

LAGEBERICHT
für das Geschäftsjahr 2017

der
HANNOVER LEASING Investment GmbH
Pullach

GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Die Tätigkeit der HANNOVER LEASING Investment GmbH, Pullach („HL Investment“), umfasst die Konzeption, den Vertrieb und die Verwaltung von Alternativen Investmentfonds (AIF), die nach Inkrafttreten des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) am 22. Juli 2013 aufgelegt wurden. Die Gesellschaft hat mit Datum 14. März 2014 die Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb als externe AIF-Kapitalverwaltungsgesellschaft von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erhalten. Mit Datum vom 26. August 2015 wurde die bestehende BaFin-Erlaubnis erweitert und umfasst nun folgende AIF-Arten:

- Geschlossene inländische Publikums-AIF gemäß §§ 261 ff KAGB
- Geschlossene inländische Spezial-AIF gemäß §§ 285 ff KAGB
- Allgemeine offene inländische Spezial-AIF gemäß § 282 KAGB unter Ausschluss von Hedgefonds gemäß § 283 KAGB

Die bisherige Fokussierung der Hannover Leasing Gruppe, insbesondere auf Immobilien und Flugzeuge, wird dabei konsequent fortgesetzt.

Mit der Muttergesellschaft, HANNOVER LEASING GmbH & Co. KG, Pullach („Hannover Leasing“), wurde ein Ergebnisabführungsvertrag geschlossen, der am 12. Mai 2014 ins Handelsregister eingetragen wurde. Im Zusammenhang mit der Verlagerung von Geschäftstätigkeiten in die HL Investment sind im Jahr 2017 in der Summe zwei Mitarbeiter von der Hannover Leasing in die HL Investment gewechselt. Soweit notwendig wurden zwischen den zwei Gesellschaften Auslagerungsvereinbarungen geschlossen.

Die kollektive Vermögensverwaltung der HL Investment ist nach § 17 i.V.m. § 22 KAGB erlaubnispflichtig. Daher unterliegt die HL Investment auf Grund ihrer Geschäftstätigkeit dem KAGB und der Aufsicht.

GESELLSCHAFTERSTRUKTUR

Die Gesellschafterstruktur der HL Investment ist während des Berichtsjahres unverändert geblieben. Die alleinige Gesellschafterin ist die Hannover Leasing.

STEUERUNGSMITTEL UND NICHT FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN

Die HL Investment ist in die Hannover Leasing Gruppe eingebunden und verfügt über ein detailliertes Reportingsystem, einschließlich des weiter unten aufgeführten Risikomanagementsystems, als wesentlichem Steuerungsinstrument. Dabei wird das EK-Platzierungsvolumen und die damit mittelbar und unmittelbar einhergehenden Erträge aus Konzeption, Platzierung und laufenden Geschäftsbesorgungsgebühren als wesentlicher finanzieller Leistungsindikator gesehen. Das Reporting steht in verschiedenen Detaillierungsgraden unterjährig regelmäßig sowohl der Geschäftsleitung als auch den Kostenstellenverantwortlichen zur Verfügung. Wesentliche Entscheidungsgrundlage ist in vielen Fällen eine mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung. In der Systematik der Deckungsbeitragsrechnung erfolgen ebenfalls die jährliche Planung und die darauf basierenden Ergebnishochrechnungen und Abweichungsanalysen.

Für ein Dienstleistungsunternehmen sind die motivierten und qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der wesentliche nicht finanzielle Leistungsindikator. Eine dem Unternehmen angepasste Mitarbeiterförderung ist der Erfolgsfaktor für Effizienz in der Mitarbeiterschaft.

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN UND BRANCHENSITUATION

Das Jahr 2017 war auf nationaler und europäischer Ebene weiterhin geprägt durch die fortgeführte Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank. Die damit einhergehende Liquiditätsschwemme hat bei Aktien und Immobilien zu Höchstständen bzw. Höchstpreisen geführt. Die amerikanische Federal Reserve Bank hat, anders als die Europäische Zentralbank, über das Jahr 2017 Leitzinserhöhungen in der Spanne von 1,25 % bis 1,50 % vorgenommen. 2018 sollen drei weitere Schritte nach oben folgen. Die „Fed“ reagiert damit auf den konjunkturellen Aufschwung in den USA, wo praktisch Vollbeschäftigung herrscht. Hervorzuhebende politische Geschehnisse im Jahr 2017 waren hierzulande die gescheiterte Regierungsbildung nach den Neuwahlen und auf europäischer Ebene die Diskussionen und Verhandlungen zur Umsetzung des EU-Austritts von Großbritannien. Die Weltwirtschaft wuchs im Jahr 2017 um 3,7 %. Die Prognosen für die Jahre 2018 und 2019 liegen bei jeweils 3,9 %. Für die weltgrößte Volkswirtschaft USA belief sich das Wachstum für 2017 auf 2,2 % ggü. dem Vorjahr.

Die konjunkturelle Lage in Deutschland war laut Statistischem Bundesamt (die nachfolgenden volkswirtschaftlichen Kennziffern stammen auch aus dieser Quelle) im Jahr 2017 gekennzeichnet durch ein solides und stetiges Wirtschaftswachstum. Mit insgesamt 2,2 % war das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) höher als im Vorjahr. Im Vergleich zum Vorjahr lag das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts um 0,3 % höher (2016: 1,9 %)¹.

Die deutsche Wirtschaft befindet sich in einem stetigen und breit angelegten Aufschwung mit einem soliden binnenwirtschaftlichen Fundament. Die Kapazitäten sind gut ausgelastet, die Beschäftigung ist auf Rekordniveau und die Verbraucherpreise sind stabil. Aber auch die Investitionen legten zu. Im Inland investierten Unternehmen und Staat zusammen 3,5 % mehr in Ausrüstungen als ein Jahr zuvor. Die Bauinvestitionen stiegen im Jahr 2017 um 2,6 %, was in etwa auch dem Zuwachs des Vorjahres entspricht. Der deutsche Außenhandel war deutlich stärker als im Vorjahr: Die preisbereinigten Exporte von Waren und Dienstleistungen waren um 4,7 % höher als im Jahr 2016. Die Importe legten im gleichen Zeitraum ebenfalls stark zu (+ 5,2 %), sodass der resultierende Außenbeitrag einen leicht positiven Effekt auf das BIP-Wachstum leistete (0,2 %)¹.

