF, World Economic Outlook, October 2018: Challenges to Steady Growth, 3 October 2018
- ¹⁰ BMWi, Monatsbericht November 2018 | BMWi, Monthly Report for November 2018
- ¹¹ BNP Paribas Real Estate, Büromarkt Deutschland 2019 | BNP Paribas Real Estate, The Office Market in Germany in 2019
- ¹² DZ Hyp, Immobilienmarkt Deutschland 2018/2019 | DZ Hyp, The Property Market in Germany 2018/2019
- ¹³ DZ Hyp, Immobilienmarkt Deutschland 2018/2019 | DZ Hyp, The Property Market in Germany 2018/2019
- ¹⁴ Gutachterausschuss München, Quartalsbericht 3/2018 | Gutachterausschuss München, Quarterly Report 3/2018
- ¹⁵ BNP Paribas Real Estate, Büromarkt Deutschland 2019 | BNP Paribas Real Estate, The Office Market in Germany in 2019
- ¹⁶ DZ Hyp, Immobilienmarkt Deutschland 2018/2019 | DZ Hyp, The Property Market in Germany 2018/2019
- ¹⁷ BNP Paribas Real Estate, Investmentmarkt Deutschland 2019 | BNP Paribas Real Estate, The Investment Market in Germany in 2019
- ¹⁸ Nielsen Company (Germany) GmbH, Halbjahrespräsentation 2018, 7. September 2018 | Nielsen Company (Germany) GmbH, Half-Year Presentation 2018, 7 September 2018
- ¹⁹ <https://www.br.de/nachrichten/deutschland-welt/brauereien-wollen-kalorienangabe-auf-bierflaschen,RFUz6dp> (21. Januar 2019) | <https://www.br.de/nachrichten/deutschland-welt/brauereien-wollen-kalorienangabe-auf-bierflaschen,RFUz6dp> (21 January 2019)
- ²⁰ Deutscher Brauerbund, Rundschreiben vom 31. Januar 2019 | Deutscher Brauerbund, Circular of 31 January 2019
- ²¹ Nielsen Company (Germany) GmbH, Halbjahrespräsentation 2018, 7. September 2018 | Nielsen Company (Germany) GmbH, Half-Year Presentation 2018, 7 September 2019
- ²² Bundesverband der Deutschen Tourismuswirtschaft e.V.; Deutscher Hotel- und Gaststättenverband | Bundesverband der Deutschen Tourismuswirtschaft e.V.; Deutsche Hotel- und Gaststättenverband
- ²³ Umfrage der Stiftung für Zukunftsfragen | Survey of Stiftung für Zukunftsfragen
- ²⁴ Pareto Securities AS, Seafood Research Report, 22. Januar 2019 | Pareto Securities AS, Seafood Research Report, 22 January 2019
- ²⁵ Kontali Report Coho Februar 2019 | Kontali Report Coho February 2019

Konzern-Jahresabschluss 2018 nach International Financial Reporting Standards
Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG, München

Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung und sonstiges Ergebnis

| | Anhang | 2018 TEUR | 2017 TEUR |
|--|---------|----------------|----------------|
| Umsatzerlöse | II.A.1 | 771.319 | 761.618 |
| Umsatzkosten | II.A.2 | -485.203 | -529.659 |
| Bruttoergebnis | | 286.116 | 231.959 |
| Vertriebskosten | II.A.3 | -27.140 | -29.742 |
| Verwaltungskosten | II.A.4 | -46.241 | -47.486 |
| Sonstige betriebliche Erträge | II.A.5 | 201.124 | 117.760 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | II.A.6 | -17.525 | -19.563 |
| Ergebnis aus at equity bewerteten Anteilen | II.A.7 | 46.544 | 10.223 |
| Operatives Ergebnis | | 442.878 | 263.151 |
| Übrige Finanzerträge | | 4.868 | 3.354 |
| Übrige Finanzaufwendungen | | -64.944 | -53.512 |
| Finanzergebnis | II.A.8 | -60.076 | -50.158 |
| Gewinn vor Steuern | | 382.802 | 212.993 |
| Ertragsteuern | II.A.9 | -78.094 | -60.865 |
| Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten nach Steuern | | 304.708 | 152.128 |
| Gesamtgewinn | | 304.708 | 152.128 |
| Davon Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter | II.A.10 | -49 | 72 |
| Davon Ergebnisanteil der Gesellschafter des Mutterunternehmens | | 304.757 | 152.056 |

Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung und sonstiges Ergebnis

| | Anhang | 2018 TEUR | 2017 TEUR |
|---|---------|----------------|----------------|
| Gesamtgewinn | | 304.708 | 152.128 |
| Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen | | -5.182 | 4.293 |
| Direkt mit dem Eigenkapital verrechnete latente Steuern | | 1.588 | 99 |
| Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumenten, die erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden | | -1.147 | 0 |
| Posten, die nicht in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgliedert werden können | | -4.741 | 4.392 |
| Kursdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe | | 6.783 | -14.453 |
| Sonstige erfolgsneutrale Änderungen | | -112 | 2.861 |
| Absicherung von Zahlungsströmen – wirksamer Teil der Änderungen des beizulegenden Zeitwerts | | -1.137 | 0 |
| Gewinn aus Absicherung von Zahlungsströmen (Cashflow-Hedges) | | 280 | 449 |
| Direkt mit dem Eigenkapital verrechnete latente Steuern | | 47 | -112 |
| Posten, die in die Gewinn-und-Verlust-Rechnung umgliedert werden können | | 5.861 | -11.255 |
| Sonstiges Ergebnis | | 1.120 | -6.863 |
| Gesamtergebnis | | 305.828 | 145.265 |
| Davon Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter | II.A.10 | -49 | 72 |
| Davon Ergebnisanteil der Gesellschafter des Mutterunternehmens | | 305.877 | 145.193 |

**2018 Consolidated Financial Statement in accordance with International Financial Reporting Standards
Schörghuber Stiftung & Co. Holding KG, Munich**

Consolidated income statement and other comprehensive income

| | Notes | 2018 EUR '000 | 2017 EUR '000 |
|---|---------|------------------|------------------|
| Sales revenue | II.A.1 | 771,319 | 761,618 |
| Cost of sales | II.A.2 | -485,203 | -529,659 |
| Gross profit on sales | | 286,116 | 231,959 |
| Distribution costs | II.A.3 | -27,140 | -29,742 |
| Administration costs | II.A.4 | -46,241 | -47,486 |
| Other operating income | II.A.5 | 201,124 | 117,760 |
| Other operating expenses | II.A.6 | -17,525 | -19,563 |
| Income from equity-accounted interests | II.A.7 | 46,544 | 10,223 |
| Operating result | | 442,878 | 263,151 |
| Other financial income | | 4,868 | 3,354 |
| Other financial expenses | | -64,944 | -53,512 |
| Financial result | II.A.8 | -60,076 | -50,158 |
| Profit before taxes | | 382,802 | 212,993 |
| Income tax expenses | II.A.9 | -78,094 | -60,865 |
| Income from ongoing operations after tax | | 304,708 | 152,128 |
| Net profit after taxes | | 304,708 | 152,128 |
| Of which attributable to non-controlling interests | II.A.10 | -49 | 72 |
| Of which attributable to shareholders of the parent company | | 304,757 | 152,056 |

Consolidated income statement and other comprehensive income

| | Notes | 2018 EUR '000 | 2017 EUR '000 |
|--|---------|------------------|------------------|
| Net profit after taxes | | 304,708 | 152,128 |
| Actuarial gains/losses from defined-benefit pension plans | | -5,182 | 4,293 |
| Deferred taxes offset directly against equity | | 1,588 | 99 |
| Changes in the fair value of investments in equity instruments that are measured at fair value in equity | | -1,147 | 0 |
| Items that could not be re-assigned to the income statement | | -4,741 | 4,392 |
| Exchange differences on translation of foreign operations | | 6,783 | -14,453 |
| Other changes not recognized in income | | -112 | 2,861 |
| Cash flow hedges – effective part of changes in the fair value | | -1,137 | 0 |
| Gains on cash flow hedges | | 280 | 449 |
| Deferred taxes offset directly against equity | | 47 | -112 |
| Items that could be re-assigned to the income statement | | 5,861 | -11,255 |
| Other comprehensive income | | 1,120 | -6,863 |
| Comprehensive income | | 305,828 | 145,265 |
| Of which attributable to non-controlling interests | II.A.10 | -49 | 72 |
| Of which attributable to shareholders of the parent company | | 305,877 | 145,193 |

Konzernbilanz

| | Anhang | 31.12.2018 TEUR | 31.12.2017 TEUR |
|--|---------|--------------------|--------------------|
| Immaterielle Vermögenswerte | II.B.1 | 20.116 | 20.328 |
| Sachanlagen | II.B.2 | 431.993 | 415.814 |
| Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien | II.B.3 | 2.519.715 | 2.310.645 |
| At equity bewertete Anteile | II.B.4 | 246.408 | 230.609 |
| Übrige Finanzanlagen | II.B.5 | 65.040 | 85.368 |
| Aktive latente Steuern | II.B.6 | 40.751 | 54.383 |
| Biological Assets | II.B.7 | 15.969 | 12.126 |
| Sonstige langfristige Forderungen und Vermögenswerte | II.B.10 | 23.134 | 25.973 |
| Langfristige Vermögenswerte | | 3.363.126 | 3.155.246 |
| Vorräte | II.B.7 | 340.778 | 255.569 |
| Biological Assets | II.B.7 | 41.074 | 62.401 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | II.B.8 | 23.487 | 41.350 |
| Steuererstattungsansprüche | II.B.9 | 2.795 | 2.270 |
| Sonstige kurzfristige Forderungen und Vermögenswerte | II.B.10 | 146.795 | 50.094 |
| Zahlungsmittel | II.B.11 | 129.303 | 80.706 |
| Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte | II.B.12 | 57.679 | 54.491 |
| Kurzfristige Vermögenswerte | | 741.911 | 546.881 |
| Aktiva | | 4.105.037 | 3.702.127 |

