



Qualität für Ihren Erfolg

Geschäftsbericht 2016



Inhalt

Vorwort	5
Strategie und Positionierung	6
Unternehmensgeschichte der LHI Leasing GmbH	10
Struktur der LHI Gruppe	14
Human Resources	16
Ethik-Kodex LHI	18
LHI Daten	20
Kennzahlen	21
Lagebericht für das Geschäftsjahr 2016	23
Grundlagen der Gesellschaft	23
Wirtschaftsbericht	24
Lage der Gesellschaft	30
Prognose-, Risiko- und Chancenbericht	33
Jahresbilanz zum 31. Dezember 2016	40
Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016	42
Anhang	44
Anlagenspiegel	44
Angaben zu den Verbindlichkeiten per 31.12.2016	45
Angaben zum Unternehmen	46
Allgemeine Angaben zum Jahresabschluss	46
Erläuterungen zum Jahresabschluss	49
Sonstige Angaben	54
Nachtragsbericht	55
Ergebnisverwendung	55
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	56
Konzernabschluss der LHI Leasing GmbH zum 31. Dezember 2016	58
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016	60

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



Vorwort

Mit der Senkung des Leitzinses durch die Europäische Zentralbank auf null Prozent im März 2016 und der Absenkung des Zinssatzes für Einlagen der Banken auf -0,4 Prozent, erreichte die Phase der Niedrigzinspolitik eine neue Dimension. Viele private wie institutionelle Anlegerinnen und Anleger wissen nicht mehr, wohin mit dem Geld. So verwundert es nicht, dass wir als Investmentmanager mit unseren Dienstleistungen gefragt waren. Unser langjährig gewachsenes Netzwerk erlaubt es uns, auch in der mit den Niedrigzinsen einhergehenden Phase der akuten Assetknappheit im Kapitalanlagebereich lieferfähig zu sein. Im Vergleich zum Vorjahr steigerten wir unser Neugeschäft um deutlich mehr als 50 Prozent. Im Bereich der Investmentprodukte konnten wir mit einem uns anvertrauten Eigenkapital von 284,3 Mio. Euro in den Assetklassen Real Estate und Renewables Investitionen von 437,4 Mio. Euro tätigen.

Bei den Structured-Finance-Lösungen punkteten wir mit individuellen Konzepten, wie z. B. für die Motel-One-Gruppe, für die wir ein komplexes Sale-and-lease-back umsetzen konnten.

Bei unseren Investitionsfinanzierungskonzepten erwies es sich einmal mehr als vorteilhaft, dass wir Structured-Finance-Wissen mit der Fähigkeit, Eigen- und Fremdkapital zu platzieren, kombinieren können.

Insgesamt konnten wir mit unseren beiden Geschäftsbereichen Structured Finance und Investmentmanagement Neugeschäft von mehr als 1 Mrd. Euro realisieren.

Auch die Transaktionen auf der Verkaufsseite waren erfolgreich. So haben wir das attraktive Umfeld für Assetverkäufe intensiv genutzt und Assets im Wert von mehr als 1,2 Mrd. Euro veräußert.

Doch nicht nur große Zahlen machen uns im Geschäftsjahr 2016 zufrieden. So gingen wir mit der Crowdinvesting-Plattform Exporo neue Wege. In einem Leasingbestandsfall stand eine Anschlussfinanzierung an. Bei dem Objekt handelte es sich um ein Logistikzentrum in Hamburg. Mit einer Verzinsung von fünf Prozent p.a. und einer Laufzeit von zwei Jahren war das erforderliche Kapital bereits in wenigen Stunden eingesammelt und platziert. Neben der erfolgreichen Platzierung war für uns wichtig zu sehen, dass es sich lohnen kann, vertraute Pfade zu verlassen und die Chancen der Digitalisierung zu nutzen.

Das Wissen und unsere Erfahrung zusammen mit vielfältigen positiven Erlebnissen im Jahr 2016 lassen uns trotz spürbarer nationalistischer und protektionistischer Tendenzen im globalen Umfeld optimistisch in die Zukunft schauen.

Danke an Sie, unsere Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner, Kundinnen und Kunden sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, für das Vertrauen, das Sie uns auch 2016 geschenkt haben. Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre!



Oliver Porr



Robert Soethe



Jens Kramer



Peter Kober

Strategie und Positionierung

Das aktuelle Umfeld der Geschäftsaktivitäten der LHI ist geprägt durch eine aus unserer Sicht nicht mehr zu rechtfertigende Niedrigzinspolitik, einen damit verbundenen Anlagenotstand und sehr hohe Assetpreise. Hinzu kommen eine ansteigende Inflation und ein ungelöstes Problem der Staatsverschuldung in mehreren relevanten EWR-Mitgliedstaaten. Daher ist mit Verwerfungen und Irritationen an den Finanzmärkten zu rechnen. Nationalistische wie auch protektionistische Tendenzen sind zudem geeignet, die ruhige Welt der vergangenen Jahre kräftig durchzuschütteln.

Dem 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 Risiken 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.

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 Produktes „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.



STRUCTURED FINANCE



INVESTMENT MANAGEMENT

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

Im Bereich Structured Finance gehen wir weit über die klassischen Leasinglösungen hinaus. Mit komplexen und hochindividuellen Strukturierungslösungen erfüllen wir die kundenspezifischen Anforderungen und Ziele. Wir konzipieren für Unternehmen z. B. nachfolgeorientierte Unternehmensstrukturen genauso, wie wir die finanzierungstechnischen Financial Covenants optimieren oder dabei helfen, bilanz- und aufsichtsrechtliche Anforderungen besser zu erfüllen. Gerade im Bereich von Investitionsfinanzierungen achten wir auf steuerliche Implikationen und nehmen gegebenenfalls notwendige Anpassungen während der Vertragslaufzeit vor.

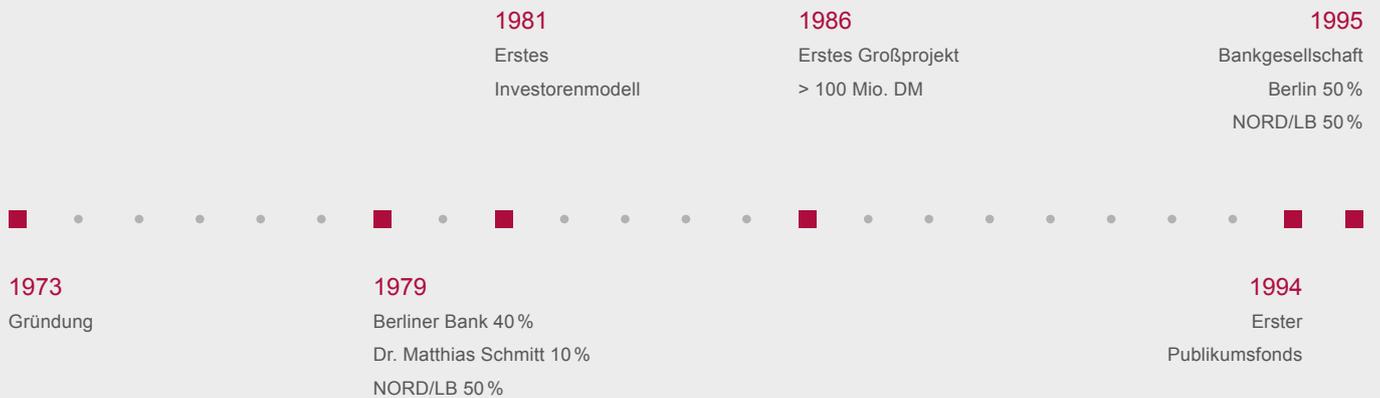
Für die öffentliche Hand bieten wir Lösungen in Form der öffentlich-privaten Partnerschaft (ÖPP/PPP) an. Solche Konzepte bieten den Trägern öffentlicher Belange wie Kommunen und Bundesländern feste Kalkulationsgrundlagen. Baumaßnahmen können effizienter umgesetzt werden und die Objektbewirtschaftung schafft so neue Handlungsspielräume.

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





Neben dem Geschäft mit institutionellen Investoren konzipieren wir auch Produkte für private Anleger. Ende 2016 wurde der erste Publikums-AIF mit Gewerbeimmobilien in Baden-Württemberg erfolgreich platziert. Unsere Strategie bei Publikumsprodukten ist einfach und klar: Wir bieten nur dann einen Publikums-AIF an, wenn wir der Meinung sind, dass alle Parameter für ein Produkt für private Anleger erfüllt sind. Nicht alles, was verkäuflich ist, würden wir auf den Markt bringen. Für 2017 planen wir, ein weiteres Immobilienportfolio mit Objekten in Bayern und Baden-Württemberg auf den Markt zu bringen. Die Qualität der Investorenbetreuung liegt uns besonders am Herzen. Deshalb hat jeder Investor für sein Investment bei der LHI einen Ansprechpartner, der von der Investitionsentscheidung bis zum Laufzeitende des Investments für ihn zuständig ist.



Unternehmensgeschichte der LHI Leasing GmbH

Die LHI wurde am 01.10.1973 als Leasinggesellschaft für Handel und Industrie mbH von Dr. Matthias Schmitt und der Norddeutschen Landesbank – Girozentrale – gegründet. Der Schwerpunkt lag zunächst auf dem Bereich der Finanzierung von Immobilieninvestitionsvorhaben deutscher Lebensmitteleinzelhändler. Die Geschäftsfelder Finanzierung von Produktionsanlagen und Strukturierte Finanzierungen wurden im Jahr 1977 etabliert.

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

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

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



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

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

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

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



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

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

In der Absicht, auch die Anbieter von Kapitalanlageprodukten zu regulieren, ist am 22.07.2013 in Deutschland das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) in Kraft getreten. In § 1 KAGB sind Kriterien definiert, wonach sich eine Vielzahl von (seit diesem Stichtag) aufgelegten geschlossenen Fonds als „Alternative-Investment-Fonds“ (AIF-Produkte) qualifiziert. Das KAGB legt weiter fest, dass Unternehmen, deren Geschäftsbetrieb auf die Verwaltung (Portfolio- und Risikomanagement) von AIF-Produkten ausgerichtet ist, als Kapitalverwaltungsgesellschaften (AIF-KVG) zu bezeichnen sind und dass der Geschäftsbetrieb einer AIF-KVG der schriftlichen Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) bedarf.

Im Juli 2013 wurde die LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH (KVG) gegründet. Die LHI KVG ist eine 100 %ige Tochtergesellschaft der LHI Leasing GmbH. Sie ist als regulierte und durch die BaFin überwachte Kapitalverwaltungsgesellschaft der Alternative Investment Fund Manager (AIFM) der LHI Gruppe. Die Erlaubnis, als Kapitalverwaltungsgesellschaft tätig zu sein, wurde per



12.08.2014 von der BaFin erteilt. Das Stammkapital der Gesellschaft beträgt 3 Mio. Euro. Mit der LHI Leasing GmbH besteht ein Ergebnisabführungsvertrag.

Anfang 2014 signalisierten die Gesellschafter der LHI, die Norddeutsche Landesbank und die Landesbank Baden-Württemberg, die Bereitschaft zum Verkauf der Geschäftsanteile. Das Management der LHI gab deshalb ein Angebot zum Erwerb der Anteile ab. Es folgten der Bewertungsprozess und die Vertragsverhandlungen.

Nachdem die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht den Erwerb der Geschäftsanteile an der LHI genehmigt hatte, fand im April 2015 das Financial Closing statt. Der Erwerb der Geschäftsanteile erfolgte rückwirkend zum 01.01.2014 über die neu gegründete LHI Holding GmbH.

Die LHI ist damit ein inhabergeführtes Unternehmen. Dies ermöglicht es uns, noch stärker als schon zuvor Aspekte der Nachhaltigkeit und der Langfristigkeit zu beachten, da jährliche Ausschüttungen an die Gesellschafter an Relevanz verloren haben.

So sind wir auch bereit, in die Chancen der Digitalisierung zu investieren. Im Jahr 2015 haben wir entschieden, unsere IT-Landschaft auf Basis von SAP HANA fortzuentwickeln. Im Jahr 2016 nutzten wir die Möglichkeiten des Crowdfunding in Zusammenarbeit mit der Crowdfunding-Plattform Exporo, indem wir eine kleinere Refinanzierungstranche über diese neue Form der Refinanzierung dargestellt haben.



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
i. S. d. KAGB, Verwaltung von AIFs,
gegründet 2013

LHI Capital Management GmbH

Vertrieb/
Investorenbetreuung,
gegründet 2012

LHI Management Luxemburg S.A.

Fondsemissionen und
Fondsverwaltung nach lux. Recht,
gegründet 2009

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



Human Resources

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

Die Zukunft gestalten wir gemeinsam

Die Märkte in allen Branchen entwickeln sich immer schneller. Digitalisierung, Globalisierung und regulatorische Vorgaben sind die Herausforderungen aller Unternehmen. Wie zukunftsfähig ein Unternehmen ist, hängt jedoch nicht nur vom jeweiligen Produkt oder von der jeweiligen Dienstleistung ab. Es hängt vor allem auch davon ab, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu haben, die diese Zukunft gestalten können. Die LHI braucht Experten, die Lösungen für heute und morgen entwickeln. Die Personalentwicklung der LHI hat genau dieses Ziel. Interne Qualifizierungsprogramme und individuelle externe Fort- und Weiterbildungsprogramme fördern die persönliche und berufliche Weiterentwicklung und sichern das Know-how für die LHI. So unterstützen wir z. B. neue Führungskräfte, die wir im Jahr 2016 aus unseren eigenen Reihen rekrutiert haben, damit sie den Anforderungen ihrer neuen Aufgabe gerecht werden können. Mit dem „LHI Führungsscheck“ hat die LHI im Jahr 2016 ein Personalentwicklungsinstrument konzipiert und eingeführt, das Transparenz schafft, mögliche Handlungsfelder aufzeigt und aus dem sich individuelle Entwicklungsmaßnahmen ableiten lassen.