Die Wirtschaftsleistung in Deutschland wurde im Jahresdurchschnitt 2017 von knapp 44,3 Millionen Erwerbstätigen mit Arbeitsort in Deutschland erbracht. Damit waren im Jahr 2017 rund 638.000 Personen oder 1,5 % mehr erwerbstätig als ein Jahr zuvor und es setzte sich der seit mehr als zehn Jahre anhaltende Aufwärtstrend fort. Neben dem anhaltenden

¹ www.destatis.de (Destatis Statistisches Bundesamt); Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Inlandsprodukt 2017

Beschäftigungswachstum lagen die Nominallöhne und –gehälter rund 2,5 % über dem Vorjahreswert. Der Reallohnindex in Deutschland ist im Jahr 2017 im Vergleich zum Vorjahr um knapp 0,8 % gestiegen¹. Die Rohölnotierungen sind im Jahresendvergleich von rd. 56,0 US-Dollar pro Barrel Ende 2016 auf 65,0 US-Dollar pro Barrel zum Jahresende 2017 gestiegen, was einer prozentualen Steigerung von rd. 16,0 % entsprach². Diese Rohölpreisbewegungen schlugen sich ohne große zeitliche Verzögerungen in den Preisen von Kraftstoffen und Heizöl nieder. Entsprechend dazu haben die Verbraucherpreise während des Jahres 2017 angezogen und erreichten eine Inflationsrate für den Dezember 2017 von 1,7 %³. Die Jahresinflation für das Jahr 2017 betrug 1,8 %³. Für das Jahr 2018 wird eine Inflationsrate von 1,5 % prognostiziert³. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung rechnet für das Jahr 2018 mit einer Zuwachsrate des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,2 %⁴. Die deutsche Wirtschaft befinde sich in einer Überauslastung.

Die Sparquote in Deutschland liegt im Vergleich zum Jahr 2016 unverändert bei 9,7 %¹. Trotz des weiterhin historisch niedrigen Zinsniveaus sind einer aktuellen Anlegerstudie der Gothaer Asset Management AG die klassischen Anlageformen wie Sparbuch oder Lebensversicherung unverändert beliebt, allerdings mit sinkender Tendenz⁵. Das Sicherheitsbedürfnis der Anleger lasse im Vergleich zum Vorjahr leicht nach. Bei institutionellen Anlegern, vor allem den Versicherungen und Pensionskassen, ist die Investition in Sachwertanlagen über die letzten Jahre hinweg ein maßgeblicher Bestandteil Ihrer Anlagestrategie zur Erreichung der Renditeziele. In diesem Zusammenhang ist der Ausbau direkter und indirekter Immobilienportfolios bei Pensionskassen über die vergangenen Jahre deutlich vorangeschritten. Die Immobilienquoten haben sich dementsprechend erhöht. Es ist davon auszugehen, dass die Nachfrage nach Sachwertprodukten bei Versicherern, Pensionskassen und sonstigen institutionellen Investoren auch im Jahr 2018 hoch bleiben wird.

Deutschland befindet sich in einer gesamtwirtschaftlich sehr guten Verfassung und es ist weiterhin von einem stabilen Arbeitsmarkt, steigenden Realeinkommen, einer moderaten Preisentwicklung und einem niedrigem Zinsumfeld auszugehen.

Auswirkungen auf Initiatoren von AIF

Rückblick

Quasi als Abbild des Vorjahres, hatten die dargestellten verschiedenen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Themen hinsichtlich des traditionellen Retail-Geschäfts auf Initiatoren von AIF auch im Berichtsjahr kaum Auswirkungen. Die Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) im Juli 2013 mit den damit zusammenhängenden neuen regulatorischen Anforderungen hat die Branche über die vergangenen vier Jahre umgesetzt. Die aus dem KAGB resultierenden Vorteile in punkto Transparenz und Anlegerschutz sind noch immer nicht bei den privaten Investoren vollständig angekommen bzw. konnten bestehende Akzeptanzprobleme nicht beseitigt werden. Hinzu kam die Umsetzung der MiFID Richtlinie zum Jahresende 2017. Hier stehen die Vertriebspartner unverändert vor großen Herausforderungen, die zugunsten der Anleger vorgenommenen Veränderungen in der Gestaltung der jeweiligen Investmentvermögen darzulegen (Vertriebshemmnisse). Im Segment der Institutionellen Anleger konnte die Branche an der positiven Entwicklung teilhaben.

In 2017 war der Einkauf von attraktiven Assets aufgrund der vielen nationalen und internationalen Nachfrager unverändert schwierig. Allerdings war auch die Nachfrage bei den Privatanlegern und auch Vertriebspartnern zurückhaltend, so dass der Produktmangel nicht ganz so offensichtlich

² [www.tecson.de/Ölweltmarkt 2017](http://www.tecson.de/Ölweltmarkt-2017)

³ www.inflationrate.com (Inflationsrate Deutschland-Inflation 2018, 2017, 2016, 2015)

⁴ [www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/presse-jahresgutachten 2017-2018](http://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/presse-jahresgutachten-2017-2018)

⁵ www.gothaer.de/ueber-uns/presse/publikationen/studien/anlegerstudie-2017

wurde. Die nachhaltige Ausweitung zu dem Geschäft mit institutionellen Kunden hat sich auch im Jahr 2017 fortgesetzt.

