

Einfach ALBIS!



Herzlich Willkommen

zur 44. ordentlichen Hauptversammlung der ALBIS Leasing AG

Bericht des Vorstands



Bericht des Vorstands

— Agenda —

1 Rückblick 2025

2 Strategie und operative Umsetzung

3 Status 2026 und Ausblick

4 Finanzielle Flexibilität und Dividende

Strategische Ausrichtung auf Kerngeschäft, operative Stärke und Dividendenkontinuität prägen das Geschäftsjahr 2025



Neugeschäft und Marge auf hohem Niveau weiterentwickelt

Ergebnisentwicklung blieb auch im anspruchsvollen Umfeld stabil

Erneute Dividendenerhöhung unterstreicht die Verlässlichkeit der ALBIS

Nachhaltiger Wachstumskurs: Auch 2025 wurde ALBIS leistungsfähiger, robuster und dividendenstärker



+4 %

Neugeschäft

Neugeschäftsvolumen mit 105,6 Mio. EUR auf neuem Höchststand – bei stagnierendem Marktvolumen¹
(2024: 101,5 Mio. EUR)



+8 %

Marge

Neue Rekordwerte für Marge
Prozentuale Marge – 2025: 19,0 % (2024: 18,2 %)
Absolute Marge – 2025: 20,0 Mio. EUR (2024: 18,5 Mio. EUR)



Stabil

Ergebnis

Stabiles Konzernergebnis
vor Steuern in Höhe von 5,7 Mio. EUR
(2024: 5,8 Mio. EUR)



+11 %

Dividende

Attraktive Dividende von 0,10 EUR je Aktie für 2025 –
erneut über Vorjahr
(2024: 0,09 EUR je Aktie)



Deutliches Neugeschäftswachstum, hohe Marge und attraktive Dividende — getragen von einer starken Eigenkapitalbasis

1 | Leasing-Marktbericht, Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V., 27.02.2026

Kerngeschäft mit Händlern/Herstellern liefert höchsten Ergebnisbeitrag und bietet größtes Potenzial für profitables organisches Wachstum

— Geschäftsfelder

In Mio. EUR



Händler/Hersteller

Neugeschäft

+8% p.a.

62,2

66,9

2024

2025

Marge¹

+7% p.a.

14,7

15,8

2024

2025

- **Kunden- und partnerzentrierte Weiterentwicklung** des Produkt- und Leistungsangebots
- **Steigerung der Vertriebsleistung** durch systematischen Vertrieb
- Ausbau bestehender und **Abschluss neuer Kooperationen**



E-Bike-Vermittler & EDEKA-Kaufleute

Neugeschäft

-1% p.a.

39,2

38,7

2024

2025

Marge¹

+11% p.a.

3,8

4,2

2024

2025

- Selektives E-Bike-Vermittlergeschäft nach weiterer Fokussierung auf den stationären Radhandel zum Ausbau des Small Ticket-Geschäfts
- Optimierung der vertrieblichen Betreuung der EDEKA-Kaufleute/ EDEKABANK

1 | Neugeschäftsmarge, beinhaltet die wesentlichen Margenkomponenten

Bericht des Vorstands

— Agenda —

1 Rückblick 2025

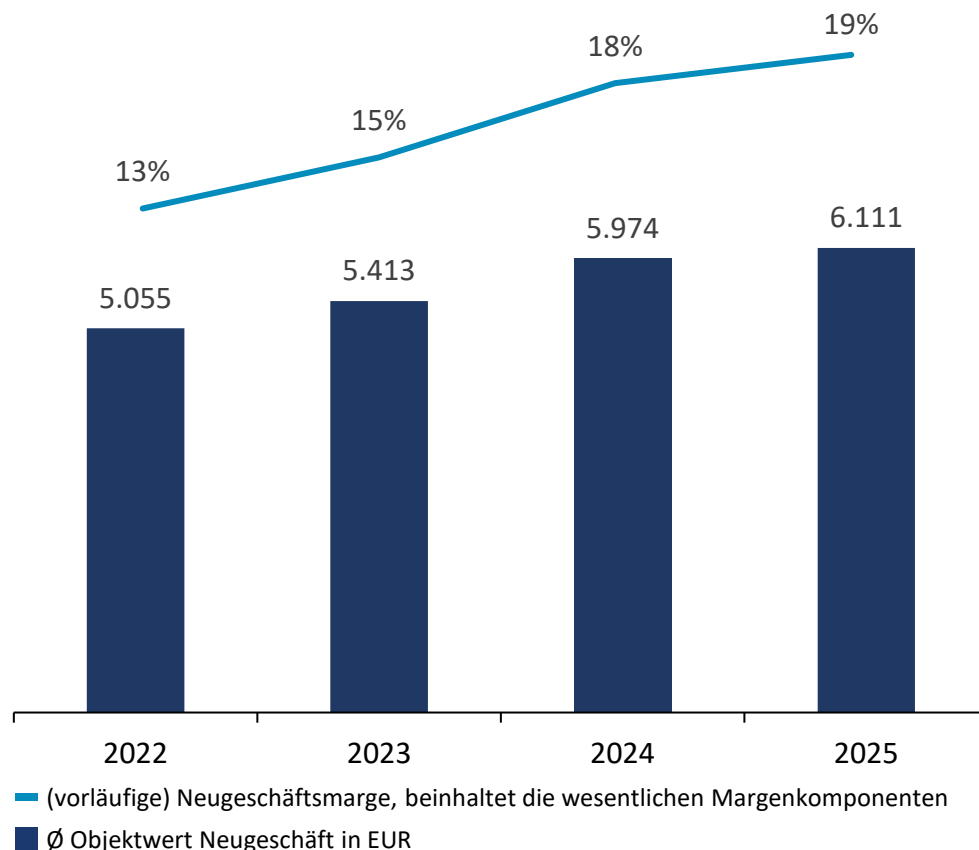
2 Strategie und operative Umsetzung

3 Status 2026 und Ausblick

4 Finanzielle Flexibilität und Dividende

Strategischer Fokus auf Small Ticket-Geschäft mit Händlern/Herstellern – Granularität und Diversifizierung im Portfolio zahlen sich nachhaltig aus

