



Qualität für Ihren Erfolg

Geschäftsbericht 2019



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 2019	
Die Gesellschaft	19
Wirtschaftliche Entwicklung	21
Geschäftsentwicklung	22
Lage der Gesellschaft	24
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: Markus Niedermeier, Robert Soethe, Florian Heumann, Oliver Porr, Jens Kramer, Dr. Nicole Handschuer, Peter Kober (v. l. n. r.)

Vorwort

Viele Themen des Jahres 2018 setzten sich 2019 fort bzw. wiederholten sich. Die Erwartungen, dass die Europäische Zentralbank ihre Geldpolitik der niedrigen Zinsen beendet, wurden enttäuscht. Die Risiken für das Finanzsystem haben sich nicht verringert. Auch die Sorge vor den Auswirkungen einer sich abschwächenden Konjunktur wurden vom Jahr 2018 in das Jahr 2019 übernommen.

In vielen EU-Ländern entwickelte sich die Konjunktur in 2019 positiv, während Deutschland als Underperformer zurück blieb und bereits schwächelnd in das neue Jahr startete.

Mit dem Ausbruch der Covid-19 Pandemie wurden alle bisherigen Konjunkturprognosen obsolet, denn in den meisten EU-Ländern kam es zu einem völligen Shutdown des ökonomischen und gesellschaftlichen Lebens. Derzeit ist offen, ob es zu einer schnellen Erholung der Wirtschaft kommt oder die Erholung eher langfristig erfolgt. Daneben sind die alten Themen wie die Ordnung des Austritts Großbritanniens aus der EU und die globalen Handelskonflikte geblieben.

Vor diesem Hintergrund ist fast vergessen, dass 2019 ein Jahr mit einer gänzlich neuen Entwicklung war. Erstmals wurde im Bereich der Klimapolitik die politische Klasse zum Getriebenen. Insbesondere in Deutschland musste man eingestehen, dass die selbstgesteckten Ziele auf dem bisherigen Weg nicht zu erreichen sind. Notwendige Innovationen sollen nun durch

eine CO₂-Bepreisung angeschoben und befördert werden. Dies ist schon ein Paradigmenwechsel: Der Verbrauch von Umweltressourcen bekommt einen Preis. Damit wird Nachhaltigkeit auch zu einem maßgeblichen Kriterium für Investitionsentscheidungen und Kapitalanlagen zugleich.

Für das Geschäftsfeld Structured Finance der LHI Gruppe bedeutet der lockere geldpolitische Kurs der EZB, dass auch 2019 bei vielen unserer Kunden nicht die Finanzierungsbeschaffung im Fokus stand. Durch unser Strukturierungs-Knowhow und die individuellen und innovativen Strukturierungskonzepte konnten wir trotz dieser Tatsache eine große Nachfrage verzeichnen. So konnten wir 2019 das Geschäft im Bereich Structured Finance steigern und erzielten im Jahr 2019 ein Neugeschäft von 612 Mio. Euro.

Der geldpolitische Kurs der EZB bedeutet für Investoren nach wie vor eine Herausforderung. Deshalb war auch im Jahr 2019 die Nachfrage nach Sachwertinvestments ungebrochen. Hier war daher nicht die Investitionswilligkeit der Investoren ein limitierender Faktor, sondern die Verfügbarkeit geeigneter Assets. Dennoch konnten wir auch in diesem Geschäftsbereich unsere Angebote für Investoren ausbauen und damit das Investitionsvolumen steigern. Grund dafür ist unsere langjährige Erfahrung und das damit verbundene große Netzwerk sowie unser Grundsatz: Qualität vor Quantität. Die angespannte Lage bei den Assets wird auch 2020 anhalten. Unsere Überzeugung, dass nicht jedes verfügbare Asset auch ein passendes Asset für unsere Investoren ist, werden wir deshalb auch im Jahr 2020 beibehalten. Unsere Investments in der Assetklasse Erneuerbare Energien haben wir im vergangenen Jahr weiter ausgebaut. Die nun 24 Windparks und 32 Solarparks produzieren eine Gesamtnennleistung von 646 MW/MWp und sparten allein im Jahr 2019 rd. 252.978 Tonnen CO₂ ein. Der Anteil der Erneuerbaren Energien am kumulierten verwalteten Investmentvermögen von rd. 10,7 Mrd. Euro beträgt 1,3 Mrd. Euro. Im Bereich Aviation wurden die im Vorjahr abgestimmten Fondslaufzeitverlängerungen für vier Boeing 777 Freighter erfolgreich umgesetzt. Des Weiteren haben wir zwei neue Airbus A 220-300 und einen neuen AH 145 Helikopter ab Werk erworben und langfristig vermietet. Bei den Immobilien konnten wir Transaktionen i. H. v. 1,5 Mrd. Euro durchführen. Bei den Immobilieninvestments für unsere Institutionellen Investoren stand 2019 vor allem das Thema Nachhaltigkeit im Fokus. Zu den Nachhaltigkeitsthemen Environment, Social und Governance haben wir einen ESG-Kriterienkatalog entwickelt. Damit ist es uns möglich, Ankaufsobjekte speziell auf die ESG-Dimensionen zu prüfen. So konnten wir bei vielen Immobilien, die wir als Assetmanager verwalten, auf eine nachhaltige Energieversorgung (Strom und Wärme) umstellen.

Insgesamt investierten wir im Jahr 2019 516 Mio. Euro, davon 24 % in Erneuerbare Energien, 64 % in Immobilien und 12 % in Aviation. Das gesamte verwaltete Vermögen der LHI beträgt rd.16 Mrd. Euro. Das gesamte Neugeschäftsvolumen der LHI Gruppe betrug 2019 mehr als 1,2 Mrd. Euro. Das ist eine Steigerung zum Vorjahr um mehr als 20 %.

Mit der Bestellung von Dr. Nicole Handschuh zur Mitgeschäftsführerin sowie von Florian Heumann und Markus Niedermeier zu Generalbevollmächtigten haben wir den Generationenwechsel in der LHI eingeleitet. Sukzessive werden im Jahr 2020 die Ressortverantwortungen der bisherigen Geschäftsführer Peter Kober, Jens Kramer, Oliver Porr und Robert Soethe auf diese Personen übergeleitet. Die Gesellschafterstellung ist davon unberührt, so dass die Vier weiter dem Unternehmen verbunden bleiben. Zudem werden Oliver Porr und Robert Soethe die LHI ab dem Jahr 2021 in einer Beiratsfunktion begleiten. 2019 war ein sehr gutes Jahr für die LHI Gruppe. Uns ist bewusst, dass ein so erfolgreiches Jahr nur gelingen kann, wenn unsere Kunden uns vertrauen und unsere Mitarbeiter Höchstleistungen erbringen. Dafür bedanken wir uns sehr herzlich.



Oliver Porr



Robert Soethe



Peter Kober



Jens Kramer



Dr. Nicole Handschuh



Florian Heumann



Markus Niedermeier



UNTER NEH MEN

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

**MIT PRÄZISION UND WEITBLICK
ZIELGENAU INS SCHWARZE TREFFEN –
FÜR NACHHALTIGEN GESCHÄFTSERFOLG
UND GESUNDES WACHSTUM.**

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. nachfolgerichtete 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 und Aviation an. Die Produkte der LHI in diesen Assetklassen erfüllen alle Anforderungen institutioneller Investoren. Konzeption, Assetmanagement sowie Portfoliomanagement inklusive Risikomanagement und Reporting 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, Versorgungswerke, Pensionskassen und Versicherungen aufgelegt. Dadurch können während der Laufzeit die speziellen Anforderungen der einzelnen Investorengruppen besser berücksichtigt werden.

