

LHI Leasing GmbH

Lagebericht zum 31. Dezember 2023

Abkürzungsverzeichnis

38/2024 LHI Leasing GmbH (0020)

AIF	Alternativer Investmentfonds
ATG	ATG Abrechnungs-Treuhand GbR
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BDL	Bundesverband Deutscher Leasinggesellschaften e.V.
BIP	Bruttoinlandsprodukt
CIR	Cost-Income-Ratio
EAV	Ergebnisabführungsvertrag
Eurostat	Statistisches Amt der Europäischen Union
ESG	Nachhaltigkeit auf den drei Ebenen Umwelt (<u>E</u> nvironment), Soziales (<u>S</u> ocial) und Unternehmensführung (<u>G</u> overnance)
EZB	Europäische Zentralbank
IKS	Internes Kontrollsystem
KWG	Kreditwesengesetz
LHI	LHI Leasing GmbH
LHI CM	LHI Capital Management GmbH
LHI-Gruppe	Alle LHI verwaltete Gesellschaften
LHI Holding	LHI Holding GmbH
LHI KVG	LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
LHI REM	LHI Real Estate Management GmbH
MiFID II	Markets in Financial Instruments Directive (Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente); Überarbeitung der ursprünglich in 2007 verabschiedeten Richtlinie
SICAV	société d'investissement à capital variable (Investmentgesellschaft mit variablem Grundkapital)
VJ	Vorjahr
VÖB	Bundesverband öffentlicher Banken
ZIA	Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.

1 Grundlagen der Gesellschaft

1.1 Überblick über die Gesellschaft

Die LHI Leasing GmbH wurde am 01.10.1973 als Immobilienleasinggesellschaft gegründet. Seit 2015 ist sie 100 %-ige Tochtergesellschaft der LHI Holding GmbH, die sich vollständig im Besitz von vier Privatpersonen befindet. Die Eigentümer der LHI Holding waren bis 2020 Geschäftsführer der LHI.

Die LHI versteht sich als Investitionsmanager, der auf der einen Seite Unternehmen und die öffentliche Hand bei der Umsetzung ihrer Investitionsvorhaben unterstützt und auf der anderen Seite Kapitalanlegern die Möglichkeit eröffnet, in Kapitalanlageprodukte zu investieren. Ergänzende Dienstleistungen, wie Versicherungslösungen, Immobilienbewertungen, die Übernahme von Aufgaben im Rahmen eines Baucontrollings oder die Verwaltung externer Immobilienbestände runden das Produktangebot der LHI-Gruppe ab. Die LHI konzentriert sich in ihrer Geschäftstätigkeit auf inländische Kunden und ist dementsprechend zum weit überwiegenden Teil im deutschen Rechtsrahmen aktiv.

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 und die LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH 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 eine indirekte Beteiligung an der LHI Management Luxembourg S.A., über die Geschäftstätigkeiten im luxemburgischen Markt begleitet werden.

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

1.2 Steuerung der Gesellschaft / Leistungsindikatoren

1.2.1 Finanzielle Leistungsindikatoren

Die LHI strukturiert ihre Finanzierungslösungen bzw. Investmentprodukte in der Regel über Objektgesellschaften. Zum 31.12.2023 werden in der LHI-Gruppe 1.234 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 Neugeschäftes nutzt die LHI einen Leistungsindikator, der das jeweilige Produkt über seine Gesamtlaufzeit betrachtet. Dabei werden alle ergebnisrelevanten Zahlungsströme auf Einzelgeschäftsebene abgebildet. Die Steuerung erfolgt über die daraus resultierende „nominale Ergebnisrentabilität“. Das Finanzierungsvolumen des Neugeschäftes wird nicht zur Unternehmenssteuerung herangezogen, spielt allerdings im Marktvergleich eine Rolle. Gleiches gilt für

das begleitete Transaktionsvolumen, welches ebenfalls Hinweise für die relative Marktbedeutung gibt, jedoch nicht zu Steuerungs Zwecken verwendet wird.

Das Bestandsgeschäft wird im Wesentlichen über den „Nachhaltigen Kostendeckungsgrad“ abgebildet. Diese Kennzahl entspricht einer auf das LHI Geschäftsmodell zugeschnittenen Aufwand-Ertrags-Relation aus vertraglich nachhaltig vereinbarten Ertragsströmen und den gesamten Fixkosten des Geschäftsmodells. Sie wird durch eine mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung flankiert.

Die Risiken der Gesellschaft werden mit Limiten gesteuert und mittels einer Risikotragfähigkeitsanalyse überwacht. Die Liquiditätssteuerung erfolgt auf Basis einer detaillierten Zahlungsablaufbilanz. Einzelheiten zu diesen Kennzahlen und Instrumenten werden im Abschnitt „Risikobericht“ dargestellt.

Neben den genannten Leistungsindikatoren leiten sich aus der Geschäfts- und Risikostrategie der LHI weitere Kennzahlen ab. Für die Kennzahlen werden Zielwerte definiert. Im Mittelpunkt steht dabei das strategische Ziel, den Fortbestand der LHI in unternehmerischer Eigenständigkeit nachhaltig zu sichern. Dieses Ziel sehen wir bei der Erreichung eines handelsrechtlichen Ergebnisses vor Steuern von Mio. EUR 5 pro Jahr erreicht. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die LHI die Zielwerte für ihre unternehmenserfolgsrelevanten Kennzahlen übertroffen. Diese Aussage gilt auch für die drei Geschäftsjahre zuvor.

1.2.2 Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren, die einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage oder die Risikosituation der Gesellschaft haben, hat die Geschäftsführung der LHI nicht definiert. Entsprechend erfolgt keine Steuerung nach nichtfinanziellen Leistungsindikatoren.

2 Wirtschaftsbericht

2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland kam im Jahr 2023 im nach wie vor krisengeprägten Umfeld ins Stocken. Dies berichtet das statistische Bundesamt (Destatis) in seiner Pressemitteilung vom 15./16. Januar 2024. Das deutsche BIP ist - preis-, saison- und kalenderbereinigt - in 2023 um 0,1 % gesunken. Die meisten Dienstleistungsbereiche konnten ihre wirtschaftlichen Aktivitäten im Vorjahresvergleich erneut ausweiten und stützten die Wirtschaft im Jahr 2023. Die Inflationsrate lag in 2023 bei 5,9 % (2022 6,9 %). Die Inflationsrate hat sich auf ein Niveau unter dem historischen Höchststand des Jahres 2022 abgeschwächt. Sie ist weiterhin auf einem hohen Stand.

