



Unternehmenspräsentation

ALBIS Leasing Gruppe

Mai 2025

Agenda

1 ALBIS auf einen Blick

2 Strategie

3 Ausblick 2025 ff.

4 Key Facts / Investment Highlights

ALBIS ist ein führender Leasingpartner für den deutschen Mittelstand und seit über 35 Jahren erfolgreich am Leasingmarkt tätig

Unternehmensprofil

- **Sitz in Hamburg mit rund 100 Mitarbeitern;** deutschlandweite persönliche Beratung und Betreuung von Händlern vor Ort
- Unterstützung von Kleinunternehmern und Mittelständlern bei der **Finanzierung** ihrer **Geschäftsvorhaben**
- Angebot von **Leasing- und Mietlösungen**, die Unternehmen häufigere und/oder größere Investitionen ermöglichen
- Fokus auf **marginstarkes Small Ticket-Geschäft** mit einem durchschnittlichen Objektwert von rund 6.000 €



1986

Gründung der
ALBIS Leasing Gruppe

1999

Börsengang der ALBIS Leasing AG



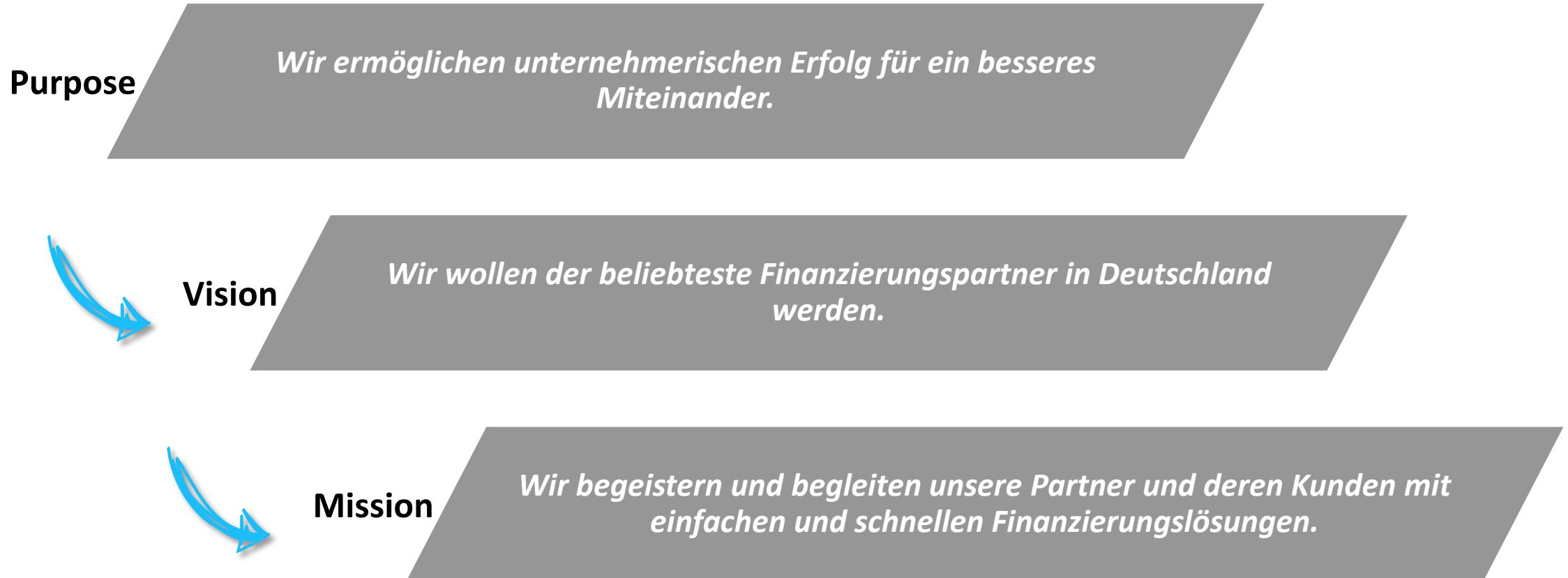
~1.200

Händler

~30.000

Gewerbekunden /
Gewerbliche Leasingnehmer

Unser Einwort-Wert EINFACH verbindet alle Elemente unseres Leitbildes



Was das Geschäftsmodell der ALBIS auszeichnet

**Fokus auf
Wachstumsmarkt**



Leasing-Branche ist bedeutender Treiber für Investitionen in Deutschland und gestaltet den Wandel hin zu einer nachhaltigen Wirtschaft aktiv mit