Eine der Kernaufgaben des Human-Resources-Managements ist es und wird es auch zukünftig sein, junge Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die LHI zu gewinnen und zu binden. Denn der demographische Wandel geht auch an der LHI nicht spurlos vorbei. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten gerne bei der LHI und die Fluktuation ist gering, darauf sind wir stolz. In den kommenden Jahren werden jedoch wertvolle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Ruhestand gehen. Wissen muss an die nächsten Generationen weitergegeben werden. Die Weichen für einen derartigen Wissenstransfer müssen frühzeitig gestellt werden – das ist uns bewusst. Nach und nach entwickeln wir Bausteine, die den Wissenstransfer zwischen jüngeren und älteren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sicherstellen.

Arbeiten mit Lebenswert

Die LHI tut viel, damit sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wohl fühlen. Unser Firmengebäude, das für nachhaltiges Bauen mit dem Zertifikat „DGNB Platin“ ausgezeichnet wurde, trägt sicherlich dazu bei. Oder unser Betriebsrestaurant, in dem vor Ort alle Speisen täglich frisch zubereitet werden. Dabei wird auf regionale Produkte sowie auf gesundheitsbewusste und leichte Speisen geachtet. Jeden Tag bieten wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein abwechslungsreiches Frühstücks- und Mittagsangebot. Getränke wie Kaffee, Tee, Wasser und Softdrinks runden das Sortiment ab. Zudem gibt es jeden Tag frisches Obst. Bei der Mitarbeiterbefragung im Jahr 2016 hat das Betriebsrestaurant mit 4,5 von 5 Sternen für Qualität und Service wieder einmal eine sehr gute Bewertung erhalten.

In einem gesunden Körper wohnt ein gesunder Geist, das wissen wir. Der inzwischen jährlich angebotene Gesundheitstag war auch im Jahr 2016 ein voller Erfolg. Einen ganzen Tag lang hatten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der LHI die Möglichkeit, an einem abwechslungsreichen Programm teilzunehmen. Hierzu zählten Gesundheitschecks, Vorträge rund um die Themen Gesundheit und Leben, Workshops und auch Sportkurse.

Erstmals konnten sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei einer mobilen Massage am Arbeitsplatz eine kleine Auszeit nehmen. Nachdem die Resonanz so gut war, bieten wir die mobile Massage in Zukunft regelmäßig an.

Mit der LHI Fußballmannschaft, der LHI Volleyballmannschaft, dem jährlichen LHI Skifahren und einem Laufteam halten sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der LHI zudem gemeinsam fit.



Human Resources in Zahlen

248

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
per 31.12.2016 bei der LHI

5 Mitarbeiterinnen und

Mitarbeiter im Team
Human Resources

Ca. 137 TEUR

Gesamtinvestition in
Weiterbildung im Jahr 2016

0,7 Weiterbildungstage

pro Mitarbeiter
im Jahr 2016

Über 30 %

weibliche Führungskräfte
in der LHI im Jahr 2016

Rd. 13 Jahre

durchschnittliche
Firmenzugehörigkeit in der LHI



Ethik-Kodex LHI

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

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

Allgemeine Grundsätze

Einhaltung von Gesetzen und Rechtsvorschriften

Wir verpflichten uns, bei allen geschäftlichen Tätigkeiten/Aktivitäten und Entscheidungen die jeweils geltenden Gesetze sowie sonstige maßgebliche Bestimmungen 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, Bekämpfung von Terrorismusfinanzierung sowie zur Bekämpfung von Korruption ein.

**Grundsätze für
den Umgang
miteinander****Einhaltung des Datenschutzes**

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

Fairer Wettbewerb

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

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 bestmöglich transparent sein.

Vermeidung von Interessenkonflikten

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

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

**Grundsätze für
den Umgang
mit 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 setzten wir auf Nachhaltigkeit und Energieeffizienz.

Gesellschaftliche Verantwortung

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

LHI Daten

**Geschäfts-
führende
Gesellschafter
LHI Holding
GmbH**

**Oliver Porr
Robert Soethe
Jens Kramer
Peter Kober**

**Geschäftsführer
LHI Leasing
GmbH**

**Oliver Porr
Robert Soethe
Jens Kramer
Peter Kober**

Standorte – national

Pullach i. Isartal

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

Pöcking

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

Stuttgart

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

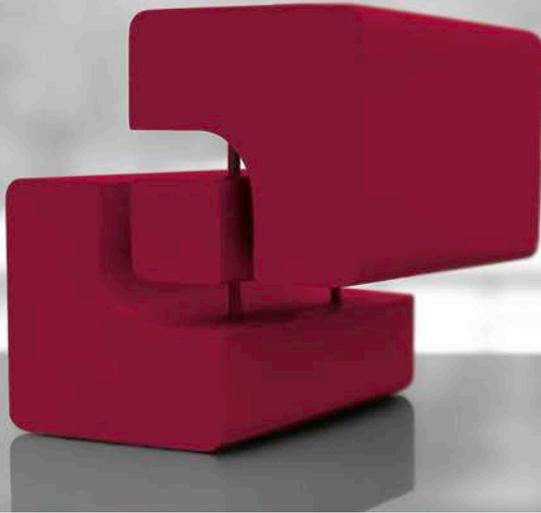
Standorte – international

Warschau

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

Luxemburg

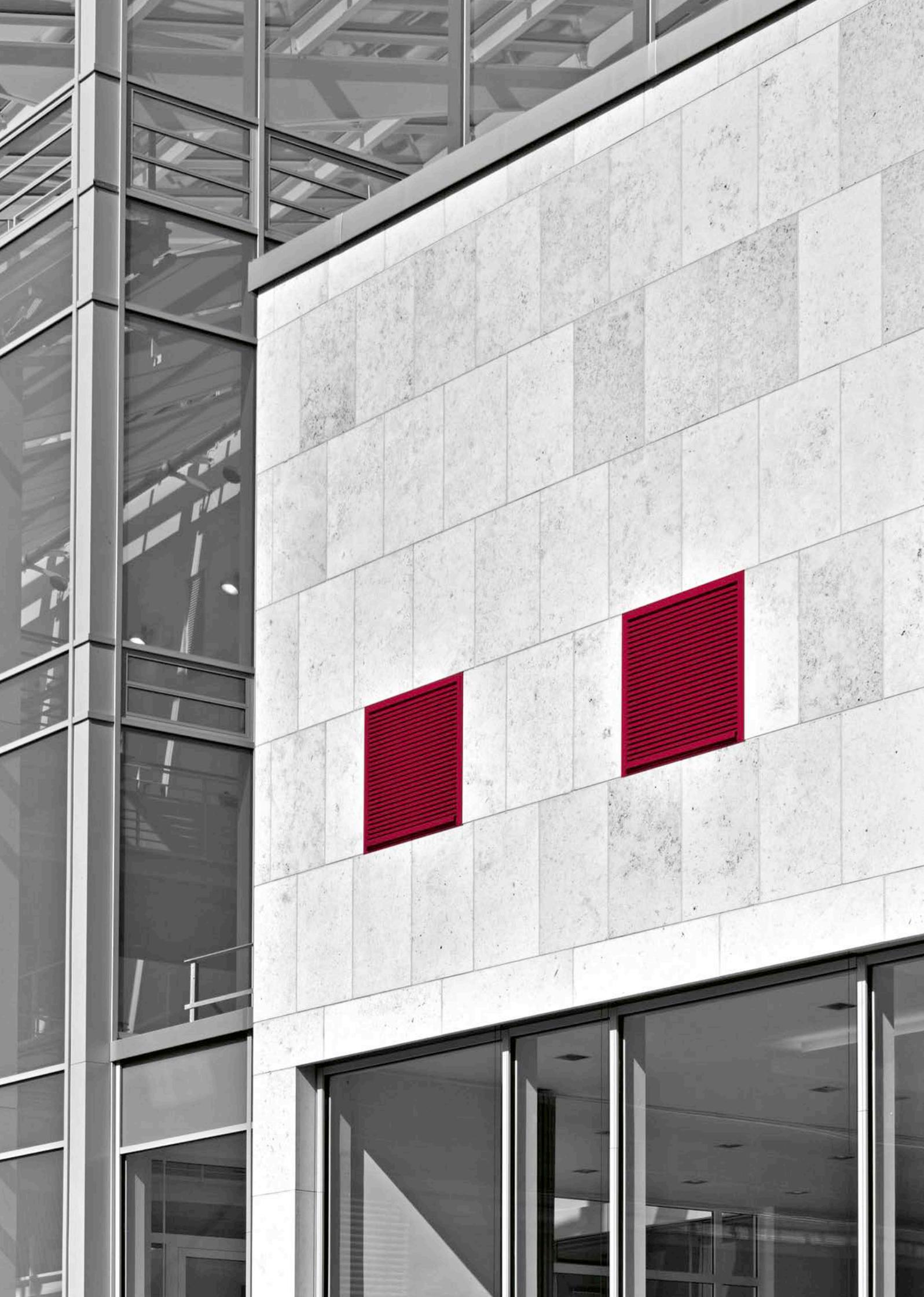
LHI Management Luxemburg S.A.
Résidence Diana
Rangwee 19
LU-2412 Howald
Tel. +352 26362071



Kennzahlen

	31.12.2016 in TEUR	31.12.2015 in TEUR	31.12.2014 in TEUR	31.12.2013 in TEUR
Bilanzsumme	129.088	124.871	153.293	150.803
Eigenkapital	41.697	41.697	46.605	50.339
Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	5.692	6.529	8.474	7.886
Jahresergebnis*	5.501	5.865	4.765	6.589
Eigenkapitalquote in %	32,3%	33,4%	30,4%	33,4%
Wirtschaftliches Ergebnis	14.640	6.650	7.570	8.820
Neugeschäftsvolumen	1.020.000	280.000	1.370.000	760.000
Verwaltetes Investitionsvolumen	17.350.000	18.730.000	21.520.000	22.380.000
Kum. platziertes Eigenkapital	3.889.846	3.605.552	3.291.516	3.150.478
Kum. Anzahl Anleger	19.430	19.344	23.411	24.125
Kum. Fondsvolumen	9.260.439	8.823.032	8.473.022	7.816.918
Durchschnittliche Anzahl Mitarbeiter im Jahr	248	258	262	268

*Seit 2015 abgeführt durch Ergebnisabführungsvertrag.



Lagebericht für das Geschäftsjahr 2016

GRUNDLAGEN DER GESELLSCHAFT

Überblick über die Gesellschaft

Die LHI Leasing GmbH (LHI) wurde am 01.10.1973 als Immobilienleasinggesellschaft gegründet. Seit 2015 befindet sie sich zu 100% im Besitz der LHI Holding GmbH. An der LHI Holding GmbH sind die vier Geschäftsführer der LHI zu je 25% beteiligt.

Die LHI versteht sich als Investitionsmanager, der auf der einen Seite Unternehmen und die öffentliche Hand bei der effizienten Umsetzung ihrer Investitionsvorhaben unterstützt und auf der anderen Seite Kapitalanlegern die Möglichkeit eröffnet, in Produkten mit einem attraktiven Risiko-Rendite-Profil zu investieren. Ergänzende Dienstleistungen, wie z. B. die Generierung passgenauer 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 (KWG). 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 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 LHI sp. z o.o., Warschau, und der LHI Management Luxemburg S.A., über die Geschäftstätigkeiten im polnischen bzw. luxemburgischen Markt begleitet werden.

Die LHI ist Mitglied im Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen e. V. (bsi), im Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL) und im Zentralen Immobilien Ausschuss e. V. (ZIA).

Steuerung der Gesellschaft/ Leistungsindikatoren

Finanzielle Leistungsindikatoren

Die LHI strukturiert ihre Finanzierungslösungen bzw. Investmentprodukte in der Regel über Objektgesellschaften. Zurzeit werden in der LHI Gruppe über 1.600 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 ableitbar.

Zur Steuerung ihres Neugeschäftes nutzt die LHI daher einen Leistungsindikator, der das jeweilige Produkt über seine Gesamtlaufzeit betrachtet (Ergebnisbarwert). Das Neugeschäftsvolumen wird nicht zur Unternehmenssteuerung herangezogen, spielt allerdings im Marktvergleich der Leasingbranche eine Rolle. Gleiches gilt für das abgewickelte Transaktionsvolumen, welches ebenfalls nur Hinweise auf die Marktbedeutung gibt, jedoch nicht für Steuerungszwecke verwendet wird.

Das Bestandsgeschäft wird im Wesentlichen über den „Nachhaltigen Kostendeckungsgrad“ gesteuert. Diese Kennzahl entspricht im Prinzip 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. Die Liquiditätssituation wird mit Hilfe einer Zahlungsablaufbilanz gesteuert und überwacht. Einzelheiten zu diesen Kennzahlen bzw. Instrumenten werden im Abschnitt „Risikobericht“ dargestellt.

Neben den o. a. Leistungsindikatoren werden in der Geschäfts- und Risikostrategie der LHI diverse weitere Kennzahlen herangezogen und auf ihrer Basis Zielwerte formuliert. Im Mittelpunkt steht dabei die Erreichung von Cost-Income-Ratios (CIR) im Bereich von 80 %–90 %, bezogen auf kalkulatorische oder echte Vollkosten. Durch die Überwachung und Steuerung dieser Kennzahlen soll erreicht werden, eine Vorsteuerrendite von mindestens 10 % auf das eingesetzte Eigenkapital zu erwirtschaften. Um das Erreichen dieses Zieles abzusichern, ist weniger die Betrachtung einer isolierten Kennzahl als vielmehr das Zusammenspiel der Kennzahlen entscheidend. So könnte z. B. die Übernahme eines großen Immobilienleasingbestandes dazu führen, dass das strategische Ziel, die Risikoauslastung unter 80 % zu halten, temporär verletzt würde.

Für das abgelaufene Geschäftsjahr ist zu konstatieren, dass die LHI alle in der Geschäfts- und Risikostrategie formulierten Gesamt- und Einzelziele erreicht hat. Diese Aussage gilt auch für die drei Geschäftsjahre davor.

Nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Nicht finanzielle Leistungsindikatoren, die einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bzw. die Risikosituation der Gesellschaft haben, bestehen unseres Erachtens für die LHI nicht. Entsprechend erfolgt keine Steuerung nach nicht finanziellen Leistungsindikatoren.