Neben dem konjunkturellen Umfeld hat auch die Zinsentwicklung maßgeblichen Einfluss auf die Investitionsentscheidungen von Unternehmen bzw. Anlegern. Laut den „long-term interest statistics for EU Member States“, die von der Europäischen Zentralbank geführt werden, ist die Rendite öffentlicher deutscher Anleihen von 209 Basispunkten im Dezember 2022 auf 210 Basispunkte im Dezember 2023 nahezu konstant geblieben.

Gemäß einem Rundschreiben vom 25. Januar 2024 geht der BDL im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von einem Neugeschäfts-Wachstum für Leasing und Mietkauf in Summe von 15,0 % aus.

Die Anzahl neu aufgelegter geschlossener Spezial-AIFs betrug laut BaFin-Unternehmensdatenbank (Stand: 15. Februar 2024) 106 AIFs in 2023 im Vergleich zu 208 AIFs in 2022.

2.2 Geschäftsverlauf

Die Corona-Krise spielte 2023 im Geschäftsverlauf der LHI keine wesentliche Rolle mehr. Mangels Geschäftsaktivitäten oder Partnern mit ukrainischem oder russischem Bezug ist die LHI-Gruppe nicht direkt von den Auswirkungen des Ukraine-Krieges oder der Sanktionen betroffen. Einfluss auf die Geschäftsaktivitäten der LHI hatten im Wesentlichen die anhaltenden gesamtwirtschaftlichen Wirkungen wie die hohe Inflation und der im historischen Vergleich überdurchschnittlich schnelle Zinsanstieg innerhalb weniger Quartale. Der LHI ist es gelungen, sich auf das neue Umfeld einzustellen und Chancen aus der geänderten Marktphase im zweiten Halbjahr zu nutzen. Besonders im Segment Erneuerbare Energien konnten zum Jahresende hin noch Projekte finalisiert werden, die insgesamt zu einer Übererreichung der Ziele im Neugeschäft führten. Auch im Bereich Strukturierte Finanzierungen lief das Neugeschäft in der zweiten Jahreshälfte gut. Im Immobilien-Sektor war hingegen noch keine Entspannung der Marktlage zu beobachten. Hier wurden die Kapazitäten zum aktiven Management des Bestandes und zur Bearbeitung immobiliennaher Dienstleistungen genutzt.

Die Geschäftsentwicklung und die Ergebnissituation der LHI sind in der abgelaufenen Berichtsperiode unter Berücksichtigung des aktuellen Marktumfelds als gut zu beurteilen. Mit einem handelsrechtlichen Ergebnis in Höhe von Mio. EUR 6,3 konnte erneut das strategische Ergebnisziel von Mio. EUR 5,0 übertroffen werden. Kontinuierlich steigende laufende Vergütungen sowie Einmal- und Nachholeffekte waren die Basis für eine Zielerreichung über Plan. Die Zusammensetzung des Ergebnisses ist gut diversifiziert. Das nominale Ergebnis aus Neugeschäften lag bei einer Zielerreichung von 109 %.

Nach unserer Einschätzung beeinflusst das deutlich gestiegene Zinsniveau die Zusammensetzung unserer Geschäftsaktivitäten maßgeblich. Im Rahmen von Zu- und Verkäufen von Assets registrieren wir eine weiterhin hohe Nachfrage nach sachwertgebundenen Investments im Bereich der Erneuerbaren Energien, allerdings bei höherem Renditeanspruch. Unsere Kunden stellen dabei weiterhin hohe Anforderungen an die Individualität und Passgenauigkeit von Finanzstrukturen. Wir gehen davon aus, dass diese für uns beobachtbaren Faktoren auch für den gesamten Markt der strukturierten Finanzierungen und Investmentangebote gelten und sich unabhängig von der weiteren Zinsentwicklung nicht verändern werden.

2.2.1 Entwicklungen im Neugeschäft

Insgesamt haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr Neugeschäfts-Transaktionen im Wert von Mio. EUR 3.000 (VJ Mio. EUR 520) strukturiert und in unsere Verwaltung übernommen bzw. werden dies in den kommenden Jahren tun.

Ein volumenstarkes Rolling Stock Projekt dominiert die Entwicklung des Gesamtgeschäftsvolumens. Die Nachfrage nach strukturierten Finanzierungslösungen zog in 2023 wieder deutlich an.

Im Bereich der Kapitalanlageprodukte sind wir in den Assetklassen Immobilien, Erneuerbare Energien und Aviation aktiv. Im Immobiliensektor registrieren wir eine deutliche Zurückhaltung der Marktteilnehmer bei der Umsetzung neuer Transaktionen. In einigen Teilsegmenten registrieren wir inzwischen nennenswerte Preisabschläge. Das betrifft Objekte, die wir für unsere Kunden verwalten, aufgrund der bestehenden Portfolienmischungen und bonitätsstarker Mieter nur partiell. Die

Renditeerwartung der Investoren steigen nach unseren Beobachtungen entsprechend an. Für Verwertungen im eigenen Portfolio sind die Opportunitäten dadurch nicht mehr so breit gefächert, aber nach wie vor vorhanden.

Um dem Markttrend hin zu hoher ESG-Konformität von Immobilieninvestments Rechnung zu tragen, hat sich die LHI-Gruppe bereits im Jahr 2020 der Brancheninitiative ECORE angeschlossen. Gemeinsames Ziel der Initiative ist es, ein Bewertungsschema für Nachhaltigkeitsaspekte für Anlagen im Immobilienkontext als branchenweiten Marktstandard zu etablieren. Darüber hinaus setzen wir seit mehreren Jahren in investorenorientierten Immobiliengestaltungen ein eigenentwickeltes Scoring-Verfahren ein, das Objekte speziell auf ihre ESG-Dimensionen hin überprüft. Der Trend, Investmententscheidungen von ESG-Kriterien abhängig zu machen, nimmt Assetklassen-übergreifend stetig zu.