MIT EINER GESCHÄFTSSTRATEGIE, BEI DER ES UM HÖCHSTMÖGLICHE SICHERHEIT GEHT, GILT ES, CHANCEN UND RISIKEN MIT BEDACHT ABZUWÄGEN.



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

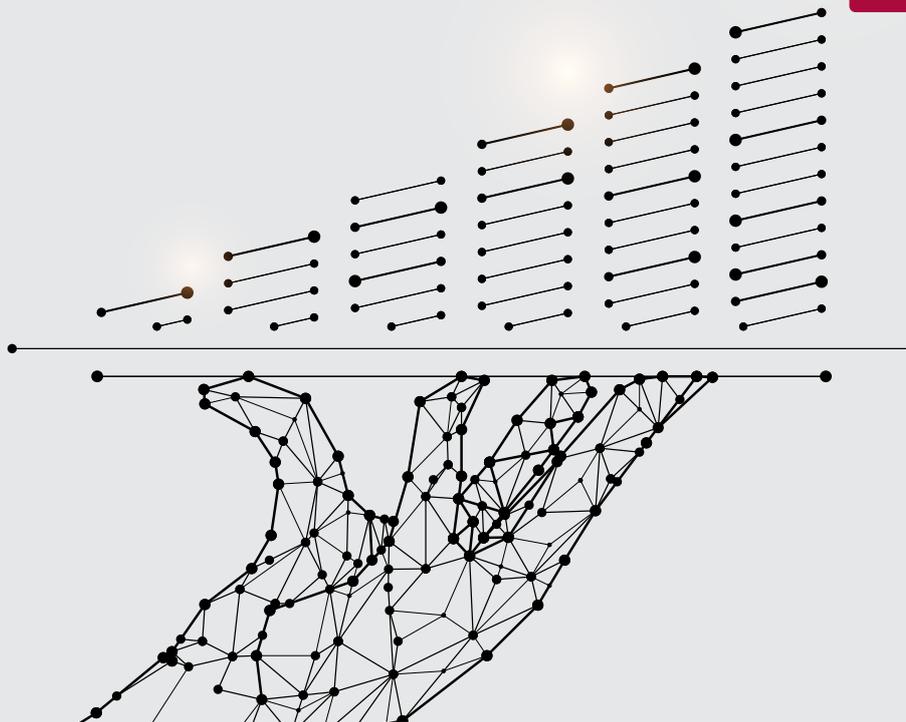
VERWALTUNG DER OBJEKTGESELLSCHAFTEN

Zwischenholdinggesellschaften

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

Objektgesellschaften

Projekte im Besitz der
Objektgesellschaften



Kennzahlen

	31.12.2019 in TEUR	31.12.2018 in TEUR	31.12.2017 in TEUR	31.12.2016 in TEUR
Eigenkapital	41.697	41.697	41.697	41.697
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	12.361	15.687	20.547	5.692
Jahresergebnis*	10.424	14.341	20.430	5.501
Eigenkapitalquote in %	43,8%	35,8%	35,7%	32,3%
Wirtschaftliches Ergebnis	45.900	21.310	23.478	14.640
Neugeschäftsvolumen rd.	1.202.000	991.000	523.000	1.020.000
Transaktionsvolumen rd.	1.500.000	1.500.000	1.500.000	700.000
Verwaltetes Investitionsvolumen rd.	15.512.000	16.400.000	18.054.000	17.350.000
Verwaltete Gesellschaften rd.	1.476	1.499	1.560	1.600
Kum. platziertes Eigenkapital rd.	4.700.000	4.200.000	4.000.000	3.900.000
Kum. Fondsvolumen rd.	10.700.000	10.200.000	9.300.000	8.800.000
Kum. Anzahl Anleger rd.	17.000	17.500	19.400	19.350
Durchschnittliche Anzahl Mitarbeiter im Jahr	256	249	251	248

*Seit 2015 abgeführt durch Ergebnisabführungsvertrag.

Human Resources

Erfolg entsteht aus dem Miteinander

Uns ist es wichtig, die Erwartungen und Wünsche unserer Geschäftspartner und unserer Mitarbeiter zu berücksichtigen. Nur wenn ein Unternehmen beides im Blick hat, wird es erfolgreich sein.

Unsere Geschäftspartner wissen, dass wir erstklassiges Markt- und Branchen-Know-how haben und deshalb so qualitativ hochwertige Produkte entwickeln können. Das ist möglich, da wir für alle Belange rund um Investments und Strukturierte Finanzierungen erstklassige Mitarbeiter im Haus haben. Menschen, die Konzepte für heute und morgen entwickeln und die Zukunft eines Unternehmens mitgestalten wollen.

Das Wissen ergibt sich aus einer Kombination von erfahrenen, schon lange am Markt tätigen Experten und jungen Menschen, die mit neuen Ideen gemeinsam die besten Lösungen für unsere Kunden entwickeln. Dadurch können die Erwartungen unserer Geschäftspartner und die strategischen Ziele der LHI gleichermaßen erfüllt werden.

Ebenso wichtig ist es für uns, die Erwartungen von Mitarbeitern an ein modernes Unternehmen zu erfüllen. In unserem 2018 gegründeten Digital Innovation Lab arbeiten Führungskräfte und Mitarbeiter gemeinsam an der LHI der Zukunft. Darin werden Ideen zu Prozessabläufen getestet, aber auch Überlegungen angestellt, wie wir zukünftig arbeiten wollen.

Erfolg erwächst durch Ausprobieren

Das „Wie“ wir künftig arbeiten haben wir 2019 im Rahmen des Projekts „Flexibles Arbeiten“ getestet. Mitarbeiter aus unterschiedlichen Bereichen und infolge zwei komplette Teams testeten, wie das Arbeiten von einem anderen Ort funktioniert. Wie wirkt sich dies auf die Zusammenarbeit und auf die Prozessabläufe in der LHI aus, welches technische Equipment ist dafür notwendig, wie müssen wir miteinander kommunizieren und natürlich, wie führe ich meine Mitarbeiter von einem anderen Ort aus? Durch die aktuelle Corona-Krise wurde aus dem Projekt ein Live-Test für die gesamte LHI. Nur weil wir uns frühzeitig intensiv mit dem Thema beschäftigt und die Voraussetzungen geschaffen haben, können heute 90 % der Mitarbeiter außerhalb der LHI arbeiten, und der Geschäftsbetrieb kann ohne Probleme weiterlaufen.

Erfolg basiert auf Weiter- entwicklung

Die individuelle Weiterentwicklung der Mitarbeiter, fachlich wie persönlich, spielt in der LHI eine große Rolle – das zeigen die verschiedenen Entwicklungsprogramme der letzten Jahre. 2019 hat die LHI mit „Polaris“ erneut ein Führungskräfteentwicklungsprogramm erfolgreich durchgeführt. Ziel war es, die Mitarbeiter in ihrer Rolle als Führungskraft zu stärken bzw. darauf vorzubereiten. Für unsere jungen Mitarbeiter haben wir 2020 ein sechsmonatiges Pilotprojekt aufgesetzt, in dem die persönliche Weiterentwicklung im Fokus steht.

