



Qualität für Ihren Erfolg

Geschäftsbericht 2018



Vorwort	5
<hr/>	
UNTERNEHMEN	6–17
<hr/>	
 Strategie und Positionierung	7
 Entwicklung und Struktur	
Meilensteine der LHI Gruppe	10
Struktur der LHI Gruppe	12
Kennzahlen	13
 Erfolgsfaktoren und Werte	
Human Resources	14
Ethik-Kodex	16
<hr/>	
ÜBERBLICK	18–35
<hr/>	
 Geschäftsjahr 2018	
Die Gesellschaft	19
Wirtschaftliche Entwicklung	21
Geschäftsentwicklung	22
Lage der Gesellschaft	23
Prognose, Risiken und Chancen	26
 Zahlen	34

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern in dieser Publikation die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

Geschäftsführung LHI
Oliver Porr, Peter Kober,
Jens Kramer, Robert
Soethe (v.l.n.r.)



Vorwort

Blickt man auf den Jahresanfang 2018 zurück, so wurde ein Jahr der Veränderung erwartet. Insbesondere ging man von einem ersten Schritt in Richtung Abkehr von der Niedrigzinspolitik aus. Rückblickend wissen wir, dass diese Prognose sich nicht erfüllte. Die Europäische Zentralbank hat ihre Geldpolitik der niedrigen Zinsen fortgeführt und auch die Risiken für das Finanzsystem haben sich nicht verringert. Zudem sind neue Risiken durch eine sich abschwächende Konjunktur hinzugekommen. Nachdem die EZB ihre Möglichkeiten weitgehend ausgeschöpft hat, bleibt abzuwarten, wie man mit dem neuen konjunkturellen Umfeld umgehen wird. Aufgeladen wird dieses Umfeld durch die zunehmenden Irritationen innerhalb der Europäischen Union. Diverse neo-nationalistische Regierungen werden genauso zu Überraschungen beitragen wie deutsche Alleingänge in der Klimapolitik. Fragen des Brexits und ein wenig absehbarer Ausgang der Wahlen zum Europäischen Parlament tragen ebenfalls zu gefühlter Unsicherheit bei. Entsprechend vielfältig sind die Prognosen für 2019.

Der lockere geldpolitische Kurs der EZB hat auch 2018 dafür gesorgt, dass Unternehmen ausreichend Kapital zur Verfügung hatten. Die Finanzierungsbeschaffung stand deshalb bei vielen unserer Kunden nicht im Fokus. Trotzdem konnten wir eine steigende Nachfrage im Bereich Structured Finance feststellen. Denn unabhängig von der Finanzierung war Strukturierungs-Know-how genauso gefragt wie Antworten auf individuelle Zielsetzungen.

Im Bereich des Investment Managements konnten wir eine anhaltende Nachfrage nach Sachwertinvestments seitens der Investoren verzeichnen. Hier war daher nicht die Investitionswilligkeit der Investoren ein limitierender Faktor, sondern die Verfügbarkeit geeigneter Assets. Diese Herausforderung wird 2019 weiter bestehen bleiben. Von unserer Überzeugung, dass nicht jedes verfügbare Asset auch ein passendes Asset für unsere Investoren ist, werden wir auch 2019 nicht abweichen.

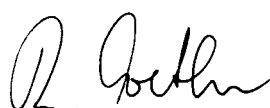
Vielmehr gilt auch in diesem Jahr: Qualität geht für uns vor Quantität. So dauert es gegebenenfalls etwas länger, bis wir eine für uns geeignete Immobilie, einen Solarpark oder ein Flugzeug finden und uns hierfür entscheiden werden. Dafür wissen unsere Investoren aber, dass die Gestaltung des Investments und das Asset auf ihre Anforderungen zugeschnitten sind. Außerdem achten wir auf ein ausgeglichenes Chancen-Risiken-Profil. Viele unserer Investoren kommen lieber mit etwas weniger Rendite zurecht, wenn sie dafür in Assets mit überschaubaren Risiken investieren.

Unsere Investments in der Assetklasse Erneuerbare Energien haben wir im Jahr 2018 weiter ausgebaut. Die nun 21 Windparks und 28 Solarparks produzieren eine Gesamtnennleistung von 573 MW/MWp und sparten allein im Jahr 2018 rund 294.000 Tonnen CO₂ ein. Der Anteil der Erneuerbaren Energien am verwalteten Investmentvermögen von 10,2 Mrd. Euro beträgt 1,2 Mrd. Euro. Die LHI investierte im Jahr 2018 433 Mio. Euro, davon 63 % in Erneuerbare Energien und 37 % in Immobilien. Im Bereich Aviation konnten vier DCM-Flieger aufgrund der Fondslaufzeitverlängerung, neuer Mieter und neuer Finanzierung als Neugeschäft verbucht werden. Im Bereich Strukturierte Finanzierungen wurde im Jahr 2018 ein Neugeschäft von 639 Mio. Euro erzielt. Das gesamte Neugeschäftsvolumen der LHI Gruppe von 991 Mio. Euro liegt oberhalb des Vorjahres- und der Planwerte.

Wir blicken deshalb zufrieden auf das Jahr 2018 zurück. Hierbei ist uns bewusst, dass ein so erfolgreiches Jahr nur gelingen kann, wenn unsere Kunden uns vertrauen und unsere Mitarbeiter Höchstleistungen erbringen. Hierfür bedanken wir uns sehr herzlich.



Oliver Porr



Robert Soethe



Jens Kramer



Peter Kober



UNTER NEHMEN

Strategie und Positionierung

Das aktuelle gesamtwirtschaftliche Umfeld ist geprägt durch eine steigende Unsicherheit und eine sich abschwächende Konjunktur. Daher rechnen wir auch künftig mit Verwerfungen und Irritationen an den Finanzmärkten.

Diesen begegnen wir in unserer Geschäfts- und Risikostrategie im Wesentlichen mit zwei Grundsätzen:

1. Unser diversifiziertes Geschäftsmodell basiert auf den zwei Säulen Structured Finance und Investment Management. Wir entscheiden überlegt und mit Augenmaß. Für uns sind nachhaltige Aspekte entscheidender als die kurzfristige Ertragsoptimierung. Unsere stabile Ertragsbasis zu erhalten, ist ein Wert als solcher.
2. Die LHI ist eigenkapitalstark. Im Verhältnis zu unseren Geschäftsaktivitäten verfügen wir über eine hohe Risikodeckungsmasse. Dies macht uns im Vergleich zu unseren Wettbewerbern weniger krisenanfällig. Hinzu kommt eine konservative Risikopolitik. Aktuell sehen wir die Übernahme von Risiken als oftmals nicht fair bezahlt. Auf solche Geschäfte verzichten wir bewusst. Wie jedes größere Unternehmen ist auch die LHI in ein gesamtwirtschaftliches Umfeld eingebunden, das sich unserer Steuerung entzieht. So setzt etwa unser Geschäftsmodell voraus, dass die von uns konzipierten Produkte zu angemessenen Konditionen refinanziert werden. Hierbei helfen zwar unsere Eigenkapitalstärke und die Zahl der vorhandenen Kreditlinien, dauerhaft kann dies jedoch nicht die Refinanzierung auf Projektebene ersetzen. Daher arbeiten wir mit einer großen Zahl in- und ausländischer Kreditinstitute zusammen und binden Nachrangmittel Institutioneller Investoren ein.

STRUCTURED
FINANCE

INVESTMENT
MANAGEMENT

WIR ENTSCHEIDEN ÜBERLEGT UND MIT AUGENMASS. FÜR UNS SIND NACHHALTIGE ASPEKTE ENTSCHEIDENDER ALS DIE KURZFRISTIGE ERTRAGSOPTIMIERUNG.

Hierdurch kommt es zu einer Verknüpfung der beiden Säulen unseres Geschäftsmodells: Wir verbinden Aktiv- und Passivseite. Dies generiert den größtmöglichen Nutzen sowohl für Investoren wie auch für Objektnutzer. Das integrierte Geschäftsmodell hat sich auch in den Jahren nach der letzten Finanzkrise bewährt und wird deshalb fortgeführt. Integraler Bestandteil unseres Geschäftsmodells ist auch die effiziente Verwaltung von Objektgesellschaften. Die LHI verfügt über eine sehr gute IT-Infrastruktur auf SAP-HANA-Basis. Unsere Software reflektiert die Erfordernisse des Geschäftsmodells genauso wie die des deutschen sowie internationalen Handels- und Steuerrechts. So unterscheidet sich die LHI von vielen anderen Dienstleistern. Wir konzipieren nicht nur, sondern setzen die Projekte auch um und verwalten sie – teilweise über mehr als 20 Jahre. Für Dritte bieten wir die Verwaltungsdienstleistungen im Rahmen unseres Produkts „Corporate Service Providing“ an. Dieses Angebot richtet sich vor allem an ausländische Unternehmen, die eine Objektgesellschaft in Deutschland haben, aber die kaufmännische Administration nicht selbst wahrnehmen können oder wollen. Zusammen mit den eigenen Objektgesellschaften haben wir dadurch den Vorteil, stabile Honorarerträge zu generieren.