Konzernbilanz

| | Anhang | 31.12.2018 TEUR | 31.12.2017 TEUR |
|--|--------|--------------------|--------------------|
| Kommanditkapital | | 92.033 | 92.033 |
| Rücklagen | | 1.757.480 | 1.498.664 |
| Nicht beherrschende Gesellschafter | | 205 | 254 |
| Eigenkapital | II.C.1 | 1.849.718 | 1.590.951 |
| Langfristige Finanzschulden | II.C.4 | 1.345.445 | 1.239.531 |
| Passive latente Steuern | II.C.2 | 280.460 | 237.927 |
| Sonstige langfristige Verbindlichkeiten | II.C.7 | 4.049 | 4.401 |
| Rückstellungen für Pensionen | II.C.3 | 55.102 | 55.598 |
| Sonstige langfristige Rückstellungen | II.C.8 | 14.222 | 12.218 |
| Langfristige Schulden | | 1.699.278 | 1.549.675 |
| Kurzfristige Finanzschulden | II.C.4 | 194.336 | 237.866 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | II.C.5 | 25.739 | 26.535 |
| Ertragsteuerverpflichtungen | II.C.6 | 21.314 | 17.518 |
| Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten | II.C.7 | 263.036 | 229.494 |
| Sonstige kurzfristige Rückstellungen | II.C.8 | 51.616 | 50.088 |
| Kurzfristige Schulden | | 556.041 | 561.501 |
| Fremdkapital | | 2.255.319 | 2.111.176 |
| Passiva | | 4.105.037 | 3.702.127 |

Consolidated balance sheet

| | Notes | 31.12.2018 EUR '000 | 31.12.2017 EUR '000 |
|--|---------|------------------------|------------------------|
| Intangible assets | II.B.1 | 20,116 | 20,328 |
| Tangible assets | II.B.2 | 431,993 | 415,814 |
| Investment property | II.B.3 | 2,519,715 | 2,310,645 |
| Equity-accounted participating interests | II.B.4 | 246,408 | 230,609 |
| Other financial assets | II.B.5 | 65,040 | 85,368 |
| Deferred tax assets | II.B.6 | 40,751 | 54,383 |
| Biological assets | II.B.7 | 15,969 | 12,126 |
| Other non-current receivables and assets | II.B.10 | 23,134 | 25,973 |
| Non-current assets | | 3,363,126 | 3,155,246 |
| Inventories | II.B.7 | 340,778 | 255,569 |
| Biological assets | II.B.7 | 41,074 | 62,401 |
| Trade-account receivables | II.B.8 | 23,487 | 41,350 |
| Tax refund claims | II.B.9 | 2,795 | 2,270 |
| Other current receivables and assets | II.B.10 | 146,795 | 50,094 |
| Cash and cash equivalents | II.B.11 | 129,303 | 80,706 |
| Assets held for sale | II.B.12 | 57,679 | 54,491 |
| Current assets | | 741,911 | 546,881 |
| Assets | | 4,105,037 | 3,702,127 |

Consolidated balance sheet

| | Notes | 31.12.2018 EUR '000 | 31.12.2017 EUR '000 |
|-------------------------------------|--------|------------------------|------------------------|
| Limited partners' capital | | 92,033 | 92,033 |
| Provisions | | 1,757,480 | 1,498,664 |
| Shares of non-controlling interests | | 205 | 254 |
| Equity | II.C.1 | 1,849,718 | 1,590,951 |
| Non-current financial liabilities | II.C.4 | 1,345,445 | 1,239,531 |
| Deferred tax liabilities | II.C.2 | 280,460 | 237,927 |
| Other non-current liabilities | II.C.7 | 4,049 | 4,401 |
| Provisions for pensions | II.C.3 | 55,102 | 55,598 |
| Other non-current provisions | II.C.8 | 14,222 | 12,218 |
| Long-term debt | | 1,699,278 | 1,549,675 |
| Current financial liabilities | II.C.4 | 194,336 | 237,866 |
| Trade-account payables | II.C.5 | 25,739 | 26,535 |
| Income taxes | II.C.6 | 21,314 | 17,518 |
| Other current liabilities | II.C.7 | 263,036 | 229,494 |
| Other current provisions | II.C.8 | 51,616 | 50,088 |
| Short-term debt | | 556,041 | 561,501 |
| Borrowed capital | | 2,255,319 | 2,111,176 |
| Liabilities | | 4,105,037 | 3,702,127 |

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

| | |
|--|------------------------|
| Titel: drittes Bild Cover: third picture | Marriott International |
| Seite Page 4 | Gisela Schregle |
| Seite Page 19 | shutterstock, g215 |
| Seite Page 24–27 | Marriott International |





SCHÖRGHUBER
UNTERNEHMENSGRUPPE