



Performance Bericht
2007

LHI Leistungsspektrum

LHI Leasing GmbH/LHI Leasing Polska Sp. z o.o.

- Strukturierte Finanzierungen für Unternehmen,
Investoren und die öffentliche Hand
- Leasing- und Mietgestaltungen im In- und Ausland
 - Publikumsfonds und Private Placements
- Begleitende Dienstleistungen
- Strategische Immobilienanalyse In- und Ausland
 - Asset Management und Betreuung von Objektgesellschaften Dritter

LHI Real Estate Management GmbH

- Baumanagement
- Generalübernehmer
- Immobilienentwicklung

LHI Versicherungsmakler GmbH

- Beschaffung und Verwaltung von Versicherungen für eigene und drittverwaltete Objekte

LHI Gesellschafter

- 51 % Konzern Landesbank Baden-Württemberg (LBBW)
49 % Konzern Norddeutsche Landesbank Girozentrale (NORD/LB)

LHI Aufsichtsrat

LBBW

- Joachim E. Schielke (Vorsitzender)
Dr. Peter A. Kaemmerer
Dr. Bernhard Walter

NORD/LB

- Dr. Gunter Dunkel (stellvertretender Vorsitzender)
Dr. Jürgen Allerkamp
Eckhard Forst

LHI im Überblick

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Verwalteter Bestand*	11,6	12,9	15,1	16,3	18,1	18,9	21,2	20,9
Neugeschäft*	2,5	2,6	1,4	1,1	1,8	1,3	2,8	1,1
Anzahl Mitarbeiter	188	209	246	271	263	230	242	283
Von der LHI Gruppe betreute Gesellschaften	1.017	1.052	1.330	1.436	1.589	1.528	1.776	1.853
Gewinn vor Steuern**	14,4	19,0	13,8	13,4	1,0***	7,5	15,9	13,9

* in Mrd.EUR ** in Mio.EUR *** Phasenverschiebung von Dividendenzahlungen aus Beteiligungsgesellschaften

Eine exzellente Kundenbeziehung beflügelt nicht nur, sondern steigert die Qualität unserer Arbeit. Diese Partnerschaft steht wie ein Stuhl auf vier Beinen. Jedes Bein bezieht sich auf ein wesentliches LHI-Merkmal. Zusammen geben diese uns die Freiheit und zugleich die Sicherheit, erfolgreich im Sinne unserer Kunden agieren zu können.

Unsere vier Qualitätsmerkmale lauten: Wertschöpfung, Gemeinsamkeit, Anerkennung, Kommunikation.

Der LHI Performance Bericht 2007 steht somit für diese und weitere wichtige Werte, Eigenschaften und Ziele, für die wir einstehen und für die uns unsere Kunden gut kennen.



LHI Einblick	4
LHI Perspektive	6
LHI Strukturierte Finanzierungen	
- für Unternehmen	8
- für Kommunen	18
- für Investoren	22
LHI Begleitende Dienstleistungen	30
LHI Gruppe	40
LHI Handelsbilanz	42



Robert Soethe, Oliver Porr, Heimo Koch; Geschäftsführung LHI Leasing GmbH

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch in einem für die Finanzmärkte sehr turbulenten Jahr 2007 sind wir unserem LHI-Grundsatz treu geblieben: mit überzeugender Performance echten Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen. Wir freuen uns, dass uns das gelungen ist und wir Ihnen heute unseren Performance Bericht 2007 präsentieren können.

Im August 2006 hatte die LHI Verstärkung auf Gesellschafterebene, im Management und in der Mannschaft bekommen. Im vergangenen Jahr konnten wir nun als „neue alte LHI“ mit voller Kraft agieren: Wir haben produktseitig Neuland betreten, dabei unser Stammgeschäft aber nicht vernachlässigt.

Die Werte, Ziele und Eigenschaften, für die wir bei – vorhandenen wie neuen – Kunden und Geschäftspartnern stehen, bleiben bestehen.

Kontinuität in der Haltung zahlt sich aus. Denn diese Charakteristika sind es, die uns von anderen Marktteilnehmern unterscheiden. Und sie sind es auch, die letztendlich über den Mehrwert entscheiden, den unsere Lösungen Ihnen bieten.

Deshalb haben wir den diesjährigen Performance Bericht diesen LHI-Charakteristika gewidmet: Damit Sie genau wissen, mit wem Sie es zu tun haben.

Auch im Jahr 2007 konnten wir unseren Kunden mehr Perspektiven aufzeigen. So entstanden neue Formen der Nutzungsüberlassung, beispielsweise unser Z-Lease®. Diese Produkte sind so individuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnitten und lösen derart unterschiedliche Fragestellungen, dass wir mittlerweile feststellen: LHI – das ist mehr als Leasing.



Im Kommunalgeschäft dürfen wir uns heute als führend in Deutschland bezeichnen. Eine Position, die uns stolz macht und die wir gleichzeitig als Anspruch für die Zukunft verstehen: unseren Kunden aus dem Kommunalbereich als kompetenter Finanzierungspartner und Berater Lösungen im Bereich der Public Private Partnerships zu bieten.

Fondsseitig konnten wir 2007 neue Assetklassen für unsere Investoren erschließen. Neben zahlreichen Private Placements, vor allem im Immobilienbereich, konnten sich unsere Anleger im Publikumssegment über neue Produktlinien freuen: So folgte auf den bereits 2006 aufgelegten Private Equity Fonds Europäischer Mittelstand nach dessen erfolgreicher Platzierung im Herbst sein Nachfolger mit Schwerpunkt auf Investitionen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, der sog. DACH-Region. Daneben bietet unser LHI Immobilienfonds Wachstumsportfolio USA

Anlegern die Chance, gemeinsam mit unserem Partner Goldman Sachs in ein breit gestreutes Immobilienportfolio in den USA zu investieren.

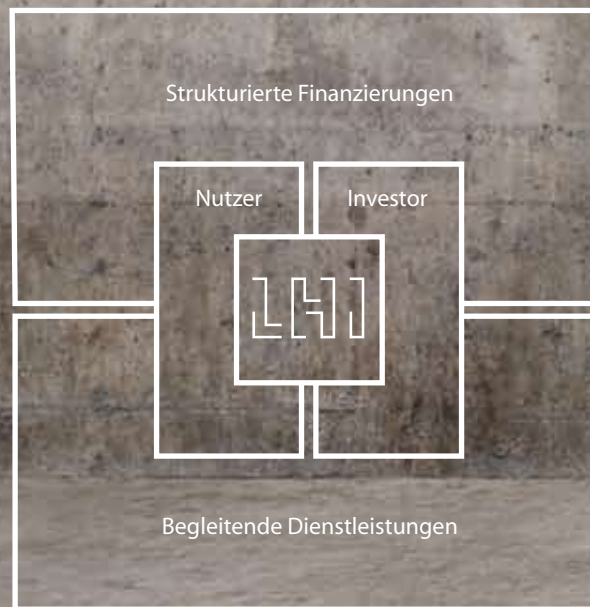
Wir möchten Sie nun einladen, auf unserem „LHI-Stuhl“ Platz zu nehmen und in unserem Performance Bericht die Wert- und Produktwelten kennen zu lernen, für die wir stehen.

