



Qualität für Ihren Erfolg

Geschäftsbericht 2013

Das in diesem Geschäftsbericht abgebildete Objekt „Scheibeninsel, thewalkinghouse“ stammt von den Künstlern Ulrich Beckert und Georg Soanca-Pollak und wurde im Rahmen des Projekts Kunst am Bau bei LHI erstellt.
Fotograf: Gregor Ruster, München.



Vorwort	5
Struktur der LHI Gruppe	8
Strategie und Positionierung	11
Unternehmensgeschichte der LHI Leasing GmbH	14
Human Resources	17
Ethik-Kodex LHI	18
LHI Daten	20
Kennzahlen	21
Lagebericht für das Geschäftsjahr 2013	23
Jahresabschluss zum 31.12.2013	38
Bilanz	38
Gewinn- und Verlustrechnung	40
Anhang	41
Bestätigungsvermerk	50



Vorwort

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

die Staatsschuldenkrise und die Konjunkturbrüche in den südeuropäischen Volkswirtschaften scheinen aus deutscher Sicht überwunden zu sein. Viele unserer Kunden blicken optimistisch in die Zukunft. Dieser Optimismus ist zwar gerechtfertigt, verdeckt jedoch den Blick auf die weiter zunehmende Regulierung mit ihren negativen Folgen durch verengte Handlungsspielräume und höhere Produktkosten.

Wir freuen uns sehr, dass wir trotz dieses Umfelds in 2013 das handelsrechtliche Ergebnis gegenüber dem Vorjahr erneut steigern konnten. Für uns ein Beleg dafür, dass das diversifizierte Geschäftsmodell der LHI nach wie vor zukunftsfähig ist. Gegenüber ehemaligen Wettbewerbern zeigt sich, dass unsere Kombination aus Konzentration auf ausgewählte Produkte und Asset-Klassen einerseits und einer differenzierten Marktansprache auf der Investoren- wie Objektnutzerseite andererseits der richtige Ansatz ist. Uns ist dabei bewusst, dass wir Kunden nur gewinnen und halten können, wenn wir finanzierenden Banken, Investoren und Objektnutzern jeweils zugleich echte Mehrwerte bieten können.

Das Geschäft im Bereich Solutions/Leasing hat sich nach einem üblicherweise etwas verhaltenen Auftakt im Jahresverlauf gesteigert bis hin zu einem beeindruckenden Endspurt. Insgesamt hat sich der Markt für Immobilienleasing auf niedrigem Niveau stabilisiert. Zu konstatieren ist, dass wenige große Abschlüsse hierbei den Gesamtmarkt prägen. Weiter beobachten wir, dass die Nachfrage nach strukturierten Finanzierungslösungen steigt, wobei die Motive und Ziele unserer Kunden individuell sehr unterschiedlich sind. Durch unsere Strukturierungskompetenz können wir jederzeit eine passgenaue Lösung anbieten, so dass wir auch für die Zukunft von einer weiter steigenden Nachfrage ausgehen.

Das Geschäft mit den eigenkapitalgestützten Produkten war von den Besonderheiten des Jahres 2013 geprägt. Erstmals hat der Gesetzgeber mit dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) diesen Markt umfassend, jedoch nicht abschließend reguliert. Diverse Fragen zur Umsetzung des KAGBs waren auch bis zum Jahresende noch nicht von der Aufsicht beantwortet. Dies hat die Auflage neuer Produkte erheblich erschwert. Umso erfreulicher ist es, dass die LHI auch in diesem Umfeld annähernd das Vorjahresergebnis an platziertem Eigenkapital wieder erreicht hat. Für die Akzeptanz unserer Produkte war es wichtig, dass sich die LHI in 2013 auf die Asset-Klassen Immobilien und Erneuerbare Energien beschränkt hat, in denen wir mit überdurchschnittlicher Fach- und Branchenkompetenz agieren können. Wir freuen uns vor allem darüber, dass wir in vielen Gesprächen unsere anspruchsvollen Investoren von unserer Strategie überzeugen konnten. Bester Beleg dafür ist, dass wir im Segment der Spezial Alternative Investment Funds (Spezial-AIFs), den früheren Private Placements, am Jahresende unsere Produkte weitgehend ausplatziert hatten.

Im Segment der Publikumsfonds mussten wir feststellen, dass die strengen Regeln des in 2012 in Kraft getretenen Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagegesetzes zusammen mit den Neuregelungen des KAGB zu großer Verunsicherung bei unseren Vertriebspartnern geführt haben. Dennoch konnten wir unsere beiden Publikumsfonds „LHI Immobilienfonds Deutschland Mieter: Technische Universität Berlin“ und „LHI Solar Deutschland VII“ erfolgreich platzieren.

Die kaufmännische Verwaltung von Objektgesellschaften lieferte als dritte Säule unseres Geschäftsmodells auch im Jahr 2013 wieder sehr stabile Honorare. Strategisch gehört zu diesem Geschäftsfeld auch die Übernahme und Integration von Leasingbeständen. So konnten wir zwar in 2013 kein Closing vermelden, doch bereits im Januar 2014 einen Bestand von Leasingverträgen im Aviation-Bereich erfolgreich in unsere Verwaltung übernehmen.

Es zeichnet sich ab, dass die weiter wachsenden regulatorischen Anforderungen und insbesondere das KAGB dazu führen werden, dass viele Teilnehmer aus dem Markt der eigenkapitalgestützten Produkte ausscheiden. Hieraus ergibt sich auch die Möglichkeit der Übernahme von Fondsbeständen. Dies ist aktuell noch kein strategisches Ziel der LHI, doch werden wir sich bietende Opportunitäten ernsthaft prüfen.

Die LHI kann als zukunftsfähig aufgestelltes Unternehmen schon heute die regulatorischen Belange ohne Weiteres erfüllen. Den Erlaubnis Antrag für unsere 2013 gegründete Kapitalverwaltungsgesellschaft haben wir im Februar 2014 bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen gestellt und gehen von einer Genehmigung in den Folgemonaten aus.

Für unsere Kunden wird es zunehmend wichtig, dauerhaft verlässliche Ansprechpartner zu haben. Unsere Geschäftsführung mit Oliver Porr, Robert Soethe und Jens Kramer erfüllt mit zusammen mehr als 50 Jahren LHI Betriebszugehörigkeit dieses Erfordernis par excellence. Sie kennen die LHI und ihre Märkte sehr genau. Diese Expertise befähigt sie, das Unternehmen auch in schwierigen Marktphasen erfolgreich und sicher zu steuern.

Wenn für uns 2013 wieder ein erfolgreiches Jahr war, dann liegt dies nicht zuletzt an dem Vertrauen unserer Geschäftspartner. Hierfür bedanken wir uns genauso wie bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr gezeigtes Engagement.



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Oliver Porr'.

Oliver Porr
Geschäftsführer

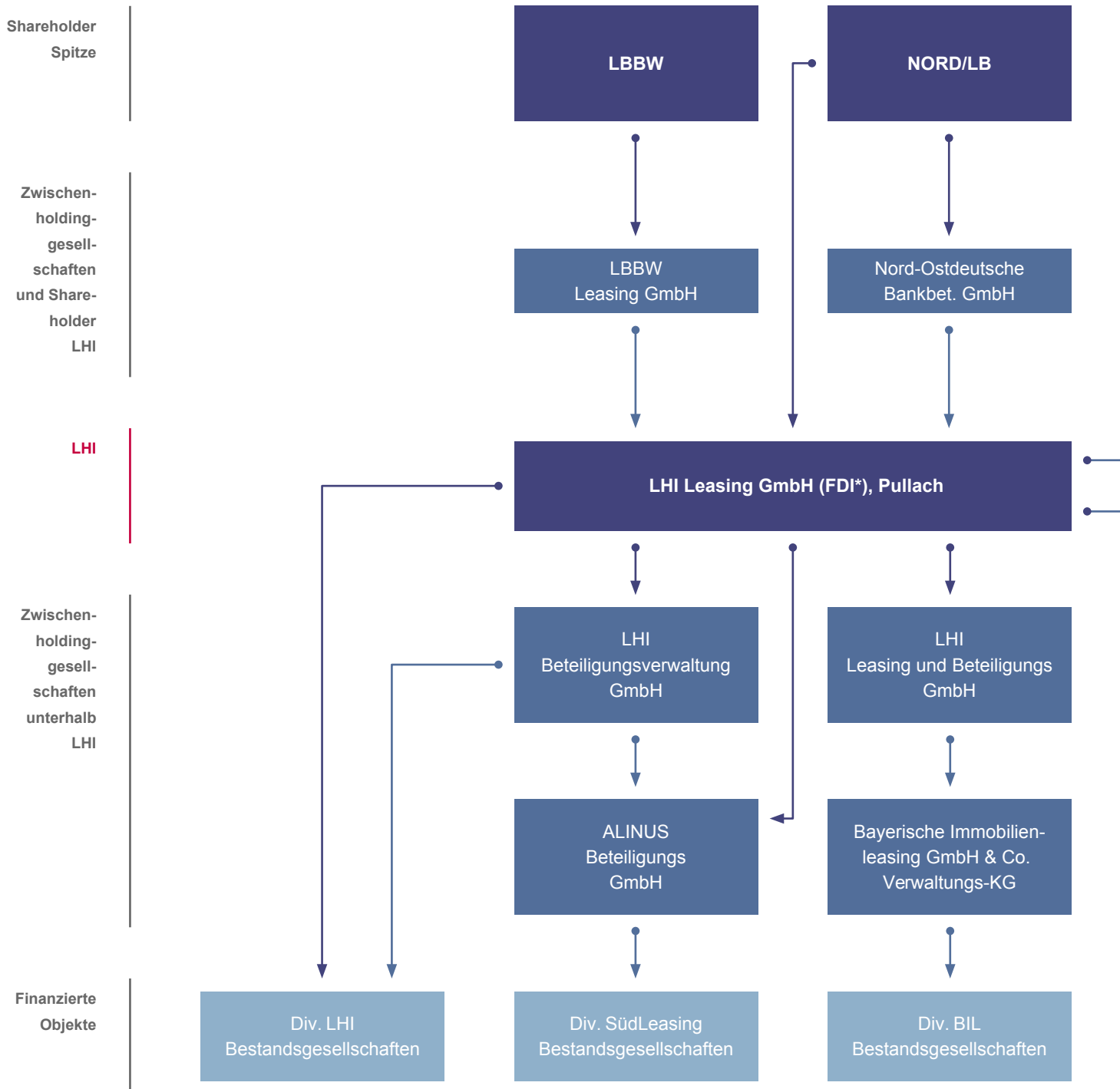


Robert Soethe
Geschäftsführer



Jens Kramer
Geschäftsführer

Struktur der LHI Gruppe



*Finanzdienstleistungsinstitut



TIMASO
Verwaltung
GmbH

Movesta
Lease and Finance
GmbH

Div. Movesta
Bestandsgesellschaften

Zentrale
Dienstleis-
tungs- und
Auslands-
gesell-
schaften

LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

LHI Platzierungsgarantie GmbH

LHI Capital Management GmbH

LHI Real Estate Management GmbH

LHI Versicherungsmakler GmbH

LHI sp. z o.o. (Polen)

LHI Management Luxemburg S.A.

LHI Fondsverwaltung GmbH



Strategie und Positionierung

Die Geschäfts- und Risikostrategie der LHI steht auf solidem Grund. Augenmaß und Kontinuität bilden die Basis unseres unternehmerischen Handelns. Die Strategie, das Geschäftsmodell zu diversifizieren und auf die drei Säulen Solutions, eigenkapitalgestützte Produkte und Bestandsübernahmen und -verwaltungen zu stützen, hat sich bewährt und wird fortgesetzt. Die LHI ist eigenkapitalstark und verfügt im Verhältnis zu ihren Geschäftsaktivitäten über eine hohe Risikodeckungsmasse. Die Risikotragfähigkeit ist damit komfortabel gegeben, was uns weniger krisenanfällig macht als manchen Wettbewerber. Auch wenn die Stimmung bei Verbrauchern und Unternehmen derzeit in Deutschland ausgeprägt optimistisch ist und auch in Südeuropa die Wirtschaft wieder Fuß fasst: Die Staatsschuldenkrise ist nach wie vor nicht gelöst und wird sich auch nicht kurzfristig lösen lassen. Wir rechnen daher mit weiteren Verwerfungen und Irritationen an den Finanzmärkten. Vor diesem Hintergrund bleibt eine robuste Bilanzstruktur ein entscheidender Wettbewerbsfaktor für uns.

Unsere konservative Risikopolitik werden wir deshalb beibehalten. Unser Geschäftsmodell setzt voraus, dass sich Partner finden, die bereit sind, die von uns konzipierten Produkte zu angemessenen Konditionen zu finanzieren. Unsere Eigenkapitalstärke ist unser Garant für auskömmliche Kreditlinien. Mit diesen können wir unsere Unternehmensplanung uneingeschränkt realisieren. Das Geschäftsmodell der LHI ist sehr stark auf Deutschland fokussiert, was sich in der aktuellen wirtschaftlichen Situation als vorteilhaft erweist. Wir werden diese Fokussierung auch künftig beibehalten. Unsere Produkte und Dienstleistungen sind extrem Know-how-getrieben. Dank unserer leistungsstarken IT-Infrastruktur sind wir in Deutschland Kostenführer bei der kaufmännischen Verwaltung von Objektgesellschaften. Die hierfür eingesetzte Software wurde von der LHI entwickelt und reflektiert die Erfordernisse des deutschen Handels- und Steuerrechts. Damit können wir diesen Wettbewerbsvorteil auch nur in Deutschland nutzen. Wirtschaftskrisen, Finanzkrise, Eurokrise – die LHI hat den schwierigen Bedingungen der letzten Jahre erfolgreich widerstanden und regelmäßig attraktive Erträge erwirtschaftet. Das bestätigt uns darin, unsere Strategie und damit unser Geschäftsmodell beizubehalten.

Solutions

Der Immobilienleasingmarkt bewegt sich weiterhin auf niedrigem Niveau. Die angespannte Situation hatte das Ausscheiden vieler Wettbewerber zur Folge. Diese Marktberreinigung kommt natürlich den verbleibenden Unternehmen zugute – also auch uns. Innerhalb dieses Segments ist das Geschäft mit der öffentlichen Hand (PPP) nur noch mit ausgewählten Projekten attraktiv. Diese im Jahr 2012 begonnene starke Fokussierung zeigte bereits in 2013 Ergebnisse: Die Zahl der verfolgten Projekte war deutlich geringer als in den Vorjahren, die Zahl der generierten Erträge jedoch höher. Künftig werden wir vor allem bei ausgewählten Infrastrukturprojekten mitbieten. Mit den im Solutions-Bereich entwickelten Co-Investment-Modellen haben wir eine sehr positive Marktresonanz erfahren.

Eigenkapitalgestützte Produkte

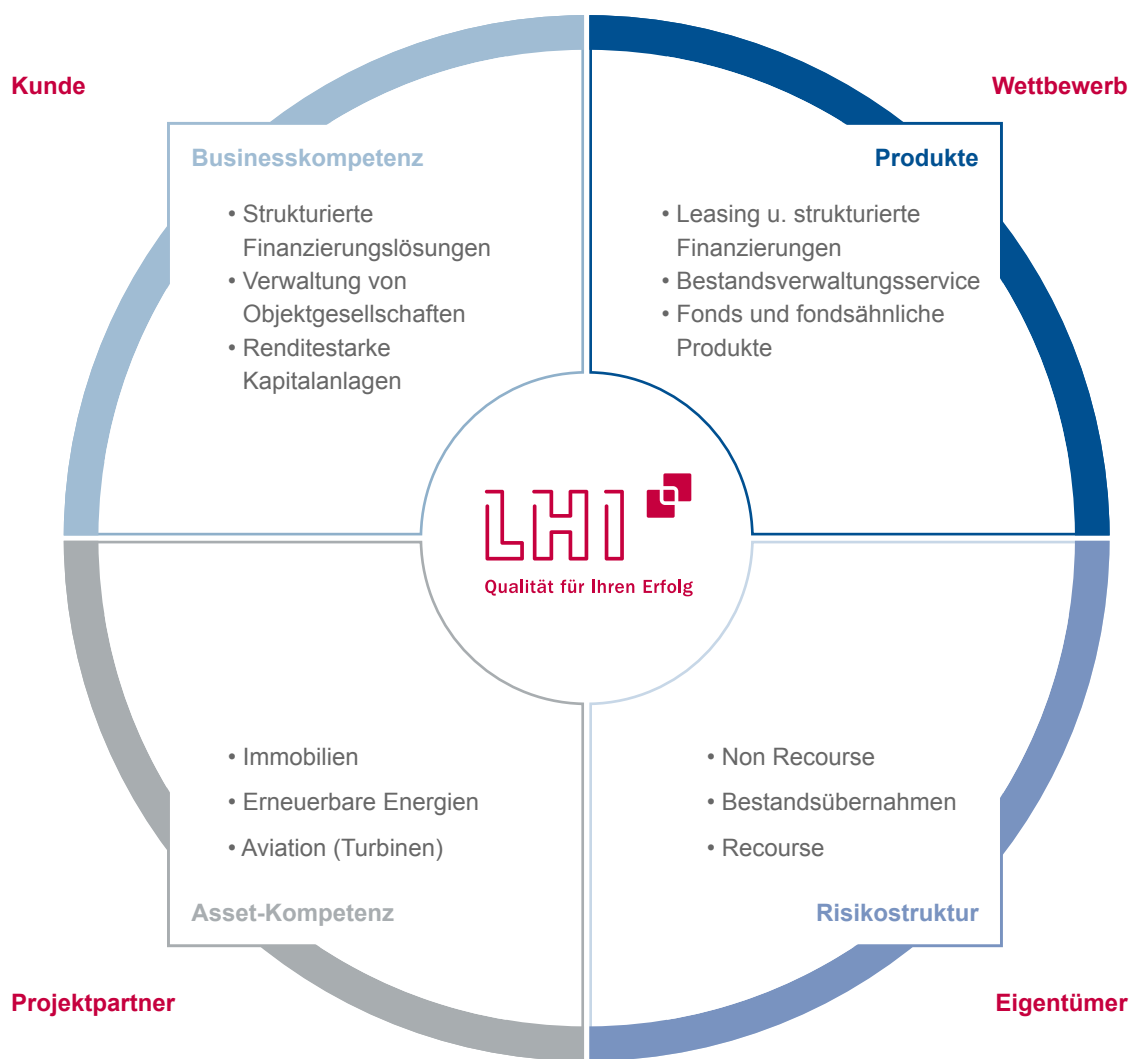
Der Markt für Publikumsprodukte ist weiter geschrumpft. Nach Inkrafttreten des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) werden die Produkte von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) einzeln auf die KAGB-Konformität hin geprüft. Zu diversen Fragen musste jedoch zunächst eine dezidierte Verwaltungsmeinung entwickelt werden. Dies führte zusammen mit dem notwendigen Erlaubnisverfahren für die einzusetzenden Kapitalverwaltungsgesellschaften zu einem Stillstand bei der Generierung von neuen Produkten. Im Markt waren deshalb nur Produkte, die unter die Übergangsregelung fallen.