Die Branchenzahlen des Bundesverbands Sachwerte und Investmentvermögen (bsi) zum Platzierungsvolumen 2017 lagen bei Erstellung dieses Lageberichtes noch nicht vor. Hilfsweise ziehen wir hierzu Zahlen der Scope Analysis GmbH heran, die zum 18.01.2018 veröffentlicht wurden. Demnach wurden im Jahr 2017 mehr geschlossene Publikums-AIF emittiert als 2016. Das kumulierte Emissionsvolumen ging aber zurück. An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass der bsi seit dem 01.01.2018 in den ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V. integriert ist.

So sind im Jahr 2017 29 Publikums-AIF von der BaFin zum Vertrieb zugelassen worden. Das sind drei Fonds mehr als 2016. Das geplante Eigenkapitalvolumen der 2017 emittierten Publikums-AIF betrug € 705 Mio. – ein Rückgang gegenüber 2016 um rund 35 %.

Gemessen an der Anzahl stellt die Assetklasse Immobilien 72 % der neu emittierten Publikums-AIF. Andere Assetklassen wie Flugzeuge, Erneuerbare Energien, Private Equity und Infrastruktur führen gegenwärtig ein Nischendasein.

Konträr zu dem reduzierten Angebotsvolumen der Publikums-AIF steht das gestiegene Angebot an Vermögensanlagen: Das Angebot neuer Vermögensanlagen nach Vermögensanlagegesetz (VermAnlG) erstreckt sich in 2017 auf 73 Produkte mit einem insgesamt zu platzierenden Kapital von rund € 1,09 Mrd⁶.

Zu den Platzierungsergebnissen liegen erste Erhebungen des Branchenmagazins „kapital-markt intern“ vor:

Anbieter von Sachwertanlagen platzierten im vergangenen Jahr bei Privatanlegern ein Zeichnungsvolumen von € 1,38 Mrd. in der Asset Klasse Immobilien (national und international). Bezogen auf den Gesamtmarkt aller Sachwertanlagen zeichneten Privatanleger im Jahr 2017 € 2,33 Mrd⁷. Diese Platzierungsangaben beinhalten AIF, Vermögensanlagen und Direktinvestments und sind damit nur teilweise vergleichbar mit früheren Branchen-Auswertungen, die ausschließlich KAGB regulierte Investmentvermögen beinhalteten.

Der Vollständigkeit halber führen wir an dieser Stelle auch noch die Platzierungszahlen des Jahres 2016 auf, wie sie bsi bzw. ZIA Mitte letzten Jahres veröffentlicht haben:

Demnach beläuft sich das platzierte Eigenkapital aller geschlossenen AIF (also Publikums- und Spezial AIF) im Jahr 2016 auf € 1,58 Mrd., wobei die geschlossenen Spezial-AIF mit rund 60 % die größere Gruppierung ausmachen. Dieses Eigenkapital hat zur Umsetzung eines Fondsvolumens von € 2.836 Mio. geführt⁸.

Die Hannover Leasing Gruppe war in 2017 im Vertrieb von Immobilien im In- und Ausland tätig. So wurden insgesamt € 116,7 Mio. Eigenkapital platziert, davon im Retailbereich € 30,2 Mio. und im Bereich Institutionelle Anleger 86,5 Mio. Das entsprechende Fondsvolumen liegt bei € 211,0 Mio. Damit konnte die Hannover Leasing Gruppe das Vorjahres Platzierungsvolumen von € 214,0 Mio. nicht erreichen. Vom platzierten Eigenkapital entfielen € 27,9 Mio. auf die HL Investment. Damit konnte auch die HL Investment das Vorjahres Platzierungsvolumen von insgesamt € 189,5 Mio. nicht erreichen. Insgesamt werden bei der Hannover Leasing Gruppe € 11,5 Mrd. Assets under Management betreut, davon entfallen € 0,8 Mrd. auf die HL Investment.

Ausblick

Wir sind überzeugt, dass wir in 2018 erfolgreich neue Produkte im Markt platzieren können. Als Kernprodukte für das Jahr 2018 zeichnen sich überwiegend Immobilienfonds ab. Ferner planen wir, bereits in 2017 fertig konzipierte Produkte zum Erwerb von Darlehens- und Flugzeugportfolien an institutionelle Investoren zu platzieren. Ebenfalls konkretisiert sich die Umsetzung unseres von der BaFin zugelassenen offenen Immobilien Spezial-AIF durch erste geplante Objektankäufe im laufenden Jahr 2018.

⁶ Scope Analysis GmbH „Emissionsaktivitäten 2017 – Geschlossene Publikums-AIF und Vermögensanlagen“

⁷ www.kapital-markt-intern.de/start/aktuelles/“Sachwertbranche kann Platzierung in 2017 um 57 % steigern“

⁸ bsi Bundesverband Sachwerte und Investmentvermögen e.V. / Marktüberblick, bsi Jahresstatistik 2016

Wir erwarten für die Branche auf Grund der Zuwächse der vergangenen Jahre insgesamt eine zunehmend positive Entwicklung bezogen auf das zu platzierende Eigenkapital im Bereich private Investoren bzw. einzuwerbenden Zusagen bei institutionellen Investoren. Aufgrund unserer Zulassung und des derzeitigen Akquisitionsvorlaufes für geplante Einkäufe erwarten wir im Vergleich zum Vorjahr ein besseres Vertriebsergebnis. Für die Folgejahre ab 2019 gehen wir sowohl bei privaten als auch bei institutionellen Investoren von Steigerungen des zu vertreibenden Volumens aus.

Für 2018 plant die Hannover Leasing Gruppe Assets in einem Volumen von über € 200 Mio. im Retailbereich und von über € 654 Mio. im institutionellen Geschäft zu erwerben, welches weitgehend in der HL Investment erzielt werden soll. Diesem Volumen liegen EK-Platzierungen von durchschnittlich 55 % zugrunde, wobei im institutionellen Geschäft der Investor letztlich die Fremdkapital- bzw. Eigenkapitalquote festlegt. Das geplante Fondsvolumen soll ausschließlich in den Asset Klassen Immobilien, Flugzeuge und dem Erwerb von Darlehensportfolien erzielt werden.