**Hohe Margen
und
Granularität**



Small Ticket-Leasing macht das Geschäftsmodell der ALBIS konjunkturunabhängiger bei guten Margen

**Skaleneffekte
durch hohes
Automatisierungs-
potenzial**



Neugeschäftsprozess, Kreditentscheidung sowie Auszahlungsprozesse lassen sich digitalisieren und automatisieren

ALBIS unterstützt ihre Partner über zwei Kanäle in der Absatzfinanzierung –
1. Kanal: Händler-Portal der ALBIS

Kanal 1: Händler-Portal

The image shows two screenshots of the ALBIS Händler-Portal. The left screenshot is the login page, featuring the ALBIS logo and fields for 'E-Mail / Händlernummer' (328004) and 'Passwort' (*****). It includes links for password recovery ('Passwort vergessen?') and account creation ('Noch keinen Account?'). The right screenshot shows the application process flow with five steps: 1. Produktdaten, 2. Ratenrechner, 3. Leasingnehmer, 4. Daten, and 5. Fertig!. The current step is 'Antrag stellen'. The application form contains fields for Kaufpreis, Mietsonderzahlung, Vertragsart (VA-Leasingvertrag), Provisionssatz (2.0), Leasingobjekt (Klasse: Bitte wählen), Leasingobjekt (Details: quartalsweise), and Zahlungsweise.

ALBIS unterstützt ihre Partner über zwei Kanäle in der Absatzfinanzierung –
2. Kanal: Plug-in/ALBIS-API für Onlineanbindung

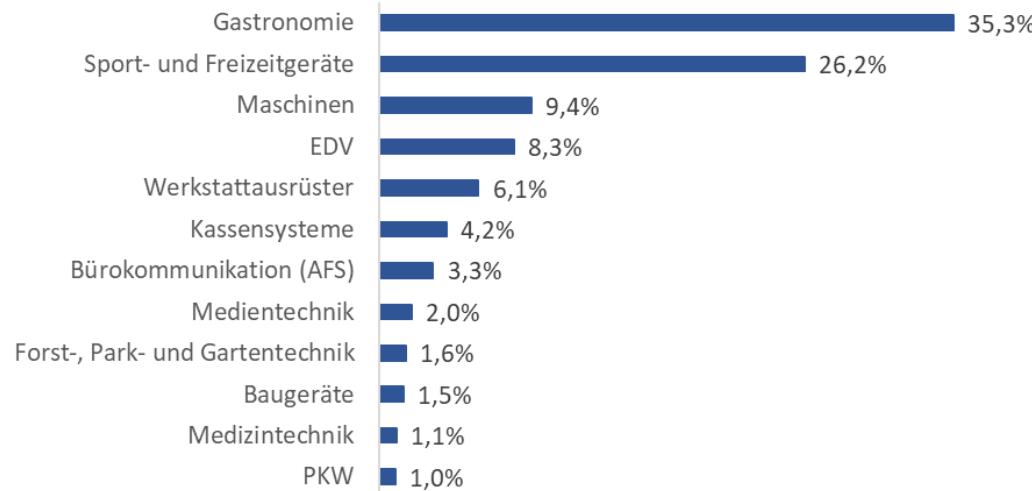
Kanal 2: Plug-in/ALBIS-API für Onlineanbindung – Leasing als Bezahlmethode nur mit ALBIS

The diagram illustrates the integration of ALBIS Leasing into various e-commerce platforms:

- Top Row Logos:** gambio, shopware, Magento, JTL.
- Left Panel:** Shows payment method integration with "EINFACHE BEZAHLUNG mit SSL-Verschlüsselung". It lists payment methods: VORKASSE, PayPal, pay, CONSOFINANZ, ALBIS LEASING, Apple Pay, AMERICAN EXPRESS, VISA, MasterCard, Klarna, Klarna, SOFORT ÜBERWEISUNG, and BARZAHLUNG. A blue arrow points from this panel to the central ALBIS logo.
- Middle Panel:** Product listing for "STIHL Aufsitzmäher RT 4082 - Modell 2023" with a price of **2929,-**. Below it is a "Leasingplan" section showing monthly payments of **56²⁴** and a "Bestellung" section.
- Right Panel:** A detailed "Bestellung" section for the same product, showing payment options: Vorkasse per Banküberweisung, Kreditkarte (VISA, AMEX), SOFORT, Ratenzahlung, and Geschäftskunden-Leasing.

Wir bieten innovative Lösungen entlang unseres breiten Neugeschäft-Portfolios und renommierten Partnernetzwerks

Leasingportfolio – Neugeschäft 31.12.2024



Auswahl unserer Kooperationspartner



Cash & Carry Deutschland



ALBIS blickt auf ein Rekordjahr 2024 zurück

Neugeschäftsanstieg

Neugeschäftsvolumen wieder auf Rekordniveau des Jahres 2019
(2024: 101,5 Mio. €; 2023: 90,7 Mio. €)

Margensteigerung

Neue Rekordwerte für Marge
Prozentuale Marge – 2024: 18 %; 2023: 15 %
Absolute Marge – 2024: 18,5 Mio. €; 2023: 13,6 Mio. €

Profitables Wachstum

Deutliche **Steigerung des Konzernergebnisses nach IFRS vor Steuern** auf 5,8 Mio. €
(2023: € 4,4 Mio.)

Dividende

Attraktive Dividende von 9 Cent je Aktie für 2024 – im Einklang mit Dividendenpolitik
(2023: 8 Cent je Aktie)

→ **Nachhaltiger Wachstumskurs: ALBIS wurde 2024 leistungsfähiger, robuster und profitabler**