WIRTSCHAFTSBERICHT

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Am 02.11.2016 hat der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sein Jahresgutachten 2016/17 an die Bundesregierung überreicht. Die Wirtschaftsweisen gehen für den Euro-Raum von einem Wachstum von 1,5 % und für Deutschland von 1,9 % in 2016 und 1,3 % in 2017 aus, wobei der Rückgang der Zuwächse vor allem auf Kalendereffekte zurückzuführen ist.

In dem Gutachten zeigen die Wissenschaftler zahlreiche Risiken für die Konjunktur auf und konstatieren einen Mangel an Reformeifer in den Euro-Mitgliedstaaten. Hauptkritikpunkte sind die fehlende Haushaltsdisziplin in einigen europäischen Staaten und das Fehlen von Regeln zur Restrukturierung von Staatsschulden im Krisenfall. Bezogen auf Deutschland plädieren sie für einen Abbau von Staatsschulden sowie effiziente Steuerreformen. Zudem sprechen sie sich dafür aus, die private und betriebliche Altersvorsorge zu stärken.

Darüber hinaus befinden die Wirtschaftsweisen die lockere Geldpolitik der EZB für nicht mehr angemessen und sprechen sich für eine Verlangsamung der Anleiherückkaufprogramme aus. Zudem sollte die Leverage Ratio für Banken auf mindestens 5 % erhöht werden.

Sowohl die Geld- als auch die Konjunkturpolitik haben einen starken Einfluss auf die Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen. Während sich die Ausrüstungsinvestitionen verhalten entwickeln, erlebt das Leasing von Ausrüstungsgütern eine Hochkonjunktur. Nach Angaben des BDL (Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen) blickt die Leasingwirtschaft auf ein Rekordjahr zurück. Das Neugeschäft steigerte sich 2016 um 9 % auf 64,2 Mrd. EUR. Treiber des Wachstums ist vor allem das Fahrzeugleasing, das sich dynamischer entwickelt als die Neuzulassungen. Aber auch in anderen Segmenten gewinnt die Branche in diesem Jahr weitere Marktanteile. Entsprechend steigert sich die Mobilien-Leasingquote auf 24 % und erreicht damit den höchsten Wert in der über 50-jährigen Geschichte des Leasings in Deutschland.

Der Markt für Immobilienleasing verzeichnet sogar eine Steigerungsrate von 79 %, allerdings resultiert dies im Wesentlichen aus dem niedrigen Niveau des Vorjahres. In absoluten Zahlen hat sich das Marktvolumen von 950 Mio. EUR in 2015 auf 1,7 Mrd. EUR in 2016 gesteigert.

Im Vergleich zur Leasingwirtschaft sind Aussagen zur Entwicklung des Marktes für (alternative) Kapitalanlageprodukte ungleich schwerer zu treffen. Das liegt zum einen daran, dass hier die Produktgrenzen nicht trennscharf gezogen werden können, und zum anderen daran, dass die Anbieter dieser Produkte in unterschiedlichen Branchenverbänden organisiert sind.

In 2016 wurden nach Angaben der Ratingagentur Scope 24 Publikums-AIF-Produkte (Alternative Investment Fonds) durch die BaFin zum Vertrieb zugelassen. In diesen Produkten wurde etwas mehr als 1 Mrd. EUR investiert. Damit bewegt sich dieses Marktsegment in etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Korrespondierendes Zahlenmaterial für den Bereich der professionellen bzw. semiprofessionellen Investoren liegt nicht vor. Wir gehen davon aus, dass dies auch dauerhaft so bleiben wird, weil gerade viele professionelle Anleger zunehmend auf Produktgattungen ausweichen, die entweder gar nicht (z. B. Schuldscheindarlehen) oder unter einem anderen Rechtsrahmen (z. B. als SICAV-Vehikel unter Luxemburger Recht) reguliert werden.

Generell verzeichnet die LHI eine steigende Nachfrage nach Sachwertinvestitionsprodukten, weil durch die anhaltende Niedrigzinsphase viele Investoren auf alternative Anlageformen ausweichen. Diverse Medienberichte deuten darauf hin, dass diese Entwicklung ein allgemein zu beobachtender Markttrend ist, der sich noch verstärken wird, je länger die Niedrigzinsphase anhält.

Geschäftsverlauf

Insgesamt ist die Ergebnissituation der LHI Leasing GmbH in der abgelaufenen Berichtsperiode als gut und die Geschäftsentwicklung als zufriedenstellend zu beurteilen. Mit einem handelsrechtlichen Ergebnis in Höhe von 5,7 Mio. EUR vor Steuern haben wir eine Verzinsung von gut 14 % auf das Stammkapital erreicht und damit unsere strategische Zielmarke von 10 % übertroffen. Die Zusammensetzung des Ergebnisses ist gut diversifiziert. Auch das Neugeschäft fiel mit einer Zielerreichung von 100 % im Ergebnisbarwert plangemäß aus.

In der Vergangenheit haben wir bei der Beschreibung des Geschäftsverlaufes zwischen Recourse (Geschäft mit Einsatz von Eigenkapital der LHI) und Non-Recourse-Geschäft (Geschäft ohne Einsatz von Eigenkapital der LHI) unterschieden. Diese Differenzierung ist unter Risikoaspekten durchaus sinnvoll, spiegelt aber den Marktauftritt der LHI nur ungenügend wider. Fortan berichten wir daher über die Entwicklungen im Bestands- und Neugeschäft sowie über die Geschäftsentwicklung bei den wichtigen Beteiligungen bzw. den beteiligungsähnlichen Gesellschaften.

Generell ist zu konstatieren, dass das Niedrigzinsumfeld einen signifikanten Einfluss auf die Struktur der Geschäftsaktivitäten der LHI hat. Während die Nachfrage nach alternativen

Kapitalanlagemöglichkeiten allerorten steigt, ist eine zunehmende Individualisierung unserer strukturierten Finanzierungslösungen zu beobachten. Die Finanzierungsbereitschaft der Banken und Sparkassen ist hoch, so dass der Aspekt der Finanzierungsbeschaffung in den Hintergrund tritt. Vielmehr ist es das Erreichen spezifischer Zielsetzungen abseits der reinen Finanzierung, die unsere Kunden auf die LHI Strukturierungsexpertise zurückgreifen lässt.

Entwicklungen im Neugeschäft

Insgesamt haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr Neugeschäftstransaktionen mit einem Volumen von knapp 1.020 Mio. EUR strukturiert und in unsere Verwaltung übernommen. Damit bewegt sich das Abschlussvolumen deutlich über dem Niveau des Vorjahres.

Mit einem Anteil von über 80% wird das Neugeschäft weiter von Immobilienprojekten dominiert. Dabei hat sich ein Trend, der sich bereits in der Vergangenheit abgezeichnet hat, nochmals verstärkt. So fordern Kunden, die ein Interesse an der Entstehung oder Nutzung einer Immobilie haben, zunehmend ein, abseits der klassischen Bankenfinanzierung auch weitere externe Kapitalgeber in eine Finanzierungsstruktur einzubinden. Unsere zahlreichen Kontakte zu Investoren sowie unsere exzellente Strukturierungskompetenz ermöglicht es uns regelmäßig, diesen Wünschen zu entsprechen.

Unter diesem Aspekt, aber auch unter dem Aspekt des Transaktionsvolumens, sind im abgelaufenen Geschäftsjahr zwei Neugeschäfte hervorzuheben. Zum einen ist es der LHI gelungen, den Erwerb eines großen Einkaufszentrums umzusetzen, wobei die Finanzierung im Wesentlichen durch eine namhafte deutsche Versicherung gestellt wurde. Zum anderen wurde gegen Ende des Jahres eine Portfoliotransaktion für eine europaweit tätige Hotelkette strukturiert, in deren Finanzierung ein deutsches Versorgungswerk eingebunden wird.

Im Geschäft mit kommunalen Partnern ist die LHI seit einer bereits in 2013 vorgenommenen Neuausrichtung nur noch selektiv tätig. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die LHI den Zuschlag zur Umsetzung einer Feuerwache in Nordrhein-Westfalen erhalten. Bau und Betrieb dieses Projektes werden von einem renommierten Partner übernommen. Bei einem ähnlichen Projekt in Hessen ist das Vergabeverfahren zwar weit fortgeschritten, aber noch nicht abgeschlossen. Bei Zuschlag würde die Finanzierung ebenfalls durch ein deutsches Versicherungsunternehmen gestellt werden.

Aus den bisherigen Ausführungen wird deutlich, dass die Trennung zwischen strukturierten Finanzierungen und den klassischen Produkten der Kapitalanlage zunehmend verschwimmt. Die LHI geht davon aus, dass sich dieser Trend fortsetzen und mit fortschreitender Digitalisierung sogar noch verstärken wird. Indikatoren hierfür sind die steigende Anzahl von Plattformen im Bereich des Crowd-Funding bzw. Crowd-Investing und damit einhergehend das wachsende Transaktionsvolumen, welches über diese Plattformen abgewickelt wird.

Der Geschäftsansatz dieser Plattformen und der Geschäftsansatz der LHI gleichen sich in einem Aspekt, nämlich den Nutzer eines Investitionsgutes und den Kapitalgeber, der Interesse an der Finanzierung einer solchen Investition hat, zusammenzubringen. Die LHI hat die Fähigkeit, durch ihre Strukturierungskompetenz die individuellen Anforderungen und Bedürfnisse beider Seiten optimal zu berücksichtigen. Insofern sehen wir in diesem Trend keine Bedrohung, sondern vielmehr eine Chance.

Entsprechend haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr eine kleine Transaktion strukturiert und über eine solche Plattform vertrieben. Dem Grunde nach haben wir dabei eine klassische Bankenfinanzierung durch eine Schwarmfinanzierung ersetzt. Der Vertriebs Erfolg war – auch nach Aussage des Plattformbetreibers – beeindruckend, so dass wir weitere Ansätze für Neugeschäft prüfen werden.

Im Bereich der klassischen Kapitalanlageprodukte sind zwei Tendenzen ungebrochen. Zum einen fragen die Investoren weiterhin verstärkt Portfoliofonds nach. Entsprechend haben wir neue Produkte aufgesetzt bzw. das Volumen bestehender Strukturen aufgestockt. Zum anderen ist die Neigung gerade professioneller Investoren weiterhin gering, in Produkten zu investieren, die nach dem deutschen KAGB reguliert werden. Ursächlich sind die höheren Kosten, die diese Produkte verursachen, und die geringere Flexibilität in Bezug auf die späteren Investitionsentscheidungen innerhalb einer regulierten Struktur. Da das KAGB nur Produkte reguliert, bei denen sich mehrere Investoren zu einer gemeinsamen Kapitalanlage zusammenschließen, verzeichnen wir seitens der Investoren den Wunsch nach Individualstrukturen, um damit Einschränkungen durch die gemeinschaftliche Nutzung von Kapitalanlageprodukten zu verhindern.

In 2016 haben wir unser Publikumsprodukt, den „Immobilienfonds Baden-Württemberg I“, vollständig ausplatziert. Auch bei diesem Fonds haben wir im Jahresverlauf das Investitionsvolumen in Absprache mit den Anlegern geringfügig erhöht. Unter dem Eindruck des erfreulichen Platzierungsverlaufes unseres Pilotproduktes unter dem neuen Regulierungsregime, planen wir, 2017 mit einem Folgeprodukt an den Markt zu gehen.

Im Bereich der klassischen Kapitalanlageprodukte sind wir weiterhin in den Assetklassen Immobilien, erneuerbare Energien und Aviation aktiv. Im Immobilienmarkt ist die Nachfrage aus- und inländischer Investoren nach deutschen Objekten weiterhin hoch. Das sich verknappende Immobilienangebot lässt die Preise weiter steigen, wodurch die zu erzielenden Renditen weiter sinken. Dadurch eröffnen sich Chancen für den Verkauf von Objekten aus dem Bestand, während der Ankauf attraktiver neuer Immobilien schwieriger wird.

Im Markt für Anlagen zur Erzeugung von Energie aus regenerativen Quellen zeichnet sich für 2017 eine einschneidende Veränderung ab. So wird in Deutschland die Förderung von Windenergieanlagen mit mehr als 750 kW Leistung und Biomasseanlagen mit mehr als 150 kW Leistung auf ein wettbewerblich organisiertes Ausschreibungsverfahren umgestellt. In den bereits 2016 durchgeführten Pilotausschreibungen für Photovoltaik-Freiflächenanlagen hat sich gezeigt, dass sich der in diesen Verfahren zu erzielende Strompreis verringern wird. Kurzfristig rechnen wir daher mit einem sich verknappenden Angebot von Wind- und Solarparks und mit weiter sinkenden Renditen. Es bleibt abzuwarten, ob sich dieser Trend mittelfristig fortsetzen wird und ob unter diesem Regime das politische Ziel, bis zum Jahr 2025 mehr als 40 % des verbrauchten Stroms aus erneuerbaren Energien zu gewinnen, erreicht werden kann.

Im Luftverkehrsmarkt ist von einem langfristig intakten Wachstumstrend auszugehen. So prognostizieren die Experten, dass sich die Entwicklung der vergangenen Jahre fortsetzen wird, womit sich der private Luftverkehr alle 15 Jahre verdoppeln würde. Mit dem Flugzeugbestand wird auch der Bedarf an Triebwerken und Ersatztriebwerken steigen. Dabei werden „operate lease“-Gestaltungen weiter an Bedeutung gewinnen. Lag ihr Anteil im Jahr 1985 noch bei 6 %, betrug er in 2014 bereits 38 % und wird den Prognosen zufolge bis 2020 auf ca. 50 % steigen.

Im Januar 2016 wurde mit dem IFRS 16 ein neuer Bilanzierungsstandard für Nutzungsüberlassungen (Right-of-Use-Bilanzierung) verabschiedet. Dieser wird nicht nur Leasing-, sondern auch Mietverhältnisse betreffen und kann damit Spezialisten wie der LHI zusätzliche Geschäftsansätze ermöglichen.

