



Unternehmenspräsentation

ALBIS Leasing Gruppe

September 2025

Agenda

1 ALBIS auf einen Blick

2 Strategie

3 Status Quo & Ausblick 2025 ff.

4 Key Facts / Investment Highlights

ALBIS ist ein führender Leasingpartner für den deutschen Mittelstand und seit rund 40 Jahren erfolgreich am Leasingmarkt tätig

Unternehmensprofil

- **Sitz in Hamburg mit rund 95 Mitarbeitenden;** 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 **profitables Small Ticket-Geschäft** mit einem durchschnittlichen Objektwert von rund 6.000 €



1986

Gründung der
ALBIS Leasing Gruppe

1999

Börsengang der ALBIS Leasing AG



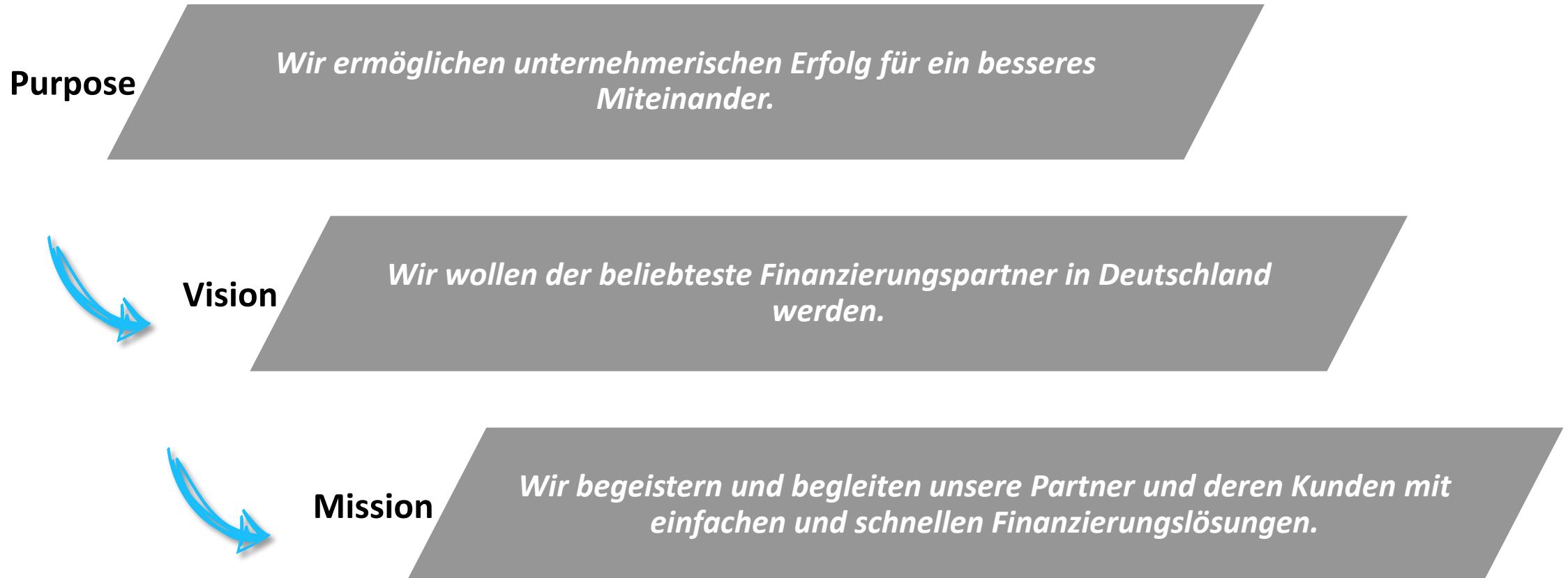
~1.250

Händler

~30.000

Gewerbekunden /
Gewerbliche Leasingnehmer

Unser Einwort-Wert EINFACH verbindet alle Elemente unseres Leitbildes



Was das Geschäftsmodell der ALBIS auszeichnet



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

Small Ticket-Leasing macht das Geschäftsmodell der ALBIS vergleichsweise weniger konjunkturabhängig bei guten Margen

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 'Antrag stellen' (Application) step of the process, which consists of five numbered 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 (set to VA-Leasingvertrag), Provisionssatz (set to 2.0), Leasingobjekt (Klasse, with a note 'Bitte wählen'), Leasingobjekt (Details), Zahlungsweise (set to quartalsweise), and a 'Rechnen' button.