Und wir freuen uns darauf, dieses Leistungsversprechen, das wir bereits heute gerne geben, bald mit Ihnen in die Praxis umzusetzen.

Oliver Porr

Robert Soethe

Heimo Koch



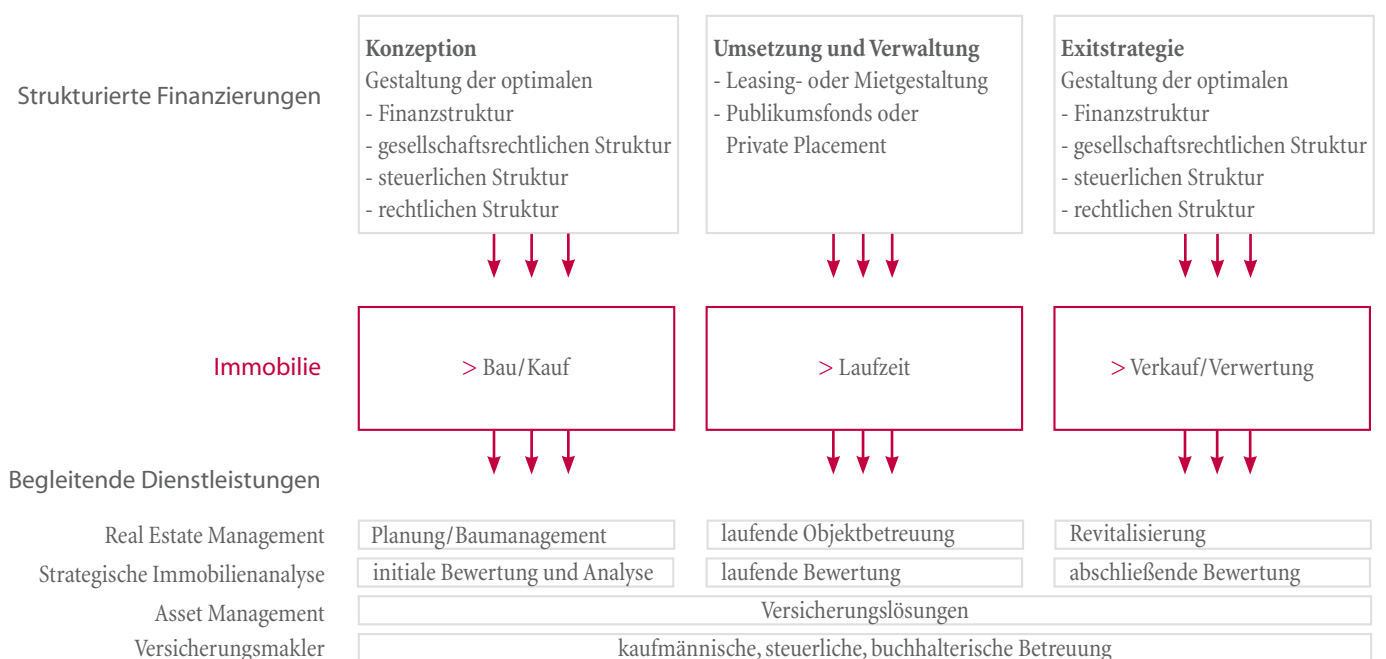
LHI Leistungsspektrum

Die LHI ist im Bereich der Strukturierten Finanzierungen führend im Markt. Was vor 35 Jahren mit Immobilienleasing begann, ist heute ein breit gefächertes Leistungsspektrum für unterschiedliche Kundengruppen. Und doch haben alle unsere Produkte eines gemeinsam: unseren Anspruch an Qualität. Unsere Lösungen zeichnen sich dadurch aus, dass sie jedes Investment für sich und aus verschiedenen Perspektiven betrachten. Und somit für alle Beteiligten Vorteile schaffen.

Eines steht fest. Die LHI, das ist inzwischen viel „mehr als Leasing“. Denn unsere Produkte reichen von komplexen Finanzierungslösungen für die Aktivseite bis hin zu intelligenten Anlageprodukten für die Passivseite. Unternehmen, Kommunen und Investoren sind gleichermaßen unsere Kunden. Im Mittelpunkt unserer Gestaltungen steht Ihr unternehmerisches

Interesse bzw. Ihre Anforderung an attraktive Renditen. Unsere Strukturierten Finanzierungen werden durch eine Vielzahl von Dienstleistungen ergänzt, so dass wir Sie heute durch alle Phasen eines Investments begleiten – wenn Sie das wünschen.

In 35 Jahren erfolgreicher Tätigkeit haben wir eine hohe Kompetenz in vielen Assetklassen aufgebaut. Doch die Immobilie ist unsere Kernkompetenz. Unser Bestandsvolumen von 20,9 Mrd. EUR belegt dies eindrucksvoll. Daher möchten wir die Immobilie als Referenz heranziehen, um Ihnen auf der gegenüberliegenden Seite zu zeigen, wie die vielen unterschiedlichen Bestandteile des LHI-Leistungsspektrums entlang des Lebenszyklus einer Investition ineinander greifen. So dass Sie all diese Leistungsparameter beruhigt „aus einer Hand“ einkaufen können – nämlich von uns.



A photograph of a concrete room. On the left, a thick concrete pillar stands vertically. The background is a large, textured concrete wall. The floor is also made of concrete. The lighting is somewhat dim, creating a somber atmosphere.

We



Robert Soethe, Geschäftsführer LHI Leasing GmbH

Eine Geschäftspartnerschaft soll für alle Beteiligten gewinnbringend und erfolgreich sein. Das ist das Ziel. Rational und emotional. Aus der gemeinsamen Wertschöpfung entsteht dabei die gegenseitige Wertschätzung. Beides zusammen bildet eine außerordentlich solide Grundlage für gemeinsamen Erfolg – und das nicht nur für heute.