In der Vergangenheit hat die LHI mehrfach Leasingbestände sowie einmal Fondsbestände erworben. Dies würden wir auch in Zukunft tun, jedoch nur dann, wenn sich die damit verbundenen Risiken kalkulieren und Chancen, wie z. B. durch eine Kostendegression, absehen lassen.

Im Bereich Structured Finance gehen wir weit über die klassischen Leasinglösungen hinaus. Mit komplexen und hochindividuellen Strukturierungslösungen erfüllen wir die kundenspezifischen Anforderungen und Ziele. Wir konzipieren für Unternehmen z. B. nachfolgeorientierte

Unternehmensstrukturen genauso, wie wir die finanzierungstechnischen Financial Covenants optimieren oder dabei helfen, bilanz- und aufsichtsrechtliche Anforderungen besser zu erfüllen. Gerade im Bereich von Investitionsfinanzierungen achten wir auf steuerliche Implikationen und nehmen ggf. notwendige Anpassungen während der Vertragslaufzeit vor.

Investment-Management-Dienstleistungen bieten wir für die drei Assetklassen Real Estate, Renewables/Infrastructure und Aviation an. Die Produkte der LHI in diesen Assetklassen erfüllen alle Anforderungen institutioneller Investoren. Konzeption, Assetmanagement sowie Fondsmanagement inklusive Risikomanagement und Fondsreporting erfolgen komplett durch die LHI. Ein wichtiger Teil unserer Strategie in diesem Bereich ist, dass die Anlagekonzepte genau die individuellen Anforderungen und Bedürfnisse der jeweiligen Investorengruppe erfüllen. Daher sehen wir unseren Schwerpunkt im Geschäft mit institutionellen Investoren und Family Offices. Wir haben Investments speziell für Stiftungen, Versorgungskassen und Versicherungen aufgelegt. Dadurch können während der Laufzeit die speziellen Anforderungen der einzelnen Investorengruppen besser berücksichtigt werden.

Neben dem Geschäft mit institutionellen Investoren konzipieren wir auch Produkte für private Anleger. Ende 2018 ging der zweite Publikums-AIF mit Gewerbeimmobilien und regionalem Fokus auf Bayern und Baden-Württemberg in die Platzierung. Unsere Strategie bei Publikumsprodukten ist einfach und klar: Wir bieten nur dann einen Publikums-AIF an, wenn wir der Meinung sind, dass alle Objekte die Parameter eines Produkts für private Anleger erfüllen. Nicht alles, was verkäuflich ist, würden wir auf den Markt bringen.

**NICHT ALLES, WAS VERKÄUFLICH IST,
WÜRDEN WIR AUF DEN MARKT BRINGEN.**



Meilensteine der LHI Gruppe

1973

GRÜNDUNG

Die LHI wurde am 01.10.1973 als Leasinggesellschaft für Handel und Industrie gegründet. Der Schwerpunkt lag im Bereich der Finanzierung von Immobilieninvestitionsvorhaben. Im Laufe der Jahre entwickelte sich die LHI vom Anbieter von Leasinglösungen zum Anbieter von Strukturierter Finanzierungen.

1981

ERSTES INVESTMENTPRODUKT

Für ausgewählte Kunden legte die LHI ihren ersten Fonds auf. 1994 folgte dann der erste Publikumsfonds. Das war der Startschuss für weitere Investmentprodukte, die für private sowie dann auch für professionelle Investoren konzipiert sind. Damit wurde neben den Strukturierten Finanzierungen die zweite Säule der Geschäftsfelder der LHI geschaffen.

2000

EXPANSION

Zum Jahrtausendwechsel hat die LHI ihre geschäftsstrategische Ausrichtung erweitert. Es wurden Zukäufe realisiert. So erfolgte 2002 der Erwerb der Bayerische Immobilienleasing, 2006 die Integration der Immobilienleasingsparte der SüdLeasing und 2009 die Übernahme der Movesta Lease and Finance.

2012

GRÜNDUNG LHI CAPITAL MANAGEMENT GMBH

Mit Inkrafttreten des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagegesetzes gründete die LHI die Vertriebsgesellschaft für alle von der LHI konzipierten Investmentprodukte. Als Partner für private und (semi-)professionelle Investoren kümmert sie sich auch während der Laufzeit des Investments um die Investoren. Die LHI Capital Management GmbH ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der LHI und hat die Erlaubnis nach § 32 KWG der BaFin.

2013

GRÜNDUNG DER LHI KAPITALVERWALTUNGSGESELLSCHAFT MBH

2013 ist in Deutschland das Kapitalanlagegesetzbuch in Kraft getreten. Im Juli 2013 gründete die LHI eine eigene von der BaFin zugelassene Kapitalverwaltungsgesellschaft. Diese legt alle neuen Investmentprodukte der LHI Gruppe auf und verwaltet auch die Fondsgestaltungen der LHI, die vor Inkrafttreten des KAGB aufgelegt wurden. Sie ist ebenfalls eine 100%ige Tochtergesellschaft der LHI.

2015

ERWERB DER LHI

durch das Management. Rückwirkend zum 01.01.2014 erwarben die Geschäftsführer der LHI alle Geschäftsanteile. Die LHI ist damit ein inhabergeführtes Unternehmen.

2016

ERSTE FINANZIERUNG ÜBER CROWD-INVESTING-PLATTFORM

In Zusammenarbeit mit der Crowd-Investing-Plattform Exporo bot die LHI eine kleinere Refinanzierungsstranche an.

2018

DIGITAL INNOVATION LAB

Um die Chancen der fortschreitenden Digitalisierung für die LHI zu testen, wurde Mitte 2018 das LHI Digital Innovation Lab gegründet.



1973



2012



1981



2013



2018

Struktur der LHI Gruppe

SHAREHOLDER

LHI Holding GmbH

MANAGEMENT

LHI Leasing GmbH

Finanzdienstleistungsinstitut, Steuerung der LHI Gruppe,
gegründet 1973

Die LHI Leasing GmbH ist ein Finanzdienstleistungsinstitut und wird nach den Regelungen des Kreditwesengesetzes beaufsichtigt. Sie verfügt daher über etablierte Risikosteuerungssysteme, die diese strengen aufsichtsrechtlichen Normen erfüllen.

OPERATIVE DIENSTLEISTUNGSGESELLSCHAFTEN

LHI Kapitalverwaltungs- gesellschaft mbH

Kapitalverwaltungsgesellschaft
im Sinne des KAGB,
Verwaltung von AIFs,
gegründet 2013

LHI Capital Management GmbH

Vertrieb/
Investorenbetreuung,
gegründet 2012

LHI Luxembourg Group

LHI Management Luxembourg S.A.

Fondsemissionen und
Fondsverwaltung nach lux. Recht,
gegründet 2009

LHI Securitization S.A.

Verbriefungsgesellschaft Luxemburg,
gegründet 2017

LHI Versicherungsmakler GmbH

Beratungsleistungen/
Versicherungen,
gegründet 2005

LHI sp. z o.o. (Polen)

Polnische Tochtergesellschaft
mit Sitz in Warschau,
gegründet 1995

LHI Real Estate Management GmbH

Baubetreuungsleistungen/
Baumanagement,
gegründet 1988

VERWALTUNG DER OBJEKTGESELLSCHAFTEN

Zwischenholdinggesellschaften

Diverse Zwischenholdinggesellschaften,
u. a. resultierend aus der Übernahme
diverser Leasingbestände

Objektgesellschaften

Projekte im Besitz der
Objektgesellschaften



Kennzahlen

	31.12.2018 in TEUR	31.12.2017 in TEUR	31.12.2016 in TEUR	31.12.2015 in TEUR
Eigenkapital	41.697	41.697	41.697	41.697
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	15.687	20.547	5.692	6.529
Jahresergebnis*	14.341	20.430	5.501	5.865
Eigenkapitalquote in %	35,8%	35,7%	32,3%	33,4%
Wirtschaftliches Ergebnis	21.312	23.478	14.640	6.650
Neugeschäftsvolumen rd.	991.000	523.000	1.020.000	280.000
Transaktionsvolumen rd.	1.500.000	1.500.000	700.000	–
Verwaltete Gesellschaften rd.	1.499	1.560	1.600	1.700
Verwaltetes Investitionsvolumen rd.	16.400.000	18.000.000	17.350.000	18.730.000
Kum. platziertes Eigenkapital rd.	4.200.000	4.000.000	3.900.000	3.600.000
Kum. Fondsvolumen rd.	10.200.000	9.700.000	9.300.000	8.800.000
Kum. Anzahl Anleger rd.	17.500	19.000	19.400	19.350
Durchschnittliche Anzahl Mitarbeiter im Jahr	249	251	248	258

*Seit 2015 abgeführt durch Ergebnisabführungsvertrag.