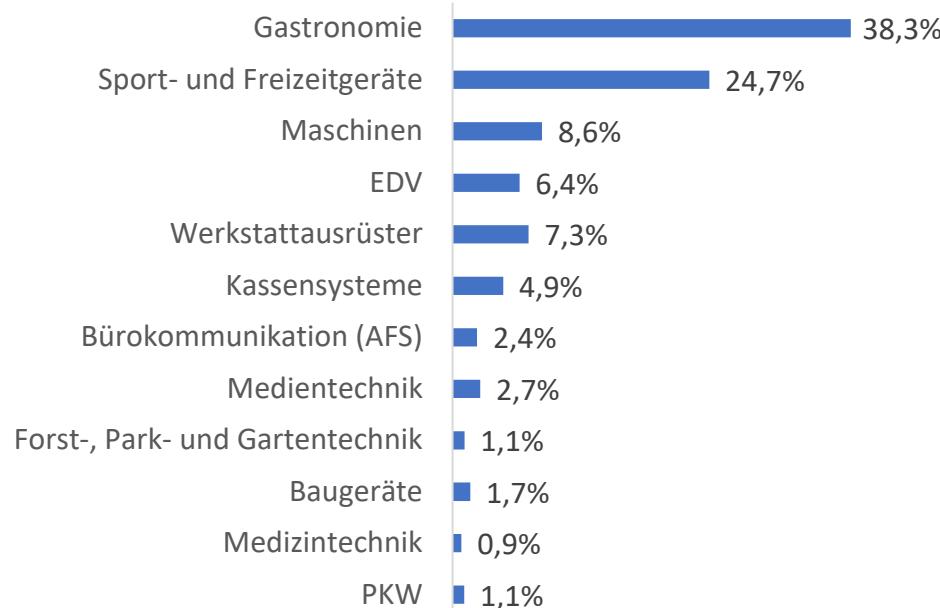
ALBIS unterstützt ihre Partner über zwei Kanäle in der Absatzfinanzierung –
2. Kanal: Plug-in/ALBIS-API für Onlineanbindung

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



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

Leasingportfolio – Neugeschäft 30.06.2025



Auswahl unserer Kooperationspartner



ALBIS blickt auf ein Rekordjahr 2024 zurück



+12 %

Neugeschäftsanstieg

Neugeschäftsvolumen wieder auf Rekordniveau des Jahres 2019 – bei zurückgehendem Marktvolumen¹ (2024: 101,5 Mio. EUR; 2023: 90,7 Mio. EUR)



+36 %

Margensteigerung

Neue Rekordwerte für Marge

Prozentuale Marge – 2024: 18 %; 2023: 15 %
Absolute Marge – 2024: 18,5 Mio. EUR; 2023: 13,6 Mio. EUR



+32 %

Profitables Wachstum

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



+13 %

Dividende

Attraktive Dividende von 0,09 EUR je Aktie für 2024 – im Einklang mit Dividendenpolitik (2023: 0,08 EUR je Aktie)



Nachhaltiger Wachstumskurs: ALBIS wurde 2024 leistungsfähiger, robuster und profitabler

¹ Leasing-Marktbericht, Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V., 07.03.2025