Clemens Richter, Leiter Konzeption und Kalkulation

Richtungen sehen, einnehmen, folgen und ändern können. Flexibilität heißt, fortwährend die Richtungen, die zum Ziel führen, neu zu bestimmen. Im Bereich der Konzeption stellt diese Eigenschaft, neben der Innovationskraft, alles andere in den Schatten. Neues bemerken, spüren, ahnen, erkennen. Denn obwohl alles Neue aus Altem entsteht, wissen wir genau, dass man Neues meistens nicht mit Altem erreicht.

Jedes unserer Konzepte beginnt mit Ihnen, unserem Kunden. Ihre Wünsche stehen von Anfang an im Mittelpunkt: Wie ist die Ausgangsbasis? Welche Faktoren sind Ihnen besonders wichtig? Und: Welche Alternativen gibt es? Die Berechnung unterschiedlicher Szenarien führt zu einer umfassenden Analyse, deren Ergebnis eine Handlungsempfehlung an Sie ist. Wovon Sie ausgehen können, ist, dass keine Gestaltung wie die andere ist. Und davon, dass Sie überrascht sein werden, wie viele Aspekte unsere Lösungen beinhalten. Und daher deutlich „mehr als Leasing“ sind.

Unsere Konzepte lösen vielfältige Fragestellungen, von der Kosten- über die Finanzierungs- bis hin zur Bilanzstruktur. Für unsere gemeinsamen Projekte sind sie jedoch nur der Anfangspunkt: Wir sind während der kompletten Umsetzungsphase an Ihrer Seite und übernehmen auch nach der Realisierung des Projekts gerne weiterhin Verantwortung.

Unsere Kompetenz in der Verwaltung belegt das heute von uns betreute Vermögen von 20,9 Mrd. EUR eindrucksvoll. Für Sie heißt das aber vor allem eines: dass Sie sich auf Ihr operatives Geschäft konzentrieren können. Wir kümmern uns um Ihr Projekt. Und damit später keine Überraschungen auftauchen, stecken wir zu Beginn jeder Gestaltung viel Zeit und Energie in ein fundiertes Konzept.



Peter Mika, Leiter Geschlossene Fonds – Akquisition und Konzeption

<p>Kunde</p> <p>Bedarf/Ziele ></p>	<p>LHI Leistungen für den Kunden</p>				<p>Kunde</p> <p>> Lösung</p>
	<p>Analyse</p> <p>Ausgangssituation - rechtlich, steuerlich, wirtschaftlich</p> <p>Entscheidungsmatrix - qualitative Grundlage</p> <p>Vergleichsberechnung - quantitative Grundlage</p>	<p>Strukturierung</p> <p>optimale Zielstruktur - Investitions- und Transaktionskosten - Finanzierung und Bilanzoptimierung - steuerlich-rechtlich - Chance-/Risikoprofil - Zugriffsmöglichkeiten</p>	<p>Umsetzung</p> <p>präzises Vertragswerk - Einsatz Objektgesellschaft - Kauf - Leasing/Miete - Finanzierung - Real Estate Management - Strategische Immobilienanalyse</p>	<p>Verwaltung</p> <p>professionelle Zuverlässigkeit - kaufmännische Verwaltung - Immobilienanalyse - Asset Management - Versicherungsmakler</p>	



Manfred Guske, Direktor Region West

Das Immobilienleasing ist längst vielschichtig geworden. Wo es früher nur in eine Richtung ging, ist heute ein breites Spektrum an Lösungen möglich. Und es werden ständig mehr. Aber nur eine ist Ihre, nämlich die optimale, die wir gemeinsam mit Ihnen auf Ihr Unternehmen maßschneidern. Unsere Produktbausteine sind daher flexibel und wandlungsfähig, um Ihren Anforderungen genau entsprechen zu können. Gleichzeitig sind die Produkteigenschaften geprüft und bewährt. So unterschiedlich unsere Gestaltungen auch sind, sie sind alle zu jedem Zeitpunkt eines: glaubwürdig.

Ob Sie ein Gebäude neu bauen, kaufen oder verkaufen und zurückmieten wollen: Wir können all diese Investitionsalternativen in einer passenden LHI-Gestaltung umsetzen, die Ihnen auch strategische Vorteile bietet, weil sie Ihrer Situation am besten entspricht. Dreh- und Angelpunkt ist eine Beteiligungsstruktur, die Ihre Ziele optimal umsetzt. Und wir beraten Sie

hinsichtlich der Finanzierung: Welcher Anteil wird eigen-, welcher fremdfinanziert mit Banken und/oder mit Investoren? Damit Sie Ihre Cashflows entsprechend über die Projektlaufzeit steuern können.

Genauso fundiert gehen wir bei Desinvestitionsplänen vor: Auch die Parameter einer Exitlösung können bewusst gestaltet werden. So dass Sie Ihre Immobilie mit unserer Unterstützung „intelligent verkaufen“ – mit einer Reihe von Vorteilen für Sie als Verkäufer und für den Käufer. Letzteres wirkt sich auch positiv auf Ihre Verhandlungsposition und Erlössituation aus.



Wandlungsfähigkeit

Gunther Deuerling, Direktor Region Süd-West

Vorteile einer LHI-Lösung für Sie bei Investitionen

- Optimierter Grundstückskauf/-verkauf:
Minimierung der Transaktionskosten
- Professionelle Begleitung der Gebäudeerrichtung
im gewünschten Umfang
- Herstellung der Bilanzneutralität (nach HGB und IFRS)
- Realisierung des optimalen Nutzungsüberlassungsmodells
(Leasing, Miete)
- Anpassung der Zielstrukturen auf die individuellen Verhältnisse

Vorteile einer LHI-Lösung für Sie bei Desinvestitionen

- Optimierter Grundstücksverkauf:
Minimierung der Transaktionskosten
- Keine sofortige Besteuerung stiller Reserven beim Verkäufer
- Verkäufer ist „aus dem Risiko“
- Attraktive Zielstruktur für einen potentiellen Käufer
- Parklösung (Immobilie wird bis zum Endverkauf
in Objektgesellschaft „geparkt“)



Klaus Busch, Direktor Region Nord

„Nutzungsüberlassung“ ist eigentlich ein viel zu nüchternes Wort angesichts der großen Vielfalt an Gestaltungen, die wir damit verbinden. Und angesichts der unterschiedlichen Nutzenaspekte, die unsere Kunden daraus gewinnen. Es gehört schon eine Portion Mut dazu, immer wieder neue gestalterische Wege einzuschlagen. Und dabei, immer und immer wieder, keinen Zentimeter vom Anspruch an die Qualität abzuweichen.