Agenda

1 ALBIS auf einen Blick

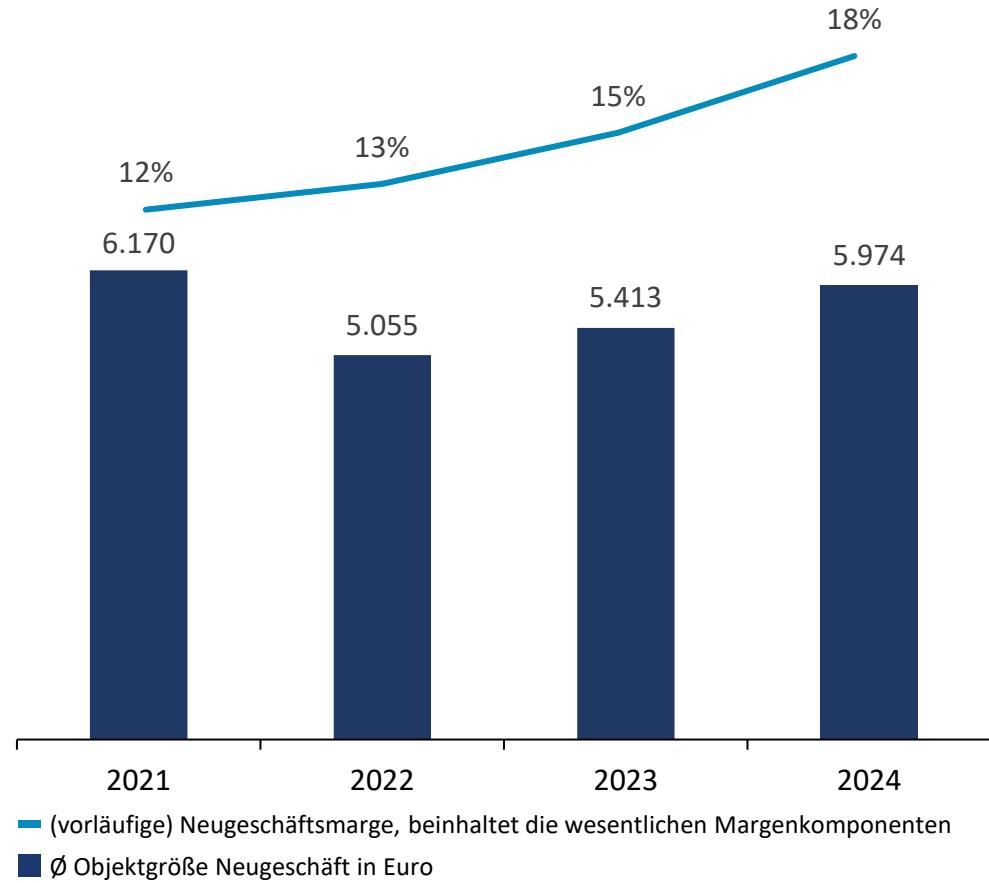
2 Strategie

3 Ausblick 2025 ff.

4 Key Facts / Investment Highlights

Strategischer Fokus auf Small Ticket-Geschäft im Kerngeschäft – Granularität und Diversifizierung im Portfolio zahlen sich nachhaltig aus

Historische Entwicklung Marge und Ø Objektwert



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

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

Positive Ertragsentwicklung, schlanke Kostenbasis und gute Risikolage führen zu einem gesteigerten Konzernergebnis

Effekte, die positiv auf das Ergebnis wirken

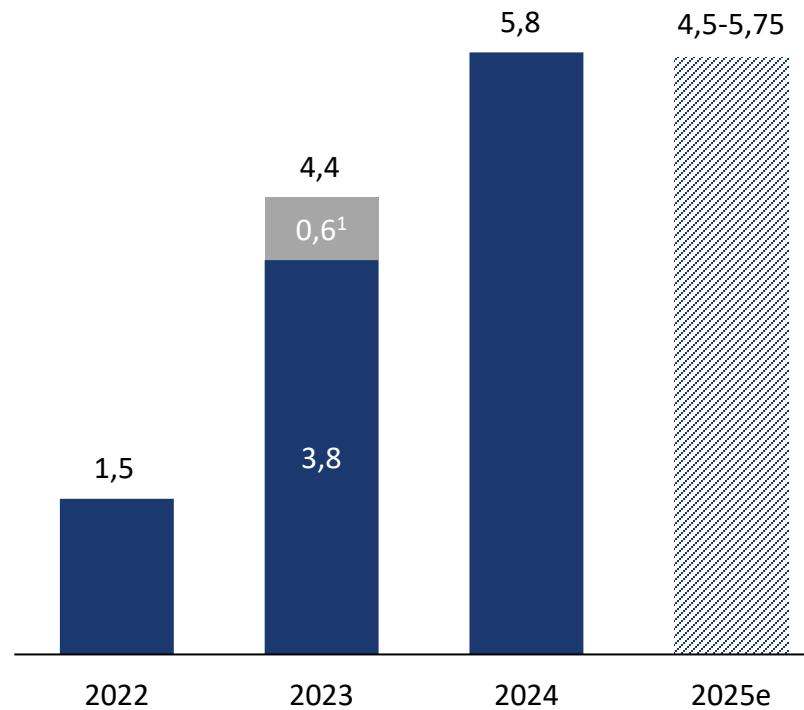
Steigerung operativer Erträge & attraktive Refinanzierung

