

20

GESCHÄFTSBERICHT

17

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Markus Strehle (Vorsitzender)

Kai Eberhard

Andreas Geue

GESELLSCHAFTER

Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG

Bad Homburg v. d. Höhe

DAL Deutsche Anlagen-Leasing Geschäftsführung GmbH

Mainz

AUFSICHTSRAT

Kai Ostermann (Vorsitzender)

Vorsitzender des Vorstands der Deutsche Leasing AG

Frank Brockmann

Stellvertretender Vorstandssprecher der
Hamburger Sparkasse AG

Udo Buschmann

Mitglied des Vorstands der Kreissparkasse Köln
(ab 01.01.2018)

Josef Hastrich

Stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der
Kreissparkasse Köln
(bis 31.12.2017)

Stefan Hattenkofer

Mitglied des Vorstands der Sparkasse München

Andreas Koch

Mitglied des Vorstands der Sparkasse Leipzig

Matthias Peschke

Stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der
Kreissparkasse Heilbronn
(ab 01.03.2018)

Günter Sedlak

Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Oberhessen

Rainer Weis

Mitglied des Vorstands der Deutsche Leasing AG

Burkhard Wittmacher

Vorsitzender des Vorstands der Kreissparkasse
Esslingen-Nürtingen
(bis 30.09.2017)

2016

2017

€ 1.432 Mio.

€ 1.652 Mio.

Neugeschäft

€ 11 Mrd.

€ 11 Mrd.

Assets under Management

€ 25 Mio.

€ 25 Mio.

Festkapital

250

326

Mitarbeiter

UNSER UNTERNEHMEN

STOCKHOLM, SCHWEDEN ●
DAL Nordic Finance AB

Wir bündeln die Finanzkraft von rund 400 Sparkassen bundesweit.



**DEUTSCHE LEASING
GRUPPE**

**DAL
Deutsche Anlagen-Leasing
GmbH & Co. KG**

**DEUTSCHE ANLAGEN-LEASING
GmbH**
Mainz

**DAL Bautec Baumanagement
und Beratung GmbH**
Mainz

**DAL Immobilienvermietung
GmbH**
Mainz

**DAL Structured Finance
GmbH**
Mainz

**DAL SH Leasing
GmbH & Co. KG**
Lockstedt

**DAL Nordic Finance
AB**
Stockholm, Schweden

rund
1.790
Objektgesellschaften

Die drei Kernpunkte
unserer Vision.



Ver-
stehen

Ge-
stalten

Um-
setzen

Als Partner für assetbasierte Investitions- und Finanzierungslösungen nach Maß tragen wir wesentlich zum Erfolg der Zukunftsprojekte unserer Kunden bei.

Denn wir verstehen den Kunden und seine Anforderungen nicht nur von Grund auf, sondern gestalten darauf aufbauend eine maßgeschneiderte Lösung und setzen diese gewinnbringend für den Kunden um.

Mit unserer kombinierten Sektor- und Finanzierungsexpertise bieten wir Mehrwerte, die nachhaltig überzeugen und Ertragskraft sichern.

Die DAL im Überblick

Unser Unternehmen

Bericht der Geschäftsführung	3
Gastbeitrag „Stellen Sie die richtigen Fragen?“	10
Produkt- und Leistungsspektrum	16
IT-Leasing: Katalysator der Digitalisierung	24
Projekte	30
Rebus Award	46
Bericht des Aufsichtsrats	48
Lagebericht	50
Jahresbilanz	58
Gewinn- und Verlustrechnung	60
Anhang	62
Anlagespiegel	68
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	70
Adressen	71
Impressum	72



Bericht der Geschäftsführung

Verstehen – Gestalten – Umsetzen

Sehr geehrte Kunden und Geschäftspartner der DAL,

was macht Unternehmen und Persönlichkeiten erfolgreich? Wir glauben: das Bestehende regelmäßig zu hinterfragen und vermeintlich sichere Annahmen auf den Prüfstand zu stellen; bekannte Situationen zu betrachten, als wären sie neu, und den eingeübten Blickwinkel zu verändern; dies kann zu einem tieferen Verständnis von Herausforderungen und Aufgabenstellungen führen und damit helfen, kreative Lösungen zu finden.

Der dänische Buchautor und renommierte Berater Thomas Wedell-Wedellsborg, der sich vorwiegend mit Innovationen in Unternehmen befasst, hat sich dieses Themas angenommen. In seinem lesenswerten Gastbeitrag auf Seite 10 bis 13 beschreibt er die Strategie des Reframings, das Dinge in einen neuen Rahmen setzt und dadurch grundsätzlich infrage stellt. Dabei hat er herausgefunden, dass es oftmals besser ist, nicht sofort zu der scheinbar naheliegendsten Lösung zu greifen, sondern sich zunächst der unvoreingenommenen [ganzheitlichen] Bewertung einer Aufgabenstellung zu widmen.

Neue Perspektiven eröffnen

Diese Haltung beschreibt ziemlich genau die Essenz unserer Vision „Verstehen – Gestalten – Umsetzen“. Ein Credo, das uns in die Lage versetzt, jedes Projekt unvoreingenommen anzugehen, mit einem breiten Expertenteam zu bewerten und mit ganz individuellen Lösungen in die Umsetzung zu gehen. Diese Gewissheit, sich jeder Herausforderung und Aufgabenstellung bestmöglich widmen zu können, macht uns als Unternehmen erfolgreich.

Mit unserer kombinierten Asset- und Finanzierungsexpertise können wir die Voraussetzungen dafür schaffen, den Blickwinkel zu ändern, verschiedene Perspektiven einzunehmen und Informationen in einen anderen Rahmen zu setzen. Im Ergebnis kommen häufig Aspekte zu Tage, die völlig neue Wege möglich machen. Auf dieser Basis erarbeiten unsere Expertenteams individuell passende Lösungen, die wir dann mit den Finanzierungspartnern aus der Sparkassen-Finanzgruppe umsetzen. Das Ergebnis: quantitative und qualitative Mehrwerte, die unsere Kunden bei der Erreichung ihrer strategischen Ziele unterstützen. Wie das konkret aussehen kann und welche Vorteile wir dabei schaffen konnten, zeigen wir auf den folgenden Seiten anhand zahlreicher Kundenprojekte aus unserem Geschäftsjahr 2017.

Zukunftsorientierte Ausrichtung der Geschäftsfelder

Auch wir haben für uns neue Rahmen gesetzt und gleichzeitig einen Perspektivwechsel gewagt. So können wir die Chancen eines dynamischen Umfelds und zunehmender Anforderungen an erfolgskritisches Projektgeschäft noch besser nutzen. Vor diesem Hintergrund wird das Spezial- und Projektgeschäft der Deutschen Leasing Gruppe seit 1. Oktober 2017 in der DAL gebündelt. Dies umfasst u. a. das IT-Groß- und Projektgeschäft, das sich unter dem Dach der DAL noch konsequenter auf Projekte der Digitalisierung und Industrie 4.0 ausrichten wird. Gleichzeitig wechselte das bisherige Team Medizintechnik der Deutschen Leasing zum 1. Oktober 2017 zur DAL in den neugeschaffenen Bereich Informationstechnologie (IT) & Gesundheitswesen. Mit dieser neuen organisatorischen Verankerung wird auch ein intensiveres Zusammenspiel mit wichtigen Geschäftssegmenten im Gesundheitswesen, im Immobilien-Leasing inkl. Baumanagement und dem IT-Geschäft unterstützt. Im Fokus der DAL Marktbearbeitung stehen seit 1. Oktober 2017 somit folgende Zielmärkte:

1. Großgeschäft Firmenkunden

Für Unternehmenskunden arrangiert und strukturiert die DAL Leasing- und Mietkaufösungen für gewerblich genutzte Neubau- und Bestandsimmobilien, in Verbindung mit Dienstleistungen der DAL Bautec (Baumanagement, Baucontrolling). Das Leistungsspektrum umfasst darüber hinaus Lösungen für immaterielle Vermögensgegenstände und Umlaufvermögen.

2. Immobilien

Mit der Tochtergesellschaft DAL Bautec verfügt die DAL über ausgeprägte Immobilien-Kompetenz. Das Leistungsspektrum beinhaltet Standortanalysen und -empfehlungen sowie Entwicklung und Umsetzung neuer Standortlösungen.

3. Transport & Logistik

Im Zielmarkt Transport & Logistik begleiten wir assetbasierte Finanzierungslösungen im schienengebundenen Personen- und Güterverkehr, in der Luftfahrt und in der Schifffahrt. Neben den Transportmitteln zählen dazu auch die erforderlichen Lade- und Lagervorrichtungen (Infrastruktur).

4. Infrastruktur & Versorgung

Im Zielmarkt Infrastruktur und Versorgung begleiten wir regionale Stadtwerke und Versorger bei ihren dezentralen Infrastrukturinvestitionen sowie bedeutende, überregional tätige Projektentwickler. Realisiert werden Investitionen im Bereich erneuerbarer Energien, regulierter bzw. unregulierter Netze und sonstige Infrastrukturvorhaben (z. B. Smart Meter). Bei den erneuerbaren Energien begleitet die DAL darüber hinaus ihre Zielkunden bei Investitionen in Photovoltaik- und Windkraftanlagen in Frankreich und den Niederlanden.

5. Informationstechnologie (IT) & Gesundheitswesen

Im Zielmarkt IT & Gesundheitswesen bieten wir Investitions- und Finanzierungslösungen sowohl im Hard- als auch Softwarebereich an. Im Hardwarebereich ermöglichen wir über das Kernprodukt True Lease-Rahmenvertrag den Kunden die Ausschöpfung eines Investitionsrahmens, ergänzt um Mehrwert-Dienstleistungen. Diese beinhalten neben Versicherungsangeboten zusätzliche Dienstleistungen des eigenen Service- und Logistik-Zentrums (SLZ). Dazu zählen Logistkdienstleistungen, Betankung mit Software, zertifizierte Datenlöschung, Funktionsprüfung und Wiedervermarktung. Im Softwarebereich werden Finanzierungslösungen angeboten, die neben den Erwerbskosten der Software auch Beratungs- und Implemen-

tierungskosten beinhalten können. Im Zielmarkt Gesundheitswesen bieten wir Finanzierungslösungen für klassische Medizintechnik (z. B. Kernspin-, Computertomografen) bis hin zur Strukturierung vollständiger Krankenhaus- und Praxisausstattungen.

Gutes Geschäftsjahr 2017

Diese Neuorganisation setzt auf einem sehr guten Geschäftsjahr 2017 auf. Unser Neugeschäftsvolumen konnten wir gegenüber dem Vorjahr um 15 Prozent auf rund 1,7 Mrd. Euro steigern.

Wesentlicher Treiber der positiven Geschäftsentwicklung war der Zielmarkt Großgeschäft Firmenkunden, welcher aufgrund mehrerer großvolumiger Immobilien-Projekte das Neugeschäft um 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr steigern konnte. Die DAL hat damit ihre führende Rolle als Strukturierer und Arrangeur großvolumiger Immobilien-Leasingprojekte weiter ausgebaut. Bei der Realisierung der Neubauprojekte haben viele unserer Immobilien-Kunden auch 2017 wieder die Dienstleistungen der DAL Bautec in Anspruch genommen.

Das Neugeschäft im Zielmarkt Transport & Logistik bewegt sich auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Erneut ist es gelungen, mehrere große Projekte im Bereich des schienengebundenen Personennahverkehrs zu realisieren.

Mit der Neuaufstellung im Produktmix konnten wir im Zielmarkt Infrastruktur & Versorgung erste erfolgreiche Abschlüsse mit Stadtwerken und kommunalnahen Unternehmen erzielen. Insgesamt war die Entwicklung jedoch durch die Marktveränderungen aufgrund der Neuregelung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG 2017) beeinträchtigt.

Im Zielmarkt IT & Gesundheitswesen haben sich die Kollegen gut in das DAL-Jahr 2017 eingefügt und ein Ergebnis auf Planniveau erzielt. Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir in diesem Sektor deutliche Steigerungen erzielen werden, wenn die Synergien mit den anderen Geschäftsbereichen greifen und wir uns weiter in den fokussierten Märkten verankern.

Positiv zur Geschäftsentwicklung hat auch die engagierte Vermittlungsleistung der Sparkassen beigetragen, welche im Geschäftsjahr 2017 ein Rekordvolumen erreicht hat. Dies zeigt die steigende Nachfrage nach Projekt- und Speziallösungen bei Kunden der Sparkassen und Landesbanken.

Hervorragend positioniert für die Zukunft

Mit der neuen Aufstellung haben wir uns ein stabiles und belastbares Fundament für die Zukunft geschaffen. Die DAL ist klar und zukunftsorientiert positioniert, um ihre Kunden mit innovativen Ideen und individuellen Lösungen zu überzeugen. Ohne den großen Einsatz aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wäre dies nicht möglich. Deshalb danken wir dem gesamten DAL Team für den Einsatz und die exzellente Leistung. Auf diesem Weg wollen wir weitergehen: die richtigen Fragen stellen, Denkblockaden beiseiteräumen und dabei auch einmal Ideen verwirklichen, die aus dem Rahmen fallen. So können wir gemeinsam mit unseren Kunden wirklich Großes erreichen und assetbasierte Finanzierungslösungen nach Maß auf höchstem Qualitätsniveau realisieren.

Ihre DAL Geschäftsführung



Markus Strehle

Kai Eberhard

Andreas Geue



Start- punkt

Am Beginn jeder Zusammenarbeit mit unseren Kunden steht häufig ein „weißes Blatt Papier“. Das ist wichtig, um den Blick auf die anstehenden Aufgaben nicht durch vorgefertigte Erwartungshaltungen oder standardisierte Lösungsschemata zu verstellen. Und es bildet die Voraussetzung für die unvoreingenommene Suche nach der objektiv besten Lösung. Denn der Start vom Nullpunkt schenkt uns etwas Unbezahlbare: die **FREIHEIT, IN ALLE RICHTUNGEN ZU DENKEN** und völlig neue Horizonte zu entdecken.



Perspek- tiven

VERSTEHEN

Grundlage unseres Handelns ist ein fundiertes Verständnis für die Ziele, die unsere Kunden erreichen möchten, sowie ihre Branche, ihre Rahmenbedingungen und die Herausforderungen, vor die sie sich gestellt sehen. Um zu einem wirklich tiefen Verstehen zu gelangen, ist es hilfreich, gewohnte Denkmuster zu hinterfragen und **BEWUSST DIE PERSPEKTIVE ZU ÄNDERN**. Oder gängige Ziele auf den Prüfstand zu stellen und neu zu definieren. So eröffnen sich häufig völlig neue Wege zu überraschenden Lösungen, die unseren Kunden neue Handlungsspielräume erschließen.

Stellen Sie die richtigen Fragen?

