



Qualität für Ihren Erfolg

Geschäftsbericht 2014

Das in diesem Geschäftsbericht abgebildete Objekt „Sonntag“ 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
Strategie und Positionierung	9
Unternehmensgeschichte der LHI Leasing GmbH	12
Struktur der LHI Gruppe	15
Human Resources	17
Ethik-Kodex LHI	18
LHI Daten	20
Kennzahlen	21
Lagebericht für das Geschäftsjahr 2014	23
Jahresabschluss zum 31.12.2014	40
Bilanz	40
Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014	42
Anhang	43
Bestätigungsvermerk	52
Konzernabschluss der LHI Leasing GmbH	54



Vorwort

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

die Stimmungslage in Deutschland ist sowohl bei Verbrauchern wie auch bei den Unternehmen gut. Viele unserer Kunden blicken ausgesprochen optimistisch in die Zukunft. Auch wir blicken mit gesundem Optimismus in die Zukunft und freuen uns, Ihnen über ein erfolgreiches Jahr 2014 berichten zu können.

So ist es uns in 2014 gelungen ein Neugeschäftsvolumen von insgesamt 1,37 Mrd. Euro zu erreichen. Das handelsrechtliche Ergebnis vor Steuern betrug 7,02 Mio. Euro. Das betriebswirtschaftliche Ergebnis der Gruppe lag mit 7,57 Mio. Euro zwar unter dem hervorragenden Wert des Vorjahres, jedoch oberhalb der Planungen und Erwartungen.

Das Geschäft im Bereich Solutions/Leasing hat sich bei einem Gesamtmarkt von rd. 1,8 Mrd. Euro stabilisiert. Der LHI Marktanteil ist leicht gestiegen. Dabei ist zu konstatieren, dass wenige Großabschlüsse das Gesamtmarktvolumen prägen. Die Nachfrage nach strukturierten Finanzierungslösungen ist erfreulich hoch, die Motive und Ziele unserer Kunden sind sehr unterschiedlich. Unsere vorhandene Strukturierungskompetenz, die es uns ermöglicht auf diese unterschiedlichen Zielsetzungen einzugehen, ist daher auch künftig die Basis für den Erfolg.

Im August 2014 erhielten wir von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) die Genehmigung für den Geschäftsbetrieb der LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH. Der Weg für Produkte, die durch das KAGB reguliert sind, war somit frei.

Trotzdem hielten wir uns mit neuen Produkten im Publikumsbereich zurück und werden erst im Herbst dieses Jahres einen Publikums-AIF anbieten. Der Grund dafür ist, dass der Markt für Publikums-AIF geschrumpft ist. Dies erklärt sich mit den vielen offenen Fragen, die sich im Zusammenhang mit den neuen Anforderungen des Kapitalanlagegesetzbuches stellen. Grundsätzlich werden Sachwertinvestments vom Privatanleger geschätzt. Wir gehen jedoch nicht davon aus, dass der Publikumsbereich das Niveau vergangener Jahre wieder erreichen wird.

Anders im Segment der Anbieter von Produkten für professionelle und semi-professionelle Investoren. Seit Jahren konzentrieren wir uns auf das Geschäft mit dieser Investorengruppe. Hier haben wir mehrere Spezial Alternative Investment Fonds (AIF) in den Asset-Klassen Erneuerbare Energien und Immobilien erfolgreich platziert.

Die dritte Säule unseres Geschäftsmodells ist die kaufmännische Verwaltung von Objektgesellschaften. Auch hier erzielten wir in 2014 wieder sehr stabile Honorare. Besonders erfreulich war es, dass wir gleich zu Jahresbeginn das Verwaltungsmandat für ein Luftfahrtportfolio erhielten. So stieg insgesamt das Verwaltungsvolumen bei den Non-Recourse-Produkten um rd. 700 Mio. Euro an.

Im Rahmen unseres Mehr-Säulen-Geschäftsmodells sehen wir im laufenden Jahr vor allem Herausforderungen auf der Seite der Asset-Beschaffung. Die Niedrigzinspolitik der EZB hat dazu geführt, dass sich in- und ausländische Investoren zunehmend in Alternative Investments engagieren. Dies führt in einigen Asset-Klassen absehbar zu Preisblasen. Zudem ist in einigen Bereichen auf der Investoreseite eine Leichtigkeit und Sorglosigkeit zu beobachten, wie wir sie zuletzt vor der letzten Finanzkrise beobachten konnten.

Gerade im Umfeld solcher Marktentwicklungen ist es wichtig die Augen nicht vor den potenziellen Risiken zu verschließen. Deshalb beleuchten wir in unseren Investitionsentscheidungen stets auch Szenarien mit einem negativeren wirtschaftlichen Umfeld. Dies führt dazu, dass wir nicht jedes uns angetragene Geschäft machen. Wir sind überzeugt, dass das „Geschäft mit Augenmaß“ die für uns beste Strategie ist, um dauerhaft erfolgreich zu sein.

Neben den Herausforderungen des Marktes war das Jahr 2014 für uns auch durch die Vorbereitung des Verkaufs der LHI durch die Altgesellschafter geprägt. Unsere bisherigen Gesellschafter Landesbank Baden-Württemberg und NORD/LB signalisierten gleich zu Jahresbeginn eine Verkaufsbereitschaft hinsichtlich der Geschäftsanteile. Es folgte ein komplexer Bewertungsprozess, an dessen Ende im April 2015 der Erwerb der Geschäftsanteile durch das langjährige amtierende Management der LHI stand.



v. l. n. r. Oliver Pörr, Peter Kober, Jens Kramer, Robert Soethe

Der Management-Buy-Out sichert die Fortführung der nachhaltigen und risikobewussten Unternehmensausrichtung. Wichtiges Strukturierungs- und Detailwissen wird so für das Unternehmen und damit auch für die Kunden bewahrt. An der strategischen Grundausrichtung der LHI wird sich auch künftig nichts Grundsätzliches ändern. So bleibt die LHI das, was sie schon immer war. Ihr Partner für Strukturierte Finanzierungen und erfolgreiche Investments.

Nach diesem kurzen Rückblick auf das Jahr 2014 bedanken wir uns ganz herzlich bei unseren Kunden, Investoren und Geschäftspartnern für das entgegengebrachte Vertrauen und bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr Engagement.

Oliver Porr

Peter Kober

Jens Kramer

Robert Soethe



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 nicht nur bezüglich der Assets 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, darf nicht verkannt werden, dass die aktuelle Niedrigzinspolitik der EZB die Gefahr der Blasenbildung in einigen Asset-Klassen in sich birgt. Auch die Frage der hohen Staatsverschuldungen in einigen EWR-Mitgliedsstaaten ist und bleibt ungelöst. Wir rechnen daher mit weiteren Verwerfungen und Irritationen an den Finanzmärkten, die die aktuell gute Wirtschaftslage abrupt beenden können. 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

Im klassischen Immobilienleasing-Neugeschäft konnten wir unsere Marktposition behaupten und eine größere Anzahl an neuen Projekten in die Bücher nehmen. Die Reihe der Co-Investments wurde auch dieses Jahr mit dem Neubau einer großen Büroimmobilie fortgesetzt. Beim Neugeschäft mit der öffentlichen Hand haben wir intensiv an laufenden großen Ausschreibungsverfahren gearbeitet und die zugehörigen Komponenten modelliert. Wir gehen davon aus, zwei Ausschreibungen im Jahr 2015 erfolgreich abschließen zu können. Den Bereich „Infrastruktur“ werden wir unter Berücksichtigung neuer Rahmenbedingungen für Finanzierungsstrukturen nach wie vor genau beobachten. Die vorhandenen Bestände im Bereich der Strukturierten Finanzierungen gilt es intensiv zu managen. Miet- und Leasingverträge werden ergänzt, verlängert oder neu aufgesetzt und neue Kapitalquellen eingebunden.

Eigenkapitalgestützte Produkte

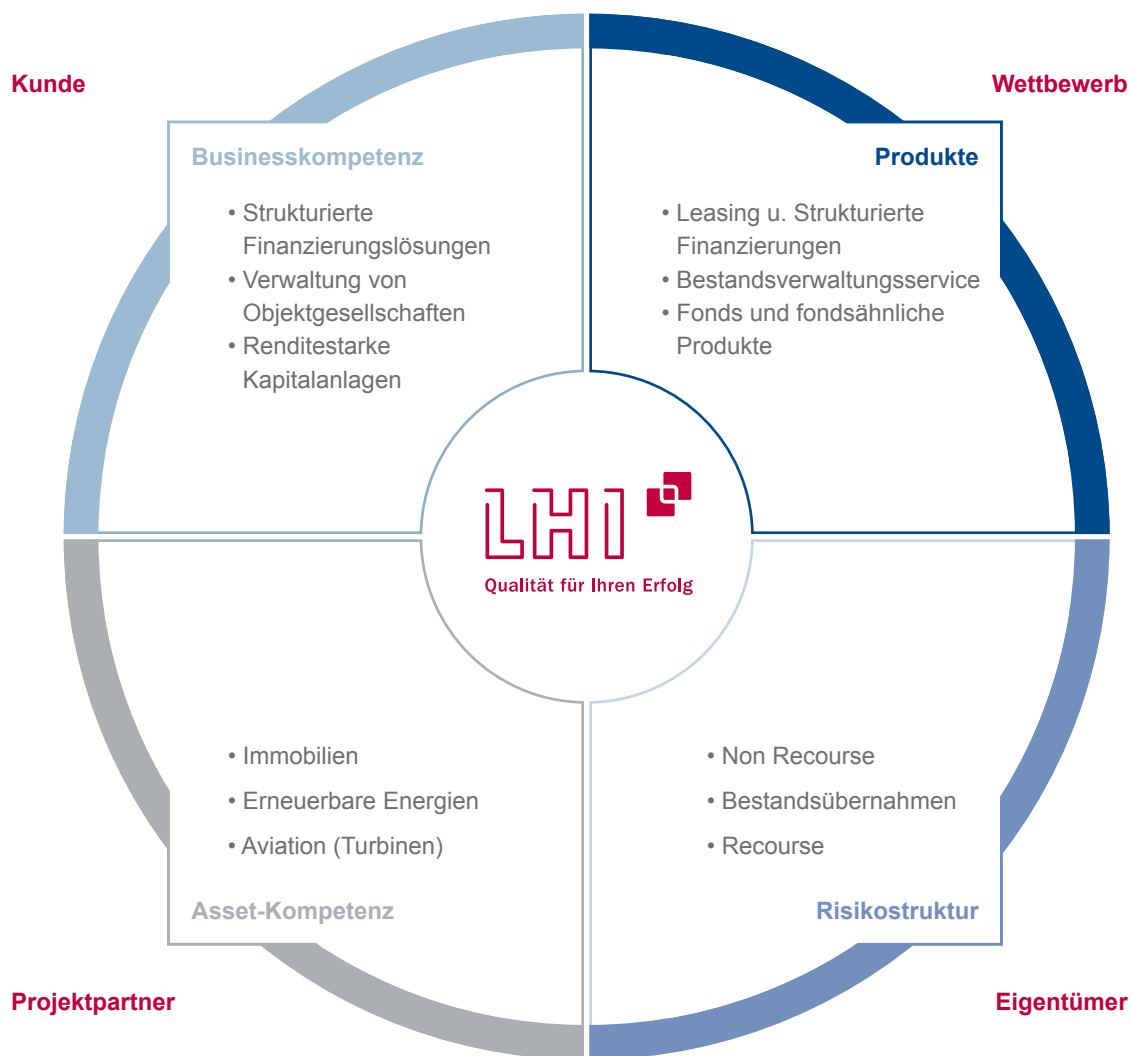
Zum Ende des 2. Halbjahrs 2014 hat der Markt für Publikums-AIF langsam Fahrt aufgenommen. Nach wie vor reagieren die Anleger jedoch noch zurückhaltend. Die Branchenskandale der vergangenen Jahre haben ihre Spuren hinterlassen. Das Vertrauen der Anleger muss neu verdient werden. Hier ist die LHI Strategie unverändert. Wir müssen nicht um jeden Preis Publikumsprodukte anbieten. Nur wenn wir geeignete Assets haben, bei denen wir überzeugt sind, dass sich diese für einen Publikums-AIF eignen, werden wir ein Produkt auf den Markt bringen.

Für professionelle und semi-professionelle Investoren bietet die LHI seit Jahrzehnten Produkte an. Wir haben seit der Auflage des ersten Investorenmodells im Jahr 1981 per 31.12.2014 insgesamt 116 Investments erfolgreich platziert. In 2014 waren es acht neue Produkte für professionelle und semi-professionelle Investoren. Diese erfolgreiche Strategie werden wir weiterführen. Gerade in diesem Segment haben die Investoren hohe Anforderungen an Anbieter, die wir erfüllen. Im Gegensatz zu manchem Wettbewerber müssen wir uns die Expertise und Kenntnisse nicht neu aneignen.

Professionelle und semi-professionelle Investoren haben aufgrund des weiter anhaltenden Niedrigzinsumfelds einen großen Bedarf an Investitionen, die wir mit unseren passgenauen Konzepten erfüllen können.

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 nicht nur bei den Leasing-, sondern auch bei anderen Verwaltungsbeständen 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. 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.

