

DEVELOPMENT PARTNER AG
Düsseldorf

Bilanz zum 31. Dezember 2016

AKTIVA

PASSIVA

	31.12.2016 EUR	31.12.2015 EUR		31.12.2016 EUR	31.12.2015 EUR
A. Anlagevermögen			A. Eigenkapital		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			I. Gezeichnetes Kapital	500.000,00	500.000,00
Lizenzen	870,00	1.444,00	II. Gewinnrücklagen		
II. Sachanlagen			gesetzliche Rücklage	50.000,00	50.000,00
Betriebs- und Geschäftsausstattung	299.023,21	52.581,21	III. Gewinnvortrag	8.472.767,25	2.581.143,81
III. Finanzanlagen			IV. Jahresüberschuss	1.772.908,50	5.891.623,44
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	2.199.306,46	2.912.207,46	B. Rückstellungen		
2. Beteiligungen	1.338.160,26	1.366.530,59	1. Steuerrückstellungen	1.474.095,42	1.643.884,23
	<u>3.537.466,72</u>	<u>4.278.738,05</u>	2. sonstige Rückstellungen	1.696.963,90	2.824.976,19
B. Umlaufvermögen				<u>3.171.059,32</u>	<u>4.468.860,42</u>
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			C. Verbindlichkeiten		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.376.885,43	1.752.799,73	1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	194.925,76	57.239,40
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	3.075.796,85	714.625,14	2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	275.763,28	371.591,18
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	974.602,64	837.410,34	3. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	21.266,69	0,00
4. sonstige Vermögensgegenstände	126.952,60	13.033,12	4. sonstige Verbindlichkeiten	265.224,58	545.670,79
	<u>6.554.237,52</u>	<u>3.317.868,33</u>		757.180,31	974.501,37
II. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	4.332.317,93	6.821.524,80	D. Rechnungsabgrenzungsposten	0,00	6.027,35
	<u>14.723.915,38</u>	<u>14.472.156,39</u>			
	<u><u>14.723.915,38</u></u>	<u><u>14.472.156,39</u></u>			

DEVELOPMENT PARTNER AG
Düsseldorf

Gewinn- und Verlustrechnung
für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016

	2016 EUR	2015 EUR
1. Umsatzerlöse	2.212.754,36	3.931.145,75
2. sonstige betriebliche Erträge	2.577.003,43	359.280,96
3. Personalaufwand		
a) Gehälter	3.842.446,14	5.122.231,02
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	<u>285.885,13</u>	<u>302.231,34</u>
	4.128.331,27	5.424.462,36
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	36.538,51	28.400,40
5. sonstige betriebliche Aufwendungen	2.538.191,38	1.638.011,42
6. Erträge aus Beteiligungen	3.901.559,44	10.179.969,19
7. auf Grund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsvertrags erhaltene Gewinne	79.077,80	100.394,85
8. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	62.326,58	52.463,84
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen	21.266,69	36.700,00
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	5.358,01	22.122,93
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	<u>327.193,25</u>	<u>1.555.752,27</u>
12. Ergebnis nach Steuern	1.775.842,50	5.917.805,21
13. sonstige Steuern	2.934,00	26.181,77
	<hr/>	<hr/>
14. Jahresüberschuss	<u>1.772.908,50</u>	<u>5.891.623,44</u>

DEVELOPMENT PARTNER AG
Düsseldorf
Registergericht Düsseldorf
HRB 40367

Anhang für das Geschäftsjahr 2016

A. Allgemeine Angaben

Generalnorm

Der Jahresabschluss von Development Partner AG wurde unter erstmaliger Anwendung der handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften nach dem Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (BilRUG) sowie den ergänzenden Vorschriften des AktG aufgestellt.

Die Gliederung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung entspricht den §§ 266 bzw. 275 HGB, wobei für die Gewinn- und Verlustrechnung das Gesamtkostenverfahren Anwendung findet.

Nach den in § 267 HGB angegebenen Größenklassen ist die Gesellschaft als kleine Kapitalgesellschaft einzustufen. Von den größenabhängigen Erleichterungen für kleine Gesellschaften wurde Gebrauch gemacht.

Davon-Vermerke in der Bilanz bzw. in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie Angaben, die wahlweise in der Bilanz bzw. in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im Anhang vorgenommen werden können, sind aufgrund der Klarheit und Übersichtlichkeit insgesamt im Anhang aufgeführt.

Die nachstehend erläuterten Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften haben sich, mit Ausnahme der Erstanwendung des BilRUG, nicht geändert. Aufgrund der geänderten Vorschriften zu den Umsatzerlösen gemäß § 277 Abs. 1 HGB n. F., sind die Umsatzerlöse des Berichtsjahres nicht mehr mit dem Vorjahr vergleichbar. Die Umsatzerlöse des Vorjahres unter Anwendung des § 277 Abs. 1 HGB n. F. betragen TEUR 3.946. In Anwendung des Art. 75 Abs. 2 Satz 3 EGHGB wurden die Vorjahreszahlen nicht angepasst.

B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

1. Allgemeine Erläuterungen

Bei der Bilanzierung werden die generellen Ansatz- und Bewertungsvorschriften der §§ 246 bis 256a HGB sowie die besonderen Bestimmungen für Kapitalgesellschaften beachtet.

Insbesondere erfolgte die Bewertung der Vermögensgegenstände unter der Annahme der

Fortführung der Unternehmenstätigkeit (going-concern-Prämisse).

2. Anlagevermögen

Die immateriellen Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen, bewertet. Die planmäßigen Abschreibungen werden nach der voraussichtlichen Nutzungsdauer der Vermögensgegenstände von einem Jahr bis drei Jahren linear vorgenommen.

Die Bewertung der Vermögensgegenstände des Sachanlagevermögens erfolgt zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen. Die planmäßigen Abschreibungen werden nach den voraussichtlichen Nutzungsdauern der Vermögensgegenstände von einem bis 13 Jahren linear vorgenommen.

Geringwertige Anlagegüter mit Einzelanschaffungskosten bis zu EUR 410,00 werden im Jahr der Anschaffung als Zugang erfasst und gleichzeitig voll abgeschrieben.

Die Finanzanlagen werden zu Anschaffungskosten, ggf. vermindert um Abschreibungen gemäß § 253 Abs. 3 Sätze 5 und 6 HGB, bewertet. Im Geschäftsjahr wurden Abschreibungen i. H. v. TEUR 21 (i. Vj. TEUR 37) vorgenommen. Gemäß § 253 Abs. 5 Satz 1 HGB wurden im Geschäftsjahr Zuschreibungen i. H. v. TEUR 0 (i. Vj. TEUR 22) vorgenommen.

3. Umlaufvermögen

Das Umlaufvermögen wird grds. zum Nominalwert bilanziert. Soweit erforderlich, wurden Wertberichtigungen bzw. Abschreibungen auf Forderungen vorgenommen.

4. Rückstellungen

Die Steuerrückstellungen und die sonstigen Rückstellungen werden für ungewisse Verbindlichkeiten gebildet. Sie werden mit dem nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrag angesetzt. Dabei werden alle erkennbaren Risiken berücksichtigt.