Human Resources

Erstklassiges Markt- und Branchen-Know-how, Experten mit langjähriger Erfahrung sowie Ansprechpartner, die auf dem aktuellen Stand der regulatorischen und branchenspezifischen Gegebenheiten sind – das erwarten Unternehmen und Investoren zu Recht von der LHI. Diesen Erwartungen werden wir gerecht, weil Human-Resources-Management bei der LHI bedeutet, die strategischen Ziele der LHI und die Erwartungen unserer Geschäftspartner gleichermaßen zu erfüllen. Dabei kommen die Anforderungen unserer Mitarbeiter an ein modernes Unternehmen nicht zu kurz.

Die Zukunft gestalten wir gemeinsam

Damit ein Unternehmen auch in der Zukunft erfolgreich sein kann, braucht es neben den strategisch richtigen Entscheidungen auch die richtigen Mitarbeiter. Es braucht Menschen, die Lösungen für heute und morgen entwickeln. Mitarbeiter, die vor allem die Zukunft eines Unternehmens mitgestalten wollen und den Weg in die Zukunft des Unternehmens mit antreten.

Deshalb hat die LHI 2018 das „Digital Innovation Lab“ gegründet. Mitarbeiter, Führungskräfte und Geschäftsführung entwickeln darin gemeinsam Ideen, wie die LHI der Zukunft aussehen kann.

Lebenslanges Lernen als Erfolgsfaktor für alle

Nicht nur die individuelle fachliche Weiterentwicklung spielt in der LHI eine große Rolle. Mit „Polaris“ hat die LHI nun zum wiederholten Male ein Führungskräfteentwicklungsprogramm ins Leben gerufen. Zwölf Mitarbeiter haben hier die Möglichkeit zu lernen, was es bedeutet, Führungskraft zu sein bzw. zu werden.

Arbeiten mit Lebenswert

Lebenswert arbeiten spiegelt sich in den Räumen der LHI wider. Der Campus Pullach ist mit dem DGNB-Zertifikat in Platin für nachhaltiges Bauen ausgezeichnet. Die Bewertung berücksichtigt u. a. die soziokulturelle und funktionale Qualität. Darunter fallen z. B. die Aufenthaltsqualität innen und außen, die Sicherheit oder auch die Barrierefreiheit.

Ebenso achten wir darauf, unseren Mitarbeitern eine gesunde und ausgewogene Ernährung anzubieten. Im Betriebsrestaurant werden alle Speisen täglich frisch zubereitet. Dabei legen wir Wert auf regionale Produkte sowie leichte und gesundheitsfördernde Speisen. In den Vorjahren boten wir einen LHI-Gesundheitstag an. 2018 gab es die Gesundheitswoche, damit alle Mitarbeiter die Möglichkeit haben, die unterschiedlichen Angebote über die Woche verteilt zu nutzen. Workshops zum Thema Ernährung, Fitnesskurse oder Gesundheitschecks standen zur Auswahl.

Wer Lust hat kann mit der LHI auch sportlich aktiv werden, z. B. in der LHI-Fußballmannschaft, der LHI-Volleyballmannschaft oder bei dem LHI-Skiwochenende.

 **Human Resources in Zahlen**



durchschnittliche Firmenzugehörigkeit in der LHI



5

Mitarbeiter im Team
Human Resources

Durchschnittlich



Weiterbildungstage
pro Mitarbeiter im Jahr 2018

249

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt 2018
bei der LHI

Rund 200.000 EUR

Gesamtinvestitionen in
Weiterbildung im Jahr 2018



Rund 20 %

weibliche Führungskräfte
in der LHI im Jahr 2018

Ethik-Kodex

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 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 der Länder, 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, zur Bekämpfung von Terrorismusfinanzierung sowie zur Bekämpfung von Korruption ein.

Einhaltung des Datenschutzes

Personenbezogene Daten unserer Geschäftspartner, Kunden und Mitarbeiter werden durch Sicherheitsstandards vor dem Zugriff und unrechtmäßigen Gebrauch 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: gegenseitigem Respekt, Loyalität, Verlässlichkeit und Engagement, Korrektheit und Fairness, Authentizität und Leistungsorientierung sowie Diskretion. Unser Handeln soll so transparent wie möglich 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 Geschäfts-
partnern 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 setzen 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.

**UNSERE GESCHÄFTSPARTNER UND
KUNDEN BERATEN UND BEGLEITEN WIR
RESPEKTVOLL UND INDIVIDUELL.**

A photograph of a modern building's interior courtyard. The space is bright and airy, with multiple levels of balconies and walkways. Large glass windows and doors are visible. In the foreground, several lush green palm plants are in focus, partially obscuring the view of the building. The overall atmosphere is clean, contemporary, and green.

ÜBER BLICK

Geschäftsjahr 2018

DIE GESELLSCHAFT

Die LHI Leasing GmbH wurde 1973 als Immobilienleasinggesellschaft gegründet. Seit 2015 befindet sie sich zu 100 % im Besitz der LHI Holding GmbH. An der LHI Holding GmbH sind die vier Geschäftsführer der LHI zu je 25 % beteiligt.

Die LHI Gruppe bietet die Gestaltung strukturierter Finanzierungen für Unternehmen, außerdem Real Estate Management, Objektverwaltung, Versicherungslösungen und Immobilienbewertung. Für private Investoren, Stiftungen, Family Offices, Pensionskassen, Versorgungswerke und Versicherungen konzipiert die LHI Investmentprodukte. Das Assetmanagement sowie das Fondsmanagement und die Investorenbetreuung erfolgen im eigenen Haus.

Nach Maßgabe des § 1 Abs. 1a Nr. 10 KWG ist die LHI ein reguliertes Unternehmen der Finanzbranche und unterliegt damit den Vorschriften des Kreditwesengesetzes. Bezogen auf die Kapitalvermittlung und 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), erbracht. Beide Gesellschaften unterliegen ebenso der deutschen Finanzaufsicht, verfügen über eigene Personalressourcen und sind über Ergebnisabführungsverträge an die LHI angebunden.

Die LHI hat eine Niederlassung in Pöcking sowie eine Geschäftsstelle in Stuttgart. Darüber hinaus hält sie indirekte Beteiligungen an der polnischen LHI sp. z o.o. und der LHI Management Luxembourg S.A.

Die LHI ist Mitglied im Bundesverband Deutscher Leasinggesellschaften e.V. und im Zentralen Immobilien Ausschuss e.V.

Steuerung der Gesellschaft

Die LHI strukturiert ihre Finanzierungslösungen bzw. Investmentprodukte in der Regel über Objektgesellschaften. Zurzeit werden in der LHI Gruppe 1.499 solcher Gesellschaften verwaltet. Die Anwendung der einschlägigen handelsrechtlichen Vorschriften führt teilweise dazu, dass sich betriebswirtschaftliche Erfolge nicht periodengerecht im Jahresabschluss der LHI widerspiegeln. Entsprechend ist die tatsächliche Ergebnissituation bzw. -zusammensetzung nicht immer unmittelbar aus der ausschließlichen Betrachtung der GuV-Positionen der LHI ableitbar.

Zur Steuerung des Neugeschäfts nutzt die LHI daher einen Leistungsindikator, der das jeweilige Produkt über seine Gesamtlaufzeit betrachtet. Dabei werden alle ergebnisrelevanten Zahlungsströme auf Einzelgeschäftsebene abgebildet und somit deren nominale Ergebniswerte gesteuert. Das Finanzierungsvolumen des Neugeschäfts wird nicht zur Unternehmenssteuerung herangezogen, spielt allerdings im Marktvergleich der Leasingbranche eine Rolle. Gleiches gilt für das begleitete Transaktionsvolumen, das ebenfalls nur Hinweise auf die Marktbedeutung gibt, jedoch nicht für Steuerungszwecke verwendet wird.

Das Bestandsgeschäft wird im Wesentlichen über den „Nachhaltigen Kostendeckungsgrad“ gesteuert. Diese Kennzahl entspricht einer auf das LHI-Geschäftsmodell zugeschnittenen Aufwand-Ertrags-Relation aus fixierten Kosten- und Ertragsströmen. Sie wird von einer mehrstufigen

Deckungsbeitragsrechnung flankiert. Einzelheiten zu den Kennzahlen bzw. Instrumenten werden im Abschnitt Risikobericht dargestellt.

Neben den genannten Leistungsindikatoren werden in der Geschäfts- und Risikostrategie der LHI diverse weitere Kennzahlen herangezogen und auf ihrer Basis Zielwerte formuliert. Im Mittelpunkt steht dabei die Erreichung von Cost-Income-Ratios im Bereich von 80 % bis 90 %, bezogen auf die kalkulatorischen bzw. echten Vollkosten. Durch die Überwachung und Steuerung dieser Kennzahlen soll erreicht werden, eine Vorsteuerrendite von mindestens 10 % auf das eingesetzte Eigenkapital zu erwirtschaften. Um das Erreichen dieses Ziels abzusichern, ist weniger die Betrachtung einer isolierten Kennzahl als vielmehr das Zusammenspiel der Kennzahlen entscheidend. So könnte z. B. die Übernahme eines großen Immobilienleasingbestands dazu führen, dass das strategische Ziel, die Risikoauslastung unter 80 % zu halten, temporär verletzt würde. Für das abgelaufene Geschäftsjahr ist zu konstatieren, dass alle in der Geschäfts- und Risikostrategie formulierten Gesamt- und Einzelziele erreicht wurden. Diese Aussage gilt auch für die drei Geschäftsjahre davor.

