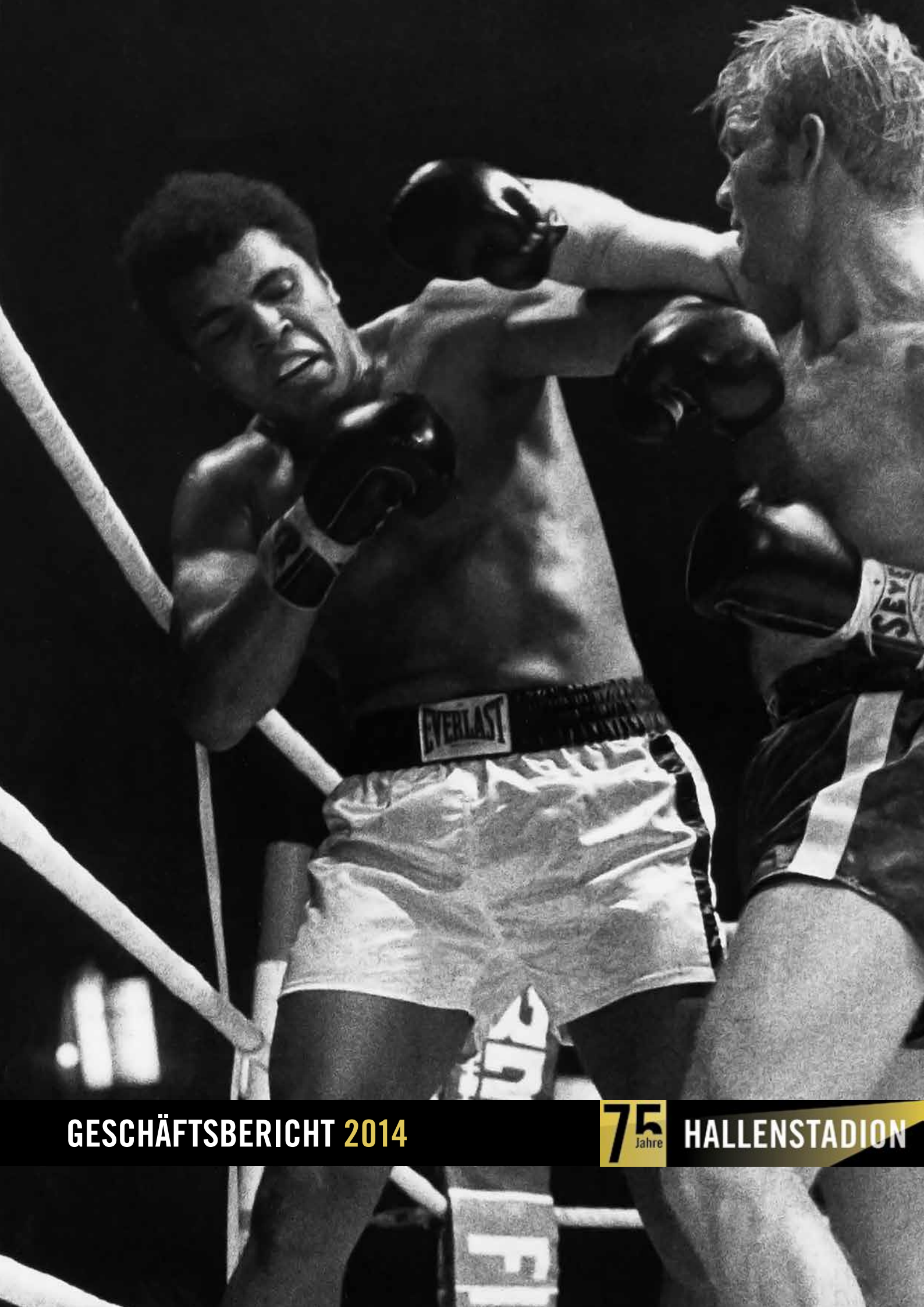




GESCHÄFTSBERICHT 2014

75
Jahre

HALLENSTADION

5 VORWORT DES VERWALTUNGSRATSPRÄSIDENTEN

6 GESCHÄFTSJAHR 01.01. – 31.12.2014

8 VERWALTUNGSRAT

10 GESCHÄFTSLEITUNG

13 ORGANIGRAMM

14 VERANSTALTUNGSJAHR 2014

19 PRODUKTION

20 GASTRONOMIE

22 AUF EINEN BLICK

25 WIRTSCHAFTLICHE KENNZAHLEN

30 BILANZ

34 ERFOLGSRECHNUNG UND GEWINNVERWENDUNG

36 ANHANG

38 REVISIONSBERICHT

39 GELDFLUSSRECHNUNG

42 WICHTIGE PARTNER



DAS HALLENSTADION IM WANDEL DER ZEIT

«Wo liegt denn», so fragte mich jemand kürzlich, «der USP des Hallenstadions und wie werdet ihr euch im härter werdenden Wettbewerb im internationalen Live Entertainment behaupten können?» Mit USP meinte er den «neudeutschen» Management-Ausdruck «Unique Selling Proposition», was so viel heisst, wie «Alleinstellungsmerkmal» oder «exklusives Verkaufsargument». Betrachtet man den heutigen Markt der Arenen in der Schweiz, so spielt das Hallenstadion in Zürich zwar die Rolle eines «Platzhirsches». Aber in einem europäischen Kontext – und dort spielt sich der Wettbewerb der Top-Events ab, um die das Hallenstadion sich bewirbt – sind wir nicht ein A-, sondern nur, aber immerhin ein B(+)-Standort. Mit der neu sanierten St. Jakobshalle in Basel und dem geplanten Eventpark in Dübendorf wird dem Hallenstadion auch in der Schweiz neue Konkurrenz erwachsen. Die Frage, ob wir in Zukunft so attraktiv wie heute bleiben können, ist daher mehr als berechtigt.

Die Attraktivität einer Arena ist allerdings nicht einfach «Gott gegeben», sondern die Frucht harter Arbeit. Die Geschäftsleitung und die Mitarbeitenden der AG Hallenstadion haben unsere Organisation über viele Jahre hinweg geformt und optimiert: ihnen gehört ein besonderer Dank für das grossartige Resultat des vergangenen Geschäftsjahres, das uns die zweitbeste Auslastung in der Geschichte des Hallenstadions brachte.

Ebenso wichtig wie eine perfekte Organisation ist aber auch eine Infrastruktur auf internationalem Top-Niveau. Ohne modernste Technik, Technologien und state-of-the-art Einrichtungen ist eine Arena nicht attraktiv genug. Eine solche Infrastruktur ist sehr kostenintensiv. Es braucht über Jahre hinweg gute Resultate, um die notwendigen Rückstellungen zu bilden und die laufenden Investitionen zu erarbeiten, die es ermöglichen, technisch und kundenfreundlich auf der Höhe zu bleiben.

Aber selbst eine Top-Infrastruktur mit optimaler Organisation ist heute nicht gut genug, um an der Spitze mitwirken zu können. Eine Spielstätte muss in einen anziehungskräftigen und dynamischen Lebens- und Wirtschaftsraum eingebettet sein. Es braucht ein Stammpublikum, das willens und in der Lage ist, sich Freizeitaktivitäten zu leisten. Weltstars müssen gerne anreisen und sich an einem Aufführungsort wohl fühlen. Zürich, als Hauptort einer ganzen Metropolitanregion, der «Greater

Zürich Area», ist eine der Städte mit der höchsten Lebensqualität der Welt geworden und glänzt mit einem in der Schweiz unvergleichlichen, erstklassigen Kultur- und Freizeitangebot – weit über die Landesgrenzen hinaus. Es ist das Glück, aber auch ein bisschen mit der Verdienst des Hallenstadions, hier Teil des Angebotes sein zu können.

Nicht zuletzt braucht eine attraktive Halle aber auch ein «Cachet», eine «Aura» und eine Historie, die sie zu einem «Ereignis» machen. Und hier hat unsere Arena in der Schweiz und in Europa einen Wettbewerbsvorteil. Nur wenige andere Spielstätten können auf eine so bewegte und ereignisreiche Geschichte zurück blicken, wie das Zürcher Hallenstadion. Eventgeschichte prägt das Gebäude und umgibt alle Veranstaltungen, Konzerte, Hockeyspiele und Events mit etwas nur schwer zu erklärendem Besonderen – «there's no business like show business»!

Deshalb liegt der «USP» des Hallenstadions nicht in einem Merkmal, sondern in der Kombination von modernster Infrastruktur mit kundenfreundlichen Betriebsabläufen, der Lage in der dynamischen City Zürich und der unvergleichlichen Aura eines «Eventtempels». Wir glauben daran, dass diese ziemlich «kopier-resistente» Mischung für das Hallenstadion auch langfristig tragfähig sein wird. Die aktive Sicherung seiner Wettbewerbsfähigkeit – national und international – bleibt die wichtigste Aufgabe und Pflicht seiner Führungscrew. Im Namen von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung danke ich unseren Kunden, unseren Veranstalter-Partnern und allen Besucherinnen und Besuchern unserer Events und selbstverständlich auch Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für das Vertrauen und Ihre Treue zum Hallenstadion Zürich.

Dr. Balz Hösly
Präsident des Verwaltungsrates der AG Hallenstadion

GESCHÄFTSJAHR VOM 01.01. – 31.12.2014

HALLENSTADION Geschäftsbericht 2014

Die Belegungstage der Arena sind der Motor für die Führung des Hallenstadions. Die Arena-Belegung im Berichtsjahr 2014 liegt im Fünfjahresvergleich mit 136 Eventtagen auf dem höchsten Niveau, deutlich über dem Durchschnitt von 128.4 Tagen und nur um zwei Tage unter dem bisherigen Rekordjahr 2009. Gleichzeitig sind auch die Zuschauerzahlen mit 990'000 die höchsten der letzten fünf Jahre.

