

**Rede von
Wilhelm Wellner (Sprecher des Vorstands)
anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung
der Deutsche EuroShop AG
am 28. Juni 2017 in Hamburg**

Es gilt das gesprochene Wort.

Chart 1: Titelblatt



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr verehrten Damen und Herren,

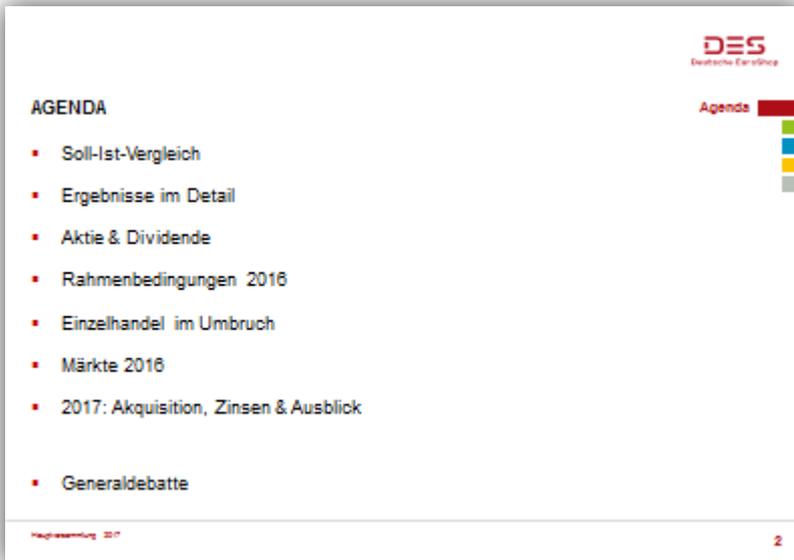
im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zu unserer ordentlichen Hauptversammlung.

Heute erstatte ich Ihnen Bericht über das Geschäftsjahr 2016. Erfreulicherweise ist es ein Bericht, mit dem wir alle sehr zufrieden sein können: Wir haben unsere Ziele erreicht und das Portfolio erweitern können. Die Bewertung unseres Shoppingcenter-Portfolios ist erneut gestiegen. Dazu konnten wir die größte Akquisition der Unternehmensgeschichte einleiten. Dies alles in einem Investment- und insbesondere Einzelhandelsumfeld, welches sich derzeit nicht einfach gestaltet.

Während heute im Rahmen der Hauptversammlung naturgemäß sehr viele Fakten und rationale Themen im Vordergrund stehen, haben wir unseren Geschäftsbericht 2016 ergänzt um die emotionale Welt des Shoppingcenter-Geschäftes. Wir haben diese beiden Seiten unter dem Motto „emotional & rational“ gegenübergestellt und hoffen, dass dies eine interessante Ergänzung für Sie ist.

Für den heutigen Bericht haben wir folgende Agenda vorgesehen:

Chart 2: Agenda – Hauptversammlung 2017



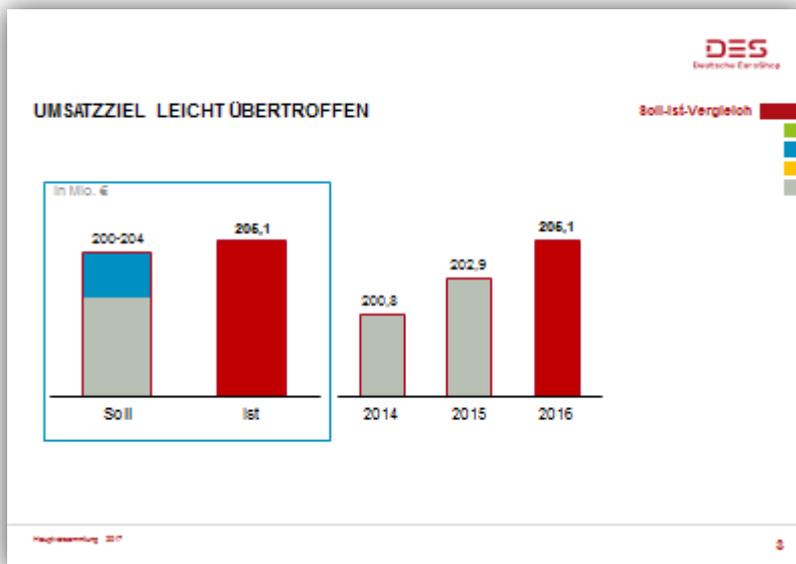
Zunächst vergleiche ich das Ergebnis des Geschäftsjahres mit unseren Prognosen und stelle Ihnen die erzielten Ergebnisse detailliert vor. Danach werde ich mich zur Aktienkursentwicklung und zur Dividende äußern.

Anschließend möchte ich auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die Situation am Transaktions- und Kreditmarkt eingehen sowie auf den in vielen Aspekten im Umbruch befindlichen Einzelhandel zu sprechen kommen.

Dazu freue ich mich, Ihnen die wesentlichen Rahmendaten unserer jüngsten Akquisitionen, des Saarpark-Centers Neunkirchen und des Olympia Center Brunn vorstellen zu können.

Abschließen werde ich mit dem Ausblick für das laufende Geschäftsjahr und danach freuen wir uns auf die Generaldebatte mit Ihnen.

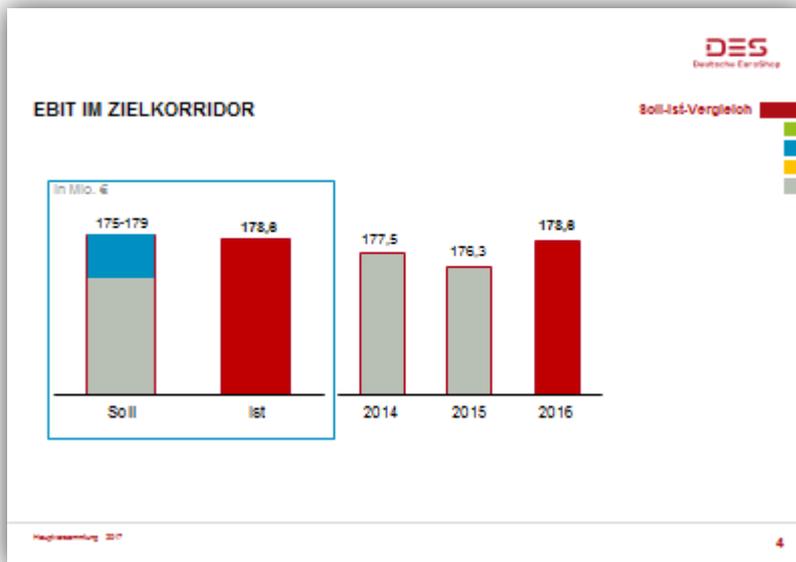
Chart 3: Umsatzziel leicht übertroffen



Beginnen möchte ich mit unserer Umsatzentwicklung.

Vor einem Jahr hatten wir Ihnen Umsatzerlöse in Höhe von 200 bis 204 Mio. € in Aussicht gestellt. Mit einer rund einprozentigen Steigerung auf 205,1 Mio. € haben wir diesen Zielkorridor leicht übertroffen. Hierzu haben uns im Vergleich zum Vorjahr erfreulich höhere Umsatzmieten verholfen, allerdings auch höhere Abstands Zahlungen von Mietern, die ihre Mietverträge vorzeitig beenden wollten. Obwohl letzteres ein positiver Sondereffekt ist, zeigen die leicht höheren Abstands Zahlungen auch die Herausforderungen, denen verschiedene Mieter im aktuellen Einzelhandels Umfeld gegenüber stehen.

Chart 4: EBIT im Zielkorridor



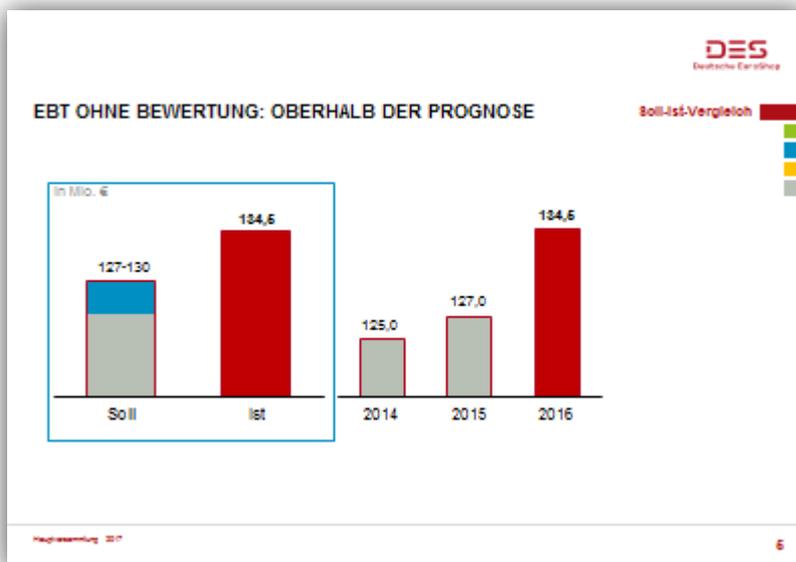
Als Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) hatten wir zwischen 175 und 179 Mio. € erwartet. Mit 178,6 Mio. € sind wir am oberen Ende der prognostizierten Spanne herausgekommen. Höhere Grundstücksbetriebs- und -verwaltungskosten wurden durch höhere sonstige betriebliche Erträge und gleichzeitig niedrigere sonstige betriebliche Aufwendungen kompensiert. Die Kostenquote stieg leicht von 9,6 auf 9,9 %, was im mehrjährigen Vergleich weiterhin einem niedrigen bis normalen Niveau entsprach.