Beteiligungen und unternehmensnahe Gesellschaften

Der LHI Gruppe gehören weitere Gesellschaften an, die das Dienstleistungsspektrum ergänzen bzw. abrunden. Alle haben eine eigene Rechtspersönlichkeit und werden als Profitcenter geführt.

Die LHI Real Estate Management GmbH (LHI REM) begleitet die baufachliche Seite unserer Finanzierungsprojekte. Dadurch stellt sie die Bau- und Prozessqualität sicher, wodurch mögliche Folgeschäden auf ein Minimum begrenzt bzw. Investitionsrisiken frühzeitig erkannt werden. Die LHI REM stellt ihr Dienstleistungsangebot auch externen Dritten zur Verfügung und erzielt dadurch zusätzliche Honorareinnahmen. Das Jahr 2018 ist für die LHI REM erfolgreich verlaufen. Das handelsrechtliche Ergebnis war positiv.

Die ATG Abrechnungs-Treuhand GbR (ATG) wickelt den gesamten Zahlungsverkehr für die LHI Gruppe und für eine Vielzahl der ihr angeschlossenen Objektgesellschaften ab. Sie nimmt damit auch die Funktion des Cash-Pooling wahr, durch die ein Bodensatz an langfristig verfügbaren liquiden Mitteln entsteht. Diese Mittel werden nach einer streng formulierten Anlagerichtlinie investiert und dadurch Überschüsse erzielt. Das abgelaufene Geschäftsjahr verlief für die ATG ertragsseitig erfolgreich. Fehlende laufende Erträge aus Kapitalanlagen wurden durch die Überschüsse aus dem Verkauf von Anleihen vor deren Fälligkeit kompensiert. Solange kein Reinvestment der freigewordenen Liquidität erfolgt, ist daher mit sinkenden laufenden Zinserträgen in der ATG zu rechnen.

Die LHI sp. z o. o. bedient von Warschau aus den polnischen Markt. In der Vergangenheit war die LHI sp. z o. o. vornehmlich im Immobilienleasing tätig. In den letzten Jahren wurden die Geschäftsaktivitäten neu ausgerichtet. Die Immobilienentwicklung bildet nun den Schwerpunkt des Geschäftsmodells. Der Geschäftsverlauf des Jahres 2018 spiegelt diesen Veränderungsprozess wider. So entsteht in diesem Jahr ein positives Ergebnis aus der einmaligen Partizipation am erfolgreichen Abschluss einer Immobilientransaktion. Auch in den Folgejahren rechnen wir mit positiven Erfolgsbeiträgen, sobald die aktuell bearbeiteten Projekte am Markt verkauft werden. Insgesamt ist die Ergebnissituation nach der Veränderung des Geschäftsmodells allerdings volatiler geworden.

Aktuell verwaltet die LHI Management Luxembourg S.A. hauptsächlich Gestaltungen, die wir für gruppeninterne Zwecke aufgesetzt haben. Daneben erbringt sie Verwaltungsleistungen für ein Luxemburger Sondervermögen (FCP) für die Immobilieninvestitionen eines professionellen Investors mit einem Zielvolumen von 600 Mio. Euro. Das Sondervermögen befindet sich noch in der

Investitionsphase. Der Portfolioaufbau erfolgt durch einen gruppenfremden Dritten. Die ebenso am Standort Luxemburg ansässige Verbriefungsgesellschaft LHI Securitization S.A. wickelt seit 2018 erste Verbriefungstransaktionen ab. Der Standort Luxemburg hat dadurch an Bedeutung für die LHI Gruppe gewonnen, sodass Räumlichkeiten und Personalressourcen gestärkt wurden. Das Ergebnis der Beteiligungen entwickelt sich positiv.

Die LHI Versicherungsmakler GmbH ist ein Joint Venture zwischen der conTRact Versicherungsmakler GmbH und der LHI Leasing GmbH. Sie fungiert als Kompetenzzentrum für alle versicherungstechnischen Fragestellungen mit der Hauptaufgabenstellung, den Versicherungsschutz für die verwalteten Objektgesellschaften zu optimieren. Die Ergebnisentwicklung wird durch die Vereinnahmung von Vermittlungscourtagen geprägt und ist für das abgelaufene Geschäftsjahr als gut zu bezeichnen. Die Dienstleistungen der LHI Versicherungsmakler GmbH stehen auch externen Dritten zur Verfügung. In der Kundenansprache gehen wir allerdings sehr selektiv vor. Der extrem günstige Schadensverlauf im Portfolio und die daraus resultierenden, im Marktvergleich günstigen Versicherungsprämien sollen nicht gefährdet werden.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Am 14.02.2019 hat das Statistische Amt der Europäischen Union, kurz Eurostat, seine Schnell-schätzung zur wirtschaftlichen Entwicklung in der Europäischen Union (EU28) aktualisiert und für das Jahr 2018 eine Steigerung des Bruttoinlandsprodukts in Höhe von 1,9 % bekannt gegeben. Gemäß Statistischem Bundesamt ist das deutsche BIP im gleichen Zeitraum um 1,5 % (kalenderbereinigt ebenso um 1,5 %) gestiegen. Dabei wurde die Wirtschaftsleistung im Jahresschnitt 2018 von 44,8 Millionen Erwerbstätigen erbracht, das waren 562.000 Personen oder 1,3 % mehr als ein Jahr zuvor.

Neben dem konjunkturellen Umfeld hat auch die Zinsentwicklung maßgeblichen Einfluss auf die Investitionsentscheidungen von Unternehmen bzw. Anlegern. Laut der „Long-term interest statistics for EU Member States“, die von der Europäischen Zentralbank geführt wird, ist die Rendite öffentlicher deutscher Anleihen von 47 Basispunkten im Januar 2018 auf 19 Basispunkte zum Jahresende gesunken. Im Januar 2019 ist diese Kennzahl um weitere sechs Basispunkte zurückgegangen.

Das Neugeschäft in der Leasingbranche hat laut BDL im Jahr 2018 mit 70 Mrd. Euro ein neues Allzeithoch erreicht (Vorjahr: 67 Mrd. Euro). Das für die LHI maßgebliche Segment des Immobilienleasings ist mit einem Volumen von 1,5 Mrd. Euro im Vergleich zum Vorjahr (1,2 Mrd. Euro) ebenfalls gestiegen.

Eine noch stärkere Entwicklung als beim Immobilienleasing zeichnete sich im Markt für geschlossene Publikums-AIF ab. Gemäß Angaben der Ratingagentur Scope stieg das prospektierte Angebotsvolumen von 0,7 Mrd. Euro im Jahr 2017 auf 1,1 Mrd. Euro im Jahr 2018 und erreichte damit wieder den Stand von 2016. Insgesamt wurden 32 Publikums-AIF von der BaFin zum Vertrieb zugelassen – das waren nochmals drei AIF mehr als im Jahr 2017. Die durchschnittliche Fondsgröße ist im Vergleich zum Vorjahr wieder deutlich gewachsen. So betrug das durchschnittliche Eigenkapitalvolumen 2018 rund 34 Mio. Euro (+44 %).

Korrespondierendes öffentlich zugängliches Zahlenmaterial für den Bereich der professionellen bzw. semi-professionellen Investoren liegt nicht vor. Wir gehen davon aus, dass dieses auch

dauerhaft so bleiben wird, weil gerade viele professionelle Anleger zunehmend auf Produktgattungen ausweichen, die entweder gar nicht (z. B. Schuldscheindarlehen) oder unter einem anderen Rechtsrahmen (z. B. als SICAV-Vehikel unter Luxemburger Recht) reguliert werden. Generell verzeichnet die LHI eine gleichbleibend hohe Nachfrage nach Sachwertinvestitionsprodukten, weil durch die anhaltende Niedrigzinsphase viele Investoren auf alternative Anlageformen ausweichen. Diverse Medienberichte deuten darauf hin, dass sich dieser Markttrend weiter verstärken kann, sofern die Niedrigzinsphase anhält.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Die Ergebnissituation und die Geschäftsentwicklung der LHI Leasing GmbH in der abgelaufenen Berichtsperiode sind als gut zu beurteilen. Mit einem handelsrechtlichen Ergebnis in Höhe von 14,3 Mio. Euro vor Ergebnisabführung haben wir auch 2018 infolge von Einmaleffekten unser strategisches Ergebnisziel deutlich übertroffen. Die Zusammensetzung des normalisierten Ergebnisses ist gut diversifiziert, die außergewöhnlichen Effekte sind auf Einzelfaktoren zurückzuführen. Die Zielerreichung für das nominale Ergebnis im Neugeschäft liegt bei 120 %.