Die Erträge sind gegenüber Vorjahr mit CHF 22.8 Mio. um 5.9 % höher. Der Jahresgewinn ist mit CHF 0.98 Mio. um 5.1 % höher ausgefallen. Auch konnte dank des stabilen Geschäftsgangs bereits zum dritten Mal in Folge eine Einlage in der Höhe von CHF 0.75 Mio. in den Fonds für Grossreparaturen getätigt werden. Dank diesen Einlagen ist die AG Hallenstadion heute in der Lage, grosse und auch unerwartete Ersatzbeschaffungen finanzieren zu können, was ein wichtiges Ziel zum langfristigen und nachhaltigen Betrieb des Hallenstadions war. In den kommenden Jahren sind auch grosse Infrastrukturprojekte zur Verbesserung der Arena geplant, für welche wir entsprechende Mittel benötigen.

Die wichtigen Kennzahlen zeigen ebenfalls ein gesundes Bild. Bei den Erträgen und beim Veranstaltungsaufwand hat es leichte Verschiebungen gegeben, welche im Wesentlichen durch das neue Rock&Pop Mietmodell begründet sind. Die EBITDA-Marge liegt bei guten 33.8 %, wie auch die Gewinn-Marge mit 4.3 %.

Die Zunahme der Belegung um sechs Arena-Tage ist sehr erfreulich. Das Hallenstadion belegt auch in diesem Jahr wieder Top-Positionen in den weltweiten Rankings der vergleichbaren Arenen. Im Vergleich aller Arenen sind wir die Nummer 20 und bei den mittelgrossen Arenen sogar die Nummer 1 der Welt.

Die Zuschauerzahlen haben sich mit +1.7 % nicht gleich gut entwickelt wie die Eventtage mit +4.6 %. Das heisst, der Durchschnitt der Besucher pro Event ist trotz der vielen Playoff-Spiele der ZSC Lions auf dem Weg zum verdienten Meistertitel gesunken. Wir haben das zum Teil selber verursacht mit der Öffnung im Rock&Pop Business. Einerseits können wir durch diesen Entscheid bereits im ersten Jahr gut ein Dutzend Rock&Pop Veranstalter zu unseren Kunden zählen, was unsere Erwartungen übertroffen hat. Insgesamt ist die höchste Anzahl Konzerte in einem Jahr egalisiert worden. Andererseits haben wir nebst ausverkauften Grosskonzerten bewusst auch die kleineren Formate gefördert, um den Einstieg ins Hallenstadion zu erleichtern. Dadurch haben wir einen höheren Anteil an kleineren Konzerten mit vielleicht 3 bis 4'000 Zuschauern als vorher.

Aber auch die viel zitierte Volatilität des internationalen Entertainment-Geschäfts und die Kurzfristigkeit der Buchungen haben nochmals markant zugenommen. Was heute ein Top-Event ist, ist morgen schon ein Flop und umgekehrt. Dies wird zusätzlich gefördert durch eine noch nie dagewesene Markt(über)sättigung an Live Entertainment Angeboten in der Schweiz – und vor allem in Zürich. Immer mehr Konzerte, Festivals, Events und höhere Ticketpreise sind zu verzeichnen. Die Zahl der Top Künstler nimmt jedoch nicht zu und diese treten erst noch mehrmals pro Jahr an verschiedenen Events auf. Die auf dem Gesamtmarkt angebotenen Veranstaltungen verkaufen sich daher schwerer.

Immer mehr Sorgen bereitet uns das «grosse» Corporate Geschäft. Es fehlen uns gute Corporate Events in der Arena, auf welche man früher immer wieder zählen konnte. Die Akquisition von neuen Generalversammlungen in der Playoffzeit ist äusserst schwierig und die immer schärferen Compliance Regeln in den Grossunternehmen führen auch dazu, dass grössere Kundenveranstaltungen nur mit Zurückhaltung durchgeführt werden. Zwar ist es uns gelungen, mit Holcim eine

neue GV ins Hallenstadion zu holen, aber insgesamt haben wir hier Aufholbedarf. Aus diesem Grund haben wir auch beschlossen, den Verkauf weiter auszubauen: wir werden eine zusätzliche Person für die Akquisition von Corporate Events anstellen.

Wir arbeiten intensiv daran, die Auslastung der Arena gezielt und langfristig weiter zu entwickeln. Erstmals wieder haben wir im Rahmen eines Pilotprojektes ein Hockeyländerspiel in Form einer Co-Produktion mit gemeinsamer Risikoteilung sehr erfolgreich durchgeführt. Auch haben wir mit dem Eishockeyverband eine Kandidatur für die Eishockey-WM 2020 lanciert und weitere Formate und Möglichkeiten sind in Prüfung.

Die Eigenvermarktung der Arena als Location ist konstant auf einem sehr guten Niveau. Alle strategischen Partner waren mit dem Berichtsjahr zufrieden und leisten einen grossen Beitrag zum guten Funktionieren des Hallenstadions. Das Logengeschäft läuft nach wie vor gut und ist für den Erfolg der AG Hallenstadion sehr wichtig. Aber auch hier

spüren wir vermehrt den Kostendruck der Firmen. Wir haben deshalb ein Projekt lanciert, um dem Logengeschäft einen neuen Impuls zu geben. Im Jahr 2015 werden fünf Logen zu einer grossen Loge, der Skylounge, zusammengelegt. Diese Gossraumloge wird das Bedürfnis nach exklusiven, gemeinsamen Erlebnissen noch besser abdecken.

Das Geschäftsjahr 2014 konnte dank der Mitarbeit von Vielen wiederum erfolgreich abgeschlossen werden. Der Dank gilt zuerst unseren Veranstaltern, die uns immer wieder mit tollen Inhalten ein volles Haus beschenken. Wir danken aber auch allen Logenmietern, Partnern und Mitarbeitenden sehr herzlich für die gute Zusammenarbeit und die gewährte Unterstützung, ohne die die Erfolgsgeschichte Hallenstadion nicht möglich wäre.

HALLENSTADION	2010	2011	2012	2013	2014	VERÄNDERUNG 13/14
Eventtage	120	134	122	130	136	+ 4.6 %
Shows	125	145	133	137	143	+ 4.4 %
Besucher	882'000	963'000	910'000	973'000	990'000	+ 1.7 %

VERWALTUNGSRAT



DARIO BONOMO, Uetikon am See.

GEROLD LAUBER, Zürich. Stadtrat, Delegierter der Stadt Zürich

DR. BALZ HÖSLY, Zürich. Präsident, Mitglied des Ausschusses

HENRI WÜGER, Glattfelden. Mitglied des Ausschusses

URS SCHMIDIG, Uster. Mitglied des Ausschusses, Delegierter der Stadt Zürich

KLAUS-PETER SCHULENBERG, Bremen. (abwesend)