Historische Entwicklung Marge und Ø Objektwert



Was bedeutet Small Ticket-Geschäft?

- Leasingobjekte zwischen 500 EUR und 100.000 EUR
- Durchschnittliche Ticket-/Objektgröße im Leasing-Portfolio von rund 6.000 EUR

Gründe für strategischen Fokus auf Small Ticket-Geschäft und niedrigere Objektwerte:

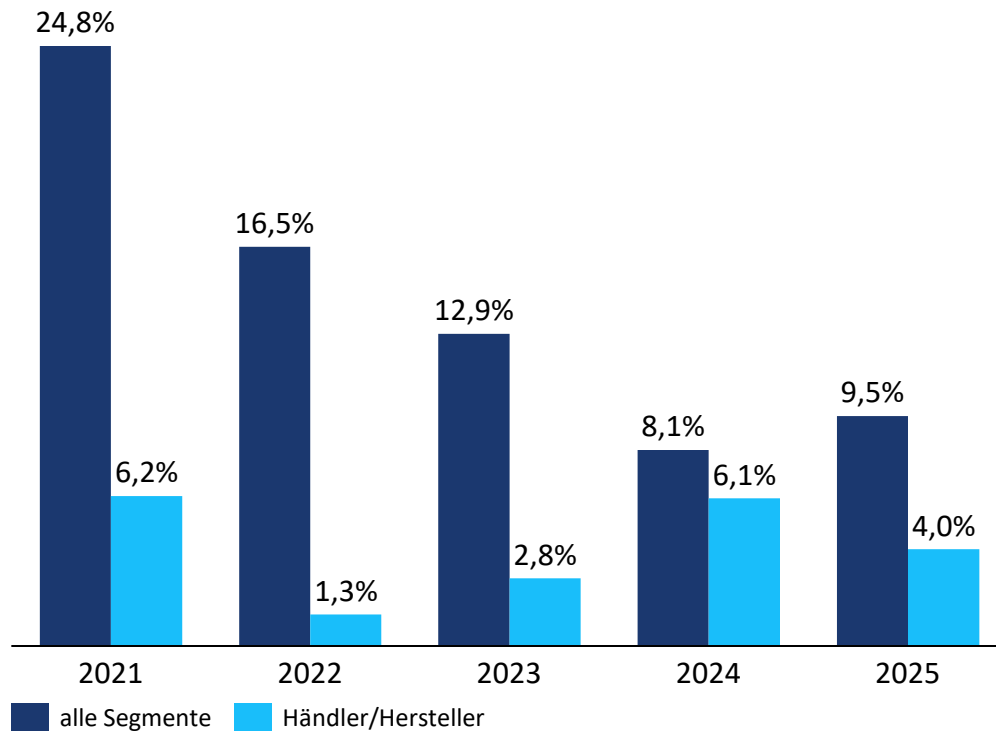
- Höhere Margen
- Weniger Klumpenrisiken/rezessionsfester
- Höhere Partner- und Kundenzufriedenheit
- Einfachere Automatisierung und Skalierbarkeit

➔ Strategie der ALBIS bleibt auch in herausforderndem Marktumfeld tragfähig und stellt ALBIS langfristig resilient auf

Unser robustes Geschäftsmodell sichert Stabilität auch im anspruchsvollen Umfeld

EXEMPLARISCH

Neugeschäft je Kunde >250 Tsd. EUR



Risikosteuerung und robuste Risikolage

- Breite Diversifikation durch viele Einzelengagements
- Geringere Antragsvolumen je Kunde reduzieren Klumpenrisiken
- Fokus auf Handel/Hersteller stützt die Granularität

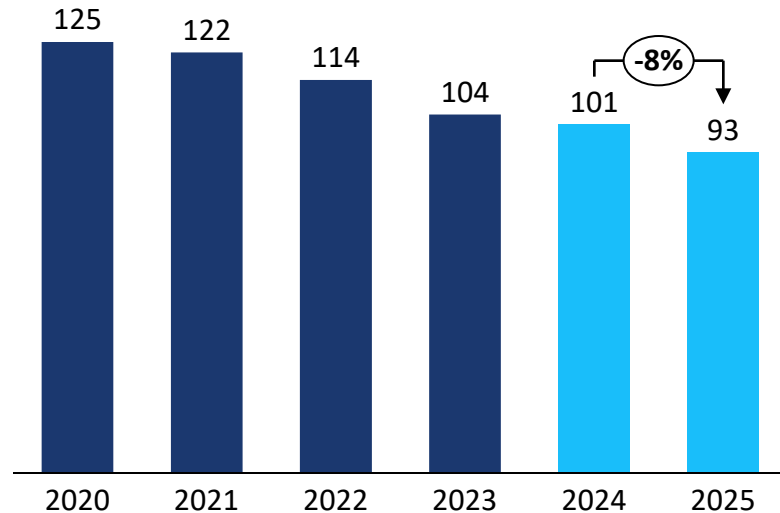
➔ **Granularität und Diversifikation reduzieren unser Risiko**