Im Geschäft mit Anlagen zur Erzeugung von Energie aus regenerativen Quellen haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr Bestandsstrukturen aufgestockt sowie eine neue Struktur aufgelegt und mit geeigneten Assets bestückt. Das Interesse von Investoren an Erneuerbaren Energien ist unverändert hoch. Die Verwerfungen an den Primärenergiemärkten in Folge des russischen Angriffskriegs in der Ukraine und die dadurch volatileren Energiepreise hatten im Zusammenhang mit dem höheren Zinsniveau vorübergehend die relevanten Kalkulationsparameter beeinflusst. Der Ankaufsprozess für neue Energieanlagen kam in der ersten Jahreshälfte nahezu zum Erliegen. Im dritten und vierten Quartal stabilisierten sich die Rahmenparameter dagegen wieder.

Im Bereich Aviation wurde 2023 ein Neuprojekt mit drei Spezialflugzeugen akquiriert. Die Finanzierung wurde über eine luxemburgische Verbriefungsstruktur umgesetzt. Die im Bestand befindlichen Portfolien waren aufgrund der qualitätsorientierten Ausrichtung von Asset und Mieter von den Folgen des russischen Angriffskriegs nicht betroffen. Die von der LHI vorübergehend gehaltenen Anteile am Flugzeugfonds VI konnten 2023 größtenteils weiter vertrieben werden.

2.2.2 Entwicklungen im Bestandsgeschäft

Die LHI setzt zur Umsetzung ihrer Finanzierungslösungen bzw. zur Umsetzung der von ihr aufgelegten Kapitalanlagevehikel regelmäßig Objektgesellschaften ein. Diese Gesellschaften beschäftigen kein Personal, sondern werden von Mitarbeitern der LHI verwaltet. Die LHI ist an diesen Gesellschaften direkt oder mittelbar beteiligt. Die Verwaltungstätigkeit erstreckt sich meist über Zeiträume von mehr als zehn Jahren, wobei die LHI in Form von Dienstleistungshonoraren für ihre Verwaltungstätigkeit vergütet wird. In Konformität mit den regulatorischen Vorschriften werden alle nach dem KAGB 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 für die jeweiligen Nutzer der Objekte im Vordergrund steht und die nicht nach KAGB reguliert sind.

Zum Jahresultimo 2023 wurden 1.234 Gesellschaften (VJ: 1.310) von der LHI verwaltet. Die ursprünglichen Gesamtinvestitionskosten der Finanzierungsstrukturen dieser Gesellschaften hatten einen Gegenwert von rund Mrd. EUR 14,2 (VJ: Mrd. EUR 14,3). Das Abschmelzen ist in wesentlichen Teilen auf reguläre Beendigungen im Leasing-Bereich zurückzuführen. Die abgegangenen Gesamtinvestitionskosten konnten in 2023 durch das geschlossene Neugeschäft weitgehend kompensiert werden. Insgesamt bleibt das Bestandsvolumen von Immobilien dominiert.

Mit dem Auslaufen von Gesellschaften schmelzen die aus dem Bestand generierten Honorarerträge im klassischen Leasingbereich ab. Gesellschaften aus geschäftstarken Jahren (1995 - 2005) kommen nach typischen Leasinglaufzeiten von 20 - 25 Jahren an ihr reguläres Ende. Die gute Neugeschäftssituation der vergangenen Jahre in den Bereichen Erneuerbare Energien und Immobilien, die in den letzten Jahren etablierten Finanzierungen für Rolling Stock sowie der im Jahr 2023 deutlich angestiegene Verbraucherpreisindex als Grundlage für die Entwicklung von Bestandshonoraren führten im Geschäftsjahr 2023 zu einer Steigerung des Honoraraufkommens. Wir erwarten auch weiterhin, dass die Verwaltungshonorare aus Neugeschäften das Abschmelzen des Altbestandes überkompensieren. Die weitere Bestandsentwicklung und damit die Steuerung unserer Bearbeitungskapazitäten bleibt nach unserer Einschätzung gut planbar. Die weitere Entwicklung schätzen wir als sehr stabil ein.

2.2.3 Beteiligungen und unternehmensnahe Einheiten

Der LHI-Gruppe gehören weitere Einheiten an, die das Dienstleistungsspektrum ergänzen. Alle Einheiten haben eine eigene Rechtspersönlichkeit. Sie tragen zum Gesamtgeschäftserfolg bei und sind daher für die Beurteilung des Geschäftsmodells der LHI von Bedeutung. Eine isolierte Betrachtung des Beteiligungsergebnisses gibt daher keinen unmittelbaren Aufschluss über den wirtschaftlichen Erfolg dieser Einheiten. Zum einen beinhaltet das Beteiligungsergebnis auch Ergebnisbeiträge weiterer Aktivitäten, zum anderen werden Teilleistungen der nachfolgend beschriebenen Einheiten direkt über die LHI selbst erbracht und dort abgerechnet.

Die LHI REM begleitet die baufachliche Seite unserer Finanzierungsprojekte. Durch ein Qualitäts-Monitoring im Bauprozess können mögliche Folgeschäden begrenzt bzw. Investitionsrisiken frühzeitig erkannt werden. Die LHI REM stellt ihr Dienstleistungsangebot auch externen Dritten zur Verfügung und erzielt dadurch zusätzliche Honorareinnahmen. Das Geschäftsjahr 2023 ist für die LHI REM erfolgreich verlaufen. Das handelsrechtliche Ergebnis war positiv.

Über die ATG Abrechnungs-Treuhand GbR wird ein Großteil des Zahlungsverkehrs in der LHI-Gruppe sowie der angeschlossenen Objektgesellschaften abgewickelt. Sie nimmt damit die Funktion eines Cash-Pools wahr, wodurch ein Bodensatz an langfristig verfügbaren liquiden Mitteln entsteht. Diese Mittel werden nach einer festgelegten Anlagerichtlinie investiert. Hierdurch können risikoadäquate Überschüsse erzielt werden. Die Reinvestition freierwerdender Mittel erfolgt trotz des gestiegenen Zinsniveaus weiterhin nur selektiv. Mit dem Wegfall von Verwarentgelten und der Erwartung, zu höheren Renditen reinvestieren zu können, gehen wir perspektivisch von steigenden Erträgen der ATG aus. Im Jahr 2023 war das Ergebnis positiv, das Geschäftsjahr beurteilen wir als gut.