Zum anderen haben diverse Skandale aus der Welt des so genannten Grauen Kapitalmarkts das Image der Publikumsprodukte generell geschädigt. Auch wenn die Regulierung nun für eine sehr hohe Produktqualität sorgt, müssen sich Produkt- und Branchenimage erst wieder erholen. Die LHI wird daher im Bereich der Publikums-Alternative Investment Funds (AIFs) weiter vorsichtig agieren. Vollständig anders schätzen wir die Entwicklung bei den Spezial-AIFs, den vor maligen Private Placements, ein. Hier ist nachgewiesene Produktexpertise Grundlage des Kundenvertrauens und der

Kundenbindung. Seit vielen Jahren konzentriert sich die LHI auf dieses Segment. Unsere starke Marke und die nachweislich gute Performance unserer Produkte sind Basis für künftige Vertriebsfolge. Zudem wird die fortschreitende Regulierung die Attraktivität unserer Produkte auch für neue Investorengruppen steigern. Nachdem wir in 2013 die LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH etablierten, gehen wir davon aus, den positiven Bescheid zum Erlaubnisantrag für die LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH im 1. Halbjahr 2014 zu bekommen. Im Mittelpunkt unserer Aktivitäten werden weiter die Spezial-AIFs für klar definierte Investorenkreise stehen.

Bestandsverwaltung

Eine wesentliche und verlässliche Säule unseres Geschäftsmodells ist die Verwaltung von Objektgesellschaften. Stabile Honorarerträge bilden die Grundlage einer langfristig berechenbaren Wirtschaftlichkeit. Insofern planen wir bei den Leasingbeständen weitere Zukäufe. Unser Serviceprodukt „Corporate Service Providing“ hat sich erfolgreich entwickelt und am Markt etabliert. Dieses Angebot richtet sich vor allem an ausländische Unternehmen, die eine Objektgesellschaft in Deutschland unterhalten und die kaufmännische Administration für diese Gesellschaft nicht selbst wahrnehmen möchten oder können. Die potenziellen Interessenten für dieses Produkt sind begrenzt, so dass wir in diesem Segment nur mit moderaten Zuwächsen rechnen. Auch im Segment der Bestandsverwaltung gilt: Ausweitung der Aktivitäten dort, wo sich Chancen absehen lassen, und Zurückhaltung dort, wo sich Risiken abzeichnen. Mit dieser gesunden Mischung sehen wir uns bestens für die Zukunft gerüstet.



Unternehmensgeschichte der LHI Leasing GmbH

Die LHI wurde am 1. Oktober 1973 als Leasinggesellschaft für Handel und Industrie mbH von Dr. Matthias Schmitt und der Norddeutschen Landesbank – Girozentrale – gegründet. Der Schwerpunkt lag zunächst im Bereich der Finanzierung von Immobilieninvestitionsvorhaben deutscher Lebensmitteleinzelhändler. Die Geschäftsfelder Finanzierung von Produktionsanlagen und strukturierte Finanzierungen wurden im Jahr 1977 etabliert.

Zwei Jahre später erwarb die Berliner Bank AG aus dem Bestand von Dr. Schmitt 40 % der Geschäftsanteile an der LHI. Mit dem Gestalten von Leasingengagements erwarb die LHI umfangreiches Wissen auf den Gebieten der Bilanzierung, Verwaltung von Objektgesellschaften, Recht und Steuern. Dabei war die LHI Philosophie stets darauf ausgerichtet, den Kunden nicht nur Ideen zu liefern, sondern auch die Umsetzung der Ideen aktiv zu begleiten und die Objekte langfristig zu verwalten.

In den Folgejahren wurde das Know-how verstärkt für die Entwicklung und die Realisierung von strukturierten Finanzierungen eingesetzt. So wird seit 1981 auch privates Kapital in die Investitionsfinanzierungen eingebunden. Ihren ersten Publikumsfonds legte die LHI im Jahr 1994 auf.

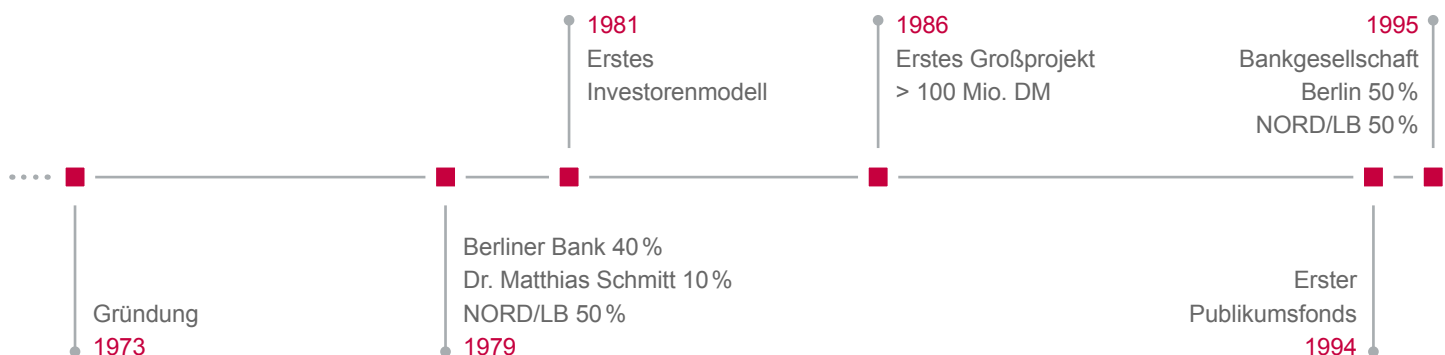
Mit dem Fall des Eisernen Vorhangs expandierten diverse Lebensmitteleinzelhändler in Richtung Osteuropa. Die LHI folgte ihrer Kernklientel und trat 1995 mit einer eigenen Gesellschaft in den Nachbarmarkt Polen ein. In den Folgejahren hat sich die LHI sp. z o.o. mit Sitz in Warschau zum größten polnischen Anbieter im Bereich des Immobilienleasings entwickelt.

Im Jahr 1995 gab der Unternehmensgründer Dr. Schmitt seine letzten Gesellschaftsanteile an die Bankgesellschaft Berlin, die Rechtsnachfolgerin der Berliner Bank, ab. Zum Jahrtausendwechsel erfolgte dann eine Erweiterung der geschäftsstrategischen Ausrichtung der LHI. Neben der kontinuierlichen Geschäftsausweitung von innen heraus sollten nunmehr auch externe Zukäufe realisiert werden. So wurde im Jahr 2002 als erste Gesellschaft die Bayerische Immobilienleasing erworben.

Im Jahr 2004 wurde die Norddeutsche Landesbank zur Alleingesellschafterin der LHI. Sie hat die Gesellschaft als Profitcenter geführt und in unternehmerischer Eigenständigkeit belassen. So wurde es möglich, dass im Jahr 2006 die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) 51 % der Anteile an der LHI übernehmen konnte. Zugleich wurde die Immobilienleasingsparte der SüdLeasing in die LHI integriert.

In Fortsetzung der Strategie wurde in 2009 die Movesta Lease and Finance übernommen. In diesem Jahr wurden auch die drei Standorte im Großraum München aufgelöst und die neu gebaute Unternehmenszentrale in Pullach i. Isartal bezogen.

Die Nationalregierungen haben sich darauf verständigt, dass in Europa kein Bereich des Kapitalmarkts mehr unreguliert bleiben soll. Der deutsche Gesetzgeber hat sich in einem ersten Schritt mit dem zum 01.06.2012 in Kraft getretenen Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagengesetz dem Vertrieb von Kommanditbeteiligungen, aber auch stiller Beteiligungen und von Genussrechten angenommen.





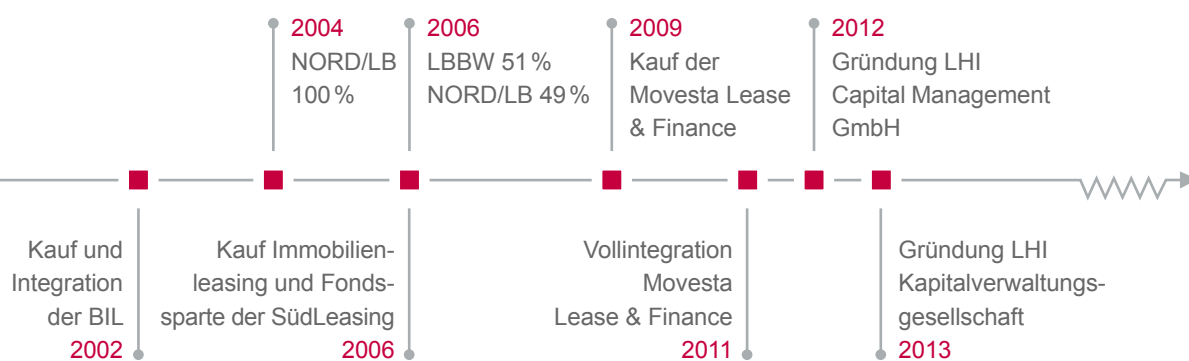
Alle vorgenannten Vermögensanlagen werden fortan nach § 1 Abs. 2 VermAnlG als Finanzinstrumente qualifiziert. Die Vermittlung von Anteilen an geschlossenen Publikumsfonds und die Vermittlung von Anteilen an Private Placements sowie die Anlageberatung bezüglich solcher Anteile wird unabhängig vom Adressatenkreis seit dem 01.06.2012 aufsichtsrechtlich reguliert.

In Reaktion auf diese Anforderungen haben wir im Juni 2012 die LHI Capital Management GmbH gegründet. Diese Gesellschaft ist für den Vertrieb der durch die LHI konzipierten Kapitalanlageprodukte zuständig. Alleinige Gesellschafterin der LHI Capital Management GmbH ist die LHI Leasing GmbH. Das Stammkapital der Gesellschaft beträgt 1 Mio. EUR.

In der Absicht, auch die Anbieter von Kapitalanlageprodukten zu regulieren, ist am 22. Juli 2013 in Deutschland das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) in Kraft getreten. In § 1 KAGB sind Kriterien definiert, wonach sich eine Vielzahl von (seit diesem Stichtag) aufgelegten geschlossenen Fonds als „Alter-

native Investment Fonds“ (AIF-Produkte) qualifiziert. Das KAGB legt weiter fest, dass Unternehmen, deren Geschäftsbetrieb auf die Verwaltung (Portfolio- und Risikomanagement) von AIF-Produkten ausgerichtet ist, als Kapitalverwaltungsgesellschaften (AIF-KVG) zu bezeichnen sind und dass der Geschäftsbetrieb einer AIF-KVG der schriftlichen Erlaubnis der BaFin bedarf.

Im Juli 2013 haben wir die LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH (KVG) gegründet. Diese Gesellschaft ist für die Konzeption, die Portfolioverwaltung und das Risikomanagement von AIF-Produkten zuständig und hat im Februar 2014 einen entsprechenden Antrag auf Zulassung bei der BaFin eingereicht. Alleinige Gesellschafterin der LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH ist die LHI Leasing GmbH. Das Stammkapital der Gesellschaft beträgt 3 Mio. EUR.





Human Resources

HR-Strategie

Der Wandel der unternehmerischen Rahmenbedingungen hat in den letzten Jahren deutlich an Dynamik und Komplexität gewonnen. Die LHI befindet sich in einem ständigen Veränderungsprozess auf wirtschaftlicher, struktureller und kultureller Ebene. Nur mit entsprechenden Anpassungen und der Implementierung von neuen Strukturen und Prozessen erlangen und sichern wir in einem dynamischen Marktumfeld nachhaltige Wettbewerbsvorteile.

Resultierend aus diesem Wandel stellt sich das Human-Resources-Management für die kommenden Jahre die Aufgabe, in einem verstärkt regulierten Umfeld die strategischen Unternehmensziele durch Planung, Entwicklung und Steuerung des Personaleinsatzes in bester Weise umzusetzen.

Dabei kommt es nicht nur darauf an, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur richtigen Zeit, am richtigen Ort und mit den richtigen Qualifikationen dem Unternehmen zur Verfügung zu stellen, sondern auch den Spagat zwischen einer operativen Effizienz und einer qualitativen Excellence zukünftig zu schaffen.

Die strategischen Ziele der HR-Initiativen sind abgestimmt auf die Geschäftsstrategie und werden geprägt durch die zentralen Themen:

Veränderungen erkennen, analysieren und geeignete Maßnahmen umsetzen

Unser Umfeld verändert sich durch stetig neue regulatorische Vorgaben. Für uns bedeutet dies, dass administrative Prozesse anzupassen sind. Das gelingt nur erfolgreich, wenn geeignete Change-Management-Maßnahmen ergriffen und verantwortungsbewusst umgesetzt werden. Hinzu kommt ein etabliertes Demografiemanagement.

Mitarbeiter fördern und binden

Das Potenzial unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist Basis unseres Unternehmenserfolgs. Daher ist es von großer Bedeutung, das Potenzial jedes Einzelnen zu erkennen und individuell zu fördern. Schnell wechselnde gesetzliche Rahmenbedingungen und sich wandelnde Marktumfelder verlangen nach ausgeprägten Führungsqualitäten. Nur so können wir die Ansprüche und Anforderungen von morgen erfolgreich meistern.

Transparenz und Wissensmanagement für ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell

Unzweifelhaft ist Know-how die Grundvoraussetzung für unternehmerischen Erfolg. Für langfristige, überdurchschnittliche Erfolge bedarf es zudem der Bündelung und kontinuierlichen Steigerung des Wissens und der Fähigkeiten und Fertigkeiten jedes Einzelnen. Dazu ist es erforderlich, dass Wissen bereichsübergreifend zur Verfügung steht und transportiert wird. So führen unsere Fachabteilungen interne Schulungen durch und informieren über aktuelle Projekte. Damit ist Wissensmanagement für uns nicht nur ein abstrakter Begriff, sondern gelebte Unternehmenskultur.

Konsequente Weiterentwicklung des HR-Bereiches

Zu einer erfolgreichen HR-Strategie gehört es, regelmäßig zu überprüfen, ob die Prozesse innerhalb des eigenen Bereichs noch allen Anforderungen entsprechen. Durch die intensive Zusammenarbeit mit der LHI Geschäftsführung und dem Controlling reflektieren wir die Ist-Situation kontinuierlich. So können wir notwendige Anpassungen an Prozesse, Organisation und Kompetenzen konsequent und zeitnah umsetzen.

Wie auch in den letzten Jahren, wird die langfristige Personalpolitik das Augenmerk auf die drei Schlüsselemente Qualifikation der Mitarbeiter, Entlohnung und Unternehmenskultur richten. Die ausgewogene Kombination aller drei Elemente macht die LHI zu einem äußerst attraktiven Arbeitgeber und ermöglicht es uns, unter den besten Bewerbern zu wählen. Qualität für Ihren Erfolg – unsere Marke gibt das Versprechen, unsere Mitarbeiter lösen es ein.

Mitarbeiter

Die LHI ist ein mittelständisches Unternehmen mit knapp 280 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Bei den Neueinstellungen liegt die Akademikerquote bei über 75%. Bei der Suche nach neuen Mitarbeitern kommt es uns vor allem darauf an, dass sie von ihrer Persönlichkeit und Ausbildung her zum Unternehmen passen. An den Kompetenzen der Mitarbeiter wird über Förderprogramme und Weiterbildung kontinuierlich gearbeitet.

Ethik-Kodex LHI

Der Erfolg der LHI liegt in der unternehmensweiten, von Rechtschaffenheit, gegenseitiger Wertschätzung sowie individueller Verantwortung geprägten Unternehmenskultur. Wir stellen unseren nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg bei größtmöglichem Nutzen für unsere Kunden in den Mittelpunkt unseres Handelns.

Dieser Ethik-Kodex dient allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der LHI als Verhaltensleitfaden. Er enthält Werte, Grundhaltungen, Einstellungen und Verhaltensregeln, an denen sich alle im Umgang mit unseren Geschäftspartnern, Kunden, Wettbewerbern und Behörden verbindlich orientieren.

Allgemeine Grundsätze

Einhaltung von Gesetzen und Rechtsvorschriften

Wir verpflichten uns bei allen geschäftlichen Tätigkeiten/Aktivitäten und Entscheidungen, die jeweils geltenden Gesetze sowie sonstige maßgebliche Bestimmungen von Ländern, in denen wir tätig sind, zu beachten.

Bekämpfung von Geldwäsche, Terrorismusfinanzierung und Korruption

Wir setzen am potenziellen Risiko orientierte interne Sicherungsmaßnahmen und -mechanismen zur Geldwäscheprävention, Bekämpfung von Terrorismusfinanzierung sowie zur Bekämpfung von Korruption ein.

Einhaltung des Datenschutzes

Personenbezogene Daten unserer Geschäftspartner, Kunden und Mitarbeiter werden vor dem Zugriff und unrechtmäßigen Gebrauch durch Sicherheitsstandards geschützt.

Fairer Wettbewerb

Wir halten die geltenden Gesetze und sonstige Bestimmungen zur Regelung des Wettbewerbs ein, wir wollen den fairen Wettbewerb schützen und fördern.



Grundsätze für den Umgang miteinander

Leitbild

Unser Umgang miteinander ist u. a. geprägt von folgenden Werten und Grundhaltungen: gegenseitiger Respekt, Loyalität, Verlässlichkeit und Engagement, Korrektheit und Fairness, Authentizität und Leistungsorientierung sowie Diskretion. Unser Handeln soll bestmöglich transparent sein.

Vermeidung von Interessenkonflikten

Wir verpflichten uns Situationen zu vermeiden, in denen persönliche und/oder finanzielle Interessen mit denen unseres Unternehmens in Konflikt geraten.

Wir verschaffen uns keine Vorteile insbesondere durch Annahme persönlicher Geschenke oder Vorteile, die sich aus Geschäftsbeziehungen ergeben.

Grundsätze für den Umgang mit Geschäftspartnern und Kunden

Geschäftsbeziehungen

Unsere Geschäftspartner und Kunden bzw. potenzielle Geschäftspartner/Kunden beraten und begleiten wir respektvoll und individuell.

Vertraulicher Umgang mit Informationen

Wir verpflichten uns, im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen zur Wahrung der uns bekannt gegebenen Geschäftsgeheimnisse und sonstigen vertraulichen Angaben und Unterlagen unserer Geschäftspartner und Kunden.

Vollständigkeit von Informationen

Die von uns kommunizierten und verbreiteten Informationen sind in sich vollständig und verständlich, um Geschäftspartnern und Kunden sowie potenziellen Geschäftspartnern/Kunden eine Basis für eine nachhaltige Geschäftsbeziehung zu bieten.

Qualität

Höchste Qualitätsstandards sowie eine kontinuierliche Anpassung an Marktentwicklungen und Kundenbedürfnisse zeichnen unsere Produkte und Dienstleistungen aus.

Grundsätze der sozialen Verantwortung

Gesundheitsschutz

Wir gewährleisten Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz gemäß den maßgeblichen Bestimmungen.