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 meistens nicht oder nur zu einem geringen Prozentsatz 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, während die Objektgesellschaften, bei denen der Finanzierungsaspekt im Vordergrund steht, durch die LHI administriert werden.

Die LHI bietet diese Dienstleistung auch externen Dritten an, allerdings nicht in Form einer Service-KVG. Zudem hat sie in der Vergangenheit Bestände von anderen Anbietern gekauft und in die eigene Verwaltung übernommen. Dies gilt sowohl für Immobilienleasing- als auch für Fondsbestände. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die LHI keinen Bestand gekauft und auch kein externes Verwaltungsmandat neu übernommen.

Zum Jahresultimo 2016 wurden über 1.600 Gesellschaften (Vorjahr: ca. 1.650) von der LHI verwaltet. Die ursprünglichen Gesamtinvestitionskosten der Finanzierungsstrukturen dieser Gesellschaften repräsentieren einen Gegenwert von ca. 17,2 Mrd. EUR (Vorjahr: 18,5 Mrd. EUR). Das Bestandsvolumen wird von Immobilien dominiert.

Mit dem Bestandsvolumen schmelzen auch die aus dem Bestand generierten Honorarerträge ab. Die Rückgänge verlaufen planmäßig. Sie sind darauf zurückzuführen, dass Geschäfte aus volumenstarken Jahren (1995–2005) ihr reguläres Ende finden. Insofern sind die Ausläufe gut planbar, was wiederum die Anpassung der Bearbeitungskapazitäten erleichtert.

Auch mittelfristig wird es zu einer weiteren Reduzierung der Altbestände kommen. Der Abschmelzprozess wird sich aber in den kommenden Jahren signifikant verlangsamen, so dass wir damit rechnen, ihn ertragsseitig durch das hereinkommende Neugeschäft annähernd kompensieren zu können. Entsprechend bleiben stabile Deckungsbeiträge aus der Bestandsverwaltung ein Schlüsselement für den wirtschaftlichen Erfolg der LHI.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich das Bestandsgeschäft deutlich besser entwickelt als planerisch unterstellt. Ursächlich waren ein restriktives Kostenmanagement sowie Einmalhonorare aus der Restrukturierung bzw. Abwicklung von Altfällen. Entsprechend sind wir mit dem Geschäftsverlauf 2016 in diesem Bereich sehr zufrieden und schätzen auch die weitere Entwicklung positiv ein.

Beteiligungen und unternehmensnahe Einheiten

Der LHI Gruppe gehören weitere Einheiten an, die das Dienstleistungsspektrum ergänzen bzw. abrunden. Allen Einheiten ist gemeinsam, dass sie eigene Rechtspersönlichkeiten bilden und als Profitcenter geführt werden. Entsprechend leisten sie ihren Beitrag zum Gesamtgeschäftserfolg und sind daher für die Beurteilung des Gesamtgeschäftserfolges der LHI nicht zu vernachlässigen. Die reine Betrachtung des Beteiligungsergebnisses gibt hierbei keinen unmittelbaren Aufschluss über den wirtschaftlichen Erfolg dieser Einheiten. Zum einen beinhaltet das Beteiligungsergebnis noch Ergebnisbeiträge weiterer Einheiten und zum anderen werden einige Leistungen der nachfolgend beschriebenen Einheiten direkt über die LHI abgerechnet.

Die LHI Real Estate Management GmbH (LHI REM) begleitet die fachliche Seite unserer Finanzierungsprojekte. Durch professionelles Monitoring stellt sie die Bau- und Prozessqualität sicher, wodurch mögliche Folgeschäden auf ein Minimum begrenzt bzw. Investitionsrisiken frühzeitig erkannt werden. Die LHI REM stellt ihr Dienstleistungsangebot auch externen Dritten zur Verfügung und erzielt dadurch zusätzliche Honorareinnahmen. Das Jahr 2016 ist für die LHI REM erfolgreich verlaufen. So konnte vor Steuern ein Ergebnis von etwa 120 TEUR erzielt werden.

Die ATG Abrechnungs-Treuhand GbR (ATG) wickelt den gesamten Zahlungsverkehr für die LHI Gruppe und für eine Vielzahl der ihr angeschlossenen Objektgesellschaften ab. Sie nimmt damit auch die Funktion des Cash-Pooling wahr, durch die ein Bodensatz an langfristig verfügbaren liquiden Mitteln entsteht. Diese Mittel werden nach einer streng formulierten Anlagerichtlinie investiert und dadurch Überschüsse erzielt. Das abgelaufene Geschäftsjahr war für die ATG erfolgreich, was vor allem auf die erfreuliche Entwicklung an den Aktienmärkten zurückzuführen ist.

Die LHI sp. z o.o. bedient von Warschau aus den polnischen Markt. In der Vergangenheit war die LHI sp. z o.o. vornehmlich im Immobilienleasing tätig. In den letzten Jahren wurden die Geschäftsaktivitäten allerdings neu ausgerichtet, so dass nun die Immobilienentwicklung mehr und mehr zum Schwerpunkt des Geschäftsmodells wird. Der Geschäftsverlauf des Jahres 2016 spiegelt diesen Veränderungsprozess wider. So bleibt im Ergebnis eine schwarze Null, womit wir in dieser Phase nicht unzufrieden sind. Wir rechnen für das kommende Jahr mit einem ähnlichen Ergebnis und in den Folgejahren mit wieder spürbaren positiven Erfolgsbeiträgen.

Aktuell verwaltet die LHI Management Luxemburg S.A. lediglich eine SICAV-Gestaltung, die wir für gruppeninterne Zwecke aufgesetzt haben. Entsprechend ist ihre Bedeutung im Gesamtgeschäftsmodell der LHI gering. Wir gehen aber davon aus, dass sich dies kurzfristig ändern wird. So beobachten wir, dass einige Investoren nur noch in Strukturen nach Luxemburger Recht investieren, um damit der hohen Regulierungsdichte in Deutschland auszuweichen. Durch den Standort und die aufgebaute Expertise können wir diese Nachfrage bedienen.

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 Hauptaufgabe, den Versicherungsschutz für die verwalteten Objektgesellschaften zu optimieren. Die Ergebnisentwicklung wird durch die Vereinnahmung von Vermittlungscourtagen geprägt und ist für das abgelaufene Geschäftsjahr als gut zu bezeichnen. Künftig wird die LHI Versicherungsmakler GmbH ihre Dienstleistungen auch externen Dritten zur Verfügung stellen. In der Kundenansprache werden wir allerdings sehr selektiv vorgehen, um den extrem günstigen Schadensverlauf im Portfolio und daraus resultierend die im Marktvergleich günstigen Versicherungsprämien nicht zu gefährden.

Sonstiges

Die LHI hatte in den Jahren 1999 bis 2005 Medienfonds emittiert. Gegen die LHI werden Ansprüche aus Prospekthaftung geltend gemacht. Hintergrund hierfür ist die nach wie vor nicht final entschiedene steuerliche Behandlung der Investments. Zwar ist mittlerweile geklärt, dass die Anfangsverluste steuerlich wirksam den Anlegern zuzurechnen sind. Offen ist jedoch die Frage, ob die Schlusszahlung pro rata temporis auf die voraussichtliche Beteiligungsdauer progressiv zu verteilen ist. Den Klagen liegen Beteiligungen mit einem Nominalbetrag von 14,0 Mio. EUR (Vorjahr: 14,0 Mio. EUR) zugrunde. Bislang wurde kein Verfahren endgültig verloren. Wir gehen weiterhin davon aus, dass aus den Klagen keine Ansprüche durchgesetzt werden können.

In 2015 haben wir in der LHI und in der LHI KVG einige signifikante organisatorische Veränderungen initiiert. Vornehmliches Ziel dieser Maßnahme ist die Entlastung der Vertriebsbereiche von internen Aufgaben, um mehr Raum für die Marktansprache zu schaffen. Die Veränderungen in der Ablauforganisation wurden in 2016 umfänglich umgesetzt und tragen nach unserer Beobachtung bereits erste Früchte.

In der LHI Gruppe bilden diverse Komponenten des Herstellers SAP den Nukleus der technischen Infrastruktur. In 2016 haben wir damit begonnen, diese Systeme in die neue SAP-Welt (SAP HANA) zu überführen. Die Migration der Datenbanken auf die HANA-Technik konnte im

abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgreich abgeschlossen werden, so dass wir nun über das Fundament verfügen, das es uns ermöglicht, weitere HANA-Komponenten zu implementieren. Eine entsprechende Roadmap und die Budgets wurden bereits verabschiedet, das zugehörige Projekt wird im Frühjahr 2017 gestartet.

Zudem haben wir in 2016 die CapFino GmbH gegründet. Aufgabe dieser Gesellschaft wird sein, die LHI Gruppe im Kontext der fortschreitenden Digitalisierung zu begleiten. Die Strategie der CapFino GmbH zielt zum einen auf die Entwicklung digitaler Produktansätze und damit einhergehend auf die Erschließung digitaler Vertriebskanäle ab. Zum anderen steht der Gesellschaft ein Budget zur Verfügung, welches für Investitionen in Start-up-Unternehmen eingesetzt werden soll. Dabei stehen Start-ups im Fokus, die nah am Geschäftsmodell der LHI operieren. Neben der Gewinnerzielungsabsicht ist damit die Einbettung der neu entstehenden Techniken in den internen Geschäftsbetrieb der LHI eine wesentliche strategische Vorgabe an die Gesellschaft.

LAGE DER GESELLSCHAFT

Ertragslage

Im Geschäftsjahr 2016 hat die LHI ein Vorsteuerergebnis in Höhe von 5,7 Mio. EUR erzielt. Im Vorjahresvergleich hat es sich damit um 0,8 Mio. EUR verringert, allerdings lag es um 1,2 Mio. EUR über dem Planwert. Die Planabweichung beim Vorsteuerergebnis wurde im Wesentlichen durch außergewöhnliche einmalige Effekte bei der Veredelung von Bestandsobjekten verursacht. Hier spielt die aktuell boomende Lage am Immobilienmarkt eine entscheidende Rolle. Im Vorjahresvergleich ist es innerhalb bzw. zwischen einigen Ertrags- und Kostenpositionen zu deutlichen Veränderungen gekommen, die im Folgenden näher erläutert werden.

Die laufenden Vergütungen für die Objektgesellschaften sowie das Ergebnis aus den Finanzanlagen der ATG werden unter den „Sonstigen betrieblichen Erträgen“ ausgewiesen. Diese Position hat sich deutlich von 43,7 Mio. EUR auf 37,1 Mio. EUR verringert. Ursache für die fallende Tendenz sind geringere Vergütungen für vorzeitige Beendigungen und das insgesamt abschmelzende Bestandsvolumen. Beide Sachverhalte mindern die Höhe der Dienstleistungshonorare. Entscheidender Auslöser für den deutlichen Rückgang zum Vorjahr ist allerdings ein Sondereffekt aus dem Jahr 2015, der sich in 2016 nicht in dieser Höhe wiederholt hat. So ist das Ergebnis aus Finanzanlagen der ATG um 3,6 Mio. EUR gesunken, was im Wesentlichen aus einer geringeren Ausschüttung eines Spezialfonds resultiert.

Das Beteiligungsergebnis inklusive Gewinnen und Verlusten aus Ergebnisabführungsverträgen ging von 9,3 Mio. EUR auf 8,8 Mio. EUR zurück. Während die Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen mit 2,1 Mio. EUR (Vorjahr: 2,2 Mio. EUR) relativ stabil geblieben sind, haben sich die Beteiligungserträge aus Personengesellschaften um 0,8 Mio. EUR verringert. Dieser Rückgang konnte durch die Steigerung der Dividenderträge um 0,3 Mio. EUR nicht vollständig kompensiert werden.

Das Provisionsergebnis fiel im Jahresvergleich von 3,7 Mio. EUR auf 2,4 Mio. EUR. Ursächlich waren das Ausbleiben von Erträgen für die Beschaffung von Fremdkapital sowie niedrigere Zusatzerträge aus vorzeitigen Beendigungen von Leasinggestaltungen.

Das Zinsergebnis hat sich auf 1,5 Mio. EUR verbessert (Vorjahr: 0,7 Mio. EUR). In dieser Position waren in 2015 einmalige Abschlussgebühren für neue Kreditlinien in Höhe von 0,4 Mio. EUR enthalten. Die neuen Kreditlinien konnten zu günstigeren Konditionen abgeschlossen werden, wodurch sich der Zinsaufwand reduziert hat. Zudem hat der Gesetzgeber

die Regelungen für die Berechnung der Pensionsrückstellungen geändert. War der Diskontierungssatz vormals aus dem Durchschnittszinssatz der letzten sieben Jahre abzuleiten, wurde dieses Intervall nun auf zehn Jahre angehoben. Diese Änderung führt zu niedrigeren Diskontfaktoren, was sich im vorliegenden Jahresabschluss mit einem um 0,2 Mio. EUR gesunkenen Zinsaufwand niederschlägt.

Die geänderten Diskontfaktoren für Pensionsrückstellungen bewirken ebenso, dass die Zuführung zur Rückstellung im Vorjahresvergleich um 1,7 Mio. EUR geringer war. Im Vorjahr hatten wir allerdings das einmalige Wahlrecht genutzt, bei den bisherigen Faktoren zu bleiben. Gegenläufig verhalten sich die gebildeten Rückstellungen für Tantiemen und Projektprämien, die nach einer Umstellung des Berechnungsschemas und infolge des guten betriebswirtschaftlichen Ergebnisses um 1,2 Mio. EUR höher ausfielen als im Vorjahr. In Summe sind die Personalaufwendungen von 21,2 Mio. EUR auf 20,5 Mio. EUR zurückgegangen, wogegen die Anzahl der durchschnittlich im Jahr beschäftigten Mitarbeiter auf Vorjahresniveau geblieben ist.

Die anderen Verwaltungsaufwendungen und sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken von 27,3 Mio. EUR auf 23,4 Mio. EUR. Die Veränderung resultiert zum einen aus der um 1,4 Mio. EUR geringeren Zuführung zur Rückstellung für Risikovorsorge und zum anderen aus der Beendigung des Lizenzvertrags über die Nutzung des Neu- und Bestandsgeschäftes der ehemaligen SüdLeasing-Gruppe. Dadurch konnte die Aufwandsposition um weitere 2,7 Mio. EUR reduziert werden.