Erfolg ist mehr als Zahlen

Wir gestalten jährlich eine Gesundheitswoche, in der alle Mitarbeiter die Möglichkeit haben, unterschiedliche Angebote über die Woche verteilt zu nutzen. Workshops zum Thema Ernährung, Fitnesskurse oder Gesundheitschecks stehen zur Auswahl.

Wer Lust hat, kann mit der LHI auch sportlich aktiv werden, z. B. in der LHI-Fußballmannschaft, der LHI-Laufgruppe oder beim LHI-Skiwochenende. Für Entspannung von Geist und Körper zwischendurch bieten wir die Möglichkeit, an einem Yoga-Kurs teilzunehmen, der in den Räumen der LHI stattfindet, oder die mobile Massage in Anspruch zu nehmen.

 **Human Resources in Zahlen**



5

Mitarbeiter im Team
Human Resources



durchschnittliche Firmenzugehörigkeit in der LHI

253

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt 2019
bei der LHI

Rund 235.000 EUR

Gesamtinvestitionen in
Weiterbildung im Jahr 2019



Rund 30 %

weibliche Führungskräfte
in der LHI im Jahr 2019

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.

**DIE QUALITÄT UNSERER PRODUKTE UND
LÖSUNGEN WIRD VON MENSCHEN GEMACHT,
DIE MIT ANSPRUCH UND VERANTWORTUNG
HANDELN.**



ÜBER BLICK

Geschäftsjahr 2019

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 100 % beteiligt.

Die LHI Gruppe ist Investmentmanager für Unternehmen und Investoren. Unternehmen unterstützen wir bei ihren Investitionsvorhaben und Investoren bieten wir die Möglichkeit, 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 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 (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., der LHI Management Luxemburg S.A. und der LHI Securitization S.A., über die Geschäftstätigkeiten im polnischen bzw. luxemburgischen Markt begleitet werden.

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. Aktuell verwaltet die LHI Gruppe 1.476 solcher Gesellschaften. 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 einen Leistungsindikator, der das jeweilige Produkt über seine Gesamtlaufzeit betrachtet. Dabei werden alle ergebnisrelevanten Zahlungsströme auf Einzelgeschäftsebene abgebildet und darüber 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, welches ebenfalls Hinweise für die Marktbedeutung gibt, jedoch nicht zu Steuerungszwecken 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 durch eine mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung flankiert.

Die Risikosituation der Gesellschaft wird über Limite gesteuert und im Rahmen einer Risikotragfähigkeitsanalyse überwacht. Das Monitoring und die Steuerung der Liquiditätssituation erfolgt auf Basis einer Zahlungsablaufbilanz. Einzelheiten zu diesen Kennzahlen und Instrumenten werden im Abschnitt „Risikoberichterstattung“ dargestellt.

Neben den genannten Leistungsindikatoren beschreibt die Geschäfts- und Risikostrategie der LHI diverse weitere Kennzahlen und formuliert auf deren Basis Zielwerte. Im Mittelpunkt steht dabei die Erzielung von Cost-Income-Ratios zwischen 80 % und 90 % bezogen auf die kalkulatorischen bzw. echten Vollkosten. Das Monitoring und die Steuerung dieser Kennzahlen bilden die Grundlage für das Erwirtschaften einer Vorsteuerrendite von mindestens 10 % auf das eingezahlte Eigenkapital. Um das Erreichen dieses Ziels abzusichern, ist weniger die Betrachtung einer isolierten Kennzahl als vielmehr das Zusammenspiel von Kennzahlen entscheidend. So könnte zum Beispiel die Übernahme eines großen Immobilienleasingbestandes dazu führen, dass das strategische Ziel, die Risikoauslastung unter 80 % zu halten, temporär verletzt würde.

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. Durch ein Qualitätsmonitoring 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 Jahr 2019 ist für die LHI REM erfolgreich verlaufen. Das handelsrechtliche Ergebnis war positiv.

Die ATG Abrechnungs-Treuhand GbR 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 festgelegten Anlagerichtlinie investiert. Hierdurch werden Überschüsse erzielt. Das abgelaufene Geschäftsjahr verlief für die ATG ertragsseitig erfolgreich. Aufgrund der derzeitigen Situation am Kapitalmarkt erfolgt die Reinvestition freiwerdender Mittel sehr selektiv. Bei unveränderten Rahmenbedingungen ist daher mit einem niedriger werdenden Ertragsniveau in der ATG zu rechnen.

Die LHI sp. z o.o. mit Sitz in Warschau, widmet sich dem polnischen Markt. Ursprünglich war die LHI sp. z o.o. im Immobilienleasing tätig. Seit einigen Jahren bildet die Immobilienentwicklung den Schwerpunkt des Geschäftsmodells. Die Geschäftssituation hat entsprechend an Volatilität gewonnen. Die Ergebnisse bleiben jedoch grundsätzlich positiv. Die 2018 erfolgreich abgewickelte Immobilientransaktion hat auch 2019 für eine gute Ertragssituation gesorgt. Aufgrund noch anstehender Leistungen gehen wir davon aus, dass sich das auch in den Folgejahren so weiterentwickelt.

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. Das Sondervermögen befindet sich in der Investitionsphase. Ab 2020 soll auch die

Portfolioverwaltung durch die LHI in Luxemburg erfolgen. Die ebenso am Standort Luxemburg ansässige Verbriefungsgesellschaft LHI Securitization S.A. ist seit 2018 im Verbriefungsgeschäft tätig. Der Standort Luxemburg hat 2019 an Bedeutung für die LHI Gruppe gewonnen und wurde durch neue Räumlichkeiten und eine weitere Mitarbeiterin gestärkt. Das Beteiligungsergebnis 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 Vereinbarung von Vermittlungscourtage 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 Ansprache von Drittkunden gehen wir weiterhin sehr selektiv vor.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Am 17. Januar 2020 hat das Statistische Amt der Europäischen Union (kurz Eurostat) seine Schnell-schätzung zur wirtschaftlichen Entwicklung in der Europäischen Union aktualisiert und für das Jahr 2019 eine Inflationsrate von 1,6 % (Vorjahr 1,6 %) bekannt gegeben. Am 14. Februar 2020 wurde eine Steigerung des Bruttoinlandsprodukts in Höhe von 1,4 % veröffentlicht. Gemäß Statistischem Bundesamt ist das deutsche BIP im gleichen Zeitraum um 0,6 % (kalenderbereinigt ebenso um 0,6 %) gestiegen.

Damit ist die deutsche Wirtschaft im zehnten Jahr in Folge gewachsen. Allerdings war der Anstieg 2019 deutlich geringer als in den Vorjahren. Die Wirtschaftsleistung im Jahresschnitt 2019 wurde von 45,3 Millionen Erwerbstätigen erbracht, das waren 400.000 Personen oder 0,9 % mehr als ein Jahr zuvor.

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 13 Basispunkten im Januar 2019 auf -30 Basispunkte zum Jahresende gesunken. Im Januar 2020 ist diese Kennzahl nochmals um einen Basispunkt zurückgegangen.