GESCHÄFTSLEITUNG





FELIX FREI, Direktor



URS LEDERMANN, Bereichsleiter Produktion & Betrieb



UELI EBERHART, Bereichsleiter Services & Finanzen



UELI BRACHER, Bereichsleiter Marketing & Sales

DAVID



BOWIE

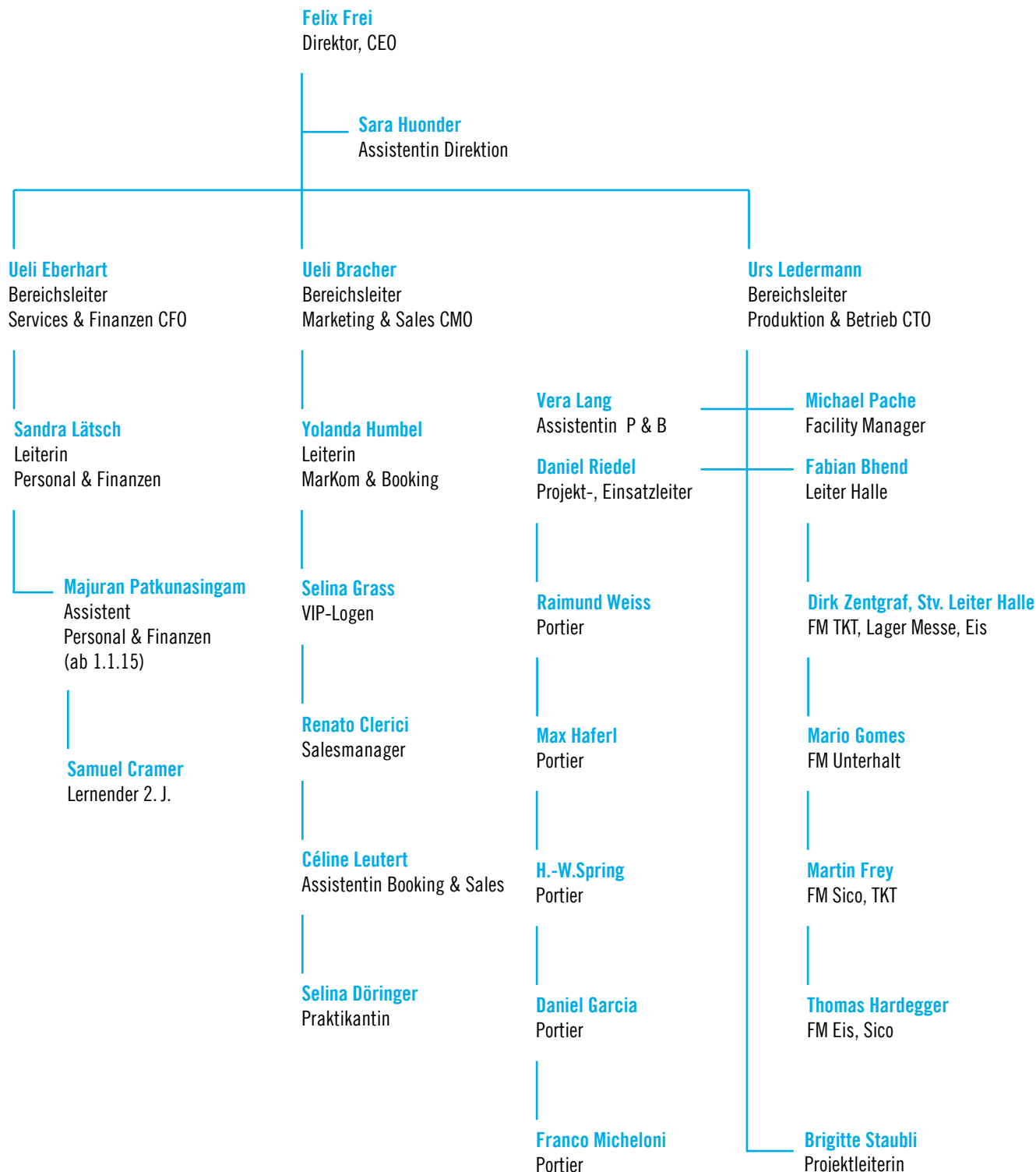
Samstag, 17. April 1976, 19.00 h

Kassa & Türöffnung: 18.00 h

ORGANIGRAMM / MITARBEITENDE

PER 31.12.2014

HALLENSTADION Geschäftsbericht 2014



PERSONALBESTAND (PER 31.12.14)

	2010	2011	2012	2013	2014
Anzahl Vollzeitstellen (exkl. Lehrlinge/Praktikanten)	23.5	22.3	24.25**	22.35	23.65
Fluktuation	0	3	0	5*	4*
Lehrlinge + Praktikanten	1 + 2	2 + 2	1 + 1	2 + 1	1 + 1

* davon 1 Pensionierung

** inkl. Doppelbesetzung Bereichsleiter Marketing&Sales (Einarbeitung)

VERANSTALTUNGSJAHR 2014

JANUAR

- 2. ZSC Lions – Kloten Flyers
- 11. Swiss Award
- 14. ZSC Lions – Lausanne HC
- 15. Michael Bublé
- 18. GymRock
- 19. ZSC Lions – HC Davos
- 24.–26. Mercedes-CSI
- 28. ZSC Lions – Rapperswil-Jona Lakers
- 29. Trans-Siberian Orchestra

FEBRUAR

- 1. ZSC Lions – EV Zug
- 5. ABBA – The Show
- 6. Laura Pausini
- 12. Sunrise Avenue
- 13. Ennio Morricone
- 14.–15. Depeche Mode
- 22.–23. ICE AGE
- 27.–2. Art on Ice

MÄRZ

- 4. ZSC Lions – SC Bern
- 7. Swiss Music Awards
- 11. ZSC Lions – Lausanne HC (1/4)
- 14. Andrea Berg
- 15. ZSC Lions – Lausanne HC (3/4)
- 16. Within Temptation
- 17. James Blunt
- 19. Backstreet Boys
- 20. ZSC Lions – Lausanne HC (5/4)
- 21. Hansi Hinterseer
- 23. Rock meets Classic
- 24. Semino Rossi
- 25. ZSC Lions – Lausanne HC (7/4)
- 27. ZSC Lions – Genève-Servette HC (1/2)
- 28. The Harlem Globetrotters

JULI

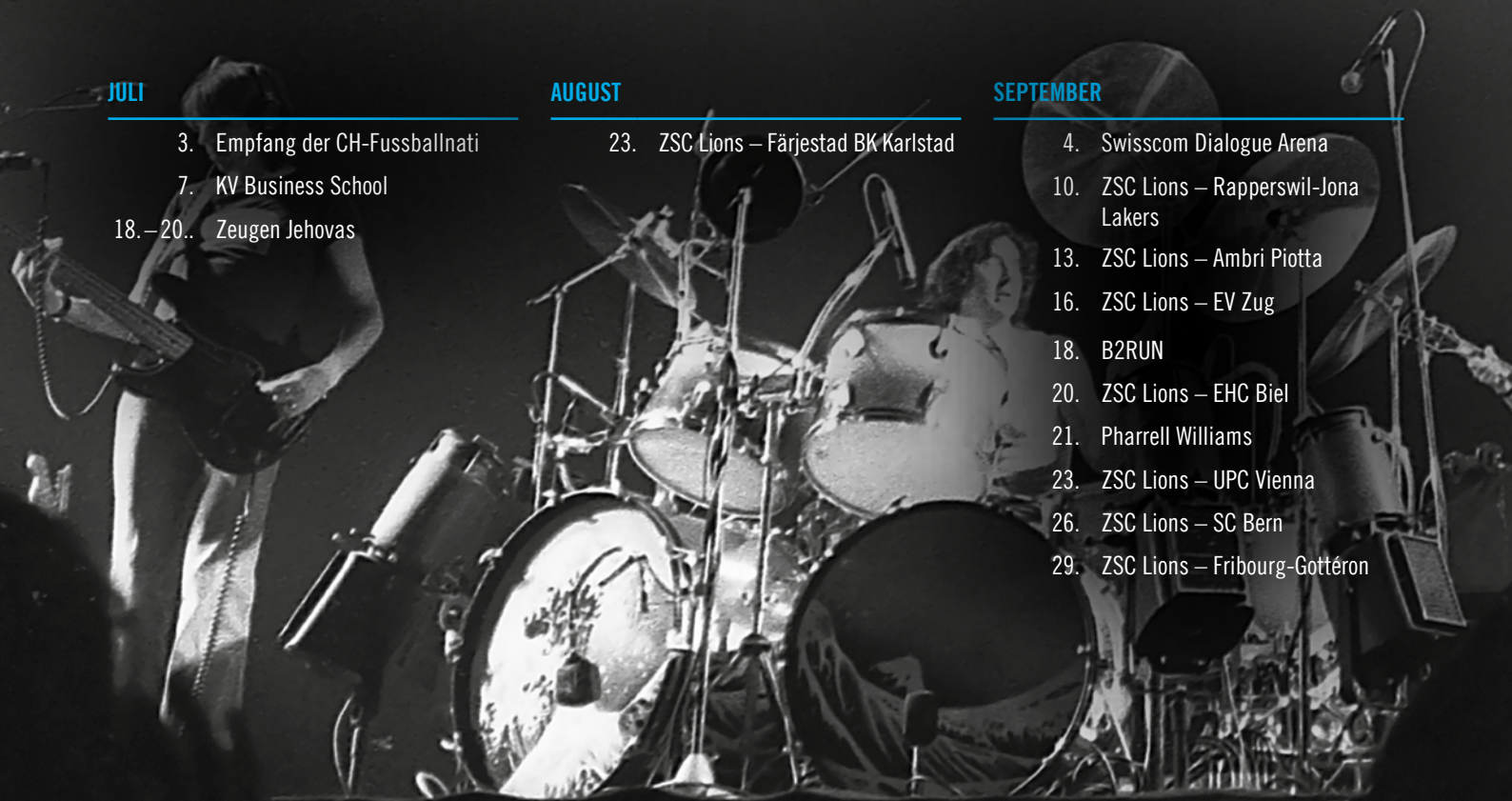
- 3. Empfang der CH-Fussballnati
- 7. KV Business School
- 18.–20.. Zeugen Jehovas

AUGUST

- 23. ZSC Lions – Färjestad BK Karlstad

SEPTEMBER

- 4. Swisscom Dialogue Arena
- 10. ZSC Lions – Rapperswil-Jona Lakers
- 13. ZSC Lions – Ambri Piotta
- 16. ZSC Lions – EV Zug
- 18. B2RUN
- 20. ZSC Lions – EHC Biel
- 21. Pharrell Williams
- 23. ZSC Lions – UPC Vienna
- 26. ZSC Lions – SC Bern
- 29. ZSC Lions – Fribourg-Gottéron



APRIL

1. ZSC Lions – Genève-Servette HC (3/2)
3. GV Zürich
5. ZSC Lions – Genève-Servette HC (5/2)
7. GV Swisscom
10. ZSC Lions – Genève-Servette HC (7/2)
11. GV Swiss Re
12. ZSC Lions – Kloten Flyers (1/1)
14. & 16. Justin Timberlake
17. ZSC Lions – Kloten Flyers (3/1)
19. Meisterfeier (Public Viewing)
23. GV Swiss Life
30. Masters of Dirt

MAI

3. Energy Fashion Night
6. Eishockey Länderspiel SUI-CAN
9. GV CS
14. Martin Rütter
17. Gymotion
20. GV AGH
22. The Sound of Hollywood
23. André Rieu
29. – 30. ICF Kongress
31. DJ Bobo

JUNI

2. – 3. Robbie Williams
4. Nine Inch Nails
7. Miley Cyrus
9. Kings of Leon
17. GV Sonova
20. Black Sabbath
30. The Eagles