Umweltschutz

Beim Bau unseres Gebäudes setzten wir auf Nachhaltigkeit und Energieeffizienz.

Gesellschaftliche Verantwortung

Wir verhalten uns in einer Art und Weise, die der Verantwortung unseres Unternehmens in der Gesellschaft gerecht wird.

LHI Daten

Geschäftsführung

Oliver Porr, Robert Soethe, Jens Kramer

Aufsichtsrat

LBBW: Hans-Jörg Vetter (Vorsitzender),
Ingo Mandt, Karl-Manfred Lochner
NORD/LB: Eckhard Forst (stellvertretender Vorsitzender),
Thomas S. Bürkle, Martin Hartmann

Standorte – national

Pullach i. Isartal

Hauptsitz
Emil-Riedl-Weg 6
82049 Pullach i. Isartal
Tel. +49 89 5120-0
Fax +49 89 5120-2000

Pöcking

Zweigniederlassung Pöcking
Feldafingerstraße 43 b
82343 Pöcking
Tel. +49 8157 9341-0
Fax +49 8157 9341-2700

Stuttgart

Geschäftsstelle Stuttgart
Calwer Straße 34
70173 Stuttgart
Tel. +49 711 342113-0
Fax +49 711 342113-30

Hamburg

Geschäftsstelle Hamburg
Herrengaben 5
20459 Hamburg
Tel. +49 40 419190-71
Fax +49 40 419190-53

Standorte – international

Warschau

LHI sp. z o.o.
ul. Chmielna 25
PL-00-021 Warszawa
Tel. +48 22 50599-22
Fax +48 22 50599-11

Luxemburg

LHI Management Luxembourg S.A.
Résidence Diana
Rangwee 19
LU-2412 Howald
Tel. +352 26362071



Kennzahlen

	31.12.13 in TEUR	31.12.12 in TEUR	31.12.11 in TEUR
LHI Leasing GmbH			
Bilanzsumme	150.803	183.047	151.781
Eigenkapital	50.339	48.750	46.192
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	7.886	5.347	3.954
Jahresüberschuss	6.589	6.058	3.594
Eigenkapitalquote in %	33,4 %	26,6 %	30,4 %
Wirtschaftliches Ergebnis	8.820	6.640	6.310
LHI Gruppe			
Neugeschäftsvolumen	760.000	900.000	1.300.000
Veraltetes Investitionsvolumen	22.380.000	24.190.000	24.890.000
Kum. platziertes Eigenkapital	3.150.478	3.061.496	2.960.500
Kum. Anzahl Anleger	24.125	23.156	22.669
Kum. Fondsvolumen	7.816.918	7.551.988	7.260.000
Anzahl Mitarbeiter	268	282	280



Lagebericht für das Geschäftsjahr 2013

Grundlagen der Gesellschaft

Überblick über die Gesellschaft

Die LHI Leasing GmbH (LHI) wurde am 01.10.1973 gegründet. Gesellschafter sind der Konzern Landesbank Baden-Württemberg mit 51 % und der Konzern Norddeutsche Landesbank mit 49%. Die LHI fungiert in beiden Konzernen als exklusives Kompetenzzentrum für Immobilienleasing, Immobilien- und Mobilienfonds sowie Fonds mit immateriellen Wirtschaftsgütern. Daneben setzt sie Finanzierungsgestaltungen gemeinsam mit gewerblichen und kommunalen Geschäftspartnern um. Passend zu den Finanzierungslösungen werden ergänzende Dienstleistungen erbracht. Des Weiteren bietet die LHI ihre Dienstleistungen als Corporate Service Provider an und verwaltet Immobilienbestände. Die LHI ist ein reguliertes Unternehmen der Finanzbranche. Sie unterliegt den Vorschriften des Kreditwesengesetzes (KWG) nach den Maßgaben des § 1 Abs. 1a Nr. 10. Die Geschäftstätigkeit konzentriert sich auf Nutzer und Finanzierungsgeber im Inland. Die Segmentierung der Geschäftsfelder erfolgt nach Non-Recourse-Geschäft, Recourse-Geschäft sowie Sonstige Dienstleistungen und Beteiligungen.

Bezogen auf die Kapitalvermittlung sowie die Verwaltung von Eigenkapitalgestaltungen werden wesentliche Teile der Leistungen über zwei 100%ige Tochtergesellschaften, mit denen jeweils ein Ergebnisabführungsvertrag besteht, erbracht. Dazu wurden im Jahr 2012 die LHI Capital Management GmbH (LHI CapMan) und im Jahr 2013 die LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH (LHI KVG) gegründet. Die Gründung der LHI KVG war im Zuge der Umsetzung der europäischen AIFM-Richtlinie in deutsches Recht durch die Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) nötig geworden. Beide Gesellschaften wurden mit den erforderlichen Personalressourcen ausgestattet.

Die LHI hat eine Niederlassung in Pöcking sowie eine Geschäftsstelle in Stuttgart. Darüber hinaus betreibt sie über eine Beteiligung an der LHI Sp. z o.o. Warschau ihr Geschäft im polnischen Markt und verwaltet über ihre Beteiligung an der LHI Management Luxembourg S.A. Kapitalgestaltungen nach Luxemburger Recht.

Im Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen e. V. (bsi) ist die LHI in führender Rolle aktiv. Daneben ist sie Mitglied im Bundesverband Deutscher Leasinggesellschaften e. V. (BDL) und im Zentralen Immobilien Ausschuss e. V. (ZIA).

Steuerung der Gesellschaft/Leistungsindikatoren

Finanzielle Leistungsindikatoren

Da die tatsächliche Ergebnissituation und -zusammensetzung der LHI aus den GuV-Positionen nicht konkret ableitbar ist, verwendet sie zur Steuerung betriebswirtschaftliche Kennzahlen aus der Managementerfolgsrechnung (Cost-Income-Ratio). Daneben steuert sie nach Kenngrößen, die sich an der Risikotragfähigkeit der Gesellschaft orientieren. Zur Steuerung der Geschäftsaktivitäten setzt die LHI Leistungsindikatoren ein, die sich aus dem Neugeschäft einer Periode ableiten lassen (Barwert der Erträge aus neuen Geschäften). Das Neugeschäftsvolumen wird nicht zur Unternehmenssteuerung herangezogen, spielt aber für Marktvergleiche weiterhin eine Rolle.

Die Cost-Income-Ratio (CIR) setzt betriebswirtschaftliche Kosten und betriebswirtschaftliche Erträge einzelner Projekte, Segmente oder der gesamten LHI ins Verhältnis. Für sämtliche Produktgruppen und Geschäftsfelder sowie für die LHI selbst existieren dazu folgende strategische Zielwerte.

Zur Erreichung der angestrebten Eigenkapitalrendite sind beim derzeitigen Geschäftsvolumen durchschnittlich CIRs von 80 % bis 90 % zu erzielen. Sämtliche Neugeschäfte werden vor Abschluss auf diese Kennzahl hin geprüft. Engagements in der Verwaltungsphase unterliegen diesbezüglich einem permanenten Monitoring. Im Jahr 2013 wurden die Zielwerte bei Neu- und Bestandsgeschäften erreicht. Dies gilt auch für die drei Jahre davor.

Im Rahmen der Risikotragfähigkeitsanalyse stellt die LHI das Risikopotenzial aller Einzelgeschäfte der Risikodeckungsmasse (RDM) gegenüber. Zur RDM zählt dabei neben dem eingezahlten Eigenkapital inkl. freier Gewinnrücklagen und verfügbarer Risikovorsorgepositionen auch der abgezinst Deckungsbeitrag aus fest kontrahierten künftigen Verwaltungsvergütungen. Zielsetzung ist, dass die Summe aller nach anerkannten Methoden bestimmten Risikowerte der bewertbaren Risiken in einem Basisszenario zu keinem Zeitpunkt 75 % der verfügbaren RDM übersteigt. Im Stressszenario soll der Wert unter 100 % der RDM bleiben. Die LHI entwickelt ihre Bewertungsmethoden konsequent weiter. Die Risikowerte lagen in den vergangenen Jahren zu jeder Zeit deutlich innerhalb der gesteckten Rahmen. In der abgelaufenen Periode sind die Werte nochmals zurückgegangen. Weitere Details werden im Abschnitt „Risikobericht“ dargestellt.

Der Barwert der Erträge aus Neugeschäft errechnet sich als Summe aller auf den Stichtag abgezinster Vergütungen aus neu kontrahierten Geschäften einer Periode. Die Höhe des Barwertes gibt unter Berücksichtigung der korrespondierenden Kosten Aufschluss über die zukünftige Rentabilität der Geschäftstätigkeit. Mindestzielsetzung ist für jede Periode die Deckung der jeweils zuzuordnenden Kosten durch den Barwert der Erträge. Geplant ist, auch in diesem Bereich eine CIR von 80 %–90 % zu erzielen. Kostendeckung konnte in den letzten vier Jahren stets erreicht werden, in einem Vorjahr wurde das Rentabilitätsziel unterschritten.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren mit einem wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (VFE-Lage) und der Risikosituation lagen nicht vor. Eine Steuerung nach nichtfinanziellen Leistungsindikatoren erfolgt bei LHI nicht.

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Das Bruttoinlandsprodukt der Weltwirtschaft insgesamt hat 2013 um 2,9% zugelegt, was wie im Vorjahr eine historisch relativ schwache Steigerung darstellt. Für 2014 wird mit einem Wachstum von 3,7% gerechnet. Das Bruttoinlandsprodukt im Euroraum ist 2013 im Vergleich zum Vorjahr um 0,4% gesunken. Für 2014 wird mit einem Anstieg von 0,9% gerechnet. Die Lage hat sich zum Jahreswechsel 2013/2014 aufgehellt.

Die deutsche Wirtschaft stand im EU-Vergleich besser da. Die gesamtwirtschaftliche Produktion ist im Jahresvergleich um 0,4% gewachsen, bei einer Inflationsrate von 1,5% (Erwartung für 2014: 1,7%). Für 2014 wird ein Wachstum von 1,7% erwartet.

Die monetären Rahmenbedingungen begünstigen weiter die allgemeine Wirtschaftslage. Ein kurzfristiger Anstieg der historisch niedrigen Zinsen wird nicht erwartet.

(Die vorgenannten Daten wurden dem Onlineportal des Statistischen Bundesamtes [Stand 10.02.2014] und dem Konjunkturbericht des Instituts für Weltwirtschaft der Universität Kiel vom 19.12.2013 entnommen)

Der Leasinganteil an den Gesamtinvestitionskosten in Deutschland betrug 2013 15,5% und erreichte wie im Vorjahr ein Neugeschäftsvolumen von Mrd. EUR 48,5. Davon entfielen Mrd. EUR 44,0 auf Anbieter, die im BDL organisiert sind (Vorjahr: Mrd. EUR 43,8). Dies entspricht einem Zuwachs von 0,5%. Aufgeteilt nach Assets konnte das Mobilienleasing um 0,8% auf Mrd. EUR 42,4 zulegen, wogegen das Immobilienleasing um 7,1% auf Mrd. EUR 1,6 zurückging.

Bei den Mobilien waren wie im Vorjahr vor allem KFZ und Produktionsmaschinen gefragt. Diese beiden Segmente machten gemeinsam fast 70% des gesamten Volumens aus. Bei den Immobilieninvestitionen gab es einen deutlichen Zuwachs bei Geschäfts- und Bürogebäuden, die im Vergleich zu 2012 um fast 50% anstiegen. Deutlich rückläufig war der Markt dagegen bei Produktionsgebäuden und Lagerhallen sowie bei sonstigen Bauten. Das Leasinggeschäft mit Handelsimmobilien, das auch einen Schwerpunkt in der LHI darstellt, nahm 2013 wieder zu.

(Die Zahlen zur Leasingquote und zum Gesamtmarkt stammen aus einer Pressemitteilung des BDL vom November 2013. Das BDL-Volumen und die Entwicklung der Assetklassen wurden der BDL-Trendmeldung zum kontrahierten Neugeschäft vom 27.02.2014 entnommen)

Im Geschäftsjahr 2013 hat die Einführung neuer regulatorischer Vorschriften in Form des KAGB zu starker Verunsicherung im Markt für Eigenkapitalplatzierungen geführt. Dennoch lagen die Vertriebszahlen mit Mrd. EUR 5,5 über den Werten des Vorjahres (Mrd. EUR 4,2). Zu differenzieren ist zwischen den Produkten aus der Zeit vor Inkrafttreten des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) von solchen nach Inkrafttreten. In Strukturen nach bisherigem Recht wurden Mrd. EUR 4,2 investiert. Für KAGB-konforme Strukturen wurde Eigenkapital in Höhe von Mrd. EUR 1,3 eingeworben.

Seit 2013 legt die Branche – dem Ansatz des KAGBs folgend – neben den Vertriebszahlen einen Schwerpunkt auf den von den Marktteilnehmern verwalteten Bestand an Assets. Das Fondsvolumen wird künftig in den Mittelpunkt von Vergleichen rücken und das Finanzierungspotenzial der im bsi organisierten Unternehmen verdeutlichen. Insgesamt verwalteten diese Unternehmen am 31.12.2013 in geschlossenen Strukturen ein Volumen von Mrd. EUR 205,4 (nach Gesamtinvestitionskosten).

Wesentliche Assetklassen bei Neugeschäft und Verwaltung bilden Immobilien, Schiffe, Flugzeuge und Energie. Daneben sind bei den Beständen assetklassenunabhängige Leasingfonds mit einem nennenswerten Volumen in den Zahlen enthalten.

Bei den Investoren gibt es einen verstärkten Trend hin zu professionellen Anlegern. Während beim platzierten Eigenkapital (relevanter Altmarkt) in 2013 der Anteil der Publikumszeichner nochmals um 26% auf Mrd. EUR 2,3 sank, konnte der Anteil institutioneller Anleger um über 40% auf Mrd. EUR 1,9 gesteigert werden. Bei den KAGB-konformen Strukturen liegen die Schwerpunkte auf Immobiliengestaltungen, diese machen über 90% des gesamten Vertriebsvolumens aus.

Die Anzahl der organisierten Unternehmen, die zu den Marktdaten beitragen können, ist im Zuge der Regulierung deutlich zurückgegangen. Waren 2012 noch 174 „Assetmanager“ im bsi organisiert, so ist diese Zahl im Jahr 2013 auf 148 gesunken. An der Marktdatenerhebung haben dagegen nach 111 im Vorjahr 124 teilgenommen. Mit über 83% ist damit der wesentliche Markt abgedeckt. Für den Vorjahresvergleich ist zu beachten, dass neben der Zahl der einbezogenen Unternehmen auch die Erhebungssystematik geändert wurde.

(Die vorgenannten Zahlen entstammen der Veröffentlichung „bsi Branchenzahlen 2013“ vom 18.02.2014)

Geschäftsverlauf

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte die LHI ihre Marktposition im Immobilienleasing nach Abschlussvolumen nicht halten. Nach eigenen Berechnungen liegt der Marktanteil beim Neugeschäft in einem weiter rückläufigen Markt bei 33,8% bezogen auf die BDL-Trendmeldung zum kontrahierten Geschäft der Verbandsmitglieder. Damit lag die LHI deutlich unter dem guten Vorjahresniveau (49,5%). Aufgrund der Entkoppelung zwischen Ertrag und Finanzierungsvolumen spielt diese Entwicklung jedoch eine untergeordnete Rolle.

Bei der Strukturierung und Platzierung von Eigenkapitalgestaltungen konnte die LHI gemeinsam mit der LHI CapMan und der LHI KVG an die guten Vorjahreszahlen anschließen. In einem leicht geschrumpften Markt betrug der Anteil der LHI an den Vertriebszahlen 2,2% (Vorjahr: 2,3%) gemessen am relevanten Altmarkt. Es wurden Mio. EUR 91,8 an Investorenkapital für neue und bestehende Strukturen vertrieben.

Das gesamte Neugeschäft der LHI verteilte sich auch im Jahr 2013 auf differenzierte Finanzierungsstrukturen mit unterschiedlichen Geschäftspartnern. Die Planzahlen wurden bei den Ertragsbarwerten aus Neugeschäft vor allem durch einmalige Abschlüsse im Kommunalfinanzierungsbereich um knapp 10% übertroffen, bei den Volumina blieb die LHI fast 30% hinter den eigenen Planungen zurück. Diese Entwicklung bestätigt die zunehmende Entkoppelung der Ertragsituation von den Finanzierungsvolumina im relevanten Markt. Im Vergleich zum Vorjahr sank das Abschlussvolumen von Mrd. EUR 0,9 auf Mrd. EUR 0,8. Das Verhältnis zwischen Volumen und Ertragsbarwert verbesserte sich deutlich.

Die LHI partizipiert weiterhin an der insgesamt stabilen Wirtschaftsentwicklung in Deutschland. Der Finanzierungs- und Strukturierungsbedarf hat eine Bodenbildung erreicht, wobei weiterhin der Trend zu Leasinglösungen und komplexen Gestaltungen für unterschiedliche Kundengruppen geht. In Teil-Segmenten wie dem Portfolioinvestmentangebot der LHI nimmt das Investitionsinteresse infolge weiter niedriger Kapitalmarktzinsen merklich zu. Die weitere Entwicklung von Rahmenbedingungen etwa bei den internationalen Bilanzierungsregeln verharrt nach wie vor im Ankündigungsstadium und wird nicht mehr vor Ende 2015 erwartet.

Der Markt für Eigenkapitalgestaltungen weist im Zuge zunehmender Regulierung eine Tendenz zu Qualitätsprodukten auf. Die Umsetzung der AIFM-Richtlinie in deutsches Recht durch das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) hat 2013 dazu geführt, dass ein Teil der Marktteilnehmer das Neugeschäft eingestellt

hat. Dennoch hat sich die Wettbewerbssituation für die LHI verdichtet, da Anbieter aus anderen Segmenten wie dem der offenen Fonds in den Markt eingetreten sind. Auch dadurch ist der erwartete Einbruch der Vertriebszahlen auf Branchenebene (Zahlen des bsi) ausgeblieben. Unter der Einbeziehung neuer Strukturen konnte er sogar gestärkt werden. Die LHI konnte sich infolge ihres hohen Qualitätsanspruches in diesem Umfeld trotz neuer Wettbewerber mit Mio. EUR 91,8 an vertriebenem Eigenkapital gut behaupten. Vor allem das Angebot an Portfoliofonds für mittelgroße Investoren wurde gut angenommen und weiter ausgebaut. An Institutionelle Anleger konnte ein Volumen von Mio. EUR 60 abgesetzt werden.

Neugeschäft konnte auch im Bereich der Verwaltungsdienstleistungen für Drittbestände akquiriert werden. Jedoch scheiterte die geplante Übernahme eines weiteren Leasingbestandes an der Unvereinbarkeit der Vorstellungen zwischen LHI und potenziellen Veräußerern. Da Leasingbestände in der Regel über lange Restlaufzeiten verfügen, muss ein Zukauf auch unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten rentabel zu bewirtschaften sein. Das war bei den Opportunitäten des Jahres 2013 nicht der Fall.