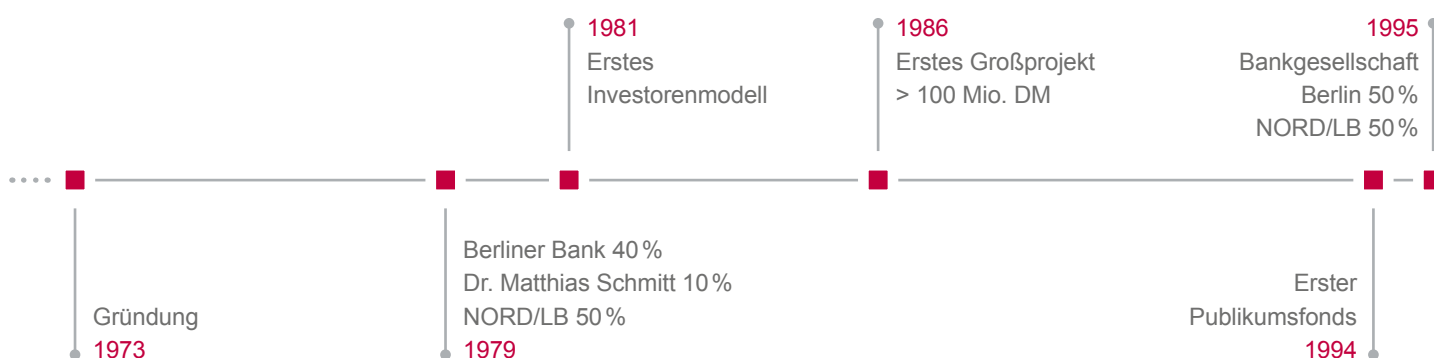
Mit dem Fall des Eisernen Vorhangs expandierten diverse Lebensmitteleinzelhändler in Richtung Osteuropa. Die LHI folgte ihrer Kernklientel und trat 1995 mit einer eigenen Gesellschaft in den Nachbarmarkt Polen ein. In den Folgejahren hat sich die LHI sp. z o.o. mit Sitz in Warschau zum größten polnischen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



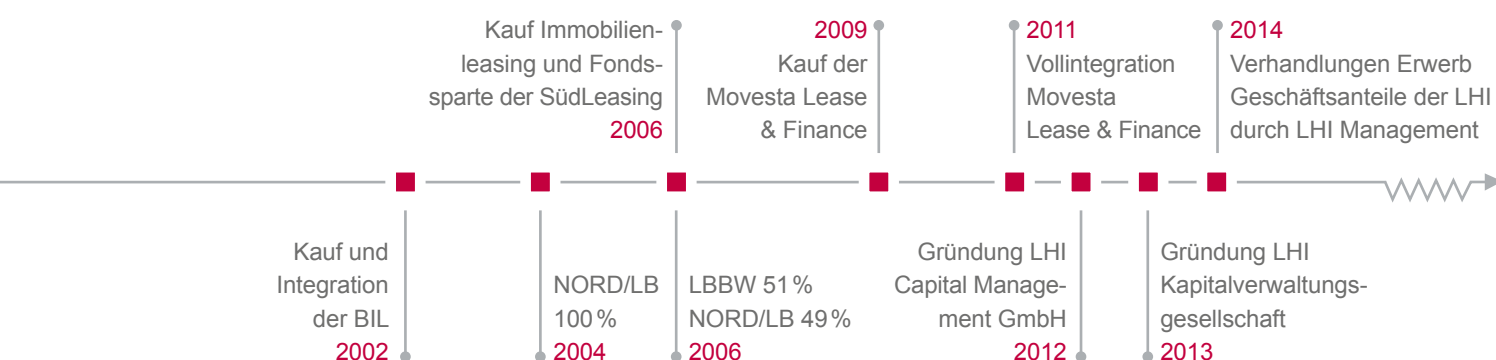
Alle vorgenannten Vermögensanlagen werden fortan nach § 1 Abs. 2 VermAnlG als Finanzinstrumente qualifiziert. Die Vermittlung von Anteilen an geschlossenen Publikumsfonds und die Vermittlung von Anteilen an Private Placements sowie die Anlageberatung bezüglich solcher Anteile wird unabhängig vom Adressatenkreis 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 „Alternative 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 wurde die LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH (KVG) gegründet. Die LHI KVG ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der LHI Leasing GmbH. Sie ist als regulierte und durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) überwachte Kapitalverwaltungsgesellschaft der Alternative Investment Fund Manager (AIFM) der LHI Gruppe. Die Erlaubnis als Kapitalverwaltungsgesellschaft wurde per 12.08.2014 von der BaFin erteilt. Das Stammkapital der Gesellschaft beträgt 3 Mio. EUR. Zur LHI Leasing GmbH besteht ein Ergebnisabführungsvertrag.

Zum Beginn des Jahres 2014 signalisierten unsere Gesellschafter die Bereitschaft zum Verkauf der Geschäftsanteile. Das Management der LHI gab deshalb ein Angebot zum Erwerb ab. Der Bewertungsprozess und die Verhandlungen wurden erfolgreich im April 2015 mit dem Financial Closing und der Genehmigung durch die BaFin abgeschlossen. Die neu gegründete LHI Holding GmbH mit den Geschäftsführern der LHI Leasing GmbH als geschäftsführende Gesellschafter erwarben die Anteile der Norddeutschen Landesbank und der Landesbank Baden-Württemberg an der LHI Leasing GmbH.







Struktur der LHI Gruppe

Shareholder

LHI Holding GmbH

Eigentümer: Geschäftsführer der LHI Leasing GmbH

Management

LHI Leasing GmbH

Finanzdienstleistungsinstitut, Steuerung der LHI Gruppe

Operative Dienstleistungsgesellschaften

LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH

Kapitalverwaltungsgesellschaft i. S. des KAGB, Verwaltung von AIFs

LHI Capital Management GmbH

Vertrieb / Investorenbetreuung

LHI Real Estate Management GmbH

Baubetreuungsleistungen / Baumanagement

LHI Versicherungsmakler GmbH

Beratungsleistungen / Versicherungen

LHI sp. z o.o. (Polen)

Polnische Tochtergesellschaft mit Sitz in Warschau

LHI Management Luxemburg S.A.

Fondsemissionen und Fondsverwaltung nach lux. Recht

Verwaltung der Objektgesellschaften

Zwischenholdinggesellschaften

Diverse Zwischenholdinggesellschaften

U. a. resultierend aus der Übernahme diverser Leasingbestände

Objektgesellschaften

Projekte im Besitz der Objektgesellschaften



Human Resources

Die LHI bewegt sich in einem dynamischen Markt, der hohe Ansprüche an das Personalmanagement und an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stellt. Es gilt, sich den Veränderungsprozessen auf wirtschaftlicher, struktureller und kultureller Ebene anzupassen. Für das Human Resources Management war 2014 somit das wichtig, was auch 2013 galt: Den Personaleinsatz in einem verstärkt regulierten Umfeld erfolgreich zu steuern und zu planen.

Regulatorische Veränderungen umsetzen

Kurze Entscheidungswege in der LHI erlauben es, auch komplexe Veränderungen in einem sinnvollen Zeitrahmen effektiv und zukunftsorientiert umzusetzen. Dadurch konnten bestehende Prozesse schnell und effizient an die neuen gesetzlichen Regulierungen angepasst werden. Themen, denen sich Human Resources in 2014 stellen musste, waren insbesondere die verstärkte Dokumentationspflicht des Vergütungssystems, die Überprüfung der Einhaltung der Institutsvergütungsverordnung und die Umsetzung weiterer wichtiger Bankenregulierungen (z. B.: ESMA Level 2).

Mitarbeiter rekrutieren, fördern und halten

Eine Personalentwicklung, die individuell auf die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ausgerichtet ist, bindet qualifizierte und engagierte Mitarbeiter und sichert den Bedarf an Nachwuchskräften. Wir setzen auf die unternehmensinterne Förderung von Fach- und Führungskräften und die Entwicklung von Leistungs- und Potenzialträgern. Die intensive Abstimmung zwischen Human Resources, Führungskräften und Mitarbeitern ist Grundlage dafür, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erfolgreich zu rekrutieren, zu fördern und zu halten.

Ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor ist es, ein attraktives Arbeitsumfeld zu schaffen. Dazu gehören nach wie vor flexible Arbeitszeitmodelle, die Vereinbarkeit von Familie, Freizeit und Beruf sowie eine langfristige Personalpolitik. Wir wissen, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Basis unseres Unternehmenserfolgs sind. Mitarbeiterbindung ist für uns nicht nur ein Begriff, sondern gelebte Unternehmenskultur.

Die Gesundheit unserer Mitarbeiter ist uns wichtig.

2014 veranstaltete die LHI erstmals einen Gesundheitstag. Ziel war es, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rund um das Thema „Gesund am Arbeitsplatz“ zu informieren. Das Angebot reichte von Vorträgen, Aktiv-Workshops und Beratungsständen bis zu Gesundheitschecks.

Konsequente Weiterentwicklung des HR-Bereichs

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. So können wir Prozesse, Organisation und Zuständigkeiten sofern erforderlich anpassen und Änderungen zeitnah umsetzen. Wie auch in den vergangenen Jahren setzen wir auf eine langfristige Personalpolitik mit den drei Schlüsselementen „Qualifikation der Mitarbeiter, Entlohnung und Unternehmenskultur“. Die ausgewogene Kombination aller drei Elemente macht die LHI zu einem sehr attraktiven Arbeitgeber. Qualität für Ihren Erfolg – unsere Marke gibt das Versprechen, unsere Mitarbeiter lösen es ein.

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

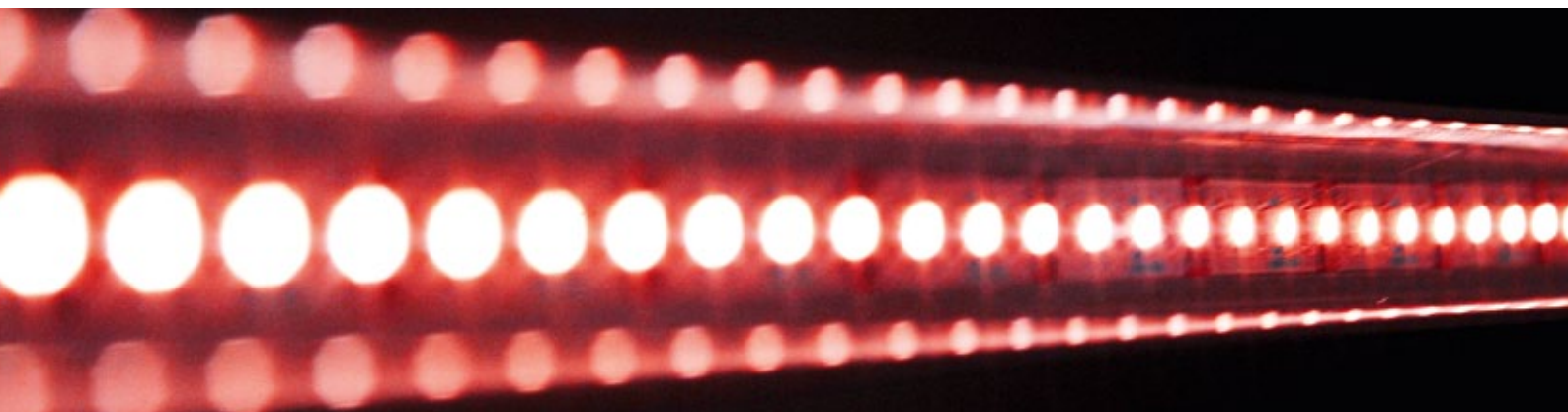
Wir setzen am potenziellen Risiko orientierte interne Sicherungsmaßnahmen und -mechanismen zur Geldwäscheprävention, Bekämpfung von Terrorismusfinanzierung sowie zur Bekämpfung von Korruption ein.

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

Geschäftsführende Gesellschafter LHI Holding GmbH

Oliver Porr, Robert Soethe, Jens Kramer, Peter Kober

Geschäftsführer LHI Leasing GmbH

Oliver Porr, Robert Soethe, Jens Kramer, Peter Kober

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

Standorte – international

Warschau

LHI sp. z o.o.
ul. Chmielna 25
PL-00-021 Warszawa
Tel. +48 22 50599-00
Fax +48 22 50999-11

Luxemburg

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



Kennzahlen

	31.12.2014 in TEUR	31.12.2013 in TEUR	31.12.2012 in TEUR
LHI Leasing GmbH			
Bilanzsumme	153.293	150.803	183.047
Eigenkapital	46.605	50.339	48.750
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	8.474	7.886	5.347
Jahresüberschuss	4.765	6.589	6.058
Eigenkapitalquote in %	30,4 %	33,4 %	26,6 %
Wirtschaftliches Ergebnis	7.570	8.820	6.640
LHI Gruppe			
Neugeschäftsvolumen	1.370.000	760.000	900.000
Veraltetes Investitionsvolumen	21.520.000	22.380.000	24.190.000
Kum. platziertes Eigenkapital	3.397.036	3.150.478	3.061.496
Kum. Anzahl Anleger	35.515	24.125	23.156
Kum. Fondsvolumen	8.451.766	7.816.918	7.551.988
Anzahl Mitarbeiter	262	268	282



Lagebericht für das Geschäftsjahr 2014

Grundlagen der Gesellschaft

Überblick über die Gesellschaft

Die LHI Leasing GmbH (LHI) wurde am 01.10.1973 gegründet. Gesellschafter sind zum Bilanzstichtag 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 KWG. 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%-Tochtergesellschaften, die LHI Capital Management GmbH (LHI CapMan) und die LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH (LHI KVG), mit denen jeweils ein Ergebnisabführungsvertrag besteht, erbracht. Beide Gesellschaften verfügen über eigene Personalressourcen.