Die LHI Management Luxembourg S.A. ist ein regulierter AIFM. Die Gesellschaft erbringt AIFM Leistungen für ein Luxemburger Sondervermögen (Offener Immobilienspezialfonds) eines professionellen Investors. Dieses Sondervermögen befindet sich in der Investitionsphase. Daneben verwaltet sie einen Specialised Investment Fund (SICAV SIF), der für gruppeninterne Zwecke aufgesetzt wurde. Ebenso firmiert am Standort Luxemburg die gruppeninterne Verbriefungsgesellschaft LHI Securitization S.A. Sie ist seit 2018 im Verbriefungsgeschäft tätig. Der Standort Luxemburg gewinnt stetig an Bedeutung für die LHI-Gruppe. Das Beteiligungsergebnis entwickelt sich plangemäß.

Die LHI Versicherungsmakler GmbH ist eine gemeinsame Beteiligungsgesellschaft der LHI Leasing GmbH und der conTRact Versicherungsmakler GmbH. Die LHI Versicherungsmakler GmbH fungiert als Ansprechpartner für alle versicherungstechnischen Fragestellungen mit der Hauptaufgabenstellung,

den Versicherungsschutz für die verwalteten Objektgesellschaften optimal zu gestalten. Das Ergebnis ist durch die Generierung von Vermittlungscourtagen geprägt und für das abgelaufene Geschäftsjahr als gut zu bezeichnen.

3 Lage der Gesellschaft

3.1 Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2023 hat die LHI ein Jahresergebnis in Höhe von Mio. EUR 6,3 (VJ: Mio. EUR 10,5) erzielt. Im Vorjahresvergleich ist es damit um Mio. EUR 4,2 geringer, allerdings höher als geplant (Mio. EUR 5,0). Unter anderem führten steigende Honorare und Einmaleffekte dazu, dass die Planungen für das Jahr 2023 übertroffen wurden.

Die laufenden Vergütungen für die Verwaltung von Objektgesellschaften und Sonderhonorare werden unter den „Sonstigen betrieblichen Erträgen“ ausgewiesen. Diese Position ist von Mio. EUR 38,7 auf Mio. EUR 36,5 gesunken. Geringere Gewinnübernahmen von Beteiligungsgesellschaften und niedrigere Effekte aus Sonderhonoraren führten im Wesentlichen zu einem Rückgang der sonstigen betrieblichen Erträge.

Das Beteiligungsergebnis inklusive Gewinnen und Verlusten aus Ergebnisabführungsverträgen reduziert sich auf Mio. EUR 12,4 (VJ: Mio. EUR 15,5), die Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen sanken dabei auf Mio. EUR 1,1 (VJ: Mio. EUR 3,4). Dies resultiert aus geringeren Gewinnen infolge niedriger Einmalserträge der LHI CM und der LHI KVG. Die Beteiligungserträge reduzierten sich auf Mio. EUR 11,4 (VJ: Mio. EUR 12,1).

Das Provisionsergebnis stieg im Jahresvergleich von Mio. EUR 1,0 auf Mio. EUR 3,4. Im Vergleich zum Vorjahr konnten höhere Erträge aus vorzeitig beendeten Engagements generiert werden.

Das Zinsergebnis war im aktuellen Berichtszeitraum wie im Vorjahr ausgeglichen.

Die Personalaufwendungen sind von Mio. EUR 22,2 auf Mio. EUR 21,6 gesunken. Dies resultiert aus einem geringeren Personalaufwandsanteil an der Zuführung zu den Pensionsrückstellungen sowie gesunkenen Aufwendungen für Altersteilzeit. Die Anzahl der durchschnittlich über das Jahr beschäftigten Mitarbeiter hat sich leicht verringert.

Andere Verwaltungsaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen stiegen von Mio. EUR 21,4 auf Mio. EUR 23,5. Die Veränderung reflektiert im Wesentlichen den Anstieg von Prüfungs- und Beratungskosten.

Die tatsächliche Ergebnissituation und –zusammensetzung der LHI ist aus den GuV-Positionen nicht immer unmittelbar ableitbar. Zur Steuerung werden daher nach betriebswirtschaftlichen Maßgaben abgeleitete Ertrags- und Kostenkennzahlen aus der Managementenerfolgsrechnung herangezogen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr lagen die Kosten mit 2 % und die Erträge um 1 % über den Planwerten.

Im aktuellen Umfeld beurteilen wir die Ertragslage der LHI als gut. Das Jahresergebnis 2023 ist von einmaligen Effekten beeinflusst, liegt aber auch um diese bereinigt im Bereich des strategischen

Korridors. Für die Folgejahre werden Ergebnisse um Mio. EUR 5,0 erwartet. Bezogen auf das Stammkapital von Mio. EUR 20,0 entspräche dies einer Rendite von 25 % auf das eingezahlte Stammkapital.

3.2 Finanzlage

3.2.1 Kapitalstruktur

Das Eigenkapital beträgt zum Stichtag Mio. EUR 27,4 und liegt damit um circa. 15 % unter dem Vorjahresniveau (Mio. EUR 32,2). Der Bilanzgewinn umfasst zum 31.12.2023 den Jahresüberschuss mit Mio. EUR 6,3 und einen nach Ausschüttung in 2023 verbliebenen Bilanzgewinn in Höhe von Mio. EUR 1,1.

Die Vorsorgereserve nach § 340g HGB beträgt zum 31.12.2023 unverändert zum Vorjahr Mio. EUR 6,0. Die Eigenkapitalausstattung erachten wir im Hinblick auf die geschäftliche Planung und die Risikotragfähigkeit als angemessen.

Die Bilanzsumme ist mit Mio. EUR 91,8 im Vergleich zum Vorjahr gesunken (VJ: Mio. EUR 107,7). Die bilanzielle Eigenkapital-Quote ist mit 29,9 % (VJ: 29,8 %) nahezu gleich geblieben. Unter Berücksichtigung der offenen Vorsorgereserve nach § 340g HGB ist sie auf 36,3 % gestiegen (VJ: 35,5 %).

3.2.2 Investitionen

Die Aktivseite der Bilanz ist geprägt von Investments in eigene Gestaltungen und dem 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 wurden in der Platzierungsphase bewusst selbst übernommen.

Auch für die kommenden Jahre planen wir kurz- und mittelfristige Beteiligungen an eigenen Gestaltungen. Das Gesamtvolumen soll etwa gleichbleiben. Zum jeweiligen Jahresultimo erwarten wir hohe Stichtagsliquiditätsbestände.