Das Neugeschäft in der Leasingbranche hat laut BDL im Jahr 2019 mit 74 Mrd. Euro ein neues Allzeithoch erreicht (Vorjahr: 70 Mrd. Euro). Das für die LHI maßgebliche Segment des Immobilienleasings ist mit einem Volumen von 1,5 Mrd. Euro im Vergleich zum Vorjahr (1,4 Mrd. Euro) leicht gestiegen.

Das prospektierte Angebotsvolumen im Markt für geschlossene Publikums-AIF stieg laut der Ratingagentur Scope von 1,1 Mrd. Euro im Jahr 2018 auf 1,2 Mrd. Euro im Jahr 2019. Insgesamt wurden 24 geschlossene Publikums-AIF von der BaFin zum Vertrieb zugelassen, das sind acht weniger als 2018. Die durchschnittliche Fondsgröße ist im Vergleich zum Vorjahr wieder deutlich gewachsen. Dies resultiert im Wesentlichen aus vier großvolumigen, im Jahr 2019 zugelassenen AIF, deren Anteil 47 % am gesamten emittierten Eigenkapital darstellt. Das durchschnittliche Eigenkapitalvolumen 2019 betrug rd. 51 Mio. Euro. Für das Jahr 2020 erwartet Scope keine weitere Zunahme der Emissionsaktivitäten der Publikums-AIF.

Korrespondierendes öffentlich zugängliches Zahlenmaterial für den Bereich der professionellen bzw. semi-professionellen Investoren liegt nicht vor.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Die Ergebnissituation und die Geschäftsentwicklung der LHI Leasing GmbH waren in der abgelaufenen Berichtsperiode sehr gut. Mit einem handelsrechtlichen Ergebnis i. H. v. 10,4 Mio. Euro vor Ergebnisabführung konnte auch 2019 – begünstigt durch Einmaleffekte – das strategische Ergebnisziel deutlich übertroffen werden. Die Zusammensetzung des normalisierten Ergebnisses ist gut diversifiziert, die außergewöhnlichen Effekte sind auch 2019 auf Einzelfaktoren zurückzuführen. Das nominale Ergebnis im Neugeschäft lag mit einer Zielerreichung von 109 % oberhalb der Planwerte.

Neugeschäft

Insgesamt haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr mit Neugeschäfts-Transaktionen ein Volumen von 1,2 Mrd. Euro (Vorjahr: 991 Mio. Euro) strukturiert und in unsere Verwaltung übernommen. Allerdings spielt das Volumen der kontrahierten Gestaltungen für den Erfolg der LHI eine nachgeordnete Rolle, da zwischen Volumen und Ertrag kaum noch Bezug besteht.

Immobilien haben in einem diversifizierteren Gesamtgeschäftsvolumen mit 39 % auch 2019 eine maßgebliche Rolle gespielt. Das Interesse, abseits der klassischen Bankfinanzierung auch andere Kapitalgeber in eine Finanzierungsstruktur einzubinden, besteht nach wie vor. Durch unsere Kontakte zu Investoren sowie unsere Strukturierungskompetenz können wir diesen Anforderungen sehr gut nachkommen.

Im Bereich der klassischen Kapitalanlageprodukte sind wir weiterhin in den Assetklassen Immobilien, Erneuerbare Energien und Aviation aktiv. Im Immobiliensektor registrieren wir eine große Nachfrage aus- und inländischer Investoren nach deutschen Objekten. Da sich das Angebot an handelsfähigen Immobilien nach unserer Einschätzung weiter verknappt, steigen die Preise für Objekte. Die daraus zu erzielenden Renditen sinken entsprechend. Die im Vorjahr von uns erwartete Verflachung der Preissteigerungsraten nehmen wir derzeit nur in Teilbereichen wahr. Die insgesamt verkäuferorientierte Marktsituation haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr selektiv genutzt und einige der von uns verwalteten Immobilien verkauft. Zudem haben wir mit dem Aufbau eines Produkts in einem speziellen Teilsegment im Immobilienmarkt begonnen. In allen investorenorientierten Immobiliengestaltungen setzen wir darüber hinaus ein eigenentwickeltes Scoring-Verfahren ein, das Objekte speziell auf ihre ESG-Dimensionen hin überprüft.

Im Geschäft mit Anlagen zur Erzeugung von Energie aus regenerativen Quellen haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr vor allem Bestandsstrukturen aufgestockt und mit geeigneten Assets bestückt. Durch die seit 2017 in Deutschland obligatorische wettbewerblich organisierte Ausschreibung von Projekten und die generell geringere Anzahl an Neuprojekten im Inland ist das Angebot an Anlagen, die sich für unsere Investoren eignen, enger geworden. Durch unsere Vernetzung im Markt und die Fähigkeit auch grenzüberschreitend tätig zu sein, gelingt es uns auch in der derzeitigen Angebotssituation geeignete Investments für unsere Kunden einzugehen.

Im Bereich Aviation konnten wir neben Neuabschlüssen bei den Bestandsfonds auch zwei neue Produkte generieren. Über eine Gestaltung werden zwei Flugzeuge für eine europäische Airline finanziert, eine weitere Struktur dient der Finanzierung eines Helikopters für Logistik- und Rettungseinsätze. Beide Produkte sind so konzipiert, dass weitere Assets des gleichen Typs auch kurz-

fristig umgesetzt werden können. In der aktuellen Diskussion um Nachhaltigkeit im Flugverkehr sehen wir uns mit unserem Fokus auf moderne Maschinen und Triebwerke, die bereits für den Betrieb mit synthetischen Kraftstoffen ausgerichtet sind, gut aufgestellt. Negative Implikationen auf unser Geschäftsmodell erwarten wir nicht.

Bestandsgeschäft

Wir setzen zur Umsetzung der Finanzierungslösungen bzw. zur Umsetzung der 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 Kapitalanlagegesetzbuch regulierten Produkte sowie die Mehrzahl der Produkte, in die externe Investoren eingebunden sind, durch die LHI KVG verwaltet.

Wir bieten unsere Dienstleistungen auch externen Dritten an, allerdings nicht in der Form einer Service-KVG. In der Vergangenheit haben wir Bestände von anderen Anbietern gekauft und in die eigene Verwaltung übernommen. Dies gilt sowohl für Immobilienleasing- als auch für Fondsbestände. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir keinen Bestand gekauft und auch kein externes Verwaltungsmandat neu übernommen.

Zum Jahresultimo 2019 verwalteten wir 1.476 Gesellschaften (Vorjahr: 1.499). Die ursprünglichen Gesamtinvestitionskosten der Finanzierungsstrukturen dieser Gesellschaften haben ein Volumen von rd. 15,5 Mrd. Euro (Vorjahr: 16,4 Mrd. Euro). Das Abschmelzen ist in wesentlichen Teilen auf den planmäßigen Auslauf von Bestandsgestaltungen im Bereich Leasing 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 bis 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 stabil ein, weil wir ertragsseitig beobachten, dass die Effekte aus dem Abschmelzprozess durch Neugeschäft kompensiert werden.