Neugeschäft

Insgesamt haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr mit Neugeschäftstransaktionen von 991 Mio. Euro ein fast doppelt so hohes Volumen strukturiert und in unsere Verwaltung übernommen wie im Vorjahr. Allerdings spielt das Volumen der kontrahierten Gestaltungen für den Erfolg der LHI eine nachgeordnete Rolle, da zwischen Volumen und Ertrag kaum noch ein Bezug besteht.

Der Anteil von Immobilienprojekten im Neugeschäft ist mit 57 % etwa gleich geblieben. Der Trend, abseits der klassischen Bankfinanzierung auch weitere externe Kapitalgeber in eine Finanzierungsstruktur einzubinden, hat sich fortgesetzt.

Im Bereich der klassischen Kapitalanlageprodukte konzentrieren wir uns weiterhin auf die Assetklassen Immobilien, Erneuerbare Energien und Aviation. Im Immobilienmarkt ist die Nachfrage aus- und inländischer Investoren nach deutschen Objekten weiterhin hoch. Das sich verknappende Immobilienangebot lässt die Preise weiter steigen, wodurch die zu erzielenden Renditen weiter sinken. Insgesamt zeichnet sich jedoch eine Verflachung der Steigerungsraten ab. Wir haben auch im abgelaufenen Geschäftsjahr diese Marktsituation selektiv genutzt und von uns verwaltete Immobilien verkauft. Zudem haben wir die Strukturierung eines auf Bayern und Baden-Württemberg ausgerichteten Immobilienfonds abgeschlossen. Mit BaFin-Genehmigung ging der Publikums-AIF Ende 2018 in die Platzierung.

In der Assetklasse Erneuerbare Energien haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr einige Bestandsstrukturen aufgestockt. Zudem haben wir ein neues Produkt aufgelegt, das sich an institutionelle Investoren richtet. Durch die seit 2017 in Deutschland wettbewerblich organisierte Ausschreibung von Projekten ist das Angebot an Anlagen, die sich für Investoren rechnen, enger geworden.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir für mehrere Bestandsfonds im Aviationbereich neue Mietverträge abschließen können. Zudem wurde in dieser Assetklasse ein neues Produkt für den Markt vorbereitet. Für 2019 gehen wir davon aus, weitere Produkte für unsere Kunden strukturieren zu können. Da wir uns auf modernste Passagierflugzeuge und das Segment der Freighter konzentrieren, sehen wir keine negativen Einflüsse von jüngsten Airline-Insolvenzen auf unser Geschäftsmodell.

Bestandsgeschäft

Zur Umsetzung unserer Finanzierungslösungen bzw. unserer aufgelegten Kapitalanlagevehikel setzen wir Objektgesellschaften ein. Diese Gesellschaften werden von uns verwaltet. Die LHI ist an diesen Gesellschaften meistens nicht oder nur zu einem geringen Prozentsatz beteiligt. Die Verwaltungstätigkeit erstreckt sich meist über Zeiträume von mehr als zehn Jahren, wobei wir in Form von Dienstleistungshonoraren für die Verwaltungstätigkeit vergütet werden. In Konformität mit den regulatorischen Vorschriften werden alle nach dem Kapitalanlagegesetzbuch regulierten Produkte sowie die Mehrzahl der Produkte, in die externe Investoren eingebunden sind, durch die LHI KVG verwaltet. Dagegen administriert die LHI die Objektgesellschaften, bei denen der Finanzierungsaspekt im Vordergrund steht und die nicht nach KAGB reguliert sind.

Einige Dienstleistungen bieten wir auch externen Dritten an. Zudem haben wir in der Vergangenheit Bestände von anderen Anbietern gekauft und in die eigene Verwaltung übernommen. Diese gilt sowohl für Immobilienleasing- als auch für Fondsbestände. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die LHI keinen Bestand gekauft und auch kein externes Verwaltungsmandat neu übernommen. Ein Verwaltungsmandat konnte um weitere zehn Jahre verlängert werden.

2018 wurden 1.499 Gesellschaften von der LHI verwaltet. Die ursprünglichen Gesamtinvestitionskosten der Finanzierungsstrukturen dieser Gesellschaften betragen rd. 16,4 Mrd. Euro (Vorjahr: 18 Mrd. Euro).

Das Abschmelzen ist in u. a. auf den planmäßigen Auslauf einiger großvolumiger Medienfonds zurückzuführen.

Mit dem Auslaufen von Gesellschaften schmelzen auch die aus dem Bestand generierten Honorarerträge ab. Dieser Effekt ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass Gesellschaften aus geschäftsstarken Jahren (1995–2005) zu ihrem regulären Ende finden. Insofern sind die Ausläufe gut planbar, was wiederum die Anpassung der Bearbeitungskapazitäten erleichtert. Entsprechend lag die Geschäftsentwicklung des Bereichs im abgelaufenen Geschäftsjahr im Rahmen unserer Erwartungen. Die weitere Entwicklung schätzen wir als stabil ein, weil wir ertragsseitig damit rechnen, dass wir die Effekte aus dem Abschmelzprozess durch hereinkommendes Neugeschäft weitgehend kompensieren können.

LAGE DER GESELLSCHAFT

Im Geschäftsjahr 2018 hat die LHI ein Vorsteuerergebnis in Höhe von 12,7 Mio. Euro (Vorjahr: 20,5 Mio. Euro) erzielt. Im Vorjahresvergleich hat es sich damit um 7,8 Mio. Euro verringert. Entscheidender Auslöser für den deutlichen Rückgang waren Einmaleffekte im Vorjahr. 2017 und 2018 hat die LHI Teile ihrer bestehenden Risikovorsorgerückstellung aufgelöst. Der Auflösungsbetrag im Jahr 2017 lag mit 6,5 Mio. Euro um 3,6 Mio. Euro über dem Wert des Jahres 2018. Daneben war das Ergebnis aus Finanzanlagen der ATG aufgrund von Sonderausschüttungen aus Spezialfonds im Jahr 2017 mit 10,2 Mio. Euro außergewöhnlich hoch (2018: 3,9 Mio. Euro). Gegenüber den Planungen für 2018 hat sich das Ergebnis allerdings infolge von Einmaleffekten fast verdreifacht.

Die laufenden Vergütungen für die Verwaltung von Objektgesellschaften sowie das Ergebnis aus den Finanzanlagen der ATG werden unter den „Sonstigen betrieblichen Erträgen“ ausgewiesen. Diese Position hat sich aufgrund der o. g. Faktoren deutlich von 47,4 Mio. Euro auf 37 Mio. Euro verringert.

Das Beteiligungsergebnis inklusive Gewinnen und Verlusten aus Ergebnisabführungsverträgen stieg von 15,7 Mio. Euro auf 20,3 Mio. Euro, die Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen stiegen auf 3,9 Mio. Euro (Vorjahr: 3 Mio. Euro). Die Beteiligungserträge aus Personengesellschaften haben sich um 2,2 Mio. Euro verringert. In den Beteiligungserträgen des Jahres 2018 sind aperiodische einmalige Effekte aus Beteiligungsgesellschaften in Höhe von 6 Mio. Euro enthalten.

Das Provisionsergebnis stieg im Jahresvergleich von 3,6 Mio. Euro auf 4,1 Mio. Euro. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf höhere Erträge aus vorzeitigen Beendigungen von Leasinggestaltungen zurückzuführen. Im Gegenzug wurden geringere Provisionen für Konzeptionen und Kapitalvermittlung erwirtschaftet.

Das Zinsergebnis hat sich auf 0,9 Mio. Euro verbessert (Vorjahr: 0,6 Mio. Euro). Im Wesentlichen resultiert dies aus gestiegenen Zinserträgen für neue oder aufgestockte Zwischenfinanzierungen sowie einem einmaligen Zinsertrag aus einer Steuerrückerstattung. Gegenläufig wirkt weiterhin die im Jahr 2015 modifizierte Berechnungsvorschrift für die Verzinsung der Pensionsrückstellungen.

Die Personalaufwendungen sind in Summe von 24,4 Mio. Euro auf 22,5 Mio. Euro zurückgegangen. Die Anzahl der durchschnittlich über das Jahr beschäftigten Mitarbeiter ist dabei auf Vorjahresniveau verblieben. Wesentliche Faktoren für diese Entwicklung sind die an das Unternehmensergebnis gekoppelten variablen Vergütungskomponenten und die geringeren Zuführungen zu den Pensionsrückstellungen.

Andere Verwaltungsaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen stiegen von 22,1 Mio. Euro auf 24,1 Mio. Euro. Die Veränderung resultiert im Wesentlichen aus der Zuführung zur Rückstellung für Risikovorsorge.

Die LHI dotiert im Jahr 2018 erstmals einen Fonds nach § 340g HGB für allgemeine Geschäftsrisiken.