Die saldierten Abschreibungen, Wertberichtigungen und Zuschreibungen sanken im Jahr 2016 deutlich – auf 0,1 Mio. EUR (Vorjahr: 2,4 Mio. EUR). Der hohe Abschreibungsbedarf im Vorjahr resultierte im Wesentlichen aus einer Abschreibung in Höhe von 2,2 Mio. EUR auf ein einzelnes Gesellschafterdarlehen (inklusive thesaurierter Zinsen). Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde dieses Gesellschafterdarlehen um weitere 1,1 Mio. EUR wertberechtigt, dieser Effekt wurde allerdings durch die Zuschreibung in Höhe von 1,1 Mio. EUR auf ein anderes Gesellschafterdarlehen kompensiert. Die Zuschreibung betrifft ein mittelbares Investment in US-amerikanischen Immobilien, deren Restwerte im Zuge der Finanzkrise extrem unter Druck geraten waren. Notwendig wurde die Zuschreibung, weil wir im Jahr 2016 entgegen unseren Erwartungen Rückflüsse aus der Struktur vereinnahmen konnten.

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 auf dem Niveau der Planung, während die Erträge um 22% über den Planwerten lagen. Entsprechend lag die CIR deutlich unterhalb des Plankorridors.

Im aktuellen Umfeld beurteilen wir die Ertragslage der LHI Leasing GmbH als gut, die der gesamten LHI Gruppe als sehr gut. Das Jahresergebnis 2016 war allerdings von einmaligen Effekten geprägt. Es kann daher nur beschränkt als Maßstab für eine Prognose der künftigen Entwicklungen dienen. In unseren Planungsrechnungen gehen wir weiterhin von einer nachhaltigen Eigenkapitalverzinsung von 10% und damit von Jahresergebnissen im Bereich von 4,0 Mio. EUR aus.

Finanzlage

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 wie im Vorjahr 41,7 Mio. EUR. Infolge der von Mio. 124,9 EUR auf 129,1 Mio. EUR gestiegenen Bilanzsumme ist die Eigenkapitalquote leicht von 33,4% auf 32,3% gesunken. Die Steigerung der Bilanzsumme ist dabei trotz rückläufiger kurzfristiger Projektzwischenfinanzierungen auf höhere Liquiditätsbestände zum Jahresultimo zurückzuführen.

Investitionen

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

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

Refinanzierung und Liquidität

Die Veränderung im Gesellschafterumfeld der LHI wirkte sich auch auf unsere Refinanzierungssituation aus. Die Finanzierungslinien der ehemaligen Gesellschafterbanken wurden bedarfsgerecht ersetzt. Mittel- und längerfristige Investments finanzieren wir dabei weiterhin im Wesentlichen durch eine von der LHI begebene Inhaberschuldverschreibung in Höhe von 20,0 Mio. EUR (Vorjahr: 25,0 Mio. EUR) sowie durch gesellschaftseigene Mittel. Ergänzend haben wir 2015 ein Annuitätendarlehen über 9,1 Mio. EUR bei einem Kreditinstitut aufgenommen. Dieses valutierte zum Stichtag noch mit 7,5 Mio. EUR bei einer Restlaufzeit von 5,75 Jahren. Weitere langfristige Verbindlichkeiten ist die LHI neben der Inhaberschuldverschreibung und dem Annuitätendarlehen nicht eingegangen.

Das laufende Geschäft und die Zwischenfinanzierungen zu platzierender Produkte decken wir über gesellschaftseigene Mittel sowie bei Bedarf durch die Inanspruchnahme von Kreditlinien bei vier Banken in Höhe von derzeit insgesamt 40,0 Mio. EUR ab. Aus diesen Kreditlinien waren am 31.12.2016 Fremdmittel von 20,9 Mio. EUR frei verfügbar.

Mittels einer an konservativen Maßstäben orientierten rollierenden Liquiditätsprognose überwachen und steuern wir laufend unsere Mittelbindung. Auf 12-Monats-Sicht wird danach bei unveränderten Refinanzierungsmöglichkeiten unsere für Neugeschäft verfügbare Liquidität einen Betrag von 33,0 Mio. EUR nicht unterschreiten (Vorjahr: 41,0 Mio. EUR). Unsere Zahlungsfähigkeit war 2016 zu jeder Zeit sichergestellt.

In den außerbilanziellen Verpflichtungen, die bei Eintritt liquiditätswirksam werden können, werden Bürgschaften und Gewährleistungen abgebildet, für deren Erfüllung die LHI einsteht. Der Gegenwert dieser Positionen ist von 65,4 Mio. EUR auf 61,4 Mio. EUR zurückgegangen. Daneben bestehen Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen in Höhe von 4,8 Mio. EUR (Vorjahr: 4,7 Mio. EUR). Ursache für diesen Anstieg ist ausschließlich der gestiegene EUR-Gegenwert einer bereits seit 2007 bestehenden Platzierungsgarantie in USD. Darüber hinaus existieren außerbilanzielle Verpflichtungen aus ausstehenden Einzahlungsverpflichtungen in Höhe von 19,2 Mio. EUR (Vorjahr: 23,8 Mio. EUR). Andienungsrechte für Anteilsscheine von Investoren bestehen in Höhe von 5,8 Mio. EUR (Vorjahr: 5,8 Mio. EUR).

Die Inanspruchnahme aus den bestehenden außerbilanziellen Verpflichtungen schätzen wir als unwahrscheinlich ein, da diese im Wesentlichen aus Bürgschaften im Zusammenhang mit dem sogenannten Sachsenerlass zu Kommunalleasinggestaltungen resultieren.

Vermögenslage

Die Vermögenslage der LHI ist geordnet. Die wesentlichen Positionen der Bilanzaktivseite stellen wie in der Vergangenheit die Forderungen an Kunden in Höhe von 32,0 Mio. EUR (Vorjahr: 49,1 Mio. EUR) und die sonstigen Vermögensgegenstände mit 46,2 Mio. EUR (Vorjahr: 25,5 Mio. EUR), die im Wesentlichen liquiditätsähnliche Positionen beinhalten, dar. Einen wesentlichen Teil der

kurzfristigen Investments in eigenen Produkten haben wir verkauft bzw. die dazugehörigen Projektfinanzierungen zurückgeführt. Im Gegenzug sind wir neue kurz- und langfristige Investments eingegangen, die die Abgänge jedoch nicht kompensierten. Die Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen stiegen dagegen von 45,7 Mio. EUR auf 48,9 Mio. EUR.

Diesen Bilanzaktiva stehen auf der Passivseite neben dem Eigenkapital im Wesentlichen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 26,6 Mio. EUR (Vorjahr: 15,2 Mio. EUR), von denen 19,1 Mio. EUR kurzfristigen Charakter haben, sowie Rückstellungen in Höhe von 32,9 Mio. EUR (Vorjahr: 32,7 Mio. EUR) gegenüber. Daneben bestand zum Stichtag eine verbrieftete Verbindlichkeit von 20,1 Mio. EUR (Vorjahr: 25,1 Mio. EUR). Weitere Finanzierungsinstrumente nutzen wir derzeit nicht.

PROGNOSE-, RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Prognosebericht

Unter dem Eindruck der Brexit-Entscheidung bzw. des Ausgangs der Wahlen in Amerika sind belastbare Prognosen schwer zu treffen. Nach unserer Einschätzung wird der Ausgang der in 2017 anstehenden Wahlen in Frankreich, Deutschland und den Niederlanden entscheidend für den Zustand, wenn nicht gar für den Fortbestand der Europäischen Union sein. Offensichtlich ist, dass vielerorts nationale Interessen in den Vordergrund gestellt werden, die man meint mit protektionistischen Maßnahmen schützen zu können. Sollte sich diese Gedankenwelt in konkreter Politik niederschlagen, kann sich das negativ auf die exportorientierte deutsche Wirtschaft auswirken.

Zudem ist die europäische Staatsschuldenkrise nicht gelöst. Die Europäische Zentralbank hält die Zinsen künstlich niedrig, um die Haushalte der Krisenländer zu entlasten. Diese Politik wird sich nicht dauerhaft durchhalten lassen, zumal die amerikanische Notenbank konkrete Signale aussendet, ihre Niedrigzinspolitik zu beenden. Erste Schritte dazu hat sie bereits getan.

Im aktuellen politischen Umfeld sehen wir die konjunkturelle Entwicklung nicht ganz so optimistisch wie die Mehrzahl der Experten und Analysten. Wir halten daher weiter an unserer soliden und marktgerechten Bewertungs- und Ausschüttungsphilosophie fest und fühlen uns auch für den Fall gut gerüstet, falls die Zeiten tatsächlich rauer werden sollten.

Ein weiterer wichtiger Faktor, der die Geschäftsaktivitäten der LHI beeinflussen wird, ist die Entwicklung des Rechtsrahmens, wenngleich sich die LHI Gruppe mit ihren Geschäftsaktivitäten im Wesentlichen auf dem inländischen Markt und damit im deutschen Rechtsrahmen bewegt. Wir gehen davon aus, dass die Regulierungsdichte weiter zunehmen wird. Diese Aussage gilt im Allgemeinen (vgl. „Gesetz zur Förderung der Transparenz von Entgeltstrukturen“) und für die Finanzbranche im Speziellen. Es ist davon auszugehen, dass die mit der Umsetzung verbundenen Kosten die bereits sichtbaren Konzentrationsprozesse in der Finanzbranche weiter beschleunigen werden. Für die LHI Gruppe ist die Komplexität der Regulierung noch beherrschbar, so dass wir unsere Eigenständigkeit dadurch nicht gefährdet sehen. Allerdings werden wir weiterhin einige unserer Geschäftsaktivitäten kritisch hinterfragen. So steht mit zunehmender Regulierung etwa unsere Aktivität im Publikumssegment mit jedem Projekt erneut auf dem Prüfstand.

In diesem Umfeld kommt der LHI KVG zunächst die Aufgabe zu, die noch bestehenden Kapitalzusagen in den Bestandsprodukten vollständig auszuinvestieren. Neue Produktansätze richten sich zielgruppenorientiert an Versicherungen und Pensionskassen sowie an vermögende Privatkunden. Daher wird das Produktangebot für institutionelle Investoren weiterhin den Schwerpunkt

beim Vertrieb von Eigenkapitalprojekten durch die LHI CapMan bilden, für die wir eine Zulassung als lizenziertes Unternehmen nach § 32 KWG beantragt haben. Den positiven Bescheid der BaFin erwarten wir im Verlauf des Geschäftsjahres 2017. In der LHI Gruppe gehen wir daneben davon aus, dass wir unsere Aktivitäten in Luxemburg ausbauen werden.

Das Abschmelzen unserer Bestandsgeschäfte wird sich in den Folgejahren sukzessive verlangsamen. Wir gehen davon aus, die daraus resultierenden Auswirkungen auf das Honorarvolumen durch Neugeschäft annähernd ausgleichen zu können. Mit der kurzfristigen Übernahme eines weiteren Leasing- bzw. Fondsbestandes rechnen wir hingegen nicht.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir die Risikovorsorge nochmals um einen Betrag von 1,5 EUR Mio. erhöht. Die nunmehr erreichte Bilanzstruktur ist als sehr robust zu bezeichnen und bildet alle relevanten Risiken und Chancen der Gesellschaft sachgerecht ab.

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 Ergebnisbarwerten erwarten wir Werte innerhalb der Zielvorgaben, während der nachhaltige Deckungsgrad weiterhin auf einem Niveau von ca. 80% verbleiben wird. Unter den beschriebenen Rahmenbedingungen gehen wir für das Jahr 2017 und die folgenden Jahre von handelsrechtlichen Ergebnissen auf dem Niveau von 4,0 Mio. EUR (10% des eingezahlten Eigenkapitals der LHI) aus.

Wir halten diese Prognose für realistisch, aufgrund der beschriebenen politischen Unsicherheiten jedoch für ambitioniert und mit Risiken behaftet. Externe Einflüsse wie die neuen Vorschriften zur Leasingbilanzierung und die zunehmende Regulierung sind Bestandteil unserer Erwartungen. Darüber hinausgehende exogene Faktoren, die mit der Einführung eines weiteren Regulierungsstandards vergleichbar wären, sehen wir nicht.

Risikobericht

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 und es ist unmöglich, alle Risiken vorzudenken bzw. sie zu quantifizieren. Um die Risiken des „alltäglichen“ Geschäftsbetriebes zu minimieren, trifft die LHI Vorkehrungen wie z. B.

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

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

Unter der Risikosteuerung im engeren Sinne verstehen wir den Umgang mit den Risiken, die die LHI eingeht bzw. eingehen muss, um Gewinne zu erzielen. Die Vorbereitung solcher Entscheidungen erfolgt 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 der Funktion des Risikomanagements und der 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 von Risikomanagement und -controlling erfolgt über die sogenannten Risikosteuerungskreise. In diesen Gremien kommen die Risikoverantwortlichen regelmäßig zusammen, um die aktuelle Risikosituation zu analysieren und auf dieser Basis das weitere Vorgehen festzulegen.

Der Risikomanagement- und Risikocontrollingprozess der LHI umfasst die gesamte LHI Gruppe. Die LHI 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 letzte von der internen Revision durchgeführte Prüfung der Risikocontrollingprozesse hat wiederum ergeben, dass durch die vorhandenen Kontrollen, Richtlinien und die regelmäßige Berichterstattung sichergestellt ist, dass die Risiken der LHI rechtzeitig identifiziert und angemessen gesteuert werden.

Kategorisierung der Risiken

Bei der Zuordnung der einzelnen Risikoarten zu den Risikokategorien orientiert sich die LHI an ihrem Geschäftsmodell, d. h. die Zuordnung der Risikoarten erfolgt auf Basis der Geschäftsaktivitäten, die die Risiken im Wesentlichen verursachen. Im Rahmen der Risikoberichterstattung werden dazu in sechs Risikokategorien unterschieden.

