



JAHRESBERICHT  
DER HYLEA GROUP S.A.  
ZUM 31.12.2018

*zur 7,25%-Anleihe der Hylea Group S.A.*

*(WKN A19S80)*



## **HYLEA GROUP S.A.**

*Luxemburg, den 30. August 2019*

---

### **Jahresbericht zum 31.12.2018 der Hylea Group S.A.**

Auflegung der Anleihe: 1. Dezember 2017

Teilschuldverschreibungen der HYLEA GROUP I/2017

ISIN: DE000A19S801



# INHALT

<b>1. Vorwort des Vorstandsvorsitzenden</b> .....	<b>4</b>
<b>2. Executive Summary</b> .....	<b>5</b>
2.1. Geschäftsergebnis zum 31.12.2018.....	5
<b>3. Vorstellung des Geschäftes</b> .....	<b>5</b>
<b>4. Wirtschaftsbericht</b> .....	<b>6</b>
4.1. Geschäftsergebnis zum 31.12.2018.....	6
4.2. Ertragslage.....	7
4.3. Vermögenslage.....	8
<b>5. Anhang</b> .....	<b>10</b>
Gewinn und Verlustrechnung.....	11
Bilanz.....	12
Kapitalflussrechnung.....	13



## 1. VORWORT DES VORSTANDSVORSITZENDEN

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich freue mich, Ihnen zu unserer Unternehmensanleihe heute unseren Jahresbericht zum 31.12.2018 vorstellen zu dürfen. Unser Unternehmen handelt seit 1919 mit Paranüssen in höchster Qualität und beliefert alle großen Paranussmärkte in Europa und den USA.

Die weltweite Nachfrage nach nachhaltig erwirtschafteten sowie gesunden Produkten steigt kontinuierlich von Jahr zu Jahr.

So ist es Hylea gelungen, als erstes Unternehmen seiner Branche, einen Container Paranüsse, vom Ursprung, das heißt: direkt aus dem Regenwald über neu eröffnete Distributionshändler in China zu vermarkten. Unsere gesammelten Erfahrungen und Marktanalysen aus den letzten beiden Jahren (2017 und 2018) zeigen, dass sich uns im asiatischen Raum eine hervorragende Gelegenheit bietet, unsere Paranüsse sowie unsere Paranussprodukte vertreiben zu können. China liebt „Made in Germany“ und so legen wir den Fokus darauf die Marke „Hylea“ in China zu etablieren. Infolgedessen haben wir uns als Firmengruppe im November 2018 dafür entschieden, die Hylea Foods (Shanghai) Ltd zu gründen.

Wir blicken deshalb optimistisch auf den kommenden Jahresverlauf 2019 und rechnen mit weiter steigenden Umsätzen bei positiver Margenentwicklung.

Im Namen der Mitarbeiter der Hylea Group S. A. möchte ich mich bei Ihnen für das Vertrauen bedanken, das Sie uns entgegengebracht haben, und freue mich auf unseren weiteren Weg in diesem Zukunftsmarkt, den wir gemeinsam mit Ihnen beschreiten werden.

Aimé Hecker

CEO Hylea Group S.A.



## 2. EXECUTIVE SUMMARY

### 2.1. Geschäftsergebnis zum 31.12.2018

- Die Umsatzerlöse konnten im Vergleich zum Vorjahr um 2,6 Mio. EUR auf 15,3 Mio. EUR gesteigert werden, blieben damit aber weit hinter der Ergebnisvorausschau für 2018 zurück
- Im Vergleich zur Prognose konnte das Rohergebnis (+0,2 Mio. EUR) und die Rohmarge (+8 Prozentpunkte) verbessert werden. Hinsichtlich EBITDA (1,4 Mio. EUR), EBIT (1,2 Mio. EUR) und EAT (0,3 Mio. EUR) konnten die absoluten Ziele nicht erreicht werden aber die entsprechenden Margen bleiben nur geringfügig hinter den gesteckten Zielen
- Zum Jahresende war mit 10,7 Mio. EUR außergewöhnlich viel Kapital im Nettoumlaufvermögen gebunden
- Die Eigenkapitalquote ist im Vergleich zur Prognose mit 24,7% um 2 Prozentpunkte höher ausgefallen und der Verschuldungsgrad ist entsprechend weniger stark angestiegen

## 3. VORSTELLUNG DES GESCHÄFTES

Die Hylea Group S. A. ist die Muttergesellschaft der Unternehmensgruppe Hylea, die mit insgesamt vier Beteiligungsgesellschaften im Ausland (Bolivien, Deutschland, Vereinigte Staaten von Amerika und China) für Handelsketten, Lebensmittelhändler und Kontraktpacker tätig ist.