Die tatsächliche Ergebnissituation und -zusammensetzung der LHI ist aus den GuV-Positionen nicht immer unmittelbar ableitbar. Zur Steuerung werden daher nach betriebswirtschaftlichen Maßgaben hergeleitete Ertrags- und Kostenkennzahlen aus der Managementerfolgsrechnung herangezogen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr lagen die Kosten mit 13 % und die Erträge um 47 % über den Planwerten. Entsprechend lag die CIR deutlich unterhalb des Plankorridors.

Im aktuellen Umfeld beurteilen wir die Ertragslage als gut. Gleiches gilt für die gesamte LHI Gruppe. Das Jahresergebnis 2018 war zwar erneut von einmaligen Effekten geprägt, liegt aber – um diese bereinigt – wieder im strategisch geplanten Korridor. Die Ergebnishöhe im Jahr 2018 ist nicht als Maßstab für eine Prognose der längerfristigen Entwicklungen geeignet. Für das Jahr 2019 sind zwar erneut Einmaleffekte absehbar, in den mittelfristigen Planungsrechnungen gehen wir jedoch weiterhin von einer Eigenkapitalverzinsung in Höhe von 10 % bis 15 % und damit von Jahresergebnissen im Bereich von 4 Mio. bis 6 Mio. Euro aus. Das Ergebnis kann im Jahr 2019 aufgrund zu erwartender Einmaleffekte nochmals höher als strategisch geplant ausfallen.

Kapitalstruktur

Zwischen der LHI und der LHI Holding GmbH besteht ein Ergebnisabführungsvertrag, sodass das Jahresergebnis die Eigenkapitalsituation der LHI nicht verändert. Entsprechend beträgt das Eigenkapital der Gesellschaft unverändert 41,7 Mio. Euro. Daneben besteht zum 31.12.2018 erstmals eine offene Vorsorgereserve in Form eines mit 3 Mio. Euro dotierten Fonds für allgemeine Bankrisiken. Die Bilanzsumme ist mit 116,3 Mio. Euro nahezu gleich geblieben (Vorjahr:

116,9 Mio. Euro). Die Eigenkapitalquote hat sich mit 35,8 % stabilisiert (Vorjahr: 35,7 %), unter Berücksichtigung der offenen Vorsorgereserve nach § 340g HGB ist sie auf 38,4 % gestiegen.

Investitionen

Die Aktivseite der Bilanz ist geprägt von Investments in eigenen Gestaltungen und vom Stichtagsbestand an liquiden Mitteln. Die Investments sind zum Teil kurzfristig angelegt und werden mit Ausplatzierung zurückgeführt. Langfristige Forderungen und Beteiligungen an Finanzstrukturen haben strategischen Charakter oder waren nach Beendigung der Platzierungsphase selbst zu übernehmen.

Auch für die kommenden Jahre planen wir kurz- und mittelfristige Beteiligungen an eigenen Gestaltungen. Das Gesamtvolumen wird allerdings tendenziell zurückgehen. Zum jeweiligen Jahresultimo erwarten wir weiterhin hohe Stichtagsliquiditätsbestände.

Refinanzierung und Liquidität

Mittel- und längerfristige Investments werden durch eine von der LHI begebene Inhaberschuldverschreibung in Höhe von 10 Mio. Euro (Vorjahr: 15 Mio. Euro) sowie durch gesellschaftseigene Mittel finanziert. Ergänzend haben wir 2015 ein Annuitätendarlehen über 9,1 Mio. Euro bei einem Kreditinstitut aufgenommen. Dieses valutierte zum Stichtag noch mit 4,9 Mio. Euro bei einer Restlaufzeit von 3,75 Jahren. Weitere langfristige Verbindlichkeiten neben der Inhaberschuldverschreibung und dem Annuitätendarlehen ist die LHI nicht eingegangen.

Das laufende Geschäft und die Zwischenfinanzierungen zu platzierender Produkte decken wir über gesellschaftseigene Mittel sowie bei Bedarf durch die Inanspruchnahme von Kreditlinien bei vier Banken in Höhe von derzeit insgesamt 40 Mio. Euro ab. Die zum 31.12.2018 auslaufende Kreditlinie eines Finanzierungspartners wurde zu gleichen Konditionen ersetzt. Aus den Kreditlinien waren am 31.12.2018 Fremdmittel von 24,9 Mio. Euro frei verfügbar.

Unsere Zahlungsfähigkeit war 2018 zu jeder Zeit sichergestellt. Mittels einer an konservativen Maßstäben orientierten rollierenden Liquiditätsprognose überwachen und steuern wir laufend unsere Mittelbindung. Auf 12-Monats-Sicht wird danach bei unveränderten Refinanzierungsmöglichkeiten unsere für das Neugeschäft verfügbare Liquidität einen Betrag von 25,8 Mio. Euro nicht unterschreiten (Vorjahr: 36,8 Mio. Euro).

In den außerbilanziellen Verpflichtungen, die bei Eintritt liquiditätswirksam werden können, werden Bürgschaften und Gewährleistungen abgebildet, für deren Erfüllung die LHI einsteht. Der Gegenwert dieser Positionen ist von 57,5 Mio. Euro auf 39,1 Mio. Euro zurückgegangen. Daneben bestehen Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen in Höhe von 4,4 Mio. Euro (Vorjahr: 4,2 Mio. Euro). Ursache für diese Veränderung ist ausschließlich der gestiegene Euro-Gegenwert einer bereits seit 2007 bestehenden Platzierungsgarantie in US-Dollar. Darüber hinaus existieren außerbilanzielle Verpflichtungen aus ausstehenden Einzahlungsverpflichtungen in Höhe von 6,7 Mio. Euro (Vorjahr: 23 Mio. Euro).

Die Vermögenslage der LHI ist geordnet. Die wesentlichen Positionen der Bilanzaktivseite stellen wie in der Vergangenheit die Forderungen an Kunden in Höhe von 45,7 Mio. Euro (Vorjahr: 48,1 Mio. Euro), die Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von 41,1 Mio. Euro (Vorjahr: 37,2 Mio. Euro) und die sonstigen Vermögensgegenstände mit 27,7 Mio. Euro (Vorjahr: 29,7 Mio. Euro), die im Wesentlichen liquiditätsähnliche Positionen beinhalten, dar. Für einen Teil der kurzfristigen Investments in eigenen Produkten wurden die dazugehörigen Projekt-

finanzierungen zurückgeführt. Die Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen sind im Zuge von Anteilszukäufen und der Gewährung von Kapitalrücklagen gestiegen. Der Bestand an liquiditätsähnlichen Mitteln war zum Jahresultimo 2018 mit 26,9 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr (28,9 Mio. Euro) etwas niedriger.

Diesen Bilanzaktiva stehen auf der Passivseite neben dem Eigenkapital und dem Fonds für allgemeine Bankrisiken im Wesentlichen Rückstellungen mit 28,7 Mio. Euro (Vorjahr: 29,4 Mio. Euro) und sonstige Verbindlichkeiten mit 12,1 Mio. Euro (Vorjahr: 19,3 Mio. Euro), die vor allem das abzuführende Ergebnis an den Gesellschafter beinhalten, gegenüber. Daneben bestand zum Stichtag eine verbriefte Verbindlichkeit von 10 Mio. Euro (Vorjahr: 15 Mio. Euro). Darüber hinaus werden Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 20,3 Mio. Euro (Vorjahr: 11 Mio. Euro) ausgewiesen, von denen 15,4 Mio. Euro kurzfristigen Charakter haben. Weitere Finanzierungsinstrumente nutzen wir derzeit nicht.

PROGNOSE, RISIKEN UND CHANCEN

Prognose

Die weiterhin anhaltende Niedrigzinsphase und das aktuell noch günstige Investitionsumfeld in Europa und den USA einerseits sowie auf mittelfristige Sicht latent vorhandene Inflationsängste andererseits werden aus unserer Perspektive das weitere Marktgeschehen prägen. Wir sehen darin Gefahren und Chancen gleichermaßen. Insgesamt erwarten wir eine Eintrübung der Weltkonjunktur. So geht das deutsche Bundesministerium für Wirtschaft und Energie in seinem Jahresreport 2019 nur noch von einem Wirtschaftswachstum von 1 % im Jahr 2019 aus.

Wir erwarten keine unmittelbaren Auswirkungen der allgemeinen politischen Entwicklungen (Brexit, drohende Handelskriege etc.) auf unser Geschäftsmodell, sehen darin allerdings wachsende Unsicherheiten. Entsprechend halten wir an den Eckdaten unserer bisherigen Planungen und unserer konservativen Geschäftspolitik auch künftig fest.

Als problematisch erachten wir nach wie vor die Entwicklung der Assetpreise, die zunehmend den Ankauf von Objekten mit adäquatem Risiko-Rendite-Profil erschweren. Auch wenn die Finanzierungsbereitschaft der Banken weiterhin hoch ist, erwarten wir, dass die Neigung der Banken unsere Finanzstrukturen – leasingtypisch – vollständig zu finanzieren, zurückgehen wird.