Gastbeitrag des renommierten Innovations-
experten Thomas Wedell-Wedellsborg für die DAL

Mit der Herausforderung, immer wieder innovative Lösungen zu finden, beschäftigen sich Unternehmen und Strategen weltweit. Die Überzeugung unseres Gastautoren: Es ist wichtig, zunächst das „bessere“ Problem zu identifizieren, bevor man handelt. Denn eine Fragestellung neu zu deuten, kann zu unerwarteten und guten Lösungen führen.

Wie gut ist Ihr Unternehmen darin, Probleme zu lösen? Wahrscheinlich ziemlich gut, wenn Ihre Manager ähnlich auf Trab sind wie in den Unternehmen, die ich untersucht habe. Wie ich festgestellt habe, fällt ihnen das Problemlösen leicht. Womit sie sich hingegen schwertun, ist, herauszufinden, welche Probleme sie eigentlich haben.

Manager schalten zu früh in den Handlungsmodus

In einer Umfrage, die ich unter 106 Vorstandsmitgliedern und Funktionsleitern aus 91 Unternehmen des privaten und staatlichen Sektors in 17 Ländern durchgeführt habe, stimmten 85 Prozent der Aussage zu, dass ihr Unternehmen nicht gut darin ist, Probleme zu diagnostizieren. Und 87 Prozent gaben an, dass dieses Unvermögen mit erheblichen Kosten verbunden sei. Nicht mal jeder Zehnte sagte, dass sein Unternehmen diese Schwierigkeiten nicht habe. Das Prinzip ist klar: Getrieben vom Drang, Handlungsfähigkeit zu beweisen, schalten Manager häufig schon in den Lösungsmodus, ohne vorher geprüft zu haben, ob sie das Problem wirklich verstehen.

Bereits vor 40 Jahren haben Mihaly Csikszentmihalyi und Jacob Getzels empirisch gezeigt, welche zentrale Rolle die Umdeutung eines Problems im kreativen Prozess spielt. Von Albert Einstein bis Peter Drucker haben viele große Denker darauf hingewiesen, wie wichtig es ist, ein Problem sorgfältig zu beschreiben. Weshalb also fällt vielen Unternehmen dieser Schritt immer noch so schwer?

Der Weg zur Innovation muss einfach sein

Das dürfte unter anderem auch daran liegen, dass wir den Prozess der Diagnose häufig zu komplex gestalten. Viele der uns zur Verfügung stehenden Ansätze – TRIZ, Six Sigma, Scrum, um nur einige wenige zu nennen – sind sehr umfassend. Sachgerecht eingesetzt, können sie extrem leistungsfähig sein. Doch angesichts der mit ihnen verbundenen Gründlichkeit sind sie meist zu kompliziert und zeitaufwendig, um für den Arbeitsalltag zu taugen. Das Setting, in dem die meisten besser in der Problemdiagnose werden müssen, ist nicht das jährliche Strategieseminar, sondern

Quellenangabe:
Auszug aus „Stellen Sie die richtigen Fragen?“
von Thomas Wedell-Wedellsborg,
Harvard Business Manager 8/2017, Seite 22 ff.

Gast-
beitrag



Thomas Wedell-Wedellsborg

Wie die DAL zu innovativen Antworten kommt

Das Problem von Denkschranken ist, dass sie oft nicht bemerkt werden. Sie fühlen sich so normal an. Um sie zu überwinden, muss man Selbstverständlichkeiten radikal infrage stellen. Zum Beispiel, warum man als Logistiker ein eigenes Lager besitzen muss. Ist es nicht viel klüger, es einfach nur zu nutzen? Oder wieso sollte wertvolle Liquidität in einem Firmenneubau versteinern? Viel einfacher wäre es doch, die Immobilie von der DAL bauen zu lassen und dann zu leasen. Zwei prägnante Beispiele für unerwartete Lösungen, die

entstehen, wenn man Denkverbote aufhebt und Finanzierung neu definiert.

Wir eröffnen diese neuen Wege, weil wir viel Wert auf ein umfassendes Verständnis für die Herausforderungen unserer Kunden legen. Dieses ist ein Ausdruck der Wertschätzung, die wir unseren Kunden entgegenbringen. Und ein wichtiger Schritt zur Wertschöpfung unserer Kunden, da sie nicht nur die aktuelle Situation im Blick hat, sondern stets auch den nachhaltigen Erfolg in der Zukunft.

das tägliche Meeting – wir brauchen also Instrumente, die nicht in wochenlangen Schulungsprogrammen von allen in der Organisation erlernt werden müssen.

Fragen neu fassen statt sie zu vertiefen

Aber selbst wenn die Menschen Probleme mithilfe weniger komplexer Verfahren wie der Ursachenanalyse oder der ihr verwandten 5-Why-Methode analysieren, arbeiten sie sich doch meist nur tiefer in ein bereits beschriebenes Problem hinein, anstatt es noch einmal neu zu deuten. Das mag hilfreich sein. Doch zu einer kreativen Lösung finden Sie fast immer erst über eine alternative Beschreibung Ihres Problems.

Bei meiner wissenschaftlichen Erforschung unternehmerischer Innovationen, bei der mich über weite Strecken mein Kollege Paddy Miller unterstützte, habe ich mich fast zehn Jahre mit der Technik des Reframings beschäftigt – zunächst enger gefasst im Kontext organisatorischer Veränderungen und später in einem weiteren Sinn. Der dem Englischen entlehnte Begriff bezeichnet die „Neufassung“ beziehungsweise „Umdeutung“ eines zu untersuchenden Sachverhalts. Dies führt, wie ich festgestellt habe, häufig zu kreativen Lösungen, indem er geläufige und hartnäckige Probleme radikal umdeutet.

Vor-Annahmen bestimmen unsere Lösungswege

Stellen Sie sich vor, Sie wären Eigentümer eines Bürogebäudes und Ihre Mieter würden über den Aufzug klagen: Er sei alt und viel zu langsam; die Wartezeiten seien unerträglich

lang. Mittlerweile drohen Ihnen mehrere Mieter mit der Kündigung, sollte das Problem nicht behoben werden. Die meisten Menschen, die wir mit dieser Situation konfrontieren, haben schnell ein paar Lösungen parat: den Aufzug erneuern, einen leistungsfähigeren Motor einbauen oder den Aufzug mit einer effizienteren Steuerung ausstatten. All diese Vorschläge ordne ich der von mir so bezeichneten Lösungssphäre zu – einem Cluster von Lösungen, basierend auf gemeinsamen Annahmen darüber, worin das Problem besteht, das heißt in diesem Fall, dass der Aufzug langsam ist.

Wenn Sie unser Problem jedoch einem Gebäudemanager vorlegen, wird er Ihnen einen weit eleganteren Vorschlag machen: Bringen Sie vor dem Aufzug Spiegel an. Wie sich gezeigt hat, lässt sich mit dieser einfachen Maßnahme die Anzahl der Beschwerden wunderbar senken, weil wir Menschen nur zu gern die Zeit vergessen, wenn wir etwas Faszinierendes zu betrachten haben – nämlich uns selbst.

Das bessere Problem finden – und lösen

Die Spiegellösung ist gerade deshalb so interessant, weil sie tatsächlich keine unmittelbare Antwort auf das beschriebene Problem ist: Der Aufzug wird dadurch nicht schneller. Die Spiegellösung packt das Problem einfach nur von einer ganz anderen

Seite an, ohne dabei – das sei angemerkt – die Richtigkeit der ursprünglichen Deutung infrage zu stellen. Einen neuen Aufzug zu installieren, würde vermutlich funktionieren. Der entscheidende Punkt der Umdeutung ist nicht etwa, das vermeintlich „echte“ Problem aufzudecken, sondern vielmehr, zu prüfen, ob sich nicht ein besseres Problem finden lässt.

Zündende Ideen überwinden Denkschranken

Letztlich dürfte schon der Grundgedanke, dass jedes Problem eine bestimmte Ursache hat, irreführend sein. Probleme haben in aller Regel viele Ursachen und können daher auf unterschiedlichen Wegen gelöst werden. Das Problem mit dem Aufzug ließe sich beispielsweise auch als Problem mit Stoßzeiten umdeuten. Diese entstehen, weil zu viele Menschen gleichzeitig den Aufzug zu bestimmten Zeiten nutzen wollen. Das würde die Lösung nahelegen, die Nachfrage zu strecken, etwa durch gestaffelte Zeiten für die Mittagspause. Andere Aspekte des Problems zu identifizieren, kann manchmal erhebliche Verbesserungen bewirken – oder gar zu einer zündenden Idee führen, die ein Problem behebt, das über Jahrzehnte als unlösbar galt.

Über den Autor

Der gebürtige Däne Thomas Wedell-Wedellsborg ist einer der renommiertesten Berater, Autoren und Sprecher zum Thema Innovation in Unternehmen und Mitverfasser des Buches „Innovation as Usual“. 2014 setzte ihn das britische „HR Magazine“ auf seine Liste der Top 20 International Thinkers.

GESTALTEN

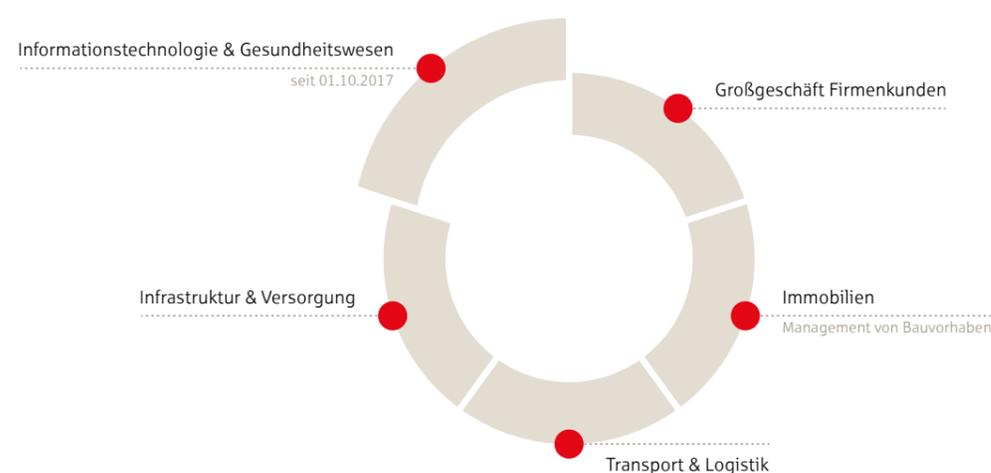
Trans-
formation

Um ein innovatives Konzept in eine ebenso herausragende **REALISIERUNG ZU TRANSFORMIEREN, BRAUCHT ES EIN HOCHKARÄTIGES TEAM AUS EXPERTEN** verschiedenster Fachrichtungen. Dabei sind unsere so genannten „Dealteams“, die speziell für jeden einzelnen Kunden zusammengestellt werden, mehr als die Summe ihrer Spezialkompetenzen. Sie sind die Garanten für Lösungen auf höchstem Niveau, die unseren Kunden echte Mehrwerte und nachhaltige Zukunftsperspektiven bieten.



Erfolgreich in wachsenden Zukunftsmärkten

Das Produkt- und Leistungsspektrum der DAL



Als Kompetenzzentrum für das Projekt- und Spezialgeschäft fokussiert sich die DAL auf Märkte, in denen man nur erfolgreich sein kann, wenn man deren Usancen und Besonderheiten versteht.

Innerhalb der Deutschen Leasing Gruppe sind wir zu der Einsicht gelangt, dass es sich im IT-Markt und im Gesundheitswesen um genau solche Märkte handelt: Beide unterliegen einer sehr hohen Dynamik und stehen für gesellschaftliche Megatrends in den nächsten Jahren. Der eine wächst, weil er mehr Effizienz verspricht, der andere verlangt nach mehr Effizienz, um den Anforderungen gewachsen zu sein.

Um unseren Kunden in diesem Umfeld auch weiterhin ein verlässlicher Partner zu sein, mit passgenauen Lösungen, haben wir die Kompetenzen für diese Märkte unter dem Dach der DAL gebündelt.

Strategisch positioniert in 5 Zielmärkten

Vor diesem Hintergrund haben wir unsere Tätigkeitsfelder in nunmehr fünf Zielmärkten zusammengefasst: Großgeschäft Firmenkunden, Immobilien, Infrastruktur & Versorgung, Transport & Logistik, Informationstechnologie & Gesundheitswesen.

Damit sind wir jetzt noch breiter aufgestellt, um die Veränderungen der Märkte und die steigenden Herausforderungen unserer Kunden mit innovativen Lösungen zu beantworten. Aber auch unsere eigene Wettbewerbsfähigkeit haben wir damit nachhaltig gestärkt und unsere Positionierung als Spezialist für assetbasierte Finanzierungslösungen nach Maß nochmals bekräftigt.

2.036.000 PS



von DAL auf die Schiene gebracht

> 15.000 St.



Pflegeplätze im Bestand

185.000.000 kW Strom



neue Energie mit der DAL

854.000.000 Gäste



im letzten Jahr mit Straßenbahnen der DAL transportiert

1.998.000 m²



bebaute Fläche in den letzten 15 Jahren mit Immobilien der DAL Bautec

> 100.000 St.