Die LHI hat eine Niederlassung in Pöcking sowie eine Geschäftsstelle in Stuttgart. Darüber hinaus hält sie indirekte Beteiligungen an der LHI sp. z o.o., Warschau und der LHI Management Luxembourg S.A., über welche die Geschäftstätigkeiten im polnischen und luxemburgischen Markt begleitet werden.

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 die LHI 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 daneben 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 2014 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 Basis-Szenario zu keinem Zeitpunkt 75 % der verfügbaren RDM übersteigt. Im Stress-Szenario soll der Wert unter 100 % der RDM bleiben. Die LHI entwickelt ihre Bewertungsmethoden laufend weiter. Die Risikowerte lagen in den vergangenen Jahren zu jeder Zeit deutlich innerhalb der gesteckten Rahmen. In der abgelaufenen Periode ist die Risikoauslastung im Basis-Szenario moderat angestiegen, wobei die Risikowerte knapp 10 % zugenommen haben und die RDM gut 5 % zurückging. 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 % bis 90 % zu erzielen. In der abgelaufenen Periode wurde diese Zielsetzung erreicht. Auch in den drei Jahren davor konnten die Ziele erreicht werden.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

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

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Die Weltwirtschaft wuchs 2014 insgesamt um 3,4 %. Das Wachstum hat sich damit verglichen mit dem Vorjahr beschleunigt. Für 2015 wird mit einem Wachstum von 3,7 % gerechnet. Das Bruttoinlandsprodukt im Euroraum ist 2014 im Vergleich zum Vorjahr um 0,8 % gestiegen. Für 2015 wird mit einem Anstieg von 0,9 % gerechnet.

Die deutsche Wirtschaft stand im EU-Vergleich erneut gut da. Die gesamtwirtschaftliche Produktion ist im Jahresvergleich um 1,5 % gewachsen, bei einer Inflationsrate von 0,9 % (Erwartung für 2015: 0,8 %). Für 2015 wird ein Wachstum von 1,7 % erwartet.

2014 war geprägt von Liquiditätsmaßnahmen der EZB. Das monetäre Umfeld soll die Konjunktur unterstützen. Sowohl die kurz- als auch die langfristigen Zinsen sind weiter gesunken.

(Die vorgenannten Daten wurden dem Onlineportal des Statistischen Bundesamtes [Stand 16.01.2015] und dem Konjunkturbericht des Instituts für Weltwirtschaft der Universität Kiel vom 18.12.2014 entnommen.)

Der Leasinganteil an den Gesamtinvestitionskosten in Deutschland betrug 2014 15,0 % und erreichte ein Neugeschäftsvolumen von Mrd. EUR 50,2 nach Mrd. EUR 47,3 im Vorjahr. Dies entspricht einem Zuwachs von 6,1 %. Aufgeteilt nach Assets konnte das Mobilienleasing um 6,0 % auf Mrd. EUR 48,6 zulegen. Das Immobilienleasing ist um 10,7 % auf Mrd. EUR 1,6 gestiegen.

Wie in den Vorjahren waren vor allem KFZ und Produktionsmaschinen gefragt. Diese beiden Segmente machten gemeinsam 83 % des gesamten Leasingvolumens aus. Der Sektor Büromaschinen und EDV hat nach einem absoluten Rückgang um 12 % noch immer einen Anteil von 7 %. Bei den Immobilieninvestitionen gab es einen deutlichen Zuwachs bei Produktionsgebäuden und Lagerhallen, die im Vergleich zu 2013 um 50 % anstiegen. Rückläufig war der Markt dagegen bei Handels- und Bürogebäuden (allerdings nach einem starken Anstieg im Vorjahr).

(Die Zahlen zur Leasingquote und zum Gesamtmarkt stammen aus einer Pressemitteilung des BDL vom November 2014.)

Das Geschäftsjahr 2014 war das erste volle Geschäftsjahr nach Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB). Die Neuordnung der gesetzlichen Rahmenbedingungen hatte starke Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit innerhalb der Branche für Sachwertinvestitionen. So konnten im Publikumssegment nur Mrd. EUR 0,1 Eigenkapital an KAGB-konformen Produkten an Privatanleger vertrieben werden. Hinzu kamen Mrd. EUR 0,7 an Altprodukten und Gestaltungen, die außerhalb des KAGB aufgelegt wurden. Vor wenigen Jahren waren in diesem Segment allerdings noch Vertriebszahlen im Bereich von mehreren Mrd. EUR zu verzeichnen. Der Trend zur Platzierung an institutionelle Anleger ist weiterhin ungebrochen. Insgesamt befindet sich die Branche in der Neuorientierung.

Ein wesentlicher Fokus bei dieser Neuorientierung liegt auf der Erlangung der Zulassung als regulierte Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) durch die Marktteilnehmer. Zum 31.12.2014 hat sich die Zahl der zugelassenen KVGs mit insgesamt 205 im Vergleich zu 2013 nahezu verdoppelt.

Von den im bsi organisierten KVGen wurden 2014 etwa Mrd. EUR 10,3 neu in Sachwerte investiert, jeweils etwa hälftig in sogenannte Alternative Investment Funds (AIF) und sonstige Vehikel. Der gefragteste Sachwert bleibt dabei mit Abstand die Immobilie, auf die bei den AIF 84 % der Investitionssumme entfällt.

Im Verwaltungsbereich melden die Verbandsmitglieder für 2014 Assets under Management i. H. v. Mrd. EUR 160,1 (Vorjahr: Mrd. EUR 125,3). Ein Teil dieser 28%igen Steigerung ist dabei allerdings auf Bestandsvolumina neu hinzugekommener Verbandsmitglieder zurückzuführen (Mrd. EUR 13,1). Die Bestandszahlen werden von Immobilien dominiert, die Mrd. EUR 89,0 ausmachen. Eine nach wie vor wesentliche Rolle spielen Schiffe mit Mrd. EUR 28,0 deren Einfluss jedoch stark abnimmt. Erneuerbare Energien machen Mrd. EUR 8,0 aus.

(Die vorgenannten Zahlen entstammen der Veröffentlichung „bsi Branchenzahlen 2014“ vom 03.02.2015.)

Geschäftsverlauf

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte die LHI ihre Marktposition im Immobilienleasing nach Abschlussvolumen nach dem Rückgang im Vorjahr wieder festigen. Nach eigenen Berechnungen liegt der Marktanteil beim Neugeschäft in einem wieder anziehenden Markt bei 35,2% bezogen auf die BDL-Trendmeldung zum kontrahierten Geschäft der Verbandsmitglieder (Vorjahr: 33,8%). Durch die Entkoppelung von Finanzierungsvolumen und Ertrag verliert diese Kennzahl weiter an Aussagekraft. Dennoch zeigt der anziehende Markt den auf niedrigerem Niveau stabilisierten Bedarf an Finanzierungsleistungen der Immobilien-Leasingbranche.

Bei den Platzierungen und den Kapitalverwaltungsdienstleistungen haben sich die Messgrößen, die der Branchenverband (bsi) veröffentlicht, im Zuge der Regulierung grundlegend verändert. Im Verwaltungsbereich meldete der bsi einen Bestand von Assets under Management in Höhe von Mrd. EUR 160,1. Die LHI trägt dazu gut Mrd. EUR 8 bei und hält damit einen Marktanteil von rd. 5%. Insgesamt wurden von den im bsi organisierten KVGen Mrd. EUR 10,3 in Sachwerte neu investiert, von denen gut Mrd. EUR 0,9 auf die LHI entfallen. Der Anteil der LHI an den Neuinvestitionen im Markt ist damit höher als ihr gleichzeitiger Anteil am Verwaltungsvolumen. Sollte sich diese Tendenz verstetigen, wird die Bedeutung der LHI als Marktteilnehmer nachhaltig steigen.

Das Neugeschäft der LHI verteilte sich wie in den Vorjahren auf Finanzierungsstrukturen mit einer Vielzahl unterschiedlicher Geschäftspartner. Die Planzahlen für die Ertragsbarwerte aus Neugeschäft wurden mit 125% deutlich übertroffen. Vor allem Einmalgeschäfte mit außerordentlich guten Renditen, mit denen die LHI spezielle Kundenanforderungen bedienen konnte, waren hier der Auslöser. Bei den Abschlussvolumina trug im Wesentlichen ein in die Verwaltungsprozesse der LHI übernommenes Luftfahrtportfolio zur ebenfalls 25%igen Planüberschreitung bei. Das Abschlussvolumen stieg im Vergleich zum Vorjahr von Mrd. EUR 0,8 auf Mrd. EUR 1,3. Das rechnerische Verhältnis zwischen Volumen und Ertrag verschlechterte sich damit im Vergleich zum Vorjahr deutlich. Der Zusammenhang zwischen diesen Kenngrößen spielt jedoch kaum mehr eine Rolle. Der Verwaltungsauftrag für das genannte Portfolio etwa bringt in Relation zum Volumen nur geringe Renditen, volumenloses Strukturierungsgeschäft dagegen sehr attraktive Einmalvergütungen. Die Entkopplung von Ertrag und Volumen wird in der Folge innerhalb der gesamten Branche zunehmend zur Verwendung renditeorientierter Steuerungsgrößen führen, wie sie bei der LHI bereits seit Jahren im Einsatz sind.

Die positive Wirtschaftsentwicklung in Deutschland bietet gute Rahmenbedingungen für das Strukturierungsangebot der LHI. Individuelle Kundenanforderungen kann sie als einer von wenigen Wettbewerbern mit maßgeschneiderten Leasinglösungen oder hochkomplexen Gestaltungen bedienen. Das in den Vorjahren aufgebaute Portfolioinvestmentangebot findet bei der Zielgruppe der institutionellen Anleger zunehmend Interesse. Dies wird bei anhaltend niedrigen Kapitalmarktzinsen auf absehbare Zeit so bleiben. Daneben ist die erwartete Nachfragebeschränkung aufgrund angekündigter Veränderungen etwa bei den internationalen Bilanzierungsregeln bisher ausgeblieben.

Der Markt für Eigenkapitalgestaltungen hat sich in der Berichtsperiode sehr verhalten entwickelt. Die Tendenz geht weiterhin zu Qualitätsprodukten. Nachgefragt werden vor allem Gestaltungen von Anbietern mit BaFin-Zulassung. Aufgrund geänderter Rahmenbedingungen orientiert sich die Branche nicht mehr primär an den Vertriebszahlen, sondern am strukturierten Investitionsvolumen und dem Umfang der Verwaltungsmandate. Die LHI hat im Jahr 2014 Mio. EUR 95 an Eigenkapitalbeteiligungen vertrieben, Mio. EUR 17 flossen dabei in Portfoliogestaltungen. Insgesamt konnte die LHI mit ihren Eigenkapitalprodukten ein Investitionsvolumen in Höhe von Mio. EUR 938 strukturieren. Dies bedeutet einen Anteil von gut 9% am Volumen des relevanten Marktes der bsi-Mitglieder. Bezogen auf das verwaltete Sachvermögen der im bsi organisierten Branchenunternehmen hält die LHI mit Mio. EUR 8.100 einen Marktanteil von etwa 5%.

Auch im Bereich der Verwaltungsdienstleistungen für Dritte konnte Neugeschäft akquiriert werden. Von der in der Vergangenheit geplanten Übernahme eines zusätzlichen Leasingbestandes wurde zwischenzeitlich aufgrund der kurzen Restlaufzeiten der im Markt vorhandenen Altbestände Abstand genommen. Integriert werden konnte dagegen das Luftfahrtportfolio, dessen Eigentümer aufgrund der Insolvenz des bisherigen Verwalters auf der Suche nach einem neuen Partner waren. Die LHI konnte sich dabei mit ihrem Angebot gegenüber potenziellen Mitbewerbern durchsetzen. Ausschlaggebende Faktoren waren der Qualitätsanspruch und die an Nachhaltigkeit orientierte Geschäftspolitik. Die Bemühungen um ein weiteres Portfolio scheiterten an den unterschiedlichen Vorstellungen zu den Übernahmekonditionen.

Insgesamt beurteilen wir die Geschäftsentwicklung im Umfeld der abgelaufenen Berichtsperiode 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“ sowie über „Private Placements (ohne Obligo der LHI)“ berichtet.

Finanzierungsgestaltungen ohne Zwischenfinanzierung oder Garantien durch die LHI wurden 2014 auf einem hohen Niveau nachgefragt. Den Bedarf an Know-how-getriebenen Spezialfinanzierungen können neben der LHI nur wenige Marktteilnehmer bedienen. Die LHI ist als Qualitätsanbieter für komplexe Strukturen und deren Begleitung anerkannt.

Die Liquiditätsversorgung der Märkte durch die Europäische Zentralbank liegt auf einem historisch hohen Niveau, die Weiterleitung dieser Liquidität an die Wirtschaft funktioniert allerdings nur eingeschränkt. Gute Refinanzierbarkeit besteht für Projekte mit guter Kundenbonität und vor allem bei kurzen Laufzeiten. Regionale Kreditinstitute sind weiterhin interessiert an Kreditvergabe, vielfach aber nicht in der Lage große Volumina allein darzustellen.

Eine erstklassige Vernetzung im Refinanzierungsumfeld bleibt damit Grundvoraussetzung für die Ausarbeitung individuell optimierter Gestaltungen. Das langjährige Strukturierungs-Know-how der LHI ermöglicht kundenspezifische Lösungen auch in einem Regulierungsumfeld, das kontinuierlich Veränderungen unterliegt. Insgesamt schätzen wir die Rahmenfaktoren für klassische Finanzierungsstrukturen nach wie vor als schwierig ein.