GESCHÄFTSVERLAUF

Vor dem dargestellten Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung konnte die HL Investment in 2017 Eigenkapital in Höhe von € 27,9 Mio. platzieren und hat damit den Vorjahreswert um € 162,1 Mio. unterschritten. Die Ziele von € 50 Mio. im Retailvertrieb und € 250 Mio. im institutionellen Bereich wurden deutlich verfehlt. Bessere Vertriebsergebnisse scheiterten an weiterhin bestehenden Vertriebshemmnissen und fehlenden Produkten.

Beim Erwerb von Assets, eine der Kernkompetenzen der Hannover Leasing, machte sich der verschärfte Wettbewerb insbesondere durch weiterhin gestiegene Asset-Preise und ein deutliches Mehr an Erwerbsinteressenten bemerkbar.

Der Qualitätsanspruch der HL Investment, auch getrieben durch das ausgeprägte Sicherheitsdenken der Investoren, bestimmte den Einkauf. Der Auftragseingang der HL Investment ist im Vergleich zum Vorjahresergebnis von € 220 Mio. auf nun € 52 Mio. zurückgegangen.

Insgesamt verlief das Geschäftsjahr 2017 hinsichtlich des Vertriebs und des Einkaufs von attraktiven Assets nicht zufriedenstellend.

ERTRAGSLAGE

Die Darstellung der Ertragslage erfolgt nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten und weicht insoweit von der Gewinn- und Verlustrechnung ab.

Das Rohergebnis aus dem Fondskonzeptionsgeschäft (Up-Front) in Höhe von € 0,0 Mio. hat sich gegenüber dem Vorjahr (€ 3,4 Mio.) deutlich verschlechtert. Das Fondskonzeptionsgeschäft betrifft zwei Immobilien-AIF-Konzeptionen, deren Provisionserträge und –aufwendungen sich weitgehend ausgleichen.

Das Rohergebnis aus der Verwaltung des Vermögens in Höhe von € 1,3 Mio. hat sich gegenüber dem Vorjahr (€ 1,0 Mio.) um 30 % erhöht.

Das Finanz- und Beteiligungsergebnis in Höhe von € 0,0 Mio. hat sich gegenüber dem Vorjahr (€ - 0,1 Mio.) leicht verbessert.

Der Nettoverwaltungs Aufwand beträgt € 7,4 Mio. nach € 8,6 Mio. in 2016. Die wesentlichen Bestandteile sind die Personalkosten (€ 4,6 Mio.), die anderen Verwaltungsaufwendungen (€ 2,9 Mio.) sowie die sonstigen betrieblichen Erträge (€ 0,1 Mio.). Die wesentlichen Kostentreiber

der anderen Verwaltungsaufwendungen sind die Geschäftsbesorgung, insbesondere für IT, Interne Revision und Personal, durch die Hannover Leasing in Höhe von € 1,5 Mio., die Kfz-Kosten mit € 0,2 Mio., die Reisekosten mit € 0,1 Mio. sowie die Rechtsberatung einschließlich der Jahresabschlusskosten in Höhe von € 0,5 Mio.

HL Investment hat in 2017 ein operatives Ergebnis in Höhe von € - 6,1 Mio. (Vorjahr € - 5,3 Mio.) erwirtschaftet. Wesentlicher Grund für das erneut negative Ergebnis ist insbesondere ein nicht zufriedenstellendes Rohergebnis.

Nach Berücksichtigung der Verlustübernahme durch die alleinige Gesellschafterin ergibt sich ein Jahresergebnis in Höhe von null (Vorjahr null).

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Unter den Forderungen gegenüber Kreditinstituten werden - wie im Vorjahr - ausschließlich USD-Fremdwährungsguthaben ausgewiesen. Die Forderungen an Kunden haben sich zum Ende des Geschäftsjahres 2017 um € 1,9 Mio. auf € 11,1 Mio. erhöht. Der Anteil der Forderungen an Kunden an der Bilanzsumme hat sich von ca. 90 % auf ca. 98 % erhöht. Die Forderungen an Kunden betreffen im Wesentlichen Forderungen gegenüber verbundene Unternehmen in Höhe von € 9,7 Mio. (Vorjahr € 8,4 Mio.), davon € 6,1 Mio. (Vorjahr € 5,3 Mio.) gegenüber der Gesellschafterin aus der Verlustübernahme und € 1,0 Mio. (Vorjahr € 0,8 Mio.) aus Forderungen an Kunden aus Lieferung und Leistungen im Zusammenhang mit der Konzeption der geschlossenen AIF. Unter den Anteilen an verbundenen Unternehmen werden sieben Gesellschaften ausgewiesen, die im Zusammenhang mit den initiierten AIF-Konstrukten gegründet wurden.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie Kunden betragen zusammen € 4,3 Mio. nach € 2,7 Mio. in 2016. Die wesentliche Position betrifft in Höhe von € 4,3 Mio. die Verbindlichkeit gegenüber der Gesellschafterin. In dieser Position werden die laufenden Verbindlichkeiten, wie beispielsweise aus der Kostenumlage, dargestellt. Die sonstigen Verbindlichkeiten betreffen wie im Vorjahr ausschließlich noch abzuführende Abgaben an das Finanzamt. Die Rückstellungen haben sich von € 2,0 Mio. auf € 1,9 Mio. leicht verringert. Die wesentlichen Posten sind Rückstellungen für die Restrukturierung (€ 0,3 Mio.), für den Personalbereich (€ 0,8 Mio.), für ausstehende Rechnungen (€ 0,5 Mio.) und für Jahresabschlusskosten (€ 0,1 Mio.). Das Stammkapital der GmbH beträgt unverändert € 5,0 Mio. Die Einlagen auf die Geschäftsanteile sind in bar und in voller Höhe erbracht. Der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme hat sich auf 44,3 % (Vorjahr 48,7 %) verringert.