Soweit Rückstellungen eine Restlaufzeit von mehr als einem Jahr haben, sind sie mit dem ihrer Restlaufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Geschäftsjahre, wie er von der Deutschen Bundesbank monatlich bekannt gegeben wird, abgezinst.

5. Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten sind mit dem Erfüllungsbetrag angesetzt.

6. Gewinn- und Verlustrechnung

Die Umsatzerlöse, die sonstigen betrieblichen Erträge und die Beteiligungserträge werden periodengerecht nach dem Realisationsprinzip erfasst.

Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam.

Zinserträge und -aufwendungen werden entsprechend ihrer Entstehung erfasst.

C. Erläuterungen zur Bilanz

1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen i. H. v. insgesamt TEUR 2.377 (i. Vj. TEUR 1.753) bestehen i. H. v. TEUR 1.238 (i. Vj. TEUR 129) gegenüber verbundenen Unternehmen und i. H. v. TEUR 468 (i. Vj. TEUR 962) gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht.

2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen enthalten Forderungen i. H. v. TEUR 0 (i. Vj. TEUR 437) mit einer voraussichtlichen Restlaufzeit von mehr als einem Jahr.

3. sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände entfallen mit TEUR 109 (i. Vj. TEUR 0) auf Forderungen gegen Gesellschafter.

4. Eigenkapital

Das Grundkapital beträgt EUR 500.000,00, eingeteilt in 500.000 Stückaktien ohne Nennwert. Dabei handelt es sich um vinkulierte Namensaktien. Hinzu kommt die gesetzliche Rücklage i. H. v. EUR 50.000,00.

5. Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten sind, wie im Vorjahr, innerhalb eines Jahres fällig.

6. sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten i. H. v. TEUR 265 (i. Vj. TEUR 546) entfallen mit TEUR 206 (i. Vj. TEUR 538) auf Verbindlichkeiten aus Steuern und mit TEUR 8 (i. Vj. TEUR 8) auf Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit.

7. Haftungsverhältnisse

Die nachfolgenden Haftungsverhältnisse bestehen für Verpflichtungen aus Bürgschaften sowie für Verpflichtungen aus Gewährleistungsverträgen und entfallen ausschließlich auf verbundene und assoziierte Unternehmen.

Projektentwicklung Kassel GmbH

Mit Kaufvertrag vom 22. Dezember 2005 hat die Projektentwicklung Kassel GmbH das Objekt an einen Investor veräußert. Development Partner AG und die Projektentwicklung Kassel GmbH haften gesamtschuldnerisch für die Verbindlichkeiten aus dem Kaufvertrag, die die Erwerberin der Immobilie nach dem Übergabe- und Verrechnungstag gegen die Projektentwicklung Kassel GmbH geltend machen kann sowie für Verbindlichkeiten, die die Erwerberin gemäß § 16.2.1 des Kaufvertrages unter bestimmten Voraussetzungen geltend machen kann. Die Haftung ist der Höhe nach nicht beschränkt und nicht quantifizierbar. Die Projektentwicklung Kassel GmbH hat Development Partner AG im Innenverhältnis von allen wirtschaftlichen Nachteilen, die Development Partner AG aus dem Kaufvertrag entstehen können, freigestellt. Aufgrund der Freistellung im Innenverhältnis hat Development Partner AG Rückgriffsmöglichkeiten gegen die Projektentwicklung Kassel GmbH in entsprechender Höhe.

Projektentwicklung Wilmersdorfer Straße in Berlin GmbH & Co. KG

Mit Kaufvertrag vom 28. Juli 2010 hat die Projektentwicklung Wilmersdorfer Straße in Berlin GmbH & Co. KG das Objekt an einen Investor veräußert. Im Zusammenhang mit dem Kaufvertrag hat Development Partner AG eine harte Patronatserklärung gegenüber dem Käufer abgegeben. Development Partner AG übernimmt darin die Verpflichtung, dafür Sorge zu tragen, die Projektentwicklung so zu leiten und finanziell auszustatten, dass sie jederzeit zur Erfüllung ihrer Verpflichtungen aus dem o. g. Kaufvertrag in der Lage ist. Die Garantieerklärung ist der Höhe nach unbeschränkt und nicht quantifizierbar. Die Projektgesellschaft und die Kreissparkasse Köln ("KSK") haben als Gesamtschuldner Development Partner AG von allen Verpflichtungen aus der Patronatserklärung freigestellt.

Projektentwicklung Brotstraße in Trier GmbH

Im Rahmen des 2. Nachtrags zum Kreditvertrag vom 3. Januar 2007 zwischen der Projektentwicklung Brotstraße in Trier GmbH und der Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale ("Helaba") hat Development Partner AG eine Vereinbarung über eine Zinsdienstgarantie unterzeichnet. Darin verpflichtet sich Development Partner AG alle fällig werdenden Zinsleistungen auszugleichen, falls der Darlehensnehmer nicht in der Lage sein sollte, die vertraglich zu leistenden Zinszahlungen zu erbringen.

Der Kreditvertrag hat eine Laufzeit bis zum 30. Juni 2017. Die Höhe der möglichen Zinszahlungen beträgt maximal TEUR 30 p. a..

Projektgesellschaft Wohnen an der Neuenhöfer Allee in Köln GmbH & Co. KG

Im Rahmen des Verkaufs wurde von der R+V Allgemeine Versicherung AG eine Gewährleistungsbürgschaft i. H. v. TEUR 465 für den Käufer gestellt. Development Partner AG ist über einen Rahmenvertrag "federführender Versicherungsnehmer".

Projektentwicklung Leopoldstraße in München GmbH und Projektentwicklung Hohenzollernstraße in München GmbH

Im Rahmen der mit der Landesbank Baden-Württemberg ("LBBW") abgeschlossenen Kreditverträge vom 22. / 27. August 2012 wurde von Development Partner AG eine Kostenüberschreitungsgarantie gegenüber der LBBW abgegeben. Development Partner AG garantiert damit für die Laufzeit der Kreditverträge, dass sie den beiden Projektgesellschaften jeweils diejenigen Mittel zur Verfügung stellt, um welche die jeweils bei der Unterzeichnung der Kreditverträge prognostizierten Gesamtinvestitionskosten überschritten werden. Die Freistellung von Development Partner AG durch die beiden Eigenkapitalpartner ist bis zu einem Gesamtbetrag i. H. v. TEUR 5.000 begrenzt auf 80% oder TEUR 4.000. Der vorgenannte Höchstbetrag bezieht sich auf beide Projektentwicklungen, unabhängig davon, aus welcher der beiden Projektgesellschaften die Zahlungsverpflichtung entstehen würde. Über eine Kostenerhöhung von TEUR 5.000 hinaus, würde Development Partner AG für den entsprechenden Überschreibungsbetrag in voller Höhe haften.