Schlanke Kostenbasis

Gute Risikolage



Konzernergebnis v. St. in Mio. €

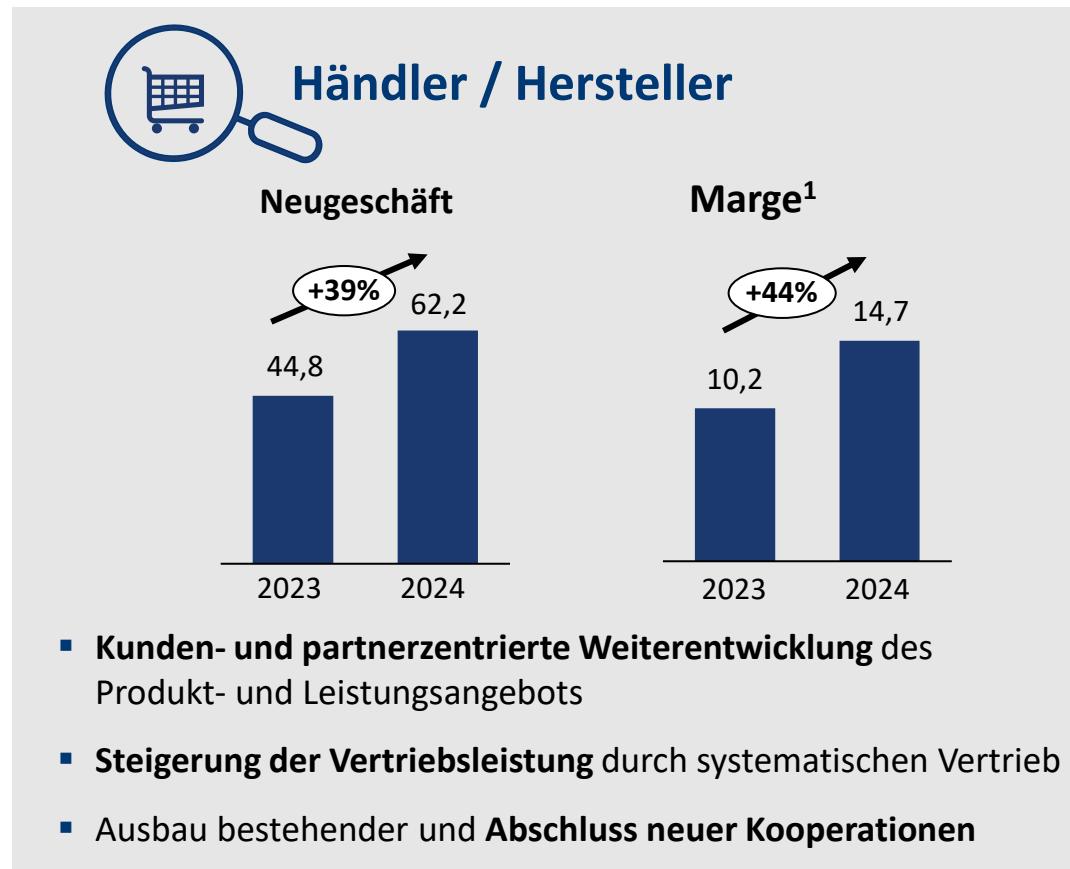


1 Sondereffekt

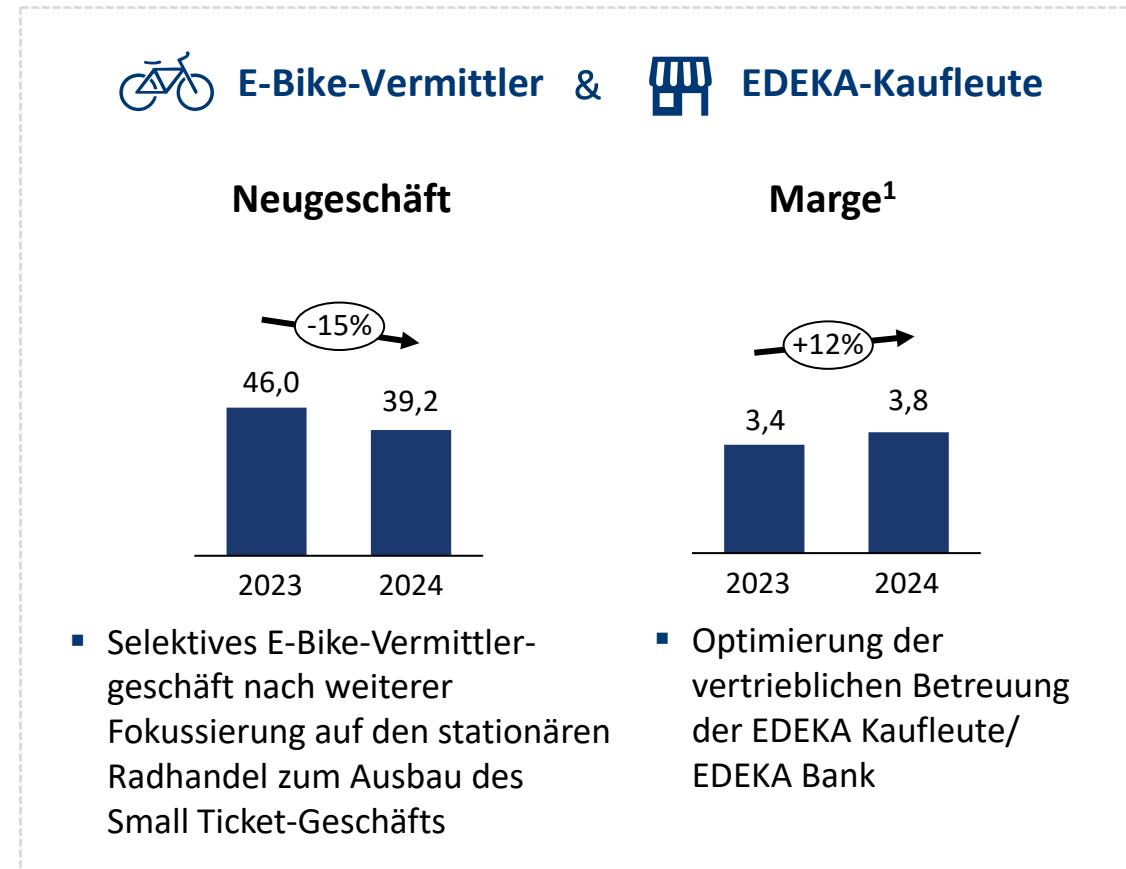
Kerngeschäft mit Händlern / Herstellern liefert höchsten Ergebnisbeitrag und bietet größtes Potenzial für profitables organisches Wachstum

— Geschäftsfelder —

In Mio. €



¹ Neugeschäftsmarge, beinhaltet die wesentlichen Margenkomponenten



Kontinuierliche Weiterentwicklung der ALBIS – Anpassungsfähigkeit der Organisation als Wettbewerbsvorteil



→ Laufende Investition in kundenzentrierte Weiterentwicklung der ALBIS mit bis zu 1 Mio. € p.a. budgetiert