IT-Hardware durch das DAL Servicezentrum wiederverwertet

170.000.000 €



Finanzierungsvolumen mit 16 Finanzierungspartnern in 4 Monaten von der DAL strukturiert

Großgeschäft Firmenkunden

Immobilien

Management von Bauvorhaben

Herausforderungen für unsere Kunden

Wachstumsfinanzierung (Erweiterung des Finanzierungsrahmens)
 Transaktionssicherheit (Finanzierungsbeschaffung)
 Standortsicherung durch langfristige Finanzierungskonzepte
 Optimierung der Finanzierungsstruktur (z. B. bei Nachfolgeregelungen)
 Kennzahlengestaltung (z. B. Eigenkapitalquote)
 Hebung und Monetarisierung stiller Reserven

Unsere Lösungen

Leasing- oder Mietauflösungen für Neubauvorhaben und Bestandsimmobilien
 Arrangierung von Finanzierungen über bundesweites Netzwerk
 Steuerliche und rechtliche Gestaltungskompetenz
 Bilanzstrukturmanagement (z. B. Off-Balance-Gestaltungen)
 Strukturierung fristenkongruenter Finanzierungen
 Finanzierung von Vorräten oder Warenlagern zur Kapitalfreisetzung und langfristigen Planungssicherheit

Assets

Gewerbliche Immobilien

Lager-, Logistik- und Distributionsgebäude, Büro-/Verwaltungsgebäude, Einkaufszentren, Forschungs- und Entwicklungsgebäude, Produktionsgebäude, Sozialimmobilien

Bank-/Sparkassengebäude

Working-Capital-Finanzierung

Vorratsvermögen

Immaterielle Wirtschaftsgüter

Markenrechte, Patente, Lizenzen, Forschungs- und Entwicklungsprojekte

Herausforderungen für unsere Kunden

Standortanalyse und -optimierung für zukünftigen Immobilienbestand
 Einhaltung von Kosten, Terminen und Qualitäten bei der Realisierung von Bauprojekten
 Entwicklung nachhaltiger Gebäudekonzepte und Flexibilität

Unsere Lösungen

Analyse der Ist-Situation und des zukünftigen Bedarfs

Flächenbedarfsanalyse, Standort- und Grundstücksbeurteilung, Analyse der Flächeneffizienz

Planung von Bauvorhaben

Durchführung von Architektenwettbewerben, Projektplanung/-steuerung

Ausschreibung und Vergabe

Begleitung und Durchführung der Ausschreibungsverfahren, Sicherstellung von Rechtssicherheit bei Auftragsvergabe durch Verwendung von bewährten, standardisierten Vertragsformen, Baucontrolling

Realisierung von Bauprojekten

Bauherrenvertretung, Projektabschluss, Dokumentation aller Leistungen, Abnahme

Assets

Gewerbliche Immobilien

Büro-/Verwaltungsgebäude, Bank-/Sparkassengebäude, Lager-, Logistik- und Distributionsgebäude, Einkaufszentren, Forschungs- und Entwicklungsgebäude, Produktionsgebäude, Sozialimmobilien



Unsere Kunden

Mittelständische und Großunternehmen (branchenunabhängig)
 Unternehmen mit hohem Vorratsvermögen oder werthaltigen Assets



Unsere Kunden

Mittelständische und Großunternehmen . Sparkassen
 Mittlere und große Betreiber von Sozialimmobilien mit Planung von Bauvorhaben (Neubau und Sanierung)

Transport & Logistik

Herausforderungen für unsere Kunden

- Investitionssicherheit
- Auftragskongruente Finanzierungen (Pay-as-you-earn-Prinzip)
- Langfristige Liquiditätssteuerung/-sicherung
- Kennzahlenverbesserung

Unsere Lösungen

- Strukturierung der Finanzierung anhand des assetspezifischen Werteverlaufs
- Asset-Know-how für valide Sicherheitenbewertungen
- Hebung stiller Reserven
- Bilanzstrukturmanagement
- Arrangierung und Platzierung von Finanzierungen in der Sparkassen-Finanzgruppe

Assets

- Schieneverkehr**
Lokomotiven, Triebfahrzeuge, Waggons, Straßenbahnen, Gleisbaufahrzeuge
- Infrastruktur**
Umschlaganlagen für intermodale Verkehre, Logistikzentren, technische Einrichtungen für Bahnanlagen, z. B. Stellwerke
- Schifffahrt**
Seeschiffe, Binnenschiffe, Containerboxen
- Luftfahrt**
Business-Jets, Verkehrsflugzeuge, Hubschrauber, Triebwerke



Unsere Kunden

Logistikunternehmen . Schifffahrts- & Fahrgastunternehmen
Reedereien . Eisenbahnverkehrsunternehmen . Straßenbahn-
betreiber . Hafengebiete . Unternehmen mit eigenem Fluggerät

Infrastruktur & Versorgung

Herausforderungen für unsere Kunden

- Erheblicher Investitionsstau in vielen Bereichen
- Erhöhter Finanzierungsbedarf im kommunalen Verbund
- Notwendigkeit, Verschuldungskapazität zu optimieren
- Umgang mit Sicherheiten/Covenants

Unsere Lösungen

- Projekt-, Asset- und Cashflow-Finanzierung, Contracting
- Unternehmensfinanzierung (Leasing, Mietkauf, Kredit)
- Einbindung von Fördermitteln
- Bilanzstrukturmanagement
- Hebung stiller Reserven
- Strukturierung, Arrangierung und Platzierung von Finanzierungen in der Sparkassen-Finanzgruppe

Assets

- Erneuerbare Energien**
Photovoltaik, Wind onshore in Deutschland, Frankreich und den Niederlanden
- Energieerzeugung**
Kohle- und Gaskraftwerke, Blockheizkraftwerke
- Energieverteilung und -steuerung**
Netzfinanzierung in Nah- und Fernwärme, Gas, Strom, Smart Meter
- Infrastruktur**
Batteriespeicher, Ladesäulen, Breitbandnetze



Unsere Kunden

Stadtwerke . Regionale Versorger . Projektierer
Anlagenerrichter . Investoren

Informationstechnologie

Herausforderungen für unsere Kunden

Permanente Neu- und Ersatzinvestitionen aufgrund kurzer Innovationszyklen
 Investitionsbedarf durch steigende Anforderungen an Serviceleistungen und Software
 Digitalisierung und Optimierung IT-gestützter Prozesse (Industrie 4.0, IoT etc.)
 Datenschutz- und umweltrechtliche Anforderungen am Nutzungsende

Unsere Lösungen

Flexible Lösungen ermöglichen es, jederzeit aktuelle Hard- und Software zu nutzen
 Schonung von Eigenkapital und Kreditlinien sowie Optimierung von Rating und Kennzahlen
 Kostenreduzierung durch Übernahme offener Restwerte
 Planungssicherheit aufgrund fester Raten
 Leasing kompletter Software-Systeme (inkl. Kosten für Lizenzen, Customizing, Beratung, Anpassungsprogrammierung, Eigenleistungen etc.), Vorfinanzierung aller während der Projektphase anfallenden Kosten, Kostenbelastung erst ab Nutzungsbeginn des Systems
 Individuelle Beratung und Vertragsgestaltung bei komplexen Projekten
 Web-basiertes Asset-Management und -Reporting
 Versicherungsschutz
 End-of-Life-Services: Abholung der Altsysteme, sichere und zertifizierte Datenlöschung nach internationalen Standards, Vermarktung, ggf. umweltgerechte Entsorgung nicht vermarktbarer Altgeräte

Assets

Hardware

Smartphones, Tablets, Notebooks, PCs, Laptops, Drucker, Kopierer, Server, Netzwerk, komplette Rechenzentren

Software

Software-Lizenzen, komplette Software-Systeme, z. B. SAP/ERP-Systeme, CRM-Systeme, selbst erstellte Software



Unsere Kunden

Mittelständische und große Unternehmen – branchenunabhängig

Gesundheitswesen

Herausforderungen für unsere Kunden

Demografische Entwicklung bei gleichzeitig steigenden Versorgungsstandards und Budgetrestriktionen bei den Aufgabenträgern
 „Verschwimmen“ der Grenzen zwischen den klassischen Versorgungssektoren
 Duale Finanzierung und fehlende Fördermittel seitens der Länder
 Investitionsbedarf zur Realisierung neuer Diagnose- und Behandlungsmöglichkeiten
 Finanzierungsbedarf aufgrund schneller Innovationszyklen bei technischen Geräten für Diagnostik, Therapie und Rehabilitation
 Optimierung der Nutzung und Auslastung hoch investiver medizinischer Geräte (Pay-per-Use)

Unsere Lösungen

Individuelle, auf die spezifischen Anforderungen des Marktes abgestimmte Finanzierungslösungen (Leasing, Mietkauf, Investitionskredit)
 Budgetorientierte Nutzungsverträge
 Konzepte für Einzelinvestitionen bis hin zur Strukturierung von mehrjährigen Investitionsplänen
 Einbindung von Fördermitteln
 Kostensicherheit durch Berücksichtigung von Wartungs- und Folgekosten
 Umfassende Beratung bei Beschaffung und Strukturierung der Investition
 Zusätzliche Leistungen rund um die Finanzierung, u. a. Versicherungsschutz

Assets

Magnetresonanztomografen / Computertomografen

Röntgen- und Sonografiegeräte

Linearbeschleuniger

Anästhesie / Beatmung / Monitoring

Labortechnik

Endoskope / Gastroskopieeinheiten

Ausstattung Zentralsterilisation

OP-Instrumente / OP-Tische

Krankenhaus- / Praxis- / Pflegeheim-Ausstattung (Betten, Möbel etc.)

Großküchen

Raummodule

Fördermittel



Unsere Kunden

Krankenhäuser . Kliniken . Großgerätepraxen . Arzthäuser und
 medizinische Versorgungszentren . Alten- und Pflegeheime
 Reha- und Vorsorgeeinrichtungen

IT-Leasing: Katalysator der Digitalisierung



Die neuen Leasing- und Finanzierungsmodelle der DAL für IT-Projekte sind strategische Hebel, um vielfältige Effizienzgewinne zu generieren. So schafft die DAL für ihre Kunden Mehrwerte auf dem Weg zum digitalen Unternehmen.

Digitalisierung ist die Triebfeder für die tiefgreifende Umwälzung des Wirtschaftslebens, die sich aktuell vollzieht. Sie stellt alle Branchen vor große Herausforderungen. Egal, wie weit die Entwicklung in einem Unternehmen bereits fortgeschritten ist: Digitalisierung ist ein fortlaufender Prozess und seine Dynamik wird in den nächsten Jahren noch zunehmen. Mit alternativen Finanzierungslösungen inklusive eines umfangreichen Dienstleistungs-Portfolios sorgt die DAL dafür, dass Unternehmen die Chancen der Digitalisierung für sich nutzen und zu einem echten Produktivfaktor in ihrer Wertschöpfungskette machen können.

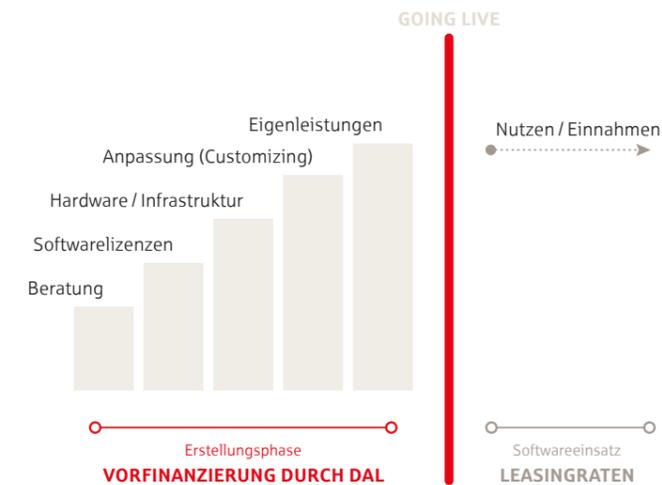
Moderne Technologien, Automatisierung und Vernetzung erfordern von Unternehmen jedoch hohe Investitionen in immer kürzeren Zyklen. Dabei suchen die meisten Unternehmen nicht nur einen Finanzierungspartner, sondern haben darüber hinaus Bedarf

an Beratungs- und Serviceleistungen. Die IT gehört in der Regel nicht zum Kerngeschäft und IT-Projekte weisen gegenüber anderen Investitionsgütern zahlreiche Spezifika auf.

Zum einen die kurzen Lebenszyklen vieler Hardwareprodukte: Kaum ein Investitionsgut ist so diversifiziert und schnelllebig wie die Informationstechnologie. Geräte werden häufig nicht länger als zwei Jahre genutzt – danach sind sie technisch veraltet und werden durch neue und leistungsfähigere Modelle ersetzt. Hier bietet Leasing einen erheblichen Vorteil. Denn der Zeitraum, über den diese IT-Investitionen abgeschrieben werden, ist meist länger als der reale Nutzungszeitraum.

Zum anderen erstrecken sich Softwareprojekte oftmals über Jahre, bis sie entwickelt und flächendeckend implementiert sind. Gegen-

Software-Leasing



über einer klassischen Kredit- oder Eigenmittelfinanzierung hat Softwareprojektleasing der DAL den Vorteil, dass alle wesentlichen Kosten während der Erstellungsphase vorfinanziert und in die Leasingrate integriert werden. Liquiditätsmäßig fällt die erste Leasingrate erst mit dem Beginn der Nutzung der Software an. Zudem bieten konstante Leasingraten eine hohe Planungssicherheit

bei großen Softwareprojekten. Das Portfolio der DAL wird durch einen wesentlichen Baustein im Dienstleistungsspektrum abgerundet: In Kooperation mit Partnern ist die DAL bei zahlreichen Leistungen behilflich, vom Projektmanagement, der Auswahl von Systemen und Lizenzberatung bis hin zur Implementierung der Software.



Auch mit der Übernahme des Asset-Managements entlang des kompletten Hardware-Lifecycle-Prozesses steht den Unternehmen ein weiterer wichtiger Mehrwert bei ihren IT-Investitionen zur Verfügung. Angefangen vom Einkauf der Geräte und der Fakturierung über die Lieferung, Inventarisierung, Dokumentation und Versicherung bis hin zur Rücknahme der Altgeräte und verlässlichen Datenlöschung sowie deren Zweitverwertung oder vorschriftsmäßigen Entsorgung – alle diese Schritte übernehmen die DAL und ihre zertifizierten Partner. Dies entlastet die Unternehmen und ihre Mitarbeiter von einer

Fülle von Aufgaben, die ansonsten die Kapazitäten der IT-, Einkaufs- und Finanzabteilung binden.

Digitalisierung ist ein zentraler Treiber für den Unternehmenserfolg. Entscheidungen hinsichtlich der Unternehmens-IT sind daher auf dem Top-Level der Führungsebene angesiedelt. Die IT-Finanzierungs- und Service-Lösungen der DAL ermöglichen CEOs, CIOs und CFOs, signifikante Kosteneinsparungen, Effizienzgewinne und Wettbewerbsvorteile zu realisieren und damit den Marktwert ihres Unternehmens zu steigern.

Die Vorteile auf einen Blick

- + Budgetsteuerung
- + Optimierung des Workflows
- + Senkung der Opportunitätskosten
- + Auslagerung personalintensiver Services
- + Bilanzneutrale (Off-Balance-)Finanzierung
- + Verbesserung von Kennzahlen und Ratings

Die Übernahme von Services durch die DAL stellt einen signifikanten Mehrwert dar, über den die Unternehmen messbare Effizienzgewinne in zahlreichen Bereichen generieren.

IT-Lifecycle-Prozess



Eine innovative Lösung und eine anspruchsvolle Gestaltung sind wichtige Schritte auf dem Weg zum Erfolg. Doch die langfristige wirtschaftliche Tragfähigkeit einer Lösung zeigt sich in der Umsetzung. Mit viel Erfahrung und den richtigen Kontakten bündeln und arrangieren wir ausgewählte Partner. So eröffnen wir neue Finanzierungsperspektiven zur Realisierung großer unternehmerischer Zukunftsprojekte. Der Beleg für die erfolgreiche Umsetzung ist in allererster Linie die hohe Zufriedenheit unserer Kunden. Diese misst sich an unserer **PERFORMANCE ÜBER DAS GESAMTE PROJEKT** – aber auch an den Mehrwerten, die wir über viele Jahre kontinuierlich für unsere Kunden generieren konnten.

Perfor-
mance

UMSETZEN



Großgeschäft Firmenkunden



Moderner E-Commerce-Hub auf 90.000 m²

1873 wurde FIEGE als Spedition gegründet. Mittlerweile zählt die FIEGE Gruppe aus Greven zu den führenden Logistikanbietern in Europa.