Im Rahmen des o. g. Kreditvertrages wurde u. a. als Voraussetzung für den Beginn der Aufbaufinanzierung bei der Projektentwicklung Hohenzollernstraße in München GmbH von Seiten der LBBW ein Vorvermietungsstand von 70% in dem neu zu errichtendem Gebäude gefordert. Obwohl diese Quote noch nicht erreicht worden ist, wurde mit dem Hochbau im Dezember 2015 begonnen. Die Finanzierung wurde durch einen Darlehensvertrag zwischen der Projektgesellschaft und den Eigenkapitalpartnern i. H. v. TEUR 6.500 sichergestellt, wovon Development Partner AG einen Betrag i. H. v. TEUR 542 zu tragen hat und hiervon TEUR 425 bis zum 31. Dezember 2016 geleistet hat.

Von der R+V Allgemeine Versicherung AG wurde eine Zahlungsbürgschaft für die Projektentwicklung Hohenzollernstraße in München GmbH i. H. v. TEUR 601 gegenüber dem Generalunternehmer gestellt. Development Partner AG ist über einen Rahmenvertrag "federführender Versicherungsnehmer".

Projektentwicklung KÖLNCUBUS Süd GmbH

Im Rahmen des mit der HSH Nordbank AG ("HSH") abgeschlossenen Kreditvertrages vom 14. / 28. August 2014 wurde von Development Partner AG am 28. August / 8. September 2014 eine Kostenüberschreitungs- und Zinsdienstgarantie gegenüber der HSH abgegeben. Darin hat sich Development Partner AG dazu verpflichtet, dass bis zur vollständigen Rückzahlung des Darlehens der Zinsdienst sichergestellt ist und Kostenüberschreitungen für oberhalb der gemäß Kreditvertrag definierten Gesamtinvestitionen, allerdings begrenzt auf TEUR 2.100, gedeckt werden. I. H. v. 20% des vorgenannten Betrages wird Development Partner AG aus den Garantien durch Mitgesellschafter im Innenverhältnis freigestellt.

Objektgesellschaft Bonn 1101 mbH & Co. KG

Mit Kaufvertrag vom 13. Juni 2016 hat die Objektgesellschaft Bonn 1101 mbH & Co. KG das fertiggestellte Objekt an einen Investor veräußert. Development Partner AG steht dem Käufer des Objektes gesamtschuldnerisch neben der Objektgesellschaft Bonn 1101 mbH & Co. KG dafür ein, dass die Objektgesellschaft Bonn 1101 mbH & Co. KG ihre aus dem Verkaufsvertrag resultierenden Verpflichtungen im Zusammenhang mit restlichen Baumaßnahmen für einen Mieter ordnungsgemäß erfüllen wird. Die Haftung ist der Höhe nach nicht beschränkt und nicht quantifizierbar.

Projektentwicklung Tegernseer Landstraße in München GmbH

Mit Kaufvertrag vom 31. Januar 2012 hat die Projektentwicklung Tegernseer Landstraße in München GmbH im Zuge eines Rahmenkaufvertrages das Objekt an einen Investor veräußert. Im Zusammenhang mit dem Kaufvertrag haftet Development Partner AG gesamtschuldnerisch mit anderen Gesellschaftern für die Erfüllung der Pflichten im Zusammenhang mit Mieterausbauten, gewährten Baukostenzuschüssen und Mietgarantien. Die Haftung ist der Höhe nach unbeschränkt und nicht quantifizierbar.

Projektentwicklung Fürstenrieder Straße in München GmbH

Im Rahmen des Verkaufs des fertiggestellten Objekts Fürstenrieder Straße an einen Endinvestor am 14. August 2014, wurde von der R+V Allgemeine Versicherung AG eine Gewährleistungsbürgschaft i. H. v. TEUR 625 für den Käufer gestellt. Development Partner AG ist über einen Rahmenvertrag "federführender Versicherungsnehmer".

Projektentwicklung Rudolfplatz in Köln GmbH

Im Rahmen der Finanzierung des Ankaufs eines bebauten Grundstücks in Köln, Rudolfplatz, mit Datum vom 7. Juli 2014, wurde von Development Partner AG gegenüber einem Darlehensgeber eine Bürgschaft in Höhe der Darlehenssumme von TEUR 3.000 zzgl. Zinsen übernommen.

Im Rahmen des mit der Deutsche Pfandbriefbank AG („PBB“) abgeschlossenen Kreditvertrages vom 20. Dezember 2016 wurde von Development Partner AG mit gleichem Datum eine Kostenüberschreitungsgarantie gegenüber der PBB abgegeben. Die Kostenüberschreitungsgarantie ist begrenzt auf einen Betrag i. H. v. TEUR 2.000.

Im Zusammenhang mit der Emittierung von Inhaberschuldverschreibungen der Projektgesellschaft zur Finanzierung der Projektentwicklung hat Development Partner AG eine selbstschuldnerische Bürgschaft gegenüber dem Kapitalgeber bis zu einem Höchstbetrag i. H. v. TEUR 1.100 abgeben. I. H. v. 50 % des vorgenannten Betrages wird Development Partner AG durch einen Mitgesellschafter der Projektentwicklung Rudolfplatz in Köln GmbH im Innenverhältnis freigestellt. Sofern und soweit die selbstschuldnerische Bürgschaft von Development Partner AG nicht ausreicht, um die Rückzahlungsverpflichtungen

aus den emittierten Inhaberschuldverschreibungen zu erfüllen, hat sich Development Partner AG verpflichtet, Zuzahlungen in die Kapitalrücklage der Projektentwicklung Rudolfplatz in Köln GmbH i. H. v. maximal TEUR 550 zu leisten.

Projektentwicklung Schloßstraße in Berlin GmbH

Mit Kaufvertrag vom 4. Oktober 2012 wurde das Objekt an einen Investor veräußert. Im Rahmen des Verkaufs wurde von der R+V Allgemeine Versicherung AG eine Gewährleistungsbürgschaft i. H. v. TEUR 750 für den Käufer gestellt. Development Partner AG ist über einen Rahmenvertrag "federführender Versicherungsnehmer".

Immobilien-gesellschaft Hutfiltern in Braunschweig GmbH

Im Rahmen des mit der HSH abgeschlossenen Kreditvertrages vom 7. / 24. August 2015 für den Ankauf des bebauten Grundstücks in Braunschweig wurde von Development Partner AG am 24. / 28. August eine Kapitaldienstgarantie gegenüber der HSH abgegeben. Darin hat sich Development Partner AG verpflichtet, bis zur vollständigen Rückzahlung des Darlehens den Zinsdienst sicherzustellen. Mit Datum vom 24. August 2015 hat Development Partner AG im Rahmen des o. g. Kreditvertrages eine Bürgschaft über TEUR 1.500 zur Sicherung aller bestehenden und künftigen Forderungen der Bank abgegeben.

Projektentwicklung Venloer Straße in Köln S.à.r.l.

Im Rahmen des mit der LBBW abgeschlossenen Kreditvertrages vom 22. / 23. Dezember 2015 für den Ankauf des bebauten Grundstücks in Köln wurde von Development Partner AG am 22. / 23. Dezember 2015 eine Bürgschaft über TEUR 2.500 gegenüber der LBBW zur Sicherung aller bestehenden und künftigen Forderungen der Bank abgegeben.