OKTOBER

1. Joe Bonamassa
3. Cesar Millan
4. ZSC Lions – Lausanne
6. Il Divo
12. ZSC Lions – HC Davos
- 15 – 19. Cirque du Soleil
20. ZSC Lions – Kloten Flyers
21. – 22. Helene Fischer
23. David Garrett
24. Lindsey Stirling
25. ZSC Lions – Genf-Servette
26. Die Schlagernacht des Jahres
27. ZSC Lions – Fribourg-Gottéron
28. John Legend
31. Super10Kampf

NOVEMBER

2. Swiss Cup
3. Linkin Park
5. CRO
6. Lady Gaga
8. – 9. Apassionata
14. KPMG
15. ZSC Lions – HC Lugano
16. Lenny Kravitz
17. Kylie Minogue
18. Peter Gabriel
21. Energy Stars For Free ESFF
22. ZSC Lions – HC Davos
23. Bülent Ceylan
26. – 29. Sixday-Nights

DEZEMBER

2. ZSC Lions – EHC Biel
3. Elton John
5. Stromae
6. ZSC Lions – Kloten Flyers
7. Udo Jürgens
12. Bryan Adams
14. ZSC Lions – HC Davos
17. – 19. Riverdance
21. Match for Africa 2
22. ZSC Lions – Genf Servette

Die VIP-Logen im Hallenstadion bieten den exklusiven Rahmen für Beziehungspflege auf höchstem Niveau. Unsere Logenmieter und ihre Gäste geniessen Live-Entertainment vom Feinsten, eine einmalige Atmosphäre in gepflegtem Ambiente, ein exklusives Catering sowie einen Rundum-VIP-Service vom Valet-Parking bis hin zum Privat-Butler.

Rund 19'000 Gäste durften wir im vergangenen Jahr verwöhnen. Durchschnittlich waren pro Event 13.6 Logen besucht von 10.9 Gästen pro Loge, was einer Auslastung von 68 % (Anzahl Logen) entspricht.

Mit seiner Angebotsvielfalt, der hohen Eventdichte und den inkludierten Service- und Dienstleistungen weist das Logenangebot im Hallenstadion ein sehr vorteilhaftes Preis-/Leistungsverhältnis auf. Trotzdem ist die Suche nach neuen Dauermietern zunehmend anspruchsvoller, da

sich u.a. viele Unternehmen strenge Compliance-Verhaltensregeln im Zusammenhang mit Kundeneinladungen gegeben haben oder Budgetkürzungen für Kundenbindungsmassnahmen vornehmen.

Die AG Hallenstadion hat sich vor diesem Hintergrund entschieden, als Ergänzung zu den weiter bestehenden, «privaten» VIP-Logen ein Angebot mit «öffentlichen» Logenplätzen zu schaffen. Mit dem Projekt «Skylounge» wird eine Grossraum-Loge für 60 Personen geschaffen, die von Privat- und Firmenkunden oder für ganze Gruppen bis zu 60 Personen für einzelne Anlässe gemietet werden kann. Wir beabsichtigen, mit dem Bau im Sommer zu beginnen und neu zum Start der Eishockeysaison, aber spätestens im Oktober 2015 abzuschliessen.

BELEGUNG LOGEN	2010	2011	2012	2013	2014
Max. mögliche Belegung	2'120	2'280	2'180	2'360	2'520
Effektive Belegung	1'513	1'640	1'500	1'502	1'714
Ø Belegung in %	71 %	72 %	69 %	64 %	68 %
Anzahl Personen pro besuchte Loge im Ø	10.67	10.72	10.5	10.8	10.92
Anwesende Gäste Total	16'138	17'582	15'199	16'500	18'772

22. ZÜRCHER

6-TAGE-RENNEN

HALLENSTADION



25. NOV. — 1. DEZ. 1974



Nicht gerade ein Auftakt nach Mass war die erste Veranstaltung im 2014 im Hallenstadion: die ZSC Lions verloren am Berchtoldstag, 2. Januar 2014, das Lokalderby gegen die Kloten Flyers mit 2:3 nach Penaltyschiessen. Aber nachdem sich die Lions als Tabellenerste der Qualifikationsrunde in den Playoffs gegen den HC Lausanne im Achtels- und gegen den HC Genève-Servette im Halbfinal durchgesetzt hatten, holten sie sich gegen ebendiese Kloten Flyers und ebenfalls nach Penaltyschiessen am 19. April 2014 auswärts den Schweizer Meister-Titel. Über 5'000 Fans, die den Match auf Grossleinwand im Hallenstadion verfolgt hatten, feierten ihre Helden an der anschliessenden Meisterfeier bis in die frühen Morgenstunden!

Ebenso euphorisch gefeiert wurde die Schweizer Fussball Nationalmannschaft beim Empfang im Hallenstadion am 3. Juli 2014 nach ihrer Rückkehr von der WM in Brasilien.

Auch die Fans der Schweizer Eishockey-Nationalmannschaft kamen auf ihre Rechnung: am 6. Mai 2014 konnten sie das Länderspiel Schweiz:Kanada (0:4) im Hallenstadion mitverfolgen.

Als neuer, jährlich wiederkehrender Event wurde Mitte September erstmals «B2RUN» ausgetragen – ein Firmenlauf über rund 6 km mit Start und Ziel im Hallenstadion.

Ebenfalls erstmals im Hallenstadion zu sehen waren die tollkühnen Sprünge der wagemutigen Motorrad-Fahrer im Rahmen von «Masters of Dirt». Den Show-Liebhabern wurden übers Jahr viele weitere hochstehende Veranstaltungen geboten, wie GymRock, ICE AGE, Art on Ice, Gymotion, Cirque du Soleil, Super10Kampf, Apassionata und Riverdance.

Das Konzertjahr 2014 stand ganz im Zeichen der Markttöffnung für neue Veranstalter im Rock&Pop-Bereich, die als voller Erfolg gewertet werden kann: nebst der Zusammenarbeit mit dem bewährten Partner Good News/Starclick Entertainment AG konnten wir in diesem Segment Konzert-Highlights mit zahlreichen anderen Veranstaltern realisieren: Allen voran mit der abc Production AG (u.a. mit ausverkauften Konzerten von Michael Bublé, Depeche Mode, James Blunt, Justin Timberlake, Miley Cyrus, Kings of Leon, Black Sabbath, Linkin Park, Lady Gaga, Lenny Kravitz, Stromae und Brian Adams), mit der MAAG Music &

Arts AG/Gadget Management & Concert Agency (Sunrise Avenue), der Appalooza Productions GmbH (Robbie Williams), der AllBlues Konzert AG (Joe Bonamassa), der 14 Openair GmbH (Cro), der Anyvents GmbH (Rock meets Classic) oder der Yes Music AG (DJ Bobo).

Auch die Schlagerfans kamen im vergangenen Jahr auf ihre Rechnung – etwa an den Konzerten von Andrea Berg, Hansi Hinterseer, Semino Rossi anlässlich der Schlager Nacht – den Glanzpunkt setzte zweifelsohne Helene Fischer mit zwei restlos ausverkauften Shows.

Ein denkwürdiges Konzert erlebten die Besucher am 7. Dezember 2014: es war nicht nur das letzte in der Konzert-Saison 2014 im Hallenstadion, sondern leider auch das letzte von Udo Jürgens: Der 80-jährige Entertainer begeisterte seine Fans restlos vor ausverkauftem Haus – rund 2 Wochen später starb er überraschend an einem Herzversagen.

Ebenfalls ausverkauft und von riesigem medialen Interesse begleitet war die Zweitauflage des «Match for Africa» kurz vor Weihnachten: Mit Roger Federer und Stan Wawrinka standen sich diesmal zwei Schweizer vor heimischem Publikum auf dem Court gegenüber. Die Partie war geprägt von einer unterhaltsamen Mischung aus Spitzentennis und humorvollen Einlagen – Federer entschied sie mit 7:6 und 6:4 für sich. Als Gewinner konnten sich aber alle Anwesenden – Spieler wie Publikum und Veranstalter – wännen: rund 1.3 Millionen Schweizer Franken kamen für die Roger Federer Foundation zusammen, welche Kinder in Armut unterstützt.

Das Veranstaltungsjahr 2014 ging (beinahe) gleich zu Ende, wie es begonnen hatte: mit einem Spiel der ZSC Lions und wieder mit einem Penaltyschiessen – diesmal allerdings setzten sich die Lions durch und bezwangen die Gäste aus Genf mit 3:2.

Bei allen neuen – und ganz besonders natürlich bei den treuen, immer wiederkehrenden – Veranstaltern, bedanken wir uns herzlich für das ausgesprochene Vertrauen und die hervorragende Zusammenarbeit und Partnerschaft. Ebenso gebührt unser Dank den jährlich rund 1 Mio. Besuchern, die das Hallenstadion zu dem machen, was es ist – die grösste und erfolgreichste multifunktionale Eventhalle der Schweiz!

SCHLAG AUF SCHLAG – HIGHLIGHTS UND EMOTIONEN

Im Jahr 2014 war das Produktionsteam enorm gefordert: Aufgrund der neuen Rock&Pop Strategie hielten viele Veranstalter zum ersten Mal Einzug im Hallenstadion. Für sie war alles neu und auch wir mussten unsere eingespielten und automatisierten Abläufe neu überdenken; unser Team überprüfte die ganze Organisation, viele Dokumente wurden bearbeitet und je nach Bedürfnis neu erstellt, die Startsituationen mit Veranstaltern und Hallenstadion wurden immens wichtig und schufen die Basis zum guten Gelingen der Veranstaltung.

Das Jahr begann für uns mit dem Aufbau des Swiss Award und anschliessender Live TV-Übertragung aus dem Hallenstadion in die ganze Schweiz. Ohne Pause ging es weiter mit dem Mercedes CSI und Art on Ice, zwei «Leuchtturmanlässe» mit grosser Ausstrahlung und viel Publikum.