Ein weiterer wichtiger Faktor, der die Geschäftsaktivitäten der LHI beeinflusst, ist die Entwicklung des Rechtsrahmens. Aktuell gehen wir davon aus, dass die Regulierungsdichte weiter zunehmen wird. Noch ist die Komplexität der Regulierung für ein mittelständisches Unternehmen wie die LHI Gruppe beherrschbar und wirtschaftlich tragbar. Allerdings werden wir einzelne Geschäftsaktivitäten kritisch hinterfragen müssen. In diesem Umfeld kommt der LHI KVG zunächst die Aufgabe zu, bestehende Kapitalzusagen in den Bestandsprodukten vollständig zu investieren. Neue Produktansätze richten sich zielgruppenorientiert an Institutionelle Investoren sowie an vermögende Privatkunden. Daher wird das Produktangebot für diese Zielgruppen weiterhin den Schwerpunkt beim Vertrieb von Eigenkapitalprojekten durch die LHI CapMan bilden. Daneben gehen wir davon aus, dass wir unsere Aktivitäten in Luxemburg bedarfsgerecht ausbauen werden.

Das Abschmelzen unserer Bestandsgeschäfte wird sich verlangsamt weiter fortsetzen. Wir gehen davon aus, dass die daraus resultierenden Auswirkungen auf das Honorarvolumen durch Neugeschäfte und andere Ertragsbestandteile ausgeglichen werden können. Mit der Übernahme

weiterer Leasing- bzw. Fondsbestände rechnen wir in absehbarer Zeit nicht.

Risikotechnisch gehen wir davon aus, dass die Auslastung der Risikodeckungsmasse auch in den Folgejahren im Basis- (< 80 %) und Stress-Szenario (< 100 %) nicht überschritten wird. Bei den nominalen Ergebnissen aus Neugeschäft erwarten wir Werte innerhalb der Zielvorgaben. Der nachhaltige Deckungsgrad wird weiterhin auf dem Zielniveau zwischen 75 % und 85 % verbleiben. Unter den beschriebenen Rahmenbedingungen gehen wir von einem nachhaltigen handelsrechtlichen Ergebnis zwischen 4 Mio. Euro und 6 Mio. Euro aus (Eigenkapitalverzinsung zwischen 10 % und 15 %). Das Jahresergebnis 2019 wird aufgrund von Einmaleffekten aller Voraussicht nach höher ausfallen.

Insgesamt halten wir das Erreichen unserer Ergebnisziele für ambitioniert, aber realistisch. Externe Einflüsse wie die Eintrübung der konjunkturellen Entwicklung und eine weiter zunehmende Regulierungsdichte sind Bestandteil unserer Erwartungen. Exogene Schocks, wie z. B. ein Scheitern des Euroraums, sehen wir derzeit nicht. Wir analysieren die Auswirkungen solcher Szenarien in Form von Stresstests u. Ä., sie sind aber kein Bestandteil der hier unterlegten Planungsprämissen.

Risiken

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“ Geschäftsbetriebs 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 im Sinne eines Erstvotums durch die jeweils zuständigen Fachbereiche. Dabei gewährleistet die Prozessfolge in der LHI, dass die aufsichtsrechtlich geforderte Funktionstrennung in der Entscheidungsfindung sichergestellt ist. Denn die Prozessfolge ist so angelegt, dass alle risikomateriellen Entscheidungen im Sinne einer Zweitvotierung letztendlich durch die Geschäftsleitung der LHI 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 so genannten 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 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 in der LHI besprochen und dann im Rahmen eines gruppenübergreifenden Risikoberichts dargestellt.

Die Prüfung der Risikomanagement- und Risikocontrollingprozesse in der LHI steht regelmäßig auf dem Prüfungsplan der internen Revision. Die letzte von der internen Revision durchgeführte Prüfung der Risikocontrollingprozesse hat wiederum ergeben, dass durch die vorhandenen Kontrollen, Richtlinien und die regelmäßige Berichterstattung sichergestellt ist, dass die Risiken der LHI 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 werden dazu sechs Risikokategorien unterschieden.

Objektpreisisiken

Unter den Objektpreisisiken 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, sodass die LHI längerfristig investiert bleiben muss. Aufgrund des spezifischen Charakters der Einzelobjekte erfolgt die Bewertung dieser Risiken mittels objektindividuell ausgestalteter Scoreverfahren.

Marktpreisisiken

Die Marktpreisisiken entstehen definitionsgemäß ausschließlich in der 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.

Adressausfallrisiken

Adressausfallrisiken resultieren aus dem Umstand, dass für die Verwaltung von Objektgesellschaften mit ihren Kunden (Leasingnehmer) feste Honorarvereinbarungen abgeschlossen werden. Wird ein Leasingnehmer insolvent, bleiben die Honorarzahungen aus, wobei die Kosten für die Verwaltung der Objektgesellschaft weiterlaufen. Die Quantifizierung dieses Risikos erfolgt in methodischer Anlehnung an die Ermittlung von Kreditausfallrisiken mittels Berechnung von erwarteten und unerwarteten Verlusten auf Einzelgeschäfts- und Portfolioebene, wobei die Ausfallwahrscheinlichkeiten der Leasingnehmer über Ratingverfahren bestimmt und die zukünftigen Honorare zur Bemessung der Kreditäquivalenzbeträge herangezogen werden.

Beteiligungsrisiken

Bei den Beteiligungsrisiken handelt es sich um Risiken, die in den wesentlichen Beteiligungen in der LHI Gruppe entstehen. Bei wesentlichen Beteiligungen 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 Gruppe (oder Teile davon) haben. Aufgrund der jeweiligen Besonderheiten der Geschäftsmodelle sind in diesen Gesellschaften Objektpreis-, Marktpreis- und Adressausfallrisiken individuell nicht einschlägig oder vernachlässigbar. Die Beteiligungsrisiken umfassen somit vor allem 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 Kalenderjahrs verwendet. Die zugehörigen Gewichtungsfaktoren werden im Rahmen von Scoringverfahren ermittelt. Vereinzelt werden sonstige Risiken auch über Pauschalbewertungen im Rahmen von Expertenschätzungen ermittelt.

Operationelle Risiken

Die operationellen Risiken resultieren aus dem allgemeinen Geschäftsbetrieb, sodass 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 Scoringmodells ermittelt wird.

Sonstige Risiken

Die sonstigen Risiken sind eine Sammelposition, in der alle Risiken abgebildet werden, die lediglich temporär auftreten, d. h., die kein regelmäßiger Bestandteil des Risikoprofils in 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 Nach-

weis 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 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 der LHI besprochen. Im Rahmen dieser Prognoserechnung werden alle bekannten wesentlichen Liquiditätsabflüsse der jeweils kommenden zwölf Monate bestimmt und der verfügbaren Liquidität inklusive der fest zugesagten freien Kreditlinien gegenübergestellt.

Die Liquiditätsprognose zeigt verlässlich an, ob innerhalb des Betrachtungszeitraums eine strukturelle Liquiditätsunterdeckung eintreten kann. Die Risikostrategie legt fest, dass diese zu vermeiden ist. Sofern dennoch eine Unterdeckung eintritt, wird auf Basis des fehlenden Liquiditätsbetrags 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 Einzelgeschäfts/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.

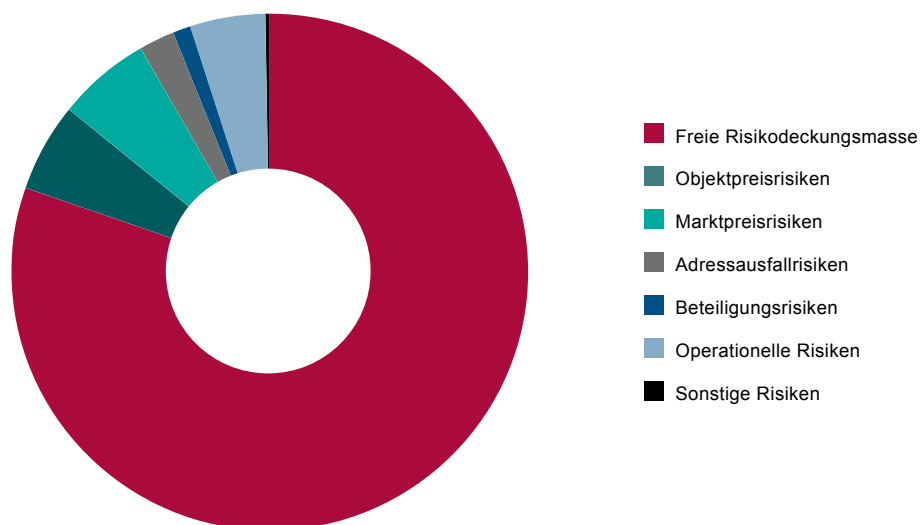
Das Geschäftsmodell der LHI ist dadurch gekennzeichnet, dass häufig in Sachwerten und damit in illiquiden Assets investiert wird (illiquide dahingehend, dass für diese Assets kein börsentäglicher Handel stattfindet und damit keine hochfrequenten Marktdaten zur Verfügung stehen). Zudem sind die Assets sehr spezifisch (z. B. Lage, Zustand, Alter und Verwendungszweck einer Immobilie), sodass eine Bewertung regelmäßig nur auf Basis eines Mark-to-Model-Ansatzes (z. B. einer Immobilienbewertung) vorgenommen werden kann.