Projektentwicklung Venloer Straße in Köln Beteiligungsgesellschaft mbH

Im Rahmen eines Darlehensvertrages vom 28. Dezember 2015 zwischen der KSK als Darlehensgeber und der Projektentwicklung Venloer Straße in Köln Beteiligungsgesellschaft mbH als Darlehensnehmerin, hat sich Development Partner AG über eine Bürgschaft gegenüber der KSK zur Rückzahlung des endfälligen Darlehens über TEUR 2.200 (inklusive Zinsen) verpflichtet, falls die Darlehensnehmerin in Verzug sein sollte.

Projektentwicklung Am Schauspielhaus in Düsseldorf GmbH & Co. KG

Mit Kaufvertrag vom 15. April 2015 hat die Projektentwicklung Am Schauspielhaus in Düsseldorf GmbH & Co. KG ein Objekt sowie einen Anteil an einer Erbengemeinschaft mit Grundbesitz an einen Investor veräußert. Als Sicherheit für die Erfüllung etwaiger Mängelhaftungs- und Freistellungsansprüche des Käufers sowie für die durch die Projektentwicklung Am Schauspielhaus in Düsseldorf GmbH & Co. KG abgegebenen Garantien, hat Development Partner AG mit Datum vom 29. Oktober 2015 eine Bürgschaft über TEUR 1.000 gegenüber dem Käufer abgegeben.

Projektentwicklung Am Barmbeker Bahnhof in Hamburg GmbH

Die Projektentwicklung Am Barmbeker Bahnhof in Hamburg GmbH hat mit Verträgen vom 16. September 2015 ein unbebautes Grundstück sowie ein Erbbaurecht erworben. In diesem Zusammenhang hat die Projektentwicklung Am Barmbeker Bahnhof in Hamburg GmbH mit der Freien und Hansestadt Hamburg einen städtebaulichen Vertrag geschlossen. Zur Sicherung für das in diesem Vertrag von der Projektentwicklung Am Barmbeker Bahnhof in Hamburg GmbH eingegangene Vertragstrafeversprechen, hat Development Partner AG mit Datum vom 4. Dezember 2015 eine Bürgschaft i. H. v. TEUR 1.000 gegenüber der Freien und Hansestadt Hamburg abgegeben.

Im Rahmen des Ankaufs des Erbbaurechts sowie nach Abschluss einer Nachbarschaftsvereinbarung wurden von der R+V Allgemeine Versicherung AG zwei Bürgschaften i. H. v. TEUR 393 und i. H. v. TEUR 595 gegenüber dem Eigentümer des mit dem Erbbaurecht belasteten Grundstücks zur Sicherung des Erbbauzinszahlungsanspruchs und zur Sicherung der Zahlungsansprüche des Nachbarn gestellt. Development Partner AG ist über einen Rahmenvertrag "federführender Versicherungsnehmer".

Im Zusammenhang des mit der Helaba abgeschlossenen Kreditvertrages vom 1. März 2016 wurde von Development Partner AG mit gleichem Datum eine Kostenüberschreitungs- und eine Zinsdeckungsgarantie gegenüber der Helaba abgegeben. In der Kostenüberschreitungsgarantie hat sich Development Partner AG dazu verpflichtet, dass Kostenüberschreitungen für oberhalb der gemäß Kreditvertrag definierten Gesamtinvestitionen, allerdings begrenzt auf TEUR 3.023, ausgeglichen werden. In der Zinsdeckungsgarantie hat sich Development Partner AG dazu verpflichtet, bis zur vollständigen Rückzahlung des Darlehens, die Zinszahlungen mit einer Haftungsquote i. H. v. 40 % sicherzustellen.

Development Partner AG hat gegenüber einer weiteren Nachbarin eine selbstschuldnerische Bürgschaft i. H. v. insgesamt TEUR 900 zur Sicherung von Ausgleichszahlungsansprüchen und von möglichen Schadensersatzansprüchen aufgrund etwaiger Schäden am Nachbargrundstück durch die laufenden Baumaßnahmen abgegeben.

Projektentwicklung Weender Straße in Göttingen GmbH & Co. KG

Im Zusammenhang des mit der Helaba abgeschlossenen Kreditvertrages vom 30./31. Mai 2016 wurde von Development Partner AG mit gleichem Datum eine Kostenüberschreitungs- und Zinsdeckungsgarantie gegenüber der Helaba abgegeben. In der Kostenüberschreitungsgarantie hat sich Development Partner AG dazu verpflichtet, dass Kostenüberschreitungen für oberhalb der gemäß Kreditvertrag definierten Gesamtinvestitionen, allerdings begrenzt auf 10 % der geplanten Baukosten, gedeckt werden. In der Zinsdeckungsgarantie hat sich Development Partner AG dazu verpflichtet, bis zur vollständigen Rückzahlung des Darlehens, die Zinszahlungen sicherzustellen.

Projektentwicklung Uerdinger Straße in Düsseldorf Office GmbH

Im Zusammenhang des mit der HSH abgeschlossenen Kreditvertrages vom 24. November 2016 wurde von Development Partner AG mit gleichem Datum eine Kostenüberschreitungs- und Zinsdienstgarantie gegenüber der HSH abgegeben. Darin hat sich Development Partner AG dazu verpflichtet, dass bis zur vollständigen Rückzahlung des Darlehens der Zinsdienst in Bezug auf den Kreditvertrag jederzeit sichergestellt ist und sämtliche Kosten erhöhungen, die oberhalb des gemäß Kreditvertrages definierten Gesamtinvestitionskosten liegen, allerdings begrenzt auf maximal TEUR 1.523, gedeckt werden.

Im Zusammenhang mit der Emittierung von Inhaberschuldverschreibungen der Projektgesellschaft zur Finanzierung der Projektentwicklung hat Development Partner AG eine selbstschuldnerische Bürgschaft gegenüber dem Kapitalgeber bis zu einem Höchstbetrag i. H. v. TEUR 700 abgeben. I. H. v. 50 % des vorgenannten Betrages wird Development Partner AG durch einen Mitgesellschafter der Projektentwicklung Uerdinger Straße in Düsseldorf Office GmbH im Innenverhältnis freigestellt. Sofern und soweit die selbstschuldnerische Bürgschaft von Development Partner AG nicht ausreicht, um die Rückzahlungsverpflichtungen aus den emittierten Inhaberschuldverschreibungen zu erfüllen, hat sich Development Partner AG verpflichtet, Zuzahlungen in die Kapitalrücklage der Projektentwicklung Uerdinger Straße in Düsseldorf Office GmbH i. H. v. maximal TEUR 350 zu leisten.

D. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1. sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten mit TEUR 2.009 außergewöhnliche Erträge aus der Veräußerung von Finanzanlagevermögen.

2. soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung

Die sozialen Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung i. H. v. TEUR 286 (i. Vj. TEUR 302) betreffen mit TEUR 5 (i. Vj. TEUR 5) Aufwendungen für Altersversorgung.