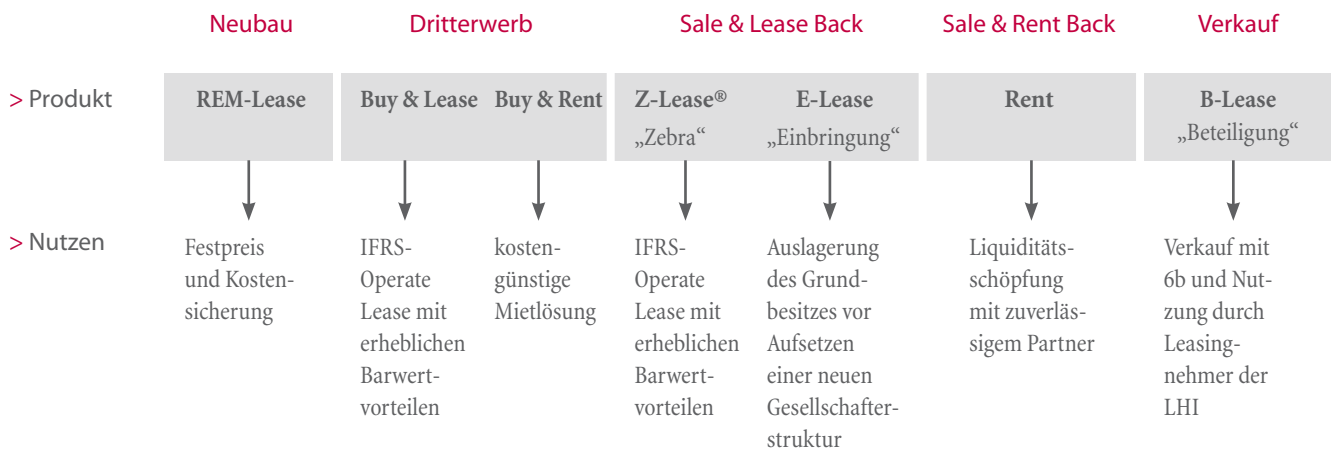
Welches ist die beste Form der Nutzungsüberlassung für Ihr Projekt? Bei dieser Entscheidung liegt unser Fokus auf Ihrem unternehmerischen Interesse: Steht die Optimierung der Investitions- und Transaktionskosten im Vordergrund? Welche Form der Finanzierung entspricht Ihren Vorstellungen? Welche Wirkung auf Bilanzkennzahlen ist damit verbunden? Welche auf das Unternehmensrating? Wie soll die Struktur der laufenden

Cashflows aussehen? Welches ist der ideale GuV-Verlauf? In welchem Maß partizipieren Sie an der Chance bzw. dem Risiko der Investition?

Je nachdem, wie Sie uns diese Fragen beantworten, gestalten wir die optimale Struktur für Sie. Diese kann eine Leasinggestaltung sein. On oder off balance. Oder aber eine Mietlösung, in unterschiedlicher Ausprägung. Es könnte auch eine Einbringung und natürlich auch unsere neueste Entwicklung, das Z-Lease[®], sein. Damit Sie sehen, welche Vielzahl von Möglichkeiten wir hier allein im vergangenen Jahr umgesetzt haben, haben wir einige Projekte exemplarisch für Sie auf der gegenüberliegenden Seite zusammengefasst. Worauf Sie ein Auge werfen sollten: die Nutzenaspekte für den jeweiligen Kunden. Verlassen Sie sich darauf: Uns fällt in diesem Jahr sicher noch etwas Neues ein.



Thorsten Kuhle, Direktor Region Süd





Frank Possinger, Senior Vice President Russian Federation

Positive Erfahrungen bei der Realisierung geplanter Bauvorhaben mit westlichen und russischen Firmen stärken das Vertrauen in den russischen Markt: Die Investitionsbereitschaft internationaler Unternehmen in der Russischen Föderation steigt weiter deutlich. Tatkraftig und entschlossen haben wir uns auch in diesem Markt einen Namen gemacht. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Standortsuche sowie der Auswahl der richtigen Partner für die erfolgreiche Umsetzung von Bauvorhaben. Als erste westliche Gesellschaft haben wir die Finanzierung von Immobilieninvestitionen über eine intelligente Leasinglösung realisiert. Der russische Markt etabliert sich zunehmend für internationale Investoren. Auch hier helfen wir bei der Beschaffung geeigneter Fondsobjekte und deren Management. Getreu unserem Anspruch, Mehrwerte gemeinsam mit unseren Kunden zu schaffen, machen wir auch an diesem Standort mehr möglich.

Die LHI Leasing Polska ist ein großartiger Beweis für Entschlossenheit: Seit 1995 hat uns gerade dieses Auftreten mit 1,8 Mrd. EUR Transaktionsvolumen, in ca. 95 Objektgesellschaften und mit 27 engagierten Mitarbeitern zur ersten Adresse gemacht. Unsere intensive Betreuung umfasst dabei Einzelobjekte, Großimmobilien und Immobilienportfolios. Unser Leistungsspektrum reicht von Immobilienleasing über Kauf- und Mietlösungen bis hin zur Verwaltung von Objektgesellschaften.

Verlassen können sich unsere Kunden auf unsere über 12-jährige Projekterfahrung in Polen und auf unsere steuerlichen, juristischen und kaufmännischen Kenntnisse. Zudem profitieren Kunden von unserem Netzwerk, bestehend aus Projektentwicklungs- und Finanzierungspartnern. Also, nutzen Sie unsere Entschlossenheit am Standort Polen: Wir sind hier erfolgreich, dann können Sie das auch sein. Am besten mit uns.



Walter Kiehl und Robert Mandzunowski, Geschäftsführung LHI Leasing Polska Sp. z o.o.

Ihre Vorteile in der Russischen Föderation

- Unterstützung bei der Grundstückssuche und der Wahl des richtigen Baupartners
- Beschaffung einer optimalen Finanzierung
- Schaffung von Liquidität für neue Investitionen
- Reduzierung der Gewinn- und Vermögensteuer durch die beschleunigte Abschreibung des Anlagevermögens
- Zunahme des Working Capital
- Off-Balance-Struktur nach Russian GAAP und HGB
- Trennung des operativen Geschäfts vom Immobilienvermögen

Ihre Vorteile in Polen

- Verbesserung der Eigenkapitalquote, des EBITDA
- Reduzierung der Steuerquote
- Verbessertes oder konstantes Rating nach Basel II
- Optimierung des Unternehmenswertes
- Liquiditätsverbesserung
- Renditeoptimierung des Anlagevermögens
- Optimierung der Transaktionskosten





Heimo Koch, Geschäftsführer LHI Leasing GmbH

So unterschiedlich Menschen zum Glück auch sind: Treffen sie auf Gemeinsamkeiten, fühlen sie sich sofort intensiv verbunden. Wenn man denselben Interessen mit demselben Enthusiasmus nachgeht, tritt alles andere in den Hintergrund. Somit ist der Weg der Gemeinsamkeiten nicht nur erfolgreicher, sondern auch schöner.