Das Neugeschäft im Segment Strukturierte Finanzierungen war wie in den Vorjahren von Verlängerungen und Erweiterungen bestehender Strukturen geprägt. Daneben konnten ertragsstarke komplexe Projekte mit mittelständischen und größeren deutschen Unternehmen umgesetzt werden. Dabei waren auch die Kompetenz und Bereitschaft der LHI gefragt, bestehende Strukturen auf neue Anforderungen hin zu modifizieren.

Das Neugeschäft mit kommunalen Partnern hat sich seit der Restrukturierung dieses Bereiches im Jahr 2013 auf einem niedrigeren Niveau stabilisiert. Ein wesentlicher Teil der Erträge

im Jahr 2014 resultiert aus einem Vertrag mit dem Gesellschafter Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), dessen Ziel es ist, gleichgerichtete Interessen im Kommunalbereich zu verfolgen. Dieser Vertrag läuft im Jahr 2015 aus. Neben der Generierung von Deckungsbeiträgen dient die Begleitung kommunaler Projekte der LHI auch zur Beschaffung von Objekten für Investmentprodukte.

Das Abschlussvolumen im Non-Recourse-Segment hat sich im Vergleich zum Vorjahr mit Mrd. EUR 1,2 verdoppelt. Ohne den Verwaltungsauftrag für das dargestellte Luftfahrtportfolio wäre das Volumen gleich geblieben. Die Ertragsbarwerte konnten durch die Einmalgeschäfte mit außerordentlich hohen Renditen deutlich gesteigert werden. Diese machten etwa 30 % der Ertragsbarwerte aus.

Die Erträge aus dem Bestandsgeschäft waren auch 2014 wieder leicht rückläufig, bilden jedoch nach wie vor die Grundlage für das gute Geschäftsfeldergebnis. Der Auslauf von Bestandsfällen konnte trotz des Verwaltungsauftrages für das Luftfahrtportfolio nicht ganz kompensiert werden. Mittelfristig wird es zur weiteren Reduzierung der Verwaltungsbestände kommen, die allerdings durch die zunehmende Zahl an komplexen Neufällen kompensiert werden soll.

Die CIR des Segmentes lag im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund der Einmalgeschäfte mit außerordentlich guten Renditen deutlich unterhalb des Zielkorridors. Die Ertragsbarwerte aus Neugeschäft überdeckten aufgrund der genannten Effekte die zuordenbaren Kosten erheblich und übertrafen ebenso die entsprechenden Planwerte. Die Erzielung hoher Renditen ist für die LHI dabei vor allem durch die Umsetzung ausgewählter Finanzierungsprojekte gemeinsam mit Investoren, die die LHI CapMan vermittelt, möglich. Die Entwicklung des Geschäftsfeldes im Jahr 2014 schätzen wir als außerordentlich gut ein, erwarten jedoch, dass sich die finanziellen Leistungsindikatoren künftig ohne außergewöhnliche Effekte wieder im Bereich der Zielgrößen bewegen werden.

Recourse-Geschäft

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

Die Eigenkapitalvertriebsaktivitäten sind im ersten vollen Geschäftsjahr der Regulierung deutlich zurückgegangen. In ganz Deutschland wurde nur Eigenkapital in Höhe von Mio. EUR 81 in KAGB-konformen Gestaltungen ans breite Publikum vertrieben. Die LHI CapMan platzierte knapp Mio. EUR 5 an kleinere Anleger, allerdings betrafen diese Platzierungen noch Produkte aus der Zeit vor Einführung des KAGB. Nach Zustellung des Zulassungsbescheides an die LHI KVG wurde in der Berichtsperiode kein neues Publikumsprodukt mehr bis zur Vertriebsreife aufbereitet.

Die LHI konzentrierte sich im Recourse-Bereich daher auf Portfoliogestaltungen, die sich an institutionelle Anleger richten, jedoch trotzdem während der Aufbauphase vom Emittenten zwischenfinanziert werden müssen. Sie hat gemeinsam mit der LHI CapMan und der LHI KVG ausgewählte neue Gestaltungen für institutionelle Investoren vorbereitet und zum Teil bereits umgesetzt. Insgesamt wurde dabei Eigenkapital in Höhe von knapp Mio. EUR 32 vertrieben.

Der Retailvertrieb an ein breites Publikum beschränkte sich auf die Ausplatzierung zweier Produkte aus dem Jahr 2012. Die Platzierung dieser Projekte war zum 30.06.2014 abgeschlossen. Im vierten Quartal 2014 wurde ein Objekt für ein neues, der Regulierung unterliegendes Produkt erworben. Darüber hinaus blieb die LHI bei der Aufbereitung neuer Projekte zurückhaltend. Die Marktänderungsrisiken aufgrund weiter steigender Asset-Preise und durch die Regulierung verlängerter Vorlaufzeiten haben nochmals zugenommen.

Neu abgeschlossen wurde ein weiteres Immobilienportfolio für institutionelle Anleger. Daneben konnte eine Struktur aus Energieprojekten für einen Einzelinvestor aufbereitet werden. Hier war zum 31.12.2014 eine Absichtserklärung unterschrieben worden, das Closing erfolgte im Januar 2015. Die Anreicherung dieser Gestaltung mit weiteren Projekten wird in Anbetracht der veränderten gesetzlichen Rahmenbedingungen für Erneuerbare Energien langsamer als in Vergangenheit, aber dennoch kontinuierlich voranschreiten. Die LHI ist in diesem Sektor sehr gut vernetzt und daher in der Lage, auch unter schwierigen Voraussetzungen ertragsstarke Anlagen zu marktfähigen Preisen zu erwerben.

Die in den Jahren 2013 und 2014 aufbereitete Struktur für einen großen deutschen Flughafen wurde in der Berichtsperiode vollständig platziert. Aufgrund der großen Nachfrage wurde diese Gestaltung nochmals modifiziert. Für ein Projekt in Hannover, das seit 2011 begleitet wurde, konnte der

im Vorjahr endverhandelte Exit mit Baufertigstellung und Bezug im November 2014 finalisiert werden.

Abwartend agierte die LHI im Bereich Aviation. Die freien Ressourcen konnte sie dabei bei der Übernahme des Verwaltungsauftrages für das Luftfahrtportfolio einsetzen. Daneben wurden die Vorbereitungen für ein neues Triebwerksinvestment vorangetrieben. Hier liegen bereits nennenswerte Kapital-Commitments vor. Die Qualität der LHI Produkte ist im Markt bekannt und nachgefragt. Die Umsetzung der Struktur ist für das erste Halbjahr 2015 vorgesehen.

Die LHI hat ihre Stellung als Qualitätsanbieter somit weiter festigen können. Auch künftig wird sie den Weg der frühen und soweit möglich gemeinsamen Objektsicherung gehen. Projekte mit namhaften Nutzern finden am Kapitalmarkt eine stabile Nachfrage.

Die Bewertung eines Private-Equity-Portfolios, das nach dem Vertriebsende im Jahr 2009 in die eigenen Bücher genommen wurde, hat sich in der Berichtsperiode weiter stabilisiert. 2014 erfolgten nennenswerte Rückflüsse. Ein sofortiger teilweiser oder vollständiger Abverkauf scheidet dennoch an den zu erzielenden Preisen. Die Verwertung eines US-Immobilienportfolios schreitet ebenso voran. Die offenen Restwerte liegen noch bei etwa 20 % des ursprünglichen Investments und sollten in den kommenden Jahren zurückfließen.

Das schwache Neugeschäft des Segmentes führte in Verbindung mit der Bereinigung von Altlasten dazu, dass die CIR im zweiten Jahr nacheinander außerhalb des Zielkorridors lag. Die direkten Kosten des Geschäftsfeldes wurden erwirtschaftet und darüber hinaus ein nennenswerter Deckungsbeitrag erzielt. Die Ertragsbarwerte aus Neugeschäft erreichten nur etwa 50 % der Planwerte. Wir sehen diese Entwicklung im Zusammenhang mit den zeitlichen Verschiebungen durch die Regulierung und die späte Zulassung der LHI KVG. Ebenso spielt eine Rolle, dass sich Projekte, für die das Know-how des Recourse-Bereiches benötigt wird, im Ergebnis des Non-Recourse-Bereiches auswirken. Mittelfristig rechnen wir damit, dass nach Ende der regulatorischen Umstellungsphase und anschließender klarer Zuordnung der Wertschöpfungsprozesse die Planergebnisse und Zielrenditen wieder erreicht werden können.

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 1.739 Gesellschaften verwaltet. Im Mehrjahresvergleich sinken diese Zahlen aufgrund auslaufender volumenstarker Jahrgänge allerdings kontinuierlich. Die Struktur des Neugeschäftes hat sich deutlich verändert. Das zeigt sich nicht zuletzt an der geringeren Konnexität zwischen Volumen und Ertrag. Der LHI ist es daneben auch 2014 wieder gelungen, eine nennenswerte Zahl an Gesellschaften, die aufgrund von Abgängen kein operatives Geschäft mehr tragen, zu liquidieren oder zu verschmelzen. Die hieraus freiwerdenden Ressourcen stehen für die Verwaltung neuer Geschäfte bereit.

In der Berichtsperiode wurde das Luftfahrtportfolio in die Verwaltungsprozesse der LHI integriert. Die Eigentümer suchten nach Insolvenz des bisherigen Verwalters einen Qualitätsanbieter und wurden bei LHI fündig. Die Marktpräsenz im Bereich Aviation konnte dadurch deutlich gestärkt werden. Darüber hinaus kompensieren die hinzugewonnenen Verwaltungserträge Teile der regulär abgegangenen alten Leasingengagements. Die Effizienz der Verwaltungseinheiten und der eingesetzten technischen Infrastruktur bleibt durch solche Integrationen weiterhin hoch. Die LHI sieht strategisch auch weiteres Potenzial für solche Verwaltungsmandate.

Zur Abwicklung solcher Mandate ist die LHI mit ihrer anerkannten Verwaltungskompetenz und den bedarfsgerechten technischen Systemen in der Lage. Dieser Wettbewerbsvorteil stellt eine gute Möglichkeit dar, zusätzliche Deckungsbeiträge bei geringen Risiken zu erwirtschaften.

Der Bereich SIA ist vor allem auf die Bewertung von Immobiliengestaltungen der LHI Gruppe ausgerichtet. Die Sicherung der eigenen Qualitätsstandards stellt im regulierten Umfeld und bei den stetig steigenden Kapitalmarktanforderungen an die strukturierten und verwalteten Objekte eine wesentliche Abgrenzung gegenüber Mitbewerbern dar. Daneben konnten Honorare aus Objektbewertungen für Kunden erzielt werden.

Die Finanzierungsprojekte der LHI werden auf der baulichen Seite vom Bereich Baumanagement begleitet. Durch professionelles Monitoring wird die Prozessqualität sichergestellt und Investitionsrisiken frühzeitig erkannt. Mögliche Folgeschäden werden auf ein Minimum begrenzt.

Die Ergebnissituation der LHI in Polen war auch 2014 wieder stabil. Der Wandel vom Anbieter konventioneller Finanzierungsleasinglösungen hin zum Strukturierer komplexer Gestaltungen schreitet voran. Ein Projekt in Warschau konnte weitgehend finalisiert und bereits veräußert werden. Der Kaufpreis und damit ein möglicher Gesamterfolg aus diesem Engagement kann allerdings erst 2015 nach Endabrechnung der vermieteten Flächen ermittelt und vereinnahmt werden.

Der Marktauftritt der LHI in Luxemburg beschränkt sich weiterhin auf die dortige Managementgesellschaft. Diese ermöglicht es der LHI Gruppe, auch die Anforderungen international orientierter Investoren zu bedienen. Damit kann der Zugang zu institutionellen Kapitalgebern erleichtert werden. Derzeit wird in Luxemburg eine LHI eigene Gestaltung verwaltet. Die Ausdehnung der Geschäfte auf weitere Geschäftspartner ist jederzeit möglich.

Insgesamt bleibt 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 progressiv zu verteilen ist. Den Klagen liegen Beteiligungen mit einem Nominalbetrag von Mio. EUR 15,9 (Vorjahr: Mio. EUR 15,7) zu Grunde. Hinzu kommen Streitverkündungen, die ein nominales Beteiligungsvolumen von Mio. EUR 0,4 (Mio. EUR 0,4) betreffen. Bislang wurde kein Verfahren endgültig verloren. Die Geschäftsführung der LHI geht weiterhin davon aus, dass aus den Klagen keine Ansprüche durchgesetzt werden können.

Bei insgesamt vier Medien-Gestaltungen haben Beteiligungsgesellschaften der LHI in den Jahren 2013 und 2014 den Anlegern angeboten deren Anteile zu erwerben und kamen damit deren Wunsch nach vorzeitiger Beendigung nach. Von den Angeboten haben etwa 4.000 Anleger mit einer ursprünglichen Zeichnungssumme von insgesamt Mio. EUR 269,6 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 2014 wurde das SAP-System der LHI auf den neuesten Release-Stand gebracht und damit auf absehbare Zeit zukunftssicher gestaltet. Die im Vorjahr implementierte Softwareplattform zur Sicherung des Risikomanagementprozesses lieferte im ersten Produktivjahr die gewünschten Effekte. Ab 2015 werden hierdurch auch die Meldeprozesse an die Deutsche Bundesbank automatisiert und 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 vorhandenen Kompetenzen nutzt die LHI auch, um die regulatorischen und wirtschaftlichen Anforderungen an das Betreiben von Investmentgeschäften in der LHI KVG mit hoher Effizienz zu erfüllen.