Wie Ihnen vielleicht beim Studium unseres Geschäftsberichts aufgefallen ist, haben wir in diesem Jahr unsere Berichterstattung von Kennzahlen nach den Empfehlungen der European Public Real Estate Association (EPRA) deutlich erweitert. Ziel dieser Empfehlungen ist, die Transparenz und Vergleichbarkeit der Reportings der europäischen börsennotierten Gesellschaften zu verbessern. Eine dieser Kennzahlen ist die Leerstandsquote. Sie lag bei uns zum Jahresende 2016 bei niedrigen 1,2 %. In diesem Zusammenhang sei auch unser Wertberichtigungsbedarf aus Mietausfällen erwähnt, der mit 1,1 Mio. € oder 0,5 % der Umsatzerlöse ebenfalls sehr niedrig war.

Das Finanzergebnis (ohne Bewertungsergebnis) von -44,1 Mio. € wurde insbesondere vom guten Ergebnis der at-equity einbezogenen

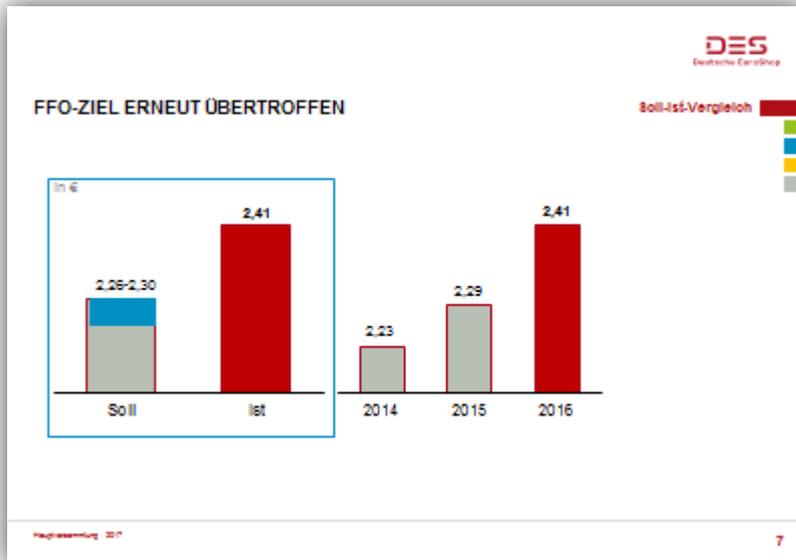
Beteiligungsunternehmen beeinflusst. Hier wirkte sich erstmals auch die Akquisition unseres Anteils am Saarpark-Center Neunkirchen aus. Darüber hinaus verringerte sich der Zinsaufwand aufgrund von Kredittilgungen, verbesserten Konditionen bei Anschlussfinanzierungen sowie aufgrund eines aktuell bis zum Abschluss einer Anschlussfinanzierung variabel verzinslichen Darlehens.

Chart 5: EBT ohne Bewertung: oberhalb der Prognose



Für das zur Beurteilung des normalen Geschäftsverlaufes wichtige operative Ergebnis vor Steuern, d. h. für das Ergebnis, welches um die Bewertungsergebnisse der Immobilien bereinigt ist, kalkulierten wir mit 127 bis 130 Mio. €. Erreicht haben wir letztlich 134,5 Mio. €, das waren fast 6 % mehr als im Vorjahr und so viel wie nie zuvor.

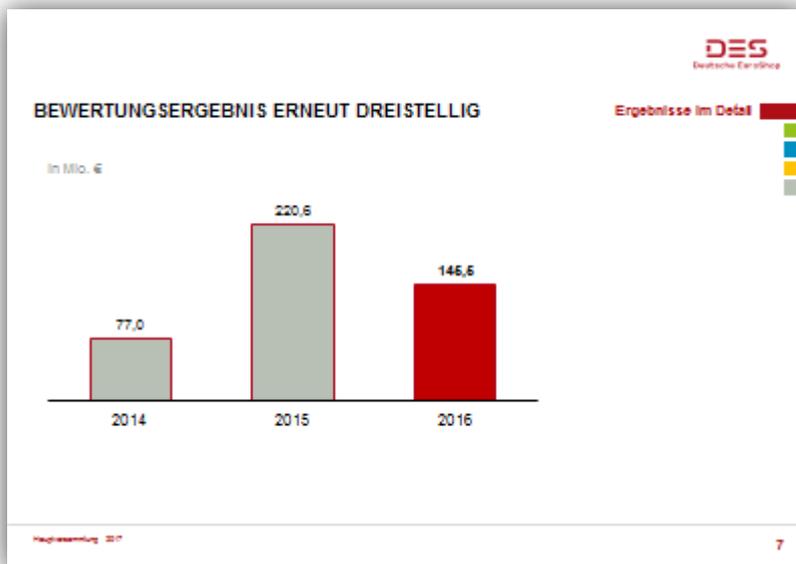
Chart 6: FFO-Ziel erneut übertroffen



Die erwirtschafteten Finanzmittel, die der Deutsche EuroShop für die Ausschüttung der Dividende, der planmäßigen Tilgung der Bankdarlehen sowie zur Finanzierung der laufenden Investitionen in ihre Bestandsobjekte zur Verfügung stehen, im Fachjargon als „Funds from Operations“ oder kurz FFO bezeichnet, entwickelten sich erfreulich positiv und konnten mit 2,41 € je Aktie die Prognose von 2,26 € bis 2,30 € je Aktie deutlich übertreffen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
kommen wir nun zu einigen wichtigen Detailausführungen.

Chart 7: Bewertungsergebnis erneut dreistellig

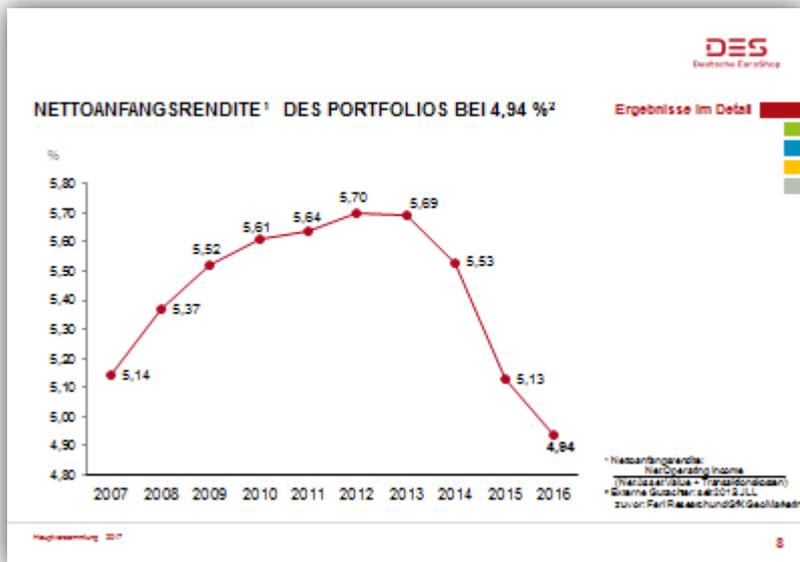


Beginnen möchte ich mit dem Bewertungsergebnis, dem aufgrund seiner Größe und Volatilität eine besondere Bedeutung zukommt. Wir freuen uns mit Ihnen über das erneut sehr positive Ergebnis, aber erlauben Sie uns auch heute den Hinweis, dass die Deutsche EuroShop sehr cash-orientiert ist und die gerade berichtete Kennzahl FFO für uns im Vordergrund steht. Das Bewertungsergebnis ist zur Darstellung unseres Firmenwertes selbstverständlich sehr wichtig, aber nunmal nicht als Gewinn realisiert und damit auch nicht als Dividende ausschüttbar.

Die Hochpreisphase für Shoppingcenter mit weiter gesunkenen Vergleichsrenditen hält unverändert an. Sie hat uns im Berichtsjahr – bei auch im Vergleich zum Vorjahr nur leicht gestiegenen Mieteinnahmen – erneut deutliche Buchgewinne beschert. Nach den Gutachten des unabhängigen externen Gutachters Jones Lang LaSalle haben sich die Werte unserer Shoppingcenter im Durchschnitt dabei parallel zum Markt positiv entwickelt.