Die Finanzlage der HL Investment ist durch den Fortbestand des Ergebnisabführungsvertrages und die Refinanzierungsmöglichkeiten insbesondere bei den beiden Gesellschaftern, der Helaba und der Corestate Capital Holding S.A. (mittelbarer Gesellschafter) sowie verschiedenen Banken und Sparkassen bestimmt. Nach der erfolgten Übernahme von 94,9 % der Kommanditanteile an der Hannover Leasing durch die ISAR Beteiligungsverwaltungs GmbH (ein Unternehmen der Corestate Capital Holding S.A., Luxemburg) wird die Helaba entsprechend der kaufvertraglichen Regelungen auch weiterhin ein wesentlicher Darlehensgeber der Hannover Leasing sein. Weggefallene Kreditlinien anderer Banken und Sparkassen wurden und sollen auch zukünftig durch den neuen Mehrheitsgesellschafter substituiert werden. Die Risiken für den Fortbestand der Gesellschaft sind auf Basis der Liquiditätsplanung und unter Berücksichtigung der Substitution wegfallender Kreditlinien durch Gesellschafter der Hannover Leasing für die nächsten zwei Jahre aus heutiger Sicht abgedeckt.

Im Geschäftsjahr 2017 standen der HL Investment immer ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung. Die Zahlungsfähigkeit war jederzeit gegeben.

Die Gesellschafterin Hannover Leasing hat im März 2016 einen Restrukturierungsplan für die Hannover Leasing Gruppe verabschiedet. Ziel der Restrukturierung war es, effiziente Strukturen zu

schaffen, die sich an den geänderten Marktgegebenheiten orientieren und die Gesellschaft zukunftsfähig aufzustellen. Bis zum Ablauf des Geschäftsjahres 2017 wurde auf der Grundlage des Restrukturierungsplans die Anzahl der Mitarbeiter um 30 Personen (davon betroffen in der HL Investment fünf Mitarbeiter) reduziert und damit zusammenhängend die Organisationsstruktur gestrafft. Weiterhin wurden die laufenden Kosten nochmals deutlich gesenkt. Zudem wurden und werden verschiedene Projekte auf den Weg gebracht, um die Effizienz durch Automatisierung weiter zu steigern.

Im Rahmen des Anteilseigner Wechsels bei der Hannover Leasing wurde ein weiteres Restrukturierungsprogramm aufgesetzt, das auch die geänderten Gesellschaftsstrukturen und eine Einbindung der Hannover Leasing in diese berücksichtigt.

NACHTRAGSBERICHT

Mit Vereinbarung vom 28. März 2018 leisteten die Gesellschafter der Hannover Leasing einen Ertragszuschuss an die Hannover Leasing in Höhe von € 16,6 Mio. Aufgrund dieser Maßnahme weist die Hannover Leasing KG wieder ein positives Eigenkapital auf.

Des Weiteren gewährte der Mehrheitsgesellschafter im März 2018 an die Hannover Leasing eine Darlehenszusage in Höhe von € 10 Mio.. Ferner besteht ein Gesellschafterdarlehen in Höhe von € 15 Mio., das zur Rückführung von Bankverbindlichkeiten verwendet wurde.

Weitere Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Schluss des Geschäftsjahres eingetreten sind und einen wesentlichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft sowohl in positiver wie in negativer Hinsicht haben, gibt es nicht.

RISIKO- und CHANCENBERICHT

Die Geschäftsleitung trägt die Verantwortung für alle Risiken der HL Investment und ist im Rahmen der Geschäftspolitik für die Festlegung der Risikostrategie zuständig. Die Risikostrategie legt in Übereinstimmung mit den gesetzlichen, satzungsmäßigen und aufsichtsrechtlich zu beachtenden Anforderungen den grundsätzlichen Umgang mit Risiken in der HL Investment fest.

Die grundsätzliche geschäftspolitische Risikostrategie ist dabei ein konservativ risikobewusstes dennoch ertragsorientiertes Eingehen von Risiken. Dabei ist der in der Risikostrategie gesteckte Rahmen in jedem Fall zu beachten.

Die Mindestanforderungen an das Risikomanagement von Kapitalanlagegesellschaften („KAMaRisk“) sowie weitere Regelungen wurden von der BaFin in 2017 überarbeitet. Das bestehende Risikomanagementsystem wurde entsprechend angepasst.

Risikoarten

Die operative Geschäftstätigkeit der HL Investment bedingt die folgenden wesentlichen Risikoarten auf Grund der Relevanz für die permanente Steuerung der Gesellschaft (nachstehende Ausführungen beziehen sich auf den 31.12.2017):

Adressenausfallrisiko:

Das Adressenausfallrisiko ist das Beteiligungs- sowie das Forderungsausfallrisiko und das Kontrahentenrisiko, das in der Gefahr des teilweisen oder vollständigen Ausfalls vertraglich vereinbarter Zahlungen besteht.

Sofern Ausfälle erkennbar sind, werden auf Basis der erwarteten Rückflüsse Einzelwertberichtigungen oder Rückstellungen gebildet. Für die Beteiligungen und verbundenen

Unternehmen erfolgt die Bewertung anhand der erwarteten Cashflows sowie deren risikoadjustierten Diskontierung.

Das Adressenausfallrisiko für die HL Investment beträgt ca. 0,3 % (Vorjahr ca. 0,6 %) bezogen auf das Risikodeckungspotenzial.

Marktpreisrisiko:

Das Marktpreisrisiko besteht in der Möglichkeit der negativen Wertveränderung auf Grund von unerwarteten Veränderungen der zu Grunde liegenden Marktparameter.