3.2.3 Refinanzierung und Liquidität

Mittel- und längerfristige Investments finanzieren wir durch gesellschaftseigene Mittel. Ergänzend hat die LHI in 2023 eine weitere Inhaberschuldverschreibung über Mio. EUR 10,0 begeben. Diese hat eine Restlaufzeit von 5 Jahren. Daneben besteht ein Darlehensvertrag mit einer Beteiligungsgesellschaft in Höhe von Mio. EUR 3,0 mit einer Restlaufzeit von 2,5 Jahren. Darüber hinaus ist die LHI keine weiteren mittel- oder langfristigen Verbindlichkeiten eingegangen.

Das laufende Geschäft und die Zwischenfinanzierungen für zu platzierende Produkte decken wir über gesellschaftseigene Mittel sowie bei Bedarf durch die Inanspruchnahme von Kreditlinien bei vier Banken ab.

Unsere Zahlungsfähigkeit war 2023 sichergestellt. Wir überwachen, steuern und dokumentieren dies anhand einer im monatlichen Turnus erstellten Liquiditätsprognose. Auf 12-Monatssicht gehen wir davon aus, dass bei unveränderten Refinanzierungsmöglichkeiten die für Geschäftsfinanzierungen verfügbare Liquidität einen Betrag von Mio. EUR 24,0 nicht unterschreiten wird (VJ: Mio. EUR 5,8).

In den außerbilanziellen Verpflichtungen, die bei Eintritt liquiditätswirksam werden können, wurden Bürgschaften und Gewährleistungen abgebildet, für deren Erfüllung die LHI einsteht. Im Geschäftsjahr ist der Gegenwert dieser Positionen nicht mehr existent (Vorjahr Mio. EUR 1,8). Grund ist das Auslaufen aller Verpflichtungen gegenüber Leasingobjektgesellschaften nach dem sogenannten Sachsen-Erlass (Erlass des sächsischen Finanzministeriums vom 21. Dezember 1993; 32-S 2170-2/20-057311).

Es bestehen Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen in Höhe von Mio. EUR 4,6 (VJ: Mio. EUR 4,7) und außerbilanzielle Verpflichtungen aus ausstehenden Einzahlungsverpflichtungen in Höhe von Mio. EUR 2,4 (VJ: Mio. EUR 4,6). Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Jahresabschlusses bestehen die genannten Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen, aufgrund der Beendigung der entsprechenden Beteiligung im Januar 2024, nicht mehr.

3.3 Vermögenslage

Die Vermögenslage der LHI ist geordnet. Die wesentlichen Positionen der Bilanzaktivseite stellen wie in der Vergangenheit die Forderungen an Kunden in Höhe von Mio. EUR 27,3 (VJ: Mio. EUR 27,9), die Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von Mio. EUR 44,9 (VJ: Mio. EUR 43,7) und die sonstigen Vermögensgegenstände mit Mio. EUR 17,8 (VJ: Mio. EUR 34,3) die im Wesentlichen liquiditätsähnliche Positionen beinhalten, dar. In den sonstigen Vermögensgegenständen sind in Höhe von Mio. EUR 1,6 (VJ: Mio. EUR 5,2) Anteile an Gesellschaften enthalten, die kurzfristig weiterverkauft werden. Der Bestand an liquiditätsähnlichen Mitteln sank zum Jahresresultimo 2023 auf Mio. EUR 11,7 im Vergleich zum Vorjahr mit 22,7 Mio. EUR.

Den Bilanzaktiva stehen auf der Passivseite neben dem Eigenkapital und dem Fonds für allgemeine Bankrisiken im Wesentlichen Rückstellungen mit Mio. EUR 31,6 (VJ: Mio. EUR 31,7), verbriefte Verbindlichkeiten mit Mio. EUR 20,0 (VJ: 10,0 Mio. EUR) und sonstige Verbindlichkeiten mit Mio. EUR 6,4 (VJ: Mio. EUR 8,0) gegenüber. Der Anstieg der verbrieften Verbindlichkeiten auf Mio. EUR 20,0 resultiert aus der Ausgabe einer weiteren Inhaberschuldverschreibung in Höhe von Mio. EUR 10,0. Weitere Finanzierungsinstrumente nutzen wir derzeit nicht.

4 Prognose-, Risiko- und Chancenbericht

4.1 Prognosebericht

Unserer Ansicht nach wird die erhöhte Inflation bei gleichzeitig geringen Wachstumsraten in Europa die weitere Entwicklung stark beeinflussen. Die erfolgten Zinsschritte zur Eindämmung der Teuerung haben 2023 in Verbindung mit den Unsicherheiten durch den Ukraine-Konflikt zur Zurückhaltung vieler Marktteilnehmer geführt. Mittelfristig erwarten wir den Rückgang der Inflationsraten auf ein Niveau leicht oberhalb des Zielkorridors der EZB und ein wieder sinkendes Zinsniveau.

Die Herausforderungen werden vor allem bei den zu erwartenden geringen Wachstumsraten in Deutschland und Europa nicht abnehmen. Das Bundesministerium für Wirtschaft geht in seiner Jahresprojektion 2024 vom 21.02.2024 von einem Wirtschaftswachstum von 0,2 % im Jahr 2024 aus. Für 2025 soll das Wachstum nach der vorliegenden Prognose 1,0 % betragen. Wir leiten aus diesem

Umfeld vor allem gesamtwirtschaftliche Risiken ab, erkennen jedoch kaum direkte Implikationen für unser konservatives Geschäftsmodell. In den aktuellen Entwicklungen sehen wir, insbesondere im Segment der Erneuerbaren Energien, auch Chancen. Der Immobiliensektor wird unseres Erachtens vorerst schwierig bleiben, kann aber auch Chancen bieten. Insgesamt erwarten wir mittelfristig eine verlangsamte Entwicklung der Weltkonjunktur.

Wir erwarten zwar keine unmittelbaren Auswirkungen der allgemeinen politischen Entwicklungen (v.a. Ukraine-Krieg, Klimaziele, Gaza-Krieg) auf unser Geschäftsmodell, sehen darin allerdings weiterhin Unsicherheiten. Dementsprechend behalten wir die konservativen Eckdaten unserer Planungen und unserer Geschäftspolitik weiterhin bei.

