

Offenlegung gemäß § 7 Abs. 2 Instituts-Vergütungsverordnung

Sämtliche Institute sind gem. § 7 InstitutsVergV dazu verpflichtet, Informationen über die im Institut angewandten Vergütungssysteme zu veröffentlichen. Der Detaillierungsgrad der Informationen ist dabei abhängig von der Größe und Vergütungsstruktur des Instituts sowie von Art, Umfang, Risikogehalt und Internationalisierung seiner Geschäftsaktivitäten. Die Anforderungen an die institutseigenen Vergütungssysteme, sowie der Umfang der Offenlegung, hängt von der Bedeutung des Instituts ab. Die InstitutsVergV unterscheidet hierbei gemäß § 1 zwischen bedeutenden und unbedeutenden Instituten.

Die Streit Büroausstattung und Leasing GmbH & Co. KG (kurz: Streit Leasing) hat die von § 1 Abs. 2 InstitutsVergV vorgesehene Bilanzsumme von € 10 Milliarden im Durchschnitt der letzten drei Geschäftsjahre nicht erreicht oder überschritten. Darüber hinaus werden keine Geschäftsaktivitäten betrieben, die von einem Übermaß hinausgehenden Risikogehalt geprägt sind. Dementsprechend ist die Streit Leasing kein bedeutendes Institut im Sinne des § 1 InstitutsVergV. Auf eine separate Risikoanalyse wird somit verzichtet. Die Streit Leasing muss daher den besonderen Anforderungen der §§ 5, 6 sowie den weitergehenden Offenlegungspflichten des § 8 der InstitutsVergV nicht Folge leisten.

Die Streit Leasing berichtet gemäß § 7 Abs. 2 Instituts-Vergütungsverordnung wie folgt:

Die Administration erhält eine Fixvergütung, die sich maßgeblich an Tätigkeit, Alter und Betriebszugehörigkeit orientiert.

Die Streit Leasing ist ein Teilbereich der Streitunternehmensgruppe, zu der auch das Handelsunternehmen Streit Service & Solution GmbH & Co KG gehört und läuft vertriebsseitig mit. Die Vertriebsmitarbeiter der Streit Service & Solution vermitteln u. a. auch die Leasingverträge. Hierfür erhalten sie keine extra Provision, da sie bereits an dem Verkauf der Hardware in Form einer Provision durch die Streit Service & Solution partizipieren. Lediglich die durch den Verkäufer initiierte Verlängerung der Grundmietzeit führt zur Auszahlung einer geringfügigen variablen Vergütung, die in der Gesamtbetrachtung von untergeordneter Bedeutung ist.

Der Gesamtvertrieb der Servicemarke systec der Streit Service & Solution besteht aus 15 Verkäufern. Der Gesamtbetrag der Vergütung der Vertriebsmitarbeiter beträgt TEUR 859, davon sind TEUR 236 variabel. Hinzu kommen 13,8 TE aus der Vergütung der Leasing für oben genannte Vertragsverlängerungen.

Das Vergütungssystem ist nach Einschätzung der Geschäftsführung angemessen ausgestaltet und schafft keinen Anreiz unverhältnismäßig hohe Risiken einzugehen.

Stand: 18.04.2012