Insgesamt beurteilen wir die Geschäftsentwicklung unter Berücksichtigung des herausfordernden Umfeldes als gut.

Geschäftsfelder

Non-Recourse-Geschäft

Unter diesem Geschäftsfeld werden Strukturierungen und Leasinggestaltungen zusammengefasst, für die kein Kapitaleinsatz der LHI in Form von Liquidität oder Garantien erforderlich ist. Nachfolgend wird im Wesentlichen über die Produkte „Strukturierte Finanzierungen (einfach/komplex)“ und „Kommunalgeschäft“ berichtet.

Finanzierungsgestaltungen ohne Einbindung von Investorenkapital wurden 2013 auf stabilem Niveau nachgefragt. Neben der LHI gibt es in diesem Segment nur noch wenige nennenswerte Marktteilnehmer, wobei Anbieter, die in den letzten Jahren keine Neugeschäfte mehr getätigt haben, den Wiedereinstieg in den Markt suchen. Die LHI ist als Qualitätsanbieter für komplexe Strukturen und deren Begleitung anerkannt. Schwierig war und ist die Beschaffung von Refinanzierungen auf Non-Recourse-Basis. Im Refinanzierungssektor ist zwar nach wie vor Liquidität vorhanden, diese steht aber fast ausschließlich Kunden mit erstklassiger Bonität zur Verfügung. Regional tätige Institute zeigen zwar ein

reges Interesse an Kreditneugeschäften, können die von der LHI strukturierten Volumina aber oft nur in Konsortien realisieren.

Die gute Vernetzung der LHI im Refinanzierungsumfeld ist eine Grundvoraussetzung dafür gemeinsam mit Kunden individuell optimierte Gestaltungen auszuarbeiten und umzusetzen. Das langjährige Strukturierungs-Know-how ermöglicht dabei auch im sich ständig ändernden Regulierungsumfeld eine Vielzahl von Lösungen. Insgesamt bleiben die Rahmenbedingungen für klassische Finanzierungsstrukturen dennoch schwierig.

Das Neugeschäft wird wie in Vorjahren von klassischen Gestaltungen geprägt. Wesentlicher Bestandteil sind Verlängerungen oder Erweiterungen bestehender Strukturen. Daneben wurden komplexe Modelle gemeinsam mit namhaften deutschen Unternehmen umgesetzt.

Die Restrukturierung im Kommunalbereich wurde 2013 abgeschlossen. Die Rentabilität hat sich seither deutlich erhöht. Ein Vertrag mit dem Gesellschafter Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), dessen Ziel es ist, gleichgerichtete Interessen im Kommunalbereich zu verfolgen, wird dennoch möglicherweise nur noch bis zum Jahr 2015 weitergeführt. Im Jahr 2013 konnte allerdings gemeinsam ein großer Fall strukturiert werden, der einen wesentlichen Einfluss auf den erreichten Neugeschäftsbarwert und das Geschäftsfeldergebnis hatte.

Das Abschlussvolumen im Non-Recourse-Segment lag insgesamt mit Mrd. EUR 0,6 auf Vorjahresniveau. Die Ertragsbarwerte konnten im Vergleich zum Vorjahr deutlich erhöht werden. Dazu trugen v. a. Gestaltungen bei, deren Strukturen auch Investorenkapital beinhalten, für dessen Beschaffung die LHI aber keine Garantie abgeben musste, oder das beim Abschluss des Geschäftes bereits verbindlich bereitstand.

Die Erträge aus dem Bestandsgeschäft waren im Vergleich zum Vorjahr rückläufig, tragen aber weiterhin nennenswert zum Geschäftsfeldergebnis bei. Der Auslauf von Bestandsfällen aus den starken 1990er Leasingjahren konnte durch das aktuelle Leasingneugeschäft nicht kompensiert werden. Das Ziel, das Abschmelzen des Bestandes durch den Zukauf eines externen Bestandes zu verzögern, konnte in 2013 nicht umgesetzt werden. Mittelfristig wird es hier zu einer Reduzierung der zu verwaltenden Bestände kommen, die durch den Ausbau des Geschäftes mit komplexen Strukturen kompensiert wird.

Die CIR des Segmentes entwickelte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund des Einmalertrages aus dem Kommunalbereich sehr positiv und lag sogar unterhalb des Zielkorridors. Die Ertragsbarwerte aus Neugeschäft überdeckten die korrespondierenden Kosten deutlich und lagen wegen der genannten Effekte mit 50 % über Plan. Die Entwicklung des Geschäftsfeldes im Jahr 2013 schätzen wir als sehr gut ein, gehen jedoch davon aus, dass sich die Werte ohne außergewöhnliche Einmaleffekte künftig wieder auf Planniveau bewegen werden.

Recourse-Geschäft

In diesem Geschäftsfeld bildet die LHI die Ergebnisse aus geschlossenen Publikumsfonds, Investorenmodellen und Co-Investments mit vorübergehendem eigenen Kapitaleinsatz ab. Für das geschäftsnotwendige Eigenkapital oder entsprechende Surrogate werden in der LHI Gruppe in der Regel Platzierungsgarantien oder Zwischenfinanzierungen gegeben.

Die Eigenkapitalvertriebsaktivitäten haben sich in Deutschland im Zuge der Einführung des KAGB deutlich verändert. Marktteilnehmer sind weggefallen, neue, die bisher nicht als Wettbewerber wahrgenommen wurden, sind hinzugekommen. Das Volumen an vertriebenem Eigenkapital ist im Vergleich zum Vorjahr angestiegen, obwohl deutlich weniger neue Gestaltungen der etablierten Anbieter in Vertrieb gingen. Neue Marktteilnehmer zum Beispiel aus dem Ausland oder dem Segment der offenen Fonds tragen hierzu nicht unwesentlich bei.

LHI hat gemeinsam mit LHI CapMan und LHI KVG ausgewählte neue Gestaltungen für institutionelle Investoren aufgelegt. Im Retailvertrieb an ein breites Publikum beschränkte sie sich auf die Weiterplatzierung zweier Produkte aus dem Jahr 2012. Die Platzierungszahlen entwickelten sich im Umfeld der stark veränderten Rahmenbedingungen zufriedenstellend. Zum 31.12.2013 waren bei beiden Produkten nur noch Restanteile von etwa 8 % des zu vertreibenden Kapitals offen. Erfolgreich verlief das Geschäft mit Portfolien für institutionelle Anleger, die bereits dem neuen Rechtsregime unterliegen. Für zwei Portfolien konnten neue Investments umgesetzt und zusätzliche Anleger gewonnen werden. Daneben wurden weitere Bestandsengagements veredelt und unter Einbeziehung von Investorenkapital neu strukturiert und ausplatziert.

Bei der Entwicklung neuer Projekte war die LHI zurückhaltend. Da die Marktänderungsrisiken durch hohe Asset-Preise in

Verbindung mit längeren Vorlaufzeiten im regulierten Markt deutlich zugenommen haben, wurden nur ausgewählte Objekte untersucht. Neu abgeschlossen wurde eine Struktur mit einem großen deutschen Flughafen. Daneben konnte für ein Projekt in Hannover, das seit 2011 begleitet und 2014 fertiggestellt wird, ein Exit endverhandelt werden.

Abwartend agiert die LHI auch im Bereich der erneuerbaren Energien. Durch die Kabinettsbeschlüsse der Bundesregierung unterliegen Investments in diesem Umfeld neuen Rahmenbedingungen. In Konzeption sind daher lediglich Assets mit Bestandsschutz. An neuen Produktansätzen wird gearbeitet. Die LHI hält diese Assetklasse jedoch weiterhin für interessant. Ähnliches gilt für das Geschäft mit Luftfahrt-Assets (Aviation). Hier hemmen zwar keine neuen gesetzlichen Restriktionen die Neuabschlüsse, jedoch vollzieht die Luftfahrtbranche derzeit eine technologische Erneuerung, um den hohen Treibstoffkosten zu begegnen. Infolgedessen ist der Markt für die Bestandsausrüstung (Turbinen) älterer Flugzeuge unter Druck geraten. Die LHI hat deshalb in 2013 kein Neugeschäft in diesem Bereich umgesetzt.

Die LHI hat ihre Stellung als Qualitätsanbieter weiter festigen können. Auch künftig wird sie den Weg der frühen und soweit möglich gemeinsamen Objektsicherung gehen. Gemeinsame Projekte mit namhaften Nutzern finden am Kapitalmarkt eine stabile Nachfrage. So konnte auch ein Projekt, das 2012 mit einem großen deutschen Handelsunternehmen umgesetzt wurde, bereits zu über 50 % platziert werden.

Die Bewertung eines Private-Equity-Portfolios, das nach dem Vertriebsende im Jahr 2009 in die eigenen Bücher genommen wurde, hat sich nach der Erholung der vergangenen Jahre weiter stabilisiert. 2013 erfolgten bereits erste Rückflüsse. Die Verwertung hat auch bei einem US-Immobilienportfolio begonnen, das ebenfalls nach Vertriebsende von LHI gezeichnet wurde. Auch hier erfolgten erste Rückflüsse.

Das schwache Neugeschäft im Segment ließ die CIR auf einen Wert außerhalb des Zielkorridors steigen. Die Kosten des Geschäftsfeldes konnten jedoch deutlich überdeckt werden. Die Ertragsbarwerte aus Neugeschäft blieben gut 40 % hinter den Planwerten zurück. Wir halten diese Entwicklung im Rahmen der regulatorischen Veränderungen für einschneidend, aber nicht nachhaltig. Nach der Umstellungsphase rechnen wir wieder mit der Erreichung unserer Planungen und Renditeziele.

Sonstige Dienstleistungen und Beteiligungen

Hier werden die jeweiligen Aktivitäten der Bestandsverwaltung, der Strategischen Immobilienanalyse (SIA), des Baumanagements und der Beteiligungen abgebildet.

Insgesamt wurde vom Bereich „Corporate Services“ ein Bestandsvolumen (gesamte LHI Gruppe) in Höhe von Mrd. EUR 21,3 betreut. Über Geschäftsbesorgungsverträge werden 1.808 Gesellschaften verwaltet. Im Mehrjahresvergleich sind diese Zahlen aufgrund zurückgegangener Neugeschäftsabschlüsse rückläufig. Die Struktur des Neugeschäftes hat sich deutlich verändert. Des Weiteren zeigt sich gerade in der gesunkenen Anzahl der zu verwaltenden Gesellschaften der Anspruch der LHI, die Organisation straff zu halten. Im abgelaufenen Jahr wurde eine Vielzahl an Gesellschaften, die kein operatives Geschäft mehr getätigt haben, abgewickelt, um Ressourcen für neues Geschäft freizusetzen.

Eine weitere Bestandsübernahme, die dieser Entwicklung entgegenwirkt, wurde 2013 nicht umgesetzt. Marktteilnehmer, die über abschmelzende Bestände verfügen, wollen diese vorerst selbst abwickeln.

Die Verwaltung von Objektgesellschaften leistete wie in den Vorjahren einen guten Beitrag zur gesamten Ertragslage. Die Effizienz der Verwaltungseinheiten bleibt aufgrund der technischen Infrastruktur auch in einem veränderten Umfeld und trotz sinkender Stückzahlen hoch. Zwar nimmt der Kostendruck auf den Verwaltungsprozess durch regulatorische Vorgaben in der Leasing- und Fondsbranche weiterhin zu. Die LHI sieht darin strategisch allerdings auch Potenzial für weiteres Geschäft. 2013 wurde in diesem Umfeld etwa die Übernahme eines bestehenden Luftfahrtportfolios verhandelt, das 2014 unter die Verwaltung der LHI gestellt wurde.

Die LHI würde sich mit ihrer anerkannten Verwaltungskompetenz und eigenen bedarfsgerechten technischen Systemen auch künftig in der Lage sehen, weitere Bestände im Fremdauftrag zu verwalten oder zu integrieren. Dieser strategische Wettbewerbsvorteil stellt auch künftig eine gute Möglichkeit dar, zusätzliche Beiträge zur Ertragslage bei geringem Risiko zu generieren.

Der Bereich SIA ist vor allem auf die Bewertung von Immobiliengestaltungen der LHI Gruppe ausgerichtet. Die Sicherung der eigenen Qualitätsstandards stellt bei zunehmender Regulierung und immer weiter steigenden Anforderungen an Objekte für den Kapitalmarkt ein wichtiges Wettbewerbs-

kriterium dar. Darüber hinaus wurden Honorare aus Objektbewertungen für Kunden erzielt.

Die Finanzierungsprojekte der LHI werden auf der baulichen Seite vom Bereich Baumanagement begleitet. Die Generierung von Deckungsbeiträgen erfolgt im Wesentlichen durch die Steuerung der Baumaßnahmen im Zusammenhang mit Eigenkapitalprojekten. Projektbegleitend werden dabei die baulichen Maßnahmen einem professionellen Monitoring durch Spezialisten der LHI unterzogen. Dadurch können optimale Prozesse sichergestellt und mögliche Investitionsrisiken frühzeitig transparent gehalten und minimiert werden.

Die Ergebnissituation der LHI in Polen hat sich 2013 weiter gefestigt. Der Umbruch vom Anbieter konventioneller Finanzierungsleasinglösungen hin zum Strukturieren komplexer Gestaltungen ist weiter im Gange.

Der Marktauftritt der LHI in Luxemburg beschränkt sich derzeit auf eine Managementgesellschaft. Diese ermöglicht internationale Investorenanforderungen zu erfüllen. Damit soll der Zugang zu institutionellen Kapitalgebern mit Hilfe unterschiedlicher Plattformen erleichtert werden. Derzeit wird in Luxemburg allerdings nur eine LHI eigene Gestaltung verwaltet. Die Ausdehnung des Geschäftsvolumens auf externe Marktteilnehmer ist zu jeder Zeit möglich.

Insgesamt ist der Einfluss des Segmentes auf die Gesamtlage der LHI gering. Eine Steuerung nach Leistungsindikatoren sowie deren Beurteilung findet daher nicht statt.

Sonstiges

Die LHI hatte in den Jahren 1999 bis 2005 Medienfonds emittiert. Gegen die LHI werden Ansprüche aus Prospekthaftung geltend gemacht. Hintergrund hierfür ist die nach wie vor nicht final entschiedene steuerliche Behandlung der Investments. Zwar ist mittlerweile geklärt, dass die Anfangsverluste steuerlich wirksam den Anlegern zuzurechnen sind. Offen ist jedoch die Frage, ob die Schlusszahlung pro rata temporis auf die voraussichtliche Beteiligungsdauer zu verteilen ist. Den Klagen liegen Beteiligungen mit einem Nominalbetrag von Mio. EUR 15,7 (Vorjahr: Mio. EUR 17,9) zu Grunde. Hinzu kommen Streitverkündungen, die ein nominales Beteiligungsvolumen von Mio. EUR 0,4 (Mio. EUR 1,2) betreffen. Die Geschäftsführung der LHI geht weiterhin davon aus, dass aus den Klagen keine Ansprüche durchgesetzt werden können.

Bei zwei Mediengestaltungen hat eine Beteiligungsgesellschaft der LHI im Jahr 2013 den Anlegern angeboten die Anteile zu erwerben und kam damit deren Wunsch nach vorzeitiger Beendigung nach. Von dem Angebot haben Anleger mit einer ursprünglichen Zeichnungssumme von Mio. EUR 79,5 Gebrauch gemacht.

Aktuelle regulatorische Anforderungen kann die LHI mit ihren Leasing-, Fonds- und Gesellschaftsverwaltungssystemen auf der Basis von SAP R/3 weitgehend automatisiert erfüllen. Im Jahr 2013 wurde daneben eine Softwareplattform implementiert, mit deren Hilfe der Risikomanagementprozess unterstützt wird. Im ersten Schritt wurde dabei die Berechnung des Substanzwertes als zentralem Bestandteil der Risikodeckungsmasse standardisiert und automatisiert. Als weitere Meilensteine sind die strukturierte Erstellung von Meldungen an die Deutsche Bundesbank sowie die Unterstützung der gestiegenen Anforderungen an das Risikomanagement von Kapitalverwaltungsgesellschaften geplant. Gesetzliche Meldeanforderungen, denen derzeit im Rahmen einer Vereinbarung mit der LBBW nachgekommen wird, können damit künftig selbständig erfüllt werden.

Sämtliche neuen Anforderungen in Bezug auf die Verwaltung von Objektgesellschaften werden in der Systemlandschaft der LHI zeitnah umgesetzt. Der hohe technische Entwicklungsstand soll dabei auch weiterhin ein Grundstein für die Integration von Neugeschäft oder weiterer Bestände sowie für das Corporate Service Provider Geschäft sein. Die hier erworbenen Kompetenzen wird die LHI auch nutzen können, um die gestiegenen Anforderungen an das Betreiben von Investmentgeschäften in der LHI KVG mit hoher Effizienz zu erfüllen.

Lage der Gesellschaft

Ertragslage

Das Zinsergebnis hat sich, begünstigt durch die weiterhin moderaten Refinanzierungssätze, auf Mio. EUR 2,2 erhöht (Vorjahr Mio. EUR 1,3). Dabei wurden die Aufschläge auf die Ausleihungen zur Zwischenfinanzierung eigener Gestaltungen an das Risikoprofil angepasst.

Das Beteiligungsergebnis inklusive Gewinne und Verluste aus Ergebnisabführungsverträgen stieg von Mio. EUR 6,0 auf Mio. EUR 7,7. Dabei war in den laufenden Erträgen aus Kapitalbeteiligungen im Vorjahr ein einmaliger Effekt aus einer Objektgesellschaft in Höhe von Mio. EUR 1,3 vereinbart worden. Allerdings konnten erwartungsgemäß die Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen nach den Anfangsverlusten der LHI CapMan im Vorjahr deutlich erhöht werden. Saldiert wurden 2013 positive Ergebnisse in Höhe von Mio. EUR 2,1 (Vorjahr Mio. EUR -1,3) aus den Gewinnabführungen generiert.

Das Provisionsergebnis stieg im Wesentlichen infolge eines Einmalertrages aus einem Kommunalfinanzierungsgeschäft von Mio. EUR 6,2 auf Mio. EUR 8,4. Die sonstigen betrieblichen Erträge, die vor allem laufende Vergütungen für Verwaltungsdienstleistungen, aber auch einmalige Effekte beinhalten, sanken von Mio. EUR 41,3 auf Mio. EUR 37,0. Dies ist im Wesentlichen auf Beteiligungsverkäufe im Jahr 2012 zurückzuführen.

Die Personalaufwendungen sind mit Mio. EUR 22,3 deutlich zurückgegangen (Vorjahr Mio. EUR 25,2). Dies resultiert im Wesentlichen aus der Verlagerung von Personal in die LHI CapMan (Mitte 2012) und in die LHI KVG (Mitte 2013). 9 Mitarbeiter verließen die LHI und wechselten in ein neues Beschäftigungsverhältnis mit der LHI KVG. Zum 01.01.2014 sind weitere 39 Mitarbeiter gefolgt. Im Jahresdurchschnitt beschäftigte die LHI 2013 insgesamt 38 Mitarbeiter weniger als im Vorjahr. 27 davon sind endgültig aus der LHI Gruppe ausgeschieden.