Risiken für die geschäftliche Entwicklung ergeben sich vor allem aus der von uns beobachteten Entwicklung einzelner Assetpreise in Verbindung mit dem geänderten Zinsniveau. Weiterhin erkennbare Preisvolatilitäten erschweren uns und anderen Marktteilnehmern den Ankauf von Objekten mit adäquatem Risiko-/Renditeprofil. In der zunehmenden Differenzierung des Marktes bezüglich der Erfüllung der ESG-Anforderungen eröffnen sich zugleich neue Opportunitäten. Deshalb hat die LHI KVG diese bereits frühzeitig aufgegriffen und treibt das Thema kontinuierlich voran. Der nach wie vor hohe Druck, sich unabhängiger von Energieimporten zu machen, wird unseres Erachtens die Anzahl verfügbarer Projekte im Bereich der Erneuerbaren Energien mittel- und langfristig positiv beeinflussen. Wir erwarten ebenso, dass die Finanzierungsbereitschaft der Banken hoch bleibt, leasingtypische Strukturen mit 100-%iger Bankfinanzierung werden jedoch weiterhin nur für gute und sehr gute Bonitäten umsetzbar sein.

Ein weiterer wichtiger Einflussfaktor auf unsere Geschäftsaktivitäten bleibt die Entwicklung des europäischen und nationalen Rechtsrahmens. Wir gehen grundsätzlich davon aus, dass die Regulierungsdichte weiter zunehmen wird, insbesondere auch durch den ab 2025 umzusetzenden Digital Operational Resilience Act (DORA). Die regulatorischen Anforderungen an ESG-Standards und Reporting werden unserer Meinung nach kontinuierlich ansteigen. Derzeit ist die Komplexität der Anforderungen für uns als mittelständisches Unternehmen beherrsch- und wirtschaftlich tragbar. Einzelne Geschäftsaktivitäten hinterfragen wir jedoch kontinuierlich und kritisch.

In diesem Gesamtumfeld kommt der LHI KVG weiterhin vordringlich die Aufgabe zu, bestehende Kapitalzusagen in Bestandsprojekte vollständig zu investieren. Neue Produktansätze richten sich weiterhin stark zielgruppenorientiert an institutionelle Anleger sowie an vermögende Privatkunden. Daher wird das Produktangebot für diese Zielgruppen weiterhin den Schwerpunkt beim Vertrieb von Eigenkapitalprojekten durch die LHI CM bilden. Investmentangebote für das breite Publikum sehen wir im erwarteten Umfeld als kritisch an und werden diese bis auf weiteres nicht umsetzen. Unsere Aktivitäten in Luxemburg bauen wir bedarfsgerecht aus.

Das Abschmelzen älterer Bestandsgeschäfte, die an ihr Lebenszyklusende kommen, schreitet kontinuierlich fort. Wir gehen davon aus, abgehende Honorarvolumen künftig weiter kompensieren zu können.

Die Auslastung unserer Risikodeckungsmasse erwarten wir auch im Jahr 2023 im Base-Szenario bei unter 50 % und im Stress-Szenario stets unter 100 %. Beim Leistungsindikator „nominale Ergebnisrentabilität“ aus Neugeschäft rechnen wir in den kommenden Jahren mit Werten innerhalb der Zielvorgaben. Der Leistungsindikator „Nachhaltiger Kostendeckungsgrad“ wird tendenziell steigen und

weiterhin auf einem Niveau über 80 % bleiben. Da die LHI über keine Geschäftsbeziehungen in die Regionen des Ukraine-Krieges verfügt und die mittel- bis langfristigen gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen nicht seriös prognostiziert werden können, halten wir unverändert an unseren Prognosewerten fest. Unter den beschriebenen Rahmenbedingungen gehen wir von einem nachhaltigen handelsrechtlichen Ergebnis von Mio. EUR 5,0 aus.

Insgesamt halten wir das Erreichen unserer Geschäfts-, Ergebnis- und Risikoziele im beschriebenen Umfeld für ambitioniert, aber umsetzbar. Externe Einflüsse wie eine weitere Eintrübung der konjunkturellen Entwicklung und eine zunehmende Regulierungsdichte sind Bestandteil unserer Erwartungen. Exogene Schocks, wie eine weitere Eskalation der Ukraine-Krise, ein erneuter drastischer Ausbruch der Pandemie oder gar ein Scheitern des Euroraumes, sind in unseren genannten Planwerten nicht eingeflossen. Wir analysieren die Auswirkungen solcher Szenarien in Form von Stresstests, sie sind aber kein Bestandteil unserer Planungsprämissen.

4.2 Risikobericht

4.2.1 Organisation der Risikosteuerung in der LHI

Jede unternehmerische Tätigkeit ist mit dem Eingehen von Risiken verbunden. Diese Risiken können an jeder Stelle des Unternehmens entstehen. 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. Um Risiken evident zu machen bzw. beherrschbar zu halten, bedient sich die LHI darüber hinaus 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, 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 sogenannten Risiko-steuerungskreise. In diesen Gremien kommen die Risikoverantwortlichen regelmäßig zusammen, um die aktuelle Risikosituation zu analysieren und auf dieser Basis das weitere Vorgehen zu 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 Risikoberichtes dargestellt.

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

4.2.2 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.

4.2.2.1 Objektpreissrisiken

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.

4.2.2.2 Marktpreisrisiken

Die Marktpreisrisiken 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.

4.2.2.3 Adressenausfallrisiken

Adressenausfallrisiken 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.

4.2.2.4 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 Adressenausfallrisiken 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 Kalenderjahres verwendet. Die zugehörigen Gewichtungsfaktoren werden im Rahmen von Scoringverfahren ermittelt. Vereinzelt werden sonstige Risiken auch über Pauschalbewertungen im Rahmen von Expertenschätzungen ermittelt.

4.2.2.5 Operationelle Risiken

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.

4.2.2.6 „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.

4.2.2.7 Nachhaltigkeitsrisiken

Nachhaltigkeitsrisiken (synonym ESG-Risiken) wirken in die vorgenannten Risikokategorien hinein. Sie stellen daher keine eigenständige Risikokategorie dar. Nachhaltigkeitsrisiken bzw. ESG-Risiken werden entsprechend den Vorgaben aus der 7. MaRisk-Novelle innerhalb der vorgenannten Risikokategorien quantitativ berücksichtigt soweit dies möglich und sinnvoll ist. Die Quantifizierung erfolgt dabei zumeist über Scoring-Modelle (z.B. Creditreform ESG-Score, interne Scoring-Modelle), deren Ergebnisse in einen rechnerischen zusätzlichen Nachhaltigkeitsrisikowert (Aufschlag auf den ursprünglichen Risikowert) in den einzelnen Risikokategorien mündet.