Sonstiges

Im Jahr 2019 wurde die SAP-Infrastruktur auf die HANA-Technik migriert. Die LHI verfügt seither über die neueste ERP-Technologie aus dem Hause SAP. Daneben richten wir seit 2017 unser Portfoliomanagement systemtechnisch neu aus. Das Portfoliomanagementsystem soll 2020 in den Produktivbetrieb übergehen. Aus der Umstellung der beiden wesentlichen prozessbegleitenden Systeme erwarten wir eine optimierte Unterstützung unserer Kernprozesse und eine deutlich erhöhte Technologiesicherheit für die kommenden Jahre.

LAGE DER GESELLSCHAFT

Im Geschäftsjahr 2019 hat die LHI ein Vorsteuerergebnis in Höhe von 10,4 Mio. Euro (Vorjahr: 12,7 Mio. Euro) erzielt.

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 von 37,0 Mio. Euro auf 29,4 Mio. Euro verringert. In der ATG konnten weggefallene laufende Erträge aus Kapitalanlagen nicht wie 2018 durch Überschüsse aus Verkäufen kompensiert werden. Das Ergebnis fiel damit um 2,2 Mio. Euro geringer aus. Die laufenden Vergütungen für die Verwaltung von Objektgesellschaften sanken um knapp 2,0 Mio. Euro. Daneben war 2018 eine Drohverlustrückstellung über 3,0 Mio. Euro aufgelöst worden.

Das Beteiligungsergebnis inklusive Gewinne und Verluste aus Ergebnisabführungsverträgen stieg von 20,3 Mio. Euro auf 26,5 Mio. Euro. Die Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen stiegen auf 4,3 Mio. Euro (Vorjahr: 3,9 Mio. Euro). Die Beteiligungserträge erhöhten sich dabei um 5,8 Mio. Euro. Dies resultiert im Wesentlichen aus dem Verkauf bzw. der Beendigung von Gesellschaften, aus welchen hohe einmalige Beteiligungserträge erwirtschaftet werden konnten.

Das Provisionsergebnis stieg im Jahresvergleich von 4,1 Mio. Euro auf 4,2 Mio. Euro.

Das Zinsergebnis sank auf -0,7 Mio. Euro (Vorjahr: +0,9 Mio. Euro). Dies ist im Wesentlichen auf deutlich niedrigere Zinserträge für Zwischenfinanzierungen und die im Jahr 2015 modifizierten Berechnungsvorschriften für die Verzinsung von Pensionsrückstellungen zurückzuführen.

Die Personalaufwendungen sind in Summe von 22,5 Mio. Euro auf 24,2 Mio. Euro gestiegen. Die Anzahl der durchschnittlich über das Jahr beschäftigten Mitarbeiter ist dabei auf Vorjahresniveau verblieben. Wesentlicher Faktor für die Entwicklung der Personalaufwendungen sind an den Unternehmenserfolg gekoppelte variable Vergütungskomponenten.

Andere Verwaltungsaufwendungen und sonstige betriebliche Aufwendungen sanken von 23,6 Mio. Euro auf 22,6 Mio. Euro. Die Veränderung resultiert im Wesentlichen aus der geringeren Zuführung zur Rückstellung für Risikovorsorge.

Der Fonds nach § 340g HGB für allgemeine Geschäftsrisiken wurde von 3,0 Mio. Euro auf 5,0 Mio. Euro erhöht. Damit antizipieren wir künftige Risiken, die sich unseres Erachtens in aktuellen Konjunkturprognosen andeuten, und die daraus zu erwartenden Reaktionen der Kapitalmärkte. Die LHI stärkt mit dieser Maßnahme ihre Risikotragfähigkeit und Stabilität.

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 25 % und die Erträge um 115 % über den Planwerten. Entsprechend lag die CIR deutlich unterhalb des Plankorridors.

Im aktuellen Umfeld beurteilen wir die Ertragslage der LHI als sehr gut. Gleiches gilt für die gesamte LHI Gruppe. Das Jahresergebnis 2019 war erneut von einmaligen Effekten geprägt, liegt aber – um diese bereinigt – weiter im strategisch vorgesehenen Korridor. Die Ergebnishöhe im Jahr 2019 ist aus unserer Sicht kein Maßstab für längerfristige Prognosen. Für das Jahr 2020 sind zwar nochmals Einmaleffekte erkennbar, mittelfristig gehen wir jedoch von der strategisch erwarteten Eigenkapitalverzinsung in Höhe von 10 % bis 15 % und damit von Jahresergebnissen zwischen 4 bis 6 Mio. Euro aus.

Kapitalstruktur

Zwischen der LHI und der LHI Holding GmbH besteht ein Ergebnisabführungsvertrag, so dass das Jahresergebnis die Eigenkapitalsituation der LHI nicht verändert. Entsprechend beträgt das Eigenkapital der Gesellschaft unverändert 41,7 Mio. Euro. Daneben besteht zum 31.12.2019 eine offene Vorsorgereserve in Form eines mit 5,0 Mio. Euro dotierten Fonds für allgemeine Bankrisiken. Die Bilanzsumme ist mit 95,2 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr gesunken (Vorjahr: 116,3 Mio. Euro). Die Eigenkapital-Quote ist von 35,8 % auf 43,8 % gestiegen. Unter Berücksichtigung der offenen Vorsorgereserve nach § 340g HGB beträgt sie 49,0 %.

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 nach Ende der Platzierungsphase selbst übernommen.

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

Refinanzierung und Liquidität

Mittel- und längerfristige Investments finanzieren wir durch gesellschaftseigene Mittel. Ergänzend haben wir 2015 ein Annuitätendarlehen über 9,1 Mio. Euro bei einem Kreditinstitut aufgenommen. Dieses valutierte zum Stichtag noch mit 3,6 Mio. Euro bei einer Restlaufzeit von 2,75 Jahren. Die von der LHI begebene Inhaberschuldverschreibung wurde 2019 vollständig getilgt. Weitere langfristige Verbindlichkeiten ist die LHI neben dem Annuitätendarlehen nicht 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 drei Banken in Höhe von derzeit insgesamt 30,0 Mio. Euro ab. Aus den Kreditlinien waren am 31.12.2019 Fremdmittel von 26,4 Mio. Euro frei verfügbar.

Unsere Zahlungsfähigkeit war 2019 sichergestellt. Wir überwachen, steuern und dokumentieren dies anhand einer im 14-tägigen Turnus erstellten Liquiditätsprognose. Auf 12-Monatssicht wird danach zum 31.12.2019 bei unveränderten Refinanzierungsmöglichkeiten unsere für Geschäftsfinanzierungen verfügbare Liquidität einen Betrag von 28,0 Mio. Euro nicht unterschreiten (Vorjahr: 25,8 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 39,1 Mio. Euro auf 8,3 Mio. Euro zurückgegangen. Grund ist der Wegfall eines Überziehungskreditrahmens für das gruppeninterne Cash Pooling. Hier hatte die LHI eine Bürgschaft in gleicher Höhe und das Auslaufen von Verpflichtungen gegenüber Leasinggesellschaften nach dem Sachsen-Erlass übernommen. Daneben bestehen Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen in Höhe von 4,5 Mio. Euro (Vorjahr: 4,4 Mio. Euro) und außerbilanzielle Verpflichtungen aus ausstehenden Einzahlungsverpflichtungen i. H. v. 7,1 Mio. Euro (Vorjahr: 6,7 Mio. Euro).