In Zahlen schlug sich dies in unserer Gewinn- und Verlustrechnung mit insgesamt 145,5 Mio. € nieder. Die Immobilien der at-equity bilanzierten Beteiligungsgesellschaften trugen dazu 28,7 Mio. € bei, die Konzernimmobilien weitere 117,5 Mio. €. Im Durchschnitt wurden unsere Shoppingcenter um 4,6 % aufgewertet – die Spanne reichte von +0,2 % bis +8,5 %.

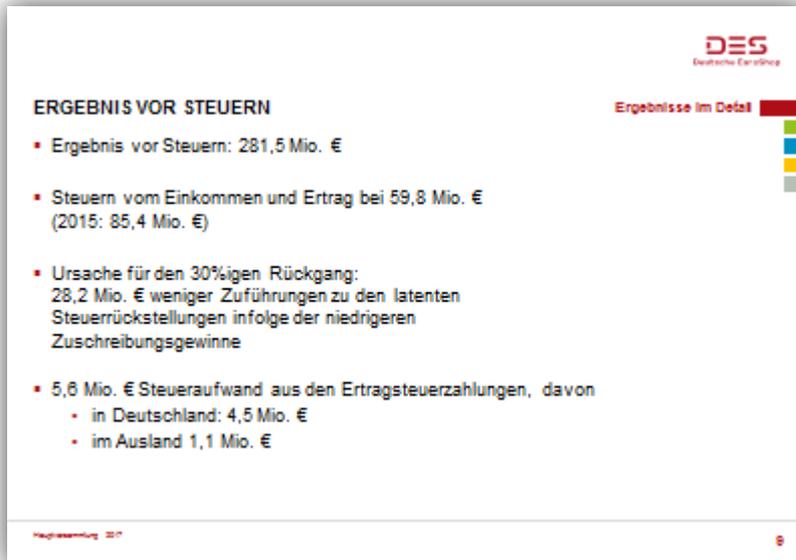
Chart 8: Nettoanfangsrendite des Portfolios bei 4,94 %



Die gutachterliche Nettoanfangsrendite unseres Portfolios lag zum Bilanzstichtag bei 4,94 % und damit 19 Basispunkte unter dem Vorjahreswert. Diese Nettoanfangsrendite, die sogenannte Net Initial Yield, entspricht der Rendite, die ein potenzieller Käufer einer Immobilie auf Basis unserer Immobilienbewertung und zuzüglich üblicher Anschaffungsnebenkosten erzielen könnte.

In unseren Augen ist das eine realistische, tendenziell in dem heutigen, teilweise überhitzten Investitionsmarkt eine eher leicht konservative Bewertung, die im Wesentlichen aus den sich weiter auf einem Rekordniveau befindlichen Vergleichsrenditen resultiert.

Chart 9: Ergebnis vor Steuern

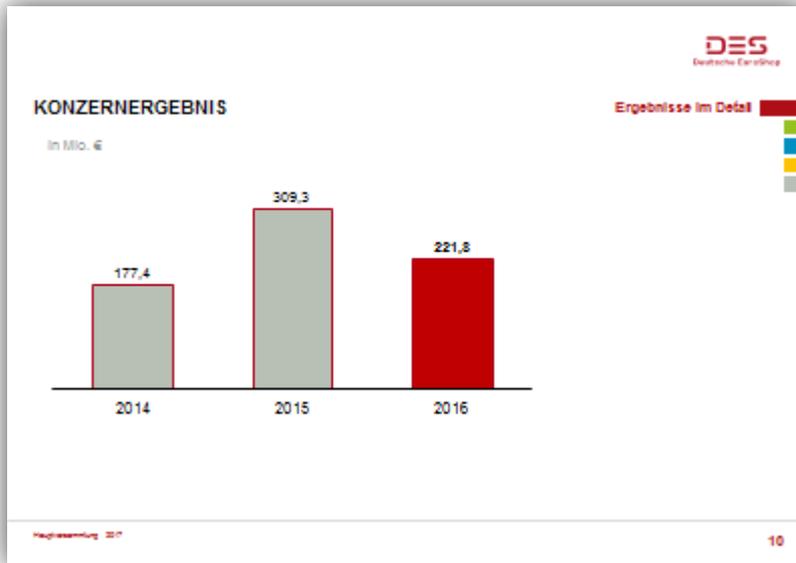


Auf Basis des beschriebenen Bewertungsergebnisses ergibt sich für den Konzern ein Ergebnis vor Steuern von 281,5 Mio. €.

Die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag lagen nach 85,4 Mio. € im Vorjahr nun bei 59,8 Mio. €. Der 30%ige Rückgang resultiert aus den niedrigeren Zuführungen zu den latenten Steuern infolge der niedrigeren Bewertungsgewinne. Mit 52,7 Mio. € waren diese Zuführungen um 28,2 Mio. € niedriger als im Vorjahr.

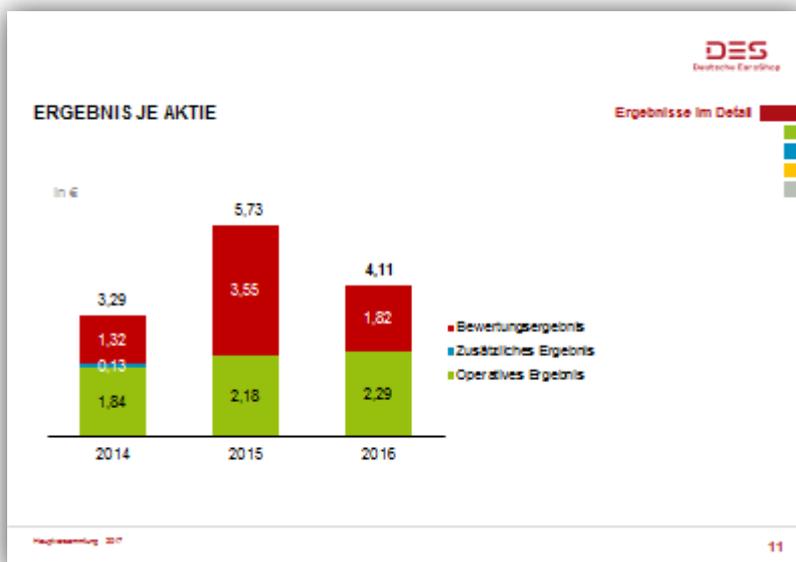
Der effektive Steueraufwand aus den Ertragssteuerzahlungen stieg 2016 im Vergleich zum Vorjahr um 1 Mio. € auf 5,6 Mio. € – davon fielen 4,5 Mio. € in Deutschland und 1,1 Mio. € im Ausland an. Dies entsprach einer weiterhin sehr geringen effektiven Steuerlast.

Chart 10: Konzernergebnis



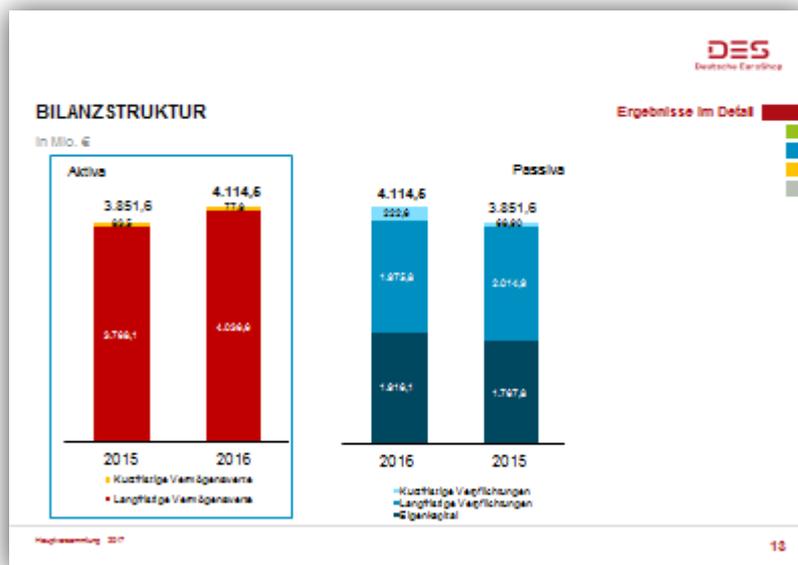
Insgesamt erzielten wir ein Konzernergebnis von 221,8 Mio. €, rund 28 % weniger als im Vorjahr. Da das Vorjahresergebnis aber signifikant vom bisherigen Rekord-Bewertungsergebnis getrieben war, können wir mit dem bisher besten operativen Ergebnis der Unternehmensgeschichte, dem vorhin präsentierten und um 6 % gestiegenen EBT ohne Bewertung, sehr zufrieden sein.

Chart 11: Ergebnis je Aktie



Entsprechend positiv fiel der Gewinn je Aktie aus, auch wenn dieser ebenfalls aufgrund des niedrigeren Bewertungsergebnisses unter dem des Vorjahres lag. Der Gewinn je Aktie lag für 2016 bei 4,11 € nach 5,73 € im Vorjahr. Davon entfielen 2,29 € auf das operative Geschäft, ein Plus von 11 Cent je Aktie.

Chart 12: Bilanzstruktur



Meine Damen und Herren,

im Berichtsjahr haben wir die Bilanzstruktur unseres Unternehmens weiter optimieren können.