Hauptgeschäftstätigkeit der Hylea sind die Produktion und Verkauf (Export) von Paranusskernen. Die Hauptabsatzmärkte liegen in Europa und den Vereinigten Staaten. Hylea gehört heute zu den drei größten Produzenten von Paranüssen weltweit. Rund zehn Prozent aller Paranüsse auf dem Weltmarkt, nämlich etwa 2.400 Tonnen pro Jahr, stammen von Hylea. Mit viel Engagement in Zeiten dynamischer Marktentwicklungen hat die Unternehmensgruppe ihr Geschäftsfeld konsequent auf dem internationalen Paranussmarkt ausgebaut.

Unter dem Dach der Hylea Group arbeiten zwei operative Unternehmen, die mit unterschiedlichen Expertisen, die geschlossene Wertschöpfungskette ermöglichen. Die Hylea 1884 S.R.L. verarbeitet und exportiert seit nun fast 100 Jahren Paranüsse aus dem Bundesland Pando, das inmitten des Amazonasregenwaldes liegt. Die Paranuss ist das wichtigste Exportgut dieser Region. Die Hylea Foods AG mit Sitz in Köln kümmert sich mit sehr großem Erfolg darum, unsere hochwertigen Produkte weltweit bei renommierten Handelsketten zu vermarkten. Die Hylea Group S.A. ist die Holdingstruktur unter der die gesamte Paranuss- und Naturprodukt Wertschöpfungskette abgebildet werden kann. Das bedeutet, dass von der Ernte der Paranuss (Rohware) zur Verarbeitung zur bio-zertifizierten Exportware bis in die Regale der Handelsketten alle Schritte in unserem Einflussbereich liegen. Unsere Käufer legen großen Wert auf eine lückenlose Rückverfolgbarkeit der Ware. Dieses können wir damit uneingeschränkt gewährleisten.

Als weltweit operierende Produktions- und Handelsgruppe verfügt Hylea über eigene Produktionsstätten, eigene umfangreiche Regenwaldflächen und wirtschaftlichen Einfluss auf über 1.200.000 Hektar Regenwald, um Paranüsse direkt in Bolivien zu verarbeiten. Hylea legt großen Wert darauf, ihre Produkte zurückverfolgen zu können. Dazu entwickelt sie ihr eigenes, bereits implementiertes System stets weiter und optimiert es, um eine absolute und transparente Rückverfolgbarkeit der gesamten Wertschöpfungskette dokumentieren und nachweisen zu können. Darüber hinaus verfügt Hylea über eigene Qualitätsmanagementsysteme, um die Rohware direkt am Ursprungsort zu kontrollieren und einen einheitlichen hohen Qualitätsstandard bei der Verarbeitung zu gewährleisten. Hauptabnehmer sind große europäische und amerikanische Handelsketten und Lebensmittelkonzerne sowie Unternehmen der Bio-Lebensmittelbranche. Zudem baut das Unternehmen den Direktvertrieb aus und entwickelt eigene Marken und Produkte.



## 4. WIRTSCHAFTSBERICHT

Wichtigste Beteiligte entlang der Lieferkette sind die Sammler der Nüsse, die Produzenten sowie die Handelsgesellschaften, die die Produkte beziehungsweise importieren. Die letztgenannte Funktion übernimmt die Hylea Foods AG. Sie ist damit im Euroraum gleichzeitig verantwortlich für Qualitätsmanagement, Lagerung und Direktvermarktung der hochwertigen Bio-Produkte.

Der Rohwareneinkauf von Paranüssen ist eine sehr kapitalintensive Phase innerhalb der Wertschöpfungskette. Zum einen werden die Sammler bei Übergabe der Rohware bezahlt (das ist das sog. „Cash Crop“ oder „Cash at Sight“), zum anderen muss in den riesigen Sammelgebieten die entsprechende Infrastruktur vorgehalten werden, um die Paranüsse zunächst qualitätsorientiert zu lagern und dann aus dem Dschungel abzutransportieren.

In der aktuellen Erntesaison (Dezember 2017 bis April 2018) konnte die Hylea 1884 S. R. L. von ihren langjährigen Lieferanten aufgrund sehr guter Ernteerträge Rohware erstklassiger Qualität und in hoher Stückzahl beziehen. Mehr als 1.200 Sammler aus über 86 Gemeinden im Bundesland Pando in Bolivien ernten aktuell für Hylea.