Im März durften wir zum ersten Mal den Swiss Music Award ausrichten: ein Anlass mit grossem Medienecho und mit vielen Promis aus dem Musikbereich. Dafür wurde ein neuer Begegnungsbereich im Foyer gestaltet und für die Arena ein Layout mit VIP Bereich und Podestserie sowie Stehplätzen für die begeisterten Besucher konzipiert.

In diesem Jahr gelang es uns, die Verantwortlichen von Generalversammlungen zu überzeugen, dass wir am Vortag ihrer GV noch ein Eishockeyspiel zu veranstalten in der Lage sind, und trotzdem tags darauf zeitgerecht ab Mittag die Türen für die Aktionäre zu öffnen. Erstmals wurde dies bei der GV der Zürich Insurance Group umgesetzt, als am Vortag noch ein Playoff Match gespielt wurde. Eng wurde es dann bei der GV der SwissRe. Nach einem beschleunigten

Aufbau hatte im Anschluss an die GV zudem unmittelbar der Rück- und Umbau auf das Hockey Layout zu erfolgen – eine Herausforderung erster Güte für alle.

Mit dem ersten Platz in der Qualifikation der ZSC Lions wurde der Belegungsplan im März/April für uns wegen der feststehenden Heimspiele etwas berechenbarer.

Sportlich war auch die Aufgabe, im Juli den Empfang für die Fussball-Nationalmannschaft im Hallenstadion zu organisieren. Sportlich deshalb, weil die Anfrage nur 13 Stunden vor dem Anlass eintraf. Ein Kraftakt in dieser Dimension ist nur möglich, wenn der Teamspirit stimmt.

Da dieses Jahr im Hallenstadion erstmals keine Party nach der Streetparade stattfand, war der Sommer eher ruhig und es konnte Kraft und Energie für die nächsten Monate gesammelt werden. Jedoch hielten uns der Bau der Indoor Raucherlounge, welche im Herbst in Betrieb genommen wurde, sowie viele Revisionsarbeiten trotzdem auf Trab, damit die neue Saison zeitgerecht starten konnte.

Das Jahr endete mit dem «Tennismatch for Africa 2»: Federer gegen Wawrinka war ein krönender Abschluss. Ein volles Haus, grosse Emotionen und anschliessend die Herausforderung, am nächsten Tag für das letzte ZSC Spiel im 2014 bereit zu sein, forderten unser Team bis ganz zuletzt.

Vielen Dank allen Umbauhelfern, dem FM Team, den Projektleitern und dem Team Produktion/Betrieb für den unermüdlichen Einsatz zu manchmal auch ungewohnten Zeiten.

Die Hallenstadion Gastronomie konnte für 2014 den bislang zweitbesten Umsatz seit dem Umbau 2004/05 verzeichnen.

Der Umsatz der Hallenstadion Gastronomie setzt sich wie folgt zusammen:

ANLASSART	2013	2014
Konzerte	31 %	32 %
Eishockey	25 %	29 %
Shows	17 %	17 %
übrige Sportanlässe	11 %	10 %
Firmenanlässe/Bankette	14 %	8 %
übrige Veranstaltungen	1 %	2 %
Einzelanlässe Conference Center	1 %	2 %

Die zusätzlichen Spiele in den Playoffs und die gewonnene Meisterschaft der ZSC Lions führten im Bereich Eishockey zu einer starken Umsatzzunahme. Auch der Bereich Konzerte legte dank guter Acts leicht zu. Im Bereich Shows und Revuen konnte der Wegfall der Miss Schweiz Wahl beispielsweise durch den Swiss Music Award kompensiert und der Umsatz gehalten werden. Einen Rückschlag musste der Bereich Firmenanlässe hinnehmen. Einige einmalige Anlässe des Jahres 2013 konnten leider nicht durch anderweitige Anlässe ersetzt werden. Gesamthaft gesehen konnte der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 4.45 % gesteigert und das Budget erreicht werden.

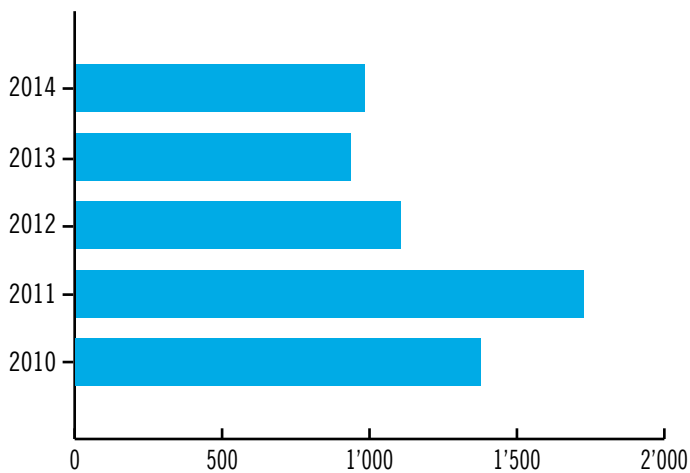
Speziell danken dürfen wir an dieser Stelle unseren 25 Festangestellten und den über 450 Teilzeitmitarbeitenden, welche auch im vergangenen Jahr mit einem Lächeln und grossem Engagement für das leibliche Wohl unserer geschätzten Gäste sorgten!

Zusätzliche Details zur Hallenstadion Gastronomie sowie den weiteren Betrieben der Wüger Gastronomie AG finden Sie unter www.wueger-gastronomie.ch.