Agenda

1 ALBIS auf einen Blick

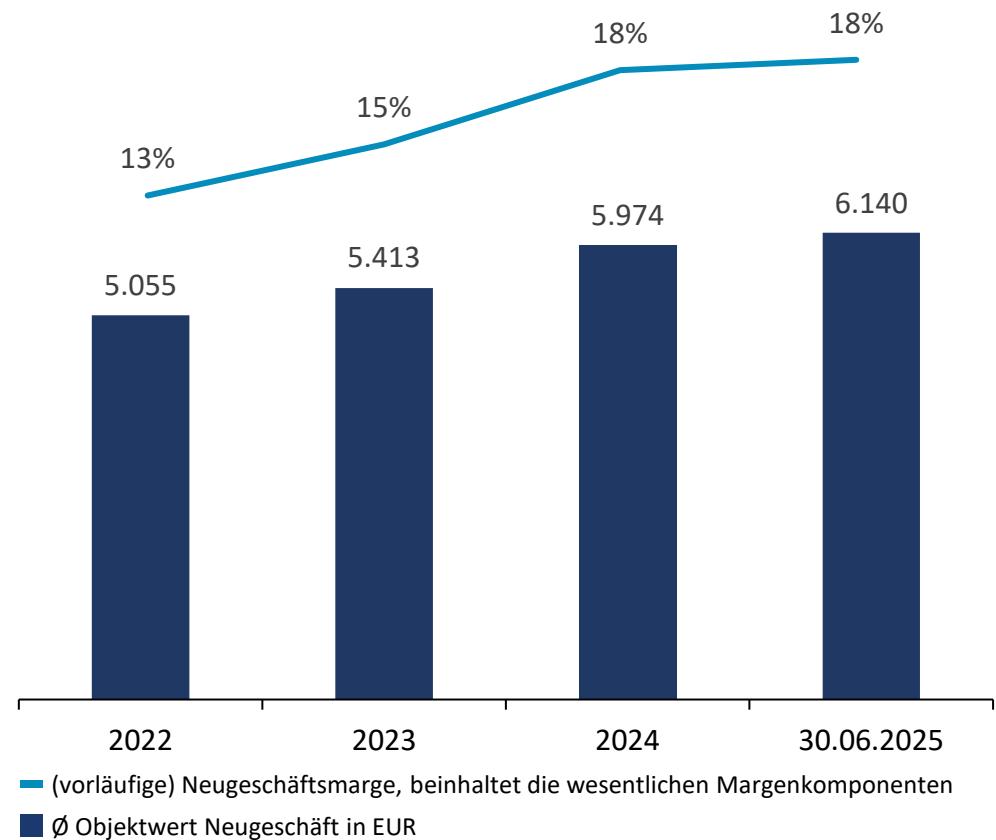
2 Strategie

3 Status Quo & 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



Was bedeutet Small Ticket-Geschäft?

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

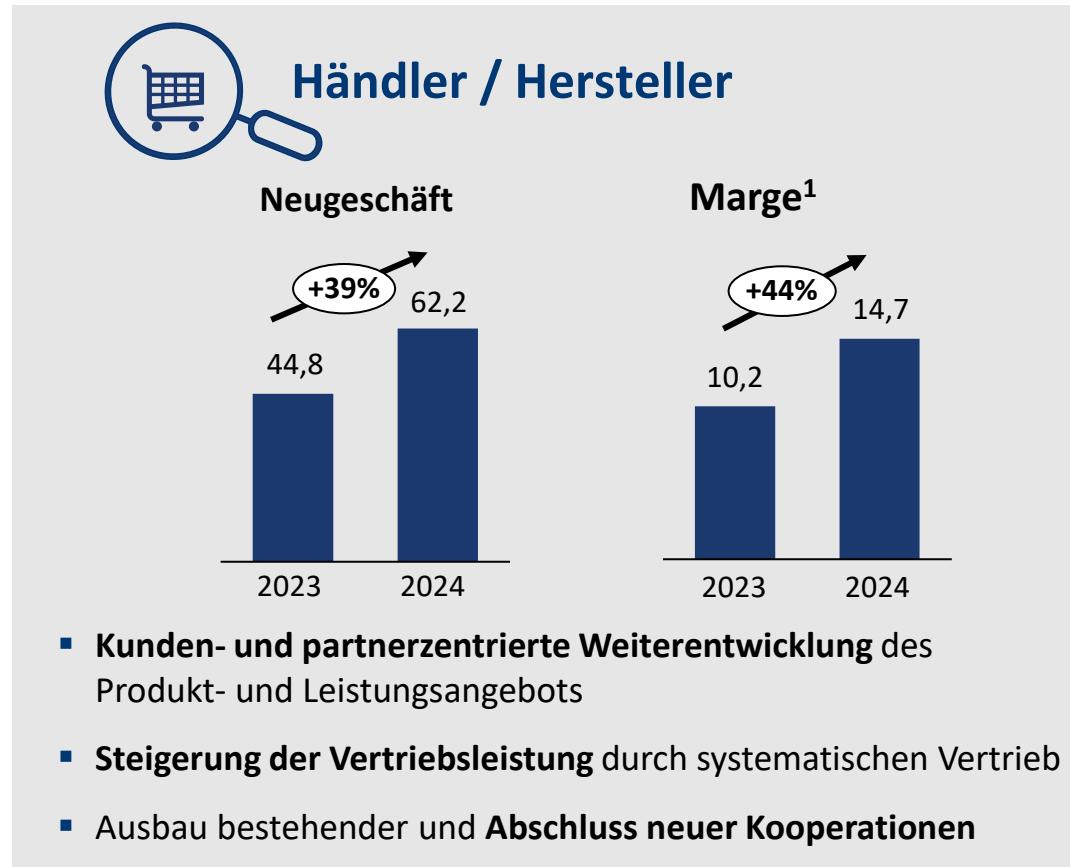
Gründe für strategischen Fokus auf Small Ticket-Geschäft und niedrigere Objektwerte:

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

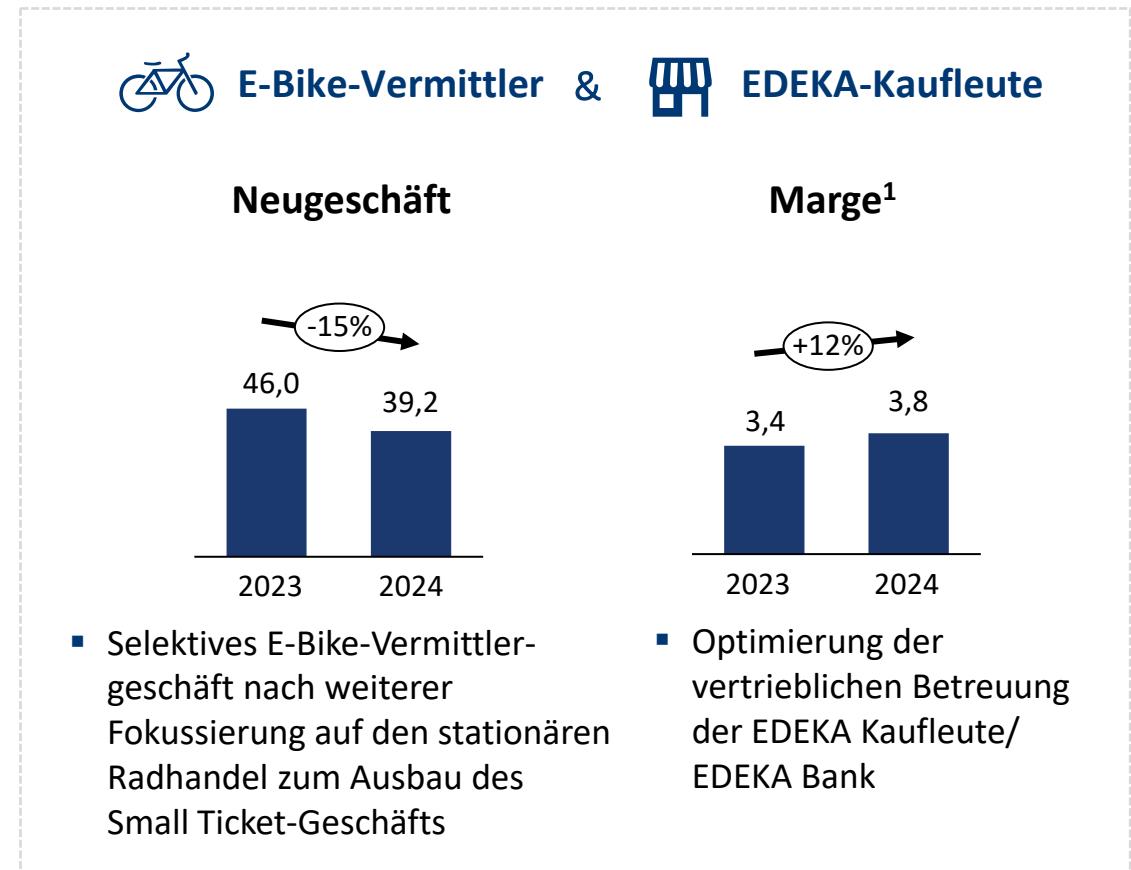
Kerngeschäft mit Händlern / Herstellern liefert höchsten Ergebnisbeitrag und bietet größtes Potenzial für profitables organisches Wachstum