Im Berichtsjahr haben die Gesellschafter der LHI bekannt gegeben, dass sie sich kurz- bis mittelfristig von den Gesellschaftsanteilen trennen werden. Die hohe Spezialisierung der LHI und die seit Gründung geltende weitgehende Eigenständigkeit lassen auch mit einem neuen Gesellschafterkreis keine grundlegenden Veränderungen am Geschäftsmodell erwarten. Es ist davon auszugehen, dass Planungen und Strategien wie beschrieben umgesetzt werden können.

Lage der Gesellschaft

Ertragslage

Das Zinsergebnis hat sich auf Mio. EUR 1,8 verringert (Vorjahr Mio. EUR 2,2). Das geringere Geschäftsvolumen bei vorzufinanzierenden Produkten und die an den gesunkenen Marktzins angepassten Aufschläge auf Gesellschafterdarlehen zur Zwischenfinanzierung eigener Gestaltungen führten hier zu einem Rückgang.

Das Beteiligungsergebnis inklusive Gewinne und Verluste aus Ergebnisabführungsverträgen stieg von Mio. EUR 7,7 auf Mio. EUR 10,9. Die Dividendenerträge gingen gegenüber dem Vorjahr um Mio. EUR 1,3 zurück. Dies resultiert im Wesentlichen aus geringeren Ausschüttungen aus zwei Holdinggesellschaften. Deutlich überkompensiert wurde diese Entwicklung durch die Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen. Allein von der LHI CapMan wurden dabei Mio. EUR 6,8 abgeführt. Ursache für dieses positive Ergebnis waren Erträge aus Kapitalvermittlungen für Spezialgestaltungen. Saldiert wurden 2014 insgesamt positive Ergebnisse in Höhe von Mio. EUR 7,2 (Vorjahr Mio. EUR 2,1) aus Ergebnisabführungsverträgen vereinnahmt.

Das Provisionsergebnis fiel im Wesentlichen infolge hoher Einmalserträge aus dem Kommunalfinanzierungsgeschäft im Vorjahr von Mio. EUR 8,4 auf Mio. EUR 6,0. Die deutlich gesunkenen Honorare aus Kommunalfinanzierungen werden nach Wegfall eines entsprechenden Rahmenvertrages mit der LBBW künftig weitgehend ausbleiben. Die sonstigen betrieblichen Erträge, die vor allem laufende Vergütungen für Verwaltungsdienstleistungen, aber auch einmalige Effekte beinhalten, stiegen leicht von Mio. EUR 37,0 auf Mio. EUR 37,8.

Die Personalaufwendungen sind mit Mio. EUR 19,1 im zweiten Jahr in Folge zurückgegangen (Vorjahr Mio. EUR 22,3). Dies resultiert im Wesentlichen aus dem Übertritt von Personal in die LHI KVG in den Jahren 2013 und 2014. Im Jahresdurchschnitt 2014 beschäftigte die LHI 51 Mitarbeiter weniger als im Vorjahr. 11 davon sind endgültig aus der LHI Gruppe ausgeschieden.

Andere Verwaltungsaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen stiegen von Mio. EUR 21,2 auf Mio. EUR 25,7. Bestehende Geschäftsbesorgungsverträge über Leistungsbeziehungen zwischen den Gruppengesellschaften wurden ausgeweitet. Die Veränderung resultiert damit ausschließlich aus der zunehmenden Verlagerung von Aufgaben auf die Tochtergesellschaften LHI CapMan und LHI KVG.

Die Abschreibungen und Wertberichtigungen blieben im Jahr 2014 mit Mio. EUR 2,8 weitgehend gleich (Vorjahr Mio. EUR 3,1). Im Vorjahr wurden zwei Gesellschafterdarlehensforderungen nennenswert wertberichtigt. Im Jahr 2014 resultierte der hohe Wert vor allem aus der Abschreibung auf eine Beteiligungsgesellschaft, deren Finanzierungsprolongation ansteht. Die Finanzierung ist teilweise in Schweizer Franken abgeschlossen und soll zum Prolongationszeitpunkt abgelöst werden. Grundlage für die Bewertung war der Stichtagskurs zum 31.12.2014. Die im Januar 2015 eingetretene Aufwertung des Franken zum EUR führt zu einer weiteren Wertminderung der Beteiligung i. H. v. Mio. EUR 0,9. Die LHI ist aufgrund pauschaler Risikovorsorgepositionen, die in Vergangenheit konkret für solche geschäftsimmanente, jedoch nicht prognostizierbaren Entwicklungen gebildet wurden, in der Lage, diese Belastung ohne nennenswerte Ergebnisauswirkung zu tragen.

Das negative außerordentliche Ergebnis in Höhe von Mio. EUR 1,4 umfasst ausschließlich die bislang noch offene, in Vergangenheit ratierlich zugeführte Aufstockung der Pensionsrückstellung anlässlich der Umstellung auf die Bilanzierung nach BilMoG. Die notwendigen Zuführungen sind damit in voller Höhe erfolgt.

Das Vorsteuerergebnis der LHI hat sich auf Mio. EUR 7,0 verringert (Vorjahr Mio. EUR 7,7). Für das Jahr 2014 hatte die LHI ein Vorsteuerergebnis von etwa Mio. EUR 4,8 prognostiziert. Die Planabweichung wurde im Wesentlichen durch ein Einmalgeschäft im Non-Recourse-Segment mit einer außerordentlich guten Rendite 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 15 % über den Planwerten, die Plankosten wurden um gut 10 % überstiegen. Die CIR lag innerhalb des Plankorridors.

Die Geschäftsführung der LHI beurteilt die Ertragslage im aktuellen Umfeld als gut. Da diese sehr stark von Einmalwirkungen geprägt ist, ist eine Fortschreibung derartiger Effekte aus heutiger Sicht nicht zu erwarten.

Finanzlage

Kapitalstruktur

Das Eigenkapital beträgt zum Stichtag Mio. EUR 46,6 und liegt damit um ca. 7 % unter dem Vorjahresniveau (Mio. EUR 50,3). Im Jahr 2014 wurde der vorhandene Bilanzgewinn i. H. v. Mio. EUR 8,5 an die Gesellschafter ausgeschüttet. Der Bilanzgewinn umfasst somit zum 31.12.2014 ausschließlich den Jahresüberschuss 2014 mit Mio. EUR 4,8 und Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen in Höhe von Mio. EUR 0,1. Zum Stichtag stieg die Bilanzsumme moderat auf Mio. EUR 153,3 (Mio. EUR +2,5). Die Eigenkapital-Quote sank dementsprechend um 3 %-Punkte auf 30,4 %.

Investitionen

Die Bilanzaktivseite ist geprägt von Investments in eigene Gestaltungen. Diese sind zum Teil kurzfristig angelegt und sollen mit Ausplatzierung zurückgeführt werden. Langfristige Forderungen und Beteiligungen 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 der aktuell in Ausplatzierung befindlichen Portfoliostruktur für institutionelle Anleger geplant.

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 derzeit 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 derzeit insgesamt Mio. EUR 50,0. Aus diesen Kreditlinien verfügte die LHI zum Ende des Geschäftsjahres über frei verfügbare Fremdmittel von Mio. EUR 27,6.

Darüber hinaus stehen der LHI für Projektzwischenfinanzierungen die genannten Darlehensrahmen zur Verfügung. Aus den projektgebundenen Kreditlinien standen zum Geschäftsjahresende Mio. EUR 38,2 noch frei zur Verfügung.

Langfristige Verbindlichkeiten ist die LHI neben der Inhaberschuldverschreibung mit einer Restlaufzeit von sieben 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 rd. Mio. EUR 81,0 nicht unterschreiten (Vorjahr rd. Mio. EUR 74,0).

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 76,9 auf Mio. EUR 75,1 zurückgegangen.

Daneben bestehen Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen in Höhe von Mio. EUR 4,2 (Vorjahr Mio. EUR 4,6). Ursache für den Rückgang ist die plangemäße Ausplatzierung von Anteilen. Darüber hinaus existieren außerbilanzielle Verpflichtungen aus Haftsummenerweiterungen und ausstehenden Einzahlungsverpflichtungen in Höhe von Mio. EUR 21,7 (Vorjahr Mio. EUR 18,4). Diese stiegen im Wesentlichen durch die Aufstockung der Kapitalzusagen einer in Platzierung befindlichen Portfoliogestaltung. Andienungsrechte für Anteilscheine von Investoren bestehen in Höhe von Mio. EUR 5,8 (Vorjahr Mio. EUR 10,7). Diese verminderten sich aufgrund der planmäßigen Beendigung zweier Engagements.

Von einer nennenswerten Inanspruchnahme aus den bestehenden 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 75,9 (Vorjahr Mio. EUR 76,6) und die sonstigen Vermögensgegenstände mit Mio. EUR 35,9 (Vorjahr Mio. EUR 36,8) dar. Ein wesentlicher Teil der kurzfristigen Investments in eigene Produkte wurde dabei abverkauft, im Gegenzug wurden neue kurzfristige Investments eingegangen. Im Zuge dieser Geschäftsentwicklung haben die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände moderat abgenommen. Die Beteiligungen stiegen dagegen geringfügig von Mio. EUR 32,0 auf Mio. EUR 33,8.

Das Investment in eine Private-Equity-Beteiligung über insgesamt Mio. EUR 18,0 (Vorjahr: Mio. EUR 21,6) konnte auch in der Berichtsperiode nicht zu adäquaten Preisen am Markt abgesetzt werden.

Diesen Bilanzaktiva stehen auf der Passivseite als Schulden im Wesentlichen kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von Mio. EUR 49,2 (Vorjahr Mio. EUR 45,6) und Rückstellungen mit Mio. EUR 28,2 (Vorjahr Mio. EUR 25,0) 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

Am 15.01.2015 hat die Schweizer Notenbank ihr Ziel, dass 1,0 EUR nicht weniger wert sein sollte als 1,2 CHF, aufgegeben. Der CHF hat im Anschluss stark an Wert gegenüber dem Euro gewonnen. Eine LHI Beteiligung, die auf Ebene der Objektgesellschaft teilweise in CHF refinanziert ist, hat ihren Wert durch die CHF-Stärke in Vorjahren bereits teilweise verloren. Auf den Beteiligungswert waren somit bereits in der Vergangenheit infolge der längerfristigen CHF-Entwicklung außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen worden. Der durch die jüngste Kursentwicklung vom Januar 2015 weiter unter Druck geratene Restbuchwert hat jedoch eine Größenordnung, in der weitere Wertkorrekturen durch die die in Vergangenheit gebildete pauschale Risikovorsorge der LHI erfolgsneutral abgedeckt werden kann.

Wesentliche Veränderungen der VFE-Lage haben sich demnach nach dem 31.12.2014 nicht ergeben. Weitere Vorgänge von besonderer Bedeutung, die erst nach Schluss des Geschäftsjahres eingetreten sind, sind neben der beschriebenen CHF-Aufwertung nicht gegeben.

Prognose-, Risiko- und Chancenbericht

Prognosebericht

Die europäische Staatsschuldenkrise wird nach der zwischenzeitlichen Entspannung spätestens durch die Forderung der neuen griechischen Regierung nach weiteren Hilfen der bestimmende Faktor für die wirtschaftliche Entwicklung in der Eurozone bleiben. Deutschland spielt als finanz- und wirtschaftsstärkste Nation weiter eine tragende Rolle. Die Binnenkonjunktur wird wie 2014 neben dem Export wesentlich zur Investitionsbereitschaft der Unternehmen beitragen. Die Zinsen werden in der Eurozone auf absehbare Zeit nicht steigen und werden damit die Investitionen in Sachwerte weiter begünstigen. Diese mittlerweile mehrjährige Tendenz hat die Objektpreise in der jüngeren Vergangenheit stark steigen lassen und wird dies weiter tun. Für Investoren bedeutet dies eine deutliche Zunahme der Marktänderungsrisiken.

Die Finanzbranche in Deutschland hat regulatorische Anforderungen mittlerweile in ihre Prozesse integriert. Die Anzahl zugelassener Anbieter wird in 2015 weiter zunehmen. Die Zurückhaltung von Multiplikatoren und Vertriebspartnern wird sich durch Zunahme an regulierten Anbietern abschwächen. Insgesamt wird dies trotz deutlich erschwelter Rahmenbedingungen zu ansteigendem Geschäftspotenzial führen.

Qualitative Merkmale wie Objektbeschaffenheit, Strukturierung, Projekttransparenz und nachhaltige Verwaltungssicherheit für Nutzer, Finanziers und Investoren treten sichtbar in den Vordergrund. Diese Erwartung des Marktes kann die LHI mit ihren Kernkompetenzen in diesem Anforderungsprofil gut erfüllen. Beteiligungsangebote und Finanzierungslösungen werden dazu auf individuelle Bedürfnisse hin angepasst und gemeinsam umgesetzt.

Die LHI wird ihren Kunden neben strukturierten Finanzierungen auf leasingähnlicher Basis auch wieder mehr komplexe Gestaltungen anbieten können, mit denen die Anforderungen von Nutzern und Investoren gleichermaßen bedient werden können. Konkret sind 17 Projekte geplant, bei deren Umsetzung neben Bankmitteln andere Finanzierungsbestandteile zum Einsatz kommen. Die Notwendigkeit von eigenen Zwischenfinanzierungen soll in zunehmendem Maß durch vorherige Eigenkapitalzusagen oder Vertriebsgarantien minimiert werden. Investmentangebote für ein breites Publikum sollen weiterhin Bestandteil des Geschäftsmodells bleiben, sofern die fortschreitende Regulierung gerade dieses Segmentes keine weiteren Marktbarrieren nach sich zieht.