Michael Edinger, Direktor Kommunalgeschäft

Wir haben die Situation der knapper werdenden öffentlichen Finanzmittel früh erkannt. Und haben Verantwortung übernommen. Indem wir Public-Private-Partnership-Modelle für die öffentliche Hand entwickelt und erfolgreich realisiert haben. Seit langem verfügen wir über einen exzellenten Track Record, der uns im Markt inzwischen eine führende Position verleiht. Mit unserer Finanzierungs- und Strukturierungskompetenz gestalten wir innovative Lösungen und sorgen dafür, dass öffentliche Projekte zeit- und kosteneffizient umgesetzt werden. Einmal im Boot, engagieren wir uns auch in der Betriebsphase mit all unserem Know-how und sind ein verlässlicher Partner über den gesamten Lebenszyklus eines Projekts.

Damit unterstützen wir Kommunen und öffentliche Haushalte bei Investitionsvorhaben nachhaltig, insbesondere in den Bereichen Bildung, Verwaltung, Ver- und Entsorgung, Soziales, Sport und Kultur. Wenn eine Kommune weiß, was sie benötigt, zeigen wir den Weg auf und gehen gemeinsam bis ans Ziel.

Unsere Leistungen

- Public Private Partnerships (PPP)
- Leasing, Mietkauf, Nutzungsmodelle
- Betreibermodelle, Investorenmodelle
- Planung, Bau, Finanzierung und Betrieb aus einer Hand
- Übernahme von Projektrisiken
- Einbindung privater Investoren

Ihre Vorteile

- Effizienzvorteile
- Entlastung des Haushalts
- Termin- und Kostensicherheit
- Übertragung von Projektrisiken auf die Privatwirtschaft
- Mobilisierung privater Investoren
- Ein Vertragspartner für sämtliche Leistungen

Anerkennung



Oliver Porr, Geschäftsführer LHI Leasing GmbH

Anerkennung ist das Wasser auf den Mühlen unserer Leistungsbereitschaft. Sie entfacht bei uns wichtige Potentiale, die sonst verborgen bleiben. Nach innen gegenüber den Mitarbeitern, nach außen gegenüber den Kunden und allen anderen. Erkennt, aufrichtig gemeint und deutlich zu verstehen gegeben, löst Anerkennung genau den Rückenwind aus, der uns immer wieder zu den gesteckten Zielen trägt. Und häufig weit darüber hinaus.



Dieter Seitz, Bereichsleiter Eigenkapital, verantwortlich für Private Placements und Publikumsfonds

Werte erhalten heißt, sich um sie kümmern. Es gibt nichts, was man nicht besser oder anders machen könnte. Grundlage dafür, langfristig auf hohem Niveau im Interesse seiner Kunden erfolgreiche Private Placements gestalten zu können, ist eine Mischung aus Bescheidenheit für das Erzielte und Respekt vor dem Neuen.

Die Werte, die man uns diskret anvertraut, sind uns „nur“ anvertraut. Das macht sie für uns noch kostbarer, weil wir uns für sie verantwortlich zeigen und ebenso handeln dürfen. Wir fühlen uns dabei wie ein Restaurator, dem man ein Gemälde von unschätzbarem Wert in die Hände legt. Denn „wertvoll“ hat für uns zwei Gesichter. Das bekanntere materielle und das begerhrtere ideelle Gesicht.

Wir sehen unsere primäre Aufgabe darin, Werte sicher zu erhalten. Dabei entwickeln wir ausschließlich Originale. Jedes ist somit ein Unikat. Und wenn es gewünscht ist, steigern wir die Werte auch. Was uns mit renditeorientierten Gestaltungen überzeugend gelingt.

Das uns anvertraute Investorenkapital von rd. 1,4 Mrd. EUR steht für das bis dato von Investoren in uns gesetzte Vertrauen. Zum Kreis unserer Kunden zählen dabei vermögende Privatanleger, Family Offices, Stiftungen und institutionelle Anleger aus dem In- und Ausland. Gerne gestalten wir auch für Sie Investments, die Ihren Wünschen entsprechen.



Burkhard Ceppa, Direktor Private Placements

Unsere Leistungen

Immobilien

- Inland, Ausland; Portfoliotransaktionen

Immaterielle Wirtschaftsgüter

- Filme, Rechte, Versicherungspolicen

Mobilien

- Erneuerbare Energien, geringwertige Wirtschaftsgüter, Flugzeuge, Triebwerke

Unternehmerische Beteiligungen

- Mezzanine-Fonds, Private-Equity-Fonds, Asset-backed Equity, Projektfinanzierungen, Infrastrukturfinanzierungen, Public-Private-Partnership-Projekte

Ihre Vorteile

- Hohe Rendite
- Hohe Sicherheit
- Schnelle Kapitalrückflüsse
- Ertragsteueroptimierung
- Substanzsteueroptimierung
- Wertbeständige Geldanlage als Bestandteil der Altersvorsorge
- Cashflow-orientierte Kapitalanlagen mit langfristig sicheren Zahlungsströmen
- Sicherungsvermögensfähige Anlagen
- Realisierung von Wertzuwächsen



Dagmar Dietz, Leiterin Anlegerbetreuung

Die Art des Miteinander, sowohl innerhalb der LHI als auch mit unseren Anlegern und Geschäftspartnern, entscheidet über den Erfolg eines LHI Publikumsfonds. Werden die jeweiligen Interessen früh erkannt, berücksichtigt und vertreten? Der faire und vertrauensvolle Umgang miteinander hat eine entscheidende Bedeutung bei den wichtigen Punkten eines Fonds: große Sicherheit der Investition bei hoher Rendite für den Anleger. Und das in allen Assetklassen und Fondsstrukturen.

Bei der Gestaltung eines erfolgreichen Fonds agieren wir ähnlich einem Koch: Eine großartige neue kulinarische Idee, beste Zutaten und Zulieferer, perfekte Handarbeit, und schmecken soll es letztendlich vor allem dem Kunden, in unserem Fall dem Anleger.

Wir stellen uns dieser Herausforderung mit großem Engagement immer wieder neu. Und erhalten unsere Bestätigung aus der großen Zufriedenheit unserer Anleger: Knapp 19.000 Investoren haben uns bei 22 Fondsemissionen ihr Vertrauen geschenkt. In den letzten 14 Jahren konnten wir rund 1,3 Mrd. EUR Eigenkapital platzieren. Dabei ist und bleibt es unser Ziel, mit jedem neuen Fonds die Erwartungen unserer Anleger wieder zu übertreffen.