Andere Verwaltungsaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen blieben mit Mio. EUR 21,2 etwa auf Vorjahresniveau (Mio. EUR 20,7). Das zu erwartende Absinken der Aufwendungen in Folge der Verlagerung von Aufgaben in Tochtergesellschaften wurde durch die neu abgeschlossenen Geschäftsbesorgungsverträge über Leistungsbeziehungen mit der LHI CapMan und der LHI KVG kompensiert.

Die Abschreibungen und Wertberichtigungen blieben im Jahr 2013 mit Mio. EUR 3,1 weitgehend gleich (Vorjahr Mio. EUR 2,7). Im Vorjahr resultierte der hohe Wert vor allem aus der Abschreibung auf eine Beteiligungsgesellschaft, deren Refinanzierung in Schweizer Franken zu nennenswerten Lasten geführt hatte. Im Jahr 2013 wurde eine Darlehensforderung wertberichtigt, da ein aktuelles Objektgutachten die vollständige Rückführung unwahrscheinlich erscheinen lässt. Daneben musste bei einem weiteren Darlehen auf Teile der Rückzahlung verzichtet werden, da beim Verkauf des Objektes in Folge des aktuellen Zinsniveaus eine Vorfälligkeitsentschädigung auf die langfristig eingegangene Fremdfinanzierung fällig geworden war.

Das außerordentliche Ergebnis umfasst wie in Vorjahren die gestaffelte Zuführung zur Pensionsrückstellung anlässlich der Umstellung auf die Bilanzierung nach BilMoG in Höhe von Mio. EUR 0,1.

Das Vorsteuerergebnis der LHI hat sich auf Mio. EUR 7,7 erhöht (Vorjahr Mio. EUR 5,2). Für das Jahr 2013 hatte die LHI ein Vorsteuerergebnis von etwa Mio. EUR 4,0 prognostiziert. Zwei Einmalgeschäfte mit außerordentlichen Renditen aus dem Non-Recourse-Segment hatten diese Planabweichung hervorgerufen.

Die tatsächliche Ergebnissituation und -zusammensetzung der LHI ist aus den GuV-Positionen nicht konkret ableitbar. Zur Steuerung werden daher nach betriebswirtschaftlichen Maßgaben hergeleitete Ertrags- und Kostenpositionen aus der Managementerfolgsrechnung herangezogen. Die Erträge liegen demnach 14 % über den Planwerten, die Plankosten wurden um 10 % überstiegen. Die CIR lag innerhalb des Plankorridors.

Wir beurteilen die Ertragslage unter Berücksichtigung des herausfordernden Umfeldes als sehr gut, erwarten jedoch für die Zukunft keine Einmaleffekte, die sich in gleichem Maße fortschreiben lassen.

Finanzlage

Kapitalstruktur

Das Eigenkapital beträgt zum Stichtag Mio. EUR 50,3 und liegt damit um knapp 3 % über dem Vorjahresniveau (Mio. EUR 48,8). Dabei konnte der Bilanzgewinn auf Mio. EUR 8,5 (+24 %) gesteigert werden. Infolge der zum Stichtag auf Mio. EUR 150,8 gesunkenen Bilanzsumme (Mio. EUR -32,2) hat sich die Eigenkapital-Quote auf 33,4 % verbessert (Vor-

jahr 26,6 %). Die deutlich geringere Bilanzsumme ist vor allem auf das abnehmende Volumen an kurzfristigen Projektzwischenfinanzierungen zurückzuführen.

Investitionen

Die Bilanzaktivseite ist geprägt von Investments in eigene Gestaltungen. Diese sind zum Teil kurzfristig angelegt und sollen mit Ausplatzierung zurückgeführt werden. Langfristige Investments an Finanzstrukturen haben strategischen Charakter oder waren nach Beendigung der Platzierungsphase selbst zu übernehmen.

Auch für die kommenden Jahre ist die kurz- und mittelfristige Beteiligung an eigenen Gestaltungen wie den aktuell im Vertrieb befindlichen Portfoliostrukturen für institutionelle Anleger geplant. Das Anlagevermögen der LHI wird dadurch weiter ansteigen.

Refinanzierung und Liquidität

Die Refinanzierung mittel- und längerfristiger Investments ist durch eine von LHI begebene Inhaberschuldverschreibung sowie durch gesellschaftseigene Mittel gesichert. Für die Zwischenfinanzierung zu platzierender Produkte verfügt die LHI über insgesamt Mio. EUR 65,0 an Projektfinanzierungslinien bei unterschiedlichen Banken. Kleinere kurzfristige Einzelinvestments können aus dem laufenden Cashflow getragen werden.

Die LHI finanziert ihr laufendes Geschäft über gesellschaftseigene Mittel sowie bei Bedarf durch die Inanspruchnahme von Betriebsmittel-Kreditlinien bei ihren Gesellschaftern in Höhe von insgesamt Mio. EUR 50,0. Ein in der abgelaufenen Periode neu abgeschlossener weiterer Rahmenkredit über Mio. EUR 20,0 bei einem anderen Kreditinstitut war bis Ende 2013 befristet. Der aus dieser Linie valutierte Betrag wurde am 03.01.2014 vollständig getilgt. Aus den verbliebenen Kreditlinien verfügte die LHI zum Ende des Geschäftsjahres über frei verfügbare Fremdmittel von Mio. EUR 26,8 (bereits unter Berücksichtigung der oben genannten Rückführung).

Darüber hinaus stehen der LHI für Projektzwischenfinanzierungen die genannten Darlehensrahmen zur Verfügung. Einer dieser Darlehensrahmen konnte im Geschäftsjahr neu abgeschlossen werden. Aus den projektgebundenen Kreditlinien standen zum Geschäftsjahresende Mio. EUR 42,6 frei zur Verfügung.

Langfristige Verbindlichkeiten ist die LHI neben der Inhaberschuldverschreibung mit einer Restlaufzeit von 8 Jahren über Mio. EUR 25,0 nicht eingegangen.

Mittels einer an konservativen Maßstäben orientierten rollierenden Liquiditätsprognose wird die Mittelbindung laufend überwacht und gesteuert. Auf 12-Monatssicht wird danach bei unveränderten Refinanzierungsmöglichkeiten die für Neugeschäft verfügbare Liquidität der LHI rund Mio. EUR 74,0 nicht unterschreiten (Vorjahr rund Mio. EUR 33,0).

Die Zahlungsfähigkeit war zu jeder Zeit sichergestellt.

In den außerbilanziellen Verpflichtungen, die bei Eintritt liquiditätswirksam werden können, werden Bürgschaften und Gewährleistungen abgebildet, für deren Erfüllung die LHI einsteht. Der monetäre Gegenwert dieser Positionen ist von Mio. EUR 149,3 auf Mio. EUR 76,9 zurückgegangen. Der Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Umgestaltung von Projektzwischenfinanzierungen, aus der Reduzierung eines von LHI verbürgten Kreditrahmens sowie aus dem Verkauf eines Objektes.

Daneben bestehen Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen in Höhe von Mio. EUR 4,6 (Vorjahr Mio. EUR 38,1). Ursache für den Rückgang ist die plangemäße Ausplatzierung von Anteilen sowie die Rückgabe einer bis Anfang 2013 bestehenden Platzierungsgarantie. Darüber hinaus existieren außerbilanzielle Verpflichtungen aus Haftsummenerweiterungen und ausstehenden Einzahlungsverpflichtungen in Höhe von Mio. EUR 18,4 (Vorjahr Mio. EUR 27,0), die ebenfalls durch Platzierungserfolge rückläufig waren. Andienungsrechte für Anteilsscheine von Investoren bestehen in Höhe von Mio. EUR 10,7 (Vorjahr Mio. EUR 10,7).

Von einer wesentlichen Inanspruchnahme aus den außerbilanziellen Verpflichtungen ist derzeit nicht auszugehen.

Vermögenslage

Die Vermögenslage der Gesellschaft ist geordnet. Die wesentlichen Positionen der Bilanzaktivseite stellen wie in Vergangenheit die Forderungen an Kunden in Höhe von Mio. EUR 76,6 (Vorjahr Mio. EUR 118,6) und die sonstigen Vermögensgegenstände mit Mio. EUR 36,8 (Vorjahr Mio. EUR 38,1) dar. Die Minderung beider Positionen ist auf den Rückgang von Produktzwischenfinanzierungen zurückzuführen. Die Beteiligungen stiegen von Mio. EUR 20,1 auf Mio. EUR 32,0. Größere Eigenkapitaltranchen konnten im Geschäftsjahr ausplatziert werden.

Ein Investment über insgesamt Mio. EUR 21,6 in eine Private-Equity-Beteiligung war in den vergangenen Jahren nicht am Markt abzusetzen, hat sich im Wert aber mittlerweile so stark stabilisiert, dass ein Verkauf zu Marktpreisen derzeit nicht attraktiv ist. Vom formal möglichen Abruf von weiteren Mio. EUR 8,5 in diesem Zusammenhang ist wegen der Beendigung der Investitionsphase der Zielfonds nicht auszugehen.

Der hohe Zuwachs beim Anlagevermögen in Höhe von Mio. EUR +13,5 ist im Jahr 2013 im Wesentlichen auf die Umklassifizierung des Private-Equity-Investments zurückzuführen. Für die kommenden Jahre rechnet die LHI mit einem moderaten Anstieg des Anlagevermögens. Die wesentlichen strukturellen Investments sollen weiter gehalten werden. Die Werte haben sich im Jahr 2013 stabil entwickelt. Es gab erste Rückflüsse.

Diesen Bilanzaktiva stehen auf der Passivseite als Schulden im Wesentlichen kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von Mio. EUR 45,6 (Vorjahr Mio. EUR 67,4) und Rückstellungen mit Mio. EUR 25,0 (Vorjahr Mio. EUR 36,0) gegenüber. Daneben bestand zum Stichtag eine verbrieftete Verbindlichkeit von Mio. EUR 25,1 (Vorjahr: Mio. EUR 25,1). Sonstige Finanzierungsinstrumente verwendet die LHI nicht.

Nachtragsbericht

Eine wesentliche Veränderung der VFE-Lage hat sich nach dem 31.12.2013 nicht ergeben. Vorgänge von besonderer Bedeutung, die erst nach dem Schluss des Geschäftsjahres eingetreten sind, sind nicht gegeben.

Prognose-, Risiko- und Chancenbericht

Prognosebericht

Die europäische Staatsschuldenkrise gilt auch nach der Entspannung im Jahr 2013 als der bestimmende Risikofaktor für die weitere wirtschaftliche Entwicklung in der Eurozone. Deutschland spielt weiterhin als konjunkturelles Zugpferd eine tragende Rolle. Die Binnenkonjunktur trägt neben dem Export wesentlich zur Investitionsbereitschaft der Unternehmen bei. Die Zinsen sollen kurzfristig nur moderat steigen und können damit weiterhin ein Katalysator für Kapitalanlagen in Sachwerte sein. Diese Tendenz kann Objektpreise innerhalb kurzer Zyklen stark in die Höhe treiben und bedeutet für Investoren weiter steigende Marktänderungsrisiken.

Daneben hat die Finanzbranche in Deutschland die Regulierung durch die Einführung des KAGB noch nicht durchgängig in ihre Prozesse integriert. Multiplikatoren und traditionelle Vertriebskanäle verharren bisher in abwartender Position. Dies und die gesetzlich geforderte Einbindung weiterer Prozessbeteiligter wie einer Verwahrstelle wird zumindest vorübergehend zu einer zusätzlichen Verlängerung der Projektdurchlaufzeiten führen.

Andererseits werden dadurch qualitative Merkmale wie Objektbeschaffenheit, Strukturierung, Projekttransparenz und nachhaltige Verwaltungssicherheit für Nutzer, Finanziers und Investoren noch mehr in den Vordergrund treten. Diese Erwartung des Marktes kann die LHI mit ihren Kernkompetenzen in gerade diesen Anforderungsprofilen gut erfüllen. Beteiligungsangebote und Finanzierungsleistungen werden dazu auf individuelle Bedürfnisse hin angepasst und gemeinsam umgesetzt.

Die LHI will ihren Kunden mit diesem Ansatz neben strukturierten Finanzierungen auf leasingähnlicher Basis auch eine Vielzahl komplexer Gestaltungen anbieten, mit denen Nutzer- und Investorenwünsche gleichermaßen bedient werden können. Konkret sind 15 Projekte geplant, bei deren Umsetzung neben Bankmitteln andere Finanzierungsbestandteile zum Einsatz kommen. Die Notwendigkeit von eigenen Zwischenfinanzierungen soll soweit möglich durch vorherige Eigenkapitalzusagen oder Vertriebsgarantien minimiert werden. Investmentangebote für ein breites Publikum werden weiterhin Bestandteil des Geschäftsmodells bleiben. Für diese Gestaltungen wird sich die LHI aber Partner zur Risikomigration suchen.

Neben neuen Produktansätzen wird ein Schwerpunkt auf dem weiteren Vertrieb von Eigenkapitalprojekten aus den Vorjahren durch die LHI CapMan liegen. Die aktuell in Vertrieb befindlichen Publikumsgestaltungen waren am 31.12.2013 weitgehend ausplatziert. Mit einem Komplettvertrieb wird im ersten Halbjahr 2014 gerechnet. Das im Volumen bereits 2013 aufgestockte Portfolioangebot mit Energieprojekten für institutionelle Anleger wird in der nächsten Periode weiter mit Projekten gefüllt. Der Investorenkreis wird erweitert, auch Anleger mit kleineren Einzelzeichnungssummen können sich dann beteiligen.

Die Anforderungen des KAGB sieht die LHI für ihren Geschäftsbetrieb erfüllt. Die notwendig gewordene Abspaltung einer Kapitalverwaltungsgesellschaft ist abgeschlossen, die wesentlichen Funktionen und Prozesse sind eingerichtet und funktionsfähig. Der Erlaubnisantrag zum Betreiben von Eigenkapitalgeschäften wurde im Februar 2014 gestellt. Die Zulassung durch die BaFin wird im ersten Halbjahr 2014 erwartet.

Mit ihrer Strukturierungskompetenz wird die LHI ihren Kunden auch künftig die Möglichkeit bieten, maßgeschneiderte Lösungen für individuelle Finanzierungsfragen auch ohne Einbindung von Investorenkapital zu erhalten. Die Kompetenz, hochkomplexe Bedürfnisse in Strukturen abzubilden und diese über die gesamte Laufzeit gemeinsam mit dem Kunden zu begleiten, sichert ihr einen Absatzkanal im qualitativ anspruchsvollen Premium-Segment. Die LHI will in diesem Bereich vier neue Projekte strukturieren und erwartet daneben nennenswerte Nachfrage auch im Segment weniger komplexer leasingähnlicher Lösungen.

Der Geschäftszweig Kommunal/PPP wurde restrukturiert. Die LHI wird sich auch künftig mit reduzierter Ressourcenstärke an ausgewählten Projekten beteiligen und sieht ausreichenden Bedarf im Markt. Das gemeinsame Kommunalgeschäft mit dem Gesellschafter LBBW wird voraussichtlich bis 2015 fortgeführt.

Den bisher intensiv verfolgten Geschäftsbereich Bestandsübernahmen wird die LHI nur noch selektiv betreiben. Die noch am Markt befindlichen Bestände sind wegen der sinkenden Restlaufzeiten strukturell nur noch bedingt geeignet nachhaltige Deckungsbeiträge zu generieren. Wirtschaftlich interessanter erscheint die Beteiligung oder das Erbringen von Verwaltungsdienstleistungen für bestehende Fondsportfolien. Die LHI wird diese Option weiter prüfen und erwartet hier durch den wachsenden Konzentrationsdruck neue

Geschäftsansätze. Die Kompetenz der LHI in der Verwaltung von Leasingbeständen kann dabei zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil werden.

In der IT-Landschaft der LHI sind für 2014 zwei nennenswerte Projekte geplant. Das Dokumentenmanagementsystem wird den neuesten technologischen und ergonomischen Anforderungen angepasst. Daneben wird die bereits 2013 initiierte IT-Plattform zur Unterstützung der Risikomanagement- und Meldewesenprozesse weiterentwickelt. Anpassungen in Folge der zunehmenden Regulierungsdichte werden wie in Vorjahren im laufenden Betrieb vorgenommen. Das 2013 aufgenommene Projekt zur Einführung des europäischen Lastschriftverkehrs/SEPA wurde zum 31.01.2014 abgeschlossen.

Vor Abschluss jedes Neugeschäftes sowie vor dem Eintritt in neue Märkte und Produkte wird das jeweilige Chancen- und Risikoverhältnis eingehend bewertet. Grundlage hierfür ist die aktuelle Geschäfts- und Risikostrategie der LHI.

Für 2014 plant die LHI mit sinkenden Verwaltungsvergütungen aufgrund des langsam abschmelzenden Bestandes. Dieser Entwicklung soll mit der Anpassung der Ressourcen und steigenden Einmalerträgen aus neuen Geschäften entgegengewirkt werden. Ungeplante Geschäfte mit außergewöhnlichen Renditen, die im Jahr 2013 zu einer sehr guten Ergebnissituation geführt hatten, erwartet die LHI in den kommenden Jahren nicht im gleichen Maß.

Die Planung für das kommende Jahr sieht in den Segmenten und auf Ebene der gesamten LHI CIRs vor, die innerhalb des gesteckten Zielkorridors liegen. Ein Auseinanderdriften der CIRs in den Segmenten wie in 2013 erwarten wir nicht. Die Ertragsbarwerte werden leicht zurückgehen und wieder auf dem Niveau der Planung für 2013 liegen. Die korrespondierenden Kosten werden damit überdeckt. Die RDM soll im Plan stabil bleiben, die Risikowerte infolge wieder zunehmender Neugeschäfte im Recourse-Segment leicht steigen. Die Risikoauslastung wird jedoch zu jeder Zeit deutlich unterhalb der Obergrenze von 75 % der RDM bleiben.

Konkret soll das Ergebnis vor Steuern im Jahr 2014 bei Mio. EUR 4,8 liegen. In den darauf folgenden Jahren ist eine moderate Steigerung geplant.

Wir halten diese Prognose im für 2014 zu erwartenden herausfordernden Umfeld für ambitioniert, sind jedoch überzeugt,

dass die geplante Entwicklung mit den vorhandenen Kompetenzen der LHI zu erreichen ist. Externe Einflüsse, die mit denen der KAGB-Einführung im Jahr 2013 vergleichbar wären, erwarten wir nicht.

Risikobericht

Organisation der Risikosteuerung

Jede unternehmerische Tätigkeit ist mit dem Eingehen von Risiken verbunden. Diese Risiken können an jeder Stelle des Unternehmens entstehen und es ist unmöglich alle Risiken vorzudenken bzw. sie zu quantifizieren. Um die Risiken des „alltäglichen“ Geschäftsbetriebes zu minimieren, trifft die LHI Vorkehrungen wie z. B.