Verstehen

Der Online-Handel wächst. Und die Logistikbranche boomt. Die Herausforderungen und technologischen Entwicklungen von Industrie 4.0 prägen auch den Warenverkehr in der Logistikbranche. Große Kunden mit Internetshops sind anspruchsvoll, was Schnelligkeit und Zuverlässigkeit der Auslieferung angeht. So stand die FIEGE Logistik aus Greven vor der Herausforderung, ihre bestehende ehemalige Konzernzentrale in einen zukunftsfähigen Logistikhub für bedeutende Auftraggeber wie MediaSaturn zu transformieren.

Gestalten

Statt den klassischen Weg eines Kredits zu gehen, hat die DAL eine Off-Balance-Lösung strukturiert. Das Modell ermöglicht FIEGE eine solide Finanzierung mit langer Laufzeit und entsprechender Planbarkeit. Die DAL erwarb die Bestandsimmobilie und kaufte weitere Grundstücke für die Erweiterung hinzu. Der ehemalige Hauptsitz in Greven-Reckenfeld wurde zu einem modernen E-Commerce-Hub mit über 90.000 qm Fläche um- und ausgebaut.

Umsetzen

Finanzierungspartner sind die Sparkasse Osnabrück (Konsortialführer), die Kreissparkasse Steinfurt, die Sparkasse Münsterland Ost und die Sparkasse Westmünsterland. Besonders vorteilhaft für FIEGE: In der Gesamttransaktion enthalten ist auch eine Lösung für Mobilien und Betriebsvorrichtungen – arrangiert unter dem Dach der Deutschen Leasing Gruppe.

Mehrwert

- Strukturierung und Arrangierung der Gesamttransaktion einschließlich Konsortialmanagement aus einer Hand
- Zusätzliche Lösung für Mobilien und Betriebsvorrichtungen
- Erreichung der angestrebten bilanziellen Wirkungen
- Einbindung neuer Finanzierungspartner aus der Sparkassen-Finanzgruppe
- Solide Finanzierungsstruktur durch lange Laufzeit
- Attraktives Konditionsgefüge

Mehrwert

- Langfristige Planungssicherheit durch laufzeitkongruente Zinssicherheit
- Off-Balance schont Bilanzstruktur
- Optimale Übertragung der Immobilien mit Vertragsende auf Gesellschafter sichergestellt
- Sicherheit durch langjährige Partnerschaft in vorhergehenden Verträgen

Komplexe Lösung auf drei Säulen

Auf Anlagen- und Prozesstechnologie für die Montage- und Funktionsprüfung aus den Branchen Automotive, Medtech und Solar hat sich die teamtechnik Maschinen und Anlagen GmbH spezialisiert.

Verstehen

Gleich zwei Fragen beschäftigten teamtechnik aus Freiberg am Neckar: Einerseits binden bestehende Immobilien Kapital, andererseits benötigt das Unternehmen für das weitere Wachstum adäquate Gebäude. Was tun?

Gestalten

Strukturierung einer Sale-and-lease-back-Lösung für 2 Bestandsgebäude
Off-Balance-Lösung für den Neubau von Produktionsgebäuden mit Baumanagement

Umsetzen

Einbindung der DAL Bautec als „Bauabteilung auf Zeit“ für das Neubauvorhaben
Gesamtinvestitionskosten 12 Mio. Euro
Finanzierungspartner Sparkasse Pforzheim Calw, Kreissparkasse Ludwigsburg

DMG MORI

Mehrwert

- Investitionsbudgets werden nicht belastet (CAPEX-Schonung)
- Parkhaus kann off-balance finanziert werden
- Leasingraten können als Aufwand geltend gemacht werden
- Langfristige Fremdfinanzierung zu günstigen Konditionen

Operate-Lease für den Bau eines Parkhauses

Die DMG MORI AKTIENGESELLSCHAFT ist ein weltweit führender Hersteller von Werkzeugmaschinen mit einem Umsatz von über 2,3 Mrd. Euro und über 7.000 Mitarbeitern. Gemeinsam mit der DMG MORI COMPANY LIMITED beschäftigt das Unternehmen über 12.000 Mitarbeiter und erzielt einen Umsatz von über 3,3 Mrd. Euro. Das Produktportfolio umfasst neben Dreh- und Fräsmaschinen die Advanced Technologies (ULTRASONIC, LASERTEC und ADDITIVE MANUFACTURING) sowie innovative Automatisierungs- und ganzheitliche Technologielösungen. Die kundenorientierten Services decken zudem den gesamten Lebenszyklus einer Werkzeugmaschine ab.

Verstehen

DMG MORI benötigt für seinen Produktionsstandort Pfronten ein Mitarbeiterparkhaus mit 1.100 Stellplätzen, um Außenflächen für eine Produktionserweiterung freizuziehen. Doch wie schafft man es, dass eine solche Investition die Bilanz nicht belastet?

Gestalten

Operate-Lease für den Neubau eines Mitarbeiterparkhauses
Strukturierung der Finanzierung nach IFRS

Umsetzen

Gesamtinvestitionskosten 11 Mio. Euro
Finanzierungspartner Sparkasse Allgäu, Kreissparkasse Augsburg

**Großgeschäft
Firmenkunden**



Großgeschäft Firmenkunden



Stahlharte Working-Capital-Finanzierung

Stahlkontor GmbH & Co. KG ist ein international führendes Unternehmen für die Auftragsfertigung von Konstruktionsteilen und Baugruppen aus hochfesten Stählen und anderen metallischen Werkstoffen.



Mehrwert

- Langfristige Planungssicherheit
- Einhaltung zollrechtlicher und lagertechnischer Anforderungen
- Darstellung der Transaktion in US-Dollar

Verstehen

Ein Bestand an Titanplatten für die Flugzeugindustrie im Wert von über 25 Mio. US-Dollar bindet Liquidität. Wie kann man diese freisetzen, wenn das Lager ein zentraler Bestandteil des Geschäftsmodells ist?

Gestalten

Innovative Working-Capital-Finanzierung
Übernahme des Warenbestandes durch die DAL
Stahlkontor hat jederzeit Zugriff auf den Lagerbestand

Umsetzen

Abschluss eines Lagereinrichtungs- und Lieferantenabwicklungsvertrags
Laufzeit 5 Jahre

Mehrwert

- Machbarkeitsstudie und Wirtschaftlichkeitsberechnung der DAL Bautec
- Fundierte Grundlagen für Neubau-Entscheidung durch den Verwaltungsrat

Mitarbeiter von 6 Standorten vereint

Die Sparkasse Rotenburg Osterholz entstand aus dem Zusammenschluss der früheren Kreissparkasse Osterholz mit der Sparkasse Rotenburg-Bremervörde in den Landkreisen Osterholz und Rotenburg am 1. Januar 2018. Der Neubau in Zeven ist seit dem 1. Januar der Hauptsitz des Institutes.

Verstehen

Die zentralen Stabs- und Marktfolgeeinheiten der Sparkasse Rotenburg-Bremervörde (jetzt Rotenburg Osterholz) waren über mehrere Standorte verteilt, wodurch die Kommunikation und effizientes Arbeiten erschwert waren. Ein Neubau sollte Synergieeffekte nutzbar machen und modernste Energieeffizienzkonzepte sowie ein modernes Arbeitsumfeld mit Wohlfühlfaktor schlüssig vereinen.

Gestalten

Neubau der Sparkassenzentrale als gemeinsamen Ort für mehr Kommunikation und Interaktion
Vereinen von Ökonomie und Ökologie: als besonders umweltfreundlich ausgewiesenes Gebäude durch Greenbuilding-Certificate

Umsetzen

Leistungen DAL Bautec: Machbarkeitsstudie, Wirtschaftlichkeitsberechnung, Projektmanagement
Einhaltung von Kosten, Qualitäten und Zeitplänen durch Projektmanagement der DAL Bautec
Sparkasse profitiert von Erfahrung der DAL Bautec als Kompetenzzentrum für Immobilien in der Sparkassen-Finanzgruppe



©Ralph Richter Photography, Düsseldorf

Mehrwert

- Übernahme wesentlicher Steuerungs- und Koordinationsaufgaben durch die DAL Bautec
- Nutzung der Erfahrung der DAL Bautec als Kompetenzzentrum Immobilien in der Sparkassen-Finanzgruppe
- Optimierung des neuen Gebäudes auf die Belange der Sparkasse Allgäu

Arbeitsräume für die Zukunft

Die Sparkasse Allgäu mit Hauptsitz in Kempten unterhält 65 Filialen und SB-Standorte und beschäftigt 831 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Verstehen

Wie kann man einen wachsenden Mitarbeiter- und Kundenstamm wortwörtlich „unter ein Dach“ bringen und dabei noch Energie sparen?

Gestalten

Realisierung eines repräsentativen Neubaus der Hauptstelle in Kempten mit Raum für weiteres Wachstum
Rückbau des alten Gebäudes

Umsetzen

Projektvolumen 32 Mio. Euro
Leistungen DAL Bautec: Machbarkeitsstudie, Bauherrenvertretung, Risikomanagement

Infrastruktur & Versorgung



Finanzierung von 7 Windkraftanlagen

Die Erzeugung von klimafreundlichem Strom haben sich die Windpark Winsen GmbH & Co. KG, eine Gesellschaft der kommunalen Energieversorger Stadtwerke Winsen (Luhe) und HAMBURG ENERGIE, auf die Fahnen geschrieben.

Verstehen

Megawatt – Megafinanzierung. Für einen Windpark wollten die Stadtwerke Winsen und HAMBURG ENERGIE gemeinsam 7 Windkrafttr der bauen, die jeweils 3,3 Megawatt Leistung liefern. Für die Finanzierung lieferte die DAL den Rückenwind.

Gestalten

Strukturierung der Finanzierung auf Basis der EEG-Vergütung
Cash-flow-bezogene Finanzierung

Umsetzen

Gesamtinvestitionskosten mehr als 35 Mio. Euro
Laufzeit 17 Jahre
Finanzierungspartner Deutsche Leasing Finance und Sparkasse Harburg-Buxtehude
Einbindung von Fördermitteln der KfW-Bank und der Landwirtschaftlichen Rentenbank in die Refinanzierung

Mehrwert

- Hohe Asset-Kompetenz der DAL im Bereich Energieerzeugung
- Stärkung des Energieversorgers im Zukunftsmarkt Regenerative Energien



Millionencredit für Investitionen in Versorgungsnetze

Seit 2008 nimmt die Stadtwerke Völklingen Netz GmbH den Betrieb, die Instandhaltung, den Neubau und die Vermarktung der Versorgungsnetze für die Völklinger Stadtwerke wahr.

Verstehen

Gas, Strom, Wasser, Fernwärme – alles fließt durch die Netze der Stadtwerke Völklingen Netz GmbH. Auch viel Geld muss fließen, um die Leitungen immer auf dem neuesten Stand zu halten. Für die nötige Liquidität arrangierte die DAL einen Kredit mit starkem Partner.

Gestalten

Zukunftsfähige Ausrichtung der Finanzierungsseite für Innovationen

Umsetzen

Investitionskosten ca. 35 Mio. Euro
Laufzeit 10 Jahre
Finanzierungspartner Triodos Bank

Mehrwert

- Optimierung der Passivseite in der Bilanz
- Stabile Finanzierung mit hoher Planungs- und Performance-sicherheit für die Zukunft der Stadt Völklingen



Die DAL verleiht Unternehmen Flügel

Ein langjähriger Kunde der DAL ist die Grob Aircraft AG mit Sitz in Tussenhausen. Das Unternehmen ist einer der weltweit führenden Hersteller von Flugzeugen aus Verbundwerkstoffen.

Mehrwert

- Asset-Know-how der DAL
- Expertise im Bereich internationale Flugzeugfinanzierung

Verstehen

Für den Aufbau einer Vermietflotte für internationale Kunden wollte die Grob Aircraft AG zwei neue Trainingsflugzeuge bauen. Kompliziert wurde es, weil die Flugzeuge über die irländische Tochtergesellschaft gehalten und im irländischen Register eingetragen werden. Entsprechend außergewöhnlich musste eine passende Lösung sein.

Gestalten

Erwerb der beiden Trainingsflugzeuge in Deutschland durch die Deutsche Leasing Gruppe/DAL
Anschließend Cross-Border-Mietkaufvertrag nach Irland

Umsetzen

Gesamtinvestitionsvolumen 6,5 Mio. Euro
Finanzierungspartner Deutsche Leasing Gruppe
Vermittler Sparkasse Memmingen-Lindau-Mindelheim

27 E-Triebfahrzeuge für S-Bahn Nürnberg

Die DB Regio AG ist für den Personennahverkehr der Deutschen Bahn AG in Deutschland zuständig und ist Marktführer in diesem Segment.

Verstehen

Manchmal bedeutet der Gewinn einer Ausschreibung nicht nur mehr Geschäft, sondern als erstes die Notwendigkeit großer Investitionen. Ca. 150 Mio. Euro investiert die DB Regio AG in insgesamt 27 neue elektrische Triebfahrzeuge, die künftig im S-Bahn-Netz Nürnberg zum Einsatz kommen. Hier galt es, ein tragfähiges und zukunftsfähiges Finanzierungskonzept zu entwickeln, mit dem das Eisenbahnverkehrsunternehmen die Ausschreibung „Los 2“ der S-Bahn Nürnberg für sich entscheiden konnte, und geeignete Finanzierungspartner an einen Tisch zu bringen.

Gestalten

Strukturierung einer individuellen, langfristigen Finanzierung

Umsetzen

Gesamtinvestitionskosten ca. 150 Mio. Euro
Laufzeit 24 Jahre plus 3 Jahre Bauzeit
Finanzierungspartner Norddeutsche Landesbank Girozentrale (NordLB), Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale (Helaba)



Mehrwert

- Hohe Asset- und Strukturierungskompetenz der DAL im Bereich Rail
- Tragfähiges und zukunftsfähiges Finanzierungskonzept für die DB Regio AG, das gemeinsam mit den Finanzierungspartnern erstellt wurde
- Einbindung einer Kapitaldienstgarantie des Freistaats Bayern: Damit ist gewährleistet, dass die Züge 24 Jahre lang in Bayern eingesetzt werden

Leasingtransaktion für 10 Lokomotiven

Die Havelländische Eisenbahn Aktiengesellschaft (HVLE) ist mit über 40 Triebfahrzeugen und 620 Güterwagen als privates Eisenbahnverkehrsunternehmen in allen Segmenten des Güterverkehrs tätig.