— Geschäftsfelder —

In Mio. EUR



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

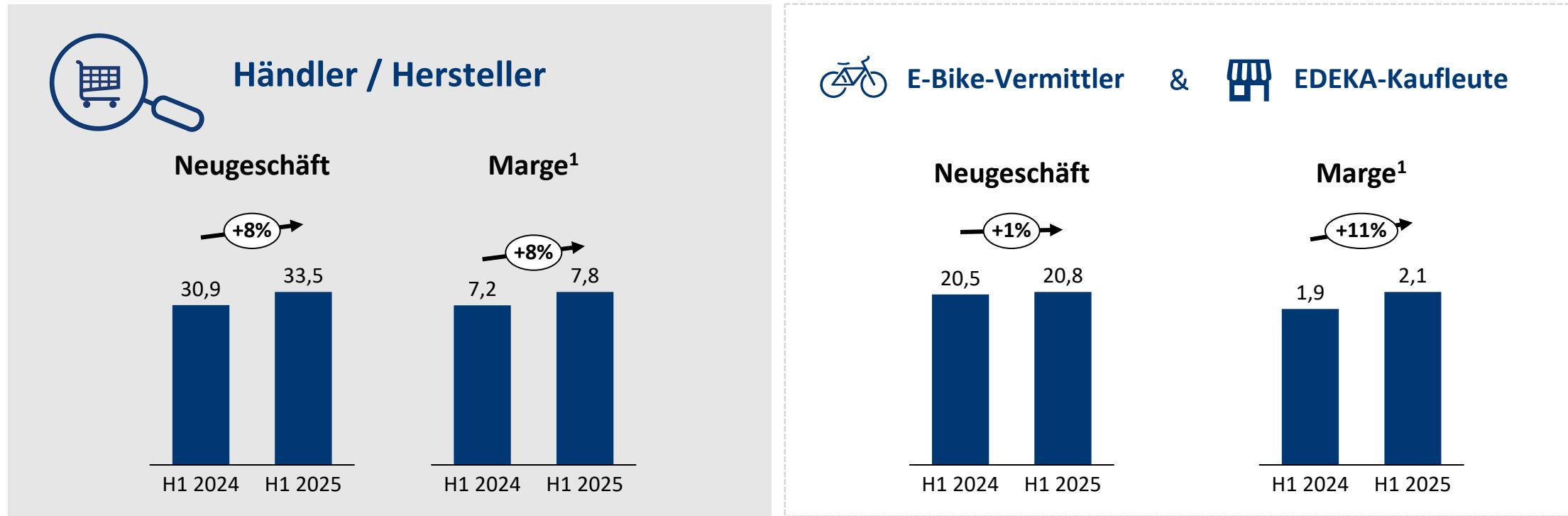
2 Strategie

3 Status Quo & Ausblick 2025 ff.

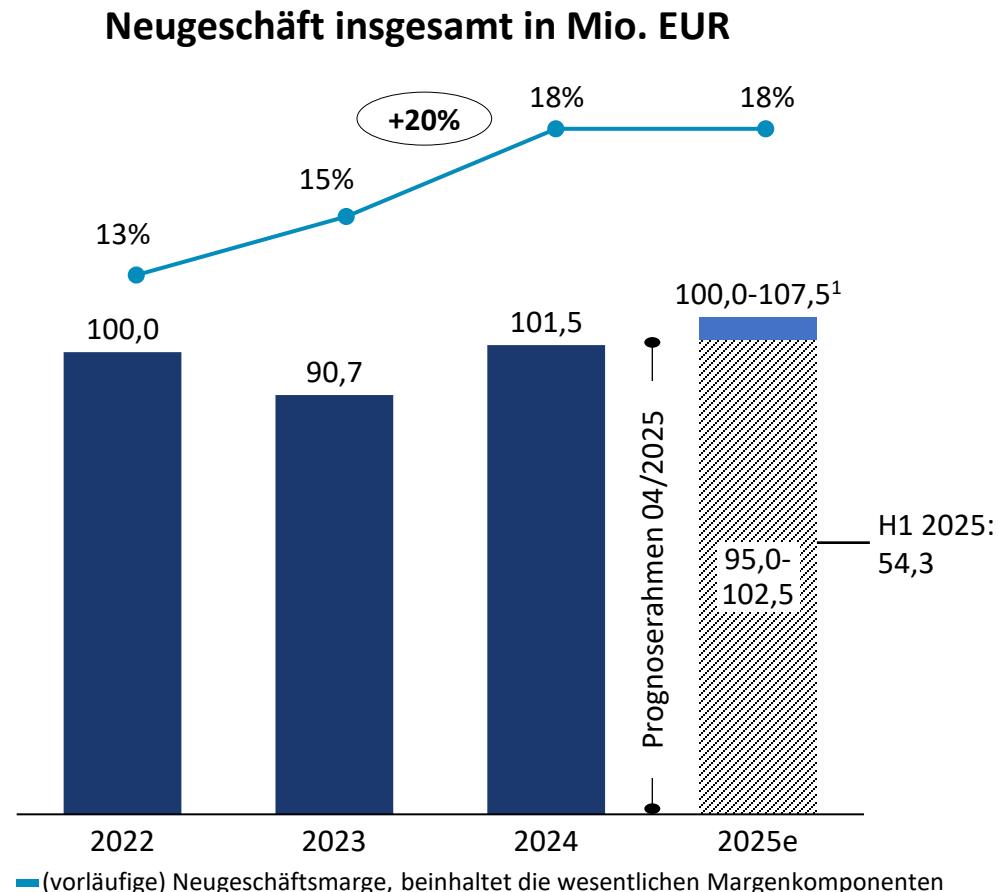
4 Key Facts / Investment Highlights

Erfolgreiche erste Jahreshälfte 2025: Insbesondere Geschäft im Kernsegment legt gegenüber Vorjahr noch einmal spürbar um 8 % zu

In Mio. EUR



Neugeschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2025 übertrifft Erwartungen – Prognose für das Gesamtjahr angehoben



Prognose Neugeschäftsvolumen Segmente 2025:

- Kerngeschäft Händler / Hersteller:
63 Mio. EUR - 68 Mio. EUR
- E-Bike-Vermittler & EDEKA-Kaufleute:
37 Mio. EUR - 39,5 Mio. EUR