Die Vermögenslage der LHI ist geordnet. Die wesentlichen Positionen der Bilanzaktivseite stellen wie in der Vergangenheit die Forderungen an Kunden i. H. v. 24,7 Mio. Euro (Vorjahr: 45,7 Mio. Euro), die Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen i. H. v. 38,4 Mio. Euro (Vorjahr: 41,1 Mio. Euro) und die sonstigen Vermögensgegenstände mit 30,6 Mio. Euro (Vorjahr: 27,7 Mio. Euro), die im Wesentlichen liquiditätsähnliche Positionen beinhalten, dar. Für einen Teil der kurzfristigen Investments in eigene Produkte wurden die dazugehörigen Projektfinanzierungen zurückgeführt. In den sonstigen Vermögensgegenständen sind i. H. v. 9,9 Mio. Euro Anteile an Gesellschaften enthalten, die kurzfristig weiterverkauft werden. Die Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen sind infolge der Rückzahlung von Kapitalrücklagen gesunken. Der Bestand an liquiditätsähnlichen Mitteln war zum Jahresultimo 2019 mit 18,5 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr (26,9 Mio. Euro) niedriger.

Diesen Bilanzaktiva stehen auf der Passivseite neben dem Eigenkapital und dem Fonds für allgemeine Bankrisiken im Wesentlichen Rückstellungen mit 32,3 Mio. Euro (Vorjahr: 28,7 Mio. Euro) und sonstige Verbindlichkeiten mit 7,5 Mio. Euro (Vorjahr: 12,1 Mio. Euro), die vor allem das abzuführende Ergebnis an die Gesellschafter beinhalten, gegenüber. Die verbrieftete Verbindlichkeit wurde vollständig zurückgeführt (Vorjahr: 10,0 Mio. Euro). Darüber hinaus werden Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten i. H. v. 7,2 Mio. Euro (Vorjahr: 20,3 Mio. Euro) ausgewiesen, von denen 3,9 Mio. Euro kurzfristigen Charakter haben. Weitere Finanzierungsinstrumente nutzen wir derzeit nicht.

PROGNOSE, RISIKEN UND CHANCEN

Prognose

Das deutsche Bundesministerium für Wirtschaft ging in seinem Jahresreport 2020, der im Januar veröffentlicht wurde, weiterhin von einem Wirtschaftswachstum von 1,1 % im Jahr 2020 aus. Aufgrund der Corona-Krise wird davon nicht mehr ausgegangen und mit einer allgemeinen Eintrübung gerechnet. Derzeit geht das IWF Institut für Wirtschaftswachstum davon aus, dass die Wirtschaftsleistung in diesem Jahr voraussichtlich schrumpfen wird.

Die Corona-Krise und die daraus potenziell entstehenden Folgen für den weltweiten Wirtschaftskreislauf sind auch für uns aktuell nicht absehbar. An den konservativen Eckdaten unserer Planungen und unserer Geschäftspolitik halten wir derzeit aber weiterhin fest.

Die vor der Corona-Krise für die Planung zu berücksichtigenden Aspekte, wie die anhaltende Niedrigzinsphase, das weiterhin attraktive Investitionsumfeld in Europa und den USA sowie die mittelfristig vorhandenen Inflationsängste, werden das Marktgeschehen auch weiterhin beeinflussen. Wir sehen darin Gefahren und Chancen gleichermaßen. Wir erwarten keine unmittelbaren Auswirkungen der allgemeinen politischen Entwicklungen (Brexit, schwelende Handelskriege) auf unser Geschäftsmodell, sehen darin allerdings zusätzliche Unsicherheiten.

Als zunehmend problematisch erachten wir die von uns beobachtete Entwicklung einzelner Assetpreise. Jede weitere Verteuerung erschwert uns und anderen Marktteilnehmern den Ankauf von Objekten mit adäquatem Risiko-/Renditeprofil. Durch die politische und gesellschaftliche Diskussion rückt die ESG-Konformität von Investmentprodukten zunehmend ins Blickfeld von Investoren. Dadurch werden die Beschaffung und die Finanzierung von Assets nach unserer Einschätzung zusätzlich erschwert. Auch wenn die Finanzierungsbereitschaft der Banken hoch bleibt, gehen wir davon aus, dass der Wille, unsere Finanzstrukturen – leasingtypisch – vollständig zu finanzieren, zurückgehen wird.

Ein weiterer wichtiger Faktor, der unsere Geschäftsaktivitäten beeinflusst, ist die Entwicklung des Rechtsrahmens. Wir gehen grundsätzlich davon aus, dass die Regulierungsdichte weiter zunehmen wird. Derzeit ist die Komplexität der Anforderungen für uns als mittelständisches Unternehmen noch zu beherrschen und wirtschaftlich tragbar. Einzelne Geschäftsaktivitäten hinterfragen wir jedoch kontinuierlich und kritisch.

In diesem Gesamtumfeld kommt der LHI KVG weiterhin vordringlich die Aufgabe zu, die bereits bestehenden Kapitalzusagen in Bestandsprojekten vollständig zu investieren. Neue Produktansätze richten sich zielgruppenorientiert an Institutionelle Investoren sowie an vermögende Privatkunden. Daher wird das Produktangebot für diese Zielgruppen weiterhin den Vertriebsschwerpunkt von Eigenkapitalprojekten durch die LHI CapMan bilden. Investmentangebote für das breite Publikum sehen wir im erwarteten Umfeld als kritisch an und werden diese derzeit nicht und künftig nur sehr selektiv umsetzen. Unsere Aktivitäten in Luxemburg werden wir dagegen weiterhin bedarfsgerecht ausbauen.

Das Abschmelzen unserer Bestandsgeschäfte hat sich deutlich verlangsamt. Das Honorarvolumen konnte 2019 durch Neugeschäfte und andere Ertragsbestandteile kompensiert werden. Mit der Übernahme zusätzlicher Leasing- bzw. Fondsbestände rechnen wir nicht.

Risikotechnisch gehen wir davon aus, dass die Auslastung der Risikodeckungsmasse auch in den Folgejahren im Base- (< 80 %) und Stress-Szenario (< 100 %) nicht überschritten wird. Bei den nominalen Ergebnissen des Neugeschäfts erwarten wir in diesem Zeitraum 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 4,0 Mio. Euro und 6,0 Mio. Euro aus (Eigenkapitalverzinsung zwischen 10 % und 15 %). Das Jahresergebnis 2020 wird aufgrund von erwarteten, aber betraglich nicht planbaren Einmaleffekten höher ausfallen.

Insgesamt halten wir das Erreichen unserer Ergebnisziele im beschriebenen Umfeld für ambitioniert, aber realistisch. Externe Einflüsse wie eine Eintrübung der konjunkturellen Entwicklung und eine weiter zunehmende Regulierungsdichte sind Bestandteil unserer Erwartungen. Exogene Schocks, wie ein Scheitern des Euroraums oder die Corona-Krise, sind in die genannten Planwerte nicht eingeflossen. Wir analysieren die Auswirkungen solcher Szenarien in Form von Stress-tests u. ä., sie sind aber kein Bestandteil unserer Planungsprämissen.

Risiken

Risikosteuerung

Jede unternehmerische Tätigkeit ist auch mit 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 Backup-Verfahren etc.)