Eine Besonderheit stellten die Wetterbedingungen im Frühjahr 2018 dar: Durch vermehrte Regenfälle wurde die Logistik entlang der gesamten Produktionskette beeinflusst, was im ersten Halbjahr zu Lieferverzögerungen führte. Hierdurch wurde auch der Bau unserer Fabrik in Fortaleza verzögert. Sie konnte deshalb erst im Juni 2019 in Betrieb genommen werden. Diese weltweit modernste Paranussfabrik und sämtliche Tochtergesellschaften der Hylea Group S. A. sind nach allen anerkannten Akkreditierungsverfahren zertifiziert: British Retail Global Standard (BRC), International Food Standard (IFS) und ISO-Norm 22.000 sind selbstverständlich inbegriffen.

### 4.1. Geschäftsergebnis zum 31.12.2018

Nach der schlechten Erntesaison im Jahr 2017 aufgrund des Wetterphänomens „El Niño“ standen wir im Jahr 2018 vor der besten Erntesaison des letzten Jahrzehnts. Nach Berechnungen des Instituto Nacional de Estadísticas (INE) ist das Exportvolumen von Paranüssen von 14.694 Tonnen in 2017 auf 26.683 Tonnen in 2018 gestiegen. In der Folge war der Markt mit sinkenden Preisen konfrontiert. Das wirkte sich auf die gesamte Produktionskette aus. Die Exportpreise sind über das Geschäftsjahr kontinuierlich gefallen. Zu Beginn der Saison lagen die Preise bei 6 US-Dollar pro lb, zum Ende der Saison bei 3,05 US-Dollar pro lb. Diese Entwicklung hat die Umsatzerlöse der Gruppe insbesondere im zweiten Halbjahr stark beeinflusst.

Die Marktgegebenheiten haben insbesondere in Deutschland dazu geführt, dass die Discounter Paranusskerne erneut in ihr Sortiment aufgenommen haben. Auch der asiatische Markt konnte erschlossen werden. Hylea rechnet damit, dass bei gleich bleibendem Angebot, die globale Nachfrage nach Paranüssen in den nächsten Jahren zunehmen wird. Diese Marktgegebenheiten werden sich in den nächsten Jahren positiv auf die Paranussbranche auswirken.

Der Anstieg des Exportvolumens resultiert also erstens aus gutem Erntevolumen, zweitens aus der Gewinnung von Neukunden und zuletzt durch die Erschließung neuer Märkte, vornehmlich im asiatischen Raum. Ferner ist die Entwicklung der Marke „Hylea“ erfolgt. Sie ist vom Markt positiv angenommen und bereits kurz nach dem Start in allen Real-Supermärkten gelistet worden. Im Angebot sind die Produkte „Premium Bio Paranusskerne“ und „Bio Paranüsse (in der Schale)“. Letztere werden zu Weihnachten als Saisonprodukt in Rewe-Märkten angeboten werden. Weitere Handelsketten haben bereits großes Interesse signalisiert.

Hylea ist es gelungen, ihre Distributionskanäle auszuweiten. 2018 bot die Gruppe Paranusskerne als Großhändler (Wholesaler) und als Eigenmarke (Private Label) für Handelsketten und Reformhäuser an. Durch die Einführung der Marke „Hylea“ hat das Unternehmen den erst für 2019 geplanten Markeneintritt um ein Jahr vorziehen können. Dadurch ist die Rohmarge gestiegen.



## 4.2. Ertragslage

Die Beschaffungskompetenz von Hylea hat es erneut ermöglicht, dass die geplanten Exportvolumina für das Geschäftsjahr erreicht worden sind. Jedoch konnten wir aufgrund des Preisverfalls, insbesondere während des zweiten Halbjahrs, die Umsatzerlöse nicht erreichen. Zum Saisonende wurden insgesamt 14,7 Mio EUR konsolidiert fakturiert. Die Erlöse sind im Vergleich zum Vorjahr um 14,9% gestiegen. Die Paranus-Rohmarge hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 6 Prozentpunkte auf 22,3% verbessert.