Alexander Schönle, Vertriebsdirektor Publikumsfonds

> *LHI*

Immobilienzeitung online, 21.05.2007:

„LHI machte 2006 den sattesten Gewinn der vergangenen 30 Jahre – Die LHI hat ihr Neugeschäftsvolumen im Jahr 2006 um 115 % gesteigert.“

AssCompact, 06/2007:

„2006 war Rekordjahr für LHI Leasing.“

Elitereport 2007:

„Die fundierten Erfahrungen der LHI aus Projekten in zweistelliger Milliardenhöhe offenbaren sich konsequenterweise auch in den guten Ergebnissen der geschlossenen Fonds. Absolut vertrauenswürdig und gut für die Zukunft aufgestellt.“

> *LHI Leistungsbilanz 2006*

Fondstelegramm, 16.11.2007:

„Die planmäßige Entwicklung der Leasingfonds hat sich auch 2006 fortgesetzt.“

Börse Online, 31/2007:

„Ausgezeichnete Fondsanbieter. Die besten in den wichtigsten Kategorien Geschlossener Fonds: Leasingfonds: LHI Leasing GmbH.“

> *LHI Private Equity Fonds Europäischer Mittelstand*

Sparkassen-Anlagebrief, 27.07.2007:

„Überzeugendes Private-Equity-Debut der LHI Leasing GmbH.“

Venture Capital Magazin, 12/2007:

„LHI schließt Dachfonds Nr. 1 und kündigt Nachfolger an. ... Aufgrund früher Rückflüsse konnten bisher drei planmäßige Kapitalabrufe bei den



Daniela Grübel, Leiterin Marketing und Kommunikation

Investoren in Höhe von insgesamt 15 % des Zeichnungsvolumens ausgesetzt werden.“

> *LHI Immobilienfonds Wachstumsportfolio USA*

Platow Special, 11/2007:

„Die LHI Leasing GmbH bietet derzeit exklusiv in Deutschland die Möglichkeit zur Investition in einen von Goldman Sachs gemanagten Immobilien-Dachfonds.“

Fonds professionell, 15.10.2007:

„Die LHI Leasing GmbH bietet deutschen Anlegern die Möglichkeit, mit einem der weltgrößten Investmenthäuser in den USA zu investieren.“

manager-magazin.de, 26.09.2007:

„Bemerkenswert: LHI und Goldman Sachs streben einen ausgewogenen Mix über die Phasen der Wertschöpfungskette an.“

> *LHI Private Equity Fonds II Europäischer Mittelstand*

Fondszeitung, 08.11.2007:

„Kaum haben die Münchner ihren Premiefonds geschlossen, starten sie ihren zweiten Fonds aus der Serie ‚Europäischer Mittelstand‘.“

Fondstelegramm, 14.11.2007:

„Intelligent konzipiertes Fondsangebot.“

Private Equity Quarterly Analysis, 14.12.2007:

„... die hohe Zielfondsanzahl spricht für eine gute Diversifizierung.“

> *Public Private Partnership*

Immobilienzeitung, 24.07.2007:

„Grundstein für erstes PPP-Vorhaben des Landes Hessen gelegt [Finanzzentrum Kassel] ... Das Gebäude wird durch die LHI Leasing errichtet und anschließend vom Land Hessen angemietet.“





Peter Kober, Generalbevollmächtigter LHI Leasing GmbH

Kommunikation, verstanden und angewandt als Dialog, ist das intelligenteste Werkzeug, das wir einsetzen, um geschäftlichen Erfolg möglich zu machen. Deshalb legen wir großen Wert auf jegliche Art der Kommunikation – ob nach innen oder nach außen. Wir wissen, dass man nicht „nicht kommunizieren“ kann. Deshalb kommunizieren wir gerne: offen, gezielt und klar.



Albert Heinermann, Geschäftsführer LHI Real Estate Management GmbH

Weil die LHI Real Estate Management ihre Kapazitäten und Potentiale auf die Lösungen konzentriert, kommen die Projekte schneller, effizienter und besser ans Ziel. Davon profitieren alle, vor allem unsere Kunden. Schließlich ist die Immobilie unsere Kernkompetenz: Nichts machen wir häufiger, länger, präziser und erfolgreicher als alles rund um die Immobilie. Was eine andere unserer Eigenschaften deutlich hervorhebt: Nachhaltigkeit. Unsere Kunden kommen und bleiben. Und kommen wieder. Das beobachten wir nun schon seit 20 Jahren.

Das liegt primär daran, dass wir machen, was wir sagen. Und dass wir sagen, was wir machen. Termin- und Kostentreue in jeder Projektphase. Über den gesamten Lebenszyklus der Immobilie. Ob Entwicklung, Planung oder Realisation von Bauprojekten: Unsere eingespielte Mannschaft, bestehend aus Architekten, Ingenieuren und Kaufleuten, begleitet Sie in und durch jede Phase der Immobilienprojekte. Wir wissen, was wichtig ist und worauf es ankommt. Nutzen Sie das.



Wolfgang Memminger, Geschäftsführer LHI Real Estate Management GmbH

Unsere Leistungen

- Baumanagement
- Immobilienentwicklung
- Schlüsselfertige Errichtung

Ihre Vorteile

- Qualität
- Wirtschaftlichkeit
- Termintreue
- Alles aus einer Hand
- Investitionssicherheit

A woman with reddish-brown hair, wearing a black blazer over a white shirt, is leaning forward with her hands on the back of a bright red chair. She is positioned against a rough, grey, textured wall. The word 'Aufrichtigkeit' is written in a large, red, serif font across the middle of the image.

Aufrichtigkeit

Katrin Kirchner, Leiterin Strategische Immobilienanalyse

Wie objektiv die laufende Betrachtung und Bewertung von Immobilien ist, weiß man immer erst, wenn man sie wirklich braucht. In vielen Analysen werden wesentliche wertbildende Faktoren leider nicht berücksichtigt. Unser Know-how versetzt uns in die Lage, eine zeitnahe und objektive Analyse zu gewährleisten. Aus gutem Grund. Denn schon über den Status unseres eigenen Immobilienbestands möchten wir zu jeder Zeit exakt im Bilde sein. Objektiv, nachhaltig und aufrichtig.

Die aus dieser Überlegung entstandene SIA – Strategische Immobilienanalyse – erfüllt unsere hohen Ansprüche an die Aussagekraft voll und ganz. Sie verschafft inzwischen nicht nur bestehenden Kunden, sondern auch Dritten ein realistisches Bild ihrer heterogenen Immobilienbestände und damit eine solide Ausgangsbasis für weitere Investitionsentscheidungen.