Diese präventiven Maßnahmen sind damit im weiteren Sinne Bestandteil des Risikomanagements. Sie sind allerdings so spezifisch, dass sie sich einer standardisierten Steuerung auf übergeordneter Ebene weitgehend entziehen. Um diese Risiken evident zu machen bzw. beherrschbar zu halten,

bedient sich die LHI Instrumenten wie z. B. der Überprüfung bestimmter Sachverhalte durch die Interne Revision oder der Etablierung von Standardkontrollen im Rahmen eines internen Kontrollsystems (IKS).

Unter der Risikosteuerung im engeren Sinne verstehen wir den Umgang mit den Risiken, die die LHI eingeht bzw. eingehen muss, um Gewinne zu erzielen. Die Vorbereitung solcher Entscheidungen erfolgt durch ein Erstvotum 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 durch eine Zweitvotierung der 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 Risikocontrolling erfolgt über 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 der 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 regelmäßige Berichterstattung sichergestellt ist, dass die Risiken der LHI rechtzeitig identifiziert und angemessen gesteuert werden.

Risikokategorien

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.

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 Score-Verfahren.

Marktpreissrisiken

Die Marktpreissrisiken entstehen definitionsgemäß ausschließlich in der ATG. Diese übernimmt die Abwicklung des Zahlungsverkehrs für den Großteil der Unternehmen, die der LHI Gruppe angeschlossen sind. 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 Risiko-Exposure 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 Kalenderjahres verwendet. Die zugehörigen Gewichtungsfaktoren werden im Rahmen von Scoring-Verfahren ermittelt. Vereinzelt werden sonstige Risiken auch über Bewertungen im Rahmen von Expertenschätzungen ermittelt.

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.

Sonstige Risiken

Die sonstigen Risiken sind eine Sammelposition, in der 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 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 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 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. Bei den Methoden zur Risikoquantifizierung wird in diesem Modell z. B. auf den Ansatz von risikomindernden Korrelationseffekten zwischen verschiedenen Risikokategorien oder von Portfolioeffekten innerhalb der Objektpreissrisiken verzichtet. Damit wird modelltheoretisch die konservative Annahme unterstellt, dass alle Risiken gleichzeitig schlagend werden.

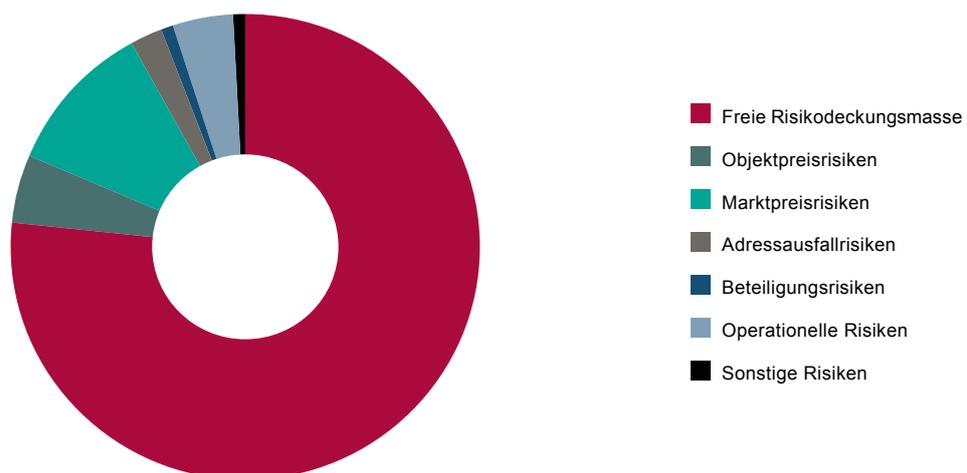
Das Risikotragfähigkeitsmodell ist in seiner Grundstruktur so angelegt, dass die Risikopotenziale in den o. a. Risikokategorien in zwei Szenarien (Basis- und Stress-Szenario) berechnet und der Risikodeckungsmasse gegenübergestellt werden. Dazu wird in einem ersten Schritt das Risikopotenzial eines jeden 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 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, 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 gegeben. Ausweislich der vierteljährlichen Risikoberichte lag die Risikoauslastung im Base Case zwischen 21 % und 25 % und im Stress Case zwischen 41 % und 47 %. Die Risikoauslastung wurde zum Berichtsstichtag mit ca. 23 % im Basis-Szenario und ca. 44 % im Stress-Szenario festgestellt. Im Vergleich zum Jahresbeginn ist die Risikoauslastung damit angestiegen. Die Vorgaben der Risikostrategie wurden eingehalten.

Das Risikoprofil der LHI zum 31.12.2019 wird maßgeblich von den Marktpreisrisiken und den Objektpreisrisiken geprägt. Aus ihnen erklären sich zum Berichtsstichtag ca. 45 % bzw. ca. 21 % und damit zusammen knapp zwei Drittel des Gesamtrisikopotenzials. Die nachfolgenden Kategorien bilden die operationellen Risiken mit einem Beitrag von ca. 18 %, gefolgt von den Adressausfallrisiken mit ca. 10 %. Der verbleibende Rest (6 %) verteilt sich auf die anderen oben aufgeführten Risikokategorien. 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 wie folgt dar:



Aus der Grafik wird ersichtlich, dass im Basis-Szenario ca. 77 % 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 Risiken den in den einzelnen Risikokategorien angesetzten Prognosewerten gegenübergestellt. Das im Frühjahr 2019 durchgeführte Backtesting für das Kalenderjahr 2018 hat ergeben, dass die Risikoprognose die tatsächlich schlagend gewordenen Risiken überzeichnet.

Mit Sorge betrachten wir die zunehmende Anzahl von technischen Angriffen auf unser Unternehmen. Nach der Cyberattacke vom November 2018 sind wir auch 2019 Ziel einzelner Cyberangriffe geworden. Das Notfallkonzept der LHI Gruppe hat in allen Fällen gegriffen. Datenschutzvorfälle konnten nicht festgestellt werden. Die Funktionsfähigkeit wurde in allen Fällen in vollem Umfang wiederhergestellt.

Insofern erwarten wir zwar eine Zunahme bei den IT-Risiken (operationelle Risiken), gehen aber aufgrund der aktuell niedrigen Risikoauslastung und den Erkenntnissen aus dem Kapitalplanungsprozess nicht davon aus, dass sich in absehbarer Zeit die Risikotragfähigkeit zu einem kritischen Engpassfaktor für die LHI entwickeln wird.

Chancen

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 als ausreichend ertragsstark auch während konjunktureller Schwankungen und in Marktkrisen erwiesen. Beleg dafür ist, dass die LHI seit ihrer Gründung noch nie ein Geschäftsjahr mit einem handelsrechtlichen Verlust abgeschlossen hat. Den Grund 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 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 nach unserer Einschätzung über ein Alleinstellungsmerkmal, aus dem sich regelmäßig neue Geschäftsansätze entwickeln lassen. Die seit 2019 geltenden neuen Standards zur Leasingbilanzierung (IFRS 16) betrachten wir als Chance, mit unserer Strukturierungskompetenz auch zukünftig von unseren Kunden nachgefragte Lösungen entwickeln zu können.