Unter den **Objektpreissrisiken** werden die Risiken subsumiert, die aus dem Geschäft mit den eigenkapitalgestützten Strukturen resultieren. In diesem Geschäftsfeld werden regelmäßig Objekte erworben (Immobilien, Wind- und Solarparks etc.), die anschließend in Fondsstrukturen eingebettet und weiterplatziert 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. Aufgrund des spezifischen Charakters der Einzelobjekte erfolgt die Bewertung dieser Risiken mittels objektindividuell ausgestalteter Scoreverfahren.

Die **Marktpreisrisiken** entstehen 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.

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 mit Hilfe des Gordy-Modells, wobei die Ausfallwahrscheinlichkeit der Leasingnehmer über Ratingverfahren bestimmt, und die Honorarbarwerte zur Bemessung der Kreditäquivalenzbeträge herangezogen werden.

Bei den **Beteiligungsrisiken** handelt es sich um Risiken, die in den wesentlichen Beteiligungen 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.

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

Die **Sonstigen Risiken** sind eine Sammelposition, in der alle Risiken abgebildet werden, die lediglich temporär auftreten, d. h., die kein regelmäßiger Bestandteil des Risikoprofils 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 IT- und 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-täglichem Turnus eine rollierende Liquiditätsprognose erstellt und in der Geschäftsführung der LHI besprochen. Im Rahmen dieser Prognoserechnung werden alle bekannten wesentlichen Liquiditätsabflüsse der jeweils kommenden zwölf Monate bestimmt und der verfügbaren Liquidität inklusive der fest zugesagten freien Kreditlinien gegenübergestellt.

Die Liquiditätsprognose zeigt verlässlich an, ob innerhalb des Betrachtungszeitraumes eine strukturelle Liquiditätsunterdeckung eintreten kann. Die Risikostrategie legt fest, dass diese zu vermeiden ist. Sofern dennoch eine Unterdeckung eintritt, wird auf Basis des fehlenden Liquiditätsbetrages ein entsprechender Risikowert (liquidity at risk) berechnet, der dann im Risikotragfähigkeitsmodell mit Risikokapital zu unterlegen ist. Zudem ist in einem solchen Fall der Turnus der Erstellung der Liquiditätsprognose zu verkürzen.

Risikotragfähigkeit

Das Risikotragfähigkeitsmodell basiert auf der Going-Concern-Annahme. Die Methoden zur Risikoquantifizierung sind in diesem Modell tendenziell streng ausgeprägt (z. B. Verzicht auf den Ansatz von risikomindernden Korrelations- bzw. Diversifikationseffekten). Damit wird modelltheoretisch die konservative Annahme unterstellt, dass alle Risiken gleichzeitig schlagend werden.

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

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

Die im Risikotragfähigkeitsmodell berücksichtigte Risikodeckungsmasse umfasst sowohl im Basis- als auch im Stress-Szenario das Stammkapital, einen Teil der Gewinnrücklagen und die Risikovorsorge zur Abschirmung von Verlusten. Alle zur Anwendung kommenden Methoden und Verfahren zur Berechnung von Risikopotenzialen bzw. -deckungsmassen werden in einem Methodenhandbuch beschrieben, regelmäßig überprüft und bei Bedarf angepasst.

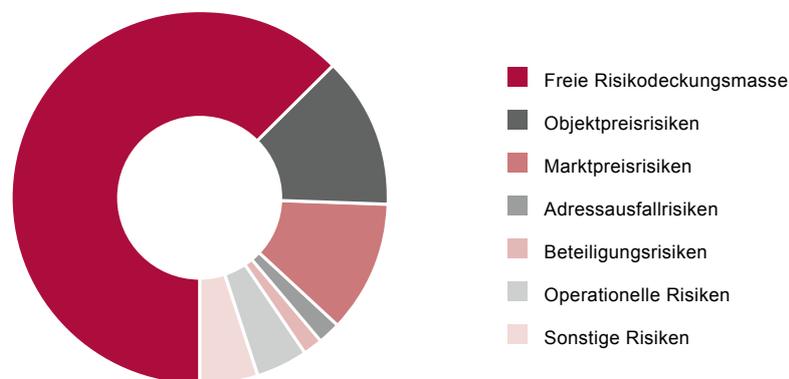
Die Risikotragfähigkeit war im Berichtszeitraum zu jedem Zeitpunkt gegeben, alle Vorgaben der Risikostrategie wurden eingehalten. Die Risikoauslastung wurde zum Berichtsstichtag mit ca. 37 % im Basiszenario und ca. 62 % im Stress-Szenario festgestellt. Im Vergleich zum Jahresbeginn bedeutet dies einen Rückgang um sechs bzw. vierzehn Prozentpunkte.

Der Rückgang der Risikoauslastung ist in den einzelnen Risikokategorien im Wesentlichen auf folgende risikomindernde Faktoren zurückzuführen.

- Objektpreissrisiken: hohe Rückflüsse bei einer langfristig im Bestand befindlichen Fondsstruktur sowie die Ablösung eines Gesellschafterdarlehens, welches die LHI einer Objektgesellschaft temporär zur Verfügung gestellt hat, weil noch nicht alle Voraussetzungen zur Auszahlung des Bankkredites erfüllt waren.
- Marktpreissrisiken: Reduzierung bzw. Absicherung des Aktienexposures.
- Operationelle Risiken: Abverkauf von in einer Objektgesellschaft überzählig angeschafften Solarmodulen.

Das Risikoprofil der LHI wird maßgeblich von den Objektpreissrisiken und den Marktpreissrisiken geprägt. Aus ihnen erklären sich zum Berichtsstichtag ca. 35 % bzw. ca. 30 % und damit zusammen fast zwei Drittel des Gesamtrisikopotenzials. Die nachfolgenden Kategorien bilden die Sonstigen Risiken und die Operationellen Risiken mit einem Beitrag von jeweils ca. 12 %. Der verbleibende Rest verteilt sich in etwa zu gleichen Teilen auf die anderen oben aufgeführten Risikokategorien. Das risikostrategische Ziel der Vermeidung von strukturellen Liquiditätsunterdeckungen wurde in der Berichtsperiode zu jedem Zeitpunkt eingehalten. Entsprechend waren zu keinem Zeitpunkt Teile der Risikodeckungsmasse mit Liquiditätsrisiken belegt.

Das Risikoprofil der LHI stellt sich im Basis-Szenario wie folgt dar:



Aus der Graphik wird ersichtlich, dass im Basis-Szenario über 60 % der Risikodeckungsmassen 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 2016 durchgeführte Backtesting für das Kalenderjahr 2015 hat ergeben, dass die Risikoprognose für jede Risikokategorie die jeweils tatsächlich schlagend gewordenen Risiken überzeichnet. Dies belegt die konservative Herangehensweise bei der Ermittlung der angesetzten Risikowerte.

Aufgrund der moderaten Risikoauslastung und der Erkenntnisse aus dem Kapitalplanungsprozess gehen wir nicht davon aus, dass sich die Risikotragfähigkeit in absehbarer Zeit zu einem kritischen Engpassfaktor für die LHI entwickeln wird. Ein ähnliches Signal geht von der aktuellen Liquiditätsprognose aus, die zum Berichtszeitpunkt für das Geschäftsjahr 2017 keine strukturelle Liquiditätsunterdeckung erwarten lässt.

Chancenbericht

Chancenmanagement ist in der LHI Gruppe Bestandteil der gelebten Unternehmenskultur und spiegelt sich in unserer Geschäfts- und Risikostrategie wider. Die Beobachtung des Marktes, der Kundenwünsche, der Entwicklung des eigenen Unternehmens sowie der ökonomischen und rechtlichen Rahmenbedingungen ist integraler Bestandteil unserer täglichen Arbeit. So wird in institutionalisierten Zusammenkünften der Geschäftsführung mit ausgewählten Mitarbeitern der zweiten Führungsebene das Geschäftsmodell regelmäßig kritisch hinterfragt und bei Bedarf adjustiert sowie Optimierungspotenziale bzw. Marktchancen aufgespürt.

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

Im Bereich der strukturierten Finanzierungen sehen wir besondere Chancen durch unsere Strukturierungskompetenz. Diese versetzt uns in die Lage, die Transaktionsstrukturen sowohl auf die Belange der Kunden (z. B. Leasingnehmer) als auch auf die Belange von professionellen und semiprofessionellen Investoren (z. B. Versicherungen und andere Kapitalsammelstellen) abzustellen. Damit verfügen wir über ein Alleinstellungsmerkmal, aus dem sich regelmäßig neue Geschäftsansätze entwickeln lassen. So sehen wir beispielsweise in dem ab 2019 geltenden neuen Standard zur Leasingbilanzierung (IFRS 16) eine Chance, mit unserer Strukturierungskompetenz auch zukünftig vorteilhafte Lösungen für unsere Kunden entwickeln zu können.

Im Bereich der eigenkapitalgestützten Produkte profitieren wir von der weiterhin anhaltenden Niedrigzinsphase, von den derzeit unklaren weiteren (wirtschafts-)politischen Entwicklungen in Europa und den USA sowie von den auf mittelfristige Sicht latenten Inflationsängsten. Diese Umstände machen Sachwertinvestitionen für viele Investoren weiterhin attraktiv. Zudem gehen wir davon aus, dass künftig die Qualität des Initiators eines Anlageproduktes in seiner Bedeutung steigen wird, womit Kontinuität und langjährige Erfahrung im Management mehr und mehr zum ausschlaggebenden Kriterium in der Investitionsentscheidung werden. Auch die fortschreitende Regulierung trägt zu einer höheren Professionalisierung und Transparenz des Marktes für Sachinvestitionen bei. Für den damit einhergehenden Qualitätswettbewerb sehen wir uns bestens gerüstet.

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

Pullach i. Isartal, den 21. März 2017

Die Geschäftsführer



Oliver Porr



Robert Soethe



Jens Kramer



Peter Kober

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2016

Aktiva	EUR	31.12.2016 EUR	Vorjahr TEUR
1. Barreserve			
Kassenbestand		2.160,77	3
2. Forderungen an Kreditinstitute			
a) täglich fällig	31.814,63		143
b) andere Forderungen	2.080,67		2.000
		33.895,30	2.143
3. Forderungen an Kunden		32.013.865,11	49.137
darunter: gegenüber Finanzdienstleistungsinstituten 0,00 EUR (Vorjahr: 0 TEUR)			
4. Beteiligungen		34.901.034,77	31.916
darunter: an Finanzdienstleistungsinstituten 11.250,00 EUR (Vorjahr: 11 TEUR)			
5. Anteile an verbundenen Unternehmen		14.021.629,94	13.746
6. Immaterielle Anlagewerte			
entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		535.609,06	731
7. Sachanlagen		1.005.895,00	1.309
8. Sonstige Vermögensgegenstände		46.209.629,25	25.519
9. Rechnungsabgrenzungsposten		364.006,72	367
	Summe der Aktiva	129.087.725,92	124.871



Passiva	EUR	31.12.2016 EUR	Vorjahr TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten			
a) täglich fällig	19.074.665,96		6.461
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	7.475.000,00		8.775
		26.549.665,96	15.236
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden		186.782,12	1.771
darunter: gegenüber Finanzdienstleistungsinstituten 0,00 EUR (Vorjahr: 0 TEUR)			
3. Verbriefte Verbindlichkeiten			
begebene Schuldverschreibungen		20.053.866,65	25.087
4. Sonstige Verbindlichkeiten		7.392.161,63	7.955
5. Rechnungsabgrenzungsposten		349.038,61	422
6. Rückstellungen			
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	10.960.912,00		10.740
b) Steuerrückstellungen	737.677,96		2.491
c) andere Rückstellungen	21.160.761,72		19.472
		32.859.351,68	32.703
7. Eigenkapital			
a) gezeichnetes Kapital	40.000.000,00		40.000
b) Gewinnrücklagen			
ba) andere Gewinnrücklagen	1.696.859,27		1.697
c) Bilanzgewinn	0,00		0
		41.696.859,27	41.697
	Summe der Passiva	129.087.725,92	124.871
1. Eventualverbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		61.384.000,00	65.365
2. Andere Verpflichtungen			
Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		4.800.300,00	4.648

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016

	EUR	EUR	2016 EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften		2.457.693,44		2.459
2. Zinsaufwendungen		-990.553,13		-1.749
			1.467.140,31	710
3. Laufende Erträge aus				
a) Beteiligungen		6.211.897,52		6.780
b) Anteilen an verbundenen Unternehmen		515.771,73		365
			6.727.669,25	7.145
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			2.056.838,26	2.150
5. Provisionserträge		2.431.732,21		3.784
6. Provisionsaufwendungen		-77.500,00		-48
			2.354.232,21	3.736
7. Sonstige betriebliche Erträge			37.100.564,45	43.684
8. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter	-17.866.895,56			-16.800
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung darunter: für Altersversorgung -584.970,21 EUR (Vorjahr: -2.377 TEUR)	-2.652.645,14			-4.391
		-20.519.540,70		-21.191
b) andere Verwaltungsaufwendungen		-20.262.823,77		-22.652
			-40.782.364,47	-43.843
9. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			-450.512,80	-469
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen			-3.121.002,53	-4.656



	EUR	EUR	2016 EUR	Vorjahr TEUR
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft	-1.259.604,33			-2.494
12. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft	1.123.550,67			446
			-136.053,66	-2.048
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere	-263.400,00			-102
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere	747.251,02			226
			483.851,02	124
15. Aufwendungen aus Verlustübernahme			-8.579,14	-4
16. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			5.691.782,90	6.529
17. Außerordentliche Aufwendungen = Außerordentliches Ergebnis			0,00	0
18. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-188.646,00			-659
19. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 10 ausgewiesen	-2.282,42			-5
			-190.928,42	-664
20. Aufgrund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- oder eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne			-5.500.854,48	-5.865
21. Jahresüberschuss = Bilanzgewinn			0,00	0