Unsere Leistungen

- Verkehrswert- und Beleihungswertgutachten
(nationale und internationale Verfahren)
- Desktopbewertungen und Wertindikationen mit Objektbesichtigung
- Markt- und Standortanalysen
- Portfolioanalysen
- Objektrating
- REALYS® – Real Estate Analyzing System
- Stellungnahmen/Plausibilisierung von externen Verkehrswertgutachten
- Immobilienwirtschaftliche Due Diligence

Ihre Vorteile

- Komplexe Immobilienbestände werden transparent aufbereitet
- Klare Grundlagen für Entscheidungen
- Ganzheitlicher Analyseansatz



Veronika Wimberger, Teamleiterin Asset Management

Eine Immobilie ist heute weitaus mehr als „nur“ ein Gebäude. Das Immobilienmanagement ist daher eine anspruchsvolle Tätigkeit. Da wir vor allem, aber nicht nur, Immobilien betreuen, sprechen wir ganzheitlich von Asset Management. Und meinen damit insbesondere Vertragsverwaltung, Rechnungswesen, Steuermanagement und Gesellschaftsverwaltung.

Um den Nutzen und den Wert der Immobilie über deren gesamten Lebenszyklus hinweg optimal zu managen, setzen wir auf zwei Maximen: Zuverlässigkeit und Beständigkeit. Damit Sie Ihrem Kerngeschäft nachgehen können. Weil Sie wissen, dass Ihre Immobilie bei uns in besten Händen ist. Heute, morgen und übermorgen auch noch.

Inzwischen verlassen sich Besitzer von Assets im Gesamtwert von 20,9 Mrd. EUR auf uns. Wir verwalten ihre Objekte in über 1.800 Gesellschaften. Über diese Erfahrungen und die daraus resultierenden Qualitäten spricht der Markt. Deshalb betreuen wir auch mehr und mehr Objektgesellschaften von Dritten.



Helmut Pütz, Geschäftsführer LHI Fondsverwaltung GmbH

Unsere Leistungen

- Rechnungswesen
- Gesellschaftsrecht
- Steuermanagement
- Jahresabschluss
- Vertragsverwaltung
- Verwaltung von Objektgesellschaften für Dritte

Ihre Vorteile

- Entlastung von zeitraubenden Verhandlungen
- Konzentration auf Kernkompetenzen



Christian Floth, Leiter Sondergestaltungen

Das wesentlichste Merkmal für eine wirkungsvolle Versicherungsleistung ist die Offenheit im Umgang miteinander. Der LHI Versicherungsmakler berät nach diesem Credo LHI-Kunden und „Noch-nicht-LHI-Kunden“.

Wir beobachten konsequent den Markt und suchen mit offenen Augen ständig nach Verbesserungen im Interesse unserer Kunden. Im vergangenen Jahr ist es uns daher gelungen, mit verschiedenen namhaften Versicherern ein exklusives Bedingungsnetzwerk für den Bereich der Immobilien- und Mietverlustversicherung abzuschließen. Dieses „Financial Institutions“-Paket ist am Markt einzigartig und ab 2008 auch für Dritte offen.

Kunden können so von den hervorragenden Konditionen dieses Versicherungsschutzes profitieren, dessen Deckungskonzept auf die zentralen Risiken der Immobilienwirtschaft ausgerichtet ist.

Unsere Leistungen

- Sachversicherungen für Mobilien und Immobilien
- Versicherung von Managementrisiken
(D&O- und E&O-Versicherungen)
- Risikomanagementberatung in allen betrieblichen Versicherungsfragen

Ihre Vorteile

- Transparente Aufbereitung Ihrer versicherungsrelevanten Betriebsrisiken
- Umfassende Beratung in allen Ihren Versicherungsfragen
- Partizipation an den attraktiven Konditionen aus den bestehenden
Rahmenverträgen der LHI Versicherungsmakler GmbH mit
renommierten Versicherungsgesellschaften

Gemeinsam werden wir immer besser.

Für die LHI war 2007 eines der erfolgreichsten Jahre ihrer Unternehmensgeschichte. Wir freuen uns sehr, dass uns dieses Ergebnis trotz der schwierigen Lage an den internationalen Finanzmärkten gelungen ist. Und wissen, dass alle Kolleginnen und Kollegen ihren Teil zum gemeinsamen LHI-Erfolg beigetragen haben.

Strukturierte Finanzierungen für Unternehmen

Was vor 35 Jahren mit Leasing begann, sind heute komplexe Gestaltungen für Mittelständler und Großunternehmen. Den durch die Unternehmenssteuerreform veränderten Rahmenbedingungen haben wir mit neuen Leasing- und Mietlösungen Rechnung getragen. Wie im Vorjahr gilt: Jede Lösung ist – strukturell, rechtlich, bilanziell und finanziell – eine Einzelgestaltung, d. h. individuell auf die Kundenwünsche ausgerichtet.

Strukturierte Finanzierungen für Kommunen

Im Bereich der Public Private Partnerships konnten wir unsere führende Marktposition weiter ausbauen und zahlreiche Projekte realisieren. Die LHI gilt im Kommunalleasing als erfahrener Partner, der weiß, worauf der öffentliche Haushalt Wert legt, und Projekte zeit- und budgettreu umsetzt.

Strukturierte Finanzierungen für Investoren

Unsere Investorengestaltungen verbinden die Nutzer- mit der Investorenseite eines Projekts: Erfolgreich platzierten wir auch 2007 die Eigenkapitalanteile unserer IFRS-Leasinggestaltungen als attraktive Private Placements an private und institutionelle Investoren. Unsere Publikumsfonds LHI Private Equity I und II sowie der LHI Immobilienfonds Wachstumspotfolio USA boten unseren Publikumsanlegern die Möglichkeit, sich mit renommierten Partnern und intelligenten Strukturen neue Assetklassen zu erschließen.



LHI International

Unser Tochterunternehmen LHI Leasing Polska Sp. z o.o. ist nach wie vor die unangefochtene Nummer eins im Immobilienleasing in Polen. Im Jahr 2007 konnte sie ihre Produktpalette um Projektentwicklungen und komplexe Finanzierungsgestaltungen erweitern. In der Russischen Föderation ist die LHI seit 2006 mit einem Büro vertreten. Im vergangenen Jahr ist es uns gelungen, die bislang ersten Immobilienleasinggestaltungen im russischen Markt umzusetzen.