Die Bilanzsumme des Konzerns ist um knapp 263 Mio. € auf 4,11 Mrd. € gestiegen. Die kurzfristigen Vermögenswerte beliefen sich zum Jahresende auf 77,9 Mio. € und lagen damit 5,6 Mio. € unter dem Vorjahr. Der Rückgang resultiert wesentlich aus den leicht um 6,7 auf 64 Mio. € gesunkenen liquiden Mitteln zum Bilanzstichtag.

Die Investment Properties erhöhten sich um 164,2 Mio. €. Neben den Aufwertungen des Immobilienbestandes in Höhe von 148,4 Mio. € wurden 8,6 Mio. € in die Bestandsobjekte investiert, dazu kamen Zugänge von 7,2 Mio. €.

Die at-equity bilanzierten Finanzanlagen erhöhten sich um 104,4 auf 515,4 Mio. €. Die Veränderung resultiert im Wesentlichen aus dem Ankauf der 50%-Beteiligung

am Saarpark-Center Neunkirchen (79,6 Mio. €) und darüber hinaus aus der Differenz zwischen den anteiligen Ergebnissen und den Entnahmen des Geschäftsjahres.

Chart 13: Saarpark-Center Neunkirchen



An dieser Stelle möchte ich Ihnen gerne einige Informationen zur gerade erwähnten Beteiligung präsentieren.

Wir haben zum 1. Oktober 2016 einen 50%-Anteil am Saarpark-Center im saarländischen Neunkirchen von einem Pensionsfond der British American Tobacco Gruppe erworben. Von dieser Opportunität hatten wir Ihnen bereits auf der letztjährigen Hauptversammlung berichtet, ohne ins Detail gehen zu können. Das Investitionsvolumen belief sich inklusive der übernommenen Nettofinanzverbindlichkeiten auf 113 Mio. €. Die anteiligen Mieteinnahmen werden für das Saarpark-Center für 2017 mit 6,4 Mio. € prognostiziert. Bei einem erwarteten Net Operating Income (NOI) von 5,7 Mio. € beträgt die erwartete NOI-Rendite 5,0 %.

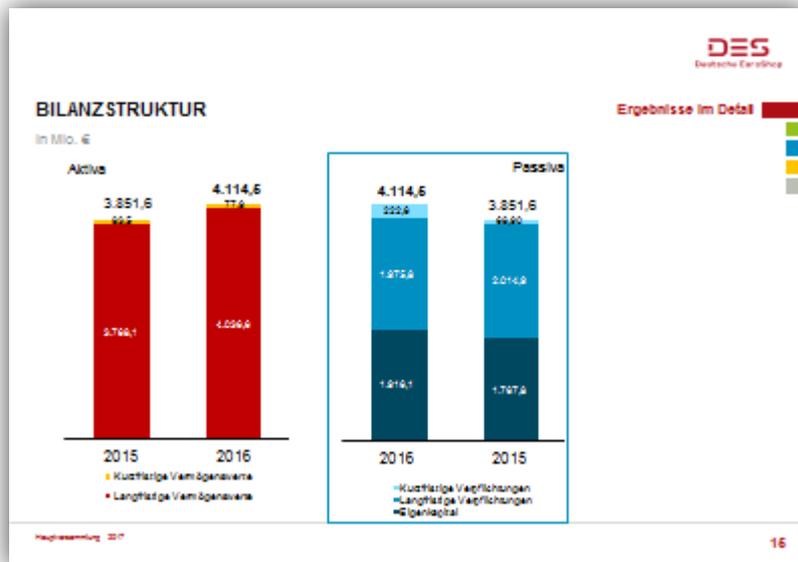
Nachrichtlich sei erwähnt, dass die kalkulatorische Nettoanfangsrendite 4,7% betrug, allerdings fiel für die Deutsche EuroShop aufgrund der Transaktionsstruktur keine Grunderwerbsteuer an, die den wesentlichsten Teil der Transaktionskosten darstellt. Die Finanzierung des Nettokaufpreises von rund 79 Mio. € erfolgte vollständig über Fremdkapital.

Wir haben unser Portfolio mit dem Saarpark-Center Neunkirchen um ein etabliertes und erfolgreiches Shoppingcenter ergänzen können. Das Center zeichnet sich durch seine gute Lage, Stabilität sowie die sehr gute Marktpositionierung aus und hat sich über die Zeit in seinem Wettbewerbsumfeld gut behauptet und entwickelt.

Das Center wurde ursprünglich 1989 eröffnet. Nach einer Erweiterung 1999 und einer Umstrukturierung 2009 bietet das größte Einkaufszentrum des Saarlandes über 130 Fachgeschäfte auf 33.500 m² auf zwei Etagen. Das Saarpark-Center befindet sich im Zentrum der Innenstadt Neunkirchens – man kann auch ohne Übertreibung sagen, dass es selbst einer der wesentlichen zentralen Orte der Innenstadt ist. Ein Qualitätskriterium, das für viele unserer Shoppingcenter im Portfolio gilt. Das Saarpark-Center ist sowohl mit öffentlichen Verkehrsmitteln über den angrenzenden Busbahnhof als auch mit dem PKW über den naheliegenden Autobahnanschluss sehr gut zu erreichen. Für die Autofahrer stehen insgesamt über 1.600 Parkplätze zur Verfügung, so dass für unsere Kunden auch in Spitzenzeiten ein bequemes Parken möglich ist. Im Einzugsgebiet des von der ECE Projektmanagement betreuten Shoppingcenters leben ca. 600.000 Menschen. Täglich werden im Durchschnitt 24.000 Besucher begrüßt – das sind etwa 7,1 Mio. im Jahr. Den unmittelbaren positiven Einfluss des Centers auf unser Ergebnis hatte ich bereits erläutert.

Nach diesen Erläuterungen zum Saarpark-Center komme ich noch einmal zurück auf unsere solide Bilanzstruktur und deren Passivseite:

Chart 14 (Chart 12 erneut): Bilanzstruktur

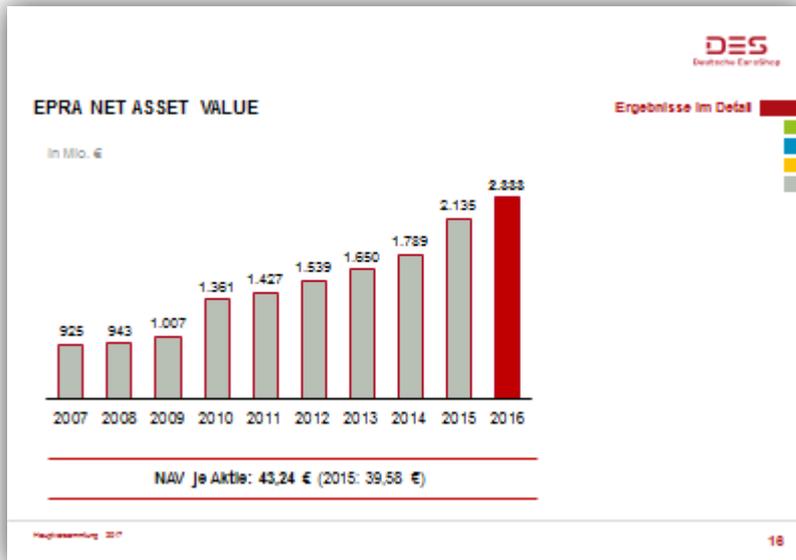


Das Eigenkapital des Deutsche EuroShop-Konzerns lag zum Ende des Berichtsjahres mit 1,92 Mrd. € um 148,3 Mio. € über dem Vorjahr. Die Eigenkapitalquote hat sich um einen weiteren Prozentpunkt verbessert und war zum Jahresende mit 54,5 % weiterhin grundsolide.

Die kurzfristigen Verpflichtungen sind um 153,7 Mio. € auf 222,6 Mio. € angestiegen. Dies ist mit 98,7 Mio. € auf die im kommenden November auslaufende Wandelanleihe, die im Vorjahr noch unter den langfristigen Verpflichtungen ausgewiesen wurde, sowie auf die kurzfristige Inanspruchnahme der Kreditlinie in Höhe von 80 Mio. € zurückzuführen, die wir im Zusammenhang mit der eben vorgestellten Akquisition des Saarpark-Centers genutzt haben.

Die langfristigen Verpflichtungen reduzierten sich hingegen um rund 39 Mio. € auf 1,976 Mrd. €, wofür ebenfalls der abweichende Ausweis der Wandelanleihe, planmäßige Tilgungen, Zuführungen zu den passiven latenten Steuern und gestiegene Abfindungsansprüche der Fremdgesellschafter als Gründe zu nennen sind.