Mehrwert

- Vorbereitung auf künftige Bilanz- und Ratinganforderungen für Unternehmen mit überwiegend kommunalem Hintergrund

Verstehen

Auch Unternehmen mit kommunalem Hintergrund müssen sich fit machen für den immer härter werdenden Wettbewerb auf der Schiene. Dafür sind innovative Lösungen erforderlich, um das Geschäft ertragreich zu gestalten. Wie können Verkehrsbetriebe dem gerecht werden bei Anschaffungen in Millionenhöhe?

Gestalten

Leasingfinanzierung, die dem Unternehmen ermöglicht, die Investition außerhalb der Bilanz umzusetzen
Komplexes Vertragswerk und professionelle Umsetzung

Umsetzen

Gesamtinvestitionskosten größerer zweistelliger Millionenbetrag
Laufzeit 18 Jahre
Finanzierungspartner Mittelbrandenburgische Sparkasse, Frankfurter Sparkasse, Sparkasse Leipzig, Saalesparkasse Halle/Saale, Deutsche Leasing Finance

Gesundheitswesen



Kerngesunde Finanzierung

Das Klinikum Bad Hersfeld, Schwerpunkt Krankenhaus in Nord- und Ost-hessen mit 600 Betten verteilt auf 20 Kliniken und Fachabteilungen, ist der kommunale Anbieter von Gesundheitsleistungen im Landkreis Hersfeld-Rotenburg. Mit seinen in der Mitte Deutschlands liegenden Kliniken in Bad Hersfeld und Rotenburg sichert es einerseits wohnortnahe Versorgung im Kreis Hersfeld-Rotenburg und ist als Klinikkonzern – Klinikum Hersfeld-Rotenburg – überregionaler Anbieter für Hochleistungsmedizin. Über 3.100 Mitarbeiter kümmern sich um die Gesundheit von mehr als 40.000 stationären und 120.000 ambulanten Patienten. Mit 150 Ausbildungsplätzen und der Integration von Beschäftigten mit Handicap nimmt es soziale Verantwortung wahr und garantiert damit der Region auch eine „kommunalpolitische Rendite“.

Mehrwert

- Individuelle, mit dem Hessischen Ministerium für Soziales und Integration (HMSI) entwickelte Abtretungs-/Einredevorzichtserklärung
- Keine Stellung von banküblichen Sicherheiten wie z. B. Grundschuldeintragung, Sicherungsübereignung etc.
- Vollauszahlung des Kreditbetrages mit Zusage und Zwischenanlagemöglichkeit bei gleichzeitiger Guthabenverpfändung

Verstehen

Für Krankenhäuser ist es entscheidend, mit dem Tempo des Fortschritts in Medizin und Technik Schritt zu halten und die Gebäudeinfrastruktur den aktuellen Entwicklungen anzupassen. Das erfordert immer wieder größere Investitionen. Aber nicht nur die Volumina sind hoch, auch die Rahmenbedingungen sind komplex. Hierzulande erfolgt die Krankenhausfinanzierung auf Basis der Dualistik, d. h. Investitionen sind durch das jeweilige Bundesland zu tragen. Das Land Hessen hatte dem Klinikum Bad Hersfeld 20 Mio. Euro Fördermittel für die Modernisierung der Gebäudeinfrastruktur zugesagt. Eine Bedingung musste allerdings zwingend erfüllt sein: Vor Zusage der Fördermittel erwartete das Land vom Klinikum die Vorlage einer Finanzierungsbestätigung, die aufgrund des jährlichen Zuflusses der Fördermittel eine entsprechende Zwischenfinanzierung sicherstellt. An diesem Knackpunkt setzten die Experten der DAL an.

Gestalten

Für die Investition hat die DAL eine Kreditfinanzierung auf Basis des KfW-Programmkredits angeboten. Dieser ermöglicht kommunalen Unternehmen und gemeinnützigen Organisationen eine zinsgünstige und langfristige Finanzierung von Investitionen in die kommunale und soziale Infrastruktur. Zusätzlich wurde vor dem Hintergrund der kommunalen Trägerstruktur eine Change-of-Ownership-Klausel konzipiert.

Umsetzen

Für die Tilgung legte man die Auszahlungszeitpunkte des Fördermittelbescheids zugrunde. Die Gesamtinvestitionskosten betragen 20 Mio. Euro. Der Zufluss der Fördermittel erfolgt innerhalb eines Zeitraumes von 10 Jahren. Finanzierungspartner ist die Deutsche Leasing Finance. Mit der zuständigen Behörde haben die DAL Experten eine individuelle Abtretungs-/Einredevorzichtserklärung zur Zwischenfinanzierung der Fördermittel und Abtretung der Ansprüche entwickelt.

Mehrwert

- Steigerung der Arbeitseffizienz
- Wettbewerbsvorteil durch Prozessoptimierung
- Software-Leasing als Kontroll- und Steuerinstrument

Digitalisierung von Koblenz bis Kuala Lumpur

CompuGroup Medical SE ist eines der führenden eHealth-Unternehmen weltweit. Mit eigenen Standorten in 19 Ländern und Produkten in über 40 Ländern verfügt der eHealth-Spezialist über eine der größten Reichweiten unter Leistungserbringern.

Verstehen

400.000 Kunden und 4.500 Mitarbeiter in 19 Ländern: Als Entwickler von Software-Produkten und Kommunikationslösungen für Ärzte, Zahnärzte und Krankenhäuser ist die CompuGroup stetig gewachsen und zum internationalen Marktführer im Bereich eHealth aufgestiegen. Doch derart komplexe Strukturen machen es schwierig, Prozesse und Produkte zu standardisieren. Mehr als 100 unterschiedliche interne Systeme waren im Einsatz, bevor sich das Unternehmen dazu entschloss, an allen Standorten ein einheitliches SAP-System einzuführen.

Gestalten

Sogenannte immaterielle Wirtschaftsgüter wie Software und Lizenzen stellen besondere Herausforderungen für die Finanzierung dar. Ein klassischer Bankkredit ist in der Regel nicht möglich, da z. B. Lizenzen nicht als Sicherheit gewertet werden. Hier setzte das Konzept der DAL an – Software-Leasing lautete die Empfehlung. Die Vorteile: Die anfallenden Kosten können auf die gesamte Nutzungsdauer verteilt werden, die Doppelbelastung durch die Übergangsphase zweier Systeme entfällt. Dank des ganzheitlichen Ansatzes werden nicht nur die externen Kosten für Lizenzen und individuelle Anpassung abgedeckt, sondern auch die Ausgaben für die Implementierung und internen Prozesse. Sogar Ausgaben, die vor der tatsächlichen Einführung des Systems entstehen, sind eingeschlossen.

Umsetzen

Die Investition in zweistelliger Millionenhöhe wurde über einen Generalunternehmervertrag abgewickelt. Dies ermöglicht eine schlanke und elegante Vertragsstruktur und die optimale Synchronisation aller Kosten. Mittlerweile ist das neue System an 80% der Standorte eingeführt – von Koblenz über Kuala Lumpur bis Johannesburg. Die restlichen Niederlassungen folgen 2018.

Informationstechnologie





Rebus Award: Sechs aus 400

Auszeichnung für die Besten



Es ist ein großartiges Erfolgsmodell, das jedes Jahr aufs Neue durch beeindruckende Ergebnisse unter Beweis gestellt wird: die Kooperation der DAL mit den ca. 400 Instituten der Sparkassen-Finanzgruppe.

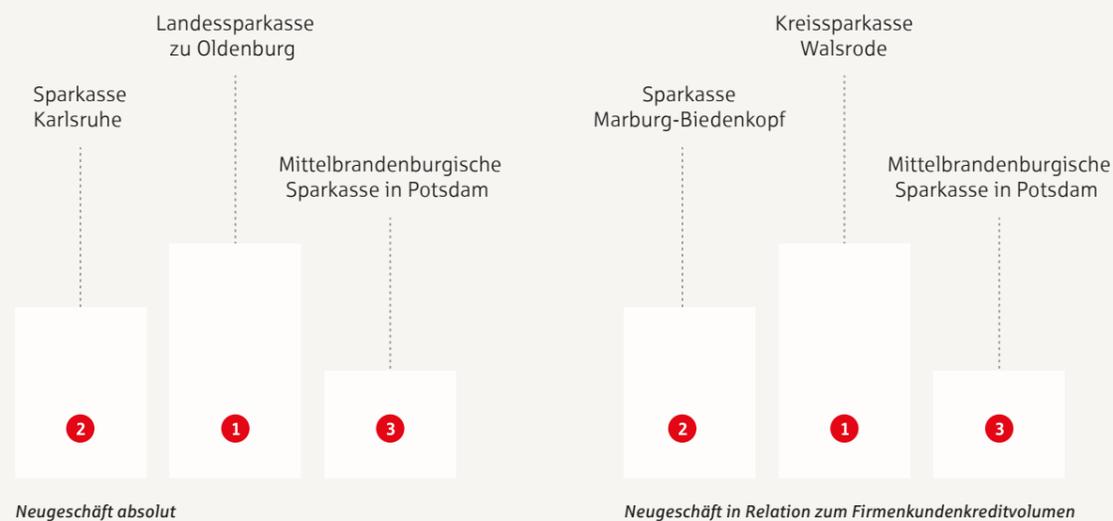
Aus der bewährten und langjährigen Partnerschaft entstehen immer wieder Win-win-win-Situationen, die für Kunden, Sparkassen und die DAL gleichermaßen Mehrwerte schaffen. Und die es allen Beteiligten ermöglichen, ihre individuellen Ziele zu erreichen. Dabei ist es nicht nur die Bündelung der Kompetenzen von Sparkassen und den DAL Dealteams, die die enge Zusammenarbeit so erfolgreich macht. Es sind auch die gemeinsamen Werte, allen voran Vertrauen, Zuverlässigkeit und die Bereitschaft, zum Nutzen des Kunden immer wieder die berühmte „Extra-Meile“ zu gehen.

Weitere Informationen zu den ausgezeichneten Projekten und Interviews mit den Sparkassen sehen Sie in unserem Online-Geschäftsbericht auf geschaeftsbericht.dal.de oder direkt auf rebus.dal.de

Absolute Zahlen und relative Größe

Auch 2017 gab es wieder eine Fülle gemeinsamer Finanzierungen von Projekten ganz unterschiedlicher Größenordnungen in den verschiedensten Branchen. Die herausragendsten Kooperationsprojekte honoriert die DAL mit einem eigens geschaffenen Preis, dem DAL Rebus. Dabei geht es nicht nur um die absoluten Zahlen der Transaktion, sondern auch um die relativen. So haben auch kleinere Sparkassen die Chance, die Auszeichnung zu erhalten. Der DAL Rebus – der Name steht für „Referred Business“ – wird an die jeweils drei

führenden Partner-Sparkassen in den Kategorien „Kooperation absolut“ und „Kooperation in Relation zum Firmenkundenkreditvolumen“ verliehen. Wie in jedem Jahr gab es auch 2017 sehr viele Projekte mit Vorzeigecharakter. Am Ende entschieden die o. g. Kriterien über die „Besten der Besten“; die Gewinner-Sparkassen und die dazugehörigen Projekte stellen wir Ihnen in unserem Online-Geschäftsbericht detailliert vor. Ein kleiner Trost und gleichzeitig ein großer Ansporn: Auch 2018 gibt es wieder 6 Preise zu gewinnen.



Die Siegersparkassen 2017

Ein Symbol der Stärke

Der Rebus wird seit 2008 von der DAL für herausragende Kooperationsprojekte an Sparkassen verliehen. Die Bronzeplastik wurde von dem 1968 geborenen spanischen Maler und Bildhauer Ramon Enrich gestaltet, der nach Aufenthalt in Deutschland und den USA nun wieder in seiner Heimat nahe Barcelona lebt.

Für das Projekt »Rebus« hat er eine originelle Skulptur geschaffen, die über das Symbol der Quadriga die Werte Kraft, Mut, Herausforderung, Überwindung und Teamarbeit verbindet. Das Viergespann wurde vor allem im alten Rom bei Wagenrennen und in Triumphzügen eingesetzt und häufig in Bildern und Statuen abgebildet.

Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat der DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG setzt sich satzungsgemäß aus bis zu zehn Mitgliedern zusammen.

Die Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG hat mit Herrn Kai Ostermann, Vorsitzender des Vorstands der Deutsche Leasing AG, den Vorsitzenden des Aufsichtsrats benannt. Ausgeschieden aus dem Aufsichtsrat ist zum 30. September 2017 Herr Burkhard Wittmacher und zum 31. Dezember 2017 Herr Josef Hastrich. Bestellt wurden als neue Mitglieder zum 1. Januar 2018: Herr Udo Buschmann, Vorstandsmitglied der Kreissparkasse Köln; zum 1. März 2018: Herr Matthias Peschke, Stellv. Vorsitzender des Vorstands der Kreissparkasse Heilbronn.

Der Aufsichtsrat hat sich im Berichtsjahr laufend, zeitnah und umfassend über die Entwicklung der Gesellschaft und alle Entscheidungen von grundsätzlicher Bedeutung informiert. Dies beinhaltete neben einer ausführlichen Darstellung der Geschäftsstrategie und zum Risikomanagement insbesondere zeitnahe und umfassende Informationen zu wichtigen Geschäftsvorgängen. Dabei wurden alle wesentlichen Fragen zur Lage und Entwicklung der Gesellschaft, zur strategischen und operativen Planung und zu Risiken intensiv erörtert. Ein weiterer Schwerpunkt war die Berichterstattung über die sich aus den aufsichtsrechtlichen Anforderungen ergebenden Maßnahmen.

Darüber hinaus haben sich der Vorsitzende des Aufsichtsrats und der Vorsitzende der Geschäftsführung regelmäßig ausgetauscht. Schwerpunkte der Gespräche waren neben

aktuellen operativen Themen insbesondere Fragen der strategischen Weiterentwicklung, die im Rahmen der Gespräche vorabgestimmt werden konnten, sowie Fragen des Risikomanagements.

Der Aufsichtsrat hat sich von der Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung überzeugt und im Rahmen seiner Zuständigkeit die ihm obliegenden Entscheidungen getroffen.

Der Aufsichtsrat hat die von der Gesellschaft verfolgte Strategie und die daraus zur Realisierung der mittel- und langfristigen Ziele abgeleiteten Maßnahmen mit der Geschäftsführung erörtert und zustimmend zur Kenntnis genommen.

Die als Abschlussprüfer benannte KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat die Jahresabschlüsse der DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG und des Konzerns sowie den Lagebericht und den Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2017 ordnungsgemäß geprüft und mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken versehen.

Der Abschlussprüfer hat dem Aufsichtsrat die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung erläutert und Fragen der Aufsichtsratsmitglieder beantwortet. Der Aufsichtsrat hat die Jahresabschlussunterlagen sowie die entsprechenden Prüfungsberichte des Abschlussprüfers erörtert, das Prüfungsergebnis zustimmend zur Kenntnis genommen und die vorgelegten Abschlüsse gebilligt. Er schlägt der Gesellschafterversammlung die Feststellung des Jahresabschlusses vor.