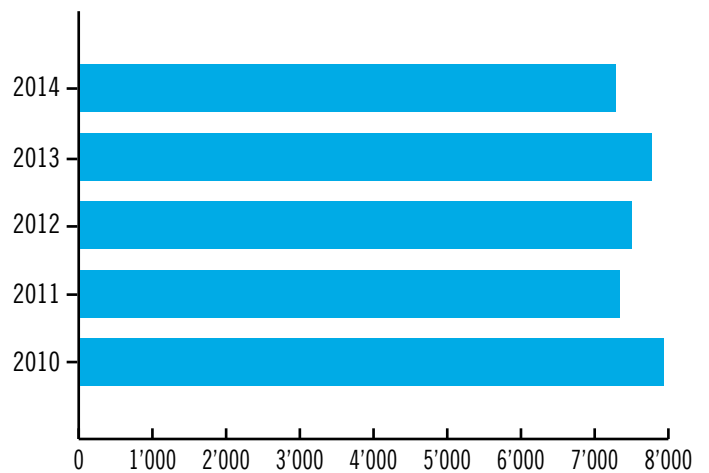


**Holiday
on Ice
1960**

JAHRESGEWINN

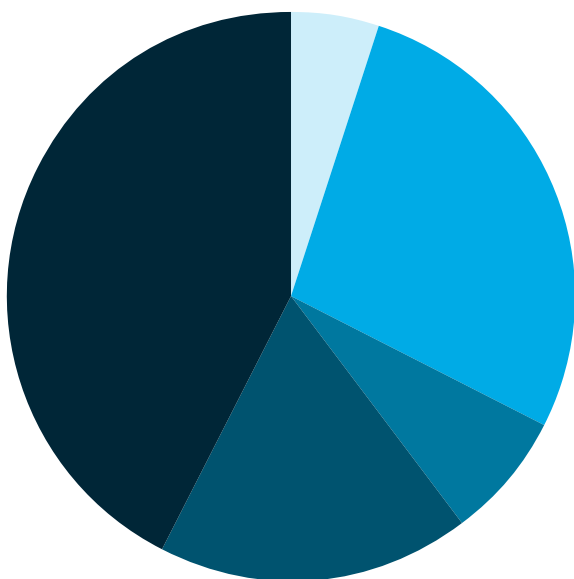


BESUCHER DURCHSCHNITT (OHNE CORPORATE EVENTS)
pro Vorstellung



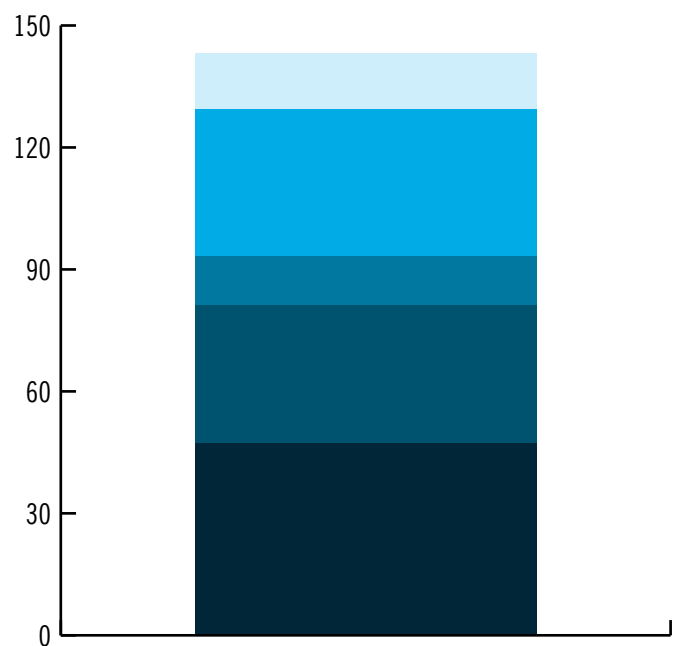
BESUCHER 2014

Total 989'839



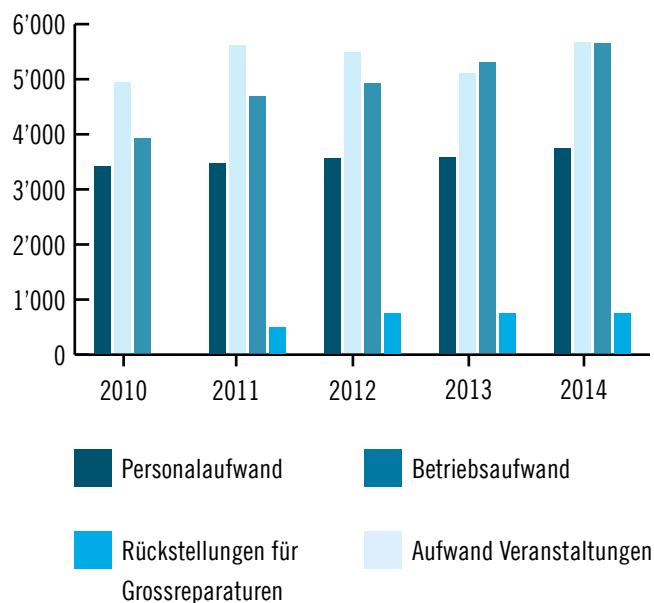
VORSTELLUNGEN 2014

Total 143

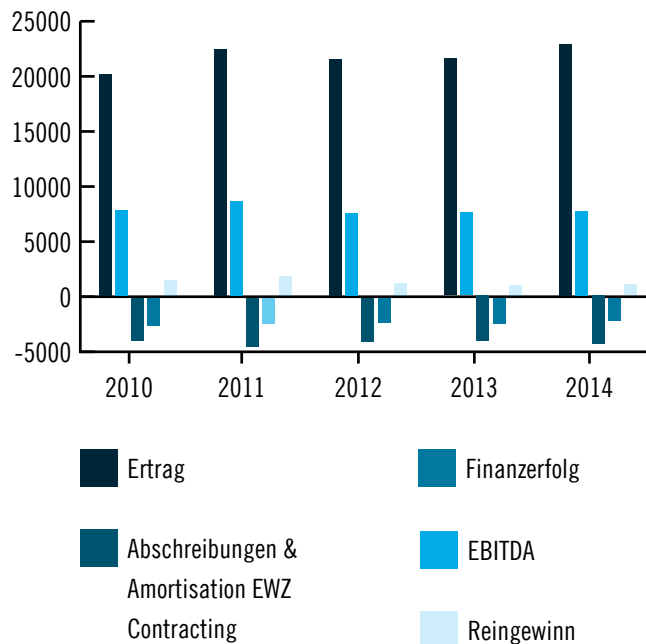


Konzerte
 Shows
 übriger Sport
 Eishockey
 Generalversammlungen & Corporate Events

INFRASTRUKTUR



WIRTSCHAFTLICHE RESULTATE



AKTIONÄRE PER 31. DEZEMBER 2014

Die Aktionärsstruktur zeigt die nachstehende Verteilung der Aktien:

431	Aktionäre	à	1	–	5
115	Aktionäre	à	6	–	10
74	Aktionäre	à	11	–	50
18	Aktionäre	à	51	–	100
6	Aktionäre	à	101	–	500
1	Aktionär	à	501	–	1'000
3	Aktionäre	à	1001	–	5'000
0	Aktionäre	à	5001	–	10'000
3	Aktionäre		>		10'000

Die Gesellschaft hält per 31. Dezember 2014 keine eigenen Aktien.
Total weist das Aktienregister der Gesellschaft 651 Aktionäre aus.



EIGENFINANZIERUNGSGRAD

TCHF	2010	2011	2012	2013	2014	VERÄNDERUNG 13/14
Bilanzsumme	84'100	83'265	82'032	76'965	74'658	- 3.1 %
Eigenkapital	16'490	18'215	19'319	19'994	20'587	3.0 %
in % der Bilanzsumme	19.6	21.9	23.6	26.0	27.6	

Die Bilanzsumme hat im Vergleich zum Vorjahr um 3.1 % auf CHF 75 Mio. abgenommen. Dies ist weitgehend auf die Rückzahlung von Krediten und auf Abschreibungen von Anlagevermögen zurück-

zuführen. Das Eigenkapital hat in Folge des Gewinns 2014 sowie der Gewinnverwendung 2013 um CHF 0.6 Mio. zugenommen.

LIQUIDITÄTSGRAD 2

TCHF	2010	2011	2012	2013	2014	VERÄNDERUNG 13/14
Kurzfristige Verbindlichkeiten	3'540	3'344	3'755	1'468	1'614	9.9 %
Flüssige Mittel + Forderungen	5'746	7'166	7'803	4'946	5'189	4.9 %
in % der kurzfristigen Verbindlichkeiten	162.3	214.3	207.8	336.9	321.6	

Der Liquiditätsgrad 2 zeigt die flüssigen Mittel und die Forderungen im Verhältnis zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten. Das Ergebnis von 322 % lässt die gute kurzfristige Zahlungsfähigkeit der AG Hallenstadion erkennen.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten haben im Vergleich zum Vorjahr um rund 10 % auf CHF 1.6 Mio. zugenommen. Die flüssigen Mittel und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben im Vergleich zum Vorjahr um 5 % auf CHF 5.2 Mio. zugenommen.

Die flüssigen Mittel der AG Hallenstadion beliefen sich per 31. Dezember 2014 auf CHF 3.6 Mio. Die Abnahme von CHF 0.2 Mio. zum Vorjahr resultiert aus dem betrieblichen Geldfluss von CHF 3.8 Mio. Diesem Zufluss

stehen Abflüsse aus Investitionstätigkeit von CHF 1.6 Mio., aus Finanzierungstätigkeit von CHF 2.0 Mio. sowie die Dividenden-Ausschüttung von CHF 0.4 Mio. gegenüber.

ANLAGENDECKUNGSGRAD

TCHF	2010	2011	2012	2013	2014	VERÄNDERUNG 13/14
Anlagevermögen	77'619	74'885	72'806	70'584	69'101	- 2.1 %
Eigenkapital + langfristige Verbindlichkeiten	74'490	74'715	74'569	69'994	69'337	- 0.9 %
in % des Anlagevermögens	96.0	99.8	102.4	99.2	100.3	1.1 %

Der Buchwert der Sachanlagen nahm im Vergleich zum Vorjahr um 2.1 % auf CHF 69.1 Mio. ab. Die Abschreibungen umfassten CHF 3.1 Mio., die Investitionen CHF 1.6 Mio.

In den langfristigen Verbindlichkeiten wurde der Rahmenkredit um CHF 2.0 Mio. amortisiert.

Das Eigenkapital zuzüglich langfristiger Verbindlichkeiten soll grundsätzlich das Anlagevermögen decken. Dieses Verhältnis (Fristenkongruenz) hat sich um 1.1 % auf 100.3 % verbessert.

ERTRAG

TCHF	2010	2011	2012	2013	2014	VERÄNDERUNG 13/14
Infrastruktur	15'285	17'232	16'414	16'050	16'600	3.4 %
Billeteinnahmen	1'506	1'638	1'403	1'419	1'774	25.0 %
Werbung	2'403	2'452	2'612	3'111	3'614	16.2 %
Nebeneinnahmen	868	1'033	1'026	928	794	- 14.4 %
Total	20'062	22'355	21'456	21'509	22'782	5.9 %

Der Umsatz der AG Hallenstadion erhöhte sich 2014 um 5.9 % oder CHF 1.3 Mio. auf CHF 22.8 Mio. Die Zunahmen in den Bereichen Infrastruktur und Billeteinnahmen sind hauptsächlich auf die höhere Anzahl

Veranstaltungen zurückzuführen. Die Zunahme im Bereich Werbung konnte mit zusätzlichen strategischen Partnerschaften erreicht werden.

PERSONALAUFWAND

TCHF	2010	2011	2012	2013	2014	VERÄNDERUNG 13/14
Personalaufwand	3'420	3'483	3'577	3'580	3'756	4.9 %

VERANSTALTUNGS-AUFWAND

TCHF	2010	2011	2012	2013	2014	VERÄNDERUNG 13/14
Veranstaltungsaufwand	4'949	5'626	5'483	5'108	5'674	11.1 %
in % des Ertrages Infrastruktur	32.4 %	32.6 %	33.4 %	31.8 %	34.2 %	2.4 %

Der Veranstaltungsaufwand in Prozenten vom Ertrag Infrastruktur hat sich 2014 durch veränderte Kostenstrukturen von Veranstaltungen (neues Rock&Pop Mietmodell) um 2.4 % auf 34.2 % erhöht.

EBITDA / GEWINN

TCHF	2010	2011	2012	2013	2014	VERÄNDERUNG 13/14
EBITDA	7'757	8'553	7'463	7'521	7'691	2.3 %
Abschreibungen + Amortisation EWZ Contracting	- 3'879	- 4'359	- 3'914	- 4'114	- 4'368	6.2 %
Ausserordentlicher Erfolg, Steuern	29	- 180	- 192	- 129	- 279	116.3 %
Finanzergebnis	- 2'530	- 2'288	- 2'253	- 2'342	- 2'061	- 12.0 %
Gewinn	1'378	1'725	1'104	935	983	5.2 %

Der Betriebserfolg (EBITDA) der AG Hallenstadion 2014 von CHF 7.7 Mio. liegt um 2.3 % oder CHF 0.2 Mio. über dem Vorjahreswert.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen und die Amortisation des EWZ Energie-Contracting haben im Vergleich zum Vorjahr um 6.2 % auf CHF 4.4 Mio. zugenommen.