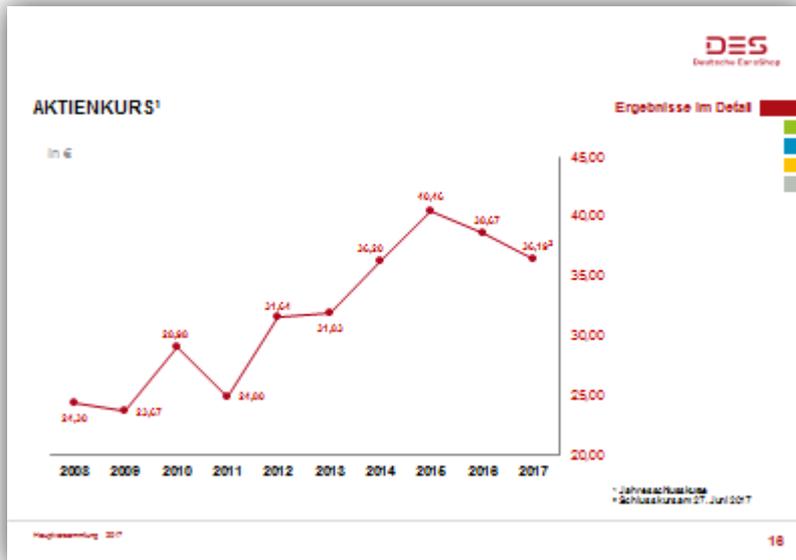
Chart 15: EPRA Net Asset Value



Der Net Asset Value unseres Unternehmens lag zum 31. Dezember 2016 mit 2,33 Mrd. € um 197,4 Mio. € über Vorjahr, was einem Anstieg von 9,2 % entsprach. Heruntergebrochen auf die Aktie stieg der NAV von 39,58 € auf 43,24 €. Unser Ziel der langfristigen NAV-Steigerung haben wir demnach im abgelaufenen Geschäftsjahr ebenfalls erfüllt.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
kommen wir nun zu unserer Aktie und zur Dividende.

Chart 16: Aktienkurs



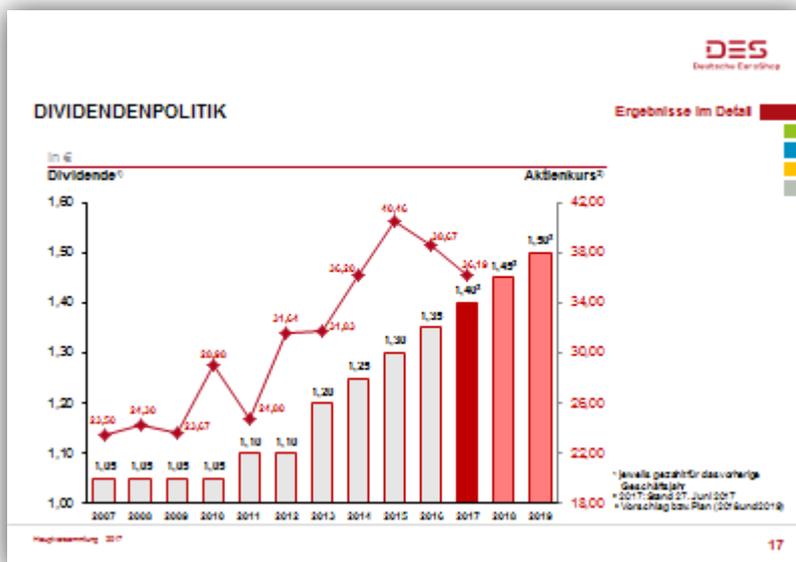
Nach einem Jahresschlusskurs 2015 von 40,46 € ist die DES-Aktie mit rückläufigen Kursen in das Berichtsjahr gestartet. Der Tiefstkurs 2016 wurde am 11. Februar mit 35,86 € festgestellt. Im Anschluss konnte sich die Aktie in einem freundlichen Marktumfeld Mitte März wieder über die 40-€-Marke bewegen und pendelte bis Ende September in einem Korridor zwischen 39,46 € und 42,52 €. Dieser Kurs entsprach auch dem Jahreshöchstkurs und wurde am 9. Juni 2016 kurz vor der letztjährigen Hauptversammlung erreicht.

Seit Oktober belasten steigende Zinsen die Kursentwicklung von Immobilienaktien weltweit, darüber hinaus bestehen im Shoppingcenter-Segment teilweise Unsicherheiten aufgrund des stark wachsenden Onlinehandels und den damit einhergehenden Herausforderungen für den stationären Handel. Auch unsere Aktie konnte sich diesen Trends nicht entziehen. Ich komme später auf diese zwei wesentlichen Aspekte zurück, einerseits auf die Einflüsse des Onlinehandels und andererseits darauf, warum wir uns in Bezug auf unsere Ergebnis- und FFO-Entwicklung unverändert als Profiteure des aktuellen, insgesamt weiter sehr niedrigen Zinsniveaus sehen.

In diesem Umfeld kam der Kurs jedoch in der zweiten Jahreshälfte 2016 dem Februar-Tief wieder sehr nahe, ging dann aber ab Anfang Dezember in einen

leichten Aufwärtstrend über. Die Aktie beendete das Jahr mit einem Schlusskurs von 38,67 €. Unter Berücksichtigung der am 16. Juni 2016 ausgeschütteten Dividende von 1,35 € je Aktie entsprach dies einer Performance von -1,2 % nach +15,3 % im Vorjahr. Die Marktkapitalisierung der Deutsche EuroShop belief sich zum Jahresende auf knapp 2,1 Mrd. €.

Chart 17: Dividendenpolitik



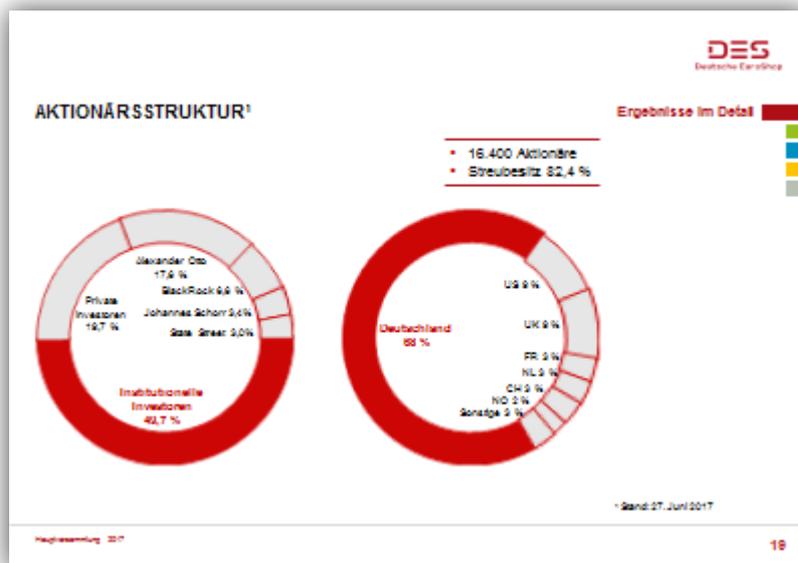
Lassen Sie mich von den Aktienkursen, die regelmäßig gewissen Schwankungen unterliegen, zu unserer kontinuierlich steigenden Dividende kommen. Wir schlagen Ihnen heute eine um weitere fünf Cent erhöhte Dividende von 1,40 € je Aktie vor. Das hat zum Geschäftsjahresende einer Dividendenrendite von 3,6 % entsprochen.

Aus der Dividende wird ein Anteil von 60 Cent je Aktie dem Kapitalertragssteuerabzug unterliegen, 80 Cent sind steuerfrei.

Unsere Dividendenpläne für dieses und das kommende Geschäftsjahr kennen Sie bereits: wir möchten – bei weiter plangemäßigem Geschäftsverlauf und Ihre Zustimmung vorausgesetzt – die Dividende auch für die Geschäftsjahre 2017 und 2018 um jeweils 5 Cent je Aktie erhöhen. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Erhöhung um 3,5 %.

Unsere attraktive und verlässliche Dividendenpolitik ist vielleicht auch mit verantwortlich für die interessanten Veränderungen in unserer Aktionärsstruktur, die ich Ihnen beschreiben möchte:

Chart 18: Aktionärsstruktur



Zum Jahresende 2015 befanden sich die Aktien der Deutsche EuroShop in den Depots von 10.100 Aktionärinnen und Aktionären. Inzwischen hat unsere Gesellschaft über 16.400 Aktionärinnen und Aktionären, das entspricht einem Anstieg von über 60 %. Nie waren unsere Aktien breiter gestreut. Dieses Vertrauen der vielen neuen Aktionäre freut uns sehr.