➔ **Robuste Risikolage trotz anspruchsvollem Marktumfeld**

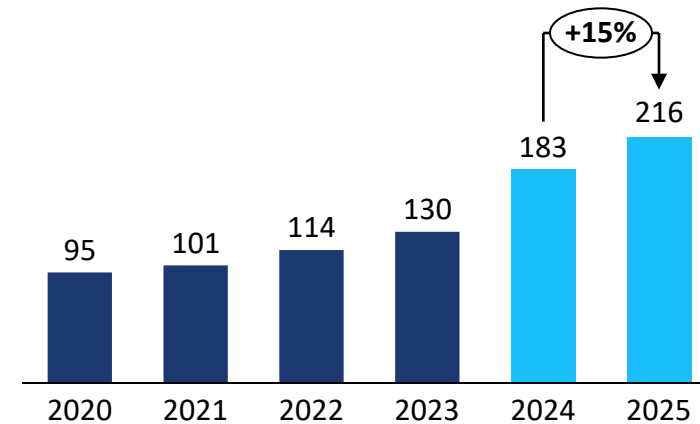
➔ **Trägt wesentlich zur stabilen Ergebnisentwicklung bei**

Deutlich höhere Effizienz, Produktivität und Profitabilität pro Mitarbeiter:in stärken die Leistungsfähigkeit der ALBIS

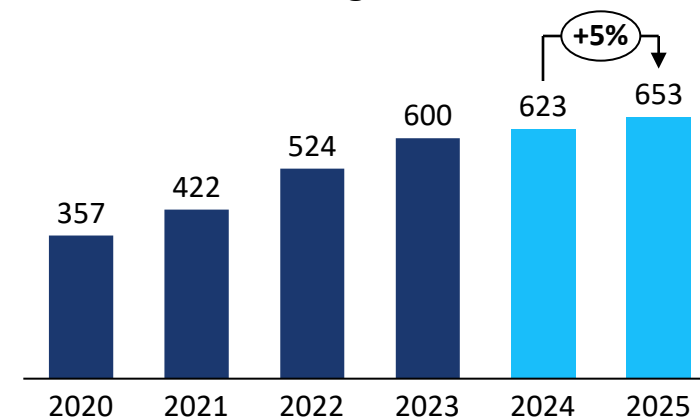
Mitarbeitende im Jahresdurchschnitt



Marge TEUR/Mitarbeiter:in



Bestandsverträge/Mitarbeiter:in



Einfache Prozesse, Strukturen und Produkte schaffen die Basis für operative Weiterentwicklung – und damit für Skalierung und Wachstum

EXEMPLARISCH

Digitalisierung, Automatisierung & KI

- Weitere Digitalisierung und Automatisierung zentraler Prozesse als Basis für Effizienz und Skalierbarkeit
- Kontinuierliche Optimierung der operativen Abläufe zur Steigerung der Produktivität
- Produktiver Einsatz von KI-Anwendungen (z. B. Posteingang) sowie Aufbau unternehmensweiter KI-Kompetenz

Produkt- und Leistungsangebot

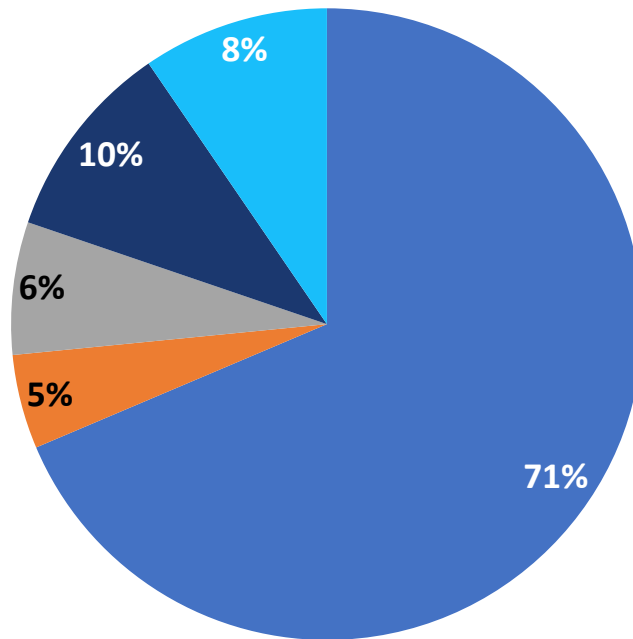
- Weiterentwicklung, Harmonisierung und Vereinfachung von Finanzierungslösungen für Gewerbekunden als zentraler strategischer Fokus
- Ausbau des E-Commerce-Angebots
Ziel: Integration von Leasing als Zahlungsmethode in Online-Shops mit tiefer Einbindung in die Wertschöpfungskette der Partner

Steuerung

- Weiterentwicklung der operativen Steuerung mit Fokus auf Profitabilität und Margen des Neugeschäfts
- Optimierung der Refinanzierungsstruktur und Nutzung attraktiver Finanzierungslinien zur Ergebnisstabilisierung und -steigerung

Attraktive Refinanzierung sichert finanzielle Stabilität und liefert positiven Ergebnisbeitrag

