

**Offenlegung gemäß der Verordnung über die aufsichtsrechtlichen Anforderungen
an Vergütungssysteme von Instituten**
(Institutsvergütungsverordnung – InstitutVergV)

**§ 7 Voraussetzungen für die Festsetzung des Gesamtbetrags der variablen Vergütung
und die Erdienung zurückbehaltener Vergütungsbestandteile**

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.

In der Streit Büroausstattung und Leasing GmbH & Co. KG (kurz: Streit Leasing) 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 Instituts-Vergütungsverordnung wie folgt:

Die Administration erhält eine Fixvergütung, die sich maßgeblich an Tätigkeit, Alter und Betriebszugehörigkeit orientiert. Darüber hinaus haben die Mitarbeiter die Möglichkeit, abhängig von der Zielerfüllung eine kleine Variable zu erzielen. Die Ziele orientieren sich hauptsächlich an Prozess-, bzw. Produktivitätsverbesserungen als Bereichsziele für das gesamte Team definiert. In 2019 hatten die gesamten variablen Sonderzahlungen einen Anteil von 6,3% vom gesamten Entgelt.

Die Streit Leasing ist ein Teilbereich der Streitunternehmensgruppe, zu der auch das Handelsunternehmen Streit Service & Solution GmbH & Co KG gehört und läuft vertriebsseitig dort mit. Ende 2019 wurde das bereits für den Innendienst bewährte neue Vergütungsmodell auf den Vertrieb übertragen. Damit entfallen die reinen Umsatz- und margenorientierte Provisionszahlungen für den Verkauf der Service & Solution. Anstatt dessen wird für die Verkäufer ein Mix aus Unternehmens- und Bereichsziele angewandt, das sich neben Umsatzzielen ebenfalls an Prozess- und Produktivitätsverbesserungen orientiert.

Die Vertriebsmitarbeiter der Streit Service & Solution vermitteln u. a. auch Leasingverträge. Hierfür gab es bis 2019 noch eine geringfügige Provision, falls auf deren Initiative Verträge nach der Grundmietzeit durch eine Verlängerung zu Mehrerlösen führten. Mit Umstellung auf das neue Vergütungsmodell, entfiel auch diese variable Entgeltkomponente.

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