Agenda

1 ALBIS auf einen Blick

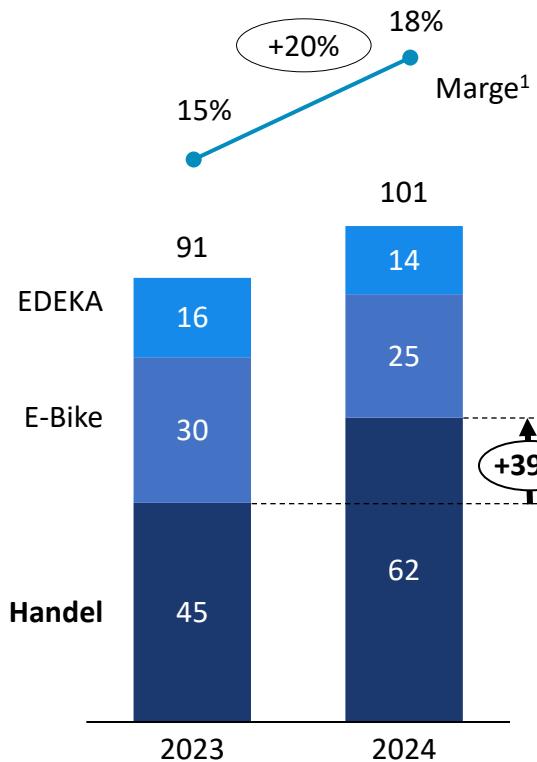
2 Strategie

3 Ausblick 2025 ff.

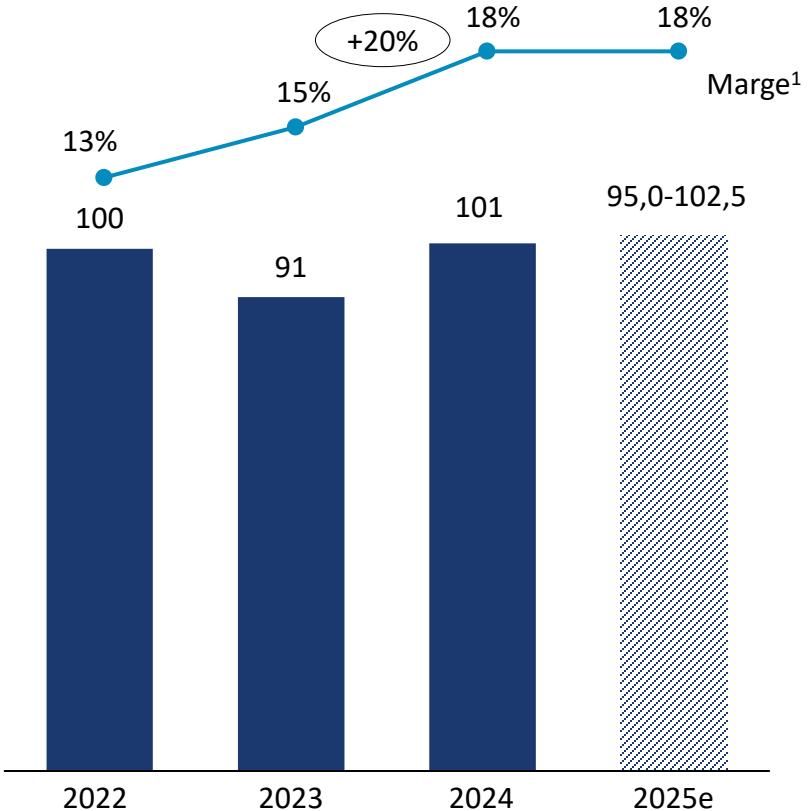
4 Key Facts / Investment Highlights

Weiter Fokus auf profitablem Neugeschäft im Segment Händler/
Hersteller bei stabiler Marge auf hohem Niveau