Die im Risikotragfähigkeitsmodell berücksichtigte Risikodeckungsmasse umfasst sowohl im Basis- als auch im Stress-Szenario das Stammkapital, den Fonds nach § 340g HGB, die Gewinnrücklagen und die Risikovorsorge zur Abschirmung von Verlusten. Alle zur Anwendung kommenden Methoden und Verfahren zur Berechnung von Risikopotenzialen bzw. -deckungsmassen werden in einem Methodenhandbuch beschrieben, regelmäßig überprüft und bei Bedarf angepasst. Die Risikotragfähigkeit war im Berichtszeitraum zu jedem Zeitpunkt gegeben, alle Vorgaben der Risikostrategie wurden eingehalten. Die Risikoauslastung wurde zum Berichtsstichtag mit ca. 20 % im Basis-Szenario und ca. 38 % im Stress-Szenario festgestellt. Im Vergleich zum Jahresbeginn ist die Risikoauslastung damit rückläufig.

Die niedrigere Risikoauslastung ist im Wesentlichen auf drei Faktoren zurückzuführen:

- Objektpreissrisiken: Angekaufte Assets konnten aufgrund hoher Investorennachfrage noch zügiger in Investmentvehikel überführt werden.
- Marktpreissrisiken: Veräußerung von Investments mit überdurchschnittlichem Risikopotenzial sowie Ausweitung der risikotechnischen Absicherung der Wertpapieranlagen.
- Sonstige Risiken: In Einzelfällen bestehende Risikopotenziale wurden durch die Bildung von Risikovorsorgen vollumfänglich ergebniswirksam berücksichtigt.

Das Risikoprofil der LHI zum 31.12.2018 wird maßgeblich von den Marktpreissrisiken und den Objektpreissrisiken geprägt. Aus ihnen erklären sich zum Berichtsstichtag ca. 30 % bzw. ca. 28 % und damit zusammen knapp drei Fünftel des Gesamtrisikopotenzials. Die nachfolgenden Kategorien bilden die operationellen Risiken mit einem Beitrag von ca. 24 %, gefolgt von den Adressausfallrisiken mit ca. 12 %. Der verbleibende Rest (6 %) verteilt sich 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. Das Risikoprofil der LHI stellt sich im Basis-Szenario wie folgt dar:



Aus der Grafik wird ersichtlich, dass im Basis-Szenario ca. 80 % der Risikodeckungsmasse nicht mit Risiken belegt sind und damit die Risikotragfähigkeit gegeben ist.

Die Angemessenheit der Risikoeinwertung wird einmal jährlich über ein so genanntes Backtesting überprüft. Hierbei werden die in einem Kalenderjahr effektiv beobachteten Risiken den in den einzelnen Risikokategorien angesetzten Prognosewerten gegenübergestellt. Das im Frühjahr 2018 durchgeführte Backtesting für das Kalenderjahr 2017 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.

Chancen

Die Beobachtung des Markts, der Kundenwünsche, der Entwicklung des eigenen Unternehmens sowie der ökonomischen und rechtlichen Rahmenbedingungen ist integraler Bestandteil unserer täglichen Arbeit. So wird in institutionalisierten Zusammenkünften der Geschäftsführung mit ausgewählten Mitarbeitern der zweiten Führungsebene das Geschäftsmodell regelmäßig kritisch hinterfragt und bei Bedarf adjustiert sowie Optimierungspotenziale bzw. Marktchancen aufgespürt.

Grundsätzlich hat sich das Geschäftsmodell der LHI Gruppe 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 jahrelangen 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 Bereich 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. So sehen wir beispielsweise in dem ab 2019 geltenden neuen Standard zur Leasingbilanzierung (IFRS 16) eine Chance, mit unserer Strukturierungskompetenz auch zukünftig vorteilhafte Lösungen für unsere Kunden entwickeln zu können.

Im Bereich der eigenkapitalgestützten Produkte profitieren wir von der weiterhin anhaltenden Niedrigzinsphase, von dem günstigen Investitionsumfeld in Europa und den USA sowie von den auf mittelfristige Sicht latenten Inflationsängsten. Diese Umstände machen Sachwertinvestitionen für viele Investoren weiterhin attraktiv. Zudem gehen wir davon aus, dass auch künftig die Qualität des Initiators eines Anlageprodukts von großer Bedeutung bleiben wird, womit Kontinuität und langjähriger erfolgreicher Marktauftritt ausschlaggebende Kriterien bei Investitionsentscheidungen und der Wahl des Finanzierungspartners bleiben. Auch die hohe Regulierungsdichte trägt zur Professionalisierung und Transparenz in den für die LHI Gruppe relevanten Märkten bei. Für den damit einhergehenden Qualitätswettbewerb sehen wir uns gut gerüstet.

Bei der Verwaltung von Objektgesellschaften sehen wir grundsätzlich die Möglichkeit, durch Herannahme von Verwaltungsmandaten die Geschäftslage zusätzlich zu stabilisieren. Entsprechend sind wir weiterhin offen für die Übernahme externer Dienstleistungsmandate und schließen auch den Ankauf weiterer Leasing- oder Fondsbestände nicht aus.



Zahlen aus Bilanz und GuV

	31.12.2018 in TEUR	31.12.2017 in TEUR	31.12.2016 in TEUR	31.12.2015 in TEUR
Forderungen an Kunden	45.687	48.110	32.014	49.137
Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen	41.076	37.178	48.923	45.662
Liquiditätsähnliche Mittel	26.892	28.900	41.620	18.933
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	20.300	11.036	26.550	15.236
Rückstellungen	28.726	29.372	32.859	32.703
Eigenkapital	41.697	41.697	41.697	41.697
Bilanzsumme	116.335	116.916	129.088	124.871
GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG				
Laufende Erträge aus Beteiligungen und verbundenen Unternehmen sowie Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen	20.323	15.701	8.785	9.295
Erträge aus laufenden Honoraren und Vergütungen	25.702	25.002	27.902	27.906
Personalaufwand	-22.472	-24.434	-20.520	-21.191
Andere Verwaltungsaufwendungen	-19.996	-19.897	-20.263	-22.652
Jahresergebnis*	14.341	20.430	5.501	5.865
Jahresüberschuss	0	0	0	0

*Seit 2015 abgeführt durch Ergebnisabführungsvertrag.

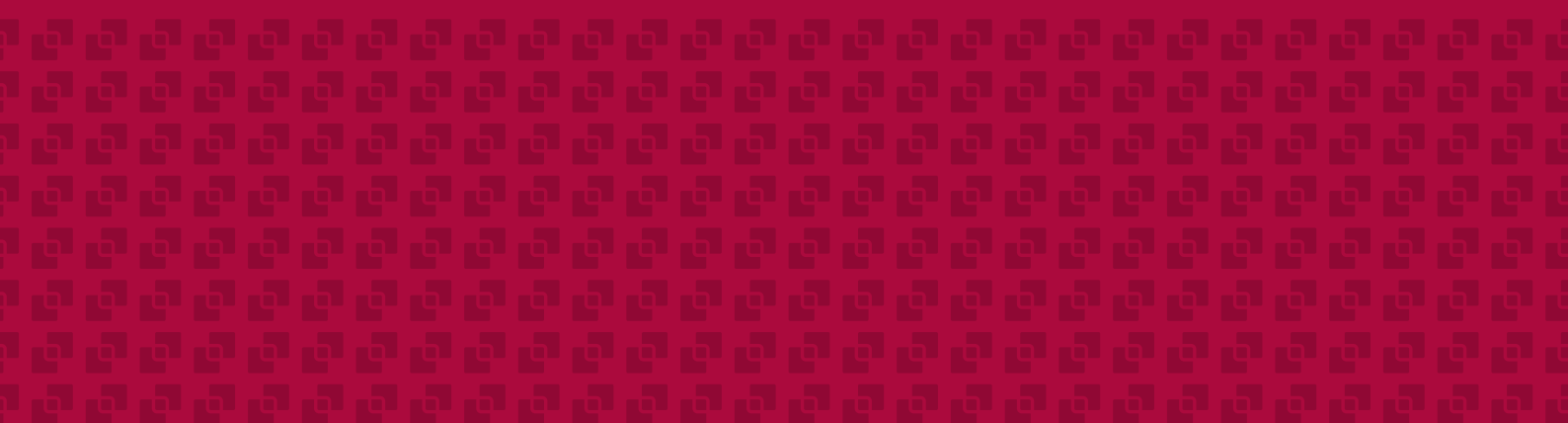


Pullach

Stuttgart

Warschau

Luxemburg



Bilder: Leonie Lorenz · Seite 4: Gregor Ruster, München · Seite 11: Mitte links, shutterstock | PORTRAIT IMAGES ASIA BY NONWARIT, Mitte rechts shutterstock | g0d4ather, unten shutterstock | Gorodenkoff

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