- die Ausbildung und Sensibilisierung der Mitarbeiter
- die Veröffentlichung von Handlungsanweisungen (Notfallpläne, Arbeitsanweisungen)
- den Abschluss von Versicherungen (Risikomitigation)
- die Dopplung von Ressourcen (Stellvertreterwesen, technische Backupverfahren etc.)

Diese präventiven Maßnahmen können damit als Bestandteil des Risikomanagements im weiteren Sinne aufgefasst werden. Sie sind allerdings so spezifisch, dass sie sich einer standardisierten Steuerung auf übergeordneter Ebene weitgehend entziehen. Um diese Risiken evident zu machen bzw. beherrschbar zu halten, bedient sich die LHI Instrumenten wie z. B. der Überprüfung bestimmter Sachverhalte durch die interne Revision oder der Etablierung von Standardkontrollen im Rahmen eines internen Kontrollsystems (IKS).

Unter der Risikosteuerung im engeren Sinne versteht die LHI den Umgang mit den Risiken, die sie eingeht, bzw. eingehen muss, um Gewinne zu erzielen. Die Vorbereitung solcher Entscheidungen erfolgt durch die jeweils zuständigen Fachbereiche. Dabei gewährleistet die Kompetenzordnung der LHI, dass die aufsichtsrechtlich geforderte Funktionstrennung in der Entscheidungsfindung sichergestellt ist. Die Kompetenzordnung ist so angelegt, dass alle risikomateriellen Entscheidungen letztendlich durch die Geschäftsleitung getroffen werden.

Neben der Entscheidungsfindung ist die Würdigung einer Risikosituation der zweite wichtige Aspekt in der Funktionstrennung. In diesem Zusammenhang wird in der LHI zwischen den Funktionen des Risikomanagements und des Risikocontrollings unterschieden. Während die Funktion des Risikocontrollings durch eine eigenständige Organisations-

einheit wahrgenommen wird, ist die Funktion des Risikomanagements dezentral organisiert. Dabei sind die Aufgaben des Risikomanagements durch folgende Merkmale geprägt:

- hoher Bezug zum Einzelgeschäft bzw. zur einzelnen Transaktion
- operativ tätig (z. B. Geschäftsanbahnung, Maintenance, Workout)
- Umgang mit Kunden, Investoren oder Projektpartnern (hohe Außenwirkung)

während das Risikocontrolling

- Risikoanalysen für das Unternehmen als Ganzes durchführt (Portfoliosicht)
- Risikopotenziale berechnet (kein operativer Umgang mit Risiken)
- vornehmlich der Unternehmenssteuerung dient (wenig Außenwirkung)

Die Verzahnung zwischen Risikomanagement und -controlling erfolgt über die sogenannten Risikosteuerungskreise. In diesen Gremien kommen die Risikoverantwortlichen regelmäßig zusammen, um die aktuelle Risikosituation zu analysieren und auf dieser Basis das weitere Vorgehen festzulegen.

Das Risikocontrolling der LHI umfasst die gesamte LHI Gruppe. In 2013 wurde die LHI KVG gegründet, die über eine eigenständige Risikocontrollingeinheit verfügt. Diese Einheit nimmt sowohl für die LHI KVG selbst als auch für die von der LHI KVG verwalteten AIF-Produkte die Risikocontrollingfunktion wahr. Die dabei gewonnenen Daten und Informationen werden mit der korrespondierenden Einheit der LHI besprochen und dann im Rahmen eines gruppenübergreifenden Risikoberichtes dargestellt.

Kategorisierung der Risiken

Zum 01.01.2013 hat die LHI das von ihr verwendete Risikotragfähigkeitsmodell vollständig überarbeitet. Die Umstellung ist erfolgt, um einerseits die Stressszenarien direkt in das Risikotragfähigkeitsmodell zu integrieren und andererseits, wie in der Leasingbranche typisch, den Substanzwert in die Bemessung der Risikodeckungsmasse einzubeziehen.

Die LHI hat diese Umstellung gleichzeitig dazu genutzt, sich bei der Kategorisierung der Risiken näher an den Begrifflichkeiten der MaRisk auszurichten. Bei der Zuordnung der einzelnen Risikoarten zu den Risikokategorien orientiert sich die LHI an ihrem Geschäftsmodell. D. h. die Zuordnung der Risikoarten erfolgt auf Basis der Geschäftsaktivitäten, die

die Risiken im Wesentlichen verursachen. Im Rahmen der Risikoberichterstattung wird dazu in fünf Risikokategorien unterschieden.

Unter den **Objektpreissrisiken** werden die Risiken subsumiert, die aus dem Geschäft mit den eigenkapitalgestützten Strukturen resultieren. In diesem Geschäftsfeld werden regelmäßig Objekte erworben (Immobilien, Solarparks etc.), die anschließend in Fondsstrukturen eingebettet und weiter platziert werden. In dieser Phase besteht das Risiko, dass sich der Wert der Objekte ändert und die LHI dadurch einen Vermögensschaden erleidet. Im Worst Case wird das Objekt sogar unveräußerbar, so dass die LHI längerfristig investiert bleiben muss. Auf Grund des spezifischen Charakters der Einzelobjekte erfolgt die Bewertung dieser Risiken mittels objektindividuell ausgestalteter Score-Verfahren.

Die **Marktpreissrisiken** entstehen ausschließlich in der ATG Abrechnungs-Treuhand GbR (ATG), die die Abwicklung des Zahlungsverkehrs für den Großteil der Unternehmen, die der LHI Gruppe angeschlossen sind, übernimmt. In dieser Funktion steht der ATG ein Bodensatz an freien liquiden Mitteln zur Verfügung, die im Rahmen eng gefasster Investitionsrichtlinien angelegt werden können. Die daraus resultierenden Chancen und Risiken (Zinsänderungs-, Schuldnerbonitäts- und Aktienkursrisiken) liegen bei der LHI. Die Risikoquantifizierung erfolgt auf Basis einer Simulation unter Einbeziehung historischer Daten.

Adressenausfallrisiken resultieren aus dem Umstand, dass die LHI für die Verwaltung von Objektgesellschaften mit ihren Kunden (Leasingnehmer) feste Honorarvereinbarungen abschließt. Wird ein Leasingnehmer insolvent, bleiben die Honorarzahlungen aus, wobei die Kosten für die Verwaltung der Objektgesellschaft weiterlaufen. Die Quantifizierung dieses Risikos erfolgt mit Hilfe des Gordy-Modells, wobei die Ausfallwahrscheinlichkeiten der Leasingnehmer über Ratingverfahren bestimmt und die Honorarbarwerte zur Bemessung der Kreditäquivalenzbeträge herangezogen werden.

Die **operationellen Risiken** resultieren aus dem allgemeinen Geschäftsbetrieb, so dass eine Zuordnung zu konkreten Geschäftsaktivitäten nur in Einzelfällen möglich ist. Die Quantifizierung dieser Risikoart erfolgt in Anlehnung an den aufsichtsrechtlich vorgesehenen Standardansatz. Dabei dient als „relevanter Indikator“ die Summe aller Honoraransprüche auf Sicht der nächsten zwölf Monate, während der Gewichtungssatz auf Basis eines Scoring-Modells ermittelt wird.

Die „**Sonstigen Risiken**“ sind eine Sammelposition, in der alle Risiken abgebildet werden, die lediglich temporär auftreten, d. h. die kein regelmäßiger Bestandteil des Risikoprofils der LHI sind. Im Wesentlichen sind dieses strukturelle Liquiditätsrisiken (Liquiditätsunterdeckung in der Liquiditätsablaufbilanz) und geschäftsstrategische Risiken. Die Quantifizierung erfolgt mittels einer Expertenschätzung. Zum Stichtag wurde in dieser Kategorie ein Risikobeitrag für die Risiken eingestellt, die aus dem Inkrafttreten des KAGB resultieren (Neugeschäftsrisiko, Projektrisiko etc.).

Alle wesentlichen Subrisikoarten werden in diesen Kategorien zusammengefasst. So umfassen z. B. die operationellen Risiken u. a. auch die Rechtsrisiken. Die Einrichtung der bereits erwähnten Risikosteuerungskreise wurde ebenfalls auf Basis der o. a. Risikokategorien vorgenommen.

Risikoberichterstattung

In den MaRisk AT 4.1 wird gefordert, dass die Institute sicherzustellen haben, dass alle wesentlichen Risiken durch das Risikodeckungspotenzial abgedeckt sein müssen und darüber der Nachweis der Risikotragfähigkeit zu führen ist. Entsprechend ist die Analyse der Risikotragfähigkeit der Nukleus der Risikoberichterstattung in der LHI.

Dabei wird der Risikobericht durch das Risikocontrolling erstellt und regelmäßig in der Geschäftsführung und im Aufsichtsrat besprochen. Im Rahmen der Risikoberichterstattung werden neben der Risikotragfähigkeit auch die Vorgaben aus der Risikostrategie bzw. deren Einhaltung überprüft.

Abseits der Risikotragfähigkeit stellt die Verfügbarkeit von Liquidität ein weiteres wesentliches Risiko für die LHI dar. Zur Steuerung dieses Risikos wird in 14-tägigem Turnus eine rollierende Liquiditätsprognose erstellt und in der Geschäftsführung besprochen. Im Rahmen dieser Prognoserechnung werden alle bekannten wesentlichen Liquiditätsabflüsse der jeweils kommenden zwölf Monate bestimmt und der verfügbaren Liquidität inkl. den fest zugesagten freien Kreditlinien gegenübergestellt.

Die Liquiditätsprognose zeigt verlässlich an, ob innerhalb des Betrachtungszeitraumes eine strukturelle Liquiditätsunterdeckung eintreten kann. Die Risikostrategie legt fest, dass diese zu vermeiden ist. Sofern dennoch eine Unterdeckung eintritt, wird auf Basis des fehlenden Liquiditätsbetrages ein entsprechender Risikowert (Liquidity at Risk) berechnet, der dann im Risikotragfähigkeitsmodell mit Risiko-

kapital zu unterlegen ist. Zudem ist in einem solchen Fall der Turnus der Erstellung der Liquiditätsprognose zu verkürzen.

Risikotragfähigkeit

Die LHI hat ihr Risikotragfähigkeitsmodell im Berichtsjahr vollständig überarbeitet. Neues und altes Risikotragfähigkeitsmodell basieren auf der Going-Concern-Annahme. Allerdings wurden in dem neuen Modell die Methoden zur Risikoquantifizierung erheblich strenger ausgeprägt (z. B. Verzicht auf den Ansatz von risikomindernden Korrelations- bzw. Diversifikationseffekten). Damit wird modelltheoretisch die konservative Annahme unterstellt, dass alle Risiken gleichzeitig schlagend werden. Entsprechend lag die Risikoauslastung nach altem Modell zum Stichtag 31.12.2012 bei ca. 24 %, nach dem neuen Modell bei ca. 40 %.

Das im Berichtsjahr neu eingeführte Risikotragfähigkeitsmodell ist in seiner Grundstruktur so angelegt, dass die Risikopotenziale in den o. a. Risikokategorien in zwei Szenarien (Basis- und Stressszenario) berechnet und der Risikodeckungsmasse gegenübergestellt werden. Dazu wird in einem ersten Schritt das Risikopotenzial eines jeden Einzelgeschäftes/Risikoträgers, z. B. im Base Case auf Basis eines Value at Risk mit einem Konfidenzniveau von 95 % und einer Haltedauer von einem Jahr, berechnet. Danach werden die Risikopotenziale aller Einzelgeschäfte zunächst innerhalb der jeweiligen Risikokategorie addiert und dann über alle Risikokategorien hinweg zum Gesamtrisiko der LHI aggregiert.

Das Geschäftsmodell der LHI ist dadurch gekennzeichnet, dass häufig in Sachwerte und damit in illiquide Assets investiert wird (illiquide i. S., dass für diese Assets kein börsentäglicher Handel stattfindet und damit keine hochfrequenten Marktdaten zur Verfügung stehen). Zudem sind die Assets sehr spezifisch (z. B. Lage, Zustand, Alter und Verwendungszweck einer Immobilie), so dass eine Bewertung regelmäßig nur auf Basis eines Mark-to-Model-Ansatzes (z. B. einer Immobilienbewertung) vorgenommen werden kann. Dabei werden alle zur Anwendung kommenden Methoden und Verfahren in einem Methodenhandbuch beschrieben. Sie werden regelmäßig überprüft und bei Bedarf angepasst.

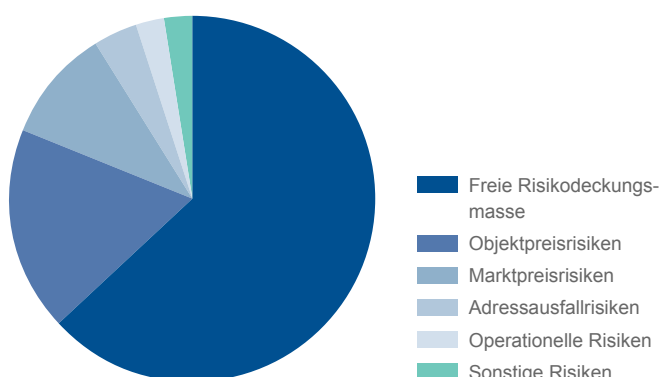
Eine Besonderheit der Leasingbranche ist, dass die Risikodeckungsmasse auf Basis des sogenannten Substanzwertes bestimmt wird. Dazu hat der BDL ein entsprechendes Schema entwickelt, für das das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) kürzlich einen Entwurf für einen Prüfungsstandard (IDW 910) vorgelegt hat.

Die LHI folgt diesem branchentypischen Vorgehen und bezieht den Substanzwert bei der Bestimmung ihrer Risikodeckungsmasse mit ein. Zur Bestimmung des Substanzwertes wird in der LHI ausschließlich der bereits kontrahierte Bestand an Honorarverträgen (Dienstleistungserträge aus der Verwaltung der Objektgesellschaften) herangezogen. Dazu wird der Honorarcashflow risikoadjustiert verbarwertet und mit einem Abschlag versehen.

Die Risikovorsorge wird einzelfallbezogen für drohende Inanspruchnahmen gebildet. Darüber hinaus wird, basierend auf Erfahrungswerten, eine pauschale Risikovorsorge für Risiken aus Neugeschäften und den aktuellen Beständen ermittelt.

Das Risikoprofil der LHI wird maßgeblich von den Objektpreissrisiken geprägt. Aus ihnen erklären sich ca. 50% des Gesamtrisikopotenzials. Die nachfolgende Kategorie sind die Marktpreissrisiken mit einem Beitrag von ca. 25%. Das verbleibende Viertel verteilt sich in etwa zu gleichen Teilen auf die anderen o. a. Risikokategorien. Das risikostrategische Ziel der Vermeidung von strukturellen Liquiditätsunterdeckungen wurde in der Berichtsperiode zu jedem Zeitpunkt eingehalten. Entsprechend waren zu keinem Zeitpunkt Teile der Risikodeckungsmasse mit Liquiditätsrisiken belegt.

Die nachfolgende Darstellung veranschaulicht das Risikoprofil der LHI Leasing GmbH zum 31.12.2013, das sich aus der oben angeführten Quantifizierung der Risiken ergibt.



Die Risikosituation hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter entspannt. Dies ist im Wesentlichen auf die zurückgegangenen Projektzwischenfinanzierungen zurückzuführen. Die Verteilung der Risiken innerhalb der Risikoklassen hat sich nicht geändert. Risikominimierende Maßnahmen mussten nicht ergriffen werden.

Die Risikotragfähigkeit war im Berichtszeitraum zu jedem Zeitpunkt gegeben, alle Vorgaben der Risikostrategie wurden eingehalten. Die Risikoauslastung wurde zum Jahresultimo mit ca. 37% im Base Case und ca. 63% im Stress Case festgestellt. Im Vergleich zum Jahresbeginn bedeutet dieses einen Rückgang von ca. 3 Prozentpunkten, was im Wesentlichen darauf zurückzuführen ist, dass unsere beiden im Vertrieb befindlichen Publikumsprodukte im Jahresverlauf weitestgehend ausplatziert werden konnten und keine neuen Objekte für dieses Segment angekauft wurden.

Aufgrund der relativ niedrigen Risikoauslastung und den Erkenntnissen aus dem Kapitalplanungsprozess gehen wir nicht davon aus, dass sich die Risikotragfähigkeit in absehbarer Zeit zu einem kritischen Engpassfaktor für die LHI entwickeln wird. Ein ähnliches Signal geht von der aktuellen Liquiditätsprognose aus, die für das Geschäftsjahr 2014 keine strukturelle Liquiditätsunterdeckung erwarten lässt.

Chancenbericht

Chancenmanagement ist in der LHI Bestandteil der gelebten Unternehmenskultur und spiegelt sich in unserer Geschäfts- und Risikostrategie wider. Die Beobachtung des Marktes, der Kundenwünsche, der Entwicklung des eigenen Unternehmens sowie der ökonomischen und rechtlichen Rahmenbedingungen ist integraler Bestandteil unserer täglichen Arbeit. In einer regelmäßigen Zusammenkunft der Bereichsleitungen Bestandsverwaltung und Recht/Steuern werden dezidiert Optimierungspotenziale gesucht und zusätzliche Ertragsquellen systematisch aufgespürt.

Besondere Bedeutung erlangt das Chancenmanagement im Rahmen unserer Strategietage, die wir zweimal jährlich durchführen. In diesen Veranstaltungen wird das Geschäftsmodell der LHI kritisch hinterfragt und auf seine Zukunftsfähigkeit hin überprüft. Bei Bedarf werden Adjustierungen vorgenommen.

Grundsätzlich hat sich das Geschäftsmodell der LHI als sehr robust gegenüber konjunkturellen Schwankungen und Marktkrisen erwiesen. Beleg dafür ist, dass die LHI seit ihrer Gründung noch nie ein Geschäftsjahr mit einem handelsrechtlichen Verlust abgeschlossen hat. Die Ursache für diesen Erfolg sehen wir u. a. darin, dass es gelungen ist, die Ertragsseite mit den drei Geschäftsfeldern strukturierte Finanzierungen, eigenkapitalgestützte Produkte und Verwaltung von Objektgesellschaften gut zu diversifizieren.

Im Geschäftsfeld der strukturierten Finanzierungen sehen wir besondere Chancen durch unsere Strukturierungskompetenz. Diese versetzt uns in die Lage, die Transaktionsstrukturen sowohl auf die Belange der Kunden (z. B. Leasingnehmer) als auch auf die Belange der Investoren (z. B. Versicherungen) abzustellen. Damit verfügen wir über ein Alleinstellungsmerkmal, aus dem sich regelmäßig neue Geschäftsansätze entwickeln lassen.