Auf diesen neuen Produktansätzen wird der Schwerpunkt beim Vertrieb von Eigenkapitalprojekten durch die LHI CapMan liegen. Die in den letzten Jahren strukturierten Gestaltungen, insbesondere solche für ein breites Publikum, waren am 31.12.2014 weitgehend ausplatziert. Eine großvolumige Portfoliogestaltung für einen institutionellen Einzelinvestor wurde im Januar 2015 finalisiert. Daneben befindet sich noch ein Immobilienprojekt in Aufbereitung und ein weiteres Portfolio im Aufbau.

Die Anforderungen des KAGB hat die LHI Gruppe für ihren Geschäftsbetrieb erfüllt. Die Trennung der Aufgaben zwischen LHI und LHI KVG wurde mit der Erteilung der Erlaubnis zum Betreiben der Kapitalverwaltungsgesellschaft vollständig abgeschlossen, die Funktionalität wesentlicher Prozesse wurde bereits 2014 unter Beweis gestellt.

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 fünf neue Projekte strukturieren und erwartet daneben nennenswerte Nachfrage auch im Segment weniger komplexer leasingähnlicher Lösungen.

Den Geschäftszweig Kommunal/PPP wird die LHI mit geringer Ressourcenstärke weiter betreiben. Sie wird sich dazu gemeinsam mit strategischen Partnern an der Ausschreibung ausgewählter Projekte beteiligen. Infolge des zunehmenden Investitionsstaus, insbesondere im Infrastrukturbereich, erwartet die LHI ausreichenden Bedarf im Markt, um das geplante Abschlussvolumen zu generieren. Das gemeinsame Kommunalgeschäft mit dem Gesellschafter LBBW wird 2015 eingestellt. Die LHI geht davon aus, dass es hier zu keinem weiteren Geschäftsansatz kommt und bereits 2015 keine Einmalträge mehr fließen.

Den in Vergangenheit sehr erfolgreich betriebenen Geschäftsbereich Bestandsübernahmen wird die LHI nur noch sehr selektiv betreiben. Die noch akquirierbaren Bestände sind infolge kurzer Restlaufzeiten kaum mehr geeignet nachhaltiges Ertragspotenzial zu generieren. Die Aufmerksamkeit der LHI wird sich in diesem Segment daher mehr auf die Erbringung von Verwaltungsdienstleistungen für bestehende

Portfolien richten. Sowohl Refinanziers als auch Fondsanteileigner, die den Verwalter ihres Bestandes verloren haben, sind Zielgruppe dieses Angebotes. Die LHI erwartet hier durch die zunehmende Konzentration in der erweiterten Branche und den steigenden Kostendruck neue Geschäftsansätze. Die Kompetenz der LHI in der Verwaltung von Leasingbeständen wird dabei Wettbewerbsvorteil sein.

In der IT-Landschaft der LHI ist für 2015 ein unternehmensumspannendes Projekt geplant. Das Dokumentenmanagementsystem wird auf den neuesten Technologie- und Ergonomie-Stand angehoben. Eine Reihe von Automatisierungsvorgängen wird dabei die Standardprozesse der LHI nochmals effizienter gestalten. Daneben werden die Systeme zur eigenständigen Verarbeitung aller Meldeanforderungen finalisiert. Die LHI ist damit in der Lage, ihren regulatorischen Verpflichtungen unabhängig von der Gesellschafterstruktur nachzukommen.

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 2015 erwartet die LHI einmalig ein deutliches Absinken der Verwaltungsvergütungen, da einige großvolumige Leasingverträge an ihr Laufzeitende kommen. In den Folgejahren wird sich dieser Rückgang deutlich abschwächen und auf dem Niveau der Jahre vor der Integration des Movesta-Bestandes (2012) stabilisieren. Dieser Entwicklung wird die LHI zeitverzögert mit der nachhaltigen Reduzierung der Fixkosten entgegenwirken.

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 den vergangenen beiden Jahren, in denen die Veränderungen im regulatorischen Umfeld auf die Rendite des Recourse-Segmentes drückten, erwarten wir nicht. Die Ertragsbarwerte werden deutlich zurückgehen und etwa wieder auf dem Niveau der Planung für 2014 liegen. Die korrespondierenden Kosten werden damit überdeckt. Die RDM soll im Plan wieder auf die Werte des Jahres 2013 zurückgehen, die Risikowerte infolge risikobewusst eingegangener Neugeschäfte sinken. Die Risikoauslastung wird zu jeder Zeit unterhalb der Obergrenze von 75 % der RDM bleiben.

Konkret soll das Ergebnis vor Steuern im Jahr 2015 bei Mio. EUR 4,4 liegen. In den darauf folgenden Jahren ist eine Steigerung um bis zu 20 % geplant.

Wir halten diese Prognose aufgrund der fortschreitenden Veränderungen im Umfeld der LHI für ambitioniert, sind jedoch überzeugt, dass die erwartete Entwicklung mit den vorhandenen und geplanten Kompetenzen und Ressourcen der LHI zu erreichen ist. Externe Einflüsse, die mit denen der KAGB-Umsetzung in den Jahren 2013 und 2014 vergleichbar wären, erwarten wir nicht. Mögliche Veränderungen im Gesellschafterumfeld der LHI wirken sich auf die Gesamtaussage unserer Prognose nur unwesentlich aus.

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 verstehen wir den Umgang mit den Risiken, die die LHI 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 Funktions-

trennung 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 Organisationseinheit 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.

Der Risikomanagement- und Risikocontrollingprozess der LHI umfasst die gesamte LHI Gruppe. Die LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH (LHI KVG) verfügt über eine eigenständige Risikocontrollingeinheit. Diese Einheit nimmt sowohl für die LHI KVG selbst als auch für die von ihr 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.

Die Prüfung der Risikomanagement- und Risikocontrollingprozesse der LHI steht regelmäßig auf dem Prüfungsplan der Internen Revision. Die von der Internen Revision durchgeführte Prüfung der Risikocontrollingprozesse hat ergeben, dass durch die vorhandenen Kontrollen, Richtlinien und regelmäßige Berichterstattung sichergestellt ist, dass die Risiken der LHI Gruppe rechtzeitig identifiziert und angemessen gesteuert werden.

Kategorisierung der Risiken

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 sechs 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, Wind- und 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 Scoreverfahren.

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 Honorarzahleungen aus, wobei die Kosten für die Verwaltung der Objektgesellschaft weiter laufen. 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.

Bei den **Beteiligungsrisiken** handelt es sich um Risiken, die in den wesentlichen Beteiligungen der LHI entstehen. Bei wesentlichen Beteiligungen der LHI handelt es sich um Gesellschaften, die entweder ein hohes Risikoexposure aufweisen und damit risikomateriell relevant sind oder eine besondere Bedeutung für das Geschäftsmodell der LHI (oder Teile davon) haben. Unter dem zweiten Aspekt werden die LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, die LHI Capital Management GmbH und die LHI sp. z o.o. (Polen) als wesentliche Beteiligungen identifiziert. Aufgrund der jeweiligen Besonderheiten der Geschäftsmodelle sind in diesen Gesellschaften Objektpreis-, Marktpreis- und Adressenausfallrisiken nicht einschlägig oder vernachlässigbar. Die Beteiligungsrisiken umfassen somit ausschließlich operationelle Risiken und sonstige Risiken der Gesellschaften. Als Basisindikatoren zur Quantifizierung dieser Risiken in den einzelnen Gesellschaften werden zum überwiegenden Teil die Honoraransprüche bzw. Kostensummen des Kalenderjahres verwendet. Die zugehörigen Gewichtungsfaktoren werden im Rahmen von Scoringverfahren ermittelt. Vereinzelt werden sonstige Risiken auch über Pauschalbewertungen im Rahmen von Expertenschätzungen ermittelt.

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 dies strukturelle Liquiditätsrisiken (Liquiditätsunterdeckung in der Liquiditätsablaufbilanz) und geschäftsstrategische Risiken. Die Quantifizierung erfolgt mittels einer Expertenschätzung.

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

Risikotragfähigkeit

Das Risikotragfähigkeitsmodell basiert auf der Going-Concern-Annahme. Die Methoden zur Risikoquantifizierung sind in diesem Modell tendenziell streng 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.

Das Risikotragfähigkeitsmodell ist in seiner Grundstruktur so angelegt, dass die Risikopotenziale in den o. a. Risikokategorien in zwei Szenarien (Basis- und Stress-Szenario) berechnet und der Risikodeckungsmasse gegenübergestellt werden. Dazu wird in einem ersten Schritt das Risikopotenzial eines jeden Einzelgeschäftes/Risikoträgers, z. B. im Basis-Szenario 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 dahingehend, 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 Bestandsbarwertes als Teil des Substanzwertes bestimmt wird. Dazu hat der BDL (Bundesverband Deutscher Leasingunternehmen e. V.) ein entsprechendes Schema entwickelt, für das der IDW einen Entwurf für einen Prüfungsstandard (IDW 910) verabschiedet hat.

Die LHI folgt diesem branchentypischen Vorgehen und bezieht den Bestandsbarwert als Teil des Substanzwertes bei der Bestimmung ihrer Risikodeckungsmasse mit ein. Zur Bestimmung des Bestandsbarwertes 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.

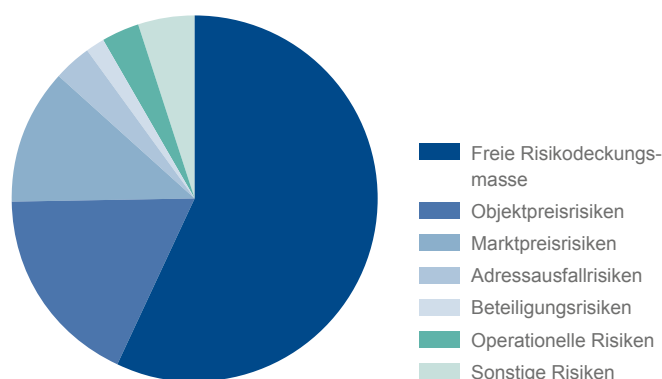
Für Bestandsengagements, bei denen es Anhaltspunkte für drohende Verluste gibt, bildet die LHI eine einzelfallbezogene Risikovorsorge, die bei der Risikopotenzialberechnung berücksichtigt wird. Darüber hinaus bildet die LHI für die Absicherung unerwarteter Verluste eine pauschale Risikovorsorge, die im Rahmen der Risikotragfähigkeitsrechnung der Risikodeckungsmasse zugerechnet wird.

Die Risikotragfähigkeit war im Berichtszeitraum zu jedem Zeitpunkt gegeben, alle Vorgaben der Risikostrategie wurden eingehalten. Die Risikoauslastung wurde zum Jahresultimo mit ca. 43% im Basis-Szenario und ca. 70% im Stress-Szenario festgestellt. Im Vergleich zum Jahresbeginn bedeutet dies jeweils einen Anstieg um ca. sechs Prozentpunkte, was im Wesentlichen auf vier Faktoren zurückzuführen ist:

- Die Risikodeckungsmasse ist als Folge des abschmelzenden Leasingbestands und des damit verbundenen rückläufigen Bestandsbarwertes zurückgegangen.
- Die Risiken aus den wesentlichen Beteiligungen wurden 2014 als neue Risikokategorie explizit in die Risikotragfähigkeitsrechnung aufgenommen.
- Die zum Jahresende 2014 hin deutlich erhöhte Volatilität an den Aktienmärkten schlägt sich zum Berichtsstichtag unmittelbar in den Marktpreisrisiken ATG nieder.
- Die Sonstigen Risiken sind zum Berichtsstichtag wesentlich durch den besonderen Umstand geprägt, dass die Gesellschafter der LHI signalisiert haben, sich von ihren Gesellschaftsanteilen trennen zu wollen. Für Risiken, die sich hieraus ergeben können, wurde ein signifikanter Betrag zusätzlich in die Sonstigen Risiken eingestellt. Entsprechend werden die Sonstigen Risiken zum Berichtsstichtag höher als im Normalfall eingeschätzt.

Das Risikoprofil der LHI wird weiterhin maßgeblich von den Objektpreisrisiken geprägt. Aus ihnen erklären sich zum Berichtsstichtag ca. 41% des Gesamtrisikopotenzials (Vorjahr ca. 50%). Die nachfolgende Kategorie sind die Marktpreisrisiken mit einem Beitrag von ca. 28% (Vorjahr ca. 25%). Das ca. verbleibende Drittel verteilt sich in etwa zu gleichen Teilen auf die anderen oben aufgeführten 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 zeigt das Risikoprofil der LHI Leasing GmbH zum 31.12.2014:



Die Angemessenheit der Risikoeinwertung wird einmal jährlich über ein sogenanntes Backtesting überprüft. Hierbei werden die in einem Kalenderjahr effektiv beobachteten Risiken den in den einzelnen Risikokategorien angesetzten Prognosewerten gegenübergestellt. Das 2014 durchgeführte Backtesting für 2013 hat ergeben, dass die Risikoprognose für jede Risikokategorie die jeweils tatsächlich schlagend gewordenen Risiken überzeichnet. Dies belegt die konservative Herangehensweise bei der Ermittlung der angesetzten Risikowerte.

Aufgrund der moderaten Risikoauslastung und den Erkenntnissen aus dem Kapitalplanungsprozess gehen wir trotz eines weiter rückläufigen Bestandsbarwertes als Folge eines abschmelzenden Leasingbestandes 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 zum Berichtszeitpunkt für das Geschäftsjahr 2015 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 von professionellen und semi-professionellen Investoren (z. B. Versicherungen und andere Kapitalsammelstellen) abzustellen. Damit verfügen wir über ein Alleinstellungsmerkmal, aus dem sich regelmäßig neue Geschäftsansätze entwickeln lassen.