Refinanzierungsstruktur des Leasing-Portfolios per 31.05.2026



■ ABS/ABCP¹ ■ Forfaitierung ■ Darlehen ■ Vorfinanzierung ■ Eigenfinanzierung + Junior Loans

1 | Asset Backed Securities/Asset Backed Commercial Papers

Attraktive Refinanzierung wirkt positiv auf das Ergebnis:

- Gute, diversifizierte Refinanzierungsstruktur
- Zugang zu günstigen Mitteln insbesondere über ABS-/ABCP-Programme wurde vereinfacht und preislich optimiert
- Gute Bonität der ALBIS Leasing Gruppe wird von Banken gewürdigt
- Sinnvoller Einsatz der eigenen Mittel
- Durch optimierte Refinanzierung konnten die Margenaufschläge deutlich gesenkt werden

Bericht des Vorstands

— Agenda —

1 Rückblick 2025

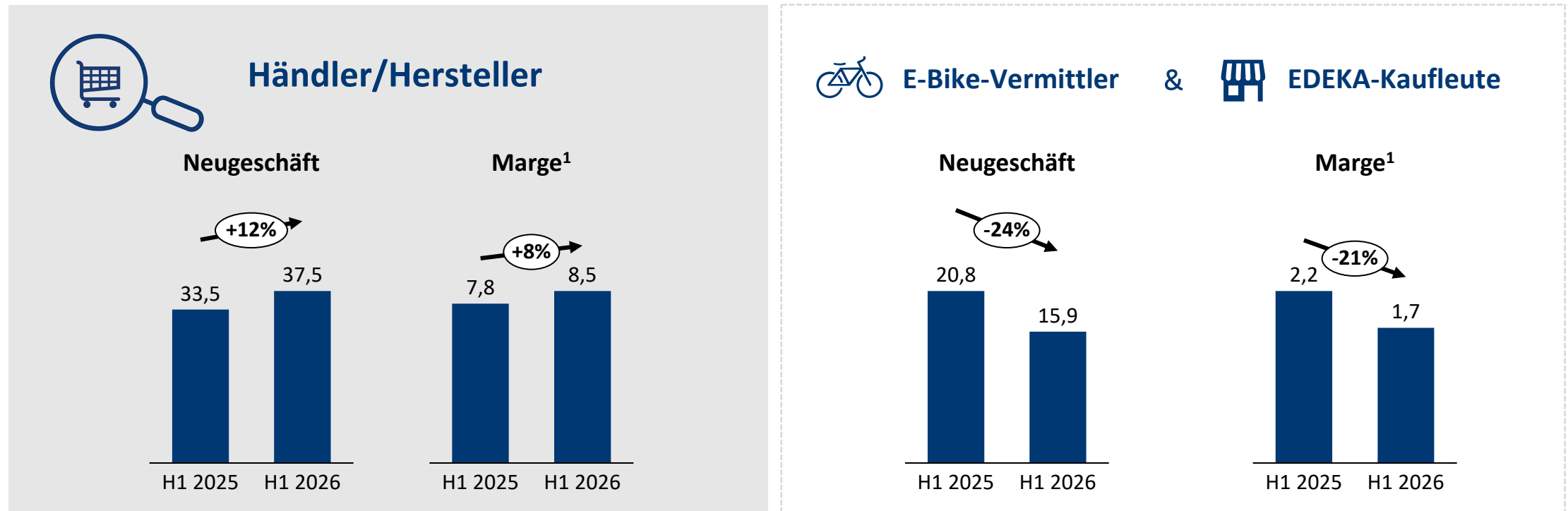
2 Strategie und operative Umsetzung

3 Status 2026 und Ausblick

4 Finanzielle Flexibilität und Dividende

Neugeschäfts- und Margenentwicklung im ersten Halbjahr 2026 im Rahmen der Erwartungen – Händler/Hersteller weiterhin zentraler Wachstumstreiber