### Gewinn- und Verlustrechnung (in '000 EUR)

	Ist 2017	FC 2018	Ist 2018
<b>Umsatzerlöse - Paranusse</b>	<b>12.705</b>	<b>21.000</b>	<b>14.599</b>
<b>Umsatzerlöse - Sonstige</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>699</b>
<b>Umsatzerlöse - Gesamt</b>	<b>12.705</b>	<b>21.000</b>	<b>15.299</b>
Materialaufwand - Paranusse	10.635	16.000	11.350
Materialaufwand - Sonstige	-	1.300	35
<b>Materialaufwand - Gesamt</b>	<b>10.635</b>	<b>17.299</b>	<b>11.385</b>
<b>Rohergebnis</b>	<b>2.069</b>	<b>3.701</b>	<b>3.914</b>
Vertriebskosten	198	60	455
Allgemeine Verwaltungskosten	408	1.500	1.977
(Sonstige betriebliche Erträge)	(279)	(300)	(78)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	232	600	408
<b>Betriebskosten</b>	<b>559</b>	<b>1.860</b>	<b>2.762</b>
<b>EBIT</b>	<b>1.511</b>	<b>1.840</b>	<b>1.152</b>
Finanzergebnis	32	1.200	283
Außerordentliche (Erträge)/Aufwendungen	-	7	452
<b>EBT</b>	<b>1.479</b>	<b>634</b>	<b>417</b>
Steuern	165	200	129
<b>EAT</b>	<b>1.313</b>	<b>434</b>	<b>288</b>
Veränderungen der Kapital- und Gewinnrücklagen	-	-	-
<b>Gewinnrücklage</b>	<b>(112)</b>	<b>434</b>	<b>105</b>
Abschreibung (vom EBIT abgezogen)	-	284	274
<b>EBITDA</b>	<b>1.610</b>	<b>2.125</b>	<b>1.425</b>
<b>Kennzahlen</b>			
Umsatzwachstum - Paranusse p.a.	n.a.	65,3%	14,9%
Umsatzwachstum - Sonstige p.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Materialaufwand - Paranusse/Umsatzerlöse - Paranusse	83,7%	76,2%	77,7%



## Gewinn- und Verlustrechnung (in '000 EUR)

	Ist 2017	FC 2018	Ist 2018
Materialaufwand - Sonstige/Umsatzerlöse - Paranüsse	n.a.	n.a.	5,0%
Rohmarge - Paranüsse	16,3%	23,8%	22,3%
Rohmarge - Sonstige Umsätze	n.a.	n.a.	95,0%
Vertriebskosten/Umsatzerlöse - Gesamt	1,6%	0,3%	3,0%
Allgemeine Verwaltungskosten/Umsatzerlöse - Gesamt	3,2%	7,1%	12,9%
(Sonstige betriebliche Erträge)/Umsatzerlöse - Gesamt	-2,2%	-1,4%	-0,5%
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Umsatzerlöse - Gesamt	1,8%	2,9%	2,7%
EBITDA Marge	12,7%	10,1%	9,3%
EBIT Marge	11,9%	8,8%	7,5%
EBT Marge	11,6%	3,0%	2,7%
EAT Marge	10,3%	2,1%	1,9%

Durch die Expansionsstrategie von Hylea sind die Betriebskosten angestiegen. Die angestiegenen Betriebskosten hatten einen negativen Einfluss auf das EBIT. Dieser ist 689.000 EUR geringer als prognostiziert ausgefallen. Die Kennzahlen EBITDA, EBIT-, EBT-sowie die EAT Marge haben sich entsprechend leicht verschlechtert.

## 4.3. Vermögenslage

Die Vermögenslage des Unternehmens zum 31.12.2018 weist im Vergleich zur Prognose für 2018 ein gemischtes Bild auf. Insbesondere durch die weitere Platzierung der Anleihe in 2018 ist wie geplant die Eigenkapitalquote gesunken und fällt mit 24,7% sogar um 2 Prozentpunkte höher wie prognostiziert aus. Ebenfalls ist der Verschuldungsgrad durch die Anleihe gestiegen aber der Anstieg blieb um ca. 40 Prozentpunkte hinter der Prognose zurück.