Im Bereich der eigenkapitalgestützten Produkte profitieren wir von der weiterhin anhaltenden Niedrigzinsphase und den auf mittelfristige Sicht latenten Inflationsängsten. Diese Umstände machen Sachwertinvestitionen für viele Investoren attraktiv. Zudem gehen wir davon aus, dass die beobachteten 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 ausschlag-

gebenden Kriterium in der Investitionsentscheidung werden. Auch die fortschreitende Regulierung trägt zu einer höheren Professionalisierung und Transparenz des Marktes für Sachinvestitionen bei. Für den damit einsetzenden Qualitätswettbewerb sehen wir uns bestens gerüstet.

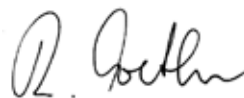
Bei der Verwaltung von Objektgesellschaften sehen wir die Möglichkeit, durch Hereinnahme von Verwaltungsmandaten die Geschäftslage zu stabilisieren. In der Vergangenheit haben wir uns dabei ausschließlich auf den Erwerb von Leasingbeständen fokussiert. Im Berichtsjahr haben wir mit dem Verwaltungsauftrag für das Luftfahrtportfolio erstmalig einen Fondsbestand integriert. Auch zukünftig werden wir uns mit der Übernahme und der Verwaltung von Fondsbeständen beschäftigen.

Pullach im Isartal, den 18. März 2015

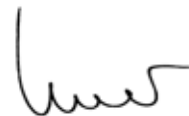
Die Geschäftsführer



Oliver Porr



Robert Soethe



Jens Kramer



Jahresabschluss zum 31.12.2014

Bilanz

	EUR	31.12.2014 EUR	Vorjahr TEUR
Aktiva			
1. Barreserve			
Kassenbestand		2.883,38	5
2. Forderungen an Kreditinstitute			
täglich fällig		24.990,43	59
3. Forderungen an Kunden		75.920.489,32	76.554
darunter: gegenüber Finanzdienstleistungsinstituten			
0,00 EUR (Vorjahr: 0 TEUR)			
4. Beteiligungen		33.798.627,91	32.013
darunter: an Finanzdienstleistungsinstituten			
11.250,00 EUR (Vorjahr: 11 TEUR)			
5. Anteile an verbundenen Unternehmen		5.059.441,28	2.455
6. Immaterielle Anlagewerte			
entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte			
und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen			
Rechten und Werten		683.743,06	576
7. Sachanlagen		1.588.053,00	1.929
8. Sonstige Vermögensgegenstände		35.896.128,96	36.838
9. Rechnungsabgrenzungsposten		318.224,35	374
Summe der Aktiva		153.292.581,69	150.803



	EUR	31.12.2014 EUR	Vorjahr TEUR
Passiva			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten			
a) täglich fällig	1.092.422,55		4.602
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	48.142.323,90		40.958
		49.234.746,45	45.560
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden darunter: gegenüber Finanzdienstleistungsinstituten 6.113,47 EUR (Vorjahr: 0 TEUR)		2.221.443,28	1.332
3. Verbriefte Verbindlichkeiten begebene Schuldverschreibungen		25.105.749,98	25.112
4. Sonstige Verbindlichkeiten		1.476.759,91	2.860
5. Rechnungsabgrenzungsposten		498.835,74	576
6. Rückstellungen			
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	8.607.920,00		6.314
b) Steuerrückstellungen	1.909.097,47		1.123
c) andere Rückstellungen	17.633.278,11		17.587
		28.150.295,58	25.024
7. Eigenkapital			
a) gezeichnetes Kapital	40.000.000,00		40.000
b) Gewinnrücklagen andere Gewinnrücklagen	1.696.859,27		1.839
c) Bilanzgewinn	4.907.891,48		8.500
		46.604.750,75	50.339
Summe der Passiva		153.292.581,69	150.803
1. Eventualverbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		75.091.686,90	76.989
2. Andere Verpflichtungen Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		4.167.696,00	4.569

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014

	EUR	EUR	2014 EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften		3.700.575,11		4.640
2. Zinsaufwendungen		-1.904.648,37		-2.468
			1.795.926,74	2.172
3. Laufende Erträge aus				
a) Beteiligungen		3.365.320,06		5.329
b) Anteilen an verbundenen Unternehmen		379.090,66		253
			3.744.410,72	5.582
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinn- abführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			7.305.161,04	2.149
5. Provisionserträge		6.009.205,98		9.600
6. Provisionsaufwendungen		-49.220,00		-1.222
			5.959.985,98	8.378
7. Sonstige betriebliche Erträge			37.806.025,44	36.974
8. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter	-16.073.861,37			-18.784
ab) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung darunter: für Altersversorgung	-3.037.049,55			-3.479
-1.013.275,02 EUR (Vorjahr: -989 TEUR)				
			-19.110.910,92	-22.263
b) andere Verwaltungsaufwendungen		-22.859.918,52		-16.590
			-41.970.829,44	-38.853
9. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			-451.508,01	-821
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen			-2.803.349,36	-4.593
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			-854.438,35	-2.312
12. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			-1.924.963,14	-740
13. Aufwendungen aus Verlustübernahme			-132.589,08	-50
14. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			8.473.832,54	7.886
15. Außerordentliche Aufwendungen = Außerordentliches Ergebnis			-1.439.546,00	-131
16. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-2.261.676,08		-1.147
17. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 10 ausgewiesen		-7.327,75		-19
			-2.269.003,83	-1.166
18. Jahresüberschuss			4.765.282,71	6.589
19. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			478,86	1.855
20. Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen			142.129,91	56
21. Bilanzgewinn			4.907.891,48	8.500



Anhang

Anlagenspiegel

Anschaffungskosten in EUR					
	Vortrag 01.01.2014	Zugänge	Umbuchung	Abgänge	Stand 31.12.2014
Beteiligungen	36.517.934,79	10.657.818,97	250.534,64	7.208.232,84	40.218.055,56
Anteile an verbundenen Unternehmen	3.138.320,99	2.826.530,61	-250.534,64	13.250,00	5.701.066,96
Immaterielle Anlagewerte	4.134.136,91	175.581,03	0,00	0,00	4.309.717,94
Sachanlagen	5.554.449,02	43.110,98	0,00	0,00	5.597.560,00
Summe	49.344.841,71	13.703.041,59	0,00	7.221.482,84	55.826.400,46

Abschreibungen in EUR							
	Vortrag 01.01.2014	Außer- planmäßige Abschreibung	Geschäfts- jahr	Umbuchung	Abgänge	Zuschrei- bung	Stand 31.12.2014
Beteiligungen	4.504.586,84	1.904.963,14	0,00	-61.731,36	51.853,69	0,00	6.419.427,65
Anteile an verbundenen Unternehmen	683.357,04	20.000,00	0,00	61.731,36	0,00	0,00	641.625,68
Immaterielle Anlagewerte	3.558.627,85	0,00	67.347,03	0,00	0,00	0,00	3.625.974,88
Sachanlagen	3.625.346,02	0,00	384.160,98	0,00	0,00	0,00	4.009.507,00
Summe	12.371.917,75	1.924.963,14	451.508,01	0,00	51.853,69	0,00	14.696.535,21

Buchwert in EUR		
	31.12.2014	Vorjahr
Beteiligungen	33.798.627,91	32.013.347,95
Anteile an verbundenen Unternehmen	5.059.441,28	2.454.963,95
Immaterielle Anlagewerte	683.743,06	575.509,06
Sachanlagen	1.588.053,00	1.929.103,00
Summe	41.129.865,25	36.972.923,96

Angaben zu den Verbindlichkeiten per 31.12.2014

Verbindlichkeiten	Gesamtbetrag	Davon mit einer Restlaufzeit von			
		bis zu 3 Monaten	3 Monaten bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahren	über 5 Jahren
Gegenüber Kreditinstituten (Vorjahr)	49.234.746,45 (45.560.194,17)	49.234.746,45 (45.560.194,17)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)
Verbriefte Verbindlichkeiten (Vorjahr)	25.105.749,98 (25.112.083,32)	105.749,98 (112.083,32)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)	25.000.000,00 (25.000.000,00)
Gegenüber Kunden (Vorjahr)	2.221.443,28 (1.332.062,80)	2.198.608,76 (1.298.087,23)	22.834,52 (27.575,57)	0,00 (6.400,00)	0,00 (0,00)
Sonstige (Vorjahr)	1.476.759,91 (2.860.059,48)	1.476.759,91 (2.859.931,58)	0,00 (0,00)	0,00 (127,90)	0,00 (0,00)
Gesamt (Vorjahr)	78.038.699,62 (74.864.399,77)	53.015.865,10 (49.830.296,30)	22.834,52 (27.575,57)	0,00 (6.527,90)	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 31.12.2014 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

Wesentliche Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden haben sich im Geschäftsjahr nicht ergeben.

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 935 (TEUR 1.106), der Zeitwert der Vermögenswerte auf Grundlage der von der depotführenden Bank zur Verfügung gestellten Marktwerte beläuft sich auf TEUR 931 (TEUR 1.067) gemäß Depotauszug der Bank, der Erfüllungsbetrag der verrechneten Schulden beträgt TEUR 931 (TEUR 1.067). 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 8 (TEUR 4) 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 138 (TEUR 108), der Zeitwert der Vermögenswerte auf Grundlage des von der Versicherungsgesellschaft zur Verfügung gestellten Wertes beläuft sich auf TEUR 148 (TEUR 114) gemäß Versicherungsbestätigung, der Erfüllungsbetrag der verrechneten Schulden beträgt TEUR 148 (TEUR 114). 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	4,54 % bzw. 4,55% p. a.
Lohn- und Gehaltstrend	2,25 % bzw. 3,0 % p. a.
Rententrend	2,25 % p. a. bzw. 6 % alle 3 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. Im Vorjahr wurde der veröffentlichte Wert zum 30.11. verwendet; zum 31.12.2014 wurde – zur Berücksichtigung von Zinsänderungen bis zum Bilanzstichtag – ein zum 31.12. hochgerechneter Zinssatz verwendet.

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 acht 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 sind eine Aufzinsung der Pensionsrückstellung in Höhe von TEUR 486 (TEUR 406) und ein Abzinsungsbetrag aus anderen Rückstellungen in Höhe von TEUR 13 (TEUR 14) 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 einem weiteren Kreditinstitut.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten Fremdwährungsforderungen in Höhe von TEUR 2.439/TUSD 2.961 (TEUR 2.875/TUSD 3.966).

Die Verbindlichkeiten beinhalten insgesamt Fremdwährungsverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 2.393/TUSD 2.906 (TEUR 2.834/TUSD 3.909).

1. Aktiva

a) Forderungen an Kreditinstitute

Die täglich fälligen Forderungen an Kreditinstitute betragen TEUR 25 (TEUR 59) und enthalten Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, in Höhe von TEUR 0 (TEUR 35). In den Forderungen an Kreditinstitute ist ein Betrag in Höhe von TEUR 0 (TEUR 35) gegen Gesellschafter enthalten.

b) Forderungen an Kunden

In den Forderungen an Kunden sind Forderungen an verbundene Unternehmen in Höhe von TEUR 14.742 (TEUR 41.114) und Forderungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, in Höhe von TEUR 52.483 (TEUR 21.346), enthalten.

Die LHI hat zum Abschlussstichtag nachrangige Darlehen und Einlagen an IFRS-Objektgesellschaften über insgesamt rd. Mio. EUR 5,1 (Mio. EUR 5,0) begeben.

Der Bilanzausweis gliedert sich nach Restlaufzeiten wie folgt:

- Forderungen bis 3 Monate
TEUR 27.109 (TEUR 24.262)
- Forderungen 3 Monate bis 1 Jahr
TEUR 35.097 (TEUR 39.533)
- Forderungen 1 Jahr bis 5 Jahre
TEUR 123 (TEUR 141)
- Forderungen über 5 Jahre
TEUR 13.582 (TEUR 12.538)
- Forderungen unbefristet
TEUR 9 (TEUR 80)

c) Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen

Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen sind in einer Anteilsbesitzliste zum 31.12.2014 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 27.014 (TEUR 27.016), Kapitalbeteiligungen zur Weiterplatzierung in Höhe von TEUR 6.039 (TEUR 6.339) und Forderungen an das Finanzamt aus anrechenbaren Steuern in Höhe von insgesamt TEUR 2.809 (TEUR 3.422).

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 25.307 (TEUR 7.613) um Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern. Weitere TEUR 22.921 (TEUR 10.447) betreffen das Mutterunternehmen LBBW sowie mit TEUR 1.006 (TEUR 27.501) ein (drei) weiteres Kreditinstitut.

b) Verbindlichkeiten gegenüber Kunden

In den Verbindlichkeiten gegenüber Kunden sind Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 1.777 (TEUR 1.187) 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 1.440 zum 01.01.2014 vor. Von dem Verteilungswahlrecht des Art. 67 Abs. 1 Satz 1 EGHGB über 15 Jahre wurde in den Vorjahren Gebrauch gemacht. Im Geschäftsjahr 2014 wurde der komplette Unterdeckungsbetrag von TEUR 1.440 (TEUR 131) zugeführt. Dieser Betrag ist im außerordentlichen Ergebnis abgebildet.

f) Steuerrückstellungen und andere Rückstellungen

Die Steuerrückstellungen betreffen Rückstellungen für Körperschaftsteuer inkl. SolZ in Höhe von TEUR 1.580 (TEUR 896) und für Gewerbesteuer in Höhe von TEUR 329 (TEUR 227).