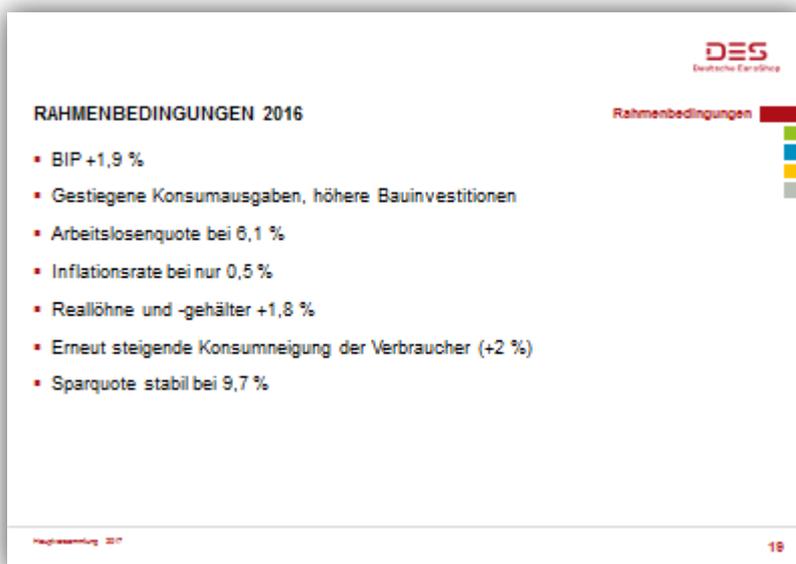
Institutionelle Investoren halten derzeit knapp 50 % und private Investoren etwa ein Fünftel der Aktien. Von den offenlegungspflichtigen Aktionären hält Herr Alexander Otto 17,6 %, BlackRock zuletzt 6,6 %, Herr Johannes Schorr 3,4 % und State Street 3,0 %.

Unsere Aktionärsstruktur bleibt mit rund 90 % der Aktien europäisch dominiert: Deutsche Investoren halten mit 68 % weiterhin die Mehrheit an der Deutsche EuroShop und haben diese auch weiter gefestigt gegenüber anderen europäischen Investoren, die zusammen auf rund 22 % Anteilsbesitz kommen. Nordamerikanische

Investoren haben in den vergangenen zwölf Monaten ihre Anteile an der Deutsche EuroShop leicht reduziert und besitzen derzeit etwa jede elfte unserer Aktien.

Nach diesen Ausführungen möchte ich Ihnen nun die Rahmenbedingungen erläutern, die für unser Unternehmen im letzten Geschäftsjahr wichtig waren.

Chart 19: Rahmenbedingungen 2016



Das deutsche Bruttoinlandsprodukt ist 2016 um 1,9 % gestiegen. Positive Impulse kamen erneut vor allem aus dem Inland – durch gestiegene Konsumausgaben sowie durch höhere Bauinvestitionen.

Auch auf dem Arbeitsmarkt hat sich der positive Trend der letzten Jahre fortgesetzt. Die Zahl der Arbeitslosen lag im Jahresdurchschnitt mit 2,7 Mio. bei einer Arbeitslosenquote von 6,1 %.

Die Verbraucherpreise in Deutschland stiegen gegenüber 2015 nur um 0,5 %, was wiederum wesentlich durch die Preisrückgänge bei den Energiekosten bedingt war.

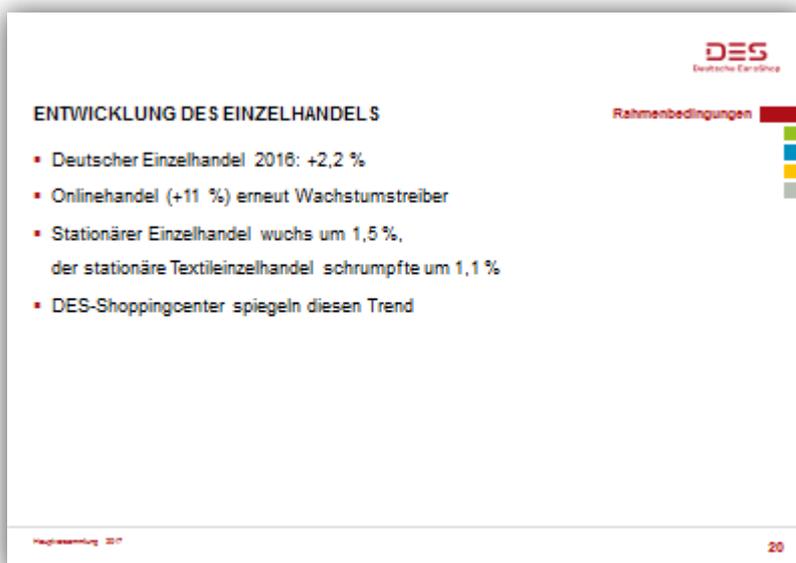
Die Reallöhne und -gehälter der Arbeitnehmer sind 2016 dagegen um 1,8 % gestiegen. Die privaten Konsumausgaben, die rund 54 % des BIP ausmachten,

lagen preisbereinigt um 2 % höher. Die Sparquote blieb stabil bei 9,7 % des verfügbaren Einkommens.

Diese insgesamt sehr positiven Entwicklungen setzen sich bisher auch 2017 fort, darauf werde ich in unserem Ausblick eingehen.

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, das sind insgesamt sehr erfreuliche allgemeine Rahmenbedingungen. Ich möchte nun auf zwei für unser Geschäftsmodell ganz wesentliche Einflussfaktoren eingehen, auf die Entwicklung des Einzel- und Onlinehandels sowie auf die Zinsentwicklung.

Chart 20: Entwicklung des Einzelhandels



Der deutsche Einzelhandel konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr seinen Umsatz nominal um 2,2 % steigern. Einen großen Einfluss auf dieses Wachstum hatte erneut der um fast 11 % gewachsene Onlinehandel. Der stationäre Einzelhandel in Deutschland erzielte 2016 ein Umsatzwachstum von 1,5 %, wobei der für Shoppingcenter wichtige Textileinzelhandel nach Berechnungen des Marktforschungsinstituts GfK um 1,1 % niedrigere Umsätze verzeichnete. Diesen Trend konnten wir auch in unseren Centern beobachten.

Vor dem Hintergrund dieser Zahlen möchte ich meine Gedanken dazu mit Ihnen teilen:

Chart 21: Einzelhandel und Einzelhändler im Umbruch

The slide features the DES logo (Deutsche EuroShop) in the top right corner. The main title is 'EINZELHANDEL UND EINZELHÄNDLER IM UMBRUCH'. Below the title, there is a list of bullet points. To the right of the text, there is a vertical bar with colored segments (red, green, blue, yellow, grey). At the bottom left, it says 'Regierung 2017' and at the bottom right, the number '21'.

- Lage bleibt unverändert Erfolgsfaktor Nr. 1
- Lebendige Marktplätze
- Zusammenwachsen der On- und Offline-Welt
- Shoppingcenter als Plattformangebot auch für den Onlinehandel:
 - Touchpoint
 - Servicestelle
 - ein innerstädtischer Logistikstützpunkt

Seit Jahren befindet sich der Einzelhandel in einem grundlegenden Strukturwandel, den wir als Deutsche EuroShop aufmerksam begleiten. Dabei gehört der Wandel grundsätzlich zum Handel, er gibt neue Impulse, schafft neue Angebote und hält den Markt attraktiv – der Wandel ist damit ein notwendiger und natürlicher Prozess der Weiterentwicklung.

Shoppingcenter in den richtigen Lagen und mit einer interessanten und vielfältigen Angebotspalette werden auch in Zeiten eines schnell wachsenden Onlinehandels weiter und langfristig zukunftsfähig sein, auch wenn aktuell sichtbare Umverteilungen am Einzelhandelsmarkt zu beobachten sind. Gute und frequenzstarke Center, wie wir sie im Portfolio haben, sind nicht nur lebendige Marktplätze und Orte des Einkaufens, sie wandeln sich zudem mehr und mehr zu Erlebnisorten und Treffpunkten. Wir sind daher überzeugt, dass Menschen professionell gemanagte, große und lebendige Shoppingcenter weiter besuchen und nutzen werden. Neben dem traditionellen Einkauf bieten sie Raum um zu verweilen, sich zu unterhalten oder

sich inspirieren zu lassen, um anschließend vielleicht mit Freunden und Familie das stetig wachsende Gastronomieangebot zum gemeinsamen schlemmen zu nutzen.

Die Rolle eines Shoppingcenters wird sich dabei mit dem Zusammenwachsen der On- und Offline-Einzelhandelswelt weiter wandeln. Denn ob ein Kunde zu Hause, im Shop oder unterwegs per App ein Produkt entdeckt, bestellt, bezahlt, erhält, anprobiert oder wieder umtauscht ist dabei immer weniger relevant. Der Trend ist viel mehr, dass der Kunde in Zukunft jederzeit alle Möglichkeiten haben will, um diese unkompliziert und je nach Situation unterschiedlich nutzen zu können. Und der Anpassungsprozess hat begonnen. Stationäre Einzelhändler kaufen Onlinefirmen, Onlinehändler wiederum eröffnen zunehmend Shops oder kaufen Einzelhandelsfirmen mit großem stationärem Filialnetz. Onlinehändler erkennen zunehmend, dass eine stationäre und lokale Präsenz, also physische Shops, dabei eine sehr wichtige Funktion haben, die das Internet alleine nicht bieten kann. Hier kann man am besten den persönlichen Kontakt zum Kunden herstellen. Reale Shops haben damit neben dem Verkauf für Einzelhändler vielfältige Funktionen: als Showroom und zur Imagepflege, zur Kunden- und Markenbindung oder aber als Beratungs- und Servicepunkt zur effizienten und bequemen Abholung oder Rückgabe von z. B. zuvor online entdeckten, bestellten oder reservierten Produkten.