Anhang

ANLAGENSPIEGEL 31.12.2016

Anschaffungskosten	Beteiligungen EUR	Anteile an verbundenen Unternehmen EUR	Immaterielle Anlagewerte EUR	Sachanlagen EUR	Summe EUR
Vortrag 01.01.2016	39.038.384,30	14.387.246,75	4.500.113,45	5.617.043,89	63.542.788,39
Zugänge	9.744.787,82	313.510,19	8.000,00	57.244,80	10.123.542,81
Umbuchung	-8.412,11	8.412,11	0,00	0,00	0,00
Abgänge	8.674.388,39	55.913,42	2.766.754,18	2.571.236,94	14.068.292,93
Stand 31.12.2016	40.100.371,62	14.653.255,63	1.741.359,27	3.103.051,75	59.598.038,27

Abschreibungen	Beteiligungen EUR	Anteile an verbundenen Unternehmen EUR	Immaterielle Anlagewerte EUR	Sachanlagen EUR	Summe EUR
Vortrag 01.01.2016	7.122.171,92	641.625,69	3.769.408,39	4.307.593,89	15.840.799,89
Außerplanmäßige Abschreibung	263.400,00	0,00	0,00	0,00	263.400,00
Geschäftsjahr	0,00	0,00	159.096,00	291.416,80	450.512,80
Umbuchung	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Abgänge	1.448.984,05	0,00	2.722.754,18	2.501.853,94	6.673.592,17
Zuschreibung	737.251,02	10.000,00	0,00	0,00	747.251,02
Stand 31.12.2016	5.199.336,85	631.625,69	1.205.750,21	2.097.156,75	9.133.869,50

Buchwert	Beteiligungen EUR	Anteile an verbundenen Unternehmen EUR	Immaterielle Anlagewerte EUR	Sachanlagen EUR	Summe EUR
Vorjahr	31.916.212,38	13.745.621,06	730.705,06	1.309.450,00	47.701.988,50
31.12.2016	34.901.034,77	14.021.629,94	535.609,06	1.005.895,00	50.464.168,77

ANGABEN ZU DEN VERBINDLICHKEITEN PER 31.12.2016

Verbindlichkeiten	Gesamtbetrag	Davon mit einer Restlaufzeit von			
	EUR	bis zu 3 Monaten EUR	3 Monaten bis 1 Jahr EUR	1 bis 5 Jahren EUR	über 5 Jahren EUR
Gegenüber Kreditinstituten (Vorjahr)	26.549.665,96 (15.235.787,83)	19.399.665,96 (6.760.787,83)	975.000,00 (900.000,00)	5.200.000,00 (4.800.000,00)	975.000,00 (2.775.000,00)
Verbriefte Verbindlichkeiten (Vorjahr)	20.053.866,65 (25.086.583,32)	53.866,65 (86.583,32)	0,00 (0,00)	20.000.000,00 (0,00)	0,00 (25.000.000,00)
Gegenüber Kunden (Vorjahr)	186.782,12 (1.771.373,14)	164.331,16 (1.748.922,18)	0,00 (0)	22.450,96 (22.450,96)	0,00 (0,00)
Sonstige (Vorjahr)	7.392.161,63 (7.954.799,94)	7.392.161,63 (7.954.799,94)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)
Gesamt (Vorjahr)	54.182.476,36 (50.048.544,23)	27.010.025,40 (16.551.093,27)	975.000,00 (900.000,00)	25.222.450,96 (4.822.450,96)	975.000,00 (27.775.000,00)

I. ANGABEN ZUM UNTERNEHMEN

LHI Leasing GmbH, Pullach i. Isartal, Amtsgericht München, HR B 46591.

II. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM JAHRESABSCHLUSS

1. Vorbemerkungen

Die LHI Leasing GmbH (im Folgenden kurz LHI) betreibt gewerbsmäßig Finanzdienstleistungen i. S. d. § 1 Abs. 1a Nr. 10 KWG. Der Jahresabschluss zum 31.12.2016 wurde daher nach den Vorschriften der §§ 340 ff. HGB in Verbindung mit der Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute (RechKredV) aufgestellt.

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

2. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Abschluss wurde erstmals nach Bilanzrichtlinien-Umsetzungsgesetz (BilRUG) aufgestellt.

a) Barreserve und Forderungen an Kreditinstitute

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

b) Forderungen an Kunden

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

c) Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere

Gemäß § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB sind börsenfähige Investmentfondsanteile, die im Rahmen eines Zeitwertmodells für die Mitarbeiter angeschafft wurden, mit den jeweils zugrunde liegenden Verpflichtungen in korrespondierender Höhe verrechnet worden. Die Anschaffungskosten der verrechneten Vermögenswerte betragen 866 TEUR (812 TEUR), der Zeitwert der Vermögenswerte auf Grundlage der von der depotführenden Bank zur Verfügung gestellten Marktwerte beläuft sich auf 920 TEUR (815 TEUR) gemäß Depotauszug der Bank, der Erfüllungsbetrag der verrechneten Schulden beträgt 920 TEUR (815 TEUR). Der Zeitwert wurde ermittelt anhand des Kurswertes der Investmentfondsanteile zum Bilanzstichtag. Einen Kapitalerhalt hat die Gesellschaft nicht garantiert.

d) Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen

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

e) Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen

Die immateriellen, entgeltlich erworbenen Anlagewerte und die Sachanlagen wurden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige nutzungsbedingte Abschreibungen, angesetzt. Die planmäßige Abschreibung erfolgt linear; der Abschreibungszeitraum wird aus der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer abgeleitet. Geringwertige Wirtschaftsgüter über insgesamt 19 TEUR (2 TEUR) wurden im Anschaffungsjahr aktiviert und werden über fünf Jahre abgeschrieben.

f) Sonstige Vermögensgegenstände

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

g) Aktive Rechnungsabgrenzung

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

h) Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten sind mit ihrem Erfüllungsbetrag bewertet. Gemäß § 256a HGB wurden auf fremde Währung lautende Verbindlichkeiten bis zu einem Jahr zum Devisenkassamittelkurs am Abschlussstichtag umgerechnet. Gewinne und Verluste aus der Umrechnung wurden erfolgswirksam unter dem Posten „sonstige betriebliche Erträge“ bzw. „sonstige betriebliche Aufwendungen“ erfasst.

i) Passive Rechnungsabgrenzung

Der passive Rechnungsabgrenzungsposten wird planmäßig linear aufgelöst.

j) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

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

Den Berechnungen liegen folgende versicherungsmathematische Annahmen zugrunde:

Rechnungszins	4 % bzw. 4,01 % p. a.
Lohn- und Gehaltstrend	2,25 % bzw. 3 % p. a.
Rententrend	2,25 % p. a. bzw. 6 % alle drei Jahre bzw. 1,75 % p. a.

Der Rechnungszins für die Abzinsung wurde pauschal mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz laut Deutscher Bundesbank angesetzt, der sich bei einer angenommenen Restlaufzeit von 15 Jahren ergibt. Zum 31.12.2016 wurde – unter Berücksichtigung von Zinsänderungen bis zum Bilanzstichtag – ein zum 31.12. hochgerechneter Zinssatz verwendet.

Der Unterschiedsbetrag gemäß § 253 Abs. 6 HGB beträgt 1.522.115,00 EUR.

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

k) Steuerrückstellungen und andere Rückstellungen

Die Rückstellungen sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages angesetzt. Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr wurden mit einem der jeweiligen Restlaufzeit entsprechenden laufzeitabhängigen Marktzins, der von der Deutschen Bundesbank veröffentlicht wird, abgezinst dargestellt.

l) Eigenkapital

Das Eigenkapital entspricht den Bestimmungen des Gesellschaftsvertrages.

m) Latente Steuern

Latente Steuern bestehen aufgrund der ertragsteuerlichen Organschaft seit dem 01.01.2016 nicht mehr.

n) Zinsergebnis

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

In den Zinsaufwendungen sind ein Zinsanteil aus der Pensionsrückstellung in Höhe von 207 TEUR (416 TEUR) und ein Aufzinsungsbetrag aus anderen Rückstellungen in Höhe von 8 TEUR (12 TEUR) enthalten.

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

o) Laufende Erträge aus Beteiligungen und Anteilen an verbundenen Unternehmen

Dividenden werden im Jahr der Ausschüttung als Ertrag vereinnahmt.

p) Provisionsergebnis

Die Provisionserträge enthalten im Wesentlichen Einmalhonorare bzw. Einmalhonorare aus vorzeitigem Vertragsende, die jeweils nach Leistungserbringung vereinnahmt werden. Provisionsaufwendungen werden entsprechend den in Anspruch genommenen Leistungen als Aufwand verbucht.

q) Sonstige betriebliche Erträge

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

r) Allgemeine Verwaltungsaufwendungen

Allgemeine Verwaltungsaufwendungen werden verursachungs- bzw. periodengerecht erfasst.

s) Sonstige betriebliche Aufwendungen

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

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

Diese Position beinhaltet Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen.

u) Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft

In dieser Position werden Zuschreibungen auf Forderungen erfasst.

v) Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere

Diese Position beinhaltet Abschreibungen auf Finanzanlagen.

w) Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren.

In dieser Position werden Zuschreibungen zu Finanzanlagen erfasst.

III. ERLÄUTERUNGEN ZUM JAHRESABSCHLUSS

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

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

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten Fremdwährungsforderungen in Höhe von 6.970 TEUR/7.347 TUSD (4.462 TEUR/4.858 TUSD).

Die Verbindlichkeiten beinhalten insgesamt Fremdwährungsverbindlichkeiten in Höhe von 6.969 TEUR/7.347 TUSD (4.426 TEUR/4.819 TUSD).

1. Aktiva

a) Forderungen an Kreditinstitute

Die täglich fälligen Forderungen an Kreditinstitute betragen 32 TEUR (142 TEUR).

In den anderen Forderungen an Kreditinstitute ist ausschließlich eine Forderung aus Vermittlungsprovisionen enthalten.

b) Forderungen an Kunden

In den Forderungen an Kunden sind Forderungen an verbundene Unternehmen in Höhe von 6.406 TEUR (7.010 TEUR) und Forderungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, in Höhe von 16.770 TEUR (25.241 TEUR) enthalten.

Die LHI hat zum Abschlussstichtag nachrangige Darlehen über insgesamt rd. 8,2 Mio. EUR (8,2 Mio. EUR) begeben.

Der Bilanzausweis gliedert sich nach Restlaufzeiten wie folgt:

▪ Forderungen bis 3 Monate	4.736 TEUR (4.368 TEUR)
▪ Forderungen 3 Monate bis 1 Jahr	15.576 TEUR (33.641 TEUR)
▪ Forderungen 1 Jahr bis 5 Jahre	1.183 TEUR (44 TEUR)
▪ Forderungen über 5 Jahre	10.510 TEUR (10.975 TEUR)
▪ Forderungen unbefristet	9 TEUR (9 TEUR)

c) Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen

Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen sind in einer Anteilsbesitzliste zum 31.12.2016 als Anlage des Anhangs aufgeführt. Börsenfähige Wertpapiere sind nicht enthalten.

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

d) Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen

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

Die Sachanlagen betreffen wie im Vorjahr ausschließlich Betriebs- und Geschäftsausstattungen in Höhe von 1.006 TEUR (1.309 TEUR).

e) Sonstige Vermögensgegenstände

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen ATG-Verrechnungsguthaben (Cashpooling) in Höhe von 41.620 TEUR (18.933 TEUR), Forderungen an das Finanzamt aus anrechenbaren Steuern in Höhe von insgesamt 2.859 TEUR (5.087 TEUR) und Waren in Höhe von 648 TEUR (1.137 TEUR).

2. Passiva

a) Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten

Bei den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten handelt es sich mit 26.550 TEUR (15.236 TEUR) um fünf (vier) Kreditinstitute, bei denen sich die LHI refinanziert hat.

b) Verbindlichkeiten gegenüber Kunden

In den Verbindlichkeiten gegenüber Kunden sind Verbindlichkeiten in Höhe von 0 TEUR (173 TEUR) gegenüber verbundenen Unternehmen und 0,2 TEUR (1.115 TEUR) gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, enthalten.

c) Verbriefte Verbindlichkeiten

Die LHI hat im Jahr 2011 eine Inhaberschuldverschreibung mit einem Gesamtvolumen von nominal 25.000 TEUR an ein verbundenes Unternehmen begeben. Der Vertrag hat eine Laufzeit bis zum 28.02.2021. Im Geschäftsjahr wurde ein Teil der Inhaberschuldverschreibung in Höhe von 5.000 TEUR zurückgeführt.

d) Sonstige Verbindlichkeiten

Die sonstigen Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen Verbindlichkeiten gegenüber dem Gesellschafter in Höhe von 3.296 TEUR (5.865 TEUR) und gegenüber dem Finanzamt.

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten sind aus dem beigefügten Verbindlichkeitspiegel ersichtlich.

e) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

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

f) Steuerrückstellungen und andere Rückstellungen

Die Steuerrückstellungen betreffen Rückstellungen für Körperschaftsteuer inklusive SolZ für Vorjahre in Höhe von 575 TEUR (2.050 TEUR) und für Gewerbesteuer in Höhe von 163 TEUR (441 TEUR). Die Steuerrückstellungen betreffen die vororganschaftliche Zeit.

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

3. Angaben unter der Bilanz

Von den unter der Bilanz dargestellten Sachverhalten betreffen 8,0 Mio. EUR (8,1 Mio. EUR) verbundene Unternehmen.

Eventualverbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen

Verbindlichkeiten aus Bürgschaften

▪ Sachsenerlass	30,7 Mio. EUR (34,7 Mio. EUR)
▪ Kreditrahmen Cashpooling	25,0 Mio. EUR (25,0 Mio. EUR)
▪ Patronatserklärung für Objektgesellschaften	3,0 Mio. EUR (3,0 Mio. EUR)
▪ Sonstige Bürgschaften	2,0 Mio. EUR (2,0 Mio. EUR)

Die selbstschuldnerischen Bürgschaften gemäß Sachsenerlass wurden von der LHI gegenüber kommunalen Mietern übernommen. Die Kommunen haben den Einredeverzicht auf Mietminderung bei ganzer oder teilweiser Zerstörung bzw. bei zufälligem ganzen oder teilweisen Untergang des Gebäudes erklärt. Die Objektgesellschaften stellen die Kommunen von allen Nachteilen aus der Einredeverzichtserklärung frei. Die LHI wiederum bürgt für die Freistellungserklärungen. Die Gebäude sind ausreichend gegen Elementarschäden versichert. Zudem bestehen Mietausfallversicherungen in Höhe von zwei Jahresmieten. Die LHI kann aus diesen Bürgschaften lediglich in Anspruch genommen werden, wenn die Wiederherstellung eines Gebäudes länger als zwei Jahre dauert bzw. das Objekt aus nicht versicherbaren Risiken untergeht. Eine Inanspruchnahme wird aus diesen Gründen derzeit weitestgehend ausgeschlossen.