Im Bereich der eigenkapitalgestützten Produkte profitieren wir von der weiterhin anhaltenden Niedrigzinsphase, der Knappheit an alternativen Anlageformen mit vergleichbarem Rendite-/Risikoprofil, vom günstigen Investitionsumfeld in Europa und den USA sowie von der Sorge vor einem durch das hohe Geldangebot verursachten mittelfristigen Anstieg der Inflationsrate. Diese Umstände können Sachwertinvestitionen für viele Investoren weiterhin attraktiv machen. Zudem gehen wir davon aus, dass auch künftig die Qualität des Initiators eines Investmentprodukts von großer Bedeutung bleiben wird. Damit zählen Kontinuität und langjährige Marktpräsenz zu den ausschlaggebenden Kriterien bei Investitionsentscheidungen bzw. der Wahl des Finanzierungspartners. Nach unserer Auffassung trägt auch die Regulierungsdichte zur Professionalisierung und Transparenz in den für die LHI Gruppe relevanten Märkten bei. Für den damit einhergehenden Qualitätswettbewerb sehen wir uns gut gerüstet.

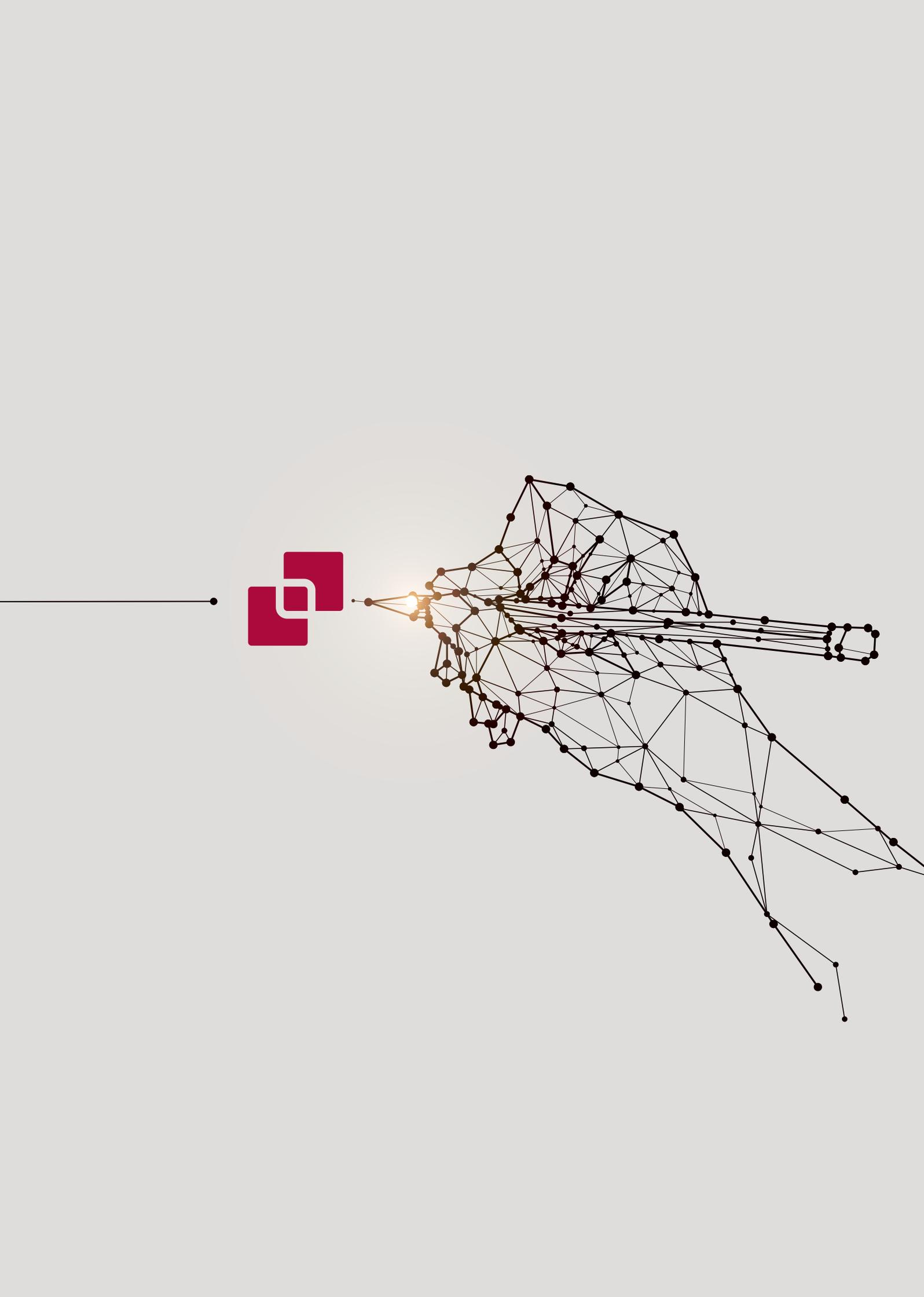
Bei der Verwaltung von Objektgesellschaften sehen wir grundsätzlich die Möglichkeit, durch Herannahme von Verwaltungsmandaten die Geschäftslage zusätzlich zu stabilisieren. Entsprechend sind wir weiterhin offen für die Übernahme externer Dienstleistungsmandate und schließen auch den Ankauf weiterer Leasing-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

Im März 2020 hat die Ausbreitung des Corona-Virus eine weltweite Krise ausgelöst. Die wirtschaftlichen Folgen für die LHI Leasing GmbH lassen sich derzeit nicht abschätzen. Wir schließen nicht aus, dass wir unsere Planzahlen für 2020 verfehlen, rechnen aufgrund der Stabilität unseres Geschäftsmodells allerdings weiterhin mit einem positiven Jahresergebnis.

Zahlen aus Bilanz und GuV

	31.12.2019 in TEUR	31.12.2018 in TEUR	31.12.2017 in TEUR	31.12.2016 in TEUR
Forderungen an Kunden	24.652	45.687	48.110	32.014
Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen	38.430	41.076	37.178	48.923
Liquiditätsähnliche Mittel	18.479	26.892	28.900	41.620
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	7.165	20.300	11.036	26.550
Rückstellungen	32.335	28.726	29.372	32.859
Eigenkapital	41.697	41.697	41.697	41.697
Bilanzsumme	95.234	116.335	116.916	129.088
GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG				
Laufende Erträge aus Beteiligungen und verbundenen Unternehmen sowie Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen	26.484	20.323	15.701	8.785
Erträge aus laufenden Honoraren und Vergütungen	23.736	25.702	25.002	27.902
Personalaufwand	-24.172	-22.472	-24.434	-20.520
Andere Verwaltungsaufwendungen	-21.194	-19.996	-19.897	-20.263
Jahresergebnis*	10.424	14.341	20.430	5.501
Jahresüberschuss	0	0	0	0

*Seit 2015 abgeführt durch Ergebnisabführungsvertrag.



Pullach

Stuttgart

Warschau

Luxemburg



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

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

info@lhi.de . www.lhi.de

Seite 2, 6, 13, 18, 35: shutterstock | Uthai pr · Seite 4: Markus Mischek, München · Seite 11: Mitte links, shutterstock | PORTRAIT IMAGES ASIA BY NON-WARIT, Mitte rechts shutterstock | g0d4ather, unten shutterstock | Gorodenkoff