Begleitende Dienstleistungen

Der Schwerpunkt der Tätigkeiten unserer *Real Estate Management GmbH (REM)* lag im vergangenen Jahr auf Baumanagement-Projekten. Über das zweite Büro in Stuttgart konnte sich die REM die Region Süd-West erschließen.

Unsere *Strategische Immobilienanalyse (SIA)* analysiert und bewertet Immobilienmärkte und -objekte für LHI-Kunden und Dritte. Ihre Beratungsexpertise, insbesondere im Bereich der Portfoliobewertungen, ist inzwischen auch im Ausland gefragt.

Das *LHI Asset Management* verwaltet inzwischen ein Bestandsvolumen von 20,9 Mrd. EUR in über 1.800 Objektgesellschaften buchhalterisch, steuerlich und gesellschaftsrechtlich. Diese Kompetenz wird immer häufiger auch als Einzelleistung von Dritten nachgefragt.

Die *LHI Versicherungsmakler GmbH* trägt die Verantwortung für die versicherungsrechtliche und -technische Betreuung aller LHI-Engagements und bietet ihre Leistungen inklusive der günstigen Rahmenbedingungen des LHI-Bestands auch Dritten an.

Handelsbilanz zum 31. Dezember 2007

der LHI Leasing GmbH

Aktiva	31.12.2007	Vorjahr
	TEUR	TEUR
A. Ausstehende Einlagen auf das gezeichnete Kapital	0	0
B. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	154	223
II. Sachanlagen	1.501	1.447
III. Finanzanlagen	18.575	19.704
	20.230	21.374
C. Umlaufvermögen		
I. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7.362	6.834
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	4.058	4.021
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	29.505	15.252
4. Sonstige Vermögensgegenstände	45.949	61.838
	86.874	87.945
II. Wertpapiere	10.000	0
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	6	3
D. Rechnungsabgrenzungsposten	204	99
	117.314	109.421
Passiva	31.12.2007	Vorjahr
	TEUR	TEUR
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	40.000	40.000
II. Gewinnrücklagen	443	1.500
III. Bilanzgewinn	12.000	14.357
	52.443	55.857
B. Rückstellungen		
1. Rückstellungen für Pensionen	4.110	3.878
2. Steuerrückstellungen	9.153	5.844
3. Sonstige Rückstellungen	22.717	15.776
	35.980	25.498
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	11	2
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.185	1.169
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	0	1
4. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	2.988	2.522
5. Sonstige Verbindlichkeiten	24.083	23.749
	28.267	27.443
D. Rechnungsabgrenzungsposten	624	623
	117.314	109.421

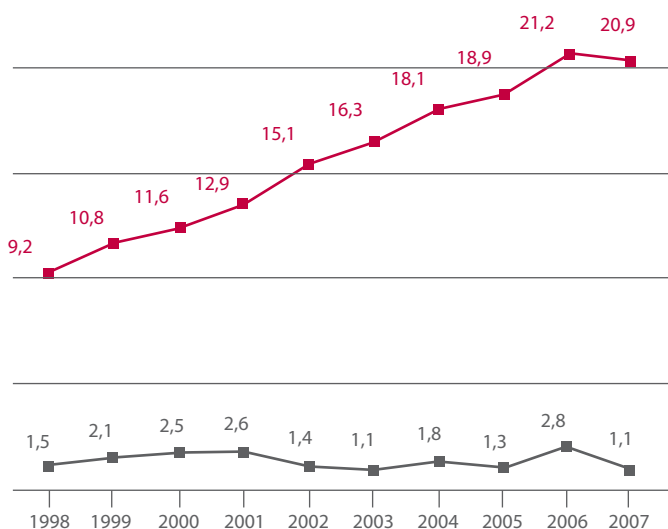
Handelsrechtliche Gewinn- und Verlustrechnung 01.01.–31.12.2007 der LHI Leasing GmbH

Gewinn- und Verlustrechnung	2007	Vorjahr
	TEUR	TEUR
1. Umsatzerlöse	14.874	28.622
2. Sonstige betriebliche Erträge	33.974	33.410
3. Aufwand für bezogene Leistungen	12.443	12.270
4. Personalaufwand		
a) Gehälter	22.713	21.316
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	3.256	2.799
5. Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Anlagevermögens	613	603
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen	16.185	15.928
7. Erträge aus Beteiligungen	20.198	4.208
8. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	517	727
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	4.161	3.000
10. Abschreibungen aus Finanzanlagen	3	23
11. Aufwendungen aus Verlustübernahme	2.832	85
12. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	1.762	1.053
13. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	13.916	15.890
14. Außerordentliche Erträge	4.150	0
15. Außerordentliche Aufwendungen	4.150	0
16. Außerordentliches Ergebnis	0	0
17. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	74	1.442
18. Sonstige Steuern	3.256	91
19. Jahresüberschuss	10.585	14.357
20. Gewinnvortrag	357	0
21. Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen	1.058	0
22. Bilanzgewinn	12.000	14.357

Entwicklung der LHI im Überblick

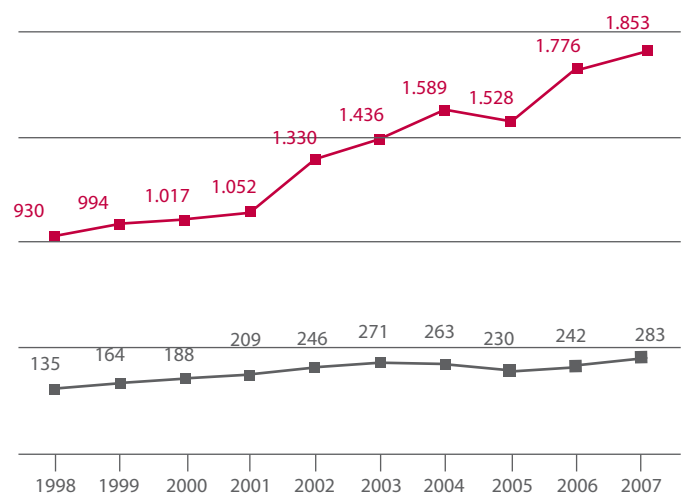
Verwalteter Bestand in Deutschland und Polen (in Mrd. EUR)

Neugeschäft (in Mrd. EUR)



Von der LHI betreute Gesellschaften

Anzahl der Mitarbeiter



> LHI. Mehr Perspektiven <

München . Mannheim . Pöcking . Stuttgart . Hamburg . Düsseldorf . Warschau . Moskau

LHI Leasing GmbH . Bahnhofplatz 1 . 80335 München . Postfach 310180 . 80102 München
Telefon +49 89 5120-0 . Fax +49 89 5120-2000 . info@lhi.de . www.lhi.de