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

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

Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen

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

Andere Verpflichtungen

Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen

Garantien in Fremdwährung wurden zum Devisenkassamittelkurs zum Abschlussstichtag umgerechnet.

Zum 31.12.2016 bestehen folgende Platzierungsgarantien

▪ Wachstumsportfolio USA	4,8 Mio. EUR (4,6 Mio. EUR)
--------------------------	-----------------------------

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

4. Haftungsverhältnisse, sonstige finanzielle Verpflichtungen und außerbilanzielle Geschäfte

Der Gesamtbetrag der sonstigen finanziellen Verpflichtungen beträgt 59,0 Mio. EUR (65,0 Mio. EUR), davon sind 1,3 Mio. EUR (6,7 Mio. EUR) gegenüber verbundenen Unternehmen.

Haftsummenerweiterungen/Ausstehende Einzahlungsverpflichtungen

Zum 31.12.2016 sind keine Haftsummenerweiterungen (Hafteinlagen) mehr (Vorjahr: 5,7 Mio. EUR) über die gezeichneten Einlagen hinaus in das Handelsregister eingetragen.

Aus den Beteiligungen und Anteilen an verbundenen Unternehmen bestehen nicht eingeforderte Einzahlungsverpflichtungen in Höhe von 19,2 Mio. EUR (18,1 Mio. EUR). Davon betreffen 5,1 Mio. EUR (2,1 Mio. EUR) Kapitalgesellschaften. Das Kapital dieser Gesellschaften wird nicht zu Finanzierungszwecken eingesetzt. Derzeit bestehen keine Anzeichen für eine Einforderung. Die verbleibenden 14,1 Mio. EUR (16,0 Mio. EUR) betreffen Einzahlungsverpflichtungen in Personengesellschaften. Im Wesentlichen handelt es sich um ausstehende Kommanditanteile zweier (zweier) Fondsgesellschaften, die zur Weiterplatzierung im Jahr 2017 vorgesehen sind.

Andienungsrechte Investoren

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

In den Andienungsrechten ist eine Mieteintrittsverpflichtung enthalten.

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

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

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

Verpflichtung aus einem Garantievertrag

Im Rahmen eines Garantievertrages garantiert die LHI die Erfüllung von Verpflichtungen zur Einzahlung in einen Dachfonds in Höhe von 5,6 Mio. EUR (7,0 Mio. EUR) durch dessen Kommanditisten. Die Geschäftsführung geht derzeit nicht von einer Inanspruchnahme aus.

Haftungsfreistellungen

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

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

Leasingverhältnis

Beim Leasingvertrag über eine selbstgenutzte Büroimmobilie besteht das Risiko in der Restlaufzeit von nahezu 13 Jahren mit einer festen jährlichen Leasingzahlung von 2,9 Mio. EUR (2,9 Mio. EUR). Die Vorteile liegen in dem Wegfall sämtlicher Eigentümerpflichten sowie der Flexibilität nach Ablauf der Mietzeit.

5. Gewinn- und Verlustrechnung

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

In den laufenden Erträgen aus Beteiligungen sind im Wesentlichen Erträge aus einer (drei) Personengesellschaft in Höhe von 669 TEUR (1.485 TEUR) und Dividenden aus zwei (vier) Beteiligungsholdings in Höhe von 1.999 TEUR (3.158 TEUR) und einer Objektgesellschaft in Höhe von 1.880 TEUR enthalten.

Derzeit existieren vier Ergebnisabführungsverträge (EAV) mit der LHI. Die Gewinnübernahmen aus den vier EAV sind in der Position Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- und Teilgewinnabführungsverträgen in Höhe von 2.057 TEUR (2.150 TEUR) abgebildet.

Das Provisionsergebnis in Höhe von 2,4 Mio. EUR (3,7 Mio. EUR) beinhaltet vor allem Einmalhonorare für die vorzeitige Beendigung von Verwaltungsaufträgen, Einmalhonorare für Fondskonzeption und Einmalhonorare für Ingangsetzung und Strukturierung.

Die sonstigen betrieblichen Erträge in Höhe von 37,1 Mio. EUR (43,7 Mio. EUR) beinhalten vor allem Erträge aus Verwaltungsvergütungen in Höhe von 19,0 Mio. EUR (21,8 Mio. EUR), 3,7 Mio. EUR (7,3 Mio. EUR) Ergebnisbeitrag aus dem Cashpooling sowie Geschäftsbesorgungshonorare in Höhe von 4,9 Mio. EUR (4,1 Mio. EUR). In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind Kursgewinne in Höhe von 297 TEUR (671 TEUR) aus der Währungsumrechnung enthalten, davon unrealisiert 291 TEUR.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Geschäftsjahr in Höhe von 3,1 Mio. EUR (4,7 Mio. EUR) betreffen vor allem Aufwendungen für Risikoversorge in Höhe von 1,6 Mio. EUR (3,1 Mio. EUR). In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Kursverluste in Höhe von 305 TEUR (671 TEUR) aus der Währungsumrechnung enthalten, davon unrealisiert 262 TEUR.

In den Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen in Höhe von 1,3 Mio. EUR (2,5 Mio. EUR) ist im Wesentlichen eine Abschreibung auf ein Gesellschafterdarlehen in Höhe von 1,1 Mio. EUR (2,2 Mio. EUR) enthalten.

Die Zuschreibungen auf Forderungen in Höhe von 1.124 TEUR (447 TEUR) betreffen im Wesentlichen einen Immobiliendachfonds mit 1.050 TEUR (430 TEUR).

Die Abschreibungen auf Finanzanlagen betreffen im Wesentlichen vier Gesellschaften mit insgesamt 263 TEUR (102 TEUR).

Die Zuschreibungen auf Finanzanlagen in Höhe von 747 TEUR (226 TEUR) betreffen im Wesentlichen zwei (eine) Gesellschaften mit 640 TEUR (221 TEUR).

IV. SONSTIGE ANGABEN

Die LHI beschäftigte im Geschäftsjahr 2016 durchschnittlich 187 (186) Mitarbeiter, die sich aus vier (vier) Geschäftsführern und 183 (182) Angestellten und leitenden Angestellten zusammensetzen.

Mutterunternehmen ist die LHI Holding GmbH mit Sitz in Pullach i. Isartal. Der von ihr aufgestellte Konzernabschluss wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht.

Geschäftsführer:

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

Vergütungen für die Geschäftsführung:

Die Gesamtbezüge der aktiven Mitglieder der Geschäftsführung im Geschäftsjahr 2016 betragen 1.934 TEUR (1.520 TEUR).

Für die ehemaligen Mitglieder der Geschäftsführung bestehen zum 31.12.2016 Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen in Höhe von insgesamt 1.752 TEUR (1.823 TEUR). Im Geschäftsjahr beliefen sich die laufenden Pensionszahlungen auf 118 TEUR (116 TEUR).

Beteiligungen an als „große Kapitalgesellschaften“ klassifizierten Gesellschaften, die 5% der Stimmrechte überschreiten:

INTENA Leasing GmbH, Pullach i. Isartal
MITAMA Verwaltung GmbH, Pullach i. Isartal
LHI Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, Pullach i. Isartal
LOPANO Verwaltung GmbH, Pullach i. Isartal

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

Das von dem Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2016 berechnete Gesamthonorar beträgt 253 TEUR (271 TEUR), davon entfallen auf Abschlussprüfungsleistungen einschließlich Konzernabschlussprüfungshonorar 198 TEUR (234 TEUR) und auf sonstige Leistungen 55 TEUR, davon betreffen 25 TEUR Vorjahre (27 TEUR).

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

V. NACHTRAGSBERICHT

Wesentliche Veränderungen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben sich nach dem 31.12.2016 nicht ergeben. Vorgänge von besonderer Bedeutung, die erst nach Schluss des Geschäftsjahres eingetreten sind, sind nicht gegeben.

VI. ERGEBNISVERWENDUNG

Der Jahresüberschuss in Höhe von 5.500.854,48 EUR wird aufgrund eines Ergebnisabführungsvertrages an die LHI Holding GmbH abgeführt.

Pullach i. Isartal, den 21. März 2017

Die Geschäftsführer



Oliver Porr



Robert Soethe



Jens Kramer



Peter Kober

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Jahresbilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der LHI Leasing GmbH, Pullach i. Isartal, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der Geschäftsführung der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

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

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

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

München, den 22. März 2017

Deloitte GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft


Löffler
Wirtschaftsprüfer


Lepple
Wirtschaftsprüfer





Konzernabschluss der LHI Leasing GmbH zum 31. Dezember 2016

Aktiva	EUR	31.12.2016 EUR	Vorjahr TEUR
1. Barreserve			
Kassenbestand		2.160,77	3
2. Forderungen an Kreditinstitute			
a) täglich fällig	77.424.439,40		73.659
b) andere Forderungen	14.368.549,52		6.000
		91.792.988,92	79.659
3. Forderungen an Kunden		38.016.092,59	78.637
darunter: gegenüber Finanzdienstleistungsinstituten 0,00 EUR (Vorjahr: 17 TEUR)			
4. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere		56.598.651,75	28.546
5. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere		85.032.248,18	99.206
6. Beteiligungen		262.283.654,24	274.422
darunter: an Finanzdienstleistungsinstituten 11.250,00 EUR (Vorjahr: 11 TEUR)			
7. Anteile an assoziierten Unternehmen		27.385.698,63	19.843
8. Anteile an verbundenen Unternehmen		1.844.303,68	1.588
9. Immaterielle Anlagewerte			
entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		539.962,06	740
10. Sachanlagen		1.006.765,00	1.311
11. Sonstige Vermögensgegenstände		4.626.333,03	6.952
12. Rechnungsabgrenzungsposten		1.231.997,50	1.879
13. Aktive latente Steuern		194.562,69	194
	Summe der Aktiva	570.555.419,04	592.980



Passiva	EUR	31.12.2016 EUR	Vorjahr TEUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten			
a) täglich fällig	19.248.516,73		6.461
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	283.114.850,02		285.731
		302.363.366,75	292.192
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden		390.654,53	1.884
darunter: gegenüber Finanzdienstleistungsinstituten 0,00 EUR (Vorjahr: 0 TEUR)			
3. Sonstige Verbindlichkeiten		193.657.909,04	216.157
4. Rechnungsabgrenzungsposten		534.967,27	732
5. Rückstellungen			
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	10.960.912,00		10.740
b) Steuerrückstellungen	1.740.146,09		2.921
c) andere Rückstellungen	23.773.757,36		22.193
		36.474.815,45	35.854
6. Eigenkapital			
a) gezeichnetes Kapital	40.000.000,00		40.000
b) andere Gewinnrücklagen	5.096.053,36		5.437
c) Neubewertungsrücklage	-202.602,53		-202
d) Konzernbilanzgewinn	5.683.542,12		6.295
e) Anteile fremder Gesellschafter	-13.443.286,95		-5.369
		37.133.706,00	46.161
	Summe der Passiva	570.555.419,04	592.980
1. Eventualverbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		36.384.000,00	46.665
2. Andere Verpflichtungen			
Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen		16.325.000,00	790

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2016

	EUR	EUR	2016 EUR	Vorjahr TEUR
1. Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften		5.481.725,88		5.495
2. Zinsaufwendungen		-10.930.182,85		-13.770
			-5.448.456,97	-8.275
3. Laufende Erträge aus				
a) Beteiligungen		7.546.615,66		13.589
b) Anteilen an verbundenen Unternehmen		272.321,45		59
			7.818.937,11	13.648
4. Auf assoziierte Unternehmen entfallendes Ergebnis			2.939.763,97	3.914
5. Provisionserträge		7.607.234,49		7.714
6. Provisionsaufwendungen		-2.048.914,78		-718
			5.558.319,71	6.996
7. Sonstige betriebliche Erträge			35.181.475,44	38.699
8. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter	-23.276.626,24			-23.002
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung darunter: für Altersversorgung -718.684,71 EUR (Vorjahr: -2.545 TEUR)	-3.507.616,30			-5.416
		-26.784.242,54		-28.418
b) andere Verwaltungsaufwendungen		-13.481.996,30		-16.457
			-40.266.238,84	-44.875
9. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			-456.210,80	-618
10. Sonstige betriebliche Aufwendungen			-3.671.398,94	-5.524



	EUR	EUR	2016 EUR	Vorjahr TEUR
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft	-1.259.604,33			-2.604
12. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft	105.631,77			447
			-1.153.972,56	
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere	-263.400,00			-40
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere	889.184,84			769
			625.784,84	
15. Aufwendungen aus Verlustübernahme			-8.579,14	-4
16. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			1.119.423,82	2.533
17. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-1.205.417,59			-996
18. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 10 ausgewiesen	-4.632,50			-27
			-1.210.050,09	-1.023
19. Aufgrund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- oder eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne			-5.500.854,48	-5.865
20. Konzernjahresfehlbetrag			-5.591.480,75	-4.355
21. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr			6.214.233,79	3.489
22. Konzernfremden zustehender Anteil			5.060.789,08	7.161
23. Konzernbilanzgewinn			5.683.542,12	6.295

Pullach

Pöcking

Stuttgart

Warschau

Luxemburg



Bildnachweise:

Seite 7 (links) © PORTRAIT IMAGES ASIA BY NONWARIT/shutterstock ·
Seite 7 (rechts) © HelloRF Zcool/shutterstock · Gregor Ruster, München

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