Die LHI Leasing GmbH ist aufgrund ihres Geschäftsmodells und ihrer Mitarbeiteranzahl derzeit kein Normadressat der zentralen Rechtsakte auf EU-Ebene zum Thema Nachhaltigkeit (insbesondere der EU-Richtlinie 2014/95, der EU-Verordnung 2019/2088 und des Art.8 der EU-Verordnung 2020/852). Die Pflicht zur Nachhaltigkeitsberichterstattung gemäß der EU-Verordnung 2023/2464 setzt für die LHI Leasing voraussichtlich zum 1.1.2025 ein. Mit den Vorbereitungen auf diese künftige neue Berichtspflicht wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr begonnen.

Da die Gruppengesellschaften LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH und LHI Capital Management GmbH als Finanzmarktteilnehmer bzw. als Finanzberater jedoch in den Geltungsbereich der EU-Verordnung 2019/2088 fallen und auch weite Teile der EU-Verordnung 2020/852 zu berücksichtigen haben, wurden zu den Themen nachhaltiges Investieren und Nachhaltigkeitsberichterstattung in der LHI-Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr die bereichs- und gruppengesellschaftsübergreifenden Umsetzungsinitiativen fortgeführt und unter Berücksichtigung der jeweiligen Geltungsbeginne der verschiedenen gesetzlichen Regelungen abgeschlossen oder weiter vorangetrieben.

4.2.3 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 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 monatlichem Turnus eine rollierende Bilanz- und 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 inkl. der fest zugesagten freien Kreditlinien gegenübergestellt.

Die Liquiditätsprognose zeigt 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.

4.2.4 Risikotragfähigkeit

Das Risikotragfähigkeitsmodell basiert auf der Going-Concern-Annahme. Bei den Methoden zur Risikoquantifizierung wird in diesem Modell z. B. auf den Ansatz von risikomindernden Korrelations- bzw. Diversifikationseffekten verzichtet. 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.

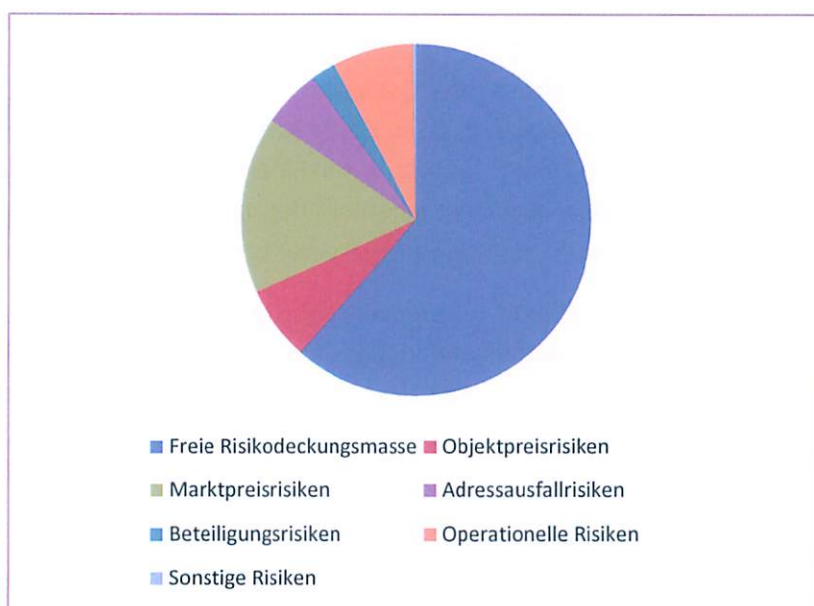
Das Geschäftsmodell der LHI ist dadurch gekennzeichnet, dass häufig in Sachwerte und damit in illiquide Assets investiert wird (illiquide dahingehend, dass für diese Assets kein börsentäglicher Handel stattfindet und damit keine hochfrequenten Marktdaten zur Verfügung stehen). Zudem sind die Assets sehr 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.

Die im Risikotragfähigkeitsmodell berücksichtigte Risikodeckungsmasse umfasst sowohl im Basis- als auch im Stress-Szenario das Stammkapital, den Fonds nach § 340g HGB, etwaige Gewinnrücklagen und die Risikovorsorge zur Abschirmung von Verlusten sowie die Hälfte des in der Geschäfts- und Risikostrategie veranschlagten Mindestplanertrages. Das Stammkapital beträgt unverändert zum Vorjahresresultimo 20 Mio. EUR. Der Fonds nach § 340g HGB und die Risikovorsorge wurden im Berichtszeitraum betraglich nicht verändert und betragen weiterhin 6 Mio. EUR bzw. 5 Mio. EUR. Hinzu kommen 2,5 Mio. EUR als 50 % des Mindestplanertrages. In Summe ist die Risikodeckungsmasse damit im Jahresvergleich um ebendiese 2,5 Mio. EUR gestiegen. 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 gegeben. Ausweislich der vierteljährlichen Risikoberichte lag die Risikoauslastung im Base Case zwischen 35 % und 47 % und im Stress Case zwischen 63 % und 79 %. Die Risikoauslastung wurde zum Berichtsstichtag mit ca. 38 % im Basis-Szenario und ca. 67 % im Stress-Szenario festgestellt. Im Vergleich zum Jahresbeginn ist die Risikoauslastung damit gesunken. Ursächlich hierfür ist zum einen die zuvor beschriebene Erhöhung der Risikodeckungsmasse, zum anderen haben sich die Marktpreisrisiken der ATG infolge der Reduzierung der Anlagen in Investmentfonds und aufgrund der nurmehr erfolgenden alleinigen

Einbeziehung gruppenexterner Risikopositionen verringert. Dem gegenüber sind die Objektpreisisiken als Folge der Situation auf dem Immobilienmarkt mit entsprechend negativen Auswirkungen auf die Objektbewertungen angestiegen. Die Vorgaben der Risikostrategie wurden eingehalten.