	Ist 2017	FC 2018	Ist 2018
Eigenkapitalquote	32,2%	22,7%	24,7%
Verschuldungsgrad	91%	297%	252%
Leverage (Gesamtverschuldung / EBITDA)	3,8	9,4	15,6
Net leverage (Nettoverschuldung / EBITDA)	3,6	7,7	15,1

Zum Stichtag ist das Nettoumlaufvermögen unverhältnismäßig angestiegen. Zum 31.12.2018 hat die Hylea Forderungen aus Lieferungen und Leistungen („LuL“) in Höhe von 3,7 Mio. EUR, Vorräte in Höhe von 10,5 Mio. EUR und entgegenstehende Verbindlichkeiten aus LuL in Höhe von 3,4 Mio. EUR. Für die hohen Vorräte sind zwei Gründe ausschlaggebend. Im ersten Quartal 2018 kam es in der Branche zu Verschiffungsproblemen, worauf das Hylea-Management entschieden hat mehr Inventar aufzunehmen, um damit jederzeit lieferfähig zu bleiben. Zum Anderen plant Hylea den Gesamtumsatz für das Geschäftsjahr 2019 zu verdoppeln.

Durch den Aufbau der Fabrik ist das Sachanlagevermögen der Vorausschau entsprechend erheblich angestiegen. Ende 2018 lag dessen Wert bei 15,5 Mio. EUR, jedoch mit Minus 1,5 Mio. EUR hinter den Erwartungen, da die Fertigstellung und Inbetriebnahme der Fabrik auf das Erste Halbjahr 2019 verschoben wurde.





## Herausgeber

Hylea Group S.A.  
5 rue de Bonnevoie  
L-1260 Luxemburg  
Großherzogtum Luxemburg

---

## Internet

Weitere Informationen über die Firma Hylea Group S.A. sowie Anschriften unserer Tochtergesellschaften finden Sie im Internet unter [www.hylea.com](http://www.hylea.com). der vorliegende Finanzbericht kann auch als PDF-Datei von unserer Homepage heruntergeladen werden.

## Disclaimer

Dieser Finanzbericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtigen Einschätzungen und Prognosen des Vorstandes sowie den derzeitig verfügbaren Informationen beruhen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind nicht als Garantien der prognostizierten künftigen Entwicklungen und Ergebnissen zu verstehen. Die künftigen Entwicklungen und Ergebnisse sind vielmehr von einer Vielzahl von Risiken und Unwägbarkeiten abhängig und beruhen auf Annahmen, die sich möglicherweise als nicht zutreffend erweisen. Wir übernehmen keine Verpflichtung, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren. Aus rechnerischen Gründen können bei Prozentangaben und Zahlen in den Tabellen, Grafiken und Texten dieses Berichts Rundungsdifferenzen auftreten.

Dieser Finanzbericht erscheint in deutscher Sprache. Alle Angaben zu Personen in diesem Geschäftsbericht, z.B. im Kontext mit Berufen und Zielgruppen, beziehen sich unabhängig von der Formulierung immer auf Personen beiderlei Geschlechts.



# HYLEA GROUP KONSOLIDIERT

*zum 31.12.2018*

**Gewinn- und Verlustrechnung (in '000 EUR)**

	Ist 2017	Ist 2018
<b>Umsatzerlöse - Paranüsse</b>	<b>12.705</b>	<b>14.599</b>
<b>Umsatzerlöse - Sonstige</b>	<b>-</b>	<b>699</b>
<b>Umsatzerlöse - Gesamt</b>	<b>12.705</b>	<b>15.299</b>
Materialaufwand - Paranüsse	10.635	11.350
Materialaufwand - Sonstige	-	35
<b>Materialaufwand - Gesamt</b>	<b>10.635</b>	<b>11.385</b>
<b>Rohergebnis</b>	<b>2.069</b>	<b>3.914</b>
Vertriebskosten	198	455
Allgemeine Verwaltungskosten	408	1.977
(Sonstige betriebliche Erträge)	(279)	(78)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	232	408
<b>Betriebskosten</b>	<b>559</b>	<b>2.762</b>
<b>EBIT</b>	<b>1.511</b>	<b>1.152</b>
Finanzergebnis	32	283
Außerordentliche (Erträge)/Aufwendungen	-	452
<b>EBT</b>	<b>1.479</b>	<b>417</b>
Steuern	165	129
<b>EAT</b>	<b>1.313</b>	<b>288</b>
Abschreibung (vom EBIT abgezogen)	99	274
<b>EBITDA</b>	<b>1.610</b>	<b>1.425</b>

<b>Kennzahlen</b>	Ist 2017	Ist 2018
Umsatzwachstum - Paranüsse p.a.	n.a.	14,9%
Umsatzwachstum - Sonstige p.a.	n.a.	n.a.
Materialaufwand - Paranüsse/ Umsatzerlöse - Paranüsse	83,7%	77,7%
Materialaufwand - Sonstige/ Umsatzerlöse - Paranüsse	n.a.	5,0%
Rohmarge - Paranüsse	16,3%	22,3%
Rohmarge - Sonstige Umsätze	n.a.	95,0%
Vertriebskosten/Umsatzerlöse - Gesamt	1,6%	3,0%
Allgemeine Verwaltungskosten/ Umsatzerlöse - Gesamt	3,2%	12,9%