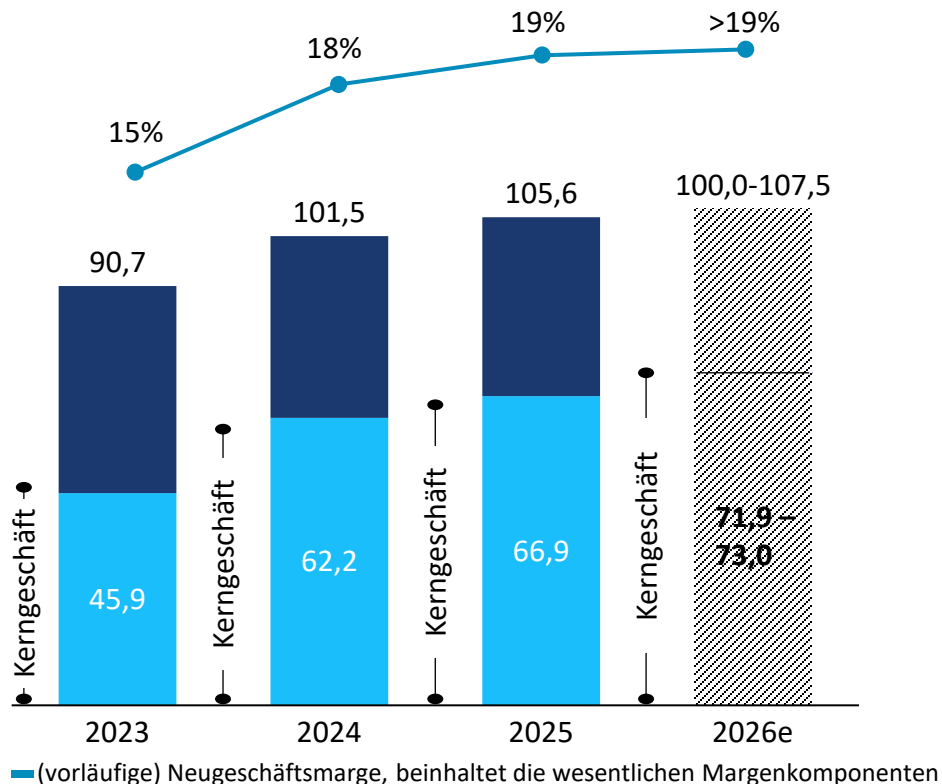
In Mio. EUR



1 | Neugeschäftsmarge, beinhaltet die wesentlichen Margenkomponenten

Neugeschäftsvolumen auf Vorjahresniveau mit Wachstum im Kerngeschäft erwartet

Neugeschäft insgesamt in Mio. EUR



Prognose Neugeschäftsvolumen Segmente 2026 – strategiekonformer Fokus auf profitables Kerngeschäft:

- Kerngeschäft Händler/Hersteller:
71,9 Mio. EUR – 73,0 Mio. EUR (+7 bis 9 %)
- E-Bike-Vermittler & EDEKA-Kaufleute:
28,1 Mio. EUR – 34,5 Mio. EUR

➡ Bei leicht steigender Gesamtmarge über Niveau des Vorjahres

Stabile Ergebniserwartung trotz steigender makroökonomischer Risiken und anhaltender Investitionszurückhaltung

Positive Ergebniseffekte:

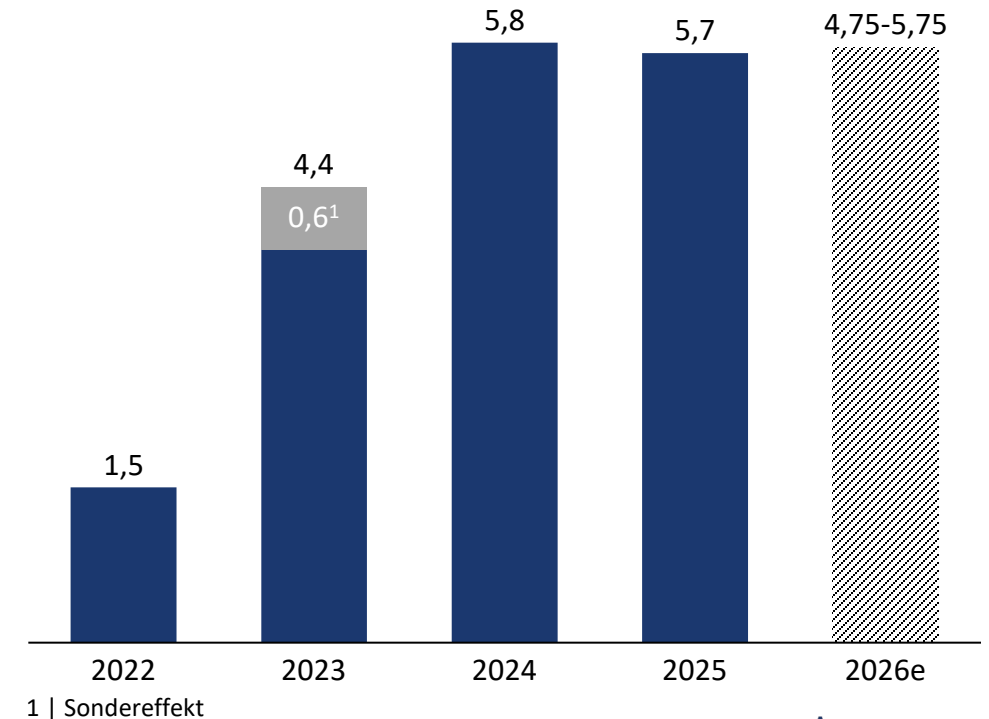
Steigerung operativer Erträge & attraktive Refinanzierung