Der ausserordentliche Erfolg und die Steuern haben im Vergleich zum Vorjahr um 116.3 % oder CHF 0.15 Mio. zugenommen. Die ausserordentlichen Erträge waren 2013 höher als 2014. Der Steueraufwand ist 2014 höher als 2013.

Die Finanzkosten haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 12.0 % auf CHF 2.1 Mio. reduziert. Mehrheitlich dazu beigetragen haben veränderte Zinskonditionen auf langfristigen Verbindlichkeiten. Die zusätzliche Amortisation des Rahmenkredites per 31.12.2013 um 6 Mio. hat sich 2014 positiv auf die Finanzkosten ausgewirkt.

Der Gewinn erhöhte sich in der Folge um 5.2 % bzw. CHF 0.05 Mio. gegenüber 2013.



AKTIVEN

	31.12.2014		31.12.2013	
	TCHF	%	TCHF	%
UMLAUFVERMÖGEN				
Flüssige Mittel				
– Kassen	43		46	
– Post	5		9	
– Banken	3'538		3'685	
	<u>3'586</u>	<u>4.8</u>	<u>3'740</u>	<u>4.9</u>
Wertschriften	94	0.1	136	0.2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen				
– Dritte	1'648		1'259	
– Delkredere	- 45		- 53	
	<u>1'603</u>	<u>2.1</u>	<u>1'206</u>	<u>1.6</u>
Andere Forderungen	107		142	
Vorauszahlungen Lieferanten	47		883	
Aktive Rechnungsabgrenzungen	120		274	
	<u>274</u>	<u>0.4</u>	<u>1'299</u>	<u>1.7</u>
TOTAL UMLAUFVERMÖGEN	5'557	7.4	6'381	8.3
ANLAGEVERMÖGEN				
Finanzanlagen/Beteiligung	1'200	1.6	1'200	1.6
Sachanlagen				
– Mobiliar und Einrichtung	15'094		13'864	
– Wertberichtigung Mobile Sachanlagen	- 12'775		- 11'233	
	<u>2'319</u>	<u>3.1</u>	<u>2'631</u>	<u>3.4</u>
– Immobile Sachanlagen	76'717		76'352	
– Wertberichtigung Immobile Sachanlagen	- 11'135		- 9'599	
	<u>65'582</u>	<u>87.8</u>	<u>66'753</u>	<u>86.7</u>
TOTAL ANLAGEVERMÖGEN	69'101	92.6	70'584	91.7
TOTAL AKTIVEN	74'658	100.0	76'965	100.0

PASSIVEN	31.12.2014		31.12.2013	
	TCHF	%	TCHF	%
FREMDKAPITAL				
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
– Schulden aus Lieferungen und Leistungen	1'519		1'320	
– Andere Verbindlichkeiten	95		148	
	<u>1'614</u>	<u>2.2</u>	<u>1'468</u>	<u>1.9</u>
Langfristige Verbindlichkeiten				
– Darlehen Sportfonds Kanton Zürich	5'000		5'000	
– Darlehen Stadt Zürich	20'000		20'000	
– Darlehen Kanton Zürich	20'000		20'000	
– Rahmenkredit	1'000		3'000	
– Rückstellungen für Grossreparaturen	2'750		2'000	
	<u>48'750</u>	<u>65.3</u>	<u>50'000</u>	<u>65.0</u>
Passive Rechnungsabgrenzungen				
– Vorauszahlungen Logen, Veranstaltungen	2'962		4'713	
– übrige	745		790	
	<u>3'707</u>	<u>5.0</u>	<u>5'503</u>	<u>7.1</u>
TOTAL FREMDKAPITAL	<u>54'071</u>	<u>72.4</u>	<u>56'971</u>	<u>74.0</u>
EIGENKAPITAL				
Aktienkapital	<u>6'500</u>	<u>8.7</u>	<u>6'500</u>	<u>8.4</u>
Gesetzliche Reserve				
– Allgemeine Reserve	658		658	
– Allgemeine Reserve aus Kapitaleinlagen	9'842		9'842	
– Reserve für eigene Aktien			42	
	<u>10'500</u>	<u>14.1</u>	<u>10'542</u>	<u>13.7</u>
Andere Reserven	<u>950</u>	<u>1.3</u>	<u>908</u>	<u>1.2</u>
Bilanzgewinn				
– Vortrag	1'654		1'109	
– Jahresgewinn	983		935	
	<u>2'637</u>	<u>3.5</u>	<u>2'044</u>	<u>2.7</u>
TOTAL EIGENKAPITAL	<u>20'587</u>	<u>27.6</u>	<u>19'994</u>	<u>26.0</u>
TOTAL PASSIVEN	<u>74'658</u>	<u>100.0</u>	<u>76'965</u>	<u>100.0</u>



MARYLAND
Brunette
FILTRE

STELLA

Hallenstation - Hauptbahnhof - Hallenstation



367



Eilkurs



367

ZH-1322

ERFOLGSRECHNUNG UND GEWINNVERWENDUNG

HALLENSTADION Geschäftsbericht 2014

	01.01. – 31.12.2014		01.01. – 31.12.2013	
	TCHF	%	TCHF	%
ERTRAG				
Ertrag Infrastruktur	16'600		16'050	
Ertrag Billeiteinnahmen	1'774		1'419	
Ertrag Werbung	3'614		3'111	
Ertrag Nebeneinnahmen	794		928	
	<u>22'782</u>	100.0	<u>21'509</u>	100.0
AUFWAND				
Aufwand Veranstaltungen	5'674	24.9	5'108	23.7
Personalaufwand				
– Lohnaufwand	3'176		3'072	
– Sozialversicherungen	414		405	
– Übriger Personalaufwand	166		103	
	<u>3'756</u>	16.5	<u>3'580</u>	16.6
Übriger Betriebsaufwand				
– Mietaufwand	242		238	
– Leasingaufwand	228		318	
– Reinigung, Unterhalt, Reparaturen	1'838		1'757	
– Betriebs- und Verbrauchsmaterial	135		131	
– Sachversicherungen, Abgaben, Gebühren	127		134	
– Energieaufwand	1'349		1'297	
– Verwaltungs- und Informatikaufwand	1'350		1'270	
– Werbeaufwand	358		118	
– Sonstiger Betriebsaufwand	34		38	
	<u>5'661</u>	24.9	<u>5'301</u>	24.6

	01.01. – 31.12.2014		01.01. – 31.12.2013	
	TCHF	%	TCHF	%
EBITDA*	7'691	33.8	7'521	35.0
Abschreibungen				
– Mobile und Immobile Sachanlagen	3'079		2'825	
– Amortisation Energie Contracting	1'289		1'289	
	4'368	19.2	4'114	19.1
EBIT**	3'323	14.6	3'407	15.8
Ausserordentliches Ergebnis				
– Gewinn/Verlust Verkauf aus Anlagevermögen			53	
– Ausserordentlicher Ertrag	26		74	
– Ausserordentlicher Aufwand			- 2	
	26	0.1	125	0.6
Finanzerfolg				
– Finanzertrag	2		2	
– Finanzaufwand	- 2'063		- 2'344	
	- 2'061	- 9.0	- 2'342	- 10.9
Jahresgewinn vor Steuern	1'288	5.7	1'190	5.5
Ertrags- und Kapitalsteuer	305	1.3	254	1.2
Jahresgewinn	983	4.3	935	4.3

* Betriebserfolg vor Abschreibung, Finanzerfolg und Steuern ** Betriebserfolg vor Finanzerfolg und Steuern

	31.12.2014	31.12.2013
	TCHF	TCHF
DER VERWALTUNGSRAT BEANTRAGT DER GENERALVERSAMMLUNG DIE FOLGENDE GEWINNVERWENDUNG		
Gewinnvortrag per 01.01.	1'654	1'109
Jahresgewinn	983	935
Bilanzgewinn per 31.12.	2'637	2'044
Dividende CHF 5.00 pro Aktie / Vorjahr CHF 4.00 pro Aktie	325	260
Jubiläumsdividende CHF 2.00 pro Aktie		130
Neuer Gewinnvortrag	2'312	1'654

	31.12.2014 TCHF	31.12.2013 TCHF
EIGENTUMSBESCHRÄNKUNGEN FÜR EIGENE VERPFLICHTUNGEN		
Immobilie Sachanlagen (Buchwert)	65'582	66'753
BRANDVERSICHERUNGSWERTE DER SACHANLAGEN		
Immobilie Sachanlagen	112'138	112'138
Mobiliar und Einrichtungen	28'500	28'500
NICHTBILANZIERTE LEASINGVERBINDLICHKEITEN		
Kopierer-, Druckerleasing		26
LED Screens und Plasma Displays	401	630
Elektrizitätswerk der Stadt Zürich, Contracting, 67 Raten (inkl. Bereitstellungs-, Instandhaltungs- und Finanzierungskosten)	14'014	16'490
WESENTLICHE BETEILIGUNG		
Parkhaus Messe Zürich AG, Zürich		
Zweck: Parkhäuser, Parkflächen usw.; Bau und Betrieb		
Aktienkapital	5'000	5'000
Beteiligungsquote	20 %	20 %

EIGENE AKTIEN

Im Verlaufe des Geschäftsjahres 2014 wurden 101 Aktien zum durchschnittlichen Preis von CHF 415.50 übertragen. Per 31.12.2014 sind keine eigenen Aktien mehr im Besitz der AG Hallenstadion.