Das Risikoprofil der LHI zum 31.12.2023 wird maßgeblich von den Marktpreisisiken geprägt, gefolgt von den Operationellen Risiken und den Objektpreisisiken. Aus ihnen erklären sich zum Berichtsstichtag ca. 42 %, ca. 19 % und ca. 18 % und damit zusammen mehr als drei Viertel des Gesamtrisikopotenzials. Die nachfolgenden Kategorien bilden die Adressenausfallrisiken mit einem Beitrag von ca. 14 % und die Beteiligungsrisiken mit einem Beitrag von ca. 6 %. Der verbleibende Rest (1 %) entfällt auf die Sonstigen Risiken. Das risikostrategische Ziel der Vermeidung von strukturellen Liquiditätsunterdeckungen wurde in der Berichtsperiode eingehalten. Entsprechend war die Risikodeckungsmasse im Berichtszeitraum nicht mit Liquiditätsrisiken belegt. Das Risikoprofil der LHI stellt sich im Basis-Szenario zum 31.12.2023 wie folgt dar:



Aus der Grafik wird ersichtlich, dass im Basis-Szenario ca. 62 % der Risikodeckungsmasse nicht mit Risiken belegt sind und damit die Risikotragfähigkeit gegeben ist.

Die Angemessenheit der Risikoeinwertung wird einmal jährlich über ein sogenanntes Backtesting überprüft. Hierbei werden die in einem Kalenderjahr effektiv beobachteten Risikoniederschläge den in den einzelnen Risikokategorien angesetzten Prognosewerten gegenübergestellt. Das im Frühjahr 2023 durchgeführte Backtesting für das Kalenderjahr 2022 hat ergeben, dass die Risikoprognose die tatsächlich schlagend gewordenen Risiken überzeichnet.

Mit Sorge betrachten wir die weiter zunehmende Anzahl von technischen Angriffen auf unser Unternehmen. So wie in den Vorjahren wurden auch 2023 einzelne Cybervorfälle registriert. Das in der LHI-Gruppe etablierte Notfallmanagement hat in allen Fällen gegriffen. Wir erwarten insofern ein mindestens gleichbleibendes Niveau bei den IT-Risiken (operationelle Risiken).

Es bestehen grundsätzlich geopolitische Risiken aus der schwer prognostizierbaren weiteren Entwicklung des Kriegs in der Ukraine und der Lage im Nahen Osten. Konkrete Auswirkungen auf die

LHI haben wir aus beiden Krisen jedoch nicht verzeichnet und sehen derzeit auch perspektivisch keine wesentlichen Risiken für die LHI.

Insgesamt rechnen wir mit einem weiterhin niedrigen Risikowert. Es ist nicht zu erwarten, dass sich in absehbarer Zeit die Risikotragfähigkeit zu einem Engpassfaktor für die LHI entwickeln wird.

5 Chancenbericht

Chancenmanagement ist in der LHI-Gruppe ein Bestandteil der 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. 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 ausreichend ertragsstark auch während konjunkturellen Schwankungen und Marktkrisen erwiesen. Beleg dafür ist, dass die LHI seit ihrer Gründung noch nie ein Geschäftsjahr mit einem handelsrechtlichen Verlust abgeschlossen hat. Auch während der Corona-Pandemie, die in den Jahren 2020 und 2021 branchenübergreifend für große Probleme im Wirtschaftssektor führte, hat sich die LHI als stabiler Partner ihrer Kunden und Investoren bewährt. Die Ursache für diesen jahrelangen, auch unter widrigen Bedingungen erlangten Erfolg sehen wir u. a. darin, die Ertragsseite mit den drei Geschäftsfeldern Strukturierte Finanzierungen, eigenkapitalgestützte Produkte und Verwaltung von Objektgesellschaften gut diversifiziert ist.

Im Bereich der Strukturierten Finanzierungen sehen wir gerade in unruhigen konjunkturellen Phasen 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 nach unserer Einschätzung über ein Alleinstellungsmerkmal, aus dem sich auch in schwierigem Umfeld regelmäßig neue Geschäftsansätze entwickeln lassen. So sehen wir in dem seit 2019 geltenden neuen Standard zur Leasingbilanzierung (IFRS 16) oder im Zusammenhang mit dem derzeit hohen Liquiditätsbedarf der Unternehmen Chancen, mit unserer Strukturierungskompetenz von unseren Kunden nachgefragte Lösungen entwickeln zu können.

Im Bereich der eigenkapitalgestützten Produkte sehen wir uns seit Mitte 2022 dem Ende der Niedrigzinsphase gegenüber und bewegen uns gegenwärtig in einem Umfeld mit Zinsen auf über Jahre nicht gekanntem, hohem Niveau bei voraussichtlich nur langsam rückläufigen Inflationsraten. Nicht die Höhe der Zinsen, sondern vielmehr die Änderungsgeschwindigkeit in den Jahren 2022 und 2023 stellt die Sachwertbranche vor besondere Herausforderungen. Auf den Immobilienbereich wirken dabei einerseits gestiegene Finanzierungskosten, der damit einhergehende temporäre Nachfragerückgang am Immobilienmarkt und die gestiegene Attraktivität von liquiden Alternativenanlagen sowie andererseits der den Sachwerten immanente weitgehende Inflationsschutz. Letzteres könnte Sachwertinvestitionen

für viele Investoren weiterhin attraktiv machen, insbesondere wenn 2024 kein weiterer Zinsanstieg erfolgt und sich die Inflationsentwicklung verlangsamen sollte. Ferner erwarten wir in Deutschland eine Fortsetzung der Beschleunigung des Ausbaus der Erneuerbaren Energien. Zudem gehen wir davon aus, dass die Qualität des Initiators eines Anlageproduktes weiter an Bedeutung zunehmen wird, womit Kontinuität und langjährige Marktpräsenz ausschlaggebende Kriterien bei Investitionsentscheidungen und der Wahl des Finanzierungspartners bleiben. Auch die Regulierungsdichte trägt nach unserer Auffassung 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 Hereinnahme 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.

Die LHI realisiert durch kontinuierliche Digitalisierung ihrer Betriebsabläufe zusätzliche Effizienzgewinne. Durch die Bereitstellung einer stabilen technischen Infrastruktur ist es möglich, sich auch kurzfristig auf geänderte Rahmenbedingungen einzustellen und dabei die Interessen aller Stakeholder gleichwertig zu berücksichtigen. Darin sehen wir einen weiteren starken Beleg für unsere Leistungsfähigkeit und künftigen Erfolg.

Pullach im Isartal, 22. März 2024

LHI Leasing GmbH



Dr. Nicole Handschuh



Florian Heumann



Markus Niedermeier