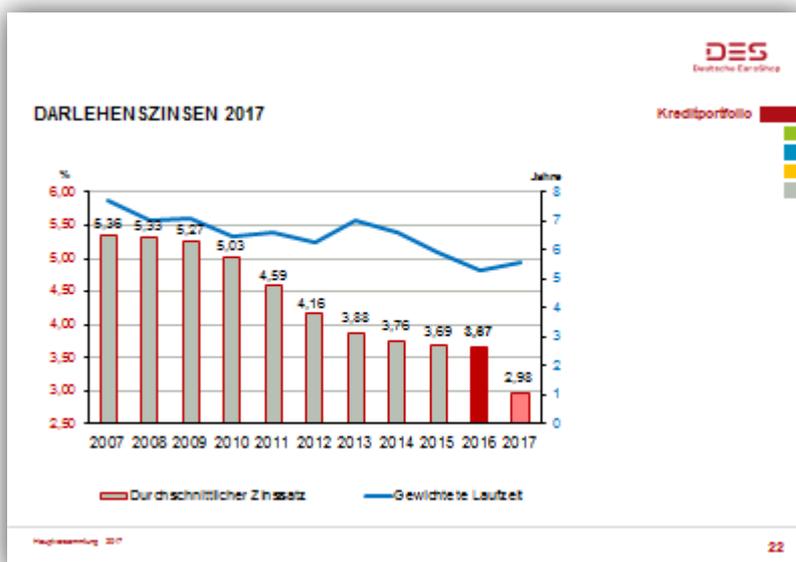
Der Handel wird seinen Kunden das Beste aus beiden Welten bieten, d. h. online und offline, um langfristig erfolgreich zu sein und seine Gesamtumsätze aus der virtuellen und der realen Welt zu maximieren. Und zu der realen Welt gehören weiterhin auch gut positionierte und attraktive Shoppingcenter.

Diese – teilweise sehr deutlichen – Veränderungen werden allerdings nicht geräuschlos sein. Sie stellen – wie bereits im letzten Jahr an gleicher Stelle thematisiert – viele Einzelhändler vor anspruchsvolle Herausforderungen. Investitionen in die IT, die Logistik und Organisation aber teilweise auch in die Repositionierung von Marken und in das Filialnetz sind häufig notwendig. Wir beobachten dabei sehr unterschiedlich Entwicklungsgeschwindigkeiten, aktuell in dem für uns sehr wichtigen Segment der Modeanbieter. Hier gibt es auf der einen Seite sehr interessante und vielversprechende Lösungen und Ansätze: Beispielsweise werden die Lieferketten stark beschleunigt und die Shopflächen

sowie das Shopdesign deutlich angepasst, um alle Produkte jederzeit und überall, d. h. online und offline, attraktiv und in gleicher Weise präsentieren zu können und verfügbar zu haben. Auf der anderen Seite tun sich manche Modeanbieter aber noch schwer, ihr richtiges Konzept in dieser Marktphase zu finden und zu entwickeln. Daher hat dieses Segment in Deutschland bereits einige prominente Insolvenzen gesehen, eine Entwicklung, die während dieser Umbruchsphase leider in den nächsten Jahren nicht auszuschließen ist.

Wir begleiten diesen Veränderungsprozess aktiv mit und werden in unsere Shoppingcenter investieren, um diese für unsere Kunden und Einzelhändler als attraktive Anziehungspunkte weiterzuentwickeln. In diesem Umfeld sind wir mit unserem Portfolio weiter gut aufgestellt und mit einer Vermietungsquote von rund 99 % fast vollständig vermietet. Wir sehen aber aktuell bei den Mieten im Durchschnitt eine Seitwärtsbewegung, die sich in unserer aktuellen Prognose widerspiegelt. Wir werden die weitere Entwicklung wie immer – aber in dieser Zeit der besonderen Herausforderungen für den Einzelhandel und damit auch für uns - besonders genau beobachten.

Chart 22: Darlehenszinsen 2017



Meine Damen und Herren,

Neben der eben beschriebenen wichtigen Entwicklung des Einzelhandels für unser Geschäftsmodell kommt den Zinskosten eine wesentliche Bedeutung zu.

Wir profitieren aktuell und in absehbarer Zukunft bei Anschluss- und Neufinanzierungen weiter von den niedrigeren Zinsen, die wir für unsere Darlehen zahlen müssen. Die vorhin im Zusammenhang mit der Aktienkursentwicklung erwähnte gewisse Skepsis gegenüber Immobilienunternehmen u. a. aufgrund einer möglichen Zinswende, können wir operativ für uns nicht nachvollziehen. Wir sind unverändert in der Lage, unseren Zinsaufwand signifikant zu senken. Während der durchschnittliche Zinssatz des konsolidierten Kreditportfolios zum Jahresende 2016 noch bei 3,67 % lag, haben wir ihn zum Ende des ersten Quartals 2017 sehr deutlich auf knapp 3% senken können. Beim aktuellen Zinsniveau erwarten wir hier über die anstehenden Refinanzierungen auch zukünftig noch weiteres Verbesserungspotenzial. Dies hat einen kompensatorischen Effekt gegenüber den aktuell eher stagnierenden Mieten.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
das waren meine Ausführungen zum Geschäftsjahr 2016. Bevor ich zum Ausblick für das Jahr 2017 komme möchte ich Ihnen gerne noch einen wichtigen Meilenstein unseres Unternehmens vorstellen, für den wir 2016 das Fundament gelegt haben.

Chart 23: Akquisition des Olympia Centers in Brunn



Ich hatte Sie in meiner Rede auf der letzten Hauptversammlung informiert, dass wir uns an einem Bieterverfahren für ein großes Shoppingcenter in Osteuropa beteiligen. Nahezu ein Jahr haben wir uns mit der Akquisition des Olympia Centers in Brunn in der Tschechischen Republik beschäftigt. Mit 382 Mio. € handelt es sich um das bisher größte Investment der Deutsche EuroShop.

Nach einem internationalen und kompetitiven Bieterprozess, in dessen Verlauf wir bei Abschluss aufgrund eines höheren Gebotes eines anderen Bieters zunächst nicht als exklusiver Käufer ausgewählt wurden und aus dem Verfahren ausgeschieden waren, kamen wir erst in der zweiten Runde nach dem Rückzug des Höchstbietenden zum Erfolg.

Es hat sich unserer Meinung nach gelohnt: Das Olympia Center ist in Bezug auf Größe und Angebotsvielfalt die Nummer eins in Brunn, der Hauptstadt der Region Mähren und zweitgrößten Stadt Tschechiens. Das Center hat ein sehr positives Image bei Kunden und Mietern und ein gutes wirtschaftliches und stabiles politisches Umfeld, was aktuell vermehrt internationale Einzelhändler in das Land lockt. Die tschechische Republik muss den Vergleich mit Deutschland in Bezug auf Wirtschaftswachstum, Arbeitslosenquote und Kaufkraftwachstum nicht scheuen. Darüber hinaus wachsen die Umsätze der Mieter des Olympia Centers erfreulich:

Seit 2014 sind diese um insgesamt 15 % gestiegen – ein im Vergleich zum deutschen Markt, der seit Jahren im Durchschnitt eher stagnierende Mieterumsätze aufweist, sehr guter Wert.

Das Olympia Center wurde ursprünglich 1999 eröffnet und seitdem laufend vergrößert. Nach einer Umstrukturierung zwischen 2014 und 2016 bietet das Shoppingcenter heute über 200 Fachgeschäfte auf 85.000 m² Mietfläche. Damit ist es eines der größten Shoppingcenter des Landes. Es verfügt über ein Kino mit 2.300 Sitzplätzen und einen Entertainment Park der eine Fläche von sechs Fußballfeldern umfasst: mit Kletterwänden, einem Amphitheater, einer Kindereisenbahn und vielem mehr. Das Center bietet darüber hinaus über 4.000 Pkw-Stellplätze und ist zudem hervorragend an das Straßenverkehrsnetz sowie über den öffentlichen Nahverkehr angebunden. Im Einzugsgebiet des Shoppingcenters leben ca. 1,2 Mio. Menschen, für die das Center an sieben Tagen der Woche geöffnet ist. Täglich werden über 23.000 Besucher gezählt und letztes Jahr konnte das Center über acht Mio. Kunden begrüßen. Wir rechnen mit 20,1 Mio. € Mieteinnahmen und einem NOI von 19,1 Mio. € pro Jahr. Der erwartete NOI-Rendite liegt damit bei 5,1 %.

Trotz der langen Verhandlungen war der Abschluss der Transaktion sehr eng getaktet: die Unterzeichnung des Kaufvertrages, der Abschluss der zugehörigen Darlehensverträge und die Beschaffung des Eigenkapitals mit einer Kapitalerhöhung mussten in einem Zeitfenster von wenigen Tagen koordiniert und abgeschlossen werden. Die für alle Beteiligten notwendige Transaktionssicherheit war letztlich der Grund, warum wir uns für eine Kapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts entscheiden mussten.