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 7,8 (Mio. EUR 3,8) verbundene Unternehmen.

Eventualverbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen

Verbindlichkeiten aus Bürgschaften:

- Sachsenerlass
Mio. EUR 44,3 (Mio. EUR 49,2)
- Kreditrahmen Cashpooling
Mio. EUR 25,0 (Mio. EUR 25,0)
- Patronatserklärung für Objektgesellschaften
Mio. EUR 3,0 (Mio. EUR 1,0)
- Sonstige Bürgschaften
Mio. EUR 2,0 (Mio. EUR 1,0)
- Sonstige Avale
Mio. EUR 0,1 (Mio. EUR 0,1)

Die selbstschuldnerischen Bürgschaften gemäß Sachsenerlass 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 Gebäudes 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.

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.

Bei den übrigen dargestellten Sachverhalten wird eine Inanspruchnahme auf Grundlage der jeweiligen aktuellen wirtschaftlichen Verhältnisse derzeit ebenfalls weitestgehend ausgeschlossen.

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 31.12.2014 bestehen folgende Platzierungsgarantien:

- Wachstumsportfolio USA
Mio. EUR 4,2 (Mio. EUR 3,7)
- LHI Immobilienfonds Deutschland
Mio. EUR 0,0 (Mio. EUR 0,9)

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 65,9 (Mio. EUR 76,2) davon sind Mio. EUR 6,3 (Mio. EUR 4,6) gegenüber verbundenen Unternehmen.

Haftsummenerweiterungen/ausstehende Einzahlungsverpflichtungen

Zum 31.12.2014 sind Haftsummenerweiterungen (Haftelagen) in Höhe von Mio. EUR 5,7 (Mio. EUR 5,7) 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 16,0 (Mio. EUR 12,7). Davon betreffen Mio. EUR 2,0 (Mio. EUR 5,3) Kapitalgesellschaften. Das Kapital dieser Gesellschaften wird nicht zu Finanzierungszwecken eingesetzt. Derzeit bestehen keine Anzeichen für eine Einforderung. Die verbleibenden Mio. EUR 14,0 (Mio. EUR 7,4) betreffen Einzahlungsverpflichtungen in Personengesellschaften. Im Wesentlichen handelt es sich um ausstehende Kommanditanteile zweier Fondsgesellschaften, die zur Weiterplatzierung im Jahr 2015 vorgesehen sind.

Andienungsrechte Investoren

Mio. EUR 5,8 (Mio. EUR 10,7)

In den Andienungsrechten ist eine Mietetrtrittsverpflichtung 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 sog. „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 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 15 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 einer (zwei) Personengesellschaft in Höhe von TEUR 164 (TEUR 655) und Dividenden aus einer (zwei) Beteiligungsholding in Höhe von TEUR 1.133 (TEUR 2.501) enthalten.

Das Provisionsergebnis in Höhe von Mio. EUR 6,0 (Mio. EUR 8,4) beinhaltet vor allem einmalige Vergütungen für die Erstellung von Eigenkapitalgestaltungen, Fremdkapitalvermittlungsprovisionen und Einmalhonorare für die vorzeitige Beendigung von Verwaltungsaufträgen.

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von Mio. EUR 37,8 (Mio. EUR 37,0) beinhalten vor allem Erträge aus Vergütungen in Höhe von Mio. EUR 19,6 (Mio. EUR 19,0) und Geschäftsbesorgungshonorare in Höhe von Mio. EUR 6,3 (Mio. EUR 6,9) sowie Mio. EUR 4,1 (Mio. EUR 3,9) Ergebnisbeitrag aus dem Cashpooling. In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind Kursgewinne in Höhe von TEUR 313 (TEUR 141) aus der Währungsumrechnung enthalten.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Geschäftsjahr in Höhe von Mio. EUR 2,8 (Mio. EUR 4,6) betreffen vor allem Aufwendungen für Risikovorsorge in Höhe von Mio. EUR 1,4 (Mio. EUR 3,2). In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Kursverluste in Höhe von TEUR 315 (TEUR 145) aus der Währungsumrechnung enthalten.

Derzeit existieren vier Ergebnisabführungsverträge (EAV) mit der LHI. Die Verlustübernahme aus einem EAV ist in den Aufwendungen aus Verlustübernahme in Höhe von TEUR 81 (TEUR 40) enthalten. Die Gewinnübernahmen aus drei weiteren EAV sind in der Position Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- und Teilgewinnabführungsverträgen in Höhe von TEUR 7.305 (TEUR 2.149) abgebildet.

Die außerordentlichen Aufwendungen bzw. das außerordentliche Ergebnis resultieren ausschließlich aus der vollständigen Zuführung des verbliebenen Unterschiedsbetrages zu der Pensionsrückstellung aufgrund der geänderten Bewertung gemäß HGB i. d. F. des BilMoG.

III. Sonstige Angaben

Die LHI beschäftigte im Geschäftsjahr 2014 durchschnittlich 191 (242) Mitarbeiter, die sich aus 3 (3) Geschäftsführern, 1 (1) Generalbevollmächtigten und 187 (238) 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

Thomas S. Bürkle, seit 01.03.2014,
Mitglied des Vorstandes der Norddeutschen Landesbank
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,
ehemaliges Mitglied des Vorstandes der Norddeutschen Landesbank

Vergütungen für die Geschäftsführung und die Mitglieder des Aufsichtsrats

Die Gesamtbezüge der aktiven Mitglieder der Geschäftsführung im Geschäftsjahr 2014 betragen TEUR 1.348 (TEUR 1.277).

Für die ehemaligen Mitglieder der Geschäftsführung bestehen zum 31.12.2014 insgesamt TEUR 1.707 (TEUR 1.262) Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen. Im Geschäftsjahr beliefen sich die laufenden Pensionszahlungen auf TEUR 114 (TEUR 112).

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
LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Pullach i. Isartal
LOPANO Verwaltung GmbH, Pullach i. Isartal

Im Aufsichtsrat der LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH sind zwei Geschäftsführer der LHI Leasing GmbH vertreten.

Das von dem Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2014 berechnete Gesamthonorar beträgt TEUR 172 (TEUR 335), davon entfallen auf Abschlussprüfungsleistungen einschließlich Konzernabschlussprüfungshonorar TEUR 163 (TEUR 178), auf andere Bestätigungsleistungen TEUR 0 (TEUR 33) und auf sonstige Leistungen TEUR 9 (TEUR 124).

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 142.129,91 aus den anderen Gewinnrücklagen zu Gunsten des Bilanzgewinns aufgelöst.

Die Geschäftsführung schlägt vor, den Bilanzgewinn in Höhe von EUR 4.907.891,48 auf neue Rechnung vorzutragen.

Pullach im Isartal, 18. März 2015

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 2014 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 19. März 2015

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft


(Löffler)
Wirtschaftsprüfer


(Lepple)
Wirtschaftsprüfer



Konzernabschluss der LHI Leasing GmbH

Konzernbilanz zum 31. Dezember 2014

	EUR	31.12.2014 EUR	Vorjahr TEUR
Aktiva			
1. Barreserve			
Kassenbestand		2.883,38	5
2. Forderungen an Kreditinstitute			
a) täglich fällig	206.952.884,40		91.975
b) andere Forderungen	414.542,73		590
		207.367.427,13	92.565
3. Forderungen an Kunden		81.656.565,52	74.484
darunter: gegenüber Finanzdienstleistungsinstituten EUR 16.929,54 (Vorjahr TEUR 0)			
4. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere		29.511.211,00	33.791
5. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere		99.206.148,18	96.842
6. Beteiligungen		84.188.279,07	14.740
darunter: an Finanzdienstleistungsinstituten EUR 11.250,00 (Vorjahr TEUR 11)			
7. Anteile an assoziierten Unternehmen		20.048.236,73	23.808
8. Anteile an verbundenen Unternehmen		1.582.090,22	1.760
9. Immaterielle Anlagewerte			
entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		697.592,06	576
10. Sachanlagen		5.291.328,00	30.342
11. Sonstige Vermögensgegenstände		10.453.109,17	13.703
12. Rechnungsabgrenzungsposten		554.854,98	479
13. Aktive latente Steuern		58.721,44	429
Summe der Aktiva		540.618.446,88	383.524

	EUR	31.12.2014 EUR	Vorjahr TEUR
Passiva			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten			
a) täglich fällig	1.086.145,85		4.633
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	185.863.142,49		64.513
		186.949.288,34	69.146
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden darunter: gegenüber Finanzdienstleistungsinstituten EUR 6.113,47 (Vorjahr TEUR 0)		2.396.603,10	1.601
3. Sonstige Verbindlichkeiten		259.057.103,02	222.504
4. Rechnungsabgrenzungsposten		929.050,08	1.127
5. Rückstellungen			
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	8.607.920,00		6.314
b) Steuerrückstellungen	2.020.853,83		1.123
c) andere Rückstellungen	19.786.710,04		18.299
		30.415.483,87	25.736
6. Eigenkapital			
a) gezeichnetes Kapital	40.000.000,00		40.000
b) andere Gewinnrücklagen	5.443.692,85		5.586
c) Neubewertungsrücklage	163.841,61		0
d) Konzernbilanzgewinn	8.396.869,74		12.128
e) Anteile fremder Gesellschafter	6.612.102,98		5.696
		60.616.507,18	63.410
7. Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung		254.411,29	0
Summe der Passiva		540.618.446,88	383.524
1. Eventualverbindlichkeiten Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		50.091.686,90	51.989
2. Andere Verpflichtungen Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		5.500.000,00	5.725

Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014

	EUR	EUR	2014 EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften		5.404.459,21		6.684
2. Zinsaufwendungen		-5.024.284,19		-5.197
			380.175,02	1.487
3. Laufende Erträge aus				
a) Beteiligungen		3.657.480,95		5.974
b) Anteilen an verbundenen Unternehmen		369.855,72		253
			4.027.336,67	6.227
4. Auf assoziierte Unternehmen entfallendes Ergebnis			-2.059.666,93	-1.645
5. Provisionserträge		16.846.832,75		16.326
6. Provisionsaufwendungen		-4.756.648,92		-3.996
			12.090.183,83	12.330
7. Sonstige betriebliche Erträge			40.633.655,46	35.857
8. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter	-22.261.197,40			-21.312
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung darunter: für Altersversorgung EUR -1.173.507,83 (Vorjahr TEUR -1.050)	-4.006.260,65			-3.860
			-26.267.458,05	-25.172
b) andere Verwaltungsaufwendungen		-16.338.263,22		-16.458
			-42.605.721,27	-41.630
9. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			-1.600.228,38	-2.113
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen			-4.715.009,95	-4.854
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			-854.438,35	-576
12. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			-72.534,69	-419
13. Aufwendungen aus Verlustübernahme			-51.835,11	-10
14. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			5.171.916,30	4.654
15. Außerordentliche Aufwendungen = Außerordentliches Ergebnis			-1.439.546,00	-131
16. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-2.380.077,05		-1.149
17. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 10 ausgewiesen		-19.975,18		-43
			-2.400.052,23	-1.192
18. Konzernjahresüberschuss			1.332.318,07	3.331
19. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			3.628.437,69	5.571
20. Konzernfremden zustehender Anteil			3.293.984,07	3.171
21. Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen			142.129,91	55
22. Konzernbilanzgewinn			8.396.869,74	12.128



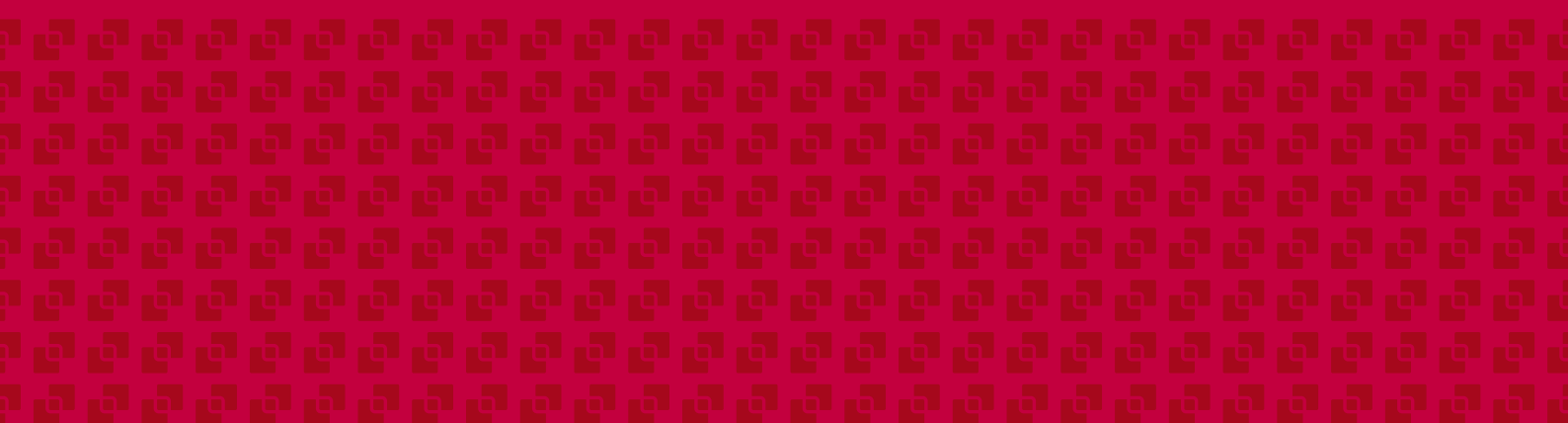
Pullach

Pöcking

Stuttgart

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