RISIKOBEURTEILUNG

Der Verwaltungsrat hat anlässlich der Sitzung vom 12. September 2014 eine Risikobeurteilung durchgeführt und darin die wichtigsten Risiken sowie ihre Potenziale analysiert. Entsprechende Massnahmen zur Überwachung und Kontrolle dieser Risiken sowie zur Verminderung ihres Schadenpotenzials wurden definiert und Plangemäss umgesetzt.

ÜBRIGE ANGABEN

Am 2. Februar 2010 eröffnete die Wettbewerbskommission (WEKO) eine Untersuchung gegen die AG Hallenstadion, in der abgeklärt wurde, ob bei der Zusammenarbeit mit Ticketcorner beim Vertrieb von Tickets im Hallenstadion kartellrechtliche Probleme bestünden. Die WEKO kam dabei zum Schluss, dass die Zusammenarbeit der AG Hallenstadion und der Ticketcorner AG weder wettbewerbs- noch kartellrechtlich relevant ist (Verfügung vom 14. November 2011). Im Januar 2012 wurde beim Bundesverwaltungsgericht (BVGer) Beschwerde gegen die Verfügung der WEKO eingereicht. Das Verfahren beim BVGer ist hängig. Verwaltungsrat und Geschäftsleitung der AG Hallenstadion teilen die Auffassung der WEKO und sind überzeugt, dass die Zusammenarbeit mit Ticketcorner nicht wettbewerbsbeeinträchtigend ist.



PINK FLOYD

Samstag, 9. Dez. 72, 18.30 h

Kassa & Türöffnung: 17.30 h

**HALLENSTADION
ZÜRICH**

Tickets: Fr. 22.-



Tel. 044 444 35 55
Fax 044 444 37 66
www.bdo.ch

BDO AG
Fabrikstrasse 50
8031 Zürich

An die Generalversammlung der

Aktiengesellschaft Hallenstadion

Walltellenstrasse 45
8050 Zürich

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung 2014

(umfassend die Zeitperiode vom 1.1. - 31.12.2014)

05. März 2015
21102347/3+1Lose+1pdf+2/Bu/SF

BDO AG, mit Hauptsitz in Zürich, ist die unabhängige



Tel. 044 444 35 55
Fax 044 444 37 66
www.bdo.ch

BDO AG
Fabrikstrasse 50
8031 Zürich

Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der

Aktiengesellschaft Hallenstadion, Zürich

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Jahresrechnung der Aktiengesellschaft Hallenstadion, Zürich bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2014 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbare Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

Zürich, 05. März 2015

BDO AG

André Burkart

Zugelassener Revisionsexperte
Leitender Revisor

ppa. Stefan Fauster

Zugelassener Revisionsexperte

Beilagen

Jahresrechnung
Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes

	2014	2013
	TCHF	TCHF
FONDS FLÜSSIGE MITTEL 01.01.	3'740	5'919
GELDFLUSS AUS GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		
Gewinn Geschäftsjahr	983	935
Abschreibungen Mobile und Immoblie Sachanlagen	3'079	2'825
Veränderung Rückstellungen für Grossreparaturen	750	750
	4'812	4'510
BETRIEBLICHER CASH FLOW		
Veränderung Wertschriften	42	- 1
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	- 397	678
Veränderung Andere Forderungen	34	- 33
Veränderung Vorauszahlungen Lieferanten	836	36
Veränderung Aktive Rechnungsabgrenzungen	155	- 14
Veränderung Schulden aus Lieferung und Leistung	199	- 396
Veränderung Andere kurzfristige Verbindlichkeiten	- 53	109
Veränderung Vorauszahlungen Logen, Veranstaltungen	- 1'750	1'606
Veränderung übrige Passive Rechnungsabgrenzungen	- 46	188
	3'832	6'683
GELDFLUSS AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT		
Investitionen Sachanlagen	-1'596	- 639
Devestitionen Sachanlagen		37
GELDFLUSS AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		
Rückzahlung Rahmen- bzw. Konsortialkredit	- 2'000	- 8'000
GELDFLUSS AUS GEWINNVERWENDUNG		
Dividendenausschüttung	- 390	- 260
FONDS FLÜSSIGE MITTEL 31.12.	3'586	3'740
VERÄNDERUNG FONDS FLÜSSIGE MITTEL	- 154	- 2'179

DAS CONFERENCE CENTER IM HALLENSTADION

Das Conference Center im Hallenstadion bietet optimale Angebote für Tagungen und Seminare ab 20 Personen. Ob Meeting, Medienkonferenz oder Produktepräsentation, dank der flexiblen Grundrissgestaltung sind die unterschiedlichsten Nutzungsvarianten schnell und in der bekannten Hallenstadion-Qualität realisierbar – abgerundet durch das hochstehende Catering der Hallenstadion Gastronomie.

Den Bekanntheitsgrad des Conference Center bei Veranstaltern von Geschäftsanlässen zu steigern, war das Ziel diverser Massnahmen, die wir im 2014 ergriffen haben, so zum Beispiel die Teilnahme an der ConferenceArena, der SuisseEMEX oder am Inspiration Market 2014, wo wir unsere Lokalitäten dem interessierten Fachpublikum und Messebesuchern als Durchführungsort von Corporate Events vorgestellt haben.

Die im letzten Jahr verstärkte Marktpräsenz hat sich auszubezahlt: Dank der regen Verkaufsaktivitäten konnte einerseits der Deckungsbeitrag des Conference Centers gesteigert sowie ein beachtlicher Neukunden-Zuwachs verzeichnet werden.

Speziell gefreut haben wir uns über die Nomination für den Swiss MICE (Meetings Incentives Conventions Events) Award 2015 in der Kategorie «Kongresszentren». Die je fünf Nominierten in den vier Kategorien Tagungshotels, Kongresszentren, Special Locations und Destinationen wurden in der Oktober-Ausgabe des Fachmagazins «MICE inside» vorgestellt.

Nebst der professionellen Rundum-Betreuung und der modernen Infrastruktur sind sicher die verkehrsgünstige Lage zwischen Zürich City und Flughafen sowie die Anbindung an das Hallenstadion Wettbewerbsvorteile des Conference Center. Diese Anbindung erlaubt es unseren Conference Center Kunden, ihre Veranstaltung mit einem sehr attraktiven und einzigartigen Rahmenprogramm abzurunden. So bieten wir Backstage-Führungen an, bei welchen unsere Besucher Einblick ins «Innenleben» der geschichtsträchtigen Arena erhalten. Eine weitere Möglichkeit, Kunden, Geschäftspartner oder Mitarbeitende nach einem Seminar zu überraschen, ist auch der Besuch eines Live-Auftritts von Weltstars aus Musik, Sport und Show in der Hallenstadion Arena.



DIE AG HALLENSTADION UND IHRE PRODUKTE

Das Hallenstadion Zürich wird durch die AG Hallenstadion betrieben und ist die grösste multifunktionale Halle in der Schweiz. Es werden hauptsächlich Sportveranstaltungen, Shows, Konzerte und Corporate Events durchgeführt. Je nach Veranstaltungslayout variieren die Abmessung der bespielten Fläche, die Sektorenaufteilung, die Zuschauerkapazität und viele weitere Rahmenbedingungen.

Die Spezialität des Hallenstadions Zürich ist seine Wandelbarkeit – möglich ist (fast) alles, was auf 80m x 40m Platz findet.

Die moderne Infrastruktur und die flexible Eventtechnik des Hallenstadions sind die Grundlage für eine Veranstaltungsdichte, wie es sie europaweit fast nur im Hallenstadion Zürich gibt. In Erhebungen von Fachmagazinen wie Billboard, Pollstar etc. belegt das Hallenstadion jedes Jahr einen Spitzenplatz.

DAS ARENA-LAYOUT

Bis zu 13'000 Besucher haben Platz im grössten Mehrzweckraum des Hallenstadions. Von der Eisfläche über die Konzertbühne, den Tenniscourt oder den Pferdeparkours bis hin zum steinig-erdigen

Untergrund, auf dem sich Monster Trucks bewegen, bietet die ARENA eine enorme Bandbreite an Möglichkeiten – der Fantasie sind kaum Grenzen gesetzt!

DAS THEATER-LAYOUT

Das THEATER-Layout bietet die Vorzüge und Möglichkeiten der Arena, jedoch auf kleinerer Fläche und damit auch für Kapazitäten bis zu 7'300 Personen an.

DAS CLUB-LAYOUT

«Klein, aber fein»! Der «CLUB Hallenstadion» ist ein Raumkonzept, das für kleinere Anlässe bis zu 7'300 Personen konzipiert ist. Als standardisiertes Layout ermöglicht es dank diverser Vorinstallationen und der flexiblen Funktionalität der Halleninfrastruktur sehr schnelle Umbauzeiten.

Die AG Hallenstadion setzt bei all diesen Produkten auf Nachhaltigkeit und Qualität. Das Hallenstadion ist mit dem Label «Green Globe» zertifiziert, pflegt eine Partnerschaft mit myclimate und beteiligt sich am Qualitätsprogramm von Schweiz Tourismus. Mit diesen Partnerschaften setzt das Hallenstadion klare Massstäbe für die Eventbranche.



WICHTIGE PARTNER

HALLENSTADION Geschäftsbericht 2014

STRATEGISCHE PARTNER



PREFERRED PARTNER & SUPPLIER



PREFERRED HOTELS





AG Hallenstadion, Arena und Conference Center
Wallisellenstrasse 45
CH-8050 Zürich

Tel. + 41 (0) 44 316 77 77
Fax + 41 (0) 44 316 77 00
hallenstadion@hallenstadion.ch

www.hallenstadion.ch
www.conference-center.ch