Die Marktpreisrisiken der HL Investment bestehen im Wesentlichen in Kursänderungsrisiken und Zinsänderungsrisiken sowie Währungsrisiken.

Das Marktpreisrisiko für die HL Investment beträgt ca. 0,1 % (Vorjahr ca. 0,2 %) bezogen auf das Risikodeckungspotenzial.

Liquiditätsrisiko:

Das Liquiditätsrisiko drückt die Gefahr aus, dass gegenwärtigen oder künftigen Zahlungsverpflichtungen nicht vollständig oder zeitgerecht nachgekommen werden kann.

Die Refinanzierung erfolgt über das eingezahlte Eigenkapital und über eine Kreditlinie der Muttergesellschaft. Zum 31. Dezember 2017 standen ausreichend freie Kreditlinien und Guthaben zur Verfügung. Das Liquiditätsrisiko beträgt 0 %.

Operationelles Risiko:

Das operationelle Risiko definiert sich als die Gefahr von Verlusten die durch die Unangemessenheit oder das Versagen in den Bereichen Technologie und Infrastruktur, Mitarbeiter, interne Verfahren oder externe Einflüsse verursacht werden. Die Definition schließt rechtliche Risiken ein.

Zur Begrenzung der operationellen Risiken verfügt die Gesellschaft über Prozessdokumentationen, Arbeitsanweisungen und ein Internes Kontrollsystem.

Das operationelle Risiko für die HL Investment beträgt ca. 9 % (Vorjahr ca. 11 %) bezogen auf das Risikodeckungspotenzial.

Geschäftstypisches Risiko:

Das geschäftstypische Risiko besteht aus Platzierungsrisiken, Vertriebsrisiken neben den Objekt- und Servicerisiken sowie Reputationsrisiken und strategischen Risiken.

Die Überwachung und Steuerung des geschäftstypischen Risikos erfolgt insbesondere über regelmäßige Berichterstattung und Diskussion mit der Geschäftsleitung.

Das geschäftstypische Risiko für die HL Investment beträgt ca. 1 % (Vorjahr ca. 3 %) bezogen auf das Risikodeckungspotenzial.

Risikomanagementprozess

Der Risikomanagementprozess der HL Investment, welcher durch die Abteilung Risikomanagement wahrgenommen wird, umfasst die folgenden Elemente, die als aufeinander folgende Phasen zu sehen sind und insgesamt einen Kreislauf bilden.

Die Risikoidentifikation erfolgt laufend während der täglichen Geschäftstätigkeit. Insbesondere bei der Einführung von neuen Produkten und komplexen Geschäften sind eine umfassende Identifikation der Risiken sowie die Einbindung in die bestehenden Systeme und Prozesse vorzunehmen.

Die Risikobeurteilung ist die wesentliche Informationsgröße für das Gesamtrisikoprofil. Mittels verschiedener Bewertungsmethoden, welche den jeweiligen Risiken angemessen sind, erfolgt die Risikomessung bzw. die Risikobewertung. Die Quantifizierung der Risiken erfolgt anhand der geschätzten Auswirkung bzw. Schadenshöhe sowie der erwarteten Eintrittswahrscheinlichkeit. Soweit möglich werden hierfür Vergangenheitswerte oder Plangrößen herangezogen. In Fällen ohne entsprechende Datengrundlage wird auf Expertenschätzungen zurückgegriffen.

Das Risikoreporting erfolgt monatlich im Rahmen eines unabhängigen Risikocontrollings an die Geschäftsleitung. Hierbei findet ein ausführliches und objektives Reporting hinsichtlich der bestehenden Risiken an die jeweils zuständigen Kompetenzträger statt.

Im Risikoreporting wird das Risikodeckungspotenzial (bestehend aus dem geprüften Substanzwert vor Steuern und dem Eigenkapital) dem Risikopotenzial gegenübergestellt. Die identifizierten Risiken aller Risikoarten werden anhand ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und dessen möglicher Auswirkung bzw. Schadenshöhe bewertet. Die Ermittlung des Substanzwertes erfolgt in Anlehnung an das vom Bundesverband Deutscher Leasingunternehmen e. V., Berlin (BDL), entwickelte Schema zur Berechnung des Substanzwertes und ist an die Besonderheiten der Gesellschaft und des von ihr betriebenen Geschäfts angepasst. Die Berechnung wird auf Basis der Nettomethode des Barwertes der zukünftigen Ertragsüberschüsse als Nachsteuerwert ermittelt

Die Risikosteuerung wird auf Basis der erhaltenen Informationen durch die einzelnen (dezentralen) Bereiche durchgeführt. Sie umfasst die Gesamtheit der Maßnahmen zur Risikovermeidung, -verringerung, -begrenzung und -überwälzung.

Die Risikoüberwachung und -kontrolle erfolgt sowohl über die Vorgabe fester Limite und der laufenden Messung von Erfolgsfaktoren als auch durch die Messung anderer Faktoren auf deren Basis einzelfallbezogene Entscheidungen getroffen werden.

Risikomanagementstruktur

Die Geschäftsführung trägt die Verantwortung für alle Risiken der Gesellschaft und ist für die Umsetzung der Risikostrategie zuständig. Durch organisatorische Anweisungen stellt sie sicher, dass sowohl der Prozess des Risikomanagements als auch seine Überwachung gewährleistet werden. Aufbauorganisatorisch ist das Risikomanagement dadurch geprägt, dass neben der Stabsstelle Risikomanagement als zentrale risikoverantwortliche Stelle, Risk Owner und dezentrale Risikoverantwortliche aus den verschiedenen Abteilungen und Bereichen benannt sind.

Interne Revision

Die Interne Revision ist an die Hannover Leasing ausgelagert. Sie prüft sowie beurteilt die Aktivitäten der HL Investment. Prüfungsplanung und Prüfungsdurchführung erfolgen risikoorientiert. Die Prüfungstätigkeit der Internen Revision erstreckt sich grundsätzlich auf alle Betriebs- und Geschäftsabläufe, wobei Umfang und Risikogehalt der jeweiligen Betriebs- und Geschäftstätigkeit berücksichtigt werden.