Die Finanzierung des Erwerbes des Olympia Centers erfolgte damit zu 165 Mio. € aus einer Kapitalerhöhung, zusätzlich wurden Darlehen von insgesamt 217 Mio. € aufgenommen, für die ein attraktiver, langfristiger Zinssatz von durchschnittlich 2,0 % gesichert werden konnte.

Chart 24: Transaktionsvolumen leicht rückläufig



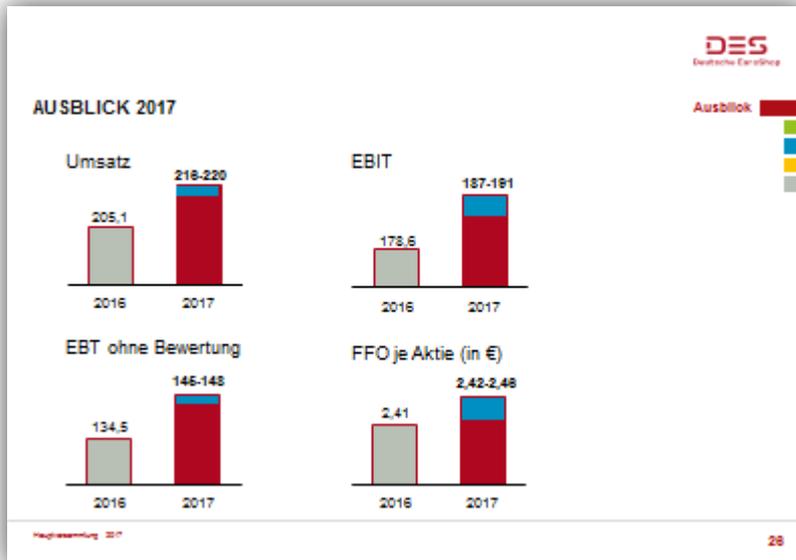
Nach diesen Ausführungen zu unserer jüngsten Transaktion möchte ich noch kurz auf die Transaktionsmärkte allgemein eingehen. Das Immobilien-Transaktionsvolumens in Deutschland ging nach Angaben von Jones Lang LaSalle 2016 um 4 % auf rund 53 Mrd. € leicht zurück, auf Einzelhandelsimmobilien entfiel ein Anteil von 23 %.

Investitionen in deutsche Shoppingcenter summierten sich im Gesamtjahr 2016 auf 3,6 Mrd. €, 2 Mrd. € weniger als im Vorjahr - aber ein immer noch hohes Niveau. Gehandelt wurden insbesondere kleinere Center mit einem durchschnittlichen Transaktionsvolumen von rund 60 Mio. €.

Vor dem Hintergrund eines deutlichen Nachfrageüberhangs nach Shoppingcentern sanken die als Referenzpunkt dienenden Spitzenrenditen in Deutschland weiter. Zum Jahresende und nach einem Preisanstieg von rund 6% lagen die Spitzenrenditen nach Einschätzung von JLL zum Jahresende bei rund 4,0 %.

Damit möchte ich zum Ausblick für 2017 kommen.

Chart 25: Ausblick 2017



Der kontinuierliche Beschäftigungsaufbau als bedeutender Faktor für die Binnenkonjunktur wird sich auch dieses Jahr fortsetzen. Die damit einhergehenden realen Einkommenszuwächse bei den Arbeitnehmern, das gute Konsumklima und das aktuell weiterhin gute Exportgeschäft sollten auch 2017 für positive Impulse beim Wirtschaftswachstum in Deutschland sorgen. Die Bundesregierung geht in ihrem Wirtschaftsbericht für das laufende Jahr von einem positiven Szenario aus und erwartet ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,4 %. Dabei soll sich die Arbeitslosenquote von ihrem aktuell niedrigen Niveau von 6,1 % auf 6,0 % weiter reduzieren. Der Handelsverband HDE erwartet ein Plus von 2,0 % bei den Einzelhandelsumsätzen, wobei der Onlinehandel erneut der größte Wachstumstreiber sein wird.

Dieser positiven und robusten Wirtschaftsverfassung in unserem Kernmarkt Deutschland stehen Risiken im außenwirtschaftlichen Umfeld gegenüber. Die Unsicherheiten über den weiteren wirtschaftspolitischen Kurs der neuen Regierung in den USA, die Auswirkungen des Brexit sowie die anhaltenden geopolitischen Krisen (Syrien, Türkei, Ukraine) bedingen, dass wir das Risiko für die Gesamtwirtschaft als unverändert hoch einschätzen.

Wir gehen auf Basis der aktuell weiter starken deutschen Konjunktur, dem Hintergrund eines stark wachsenden Onlinehandels und eines weiter steigenden Flächenangebots im Einzelhandel aktuell weiter von einer stabilen Entwicklung unserer Shoppingcenter aus. Die Mietaußenstände und die erforderlichen Wertberichtigungen befinden sich weiter auf einem niedrigen Niveau. Wir haben derzeit keine Indikationen für eine signifikante Änderung dieser zufriedenstellenden Situation.

Für das Geschäftsjahr 2017 erwarten wir unter Berücksichtigung des Erwerbs des Olympia Centers Umsätze in einer Bandbreite von 216 bis 220 Mio. €.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) wird gemäß unserer Prognose im laufenden Jahr zwischen 187 und 191 Mio. € liegen.

Beim operativen Ergebnis vor Steuern ohne Bewertungsergebnis erwarten wir eine Steigerung auf 145 bis 148 Mio. €.

Die Funds from Operations erwarten wir absolut in einer Größenordnung zwischen 140 und 143 Mio. € bzw. je Aktie zwischen 2,42 € und 2,46 €.

Bezüglich möglicher weiterer Shoppingcenter-Akquisitionen kann ich Ihnen – im Gegensatz zum letzten Jahr – aktuell keine Hinweise geben. Derzeit ist kein Projekt in einer fortgeschrittenen Phase der Prüfung. Aber wie Sie uns als flexibles und schlankes Unternehmen kennen, kann sich das jederzeit ändern, falls sich eine attraktive Investitionsmöglichkeit ergibt.

Chart 26: Planmäßiger Start 2017

In Mio. €	1. Quartal 2017	1. Quartal 2016	±%
Umsatz	50,7	50,7	0 %
EBIT	44,3	44,6	-1 %
EBT ohne Bewertung	35,3	32,7	8 %
EBT	34,5	31,0	11 %
Konzernergebnis	27,5	24,9	11 %
Gewinn je Aktie in €	0,50	0,46	9 %
EPRA Earnings je Aktie in €	0,60	0,55	9 %
FFO je Aktie in €	0,62	0,58	7 %

Abschließend ein Blick auf die Ergebnisse des ersten Quartals 2017, die bestätigen, dass die eben vorgestellte Prognose erreichbar ist.

Wir erzielten Umsatzerlöse auf Vorjahresniveau in Höhe von 50,7 Mio. € – hier sei der Hinweis erlaubt, dass das Olympia Center erst seit dem 2. Quartal zum Ergebnis beiträgt. Das EBIT sank aufgrund von Akquisitionskosten für das Olympia Center leicht um 0,7 % auf 44,3 Mio. €

Das Ergebnis vor Steuern und ohne Bewertung ist dagegen von 32,7 Mio. € auf 35,3 Mio. € gestiegen (+7,8 %). Das Konzernergebnis erhöhte sich um 11 % von 24,9 Mio. € auf 27,5 Mio. €. Das Ergebnis je Aktie stieg entsprechend von 0,46 € auf 0,50 €

Das gemäß EPRA ermittelte operative Ergebnis je Aktie stieg um 9,1 % von 0,55 € auf 0,60 €. Die Kennzahl FFO (Funds from Operations) verbesserte sich um 6,9 % von 0,58 € auf 0,62 € je Aktie.

Chart 27: emotional & rational



Damit, meine sehr verehrten Damen und Herren, bin ich am Ende meiner Ausführungen.

2016 war für die Deutsche EuroShop ein erfolgreiches Geschäftsjahr. Operativ haben wir unsere Ziele erreicht und wir haben nach mehrjähriger Pause wieder extern wachsen können. Ich hoffe, Sie sind mit den erzielten Ergebnissen zufrieden.

Ich möchte mich – insbesondere auch im Namen meines Vorstandskollegen Olaf Borkers – bei Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen bedanken. Wir werden weiter unser Bestes geben, um es uns auch in Zukunft zu verdienen.

Chart 28: Team



Dabei sind wir beiden Vorstände selbstverständlich nicht alleine, sondern wir können uns auf unser routiniertes und sehr effizientes Team verlassen. Vielen Dank an dieses Team für die professionelle Arbeit und die hohe Qualität der Ergebnisse.

Unserem Aufsichtsrat danken wir ebenfalls für die wie gewohnt gute, vertrauensvolle und effiziente Zusammenarbeit.

Wir freuen uns darauf, die Zukunft unseres Unternehmens gemeinsam mit Ihnen und für Sie zu gestalten.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.