Schlanke Kostenbasis

Robuste Risikolage



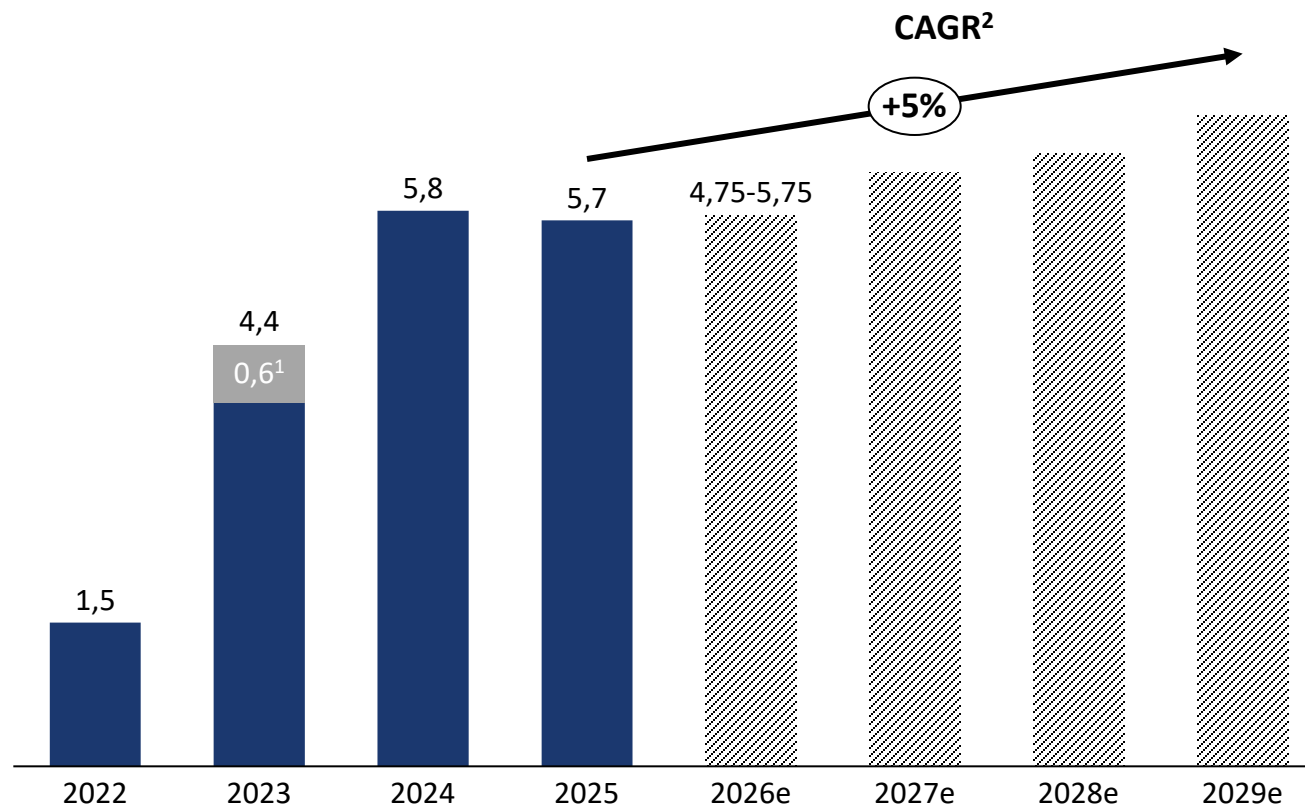
Konzernergebnis v. St. in Mio. EUR



Nachhaltige Steigerung der Profitabilität allein durch organisches Wachstum möglich – weiteres Potenzial entlang Wachstumsstrategie vorhanden

SCHEMATISCHE DARSTELLUNG

Angestrebte Steigerung des Konzernergebnisses v. St. in Mio. EUR



1 | Sondereffekt

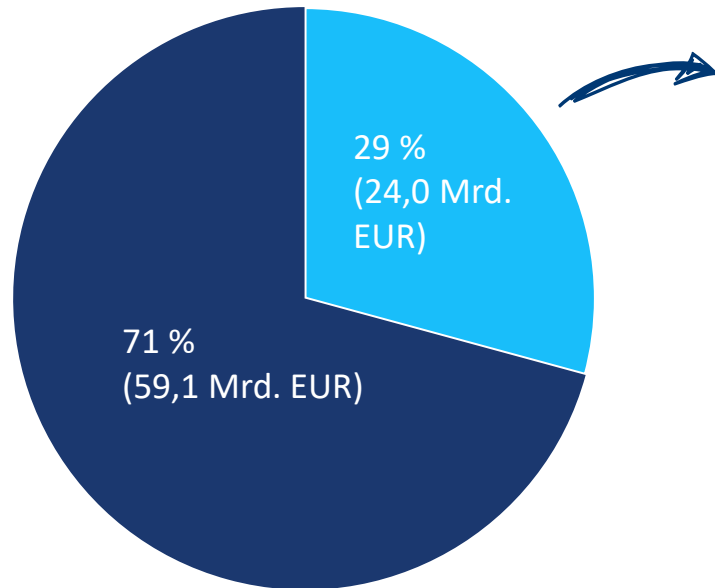
2 | Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate über einen bestimmten Zeitraum unter Berücksichtigung des Zinseszins effekts

Wesentliche Wachstumsziele und -treiber

- Durchschnittliches jährliches Ergebniswachstum von ~5 %
- Wesentliche Treiber des Ergebniswachstums:
 - Ausbau des Kerngeschäfts mit Händlern und Herstellern (Neugeschäftswachstum im Segment von bis zu 10 % pro Jahr)
 - Strategische Kooperationen mit ausgewählten Partnern
- Weiteres Wachstumspotenzial durch anorganisches Wachstum vorhanden – hier nicht berücksichtigt

Weiterhin großes Marktpotenzial in Deutschland trotz herausforderndem Investitionsumfeld

Anteil der relevanten Objektgruppen am Neugeschäft in Deutschland 2025¹



■ Relevante Objektgruppen für ALBIS

■ Nicht-relevante Objektgruppen (Pkw, Immobilien etc.)