3. Abschreibungen / Zuschreibungen

Außerplanmäßige Abschreibungen gemäß § 253 Abs. 3 Satz 5 HGB sind i. H. v. TEUR 21 (i. Vj. TEUR 37) in den Abschreibungen auf Finanzanlagen enthalten. Gemäß § 253 Abs. 5 Satz 1 HGB wurden im Geschäftsjahr Zuschreibungen i. H. v. TEUR 0 (i. Vj. TEUR 22) vorgenommen.

4. Erträge aus Beteiligungen

Die Erträge aus Beteiligungen i. H. v. TEUR 3.902 (i. Vj. TEUR 10.180) resultieren mit TEUR 409 (i. Vj. TEUR 9.310) aus verbundenen Unternehmen.

5. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge

Die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge i. H. v. TEUR 62 (i. Vj. TEUR 52) resultieren mit TEUR 62 (i. Vj. TEUR 50) aus verbundenen Unternehmen.

6. Zinsen und ähnliche Aufwendungen

Die Zinsen und ähnlichen Aufwendungen i. H. v. TEUR 5 (i. Vj. TEUR 22) gingen mit TEUR 5 (i. Vj. TEUR 7) an verbundene Unternehmen.

7. Angaben in Fortführung des Jahresergebnisses

In Fortführung des Jahresergebnisses erfolgt die nachfolgende Darstellung:

	<u>2016</u>	<u>2015</u>
	EUR	EUR
Jahresüberschuss	1.772.908,50	5.891.623,44
+ Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	8.472.767,25	2.581.143,81
Bilanzgewinn	<u>10.245.675,75</u>	<u>8.472.767,25</u>

E. sonstige Angaben

Arbeitnehmer

Die durchschnittliche Zahl der während des Geschäftsjahres 2016 beschäftigten Arbeitnehmer beträgt 21 Mitarbeiter.

Düsseldorf, den 2. Juni 2017

Ralf Niggemann

Emmanuel Gantenberg

LAGEBERICHT DES VORSTANDES **FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2016 DER** **DEVELOPMENT PARTNER AG**

Grundlagen des Unternehmens

Development Partner AG ist in der Immobilienbranche als Projektentwickler im Schwerpunkt von sogenannten Geschäftshäusern in Top-Handelslagen sowie von Büroimmobilien in den Top-7-Märkten Deutschlands tätig. Für die Durchführung ihrer Geschäftstätigkeit erbringt Development Partner AG eigene Dienstleistungen im Rahmen von Geschäftsbesorgungsverträgen mit den jeweiligen Einzel-Projektentwicklungsgesellschaften (SPV's) und hält unmittelbare und mittelbare Beteiligungen an diesen SPV's.

Development Partner AG verfolgt grundsätzlich den Gedanken einer standortbezogenen Planung und entwickelt in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit den Städten hochwertige, individuelle Konzepte für innerstädtische Immobilien. Im Bereich der Büroimmobilien dominieren hierbei Projekte mit ausgeprägtem Charakter den Track Record von Development Partner AG. Insgesamt weisen die Projekte von Development Partner AG ein hohes Maß an Identifikation auf – einer der zentralen Faktoren, die die nachhaltig positive Wahrnehmung von qualitäts- und imagebewussten Mietern sowie am deutschen Investorenmarkt treiben.

Development Partner AG generiert ihre Umsätze im Wesentlichen aus der umfassenden Geschäftsbesorgung im Rahmen von Projektentwicklungen, die in Beteiligungsgesellschaften oder Projektgesellschaften, für Development Partner AG nach eigenverantwortlich initiiert Projektakquisition grundsätzlich über einen Dienstleistungsvertrag mit der Projektrealisierung beauftragt wird, durchgeführt werden. Die Einnahmen setzen sich somit aus Geschäftsbesorgungshonoraren, Erfolgsvergütungen und Erträgen aus Beteiligungen an den Projektgesellschaften zusammen.

Wirtschaftsbericht

Die Wirtschaftslage in Deutschland

Das deutsche Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist vorläufigen Berechnungen des Statistischen Bundesamtes zu Folge im vergangenen Jahr preisbereinigt um 1,9 % gestiegen. Damit wuchs die deutsche Wirtschaft nach dem Krisenjahr 2009 bereits zum siebten Mal in Folge.

Für das kommende Jahr erwarten die sogenannten Wirtschaftsweisen in ihrem Frühjahrsgutachten ein weiteres Plus des Wirtschaftswachstums von 1,8 %. Die Prognose der Bundesregierung liegt bei 1,4 %. Es ist nicht auszuschließen, dass diese vor dem Hintergrund der aktuellen Zahlen in Kürze nach oben korrigiert wird. Denn der Ifo-Geschäftsklimaindex lag im März 2017 mit einem Wert von 112,3 zuletzt deutlich über dem Vorjahreswert und de facto so hoch wie seit sechs Jahren nicht mehr.

Weiterhin besonders erfreulich bleibt die Entwicklung des privaten Konsums. Nach einem Plus von 2 % im Jahr 2015 legte dieser noch einmal um weitere 2 % zu und erwies sich als einer der wichtigsten Stützpfeiler der deutschen Konjunktur. Er stieg insgesamt auf EUR 1.679 Milliarden. Aktuell scheint sich vor dem Hintergrund auch steigender Einkommen an dieser Situation nichts zu ändern. Das sogenannte HDE-Konsumbarometer stieg zuletzt um mehr als zwei Punkte.

Auch die Zahl der Arbeitslosen sank im Jahr 2016 weiter – mittlerweile auf durchschnittlich 2,69 Millionen Arbeitslose, was einer Quote von 6,1 % entspricht. Dieser Wert markiert die niedrigste Arbeitslosenquote für Deutschland seit 25 Jahren. Für das laufende Jahr rechnen die Wirtschaftsweisen in ihrem Frühjahrsgutachten sogar mit einer Durchschnittsquote von nur noch 5,7 %. Für 2018 letztlich prognostizieren sie eine Quote von 5,4 %. Den Anstieg der Erwerbstätigen bis 2018 taxieren sie auf einen neuen Höchstwert von 44,56 Millionen Menschen. Dies befördert nicht nur die Staatskasse, die von den Steuereinnahmen einer erhöhten Anzahl von Beschäftigten profitiert, sondern auch den privaten Konsum.

Einzelhandel in 2016 – Prognose 2017

Nach vorläufigen Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes lag der Umsatz im Einzelhandel (ohne KFZ und Tankstellen) in Deutschland im Jahr 2016 mit EUR 482,2 Milliarden um nominal 2,4 – 2,6 % höher als im Vorjahr. Vor dem Hintergrund der niedrigen Inflation entspricht dies einem realen, preisbereinigten Zuwachs zwischen 1,8 und 2,1 %.

Damit konnten die Einzelhändler in Deutschland ihre Umsätze im siebten Jahr in Folge steigern. Für das Jahr 2017 erwartet der HDE ein weiteres Plus von rund 2 % und damit ein Gesamtergebnis von EUR 491,9 Milliarden.