Der Aufsichtsrat bedankt sich bei Herrn Wittmacher und Herrn Hastrich für die langjährige, vertrauensvolle und stets engagierte Mitarbeit. Zugleich begrüßt der Aufsichtsrat die neuen Mitglieder und freut sich auf die zukünftige Zusammenarbeit. Weiterhin spricht der Aufsichtsrat der Geschäftsführung sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Anerkennung und Dank für die engagierte und erfolgreiche Arbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr aus.

Mainz, im Juni 2018

Der Aufsichtsrat
Kai Ostermann
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2017

DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG, Mainz

Grundlagen der Gesellschaft

Die Aktivitäten der DAL Gruppe – als lösungsorientierter Asset-Finance-Partner – konzentrieren sich auf die Zielmärkte Großgeschäft Firmenkunden, Immobilien, Transport und Logistik, Infrastruktur und Versorgung sowie Informationstechnik (IT) und Gesundheitswesen.

Der Zielmarkt „Großgeschäft Firmenkunden“ umfasst Leasing- und Finanzierungslösungen für gewerbliche Immobilien- und Großmobilen-Investitionen sowie für sonstige Vermögensgegenstände des Anlage- und Umlaufvermögens (immaterielle Vermögensgegenstände, Vorräte). Der Zielmarkt „Immobilien“ umfasst Baumanagement-Dienstleistungen für gewerbliche und Sparkassen-Immobilien. Im Zielmarkt „Infrastruktur und Versorgung“ liegt der Fokus auf Projekten zur Energieerzeugung, -verteilung und -speicherung. Im Zielmarkt „Transport und Logistik“ werden Kunden aus den Spezialsektoren Luftfahrt, Schifffahrt und Schienenverkehr sowie dem Logistikmarkt betreut. Im Zielmarkt IT und Gesundheitswesen werden Unternehmenskunden, Partner und Sparkassen mit Gesamtlösungen aus Investitions- und Finanzierungsprodukten sowie Service- und Logistikdienstleistungen für IT-Hardware, Software und Medizintechnik betreut.

Die DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG (DAL KG) fungiert als geschäftsführende Holding und stellt ihr Personal sowie das Sachanlagevermögen den jeweiligen Gruppengesellschaften über Dienstleistungsverträge

zur Verfügung. Insofern erzielt sie Erträge überwiegend aus der Bereitstellung von gruppeninternen Leistungen sowie aus Beteiligungen.

Das Neugeschäft wird grundsätzlich über Tochtergesellschaften und assoziierte Unternehmen der Zwischenholdinggesellschaften sowie Tochtergesellschaften der Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG abgewickelt; zu den Zwischenholdinggesellschaften zählen die DEUTSCHE ANLAGEN-LEASING GmbH, die DAL Immobilienvermietung GmbH und die DAL Structured Finance GmbH. Als wesentliche Auslandsgesellschaft besteht in Schweden die DAL Nordic Finance AB. Das Baumanagement wird über die Tochtergesellschaften DAL Bautech Baumanagement und Beratung GmbH sowie die DAL Bautech Beratung und Projektmanagement für Sparkassen GmbH angeboten.

Innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe ist die DAL Gruppe als Teil der Deutsche Leasing Gruppe für ihr Produktportfolio ein zentraler Verbund- und Kooperationspartner für die Sparkassen; daneben arbeitet die DAL Gruppe eng mit ausgewählten Landesbanken zusammen.

Zielmarkt Großgeschäft Firmenkunden

Das inländische Immobilien-Leasing- und Mietkaufgeschäft mit gewerblichen Kunden wird über die beiden Zwischenholdinggesellschaften DAL Immobilienvermietung GmbH und DEUTSCHE ANLAGEN-LEASING GmbH betrieben. Die Abwicklung und Verwaltung

der Transaktionen erfolgt ausschließlich über Tochtergesellschaften bzw. assoziierte Unternehmen, d. h. über Objektgesellschaften. Des Weiteren bietet der Sektor strukturierte Spezialprodukte, wie zum Beispiel die Finanzierung von immateriellen Vermögensgegenständen (Markenrechte, Patente, Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, Vermarktungsrechte etc.), Großmobilen sowie Vorratsvermögen an.

Zielmarkt Immobilien

Die DAL Bautech Baumanagement und Beratung GmbH sowie die DAL Bautech Beratung und Projektmanagement für Sparkassen GmbH als Tochtergesellschaften der DEUTSCHE ANLAGEN-LEASING GmbH stellen innerhalb der DAL Gruppe ihr Kernprodukt Projekt- und Baumanagement für Neu-, Um- und Erweiterungsbauten zur Verfügung. Das Leistungsspektrum reicht dabei von ersten Grundsatzüberlegungen bis zur Baufertigstellung mit Beratung und Projektmanagement.

Zielmarkt Infrastruktur und Versorgung

Der Zielmarkt Infrastruktur und Versorgung begleitet Stadtwerke / regionale Versorger, Hersteller, Projektierer und strategische Investoren. Finanziert werden schwerpunktmäßig Projekte zur Energieerzeugung und -speicherung sowie Projekte zur Energieverteilung (Netze). Das Leistungsspektrum der DAL Gruppe umfasst einerseits Leasing- und Mietkaufösungen sowie schwerpunktmäßig Kreditlösungen über die Deutsche Leasing

Finance GmbH. Kernmarkt ist die Bundesrepublik Deutschland sowie ausgewählte europäische Länder.

Zielmarkt Transport und Logistik

Der Zielmarkt Transport und Logistik deckt neben den Spezialsektoren Schienenverkehr, Schifffahrt und Luftfahrt auch die Logistikbranche ab. Zieladressen sind Hersteller, Betreiber und Vermieter aus diesen Sektoren sowie die führenden Anbieter im Logistikmarkt. Das Leistungsspektrum der DAL Gruppe umfasst einerseits Leasing- und Mietkaufösungen über Einzelobjekt- und Sammelgesellschaften und andererseits Kreditlösungen über die Deutsche Leasing Finance GmbH für neue und gebrauchte Objekte. Kernmarkt ist Deutschland und selektiv das europäische Ausland.

Zielmarkt IT und Gesundheitswesen

Der Zielmarkt IT und Gesundheitswesen bietet im Bereich Informationstechnik Leasing- und Mietkaufösungen für IT-Hardware sowie Projektleasing für Softwareprojekte. Über das eigene Service- und Logistikzentrum werden weitere Dienstleistungen wie Logistik, Datenlöschung etc. angeboten. Das Lösungsspektrum im Bereich Gesundheitswesen beinhaltet individuelle Leasing- und Finanzierungslösungen für die Anschaffung von Medizintechnik sowie die Investition in die Ausstattung von Gesundheitszentren.

Wirtschaftsbericht

Geschäftsverlauf

Die Wirtschaft in Deutschland hat sich im abgelaufenen Kalenderjahr 2017 erneut solide und stetig entwickelt mit einem Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts in Höhe von 2,2 % (i. Vj. 1,9 %).¹

Für die Leasing-Branche wird für 2017 mit einem Wachstum von rund 5,7 % auf € 58,5 Mrd. gerechnet. Mit dieser deutlichen Steigerung des Neugeschäftsvolumens hat die deutsche Leasing-Branche ihre Rolle als bedeutender Partner des Mittelstandes erneut unter Beweis gestellt. Die Bedeutung von Leasing für die deutsche Wirtschaft

hat in 2017 weiter zugenommen, wobei bei Mobilien ein Plus von 6,5 % und bei Immobilien ein Minus von rund 20 % zu verzeichnen war. Dies bedeutet für die Leasing-Quote 2017 einen Anstieg auf 16,1 % und bei Mobilien von 23,1 % auf 24,1 %, ein neues Rekordniveau.²

Das Neugeschäft der DAL Gruppe (ohne IT und Gesundheitswesen) ist auf Basis der vereinbarten Gesamtinvestitionskosten um 6,1 % – auf rund € 1,52 Mrd. – gestiegen. Gestiegen sind ebenfalls Vermittlungen aus der Sparkassen-Finanzgruppe auf eine Höhe von € 571 Mio. (i. Vj. € 440 Mio.). Das Neugeschäft der DAL inklusive dem Sektor IT und Gesundheitswesen beträgt € 1,65 Mrd.

Das Neugeschäftsvolumen im Zielmarkt Großgeschäft Firmenkunden ist gestiegen und entfällt primär auf mittelständische gewerbliche Kunden. Das Transport- und Logistikgeschäft ist auf € 497,1 Mio. (-9,9 %) und das Geschäft im Zielmarkt Infrastruktur und Versorgung auf € 223,9 Mio. (-15,4 %) zurückgegangen.

Seit 1. Oktober 2017 bietet die DAL Leistungen im neuen Zielmarkt IT und Gesundheitswesen an. Das Neugeschäft bis 31.12.2017 beläuft sich auf € 132,8 Mio.

Vermögenslage

Die bilanziellen Verhältnisse der DAL KG sind bestimmt von ihrer Funktion als geschäftsführende Holding. Da das Leasing-Vermögen vollständig von den Objekt- und Beteiligungsgesellschaften gehalten wird, weist die DAL KG in ihrem Jahresabschluss kein eigenes Leasingvermögen aus.

Ertragslage

Die Ertragslage der DAL KG ist insofern geprägt durch die ausgewiesenen Erträge aus Geschäftsbesorgungsgebühren, Kostenweiterbelastungen, Beteiligungen, Vermittlungsprovisionen sowie Ergebnisabführungsverträgen. Das Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit der DAL KG ist, wie prognostiziert, konstant positiv und beläuft sich auf € 13,4 Mio. (i. Vj. € 12,0 Mio.).

Finanzlage

Das Festkapital der DAL KG beträgt € 25,0 Mio.; die Liquiditätserfordernisse der Gesellschaft werden aus den operativen Erträgen gedeckt. Die Gesellschaft ist somit jederzeit in der Lage, ihren finanziellen Verpflichtungen nachzukommen.

Die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft ist geordnet.

Risikobericht

Die DAL KG als Mutterunternehmen ist Finanzdienstleistungsinstitut im Sinne des Kreditwesengesetzes (KWG). Damit obliegt der Gesellschaft die Erfüllung der regulatorischen Anforderungen des KWG für Finanzdienstleistungsinstitute der Beaufsichtigungsgruppe V.

Risikomanagement

Grundsätzlich ist die Risikokultur der DAL KG durch einen konservativen Umgang mit Risiken gekennzeichnet. Die DAL Gruppe ist mit ihrem langfristigen Vertragsbestand auf kontinuierliches Wachstum und die Erzielung nachhaltiger Erträge ausgerichtet.

Die DAL Gruppe finanziert ihr Neugeschäft in den eigenen Büchern grundsätzlich auf Non-Recourse-Basis über Beteiligungs- und Objektgesellschaften.

Der Auftragseingang verteilt sich wie folgt auf die einzelnen Zielmärkte (Betragsangaben in Mio. €)

ZIELMARKT	2017		2016		VERÄND. IN %
	MIO. €	IN %	MIO. €	IN %	
Großgeschäft Firmenkunden	797,8	48,3	615,1	43,0	+ 29,7
Transport & Logistik	497,1	30,1	552,0	38,6	- 9,9
Infrastruktur & Versorgung	223,9	13,6	264,7	18,4	- 15,4
IT & Gesundheitswesen	132,8	8,0	-	-	
Summe	1.651,6		1.431,8		

Die Risikoinventur der DAL KG per 31.12.2017 wird durch die folgende Risikolandkarte dokumentiert:

Risiken der DAL KG

- Wesentliches Risiko
- Wesentliches, nicht sinnvoll durch RDM begrenzbares Risiko
- Nicht wesentliches Risiko

Die Wesentlichkeitsgrenze für das Verlustpotenzial ist für die DAL Gruppe einheitlich über alle Risikokategorien auf € 1 Mio. festgelegt (siehe Risikostrategie).

RISIKOART	Risikokategorie
ADRESSENAUSFALL-RISIKO	Margenausfallrisiko
	Kontrahentenrisiko Kapitalausfallrisiken aus: · geschäftsbezogenen Vor- oder Zwischenfinanzierungen · langfristigen Recourse-Finanzierungen DAL alt
ASSET-RISIKO	Mieterdarlehens-Avale
MARKTPREIS-RISIKO	Währungsrisiko
LIQUIDITÄTS-RISIKO	Beschaffungsrisiko
OPERATIONELLE RISIKEN	Risiken aus internen Verfahren, Menschen, Systemen und externen Einflüssen inkl. Rechts- und Veritätshaftungsrisiko
BETEILIGUNGS-RISIKO	Bereitstellungsrisiko aus Objektgesellschaften
GESCHÄFTS-RISIKO	Geschäftsrisiko
SONSTIGE RISIKEN	Verlustübernehmerisiko aus wirtschaftlichen Gründen
	Reputationsrisiko
	Strategisches Risiko

Adressenausfallrisiken bestehen in Form von Margenausfallrisiken, Kontrahentenrisiken und Kapitalausfallrisiken. Bei Non-Recourse-Gestaltungen führt der Ausfall eines Leasing-Nehmers nicht zu einem Kapitalausfall, sondern zu einem Ertragsausfall in Höhe des zum Ausfallzeitpunkt bestehenden Substanzwertanteils des Leasing-Engagements.

Das Kontrahentenrisiko bezeichnet das Risiko des Ausfalls eines professionellen Marktteilnehmers (Kontrahent) in Zusammenhang mit Geldanlagen im Rahmen des Liquiditätsmanagements der DAL Gruppe.

Kapitalausfallrisiken resultieren entweder aus geschäftsbezogenen kurzfristigen Vorfinanzierungen von Leasing-Verträgen, wenn diese vereinzelt auf Recourse-Basis finanziert werden, oder aus dem abschmelzenden DAL alt-Bestand langfristiger Recourse-Finanzierungen. Per 31.12.2017 belaufen sich die kurzfristigen Vorfinanzierungen auf € 10,4 Mio. (i. Vj. € 1,74 Mio.), der Bestand der langfristigen Recourse-Finanzierungen DAL alt ist nur noch im geringen Umfang im Vertragsbestand und beläuft sich per 31.12.2017 auf € 3,6 Mio. (i. Vj. € 4,4 Mio.).

Wesentliche Adressenausfallrisiken werden im Rahmen der Risikotragfähigkeitsrechnung der DAL Gruppe berücksichtigt. Die notwendigen Prozesse zur Steuerung, Überwachung und Kommunikation der Risiken sind installiert.

Asset-Risiken bestehen in Form von Verwertungsrisiken aus der Vertragsvariante „Mieterdarlehens-Aval“. Zur möglichen Darstellung einer Off-Balance-Wirkung auf Kundenseite

übernimmt die DAL auf Basis konservativer Risikoleitplanken Restwertrisiken, die einem regelmäßigen Monitoring unterliegen.