Im Bereich der eigenkapitalgestützten Produkte profitieren wir von der anhaltenden Niedrigzinsphase und den unter-schwellig vorhandenen Inflationsängsten. Diese Umstände machen Sachwertinvestitionen für viele Investoren attraktiv. Zudem gehen wir davon aus, dass die jüngsten Skandale in der Fondsbranche perspektivisch zu einem Umdenken bei Investoren und Vertriebspartnern führen. Künftig wird die Qualität des Initiators eines Anlageproduktes in seiner Bedeutung steigen, womit Kontinuität und langjährige Erfahrung im Management mehr und mehr zum ausschlaggebenden Kriterium in der Investitionsentscheidung werden. Für den damit einsetzenden Qualitätswettbewerb sehen wir uns bestens gerüstet.

Bei der Verwaltung von Objektgesellschaften sehen wir weiter die Möglichkeit, durch den Zukauf von Fremdbeständen zu wachsen. In der Vergangenheit haben wir uns dabei ausschließlich auf den Erwerb von Leasingbeständen fokussiert. Künftig werden wir uns aber auch mit dem Zukauf von Fondsbeständen beschäftigen.

Die hier dargestellten Chancen sind zentrale Grundlage der in der aktuellen Geschäfts- und Risikostrategie beschriebenen obersten Zielsetzung der LHI, eine Eigenkapitalrendite von 10 % bis 20 % zu erreichen und damit die nachhaltige Erhaltung ihrer unternehmerischen Eigenständigkeit sicherzustellen. Aufgrund der marktseitig fixierten Projektrenditen bestehen darüber hinausgehende Ertragspotenziale im Wesentlichen aus überproportional positiven Entwicklungen am Kapitalmarkt und den daraus zu generierenden Überrenditen aus Liquiditätsanlage.

Pullach i. Isartal, 7. März 2014

Die Geschäftsführer

Oliver Porr

Robert Soethe

Jens Kramer

Jahresabschluss zum 31.12.2013

Bilanz

	EUR	31.12.2013 EUR	Vorjahr TEUR
Aktiva			
1. Barreserve			
Kassenbestand		4.673,27	3
2. Forderungen an Kreditinstitute			
täglich fällig		58.930,80	26
3. Forderungen an Kunden		76.554.134,60	118.618
darunter: gegenüber Finanzdienstleistungsinstituten			
0,00 EUR (Vorjahr: 148 TEUR)			
4. Beteiligungen		32.013.347,95	20.141
darunter: an Finanzdienstleistungsinstituten			
11.250,00 EUR (Vorjahr: 4 TEUR)			
5. Anteile an verbundenen Unternehmen		2.454.963,95	2.682
6. Immaterielle Anlagewerte			
entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte			
und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen			
Rechten und Werten		575.509,06	653
7. Sachanlagen		1.929.103,00	2.583
8. Sonstige Vermögensgegenstände		36.837.867,69	38.144
9. Rechnungsabgrenzungsposten		374.108,55	197
Summe der Aktiva		150.802.638,87	183.047



	EUR	31.12.2013 EUR	Vorjahr TEUR
Passiva			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten			
a) täglich fällig	4.602.350,05		4.447
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	40.957.844,12		62.914
		45.560.194,17	67.361
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden		1.332.062,80	1.285
darunter: gegenüber Finanzdienstleistungsinstituten 0,00 EUR (Vorjahr: 0 TEUR)			
3. Verbriefte Verbindlichkeiten			
begebene Schuldverschreibungen		25.112.083,32	25.129
4. Sonstige Verbindlichkeiten		2.860.059,48	4.071
5. Rechnungsabgrenzungsposten		574.877,53	467
6. Rückstellungen			
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	6.314.296,20		5.517
b) Steuerrückstellungen	1.122.680,06		1.449
c) andere Rückstellungen	17.586.917,27		29.018
		25.023.893,53	35.984
7. Eigenkapital			
a) gezeichnetes Kapital	40.000.000,00		40.000
b) Gewinnrücklagen			
andere Gewinnrücklagen	1.838.989,18		1.895
c) Bilanzgewinn	8.500.478,86		6.855
		50.339.468,04	48.750
Summe der Passiva		150.802.638,87	183.047
1. Eventualverbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		76.989.286,90	149.324
2. Andere Verpflichtungen			
Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		4.569.059,53	38.051

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 01. Januar bis 31. Dezember 2013

	EUR	EUR	2013 EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften		4.639.403,83		3.748
2. Zinsaufwendungen		-2.467.857,13		-2.480
			2.171.546,70	1.268
3. Laufende Erträge aus				
a) Beteiligungen		5.329.331,98		6.801
b) Anteilen an verbundenen Unternehmen		253.072,60		533
			5.582.404,58	7.334
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinn- abführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			2.149.288,15	746
5. Provisionserträge		9.599.459,93		6.867
6. Provisionsaufwendungen		-1.221.900,00		-672
			8.377.559,93	6.195
7. Sonstige betriebliche Erträge			36.974.162,76	41.262
8. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter	-18.784.051,02			-22.553
ab) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung darunter: für Altersversorgung -988.709,59 EUR (Vorjahr: 167 TEUR)	-3.478.896,48			-2.628
		-22.262.947,50		-25.181
b) andere Verwaltungsaufwendungen		-16.589.731,10		-16.027
			-38.852.678,60	-41.208
9. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			-821.016,67	-847
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen			-4.592.887,50	-4.638
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			-2.311.784,78	-745
12. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			-739.832,80	-1.955
13. Aufwendungen aus Verlustübernahme			-50.731,51	-2.065
14. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			7.886.030,26	5.347
15. Außerordentliche Aufwendungen = Außerordentliches Ergebnis			-130.868,00	-131
16. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-1.147.088,91		852
17. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 10 ausgewiesen		-18.636,22		-10
			-1.165.725,13	842
18. Jahresüberschuss			6.589.437,13	6.058
19. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			1.855.178,46	797
20. Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen			55.863,27	0
21. Bilanzgewinn			8.500.478,86	6.855



Anhang

Anlagenspiegel

Anschaffungskosten in EUR						
	Vortrag 01.01.2013	Zugänge	Umbuchung	Abgänge		Stand 31.12.2013
Beteiligungen	24.421.249,38	13.061.234,34	165.682,88	1.130.231,81		36.517.934,79
Anteile an verbundenen Unternehmen	3.313.563,63	256.350,00	-165.682,88	265.909,76		3.138.320,99
Immaterielle Anlagewerte	4.182.727,48	14.960,00	0,00	63.550,57		4.134.136,91
Sachanlagen	5.532.232,64	111.495,67	0,00	89.279,29		5.554.449,02
Summe	37.449.773,13	13.444.040,01	0,00	1.548.971,43		49.344.841,71

Abschreibungen in EUR						
	Vortrag 01.01.2013	Außer- planmäßige Abschreibung	Geschäfts- jahr	Abgänge	Zuschrei- bung	Stand 31.12.2013
Beteiligungen	4.280.425,51	687.979,11	0,00	455.560,53	8.257,25	4.504.586,84
Anteile an verbundenen Unternehmen	631.503,35	51.853,69	0,00	0,00	0,00	683.357,04
Immaterielle Anlagewerte	3.529.600,42	0,00	92.578,00	63.550,57	0,00	3.558.627,85
Sachanlagen	2.949.222,64	0,00	728.438,67	52.315,29	0,00	3.625.346,02
Summe	11.390.751,92	739.832,80	821.016,67	571.426,39	8.257,25	12.371.917,75

Buchwert in EUR		
	31.12.2013	Vorjahr
Beteiligungen	32.013.347,95	20.140.823,87
Anteile an verbundenen Unternehmen	2.454.963,95	2.682.060,28
Immaterielle Anlagewerte	575.509,06	653.127,06
Sachanlagen	1.929.103,00	2.583.010,00
Summe	36.972.923,96	26.059.021,21

Angaben zu den Verbindlichkeiten per 31.12.2013

Verbindlichkeiten	Gesamtbetrag	Davon mit einer Restlaufzeit von			
		bis zu 3 Monaten	3 Monate bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahren	über 5 Jahren
Gegenüber Kreditinstituten (Vorjahr)	45.560.194,17 (67.361.328,81)	45.560.194,17 (67.361.328,81)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)
Verbriefte Verbindlichkeiten (Vorjahr)	25.112.083,32 (25.129.083,33)	112.083,32 (129.083,33)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)	25.000.000,00 (25.000.000,00)
Gegenüber Kunden (Vorjahr)	1.332.062,80 (1.284.905,31)	1.298.087,23 (1.250.821,97)	27.575,57 (5.232,38)	6.400,00 (28.850,96)	0,00 (0,00)
Sonstige (Vorjahr)	2.860.059,48 (4.070.933,66)	2.859.931,58 (4.070.933,66)	0,00 (0,00)	127,90 (0,00)	0,00 (0,00)
Gesamt (Vorjahr)	74.864.399,77 (97.846.251,11)	49.830.296,30 (72.812.167,77)	27.575,57 (5.232,38)	6.527,90 (28.850,96)	25.000.000,00 (25.000.000,00)

I. Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss

1. Vorbemerkungen

Die LHI Leasing GmbH (im Folgenden kurz LHI) betreibt gewerbsmäßig Finanzdienstleistungen i. S. d. § 1 Abs. 1a Nr. 10 KWG. Der Jahresabschluss zum 31.12.2013 wurde daher nach den Vorschriften der §§ 340 ff. HGB in Verbindung mit der Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute (RechKredV) aufgestellt.

Die Vorjahreszahlen wurden zu Vergleichszwecken gegenübergestellt (Angabe jeweils in Klammern).

2. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

a) Barreserve und Forderungen an Kreditinstitute

Die Barreserve und die Forderungen an Kreditinstitute wurden zum Nennwert bilanziert.

b) Forderungen an Kunden

Die Forderungen an Kunden sind zum Nominalwert bzw. niedrigeren beizulegenden Wert bewertet. Gemäß § 256a HGB wurden auf fremde Währung lautende kurzfristige Forderungen zum Devisenkassamittelkurs am Abschlussstichtag umgerechnet. Gewinne und Verluste aus der Umrechnung wurden erfolgswirksam unter dem Posten „sonstige betriebliche Erträge“ bzw. „sonstige betriebliche Aufwendungen“ erfasst.

c) Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere

Gemäß § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB sind börsenfähige Investmentfondsanteile, die im Rahmen eines Zeitwertmodells für die Mitarbeiter angeschafft wurden, mit den jeweils zugrunde liegenden Verpflichtungen in korrespondierender Höhe verrechnet worden. Die Anschaffungskosten der verrechneten Vermögenswerte betragen TEUR 1.106 (TEUR 1.413), der Zeitwert der Vermögenswerte beläuft sich auf TEUR 1.067 (TEUR 1.342) gemäß Depotauszug der Bank, der Erfüllungsbetrag der verrechneten Schulden beträgt TEUR 1.067 (TEUR 1.342). Der Zeitwert wurde ermittelt anhand des Kurswertes der Investmentfondsanteile zum Bilanzstichtag. Einen Kapitalerhalt hat die Gesellschaft nicht garantiert.

d) Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen

Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen wurden zu Anschaffungskosten bzw. mit dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet.

e) Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen

Die immateriellen, entgeltlich erworbenen Anlagewerte und die Sachanlagen wurden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige nutzungsbedingte sowie außerplanmäßige Abschreibungen, angesetzt. Die planmäßige Abschreibung erfolgt linear; der Abschreibungszeitraum wird aus der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer abgeleitet. Geringwertige Wirtschaftsgüter über insgesamt TEUR 4 (TEUR 24) wurden im Anschaffungsjahr aktiviert und werden über fünf Jahre abgeschrieben.

f) Sonstige Vermögensgegenstände

Gemäß § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB sind die Ansprüche aus einer Rentenversicherung, die zur Rückdeckung im Rahmen eines Zeitwertmodells für die Mitarbeiter angeschafft wurden, mit den jeweils zugrunde liegenden Verpflichtungen in korrespondierender Höhe verrechnet worden. Die Anschaffungskosten der verrechneten Vermögenswerte betragen TEUR 108 (TEUR 72), der Zeitwert der Vermögenswerte beläuft sich auf TEUR 114 (TEUR 74) gemäß Versicherungsbestätigung, der Erfüllungsbetrag der verrechneten Schulden beträgt TEUR 114 (TEUR 74). Einen Kapitalerhalt hat die Gesellschaft nicht garantiert.

Die sonstigen Vermögensgegenstände sind zu Nennwerten bzw. zum niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt.

g) Aktive Rechnungsabgrenzung

Der aktive Rechnungsabgrenzungsposten enthält Ausgaben, die Aufwendungen für einen bestimmten Zeitraum nach dem Bilanzstichtag darstellen. Dieser wird im Folgejahr nahezu voll aufgelöst.

h) Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten sind mit ihrem Erfüllungsbetrag bewertet. Gemäß § 256a HGB wurden auf fremde Währung lautende Verbindlichkeiten bis zu einem Jahr zum Devisenkassamittelkurs am Abschlussstichtag umgerechnet. Gewinne

und Verluste aus der Umrechnung wurden erfolgswirksam unter dem Posten „sonstige betriebliche Erträge“ bzw. „sonstige betriebliche Aufwendungen“ erfasst.

i) Passive Rechnungsabgrenzung

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten wird planmäßig linear aufgelöst.

j) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Bewertung der unmittelbaren Pensionsverpflichtungen erfolgte nach dem international anerkannten Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method).

Den Berechnungen liegen folgende versicherungsmathematische Annahmen zugrunde:

Rechnungszins	4,89 % p. a.
Lohn- und Gehaltstrend	2,25 % bzw. 3,0 % p. a.
Rententrend	2,25 % p. a. bzw. 6 % alle drei Jahre bzw. 1,75 % p. a.

Der Rechnungszins für die Abzinsung wurde pauschal mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz laut Deutscher Bundesbank angesetzt, der sich bei einer angenommenen Restlaufzeit von 15 Jahren ergibt.

Für die Bestimmung von Sterbe- und Invalidisierungswahrscheinlichkeit werden die Richttafeln 2005 G von Prof. Dr. Klaus Heubeck zugrunde gelegt.

k) Steuerrückstellungen und andere Rückstellungen

Die Rückstellungen sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages angesetzt. Bei der Rückstellungsbewertung wurden zukünftige Preis- und Kostensteigerungen mit einbezogen. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von sechs bzw. zehn Jahren wurden mit einem der jeweiligen Restlaufzeit entsprechenden laufzeitabhängigen Marktzins, welcher von der Deutschen Bundesbank veröffentlicht wird, abgezinst dargestellt.

l) Eigenkapital

Das Eigenkapital entspricht den Bestimmungen des Gesellschaftsvertrages.

m) Latente Steuern

Latente Steuern werden für zeitliche, sich in der Zukunft voraussichtlich umkehrende Differenzen zwischen den handels- und steuerrechtlichen Bilanzansätzen gebildet, soweit dies nach § 274 HGB zulässig ist.

n) Zinsergebnis

Zinsen werden mit dem zeitanteiligen Betrag, der auf das Geschäftsjahr entfällt, erfasst.

In den Zinsaufwendungen ist eine Aufzinsung der Pensionsrückstellung in Höhe von TEUR 406 (TEUR 364) und ein Abzinsungsbetrag aus anderen Rückstellungen in Höhe von TEUR 14 (TEUR 29) enthalten.

Weitere Beträge aus der Auf- bzw. Abzinsung sind im Zinsergebnis nicht enthalten.

o) Laufende Erträge aus Beteiligungen und Anteilen an verbundenen Unternehmen

Dividenden werden im Jahr der Ausschüttung als Ertrag vereinnahmt.

p) Provisionsergebnis

Die Provisionserträge enthalten Einmalhonorare sowie Provisionen für Fremdkapitalvermittlung, die jeweils nach Leistungserbringung vereinnahmt werden. Provisionsaufwendungen werden entsprechend der in Anspruch genommenen Leistungen als Aufwand verbucht.

q) Sonstige betriebliche Erträge

Sonstige betriebliche Erträge umfassen insbesondere Erlöse aus Verwaltungsleistungen und Geschäftsbesorgungshonorare und werden jährlich abgerechnet.

r) Allgemeine Verwaltungsaufwendungen

Allgemeine Verwaltungsaufwendungen werden verursachungs- bzw. periodengerecht erfasst.

s) Sonstige betriebliche Aufwendungen

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen umfassen im Wesentlichen Zuführungen zu Drohverlustrückstellungen. Diese werden nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung gebildet, sofern eine Inanspruchnahme droht.

t) Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft

In dieser Position werden Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen erfasst.

II. Erläuterungen zum Jahresabschluss

Die Forderungen an Kunden und Verbindlichkeiten gegenüber Kunden beinhalten die Geschäftsvorfälle aus der laufenden Leasinggeschäftstätigkeit bzw. der geschäftsmodell-spezifischen Kundenbeziehung der LHI, insbesondere auf der Aktivseite auch Zwischenfinanzierungen innerhalb der LHI Gruppe.

In den sonstigen Vermögensgegenständen sind im Wesentlichen liquiditätsähnliche Mittel und Forderungen an das Finanzamt abgebildet. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten resultieren aus der laufenden Refinanzierung der LHI bei ihren beiden Gesellschafterbanken und drei weiteren Kreditinstituten.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten Fremdwährungsforderungen in Höhe von TEUR 2.875/ TUSD 3.966 (TEUR 4.552/ TUSD 6.006) und TEUR 0/ TGBP 0 (TEUR 3/ TGBP 3).

Die Verbindlichkeiten beinhalten insgesamt Fremdwährungsverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 2.834/ TUSD 3.909 (TEUR 4.525/ TUSD 5.971).

1. Aktiva

a) Forderungen an Kreditinstitute

Die täglich fälligen Forderungen an Kreditinstitute betragen TEUR 59 (TEUR 26) und enthalten Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, in Höhe von TEUR 35 (TEUR 17). In den Forderungen an Kreditinstitute ist ein Betrag in Höhe von TEUR 35 (TEUR 17) gegen Gesellschafter enthalten.

b) Forderungen an Kunden

In den Forderungen an Kunden sind Forderungen an verbundene Unternehmen in Höhe von TEUR 40.114 (TEUR 18.059) und Forderungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, in Höhe von TEUR 21.346 (TEUR 61.165), enthalten.

Die LHI hat zum Abschlussstichtag nachrangige Darlehen und Einlagen an IFRS-Objektgesellschaften über insgesamt rd. Mio. EUR 3,2 (Mio. EUR 3,4) begeben.

Der Bilanzausweis gliedert sich nach Restlaufzeiten wie folgt:

- Forderungen bis 3 Monate
TEUR 24.262 (TEUR 16.619)
- Forderungen 3 Monate bis 1 Jahr
TEUR 39.533 (TEUR 88.284)
- Forderungen 1 Jahr bis 5 Jahre
TEUR 141 (TEUR 58)
- Forderungen über 5 Jahre
TEUR 12.538 (TEUR 13.577)
- Forderungen unbefristet
TEUR 80 (TEUR 80)

c) Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen

Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen sind in einer Anteilsbesitzliste zum 31.12.2013 als Bestandteil des Anhangs aufgeführt.

d) Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen

Die Zusammensetzung und Entwicklung des Anlagevermögens ist im Anlagespiegel als Bestandteil des Anhangs dargestellt.