Der erfreuliche Anstieg setzte sich nach Angaben des Statistischen Bundesamtes auch ganz aktuell fort. Als Motor des Einzelhandels hat sich mittlerweile der Online-Handel etabliert, der gegenüber dem Vorjahr noch einmal auf rund EUR 44 Milliarden zulegen konnte. Für das laufende Jahr rechnet der HDE mit einem weiteren Plus von 11 %. Insgesamt würden dann knapp EUR 49 Milliarden über den Online-Handel umgesetzt.

Der Markt für einzelhandelsgenutzte Immobilien

Nach Angaben des international tätigen Maklerunternehmens CBRE wurden in Deutschland im Jahr 2016 Einzelhandelsimmobilien mit einem Transaktionsvolumen von EUR 12,77 Milliarden gehandelt. Im Vorjahr waren es noch EUR 18,1 Milliarden gewesen. Insgesamt wechselten Gewerbeimmobilien in einem Wert von EUR 52,5 Milliarden den Eigentümer. Der Wert lag damit nur knapp unter dem Wert von 55,2 des Vorjahres. Ein neues Niveau erreichte auch der Umsatz mit Hotelimmobilien, der im Jahr 2016 bei etwa EUR 5,07 Milliarden lag.

Grundsätzlich bleibt es dabei, dass im aktuellen Marktgeschehen das Angebot über die Anzahl der Verkäufe entscheidet. Neue Rekordergebnisse blieben in den vergangenen Jahren weniger aufgrund fehlender Käufer aus, sondern einzig deswegen, weil weniger Objekte am Markt waren. Die Marktlage bei der Akquisition von Objekten bleibt entsprechend angespannt. Auf der Käuferseite ist nach wie vor genug Kapital vorhanden, das investiert werden möchte, was auch zu sinkenden Renditeerwartungen führt.

Im ersten Quartal 2017 hat sich das Transaktionsvolumen von Einzelhandelsimmobilien nach Beobachtungen von Colliers International mehr als verdoppelt und liegt bereits jetzt bei mehr als EUR 3,3 Milliarden.

Hinsichtlich der Vermietung von Ladenlokalen ermittelten die Marktbeobachter von JLL erneut einen Rückgang des Flächenumsatzes. Mit einem vermittelten Volumen von rund 483.000 Quadratmeter wurden noch einmal rund 7 % weniger Flächen umgesetzt als im Jahr 2016. Im Aufwind befindet sich die Gastronomie, die noch mehr Abschlüsse realisierte als im Jahr 2015.

Nach wie vor fokussiert der Erfolg des Online-Handels den Blick des filialisierten Einzelhandels stark auf die Top-Einzelhandelslagen, die als realer Gegenpol zu virtuellen Einkaufswelten dienen. Der Standort Innenstadt gilt vielen erfolgreichen Einzelhändlern immer mehr als unverzichtbarer Gegenpol zu den virtuellen Welten des Worldwide Web.

Auf die Mietpreise für die Top-Lagen wirkt sich dies nach Angaben des Maklerverbandes IVD nach wie vor kaum aus. Deutschlandweit konstatierte der Verband bei der Untersuchung von 350 Städten einen Anstieg der Ladenmieten um 0,7 %. Maklerunternehmen wie JLL betrachten dies aktuell etwas kritischer. Im Verlauf des ersten Halbjahres erwartet JLL für die durchschnittliche Spitzenmiete in den sogenannten Big-10 einen Rückgang von 1 %. Im Schnitt aller 185 untersuchten Einkaufsstädte wird ein Minus von 1,7 % prognostiziert.

Neben sinkenden Mieten setzen sich zu Jahresbeginn 2017 zwei weitere prägende Trends deutlich spürbar fort: Der Einzelhandel mietet zunehmend kleinere Flächen an und setzt dabei längst nicht mehr so stark auf die Metropolen der Big-10

wie noch vor wenigen Jahren. Nur noch 81 Deals mit 23.100 Quadratmetern verbuchten die zehn Metropolen, was gerade einmal einem Drittel der Abschlüsse und 18 % der angemieteten Fläche entspricht. Der Ausweichbewegung des Handels liegt die Flächenknappheit in den Zentren der Big-10 ebenso zugrunde wie der Wunsch der Händler nach Kostenreduktion auf der Immobilienseite.

Die Situation auf den Büromärkten

Der Büroflächenumsatz an den deutschen Top-7-Standorten knackte im vergangenen Jahr laut German Property Partners (GPP) mit 3,9 Millionen Quadratmetern das bisherige Rekordergebnis von 2007 (3,5 Millionen Quadratmeter). Stuttgart (plus 49 %), Köln (plus 41 %) und Frankfurt (plus 36 %) verzeichneten die höchsten Steigerungsraten. Der Leerstand wird laut GPP trotz hoher spekulativer Bautätigkeit auch 2017 weiter sinken. Düsseldorf konnte mit einem Büroflächenumsatz von 330.800 Quadratmetern nicht an das Rekordergebnis des Vorjahres anschließen. Grund für den Büroflächenumsatzrückgang von 21 % war der GPP-Studie zufolge das Ausbleiben von Großabschlüssen.

Die Spitzenmiete verblieb in Düsseldorf nach Angaben von JLL bei 26 EUR/qm und in Köln bei 22 EUR/qm bei geringen Leerstandsquoten von aktuell (1. Quartal 2017) 8 % in Düsseldorf und nur noch 4,7 % in Köln. Perspektivisch bleiben die Aussichten für die Büromärkte vor dem Hintergrund der robusten Konjunktur mit steigenden Erwerbstätigenzahlen und entsprechenden Auswirkungen auf die Anzahl der Büroarbeitsplätze positiv. Diese Annahme wird auch durch die Umsatzzahl des ersten Quartals 2017 gestützt, welche für die Top-7 laut JLL einen Büroflächenumsatz von 995.000 Quadratmetern aufweist. Dies entspricht einer Steigerung von 7 % gegenüber dem Vergleichs Quartal des Vorjahres. Eine Untersuchung desselben Sachverhaltes durch BNP Paribas konstatierte einen Büroflächenumsatz von 945.000 Quadratmetern.

Darstellung des Geschäftsverlaufs in 2016

Im Geschäftsjahr 2016 haben sich die Umsatzerlöse um TEUR 1.718 auf insgesamt TEUR 2.213 vermindert. Sondereinflüsse beim Verkauf von zwei Projekten haben die Umsätze in 2015 wesentlich beeinflusst. Der Umsatz in 2016 verteilt sich im Wesentlichen auf Honorare aus Geschäftsbesorgungsverträgen mit Projektgesellschaften, bei denen die Development Partner AG direkt oder indirekt beteiligt ist und auf Dienstleistungsverträge mit Dritten i. H. v. insgesamt TEUR 1.213. Auf Akquisitionshonorare für neu akquirierte Projekte in Düsseldorf, Göttingen, Wiesbaden und Köln entfallen insgesamt TEUR 880.

Durch den Abschluss eines Asset Deals auf Ebene einer Projektentwicklungsgesellschaft und durch die Veräußerung einer von Development Partner AG gehaltenen Beteiligung sowie durch restliche Ausschüttungen aus Beteiligungen konnte

im Geschäftsjahr 2016 ein Beteiligungsergebnis i. H. v. TEUR 5.968 realisiert werden.