Marktpreisrisiken können grundsätzlich in Form von Währungsrisiken auftreten. Geschäftstypisch werden diese Risiken vom Kunden übernommen. Leasing-Verträge in Fremdwährungen sind entweder in der gleichen Währung refinanziert oder werden ebenfalls über Freistellungserklärungen vom Leasing-Nehmer getragen. Leasing-Erträge in Fremdwährung stellen per 31.12.2017 mit 0,6% (i. Vj. 0,8%) des Gesamtsubstanzwertes ein nicht wesentliches Risiko dar.

Liquiditätsrisiken haben ebenfalls aufgrund der laufzeit- und zinskongruenten Refinanzierungen keine Relevanz für die DAL Gruppe. Die DAL KG ist in das Liquiditätsmanagement der gesamten DAL Gruppe eingebunden.

Operationelle Risiken bestehen insbesondere in Form von Konzeptions-, Vertrags- und Veritätsrisiken. Alle angewendeten Vertragsmuster werden unter juristischen und steuerlichen Aspekten geprüft; dies gilt sowohl für die Leasing-, Mietkauf- und Kreditverträge mit Kunden als auch für die korrespondierenden Finanzierungsverträge. Potentielle Veritätsrisiken sind bei Immobilien und Großmobilen aufgrund ihrer typischen Eigenschaften weitgehend ausgeschlossen. Operationelle Risiken werden durch organisatorische Vorkehrungen wie gemeinsame Verantwortlichkeiten (Vier-Augen-Prinzip) und eine Prozessbegleitung durch ein internes Risikomanagement auf Einzelprojektebene gemanagt und in der Risikotrag-

fähigkeitsrechnung der DAL Gruppe berücksichtigt. Die Prozesse zur Steuerung, Überwachung und Kommunikation der Risiken sind installiert. Die DAL Gruppe ist darüber hinaus in das Managementsystem für operationelle Risiken der Deutsche Leasing Gruppe eingebunden.

Das **Beteiligungsrisiko** ist als Verlustrisiko des Beteiligungskapitals der DAL KG an ihren Leasing-Objektgesellschaften definiert. Alle Objektgesellschaften (mit und ohne Finanzdienstleistungsstatus) bzw. Zwischenholdings sind in das Risikomanagement- und Risikofrüherkennungssystem der DAL KG eingebunden. Die notwendigen Prozesse zur Steuerung, Überwachung und Kommunikation der Risiken sind installiert.

Unter dem **Geschäftsrisiko** wird das Risiko verstanden, dass aufgrund der Geschäftsentwicklung das realisierte GuV-Ergebnis negativ vom geplanten GuV-Ergebnis abweicht.

Sonstige Risiken bestehen in Form des Verlustübernehmerisikos aus wirtschaftlichen Gründen, des Reputationsrisikos und des strategischen Risikos.

Als **Verlustübernehmerisiko aus wirtschaftlichen Gründen** definiert die DAL solche Risiken, die zwar durch die Objektgesellschaften rechtlich abgeschottet sind, für die die DAL KG – ohne jedoch hierzu rechtlich verpflichtet zu sein – aus wirtschaftlichen Gründen Verluste bzw. Verbindlichkeiten übernimmt.

Der Umfang des ökonomischen Risikos für das Beteiligungsrisiko sowie das Verlustübernehmerisiko aus wirtschaftlichen Gründen nach Rückstellungen liegt unterhalb der Wesentlichkeitsgrenze für wesentliche Risiken

und wird daher als nichtwesentliches Risiko eingestuft.

Das **Reputationsrisiko** beschreibt die Gefahr von Verlusten aufgrund einer Schädigung bzw. Verschlechterung der Reputation der DAL Gruppe. Diese Verluste können auch mittelbare oder unmittelbare Folge anderer schlagend gewordener Risikoarten sein oder diese verstärken.

Das **Strategische Risiko** bezeichnet die Gefahr von Verlusten, die sich aus fehlerhaften Managemententscheidungen zur geschäftspolitischen Positionierung der DAL Gruppe ergeben.

Nachtragsbericht

Nach dem Geschäftsjahresende ergaben sich keine berichtenswerten Vorgänge.

Prognosebericht

Die Bundesregierung erwartet in ihrer Projektion ein Wirtschaftswachstum von 2,4 % für 2018. Damit setzt sich nach Aussage des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie der Aufschwung weiter fort.³

Der Wettbewerb im Mittelstandsgeschäft wird aufgrund der Fokussierung der Finanzbranche auf dieses attraktive Marktsegment unverändert intensiv bleiben. Industrieunternehmen werden außerdem weiterhin ihre hohe Innenfinanzierungskraft für ihre Investitionen nutzen.

Unter Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Prognosen geht die DAL davon aus, dass die gesamtwirtschaftliche Entwicklung

insgesamt eher seitwärts verläuft und anfällig für Rückschläge bleiben wird. Aufgrund der für die DAL gesehenen Marktpotentiale geht die Geschäftsführung von einem leicht über der prognostizierten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung liegenden Neugeschäft für das Geschäftsjahr 2018 aus. Sie sieht im Asset-Finance-Geschäft weiterhin attraktive Marktchancen und Entwicklungspotenziale, insbesondere auch durch ihre Verankerung in der Sparkassen-Finanzgruppe.

Im Zielmarkt Großgeschäft Firmenkunden sehen wir zusätzliche Geschäftschancen bei großen mittelständischen Kunden sowie Dauerinvestoren durch ein erweitertes/ lösungsorientiertes Leistungs- und Produktangebot neben klassischen Leasingstrukturen. Durch die zukünftig bilanzielle Gleichstellung aller Investoren(miet)lösungen mit Leasingverhältnissen durch die Einführung des Right-Of-Use-Ansatzes nach IFRS 16 erwartet die DAL bei international bilanzierenden Kunden neue Marktchancen im Immobilien-Bereich.

Im Zielmarkt Infrastruktur und Versorgung wollen wir uns weiter gemeinsam mit den Sparkassen als der präferierte Finanzierungspartner für Stadtwerke und regionale Versorger etablieren. Dies wollen wir erreichen, indem wir unser Leistungsangebot weiter ausbauen und bedarfsgerechte Finanzierungslösungen für zukünftig vermehrt anstehende Themen im Bereich Netze, Speicher und Eigenstromversorgung entwickeln. Darüber hinaus soll marktseitig das Lösungsspektrum

der Deutsche Leasing Gruppe bei öffentlichen Kunden/Stadtwerken stärker genutzt werden.

Die Geschäftsentwicklung im Zielmarkt Transport und Logistik ist weiterhin volatil und damit schwerer prognostizierbar. Neben dem Personen- und Güterverkehr im Schienenverkehrssegment wird die DAL sich in diesem Markt deutlich breiter aufstellen und dabei insbesondere den Logistikmarkt erschließen.

Im Zielmarkt IT und Gesundheitswesen werden das Software-Projekt- und Partnergeschäft sowie der Service im Hardwaregeschäft weiter ausgebaut werden. Für das laufende Geschäftsjahr 2018 und folgende Geschäftsjahre erwartet die DAL KG weiterhin konstante positive Ergebnisse.

Für die gute und erfolgreiche Zusammenarbeit im Geschäftsjahr 2017 dankt die DAL ihren Kunden, Partnern und der Sparkassen-Finanzgruppe. Der Dank geht ebenfalls an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der DAL, die diesen Erfolg ermöglicht haben.

Mainz, 17. Mai 2018
DAL Deutsche Anlagen-Leasing Geschäftsführung GmbH

  
Markus Strehle Kai Eberhard Andreas Geue
(Vorsitzender)

¹ Pressemitteilung Nr. 11 vom 11.1.2018 des Statistischen Bundesamtes

² Reif, Magnus und Städtler, Arno: „Investitionen springen an – Leasing boomt“. In: ifo Schnelldienst 01/2018, 2018, 71, Nr. 01, S. 26–29

³ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, „Jahreswirtschaftsbericht 2018 – Wirtschaftlich gestärkt in die Zukunft“, S. 40–42.

Jahresbilanz zum 31. Dezember 2017

DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG, Mainz

AKTIVSEITE	31.12.2017		31.12.2016	
	EUR	EUR	EUR	EUR
1. Barreserve				
a) Kassenbestand		5.645,77		4.525,82
2. Forderungen an Kreditinstitute				
a) täglich fällig	16.899.020,00		69.113.318,89	
b) andere Forderungen	238,65	16.899.258,65	237,71	69.113.556,60
3. Forderungen an Kunden		101.976.102,82		47.158.860,33
darunter: an Finanzdienstleistungsinstitute EUR 58.833.307,92 (i.Vj. TEUR 8.727)				
davon an verbundene Unternehmen EUR 94.629.389,05 (i.Vj. TEUR 44.732)				
davon an Gesellschafter EUR 61.808.521,01 (i.Vj. TEUR 14.164)				
4. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere		742.540,09		731.516,09
5. Beteiligungen		25.053,28		25.053,28
6. Anteile an verbundenen Unternehmen		54.275.428,06		54.275.428,06
darunter: an Finanzdienstleistungsinstitute EUR 48.872.913,98 (i.Vj. TEUR 48.873)				
7. Immaterielle Anlagewerte		206.464,00		327.953,00
a) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten				
8. Sachanlagen		4.501.279,00		1.909.467,54
9. Sonstige Vermögensgegenstände		23.974.916,56		2.997.373,29
Summe der Aktiva		202.606.688,23		176.543.734,01

PASSIVSEITE	31.12.2017		31.12.2016	
	EUR	EUR	EUR	EUR
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
a) andere Verbindlichkeiten				
aa) täglich fällig	145.715.023,06		123.889.629,19	
darunter: gegenüber Finanzdienstleistungsinstituten EUR 103.900.217,73 (i.Vj. TEUR 86.728)				
davon gegenüber verbundenen Unternehmen EUR 120.443.311,91 (i.Vj. TEUR 102.516)				
ab) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	570.641,75	146.285.664,81	570.641,75	124.460.270,94
2. Sonstige Verbindlichkeiten		13.527.538,42		13.621.748,07
davon gegenüber Gesellschaftern EUR 12.842.616,85 (i.Vj. TEUR 12.375)				
3. Rückstellungen				
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	5.230.085,00		2.947.135,00	
b) Steuerrückstellungen	1.842.873,00		1.548.910,00	
c) andere Rückstellungen	10.694.527,00	17.767.485,00	8.939.670,00	13.435.715,00
4. Eigenkapital				
a) Eingefordertes Kapital Gezeichnetes Kapital				
aa) Festkapital Komplementär	1.502.500,00		1.502.500,00	
ab) Festkapital Kommanditist	23.523.500,00		23.523.500,00	
	25.026.000,00		25.026.000,00	
b) Bilanzgewinn / Bilanzverlust				
ba) Variables Kapital Komplementär	0,00		0,00	
bb) Variables Kapital Kommanditist	0,00		0,00	
	0,00	25.026.000,00	0,00	25.026.000,00
Summe der Passiva		202.606.688,23		176.543.734,01
1. Eventualverbindlichkeiten				
a) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen		11.920.202,00		11.844.935,00

Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2017

DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG, Mainz

	2017		2016	
	EUR	EUR	EUR	EUR
1. Leasingerträge		17.743.152,52		17.299.750,57
2. Zinserträge aus				
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	1.550.465,33		917.502,30	
3. Zinsaufwendungen	-294.883,63	1.255.581,70	-207.156,35	710.345,95
davon aus Aufzinsung EUR 164.270,11 (i.Vj. TEUR 154)				
4. Laufende Erträge aus				
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	15.156,90		9.567,60	
b) Anteilen an verbundenen Unternehmen	2.820.000,00	2.835.156,90	0,00	9.567,60
5. Erträge aus Gewinnabführungsverträgen		1.662.022,63		5.531.958,73
6. Provisionserträge	18.568.791,53		8.985.227,28	
7. Provisionsaufwendungen	-948.717,88	17.620.073,65	-1.029.379,87	7.955.847,41
8. Sonstige betriebliche Erträge		10.516.575,42		6.697.521,27
9. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter	-23.730.598,02		-16.596.963,30	
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstüt- zung, darunter: für Altersversorgung EUR 85.453,19 (i.Vj. TEUR 31)	-2.255.576,24		-1.665.224,93	
	-25.986.174,26		-18.262.188,23	
b) andere Verwaltungsaufwendungen	-10.147.731,59	-36.133.905,85	-7.255.956,68	-25.518.144,91
10. Abschreibungen und Wertberichtigungen				
a) auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen		-1.245.002,78		-453.039,83

	2017		2016	
	EUR	EUR	EUR	EUR
11. Sonstige betriebliche Aufwendungen		-562.216,42		-105.532,75
12. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Leasinggeschäft		-326.000,00		0,00
13. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Leasingge- schäft		0,00		903.000,00
14. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unter- nehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere		0,00		-1.000.000,00
15. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit		13.365.437,77		12.031.274,04
16. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		-456.886,27		438.929,84
17. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 11. ausgewiesen		-60.610,72		-120.423,00
18. Jahresüberschuss		12.847.940,78		12.349.780,88
19. Entnahmen aus dem variablen Kapital		-34.462,25		-71.654,63
20. Einstellungen in die Darlehenskonten der Gesellschafter		-12.813.478,53		-12.278.126,25
21. Bilanzgewinn		0,00		0,00

Anhang für das Geschäftsjahr 2017

DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG, Mainz

1. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Bilanzierung und Bewertung der einzelnen Bilanzposten wurde nach den handelsrechtlichen Vorschriften (HGB), der Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute (RechKredV) und den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung vorgenommen.

Die Barreserven und Forderungen sind mit dem Nennwert, die Verbindlichkeiten mit den Erfüllungsbeträgen bilanziert. Im Fall einer dauerhaften Wertminderung der Forderungen werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Die Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere sind zu Anschaffungskosten oder zum niedrigeren beizulegenden Wert am Bilanzstichtag angesetzt.

Die Beteiligungen und Anteile an verbundenen Unternehmen wurden zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Im Fall einer dauerhaften Wertminderung werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Die immateriellen Anlagewerte und die Sachanlagen sind mit den Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare Abschreibungen, angesetzt.

Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen sind nach der Projected Unit Credit Method unter Anwendung eines Rechnungszinsfußes von 3,68 % bzw. 3,71 %

und einer erwarteten Rentensteigerung von 1,5 % bzw. 2 % bewertet worden; der Bewertung liegen die Richttafeln 2005 G zugrunde.

Die Steuerrückstellungen und anderen Rückstellungen sind nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung mit dem notwendigen Erfüllungsbetrag angesetzt und tragen den am Bilanzstichtag erkennbaren Risiken Rechnung.