Neugeschäft nach Segmenten in Mio. €



Neugeschäft insgesamt in Mio. €



¹ (vorläufige) Neugeschäftsmarge, beinhaltet die wesentlichen Margenkompone

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

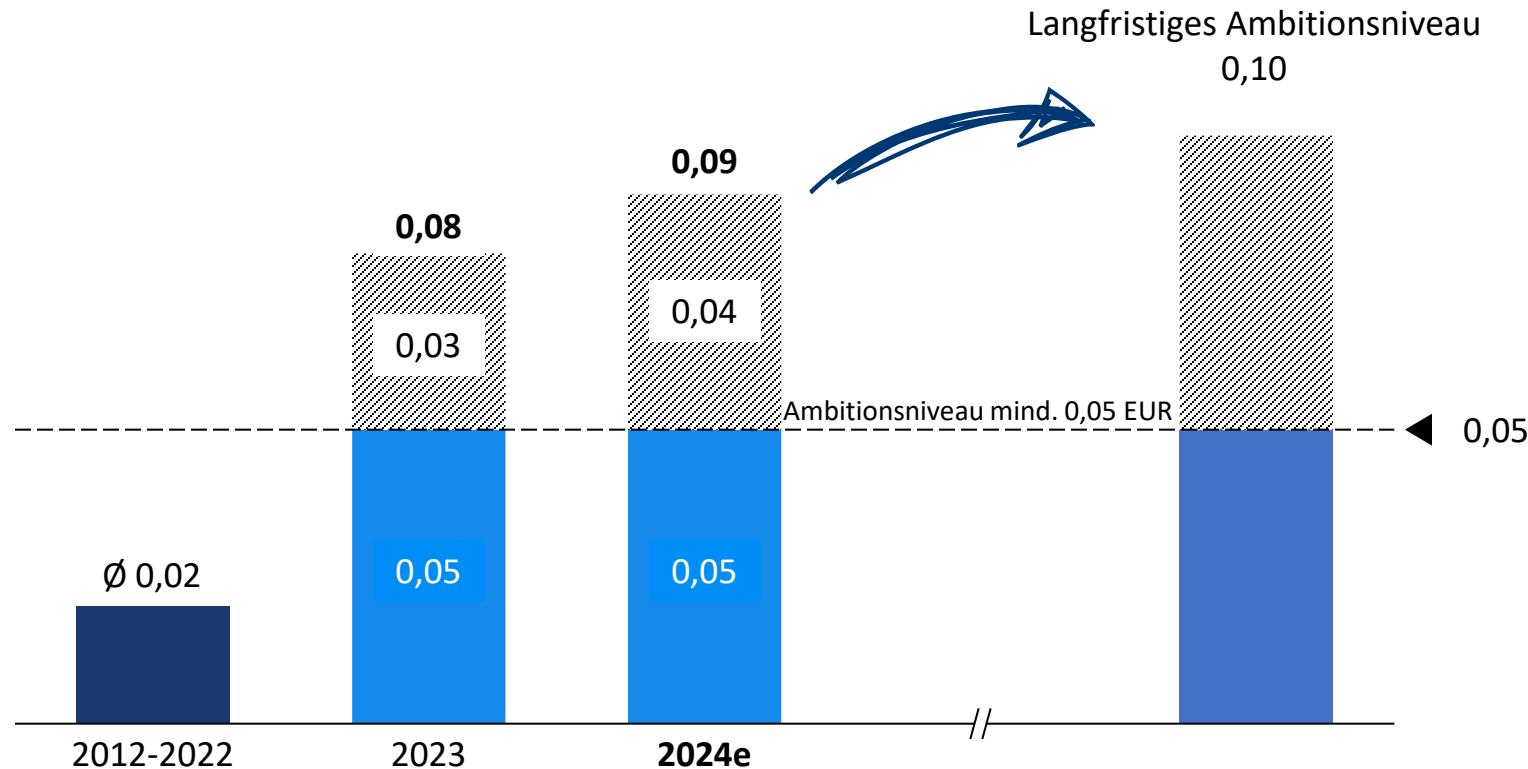
Strategische Kooperationen:
Wachstumschancen im Kerngeschäft nutzen

Organisches Wachstum:
Kerngeschäft Händler/Hersteller ausbauen

Anorganisches Wachstum – zu prüfen:
Zusätzliche Wachstumspotenziale durch potenzielle Akquisitionen realisieren

Rückkehr zur Dividendenfähigkeit seit 2023 erreicht – Attraktive Dividendenzahlung auch für 2024 und darüber hinaus geplant

Dividende in EUR je Aktie



Dividendenpolitik

- Ziele sind grundsätzlich:
 - 50 % Ausschüttungsquote
 - Basisniveau von 5 Cent je Aktie
 - bei guter Ergebnislage und Geschäftsentwicklung zusätzlich Bonuszahlung von 1-5 Cent je Aktie
- Thesaurierung von Gewinnen erfolgt insbesondere für Investitionen in potenziell anorganisches Wachstum im Zuge der Wachstumsstrategie



1 Dividendenrendite auf Basis des Jahresendkurses 2023: 4,0 %

2 Dividendenrendite auf Basis des Jahresendkurses 2024: 3,3 %

Agenda

1 ALBIS auf einen Blick

2 Strategie

3 Ausblick 2025 ff.

4 Investment Highlights / Key Facts

Investment Highlights: Drei Gründe für ein Investment in die ALBIS



**Leasing-Branche ist
bedeutender Treiber für
Investitionen in Deutschland**



**Klarer Fokus auf profitablem
Wachstum & einer nachhaltigen
Ergebnisentwicklung**



**Kontinuierliche
Dividendenzahlung in den
kommenden Jahren**

Künftiger Erfolg der ALBIS beruht auf einem verbesserten Leistungsangebot, höheren Erträgen und einer schlanken Kostenbasis

1

Leistungsangebot wird künftig einfacher, schneller, digitaler und kundenzentrierter

2

Höhere Erträge durch kleinteiliges Finanzierungsgeschäft

3

Schlankere Kostenbasis führt zur Steigerung von Effizienz und Profitabilität

ALBIS
SUNNING