Die Sachanlagen betreffen wie im Vorjahr ausschließlich Betriebs- und Geschäftsausstattungen.

e) Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen ATG Verrechnungsguthaben in Höhe von TEUR 27.016 (TEUR 29.891), Kapitalbeteiligungen zur Weiterplatzierung in Höhe von TEUR 6.339 (TEUR 0) und Forderungen an das Finanzamt aus anrechenbaren Steuern in Höhe von insgesamt TEUR 3.422 (TEUR 8.187).

f) Latente Steuern

Aktive latente Steuern resultieren im Wesentlichen aus steuerlichen Verlustvorträgen, Drohverlustrückstellungen und einer Fondsbeteiligung und wurden mit passiven latenten Steuern auf die handels- und steuerrechtlich voneinander abweichenden Wertansätze bei Beteiligungen an Personengesellschaften verrechnet. Über den Saldierungsbereich hinausgehende aktive Steuerlatenzen werden in Ausübung des Wahlrechts des § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB nicht aktiviert.

Für die Berechnung der latenten Steuern wurde ein Steuersatz in Höhe von 24,94 % bzw. 15,8 % für Beteiligungen an Personengesellschaften zugrunde gelegt. Neben der Körperschaftsteuer von 15,0% und dem Solidaritätszuschlag von 5,5% wurde der unternehmensindividuelle Gewerbesteuer-satz von 9,1% berücksichtigt.

2. Passiva

a) Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Bei den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten handelt es sich mit TEUR 7.613 (TEUR 34.050) um Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern. Weitere TEUR 10.447 (TEUR 29.058) betreffen das Mutterunternehmen LBBW sowie mit TEUR 27.501 (TEUR 4.253) drei (ein) weitere Kreditinstitute.

b) Verbindlichkeiten gegenüber Kunden

In den Verbindlichkeiten gegenüber Kunden sind Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 1.187 (TEUR 1.005) gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, enthalten.

c) Verbriefte Verbindlichkeiten

Die LHI hat im Jahr 2011 eine Inhaberschuldverschreibung mit einem Gesamtvolumen von nominal TEUR 25.000 an ein verbundenes Unternehmen begeben. Der Vertrag hat eine Laufzeit bis zum 28.02.2021.

d) Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen Verbindlichkeiten gegenüber dem Finanzamt.

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten sind im beigefügten Verbindlichkeitspiegel ersichtlich.

e) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Rückstellungen für Pensionen betreffen Einzelzusagen für Geschäftsführer und Mitarbeiter der LHI.

Bei den Pensionsgutachten lag aufgrund der Neubewertung (BilMoG) eine Unterdeckung von TEUR 1.570 zum 01.01.2013 vor. Von dem Verteilungswahlrecht des Art. 67 Abs. 1 Satz 1 EGHGB über 15 Jahre wird Gebrauch gemacht.

In Ausübung des Wahlrechts zur ratiellen Zuführung dieses Unterschiedsbetrags wurde im Geschäftsjahr 2013 ein Teilbetrag von TEUR 131 (TEUR 131) zugeführt. Dieser Teilbetrag ist im außerordentlichen Ergebnis abgebildet. Somit verbleibt zum 31.12.2013 eine Unterdeckung von TEUR 1.440 (TEUR 1.570).

f) Steuerrückstellungen und andere Rückstellungen

Die Steuerrückstellungen betreffen Rückstellungen für Körperschaftsteuer inkl. SolZ in Höhe von TEUR 896 (TEUR 1.100) und für Gewerbesteuer in Höhe von TEUR 227 (TEUR 334).

Die anderen Rückstellungen betreffen im Wesentlichen Risikovorsorge, Tantiemen, sonstige Personalkosten sowie ausstehende Rechnungen.

3. Angaben unter der Bilanz

Von den unter der Bilanz dargestellten Sachverhalten betreffen Mio. EUR 3,8 (Mio. EUR 3,8) verbundene Unternehmen.

Eventualverbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen

Verbindlichkeiten aus Bürgschaften:

- Sachsenerlass
Mio. EUR 49,2 (Mio. EUR 77,8)
- Kreditrahmen Cashpooling
Mio. EUR 25,0 (Mio. EUR 50,0)
- Patronatserklärung für eine Objektgesellschaft
Mio. EUR 1,0 (Mio. EUR 1,0)
- Sonstige Bürgschaften
Mio. EUR 1,0 (Mio. EUR 1,0)
- Sonstige Avale
Mio. EUR 0,1 (Mio. EUR 0,1)
- Schuldverhältnisse im Kreditauftrag
Mio. EUR 0,0 (Mio. EUR 18,8)

Die selbstschuldnerischen Bürgschaften gemäß Sachsen-erlass wurden von der LHI gegenüber kommunalen Mietern übernommen. Die Kommunen haben den Einredeverzicht auf Mietminderung bei ganzer oder teilweiser Zerstörung bzw. bei zufälligem ganzen oder teilweisen Untergang des Ge-

bäudes erklärt. Die Objektgesellschaften stellen die Kommunen von allen Nachteilen aus der Einredeverzichtserklärung frei. Die LHI wiederum bürgt für die Freistellungserklärungen. Die Gebäude sind ausreichend gegen Elementarschäden versichert. Zudem bestehen Mietausfallversicherungen in Höhe von zwei Jahresmieten. Die LHI kann aus diesen Bürgschaften lediglich in Anspruch genommen werden, wenn die Wiederherstellung eines Gebäudes länger als zwei Jahre dauert bzw. das Objekt aus nichtversicherbaren Risiken untergeht. Eine Inanspruchnahme wird aus diesen Gründen derzeit weitestgehend ausgeschlossen. Die Verminderung im Jahr 2013 ist auf die Beendigung einer Gesellschaft zurückzuführen.

Für das gruppeninterne Cashpooling wird von einer der Gesellschafterbanken ein Überziehungskreditrahmen in Höhe von Mio. EUR 25,0 zur Verfügung gestellt. Die LHI hat hierfür eine Bürgschaft in gleicher Höhe übernommen. Das Cashpooling wird ausschließlich auf Guthabensbasis betrieben. Die LHI stellt das Liquiditätsmanagement sicher, von einer Inanspruchnahme aus der Bürgschaft wird daher nicht ausgegangen.

Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen

- Sonstige Garantien
Mio. EUR 0,7 (Mio. EUR 0,7)

Andere Verpflichtungen

Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen

Garantien in Fremdwährung wurden zum Devisenkassamittelkurs zum Abschlussstichtag umgerechnet.

Zum 31.12.2013 bestehen folgende Platzierungsgarantien:

- Wachstumsportfolio USA
Mio. EUR 3,7 (Mio. EUR 3,9)
- LHI Immobilienfonds Deutschland
Mio. EUR 0,9 (Mio. EUR 24,8)
- Private Equity IV
Mio. EUR 0,0 (Mio. EUR 9,1)
- LHI Solar Deutschland VII
Mio. EUR 0,0 (Mio. EUR 0,3)

Beim Wachstumsportfolio USA endete die Investitionsphase in den Zielfonds im Jahr 2011. Ein Abruf der noch offenen Garantiesumme ist nicht mehr zu erwarten.

4. Haftungsverhältnisse, sonstige finanzielle Verpflichtungen und außerbilanzielle Geschäfte

Der Gesamtbetrag der sonstigen finanziellen Verpflichtungen beträgt Mio. EUR 76,2 (Mio. EUR 87,8), davon sind Mio. EUR 4,6 (Mio. EUR 1,7) gegenüber verbundenen Unternehmen.

Haftsummenerweiterungen/ausstehende Einzahlungsverpflichtungen

Zum 31.12.2013 sind Haftsummenerweiterungen (Hafteinlagen) in Höhe von Mio. EUR 5,7 (Mio. EUR 7,6) über die gezeichneten Einlagen hinaus in das Handelsregister eingetragen. Die LHI könnte nur dann in Höhe ihrer Haftsummen in Anspruch genommen werden, wenn der jeweilige Mieter ausfällt und das Objekt nicht verlustfrei verwertet werden kann. Aus diesem Grunde überprüft die LHI vorab und dann in regelmäßigen Abständen die Kundenbonität und die Objektqualität. Von einer Inanspruchnahme aus den Verpflichtungen wird daher derzeit nicht ausgegangen.

Aus den Beteiligungen und Anteilen an verbundenen Unternehmen bestehen nicht eingeforderte Einzahlungsverpflichtungen in Höhe von Mio. EUR 12,7 (Mio. EUR 19,4). Davon betreffen Mio. EUR 5,3 (Mio. EUR 2,5) Kapitalgesellschaften. Das Kapital dieser Gesellschaften wird nicht zu Finanzierungszwecken eingesetzt. Derzeit bestehen keine Anzeichen für eine Einforderung. Die verbleibenden Mio. EUR 7,4 (Mio. EUR 16,9) betreffen Einzahlungsverpflichtungen in Personengesellschaften. Im Wesentlichen handelt es sich um ausstehende Kommanditanteile zweier Fondsgesellschaften, die zur Weiterplatzierung im Jahr 2014 vorgesehen sind.

Andienungsrechte Investoren

Mio. EUR 10,7 (Mio. EUR 10,7)

In den Andienungsrechten sind im Wesentlichen drei Miet-eintrittsverpflichtungen enthalten.

Nach Ablauf von 10 bzw. 15 Jahren haben Investoren ein Kündigungsrecht bzw. Andienungsrecht gegenüber der LHI. Die Objektgesellschaft müsste in diesem Fall zur Auskehrung des Investorenkapitals Ersatzfinanzierungen beschaffen, sofern die Leasingnehmer ihre Objektoptionsrechte nicht ausüben. Das Risiko der Objektgesellschaft besteht darin, dass eine Fremdfinanzierung in der erforderlichen Höhe nicht beschafft werden kann.

In der Regel liegen sogenannte „Goodwill-Erklärungen“ der finanzierenden Banken vor, die Darlehen zum jeweiligen Zeitpunkt aufzustocken. Die bestehenden Mietverträge sind so gestaltet, dass erhöhte Zins- und Tilgungsaufwendungen jederzeit durch die gestaffelten Mieten bedient werden können.

Daneben bestehen wie bei allen Leasingengagements Ausfallrisiken der Mieter. Aus diesem Grund werden Objekte nur an Mieter mit guter Bonität vermietet. Von einer Inanspruchnahme aus Andienungsrechten wird daher derzeit nicht ausgegangen.

Verpflichtung aus einem Projektvertrag

Die LHI haftet gesamtschuldnerisch bis zu Mio. EUR 0,9 (Mio. EUR 0,9) mit den Partnern einer Bietergemeinschaft für Verpflichtungen aus einem PPP-Projektvertrag bis Baufertigstellung. Die LHI wurde durch ihre Partner aus der Verpflichtung freigestellt. Die Geschäftsführung geht derzeit nicht von einer Inanspruchnahme aus.

Verpflichtung aus einem Garantievertrag

Im Rahmen eines Garantievertrages garantiert die LHI die Erfüllung von Einzahlungsverpflichtungen in einen Dachfonds in Höhe von Mio. EUR 8,25 durch dessen Kommanditisten. Die Geschäftsführung geht derzeit nicht von einer Inanspruchnahme aus.

Haftungsfreistellungen

Die LHI hat mehrere Mitarbeiter aus einer Haftung im Rahmen ihrer Funktion in Objektgesellschaften freigestellt.

Es liegen derzeit keine Anhaltspunkte vor, die eine Inanspruchnahme aus Haftungsfreistellungen erwarten lassen.

Leasingverhältnis

Beim Leasingvertrag über eine selbstgenutzte Büroimmobilie besteht das Risiko in der Restlaufzeit von nahezu 16 Jahren mit einer festen jährlichen Leasingzahlung von Mio. EUR 2,9 (Mio. EUR 2,9). Die Vorteile liegen in dem Wegfall sämtlicher Eigentümerpflichten sowie der Flexibilität nach Ablauf der Mietzeit.

5. Gewinn- und Verlustrechnung

Von einer geographischen Aufteilung der Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung wird abgesehen, da sich die Tätigkeit weit überwiegend auf das Inland beschränkt und sich die inländischen Märkte nicht wesentlich voneinander unterscheiden.

In den laufenden Erträgen aus Beteiligungen sind im Wesentlichen Erträge aus zwei Personengesellschaften in Höhe von TEUR 655 (TEUR 1.297) und Dividenden aus zwei Beteiligungsholdings in Höhe von TEUR 2.501 (TEUR 3.163) enthalten.

Das Provisionsergebnis in Höhe von Mio. EUR 8,4 (Mio. EUR 6,2) beinhaltet vor allem einmalige Vergütungen für die Erstellung von Eigenkapitalgestaltungen, Fremdkapitalvermittlungsprovisionen und Einmalhonorare für die vorzeitige Beendigung von Verwaltungsaufträgen. Der Anstieg des Provisionsergebnisses resultiert im Wesentlichen aus gestiegenen Einmalvergütungen für Neugeschäfte.

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von Mio. EUR 37,0 (Mio. EUR 41,3) beinhalten vor allem Erträge aus Verwaltungvergütungen in Höhe von Mio. EUR 19,0 (Mio. EUR 21,3) und Geschäftsbesorgungshonorare in Höhe von Mio. EUR 6,9 (Mio. EUR 5,0) sowie Mio. EUR 3,9 (Mio. EUR 4,3) Ergebnisbeitrag aus dem Cashpooling. In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind realisierte Kursgewinne von TEUR 19 (TEUR 44) und unrealisierte Erträge aus der Bewertung von TEUR 122 (TEUR 136) aus der Währungsumrechnung enthalten.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Geschäftsjahr in Höhe von Mio. EUR 4,6 (Mio. EUR 4,6) betreffen vor allem Aufwendungen für Risikovorsorge in Höhe von Mio. EUR 3,2 (Mio. EUR 3,2). In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind realisierte Kursverluste von TEUR 5 (TEUR 4) und unrealisierte Aufwendungen von TEUR 140 (TEUR 26) aus der Währungsumrechnung enthalten.

Zum 01.01.2013 wurde ein neuer Ergebnisabführungsvertrag (EAV) geschlossen. Die Verlustübernahme aus einem EAV ist in den Aufwendungen aus Verlustübernahme in Höhe von TEUR 40 (TEUR 2.048) enthalten. Die Gewinnübernahmen aus zwei bereits bestehenden und einem neuen EAV sind in der Position Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- und Teilgewinnabführungsverträgen in Höhe von TEUR 2.149 (TEUR 746) abgebildet.

Die außerordentlichen Aufwendungen = außerordentliches Ergebnis betreffen die nach BilMoG erforderlichen Zuführungen (1/15) zu den Pensionsrückstellungen.

III. Sonstige Angaben

Die LHI beschäftigte im Geschäftsjahr 2013 durchschnittlich 242 (282) Mitarbeiter, die sich aus 3 (3) Geschäftsführern, 1 (1) Generalbevollmächtigten und 238 (278) Angestellten und leitenden Angestellten zusammensetzen.

Mutterunternehmen ist die Landesbank Baden-Württemberg, mit Sitzen in Stuttgart, Karlsruhe, Mannheim und Mainz. Der von ihr aufgestellte Konzernabschluss wird beim elektronischen Bundesanzeiger, Köln, veröffentlicht.

Geschäftsführer

Oliver Porr, Geschäftsführer der LHI Leasing GmbH
Robert Soethe, Geschäftsführer der LHI Leasing GmbH
Jens Kramer, Geschäftsführer der LHI Leasing GmbH

Aufsichtsrat

Vorsitzender
Hans-Jörg Vetter,
Vorsitzender des Vorstandes der Landesbank Baden-Württemberg

Stellvertretender Vorsitzender
Eckhard Forst,
Mitglied des Vorstandes der Norddeutschen Landesbank

Mitglieder
Martin Hartmann,
Managing Director, Head of Markets der Norddeutschen Landesbank
Karl-Manfred Lochner,
Mitglied des Vorstandes der Landesbank Baden-Württemberg
Ingo Mandt,
Mitglied des Vorstandes der Landesbank Baden-Württemberg
Dr. Johannes-Jörg Riegler, bis 28.02.2014,
Mitglied des Vorstandes der Norddeutschen Landesbank

Vergütungen für die Geschäftsführung und die Mitglieder des Aufsichtsrats

Die Gesamtbezüge der aktiven Mitglieder der Geschäftsführung im Geschäftsjahr 2013 betragen TEUR 1.277 (TEUR 1.297).

Für die ehemaligen Mitglieder der Geschäftsführung bestehen zum 31.12.2013 insgesamt TEUR 1.262 (TEUR 1.193) Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen. Im Geschäftsjahr beliefen sich die laufenden Pensionszahlungen auf TEUR 112 (TEUR 124).

Der Aufsichtsrat der LHI hat im Berichtsjahr Gesamtbezüge in Höhe von TEUR 77 (TEUR 77) bezogen.

Beteiligungen an als „große Kapitalgesellschaften“ klassifizierten Gesellschaften, die fünf Prozent der Stimmrechte überschreiten:

INTENA Leasing GmbH, Pullach i. Isartal
MITAMA Verwaltung GmbH, Pullach i. Isartal
RATIS Beteiligungs GmbH & Co. Mobilienleasing KG,
Pullach i. Isartal
LOPANO Verwaltung GmbH, Pullach i. Isartal

Das von dem Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2013 berechnete Gesamthonorar beträgt TEUR 335 (TEUR 292), davon entfallen auf Abschlussprüfungsleistungen einschließlich Konzernabschlussprüfungshonorar TEUR 178 (TEUR 168), auf andere Bestätigungsleistungen TEUR 33 (TEUR 13) und auf sonstige Leistungen TEUR 124 (TEUR 111).

Die LHI hat mit ihr nahestehenden Unternehmen und Personen keine Geschäftsvorfälle zu marktunüblichen Konditionen getätigt.

IV. Ergebnisverwendung

Die Geschäftsführung hat im Rahmen der Aufstellung des Jahresabschlusses EUR 55.863,27 aus den anderen Gewinnrücklagen zu Gunsten des Bilanzgewinns aufgelöst.

Die Geschäftsführung schlägt vor, vom Bilanzgewinn in Höhe von EUR 8.500.478,86 einen Betrag in Höhe von EUR 6.000.000,00 auszuschütten. Der verbleibende Betrag wird auf neue Rechnung vorgetragen.

Pullach im Isartal, 7. März 2014

Die Geschäftsführer

Oliver Porr

Robert Soethe

Jens Kramer

Bestätigungsvermerk

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Jahresbilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der LHI Leasing GmbH, Pullach i. Isartal, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der Geschäftsführung der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung gemäß § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der Geschäftsführung sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss der LHI Leasing GmbH, Pullach i. Isartal, den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

München, den 10. März 2014

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft


(Löffler)
Wirtschaftsprüfer


(Lepple)
Wirtschaftsprüfer



Pullach

Pöcking

Stuttgart

Hamburg

Warschau

Luxemburg

LHI Leasing GmbH

Emil-Riedl-Weg 6
82049 Pullach i. Isartal
Postfach 212
82043 Pullach i. Isartal

Telefon +49 89 5120-0
Telefax +49 89 5120-2000

info@lhi.de . www.lhi.de