Die Ergebnisse der Tätigkeit werden der Geschäftsleitung und den betroffenen Bereichen schriftlich in aussagekräftigen Berichten übermittelt.

Geldwäsche, Datenschutz und Betrugsprävention

Die HL Investment hat die unabhängigen Funktionen des Datenschutzbeauftragten und der zentralen Stelle (Geldwäsche- und Betrugsbeauftragte) eingerichtet. Die zentrale Stelle ergreift, entsprechend den gesetzlichen Vorgaben mit Hilfe aktueller kombinierter Risikoanalysen, angemessene Maßnahmen zur Einhaltung der Geldwäschegesetze sowie Maßnahmen zum Schutz gegen die Schädigung des Unternehmens gemäß den Anforderungen aus § 25h KWG zu sonstigen strafbaren Handlungen. Die Tätigkeiten zum Datenschutz werden im Rahmen einer Auslagerungsvereinbarung von einem externen Datenschutzbeauftragten übernommen. Der Datenschutzbeauftragte überwacht die Einhaltung und Umsetzung der Datenschutzgesetze.

Compliance

Die HL Investment hat die unabhängige Funktion des Compliance-Beauftragten eingerichtet. Die Compliance-Beauftragte überwacht durch angemessene Maßnahmen die Einhaltung aller wesentlichen internen und externen Regelungen und Vorgaben, dazu gehören insbesondere Interessenkonflikte und persönliche Geschäfte.

Risikotragfähigkeit

Auf der Grundlage des Gesamtrisikoprofils und über die Verfahren zur Messung und Steuerung der Risiken stellt die HL Investment sicher, dass die wesentlichen Risiken, jederzeit durch das Risikodeckungspotenzial abgedeckt sind und damit die Risikotragfähigkeit gegeben ist.

In die quartalsweise Risikotragfähigkeitsrechnung fließen die Erwartungswerte der identifizierten Risiken der verschiedenen Risikoarten ein und werden dem Risikodeckungspotenzial gegenübergestellt. Das Risikodeckungspotenzial setzt sich aus dem geprüften Substanzwert vor Steuern und dem Eigenkapital zusammen und betrug im Geschäftsjahr 2017 € 13,9 Mio. (Vorjahr € 14,1 Mio.). Die Erhöhung beruht im Wesentlichen auf einem Anstieg der Geschäftsbesorgungsgebühren durch die Verwaltung weiterer AIF.

Im Jahresverlauf ist der Anteil der Risikohöhe bezogen auf das Risikodeckungspotenzial Schwankungen unterlegen, dabei lag die Auslastung des Risikodeckungspotenzials in einer Bandbreite zwischen 10 % und 15 %. Zum Jahresende lag ein Anteil der Risiken am Risikodeckungspotenzial von ca. 10 % vor. Die Risikotragfähigkeit war das gesamte Jahr 2017 eingehalten.

Stresstests

Die Analyse von Auswirkungen außergewöhnlicher Marktsituationen erfolgt auf der Basis von Stresstests, welche seit 2015 einmal jährlich oder anlassbezogen für die wesentlichen Risiken durchgeführt werden. Im Zuge dieser Stresstests wird geprüft, ob die zu Grunde liegenden Annahmen noch zutreffend sind. Seit 2015 wird für die HL Investment darüber hinaus ein inverser Stresstest durchgeführt. Das Risikodeckungspotenzial der HL Investment war im Stressfall ausreichend. Voraussetzung ist jedoch, dass die Hannover Leasing weiterhin ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen kann.

Zusammenfassung

Für die HL Investment ist das kontrollierte Eingehen von Risiken integraler Bestandteil der Unternehmenssteuerung. Grundlage hierfür ist ein umfassendes System, bestehend aus einer Risikostrategie verbunden mit einem entsprechenden Risikobewusstsein sowie Verfahren zur Risikoidentifikation, -beurteilung, -kommunikation, -steuerung und -überwachung. Das Kontrollsystem wird im Zusammenhang mit den gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen kontinuierlich angepasst und weiter verbessert.

Die organisatorischen Rahmenbedingungen sind so ausgestaltet, dass die Umsetzung der festgelegten Risikostrategie gewährleistet ist.

VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG DER HL INVESTMENT

Die Attraktivität von sicheren Sachanlageinvestitionen ist vor dem Hintergrund des anhaltend niedrigen Zinsniveaus unverändert hoch. Dies zeigt sich u.a. weiterhin deutlich an der hohen Nachfrage sowohl nach Wohnimmobilien als auch Gewerbeimmobilien und dem Investitionsverhalten der institutionellen Investoren. Das Investitionsverhalten in AIF (Publikums-AIF und Spezial-AIF) hat sich über die letzten Jahre hinweg auf einem überschlägigen Platzierungs- und Fondsvolumensniveau von rd. € 1,5 Mrd. bzw. € 3,0 Mrd. stabilisiert⁸. Die Platzierungszahlen früherer Jahre von z.B. 2009 bis 2012 mit durchschnittlichen Werten von € 5,0 Mrd. scheinen auf kurzfristige Sicht für die Branche nicht wieder erreichbar zu sein. Gründe für den Rückgang des Emissionsvolumens liegen u. a. auch an der hervorgerufenen Konkurrenz unter den Investoren, die die Preise treibt und zu sinkenden Renditen für Sachwerte führt. Dies wiederum erschwert die Konzeption geschlossener AIF mit attraktiver Renditeerwartung. Auch die regulatorisch geforderten Dokumentations- und Beratungspflichten stellen für einige Vertriebspartner hohe Hürden dar. Dies und die zurückhaltende Einstellung vieler Vertriebe hat auf der Anbieterseite zu einer weiteren Fokussierung auf spezialisierte Produkte für institutionelle Investoren geführt. Investitionen in die Assetklasse Immobilien machen bei den AIF mehr als zwei Drittel des Gesamtvolumens aus.