→ Bei Gesamtmargin auf hohem Niveau des Vorjahrs

Positive Ertragsentwicklung, schlanke Kostenbasis und gute Risikolage führen zu einem gesteigerten Konzernergebnis – stabiles Ergebnis für 2025 erwartet

Effekte, die positiv auf das Ergebnis wirken

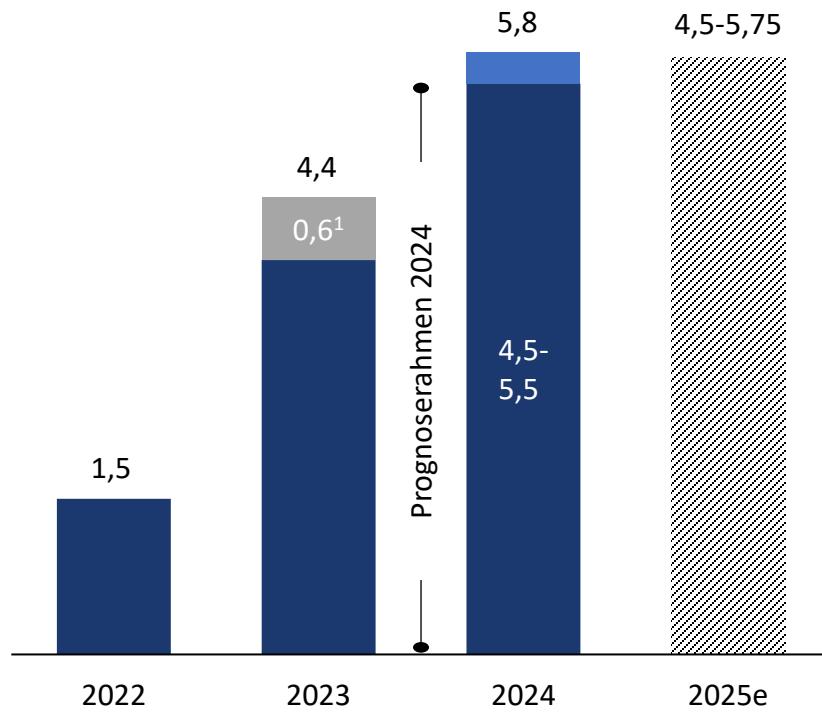
Steigerung operativer Erträge & attraktive Refinanzierung