<b>Kennzahlen</b>	Ist 2017	Ist 2018
(Sonstige betriebliche Erträge)/ Umsatzerlöse - Gesamt	-2,2%	-0,5%
Sonstige betriebliche Aufwendungen/Umsatzerlöse - Gesamt	1,8%	2,7%
EBITDA Marge	12,7%	9,3%
EBIT Marge	11,9%	7,5%
EBT Marge	11,6%	2,7%
EAT Marge	10,3%	1,9%

Bilanz (in '000 EUR)	Ist 2017	Ist 2018
Kasse/Bank	336	682
Forderungen aus LuL (Dritte)	6.380	3.702
Vorräte	1.399	10.465
Sonstige Vermögensgegenstände / ARAP	3.511	3.012
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>11.625</b>	<b>17.861</b>
Immaterielle Vermögensgegenstände	13	13
Sachanlagen	6.918	15.458
Finanzanlagen / Beteiligungen	2.272	2.336
<b>Anlagevermögen</b>	<b>9.203</b>	<b>17.807</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>20.828</b>	<b>35.668</b>
Verbindlichkeiten aus LuL (Dritte)	7.686	3.438
Sonstige Verbindlichkeiten / PRAP	348	1.240
Finanzverbindlichkeiten	6.086	22.183
<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>14.119</b>	<b>26.861</b>
Gezeichnetes Kapital	4.740	8.655
Kapital-/Gewinnrücklage	2.082	46
Neues Eigenkapital	-	-
Gewinnvortrag/Verlustvortrag/Jahresüberschuss/ (-fehlbetrag)	(112)	105
<b>Eigenkapital</b>	<b>6.709</b>	<b>8.807</b>
<b>Summe Passiva</b>	<b>20.828</b>	<b>35.668</b>
Gesamtverschuldung	6.086	22.183
Nettoverschuldung	5.750	21.501
Nettoumlaufvermögen	93	10.729
<b>Kennzahlen</b>		
Debitorenziel - Externe	183	88
Umschlaghäufigkeit Vorräte	48	335
Kreditorenziel - Externe	264	110
Eigenkapitalquote	32,2%	24,7%
Verschuldungsgrad	91%	252%
Leverage (Gesamtverschuldung / EBITDA)	3,8	15,6
Net leverage (Nettoverschuldung / EBITDA)	3,6	15,1

Kapitalflussrechnung (in '000 EUR)	Ist 2017	Ist 2018
EAT	1.313	288
+ Abschreibung	99	274
+/- Forderungen aus LuL (Dritte)	(6.065)	2.677
+/- Vorräte	(1.099)	(9.066)
+/- Verbindlichkeiten aus LuL (Dritte)	7.681	(4.247)
<b>Veränderung im Nettoumlaufvermögen</b>	<b>517</b>	<b>(10.636)</b>
+/- Sonstige Vermögensgegenstände / ARAP	(474)	499
+/- Sonstige Verbindlichkeiten / PRAP	(2.854)	893
<b>Veränderung im sonstigen Betriebsvermögen</b>	<b>(3.328)</b>	<b>1.391</b>
<b>Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit</b>	<b>(1.398)</b>	<b>(8.682)</b>
Einzahlungen/(Auszahlungen) aus Abgängen/Investitionen bzgl. Anlagevermögen	(4.239)	(8.812)
<b>Cashflow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>(4.239)</b>	<b>(8.812)</b>
<b>Free Cash Flow</b>	<b>(5.637)</b>	<b>(17.495)</b>
+/- Finanzverbindlichkeiten	3.284	16.097
+/- Finanzanlagen / Beteiligungen	(1.529)	(65)
+/- Veränderungen im Eigenkapital (Sonstiges Ergebnis, Dividenden, etc.)	2.582	1.809
<b>Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>4.337</b>	<b>17.841</b>
<b>Kasse/Bank - Beginn der Periode</b>	<b>1.636</b>	<b>335</b>
<b>Cash flow - Gesamt</b>	<b>(1.300)</b>	<b>346</b>
<b>Kasse/Bank - Ende der Periode</b>	<b>336</b>	<b>682</b>