HL Investment investiert seit Jahren in konservativ strukturierte Sachanlagen mit einer Fokussierung insbesondere auf Immobilien und Flugzeuge. Mit diesen Produktgruppen geht die Geschäftsführung davon aus, den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden, sodass grundsätzlich von einer ausreichenden Nachfrage nach Produkten der HL Investment auszugehen ist. Ferner werden wir in 2018 unser Produktangebot um Darlehensportfolien ergänzen. Die Strukturierung und Erwerbsverhandlungen dazu sind abgeschlossen. Über eine intensive bereits im vierten Quartal des letzten Jahres begonnene Ansprache von institutionellen Investoren zeichnet sich großes Interesse an dem Produkt ab, sodass wir davon ausgehen, dies erfolgreich umsetzen zu können. Die geplanten Neuprodukte für das Jahr 2018 tragen den Anforderungen des Marktes Rechnung. Neben der Qualität der identifizierten bzw. bereits erworbenen oder gesicherten Produkte wird die Kenntnis der jeweiligen Märkte und die Fähigkeit auch langfristig ein qualifiziertes Asset-Management zu gewährleisten, der entscheidende Wettbewerbsfaktor sein. Ferner sind Reporting- und Datenqualitätsstandards im Umgang mit institutionellen Investoren von großer Bedeutung.

HL Investment wird ihren Marktanteil innerhalb eines wahrscheinlich moderat wachsenden Gesamtmarktes erhöhen können, da wir derzeit mit unseren geplanten Produkten (geschlossener inländischer Immobilien Publikums AIF, offener Spezial-AIF „HL Deutschland Regionen Fonds“, Darlehensportfolio, Flight Portfolio) in der Ansprache von Publikumsvertrieben und institutionellen Investoren auf großes Interesse stoßen. Dabei werden institutionelle Anleger immer stärker in unseren Fokus rücken bzw. unsere Akquisitionsanstrengungen sich stärker auf diese Gruppe konzentrieren. Die HL Investment kann im Rahmen ihrer Erlaubnis institutionellen Investoren maßgeschneiderte Lösungen auch in Form von allgemeinen offenen inländischen Spezial-AIF anbieten. Die große Herausforderung für 2018 wird in der zügigen Beschaffung und Fertigstellung

weiterer Produkte liegen. Dabei ist davon auszugehen, dass es auf der Wettbewerberseite zu weiteren Marktberichtigungen kommen wird. Hannover Leasing geht von einer vollen Unterstützung ihrer Gesellschafter aus. Dies betrifft insbesondere den mittelbaren Mehrheitsgesellschafter, die Corestate Capital Holding S. A.. Die Corestate Capital Group hat sich über die vergangenen Jahre hinweg als nachhaltig wachsender Immobilien-Asset Manager mit beachtlichen Transaktionsvolumina am deutschen Markt etabliert. Wir gehen davon aus, dass in den Synergien beider Unternehmen großes Potential steckt und sich dies bei Hannover Leasing, durch die Schaffung effizienterer Strukturen, einer Verbreiterung im Produktzugang der Asset Klassen Immobilien Inland und Ausland sowie in der Gewinnung zusätzlichen Fundingvolumens in einem deutlichen Wachstum niederschlagen wird. Erste Synergieeffekte dazu sind bereits im laufenden Jahr 2017 entstanden, nachdem die HL Investment als KVG mit der Betreuung eines von der Corestate Capital Group strukturierten großvolumigen Immobilien-Portfolios für eine deutsche Versorgungskasse beauftragt wurde.

Wir erwarten, dass HL Investment in 2018 im Neugeschäft und bei den Platzierungszahlen deutlich über den Zahlen des Berichtsjahres liegen wird.

Eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg ist die Bereitstellung ausreichender Kreditmittel durch die Kreditinstitute für die Gruppe. In 2017 wurden die notwendigen Finanzierungsmittel für die Auflegung neuer Fonds zur Verfügung gestellt. Auf Grund der langjährigen vertrauensvollen Zusammenarbeit mit verschiedenen Kreditinstituten, geht die Hannover Leasing Gruppe auch nach Etablierung der neuen Gesellschafterstruktur davon aus, die notwendigen Kreditmittel auch weiterhin ausreichend erhalten zu können.

Der mehrheitliche Gesellschafterwechsel hat u.a. auch zur Folge, dass die Hannover Leasing Gruppe zukünftig keine Verankerung mehr in der „Sparkassen Finanzgruppe“ mehr haben wird und sich dies in der gesamten Fremdfinanzierungsstruktur der Hannover Leasing auswirken wird. Die Veränderung der Fremdfinanzierungsstruktur bietet für Hannover Leasing neue und zusätzliche Geschäftsimpulse.

Insgesamt erwarten wir auf Grund der getroffenen Maßnahmen, der Einschätzung der Marktentwicklung und des geplanten Neugeschäftes im kommenden Jahr als HL Investment ein positives operatives Ergebnis.

Die Branche hat trotz der umgesetzten AIFM-Richtlinie weitere organisatorische und regulatorische Maßnahmen (z.B. KAMaRisk) zu stemmen. Diese werden zusätzliche Kostenbelastungen verursachen, die nicht an die Anleger weiterbelastet werden können und somit teilweise zu Lasten der Profitabilität gehen. Die Hannover Leasing Gruppe sieht sich auf Grund der getroffenen Maßnahmen und der bereits seit dem Jahr 2013 bestehenden Routinen und Erfahrungen mit den aufsichtsrechtlichen Regularien des KAGB gut gewappnet.

SONSTIGES

Niederlassungen bestanden im Geschäftsjahr 2017 nicht.

Pullach, den 06. April 2018

HANNOVER LEASING Investment GmbH


Menne


Ruh


Hartrott