Im Geschäftsjahr 2016 ist es Development Partner AG wieder einmal gelungen, zentrale Herausforderungen in für das Unternehmen wichtigen Projekten zu bewältigen und das Projektentwicklungsportfolio damit im Hinblick auf die angestrebte Wertschöpfung entscheidend voran zu bringen. Als Highlight kann hier beispielsweise die zeitlich nahezu vollständig parallel verlaufende, erfolgreiche Akquisition fehlender (Rest-)Grundstücke für das Projekt ‚Rudolfplatz in Köln‘, die dahin gehende Nachbarvereinbarung mit dem Projektentwicklungsunternehmen Momeni und die Einigung mit dem Baudezernenten der Stadt Köln über die zentralen Punkte zum Baurecht genannt werden. Das Projekt konnte zwischenzeitlich vollständig neu (um-)finanziert werden und durchläuft nunmehr planmäßig die weiteren Schritte der Projektbearbeitung. Des Weiteren konnten u.a. mit der erfolgreichen Baurechtsschaffung und der Entmietung wesentliche Voraussetzungen für den Erfolg des Projektes ‚One Cologne‘, ebenfalls in Köln, geschaffen werden.

Ein weiterer zentraler Baustein für den Erfolg des Geschäftsjahres 2016 stellt gleichermaßen auch das Fundament für die Zukunft unseres Unternehmens dar: die Akquisition neuer, aussichtsreicher Projekte.

Wenngleich sich durch die Entwicklung am deutschen Kapitalmarkt auch in 2016 die Konkurrenz weiter verschärft und gleichsam die Einkaufspreise am deutschen Immobilienmarkt weiter nach oben getrieben hat, ist es in diesem Zeitraum Development Partner AG gelungen, mit dem Einkauf von Immobilienprojekten mit einem Investitionsvolumen von rund EUR 300 Mio. ein Rekordjahr in der Firmengeschichte zu erzielen. Highlight-Projekt dabei ist die Akquisition des so genannten ‚City-Point Nürnberg‘. Dabei handelt es sich um ein derzeit noch von ECE betriebenes, nur noch mäßig funktionierendes so genanntes ‚Vertical Shopping Center‘ im Herzen der Stadt Nürnberg. Dieses wird nach Fixierung einer derzeit im Einvernehmen mit den Planungsbehörden der Stadt Nürnberg entwickelten Planungskonzeption, nach erfolgter Entmietung und erfolgtem Abriss in ein Geschäftshaus modernster Prägung in Nürnberger Top-Lage entwickelt.

Für die Realisierung von Projektentwicklungen konnten in 2016 insgesamt über vier Projektentwicklungsgesellschaften ein unbebautes und drei bebaute Grundstücke akquiriert werden.

Lage des Unternehmens

Insgesamt wurde in 2016 ein Ergebnis i. H. v. TEUR 1.773 erzielt, welches im Wesentlichen durch Honorare aus Geschäftsbesorgungsverträgen sowie durch Beteiligungserträge geprägt ist. Das im Lagebericht 2015 prognostizierte Ergebnis 2016 von mindestens EUR 1,5 Mio. konnte damit um EUR 0,3 Mio. überschritten wer-

den. Grund dafür ist hauptsächlich das Beteiligungsergebnis i. H. v. TEUR 5.968, das überwiegend durch die Entnahme bei einer Beteiligungsgesellschaft nach erfolgreichem Abschluss eines Asset Deals und den Verkauf eines Anteils an einer Beteiligungsgesellschaft realisiert werden konnte.

Die nachfolgend aufgeführten Kennzahlen basieren überwiegend auf einer unter wirtschaftlicher und finanzieller Betrachtungsweise erstellten Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Das Eigenkapital beläuft sich per 31.12.2016 auf TEUR 10.796 bzw. 73,3 % des Gesamtkapitals.

Die für die Gesellschaft wesentlichen Kennziffern entwickelten sich in den letzten fünf Jahren wie folgt:

<u>Jahr</u>	<u>Umsatz</u>	<u>Beteiligungs-</u> <u>ergebnisse</u>	<u>Betreute</u> <u>Projekte</u>	<u>Jahresüber-</u> <u>schuss</u>
2012	TEUR 2.528	TEUR 2.216	19	TEUR 1.095
2013	TEUR 7.911	TEUR 1.042	18	TEUR 3.334
2014	TEUR 2.466	TEUR 3.563	16	TEUR 1.204
2015	TEUR 3.931	TEUR 10.266	17	TEUR 5.892
2016	TEUR 2.213	TEUR 5.968	18	TEUR 1.773

Der Umsatz i. H. v. TEUR 2.213 in 2016 von Development Partner AG ergibt sich im Geschäftsjahr zu 20 % aus reinen Dienstleistungsverträgen ohne Gesellschafterstellung von Development Partner AG und zu 80 % aus Geschäftsbesorgungshonoraren der diversen Projektentwicklungsgesellschaften, an welchen Development Partner AG als Alleingesellschafterin oder gemeinsam mit anderen Investoren beteiligt ist.

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Erträge gegenüber dem Vorjahr um TEUR 2.218 entfällt hauptsächlich auf Erträge aus der Veräußerung von Finanzanlagevermögen.

Die Personalaufwandsquote beträgt 176,5 % (Vorjahr: 132,5 %). Unter Einbeziehung der Beteiligungsergebnisse i. H. v. TEUR 5.968 reduziert sich die Personalaufwandsquote auf 49,7 % (Vorjahr: 37,8 %). Der Personalaufwand hat sich absolut um TEUR 1.296 und prozentual um 23,9 % vermindert. Ursächlich hierfür sind im Wesentlichen die auf Grund des gegenüber 2015 geringeren Ergebnisses entsprechend niedrigeren Rückstellungen für Ergebnis- und Projektantien.

Der Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen um TEUR 900 ist im Ver-

gleich zum Vorjahr überwiegend auf höhere Verwaltungs- und Vertriebsaufwendungen zurückzuführen, die teilweise aus Einmaleffekten resultieren. Einem Betrag i. H. v. TEUR 360 stehen sonstige betriebliche Erträge in gleicher Höhe gegenüber.

Aufgrund des Jahresüberschusses i. H. v. TEUR 1.773 in 2016 erhöhte sich bei einer Bilanzsumme von TEUR 14.724 das Eigenkapital von TEUR 9.023 auf TEUR 10.796. Der positive Cash Flow nach DVFA/SG beträgt TEUR 1.804 (Vorjahr: TEUR 5.788). Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit beläuft sich auf TEUR + 6.432 (Vorjahr: TEUR + 8.183) und resultiert im Wesentlichen aus Einzahlungen aus Beteiligungserträgen und aus Auszahlungen für Investitionen in das Sach- und Finanzanlagevermögen.

In 2016 ergibt sich eine Gesamtkapitalrentabilität von 14,8 % im Vergleich zu 63,4 % in 2015. Der Rückgang ist bei gestiegenem Gesamtkapital insbesondere auf das deutlich geringere Jahresergebnis 2016 im Vergleich zum Vorjahr zurückzuführen.