Schlanke Kostenbasis

Gute Risikolage



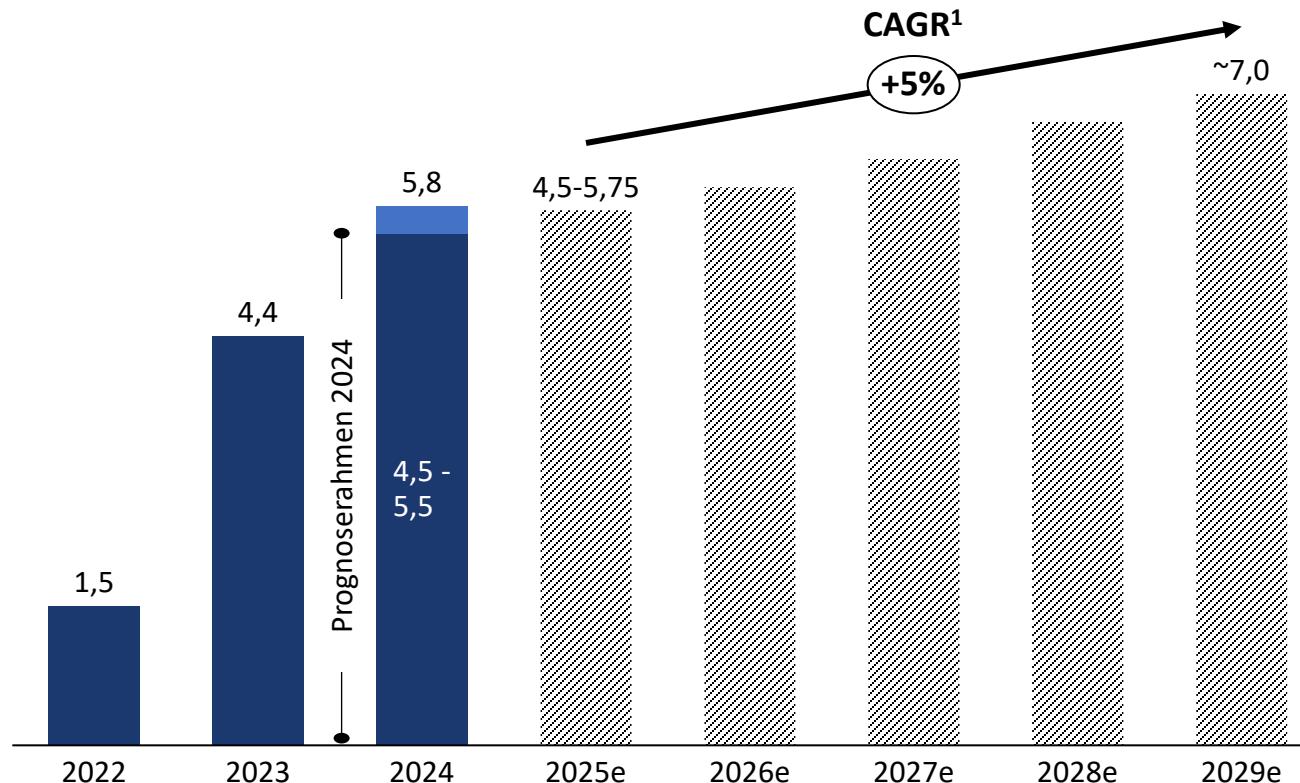
Konzernergebnis v. St. in Mio. EUR



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



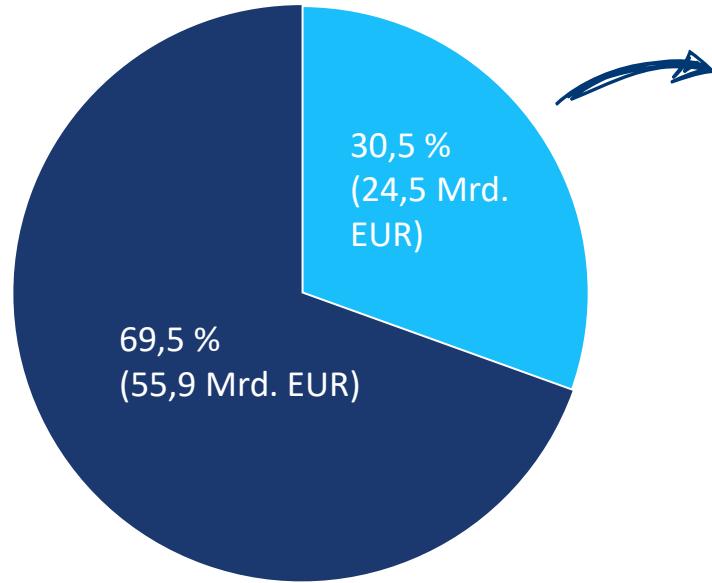
Wesentliche Wachstumsziele und -treiber

- 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

¹ Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate über einen bestimmten Zeitraum unter Berücksichtigung des Zinseszinseffekts

Relevanter Leasingmarkt in Deutschland betrug 2024 rund 24,5 Mrd. EUR –
Großes Marktpotenzial für weiteres profitables Wachstum ist vorhanden

Anteil der relevanten Objektgruppen am Neugeschäft in Deutschland 2024¹



- ➡ ALBIS hat einen Marktanteil von ~0,41 % 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 hoher Investitionsbedarfe wird **Leasing-Branche zentrale Rolle** einnehmen
- **Ein Viertel gesamtwirtschaftlicher Investitionen** in Deutschland wird weiterhin **durch Leasing** umgesetzt
- **500 Mrd. EUR Investitionspaket** der Bundesregierung wird **Leasing und Mietkauf zusätzlichen Schub** verleihen
- **Granulares und diversifiziertes Leasing-Portfolio** wird **wichtig bleiben**, um stabile Risikolage sicherzustellen

■ Relevante Objektgruppen für ALBIS

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

1 Quelle: <https://bdl.leasingverband.de/leasing/marktzahlen/leasing-markt#c524>; März 2025 | 2 auf Basis des Neugeschäfts 2024 (101,5 Mio. EUR)