➡ **ALBIS** hat einen **Marktanteil von ~0,43 %** am **relevanten Leasingmarkt** in Deutschland²

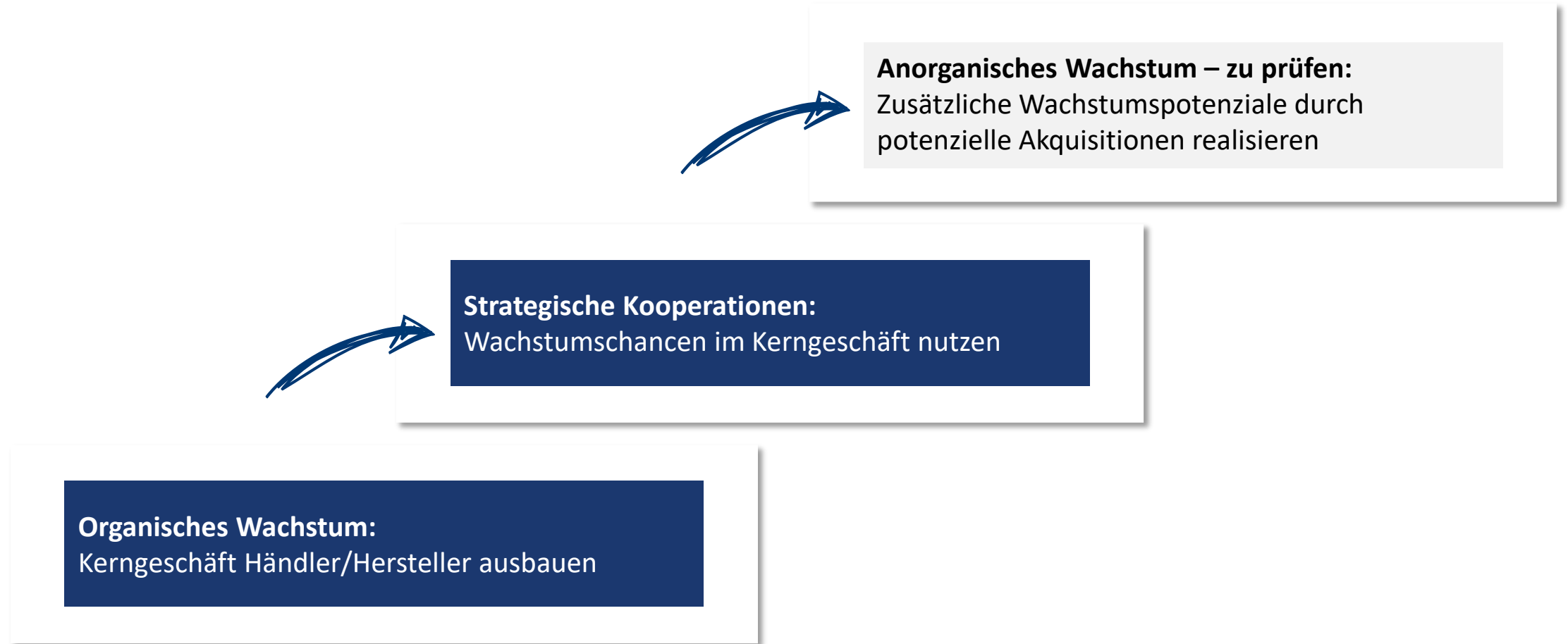
➡ **Großes Potenzial für weiteres profitables Wachstum** in Deutschland ist somit **vorhanden**

Von ALBIS erwartete Entwicklung der Leasing-Branche in Deutschland in den nächsten Jahren:

- Zur Bewältigung von hohen Investitionsbedarfen wird **Leasing-Branche zentrale Rolle** einnehmen
- **Rund ein Viertel gesamtwirtschaftlicher Investitionen** in Deutschland wird weiterhin **durch Leasing** umgesetzt
- **Granulares und diversifiziertes Leasing-Portfolio** wird **wichtig bleiben**, um robuste Risikolage sicherzustellen

1 | Quelle: <https://bdl.leasingverband.de/leasing/marktzahlen/leasing-markt#c524>; März 2026 2 | auf Basis des Neugeschäfts 2025 (105,6 Mio. EUR)

Langfristige Wachstumsstrategie der ALBIS sichert Erreichung strategischer Ziele und basiert dabei grundsätzlich auf drei Säulen



Bericht des Vorstands

— Agenda —

1 Rückblick 2025

2 Strategie und operative Umsetzung

3 Status 2026 und Ausblick

4 Finanzielle Flexibilität und Dividende

Vorratsbeschlüsse sichern finanzielle Flexibilität

Kernelemente Beschlussvorschläge TOP 8, 9 und 10¹

- **Genehmigtes Kapital I 2026:** TOP 8 sieht die Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals I 2026 von bis zu 20 % des Grundkapitals (rund 4,24 Mio. EUR) **gegen Bareinlagen mit Bezugsrecht** vor. Die Ermächtigung gilt für 5 Jahre.
- **Genehmigtes Kapital II 2026:** TOP 9 betrifft ein weiteres genehmigtes Kapital **gegen Bar- und/oder Sacheinlagen** von bis zu 10 % des Grundkapitals (rund 2,12 Mio. EUR) mit der Möglichkeit zum **Bezugsrechtsausschluss** in den genannten Fällen. Die Ermächtigung gilt für 5 Jahre.
- ➔ **Gesamtbegrenzung:** Kapitalerhöhungen aus beiden genehmigten Kapitalia werden gegenseitig angerechnet. **Insgesamt** ist eine Erhöhung auf **maximal 20 %** des Grundkapitals begrenzt.
- **Erwerb eigener Aktien:** TOP 10 sieht eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien bis zu **insgesamt 10 %** des Grundkapitals, ggfs. unter Ausschluss des Andienungsrechts, vor; die Ermächtigung gilt für 5 Jahre. Eigene Aktien können u. a. unter Ausschluss des Bezugsrechts in den genannten Fällen verwendet werden (z. B. bei Unternehmenstransaktionen, für Mitarbeiterprogramme sowie bei Spitzenbeträgen). Bezugsrechtsausschlüsse sind insgesamt auf max. 10 % des Grundkapitals begrenzt (Anrechnung auf Bezugsrechtsausschluss GK II).