Die in 2016 erforderliche Liquidität wurde im Wesentlichen durch Einnahmen aus den diversen Geschäftsbesorgungsverträgen und den Beteiligungserträgen gedeckt. Die Investitionen in Sach- und Finanzanlagen führten zu Mittelabflüssen von TEUR 764. Die Kapitalstruktur der Gesellschaft ist geprägt durch Eigenkapital i. H. v. TEUR 10.796, Rückstellungen i. H. v. TEUR 3.171 sowie Verbindlichkeiten i. H. v. TEUR 757. Die Rückstellungen enthalten hauptsächlich Beträge für Ertragsteuern i. H. v. TEUR 1.474 für die Geschäftsjahre 2015 und 2016 und für Ergebnisantiemien für das Geschäftsjahr 2016.

Das Vermögen der Gesellschaft besteht zum Bilanzstichtag im Wesentlichen aus den Finanzanlagen i. H. v. TEUR 3.537 (24,5 %), dem Saldo aus Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht i. H. v. TEUR 3.753 (26,0 %), den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen i. H. v. TEUR 2.377 (16,5%) und dem Bankenstand i. H. v. TEUR 4.332 (30,0 %). Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen i. H. v. TEUR 624 ist überwiegend auf insgesamt höhere Honorare aus Geschäftsbesorgungsverträgen zurückzuführen. Die Erhöhung des Saldos aus Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, um TEUR 2.573 entfällt im Wesentlichen auf kurzfristige Darlehensgewährungen.

Die Liquidität 1. Grades beträgt 119,3 % (Vorjahr: 134,3 %). Die Liquidität 3. Grades beträgt 291,7 % (Vorjahr: 192,4 %). Während der überproportionale Rückgang der liquiden Mittel im Vergleich zu dem kurzfristigen Fremdkapital ursächlich für den Rückgang der Liquidität 1. Grades ist, hat insbesondere der Anstieg des Umlaufvermögens zu einer Erhöhung der Liquidität 3. Grades beigetragen.

Prognosebericht

Nach wie vor befindet sich Deutschland in einem stabilen wirtschaftlichen Umfeld mit weiterer positiver Aussicht. Mit wesentlichen Veränderungen im Zinsbereich ist derzeit nicht zu rechnen. Beide Faktoren unterstützen die nach wie vor sehr gute Immobilienkonjunktur. Absehbar ist allerdings, dass die Renditen im Verkaufsbereich nicht mehr den Steigerungsraten der vergangenen Jahre unterliegen werden.

In einer – immobilienwirtschaftlich betrachtet – konjunkturellen Hochphase stehen hervorragenden Verkaufsbedingungen von fertiggestellten Projekten ausgesprochen schwierige Akquisitionsrahmenbedingungen für geeignete Projektentwicklungsgrundstücke gegenüber.

Trotz nochmal erschwerten Rahmenbedingungen ist es 2016 gelungen vier neue Projektentwicklungen zu akquirieren. Für 2017 wird ein gleichwertiges Akquisitionsergebnis angepeilt, welches unter anderem nur mit bedachter Ausweitung und Anpassung der Suchkriterien zu erzielen sein wird.

Das Geschäftsmodell von Development Partner AG für 2017 und die Folgejahre wird neben der konjunkturell bedingten Hochpreisphase auch den eher schwachen Vermietungsmarkt im stationären Einzelhandel für den aperiodischen Bedarf berücksichtigen müssen. Auch bislang sehr gute Einzelhandelsstandorte sind auf der Mietseite von der Verunsicherung des stationären Einzelhandels aufgrund der Erfolge des E-Commerce beeinflusst.

Stärker zeigt sich derzeit der Büromarkt in den für Development Partner AG wichtigen Investitionsregionen. Auch gemischt genutzte Objekte mit Hotel- oder Wohnnutzung rücken mehr in den sich erweiternden Investitionsfokus. Neben einer noch stärkeren Konzentration bei der Akquisition auf Einzelhandels-Topstandorte ist deshalb für Development Partner AG die Ausweitung ihrer Akquisitionskompetenz auf andere gewerblich geprägte Immobilieninvestitionen, insbesondere im regionalen Umfeld, nötig. Mit der durchgeführten Erweiterung des Vorstandes auf zwei Personen wird diese notwendige Kompetenz geschaffen.

Prognostiziert wird für 2017 ein Ergebnis oberhalb von EUR 3,0 Mio. nach Steuern.

Chancen- und Risikobericht

Risiken in der Gesellschaft liegen, wie in den Vorjahren, in der Deckung der Fixkosten durch die Generierung von Geschäftsbesorgungshonoraren sowohl aus der rechtzeitigen Akquisition von neuen Projekten als auch aus der zeitnahen Umsetzung der jeweiligen Projektentwicklungsmaßnahmen, die mit Erfolgshonoraren und Beteiligungsergebnissen für Development Partner AG verbunden sind.

Der knappen Verfügbarkeit von neuen Projekten in Verbindung mit hohen Einstandspreisen begegnet Development Partner AG mit einer Ausweitung des Akquisefokus im Bürobereich auf die Top-7-Städte in Deutschland, wo noch Potential erwartet wird. Ferner wird hier mit weiterhin stabilen Renditen und einer hohen Nachfrage im Verkaufsbereich gerechnet, so dass die Risiken aus der Vermarktung mittelfristig begrenzt sein sollten und eine Korrelation mit dem Einkaufspreis nach wie vor gegeben ist.

Die Finanzierungsstruktur erfordert bei einigen Projektentwicklungen eine direkte Eigenkapitalbeteiligung von Development Partner AG an der Projektfinanzierung. Dem Risiko des Ausfalls von eingesetztem Eigenkapital stehen die Chancen auf eine höhere Ergebnisbeteiligung in Abhängigkeit des Projekterfolges gegenüber. Die begrenzte Eigenkapitalbeteiligung soll das Chancen- und Risikoprofil der Gesellschaft nur in einem Umfang beeinflussen, der in einem gesunden Verhältnis zu den Bilanzzahlen der Gesellschaft steht.

Sowohl Banken als auch Investoren verlangen zur Sicherung ihrer Ansprüche aus den abgeschlossenen Verträgen auf Ebene der Projektentwicklungen Garantien und Haftungsübernahmen seitens Development Partner AG (z. B. Zinsdienst- und Kostenüberschreitungsgarantien, gesamtschuldnerische Bürgschaften). Den daraus resultierenden Risiken begegnet die Gesellschaft, soweit möglich, durch den Abschluss von Enthaltungsvereinbarungen mit den jeweiligen Joint-Venture-Partnern.

Die Liquidität aus dem Forderungsbestand per Ende 2016, die erwarteten Honorarzahllungen und die Ergebnisausschüttungen aus den laufenden Projekten sichern die Liquidität über das Jahr 2018 hinaus ab.

Risiken, die mittelfristig die Ertragslage der Gesellschaft nachhaltig beschädigen oder gar den Bestand des Unternehmens gefährden können, sind nicht erkennbar.

Düsseldorf, im Juni 2017

Ralf Niggemann

Vorstand (CEO)

Emmanuel Gantenberg

Vorstand (CFO)