Latente Steuern werden gemäß § 274 HGB auf temporäre und quasi-permanente Differenzen zwischen handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Wertansätzen sowie auf bestehende steuerliche Verlustvorträge ermittelt. Hierbei werden auch entsprechende Differenzen der ertragsteuerlichen Organgesellschaften des Organträgers DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG berücksichtigt. Die identifizierten Differenzen sowie die steuerlichen Verlustvorträge werden mit einem Steuersatz von 15,4 % (Gewerbsteuer) bewertet. Im Rahmen der Gesamtbetrachtung ergibt sich ein Überhang der aktiven latenten Steuern über die passiven latenten Steuern. Das Wahlrecht, den Aktivüberhang an latenten Steuern gemäß § 274 Abs. 1 Satz 2 HGB anzusetzen, wird nicht in Anspruch genommen. Der Überhang aktiver latenter Steuern resultiert im Wesentlichen aus Buchwertdifferenzen auf in der Steuerbilanz aktivierte Firmenwerte, bei den Rückstellungen für Pensionen und bei den sonstigen Rückstellungen.

2. Erläuterungen zur Bilanz

Die Forderungen an Kunden betreffen vor allem Forderungen aus dem laufenden Finanz- und Leistungsverkehr mit verbundenen Unternehmen und Objektgesellschaften.

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens ist im Anlagespiegel ersichtlich.

Die Angaben zum Anteilsbesitz im Sinne des § 285 Nr. 11 HGB sind in einer gesonderten Anlage zum Anhang dargestellt.

NAME UND SITZ DER GESELLSCHAFT	KAPITALANTEIL IN %
DAL Immobilienvermietung GmbH, Mainz	100,0
DEUTSCHE ANLAGEN-LEASING GmbH, Mainz	94,0
DAL Structured Finance GmbH, Mainz	100,0

Wichtige unmittelbare Beteiligungen sind:

Bei den Sachanlagen handelt es sich um Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Die sonstigen Vermögensgegenstände beinhalten im Wesentlichen Forderungen aus Steuern in Höhe von T€ 23.972.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden betreffen vor allem Forderungen aus dem laufenden Finanz- und Leistungsverkehr mit verbundenen Unternehmen und Objektgesellschaften.

Die Pensionsrückstellungen sind in Höhe von T€ 2.946 für ehemalige Geschäftsführer der Gesellschaft gebildet. Die darauf entfallen-

den laufenden Pensionszahlungen betragen in 2017 T€ 188. Die Erhöhung der Pensionsrückstellungen um T€ 2.284 resultiert aus der Übernahme entsprechender Pensionsverpflichtungen von Mitarbeitern, die im Rahmen eines Teilbetriebsübergangs im Geschäftsjahr von der Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG, Bad Homburg v.d.Höhe übernommen wurden. Der Unterschiedsbetrag gemäß § 253 Abs. 6 S. 1 HGB beträgt zum Ende des Geschäftsjahres T€ 798.

Die anderen Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen Tantiemerrückstellungen in Höhe von T€ 1.540, engagementbezogene

Einzelrückstellungen in Höhe von T€ 970 sowie Provisionsrückstellungen in Höhe von T€ 3.358.

Die Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen wurden im Inter-

esse inländischer Beteiligungen zugunsten der jeweils finanzierenden Kreditinstitute bzw. aus Leasingnehmern eingeräumten Rückgriffsansprüchen eingegangen. Mit einer Inanspruchnahme wird nicht gerechnet.

**Fristengliederung
gemäß § 9 RechKredV**

	31.12.2017 €	31.12.2016 €
FORDERUNGEN AN KREDITINSTITUTE		
b) andere Forderungen - bis drei Monate	238,65	237,71
FORDERUNGEN AN KUNDEN		
- bis drei Monate	58.092.259,33	10.824.487,13
- mehr als drei Monate bis ein Jahr	4.656.295,18	1.331.533,49
- mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	8.512.660,95	7.121.967,56
- mehr als fünf Jahre	30.714.887,36	27.880.872,15
VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KUNDEN		
a) andere Verbindlichkeiten ab) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist - mehr als fünf Jahre	570.641,75	570.641,75

3. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUST- RECHNUNG

Für die Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung wurde die Staffelform gewählt.

Die Leasingerträge wurden im Wesentlichen aus der Geschäftsbesorgung für Tochtergesellschaften und Objektgesellschaften (T€ 17.653) erzielt.

In den Provisionserträgen sind periodenfremde Erträge in Höhe von T€ 4.467 enthalten.

Die sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten im Wesentlichen Erträge aus Kostenumlage, Dienstleistung und aus der Auflösung von sonstigen Rückstellungen. Sie enthalten periodenfremde Erträge in Höhe von T€ 423.

Unter den anderen Verwaltungsaufwendungen sind als laufende Posten insbesondere Aufwendungen für Raummieten, Verwaltung, Vertrieb, Beratung, Kosten des Zahlungsverkehrs und entsprechende Rückstellungszuführungen erfasst.

4. Sonstige Angaben

Während des Berichtsjahres waren durchschnittlich 79 weibliche und 99 männliche Mitarbeiter ausnahmslos im Angestelltenverhältnis beschäftigt.

Die Gesellschaft hat mit einigen ihrer Tochtergesellschaften Ergebnisabführungsverträge abgeschlossen. Die Verträge haben eine Laufzeit von fünf Jahren und verlängern sich jeweils um ein weiteres Jahr, wenn sie nicht zum Ende der Laufzeit gekündigt werden.

Die Gesellschaft hat mit ihren Beteiligungs- und Objektgesellschaften Geschäftsbesor-

gungsverträge abgeschlossen und somit die kaufmännische Verwaltung dieser Gesellschaften übernommen.

Die Geschäftsführung und Vertretung der Gesellschaft obliegt der persönlich haftenden Gesellschafterin DAL Deutsche Anlagen-Leasing Geschäftsführung GmbH, Mainz. Diese hat ein Stammkapital von EUR 62.000,00. Sie hat eine Einlage in Höhe von EUR 1,5 Mio. geleistet.

Die Gesellschaft hat Büroräume angemietet, aus denen sich folgende zukünftige finanzielle Verpflichtungen ergeben:

ORT DER BÜRORÄUME	GEMietet BIS	VERPFLICHTUNG
Düsseldorf	28. Februar 2023	TEUR 280
Stuttgart	31. Oktober 2019	TEUR 125
München	31. Dezember 2021	TEUR 222
Hamburg	31. Dezember 2022	TEUR 458
Mainz	31. Dezember 2041	TEUR 30.336

Die zukünftigen finanziellen Verpflichtungen aus der Anmietung des Fuhrparks betragen T€ 2.644. Sie bestehen gegenüber verbundenen Unternehmen.

Die Angaben zum Abschlussprüferhonorar sind im Konzernabschluss der Gesellschaft enthalten.

Der Konzernabschluss für die Gesellschaft mit ihren verbundenen Unternehmen und der Geschäftsbericht werden beim elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht. Darüber hinaus ist die Gesellschaft ein verbundenes Unternehmen im Sinne des § 271 HGB zur Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG, Bad Homburg v.d.Höhe und ihren verbundenen Unternehmen.

Mitglieder der Geschäftsführung der persönlich haftenden Gesellschafterin waren im Geschäftsjahr 2017:

Markus Strehle

Kaisersesch
Vorsitzender der Geschäftsführung

Kai Eberhard

Mainz
Geschäftsführer

Andreas Geue

Bad Homburg v. d. Höhe
Geschäftsführer

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Geschäftsführungsorgans betragen im Geschäftsjahr T€ 1.183. Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats betragen T€ 48.

Dem Aufsichtsrat der Gesellschaft gehören folgende Mitglieder an:

Kai Ostermann

(Vorsitzender) Vorsitzender des Vorstands der Deutsche Leasing AG

Frank Brockmann

Stellvertretender Vorstandssprecher der Hamburger Sparkasse AG

Udo Buschmann

(ab 01.01.2018)
Vorstandsmitglied der Kreissparkasse Köln

Josef Hastrich

(bis 31.12.2017)
Stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der Kreissparkasse Köln

Stefan Hattenkofer

Mitglied des Vorstands der Stadtsparkasse München

Andreas Koch

Mitglied des Vorstands der Sparkasse Leipzig

Matthias Peschke

(ab 01.03.2018)
Stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der Kreissparkasse Heilbronn

Günter Sedlak

Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Oberhessen

Rainer Weis

Mitglied des Vorstands der Deutsche Leasing AG

Burkhard Wittmacher

(bis 30.09.2017)
Vorsitzender des Vorstands der Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen

Mainz, 17. Mai 2018
DAL Deutsche Anlagen-Leasing Geschäftsführung GmbH


Markus Strehle Kai Eberhard Andreas Geue
(Vorsitzender)

Auf die Veröffentlichung der Anteilsbesitzliste in diesem Geschäftsbericht wird verzichtet.

Entwicklung des Anlagevermögens im Geschäftsjahr 2017

DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG, Mainz

	Anschaffungskosten				
	01.01.2017 EUR	Zugang EUR	Umbuchung EUR	Abgänge EUR	31.12.2017 EUR
1. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	731.516,09	11.024,00	0,00	0,00	742.540,09
2. Beteiligungen	25.053,28	0,00	0,00	0,00	25.053,28
3. Anteile an verbundenen Unternehmen	55.275.428,06	0,00	0,00	0,00	55.275.428,06
4. Immaterielle Anlagewerte - Gewerbliche Rechte	1.672.040,51	70.528,49	0,00	246.223,80	1.496.345,20
	1.672.040,51	70.528,49	0,00	246.223,80	1.496.345,20
5. Sachanlagen - Betriebs- und Geschäftsausstattung	3.701.210,88	3.766.825,75	620.116,54	1.896.319,50	6.191.833,67
- Geleistete Anzahlungen	620.516,54	0,00	-620.116,54	400,00	0,00
	4.321.727,42	3.766.825,75	0,00	1.896.719,50	6.191.833,67
	62.025.765,36	3.848.378,24	0,00	2.142.943,30	63.731.200,30

	kumulierte Abschreibungen					Buchwerte	
	01.01.2017 EUR	Zugang EUR	Umbuchung EUR	Abgänge EUR	31.12.2017 EUR	31.12.2017 EUR	31.12.2016 EUR
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	742.540,09	731.516,09
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25.053,28	25.053,28
	1.000.000,00	0,00	0,00	0,00	1.000.000,00	54.275.428,06	54.275.428,06
	1.344.087,51	192.017,49	0,00	246.223,80	1.289.881,20	206.464,00	327.953,00
	1.344.087,51	192.017,49	0,00	246.223,80	1.289.881,20	206.464,00	327.953,00
	2.412.259,88	1.052.985,29	0,00	1.774.690,50	1.690.554,67	4.501.279,00	1.288.951,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	620.516,54
	2.412.259,88	1.052.985,29	0,00	1.774.690,50	1.690.554,67	4.501.279,00	1.909.467,54
	4.756.347,39	1.245.002,78	0,00	2.020.914,30	3.980.435,87	59.750.764,43	57.269.417,97

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Jahresbilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG, Mainz, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2017 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der Geschäftsführung der gesetzlichen Vertreterin 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 (IDW) 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 der gesetzlichen Vertreterin der Gesellschaft 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 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.

Frankfurt am Main, den 17. Mai 2018

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Bauer
Wirtschaftsprüfer



Gallert
Wirtschaftsprüfer



DAL DEUTSCHE ANLAGEN-LEASING GMBH & CO. KG

Zentrale Mainz
Emy-Roeder-Straße 2
55129 Mainz
Telefon: +49 (0) 6131 804-0
E-Mail: info@dal.de

Geschäftsstelle Hamburg
Oberbaumbrücke 1
20457 Hamburg
Telefon: +49 (0) 40 36130-170
E-Mail: gs.hamburg@dal.de

Geschäftsstelle Berlin
Friedrichstraße 50
10117 Berlin
Telefon: +49 (0) 30 24604-114
E-Mail: gs.berlin@dal.de

Geschäftsstelle Düsseldorf
Rheinpromenade 4
40789 Monheim
Telefon: +49 (0) 2173 26937-0
E-Mail: gs.duesseldorf@dal.de

Geschäftsstelle Mainz
Emy-Roeder-Straße 2
55129 Mainz
Telefon: +49 (0) 6131 804-2101
E-Mail: gs.mainz@dal.de

Geschäftsstelle Stuttgart
Heßbrühlstraße 7
70565 Stuttgart (Vaihingen)
Telefon: +49 (0) 711 80609932
E-Mail: gs.stuttgart@dal.de

Geschäftsstelle München
Gmunder Straße 53
81379 München
Telefon: +49 (0) 89 547192-0
E-Mail: gs.muenchen@dal.de

Repräsentanz Leipzig
Fuggerstraße 1b
04158 Leipzig
Telefon: +49 (0) 341 520-3298
E-Mail: gs.leipzig@dal.de

Betriebsstätte Lockstedt
Kellinghusener Weg 1
25551 Lockstedt
Telefon: +49 (0) 4877 906-11
E-Mail: info@dal.de

**DAL BAUTEC BAUMANAGEMENT
UND BERATUNG GMBH**
Emy-Roeder-Straße 2
55129 Mainz
Telefon: +49 (0) 6131 804-2501
E-Mail: bautec@dal.de

**DAL BAUTEC BERATUNG UND PROJEKT-
MANAGEMENT FÜR SPARKASSEN GMBH**
Emy-Roeder-Straße 2
55129 Mainz
Telefon: +49 (0) 6131 804-2501
E-Mail: bautec@dal.de

DEUTSCHE ANLAGEN-LEASING GMBH
Emy-Roeder-Straße 2
55129 Mainz
Telefon: +49 (0) 6131 804-0
E-Mail: info@dal.de

DAL IMMOBILIENVERMIETUNG GMBH
Emy-Roeder-Straße 2
55129 Mainz
Telefon: +49 (0) 6131 804-0
E-Mail: info@dal.de

DEUTSCHE PPP HOLDING GMBH
Emy-Roeder-Straße 2
55129 Mainz
Telefon: +49 (0) 6131 804-0
E-Mail: info@dal.de

DAL STRUCTURED FINANCE GMBH
Emy-Roeder-Straße 2
55129 Mainz
Telefon: +49 (0) 6131 804-0
E-Mail: info@dal.de

DAL SH LEASING GMBH & CO. KG
Kellinghusener Weg 1
25551 Lockstedt
Telefon: +49 (0) 4877 906-0
E-Mail: info@dal.de

DAL NORDIC FINANCE AB
Kungsgatan 24
11135 Stockholm, Schweden
Telefon: +46 (0) 8679 4943
E-Mail: info@dal.de

Impressum

Herausgeber

DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG
Emy-Roeder-Straße 2
55129 Mainz

Telefon: +49 (0) 6131 804-0

E-Mail: info@dal.de

Der Geschäftsbericht steht auch im Internet unter www.dal.de
zum Download zur Verfügung und als digitale Version unter

geschaeftsbericht.dal.de

Konzept & Realisierung

Bartenbach AG
www.bartenbach.de

Herstellung

Kuthal Print GmbH & Co. KG, Mainaschaff