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

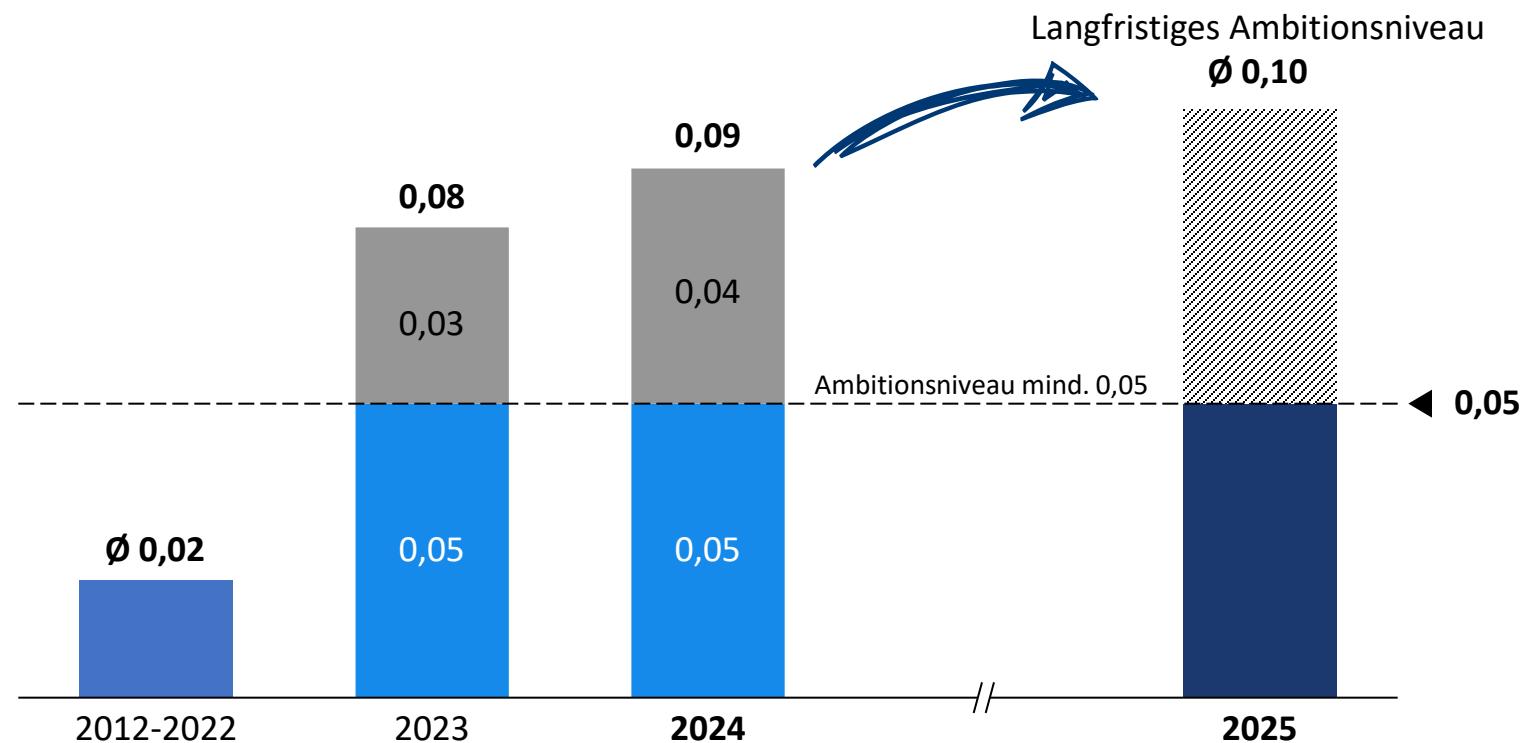
Strategische Kooperationen:
Wachstumschancen im Kerngeschäft nutzen

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 ausgezahlt

Dividende in EUR je Aktie



Dividendenpolitik

- Ziele sind grundsätzlich:
 - 50 % Ausschüttungsquote
 - Basisniveau von 0,05 EUR je Aktie
 - bei guter Ergebnislage und Geschäftsentwicklung zusätzlich bis zu 0,05 EUR je Aktie
 - Abweichen von Dividendenzielen nur dann, wenn sich eine außerordentliche Investitionsmöglichkeit ergibt, die einen noch höheren Mehrwert für unsere Aktionäre schafft

Total Shareholder Return,
d. h. Gesamtrendite durch Kursgewinne und Dividende, in 2024: ~40 %



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 Status Quo & Ausblick 2025 ff.

4 Investment Highlights / Key Facts

Investment Highlights: Drei Gründe für ein Investment in die ALBIS

**24,5 Mrd. EUR
Marktvolumen¹**



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

**5,8 Mio. EUR
Ergebnis v. St.**



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

**0,09 EUR
je Aktie**



**Kontinuierliche
Dividendenzahlung in den
kommenden Jahren**

¹ Relevanter Leasingmarkt in Deutschland 2024

ALBIS blickt auf ein Rekordjahr 2024 zurück

Neugeschäft



+12 %

Absolute Marge



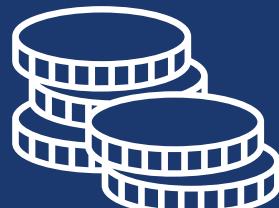
+36 %

Ergebnis v. Steuern



+32 %

Dividende



+13 %

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

Kontinuierliche Prozessoptimierung, Digitalisierung & Automatisierung führen zu einer Steigerung von Effizienz und zu einer nachhaltig schlanken Kostenbasis

ALBIS