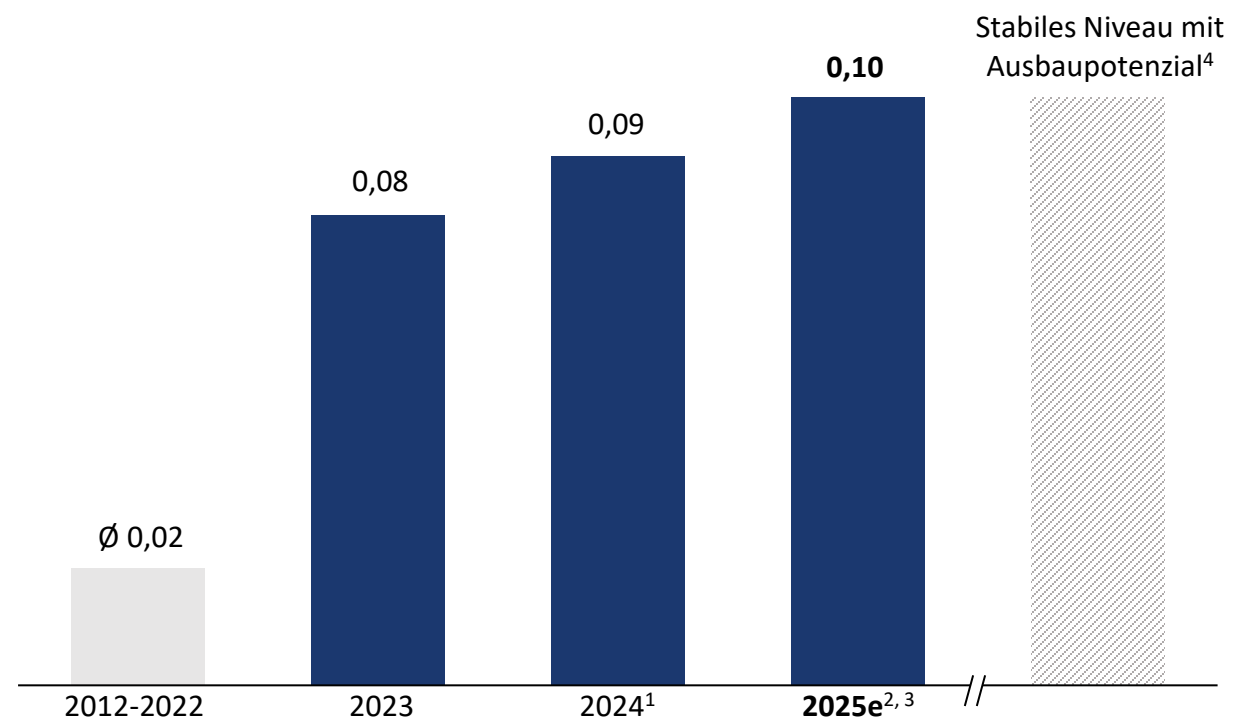
Ziele Beschlussvorschläge TOP 8, 9 und 10¹

- Die vorgeschlagenen **Vorratsbeschlüsse** sollen Vorstand und Aufsichtsrat **ermöglichen** (in den kommenden 5 Jahren), bei Bedarf **flexibel** und **im Interesse der Gesellschaft zu handeln**.
- Sie schaffen einen **Rahmen für künftige unternehmerische Optionen, ohne eine konkrete Maßnahme vorwegzunehmen**.

1 | s. TOPs Einladung zur HV 2026

Dividendenausschüttung erneut oberhalb der Vorjahre – Gesamtrendite durch Kursgewinne und Dividende in 2025: ~13 %

Dividende in EUR je Aktie



Attraktive Dividendenpolitik

- Ziele sind grundsätzlich:
 - Partizipation der Aktionäre am Geschäftserfolg
 - Stabiles Dividendenniveau mit Perspektive, dieses weiter auszubauen
- Abweichen von Dividendenzielen nur dann, wenn sich eine außerordentliche Investitionsmöglichkeit ergibt, die einen noch höheren Mehrwert für unsere Aktionäre schafft

Total Shareholder Return⁵

(Gesamtrendite durch Kursgewinne und Dividende)

2025: ~13 %

2023-2025 (seit strategischer Neuausrichtung): ~54 %

1 | Dividendenrendite auf Basis des Jahresendkurses 2024: 3,3 %

2 | Dividendenrendite auf Basis des Jahresendkurses 2025: 3,4 %

3 | Gemäß Dividendenvorschlag

4 | Schematische, vereinfachte Darstellung

5 | Bereits inkl. Dividendenvorschlag 2025

ALBIS bleibt gut positioniert: Robustes Geschäftsmodell, klare Strategie, attraktive Dividende

Neugeschäft



+4 %

Absolute Marge



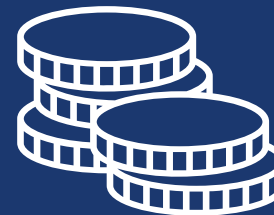
+8 %

Ergebnis vor Steuern



stabil

Dividende



+11 %