



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 Kleinunternehmen 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

Purpose

*Wir ermöglichen unternehmerischen Erfolg für ein besseres
Miteinander.*



Vision

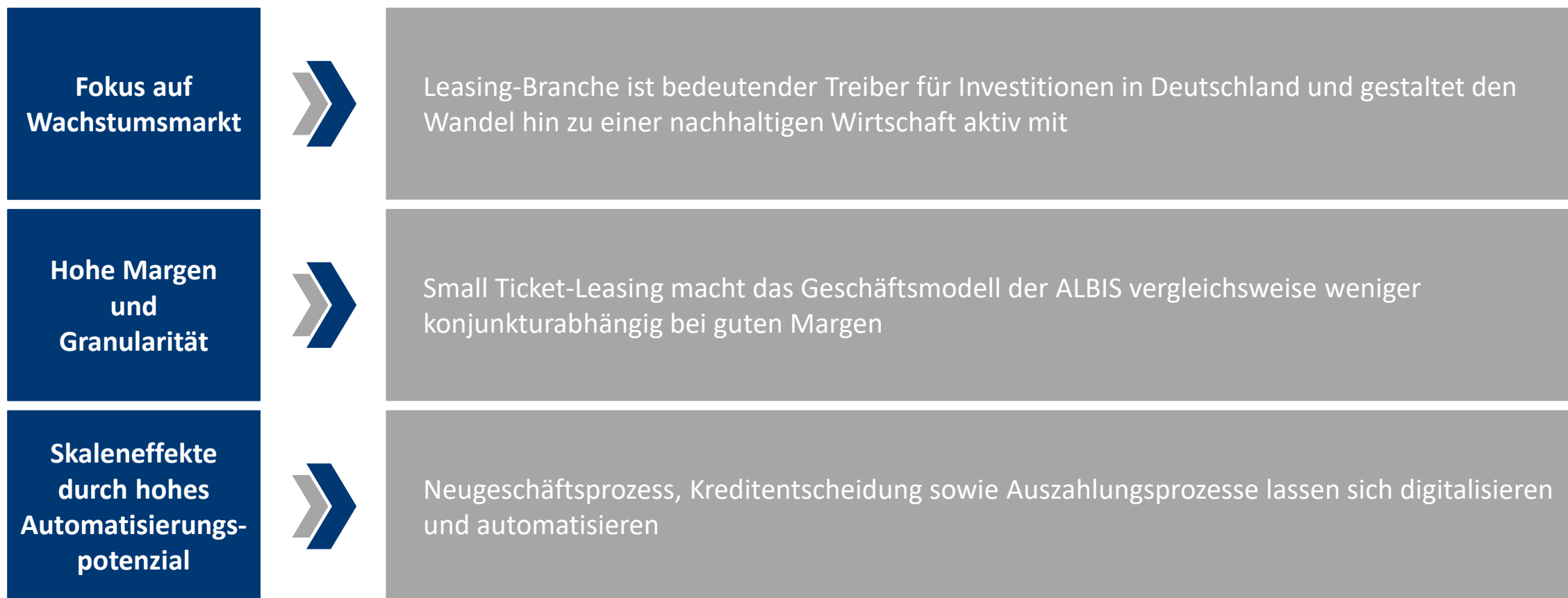
*Wir wollen der beliebteste Finanzierungspartner in Deutschland
werden.*



Mission

*Wir begeistern und begleiten unsere Partner und deren Kunden mit
einfachen und schnellen Finanzierungslösungen.*


Was das Geschäftsmodell der ALBIS auszeichnet



ALBIS unterstützt ihre Partner über zwei Kanäle in der Absatzfinanzierung –

1. Kanal: Händler-Portal der ALBIS

Kanal 1: Händler-Portal



E-Mail / Händlernummer

Passwort

[Passwort vergessen?](#)

Login >

Noch keinen Account?
Bitte nehmen Sie Kontakt zu unserem
Außendienst auf:
vertrieb@albis-leasing.de

Startseite | **Antrag stellen** | Angebot erstellen | Eigene Daten | News | Downloads

1 Produktdaten | 2 Ratenrechner | 3 Leasingnehmer | 4 Daten | 5 Fertig!

Kaufpreis

Leasingobjekt (Klasse)

Bitte wählen

Mietsonderzahlung

Leasingobjekt (Details)

Vertragsart

VA-Leasingvertrag

Zahlungsweise

quartalsweise

Provisionssatz

2.0

Rechnen

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

gambio **shopware** **shopify**

EINFACHE BEZAHLUNG
mit SSL-Verschlüsselung

VORKASSE

PayPal

pay

CONSORS FINANZ

ALBIS LEASING

Apple Pay

FINANZIERUNGS

VISA

MasterCard

Klarna.

Klarna.

SOFORT ÜBERWEISUNG

BARZAHLUNG

ALBIS
L E A S I N G

STIHL Aufsitzmäher RT 4082 - Modell 2023

2929,-
inkl. MwSt. / zzgl. Versand 50,-

Finanzieren ab **70[€] / Monat**
inkl. MwSt. / Infos zur Finanzierung

Leasen ab **56[€] / Monat**
zzgl. MwSt. / Infos zum Leasing

- 1 + **IN DEN WARENKORB**

Art. Nr. 61402000005
zzgl. Versand 50,-

ALBIS
LEASING GRUPPE

Leasingplan

IHR MÖGLICHER LEASINGPLAN

Leasingbetrag 2929,-

GEWÜNSCHTE ANZAHL AN RATEN

36 48 60 72

Monatliche Leasingrate **56[€]**

Leasingberechnungssatz 1.92%

Legen Sie den Artikel in Ihren Warenkorb und gehen Sie zur Kasse. Wählen Sie als Zahlungsart „Leasing“ aus. Mit Abschluss Ihrer Bestellung übertragen wir Ihre Leasinganfrage an die ALBIS Leasing Gruppe. Anschließend erhalten Sie alle notwendigen Unterlagen von der ALBIS Leasing Gruppe. Mindestwarenkorbwert: 500,- zzgl. MwSt.

[Mehr Informationen](#)

Bestellung

Bestellübersicht anzeigen 2.979,00 €

ZUSAMMENFASSUNG
BESTELLEN SIE JETZT EINFACH, SICHER UND BEQUEM

☐ Vorkasse per Banküberweisung

☐ Kreditkarte **VISA** **MasterCard** **AMERICAN EXPRESS**

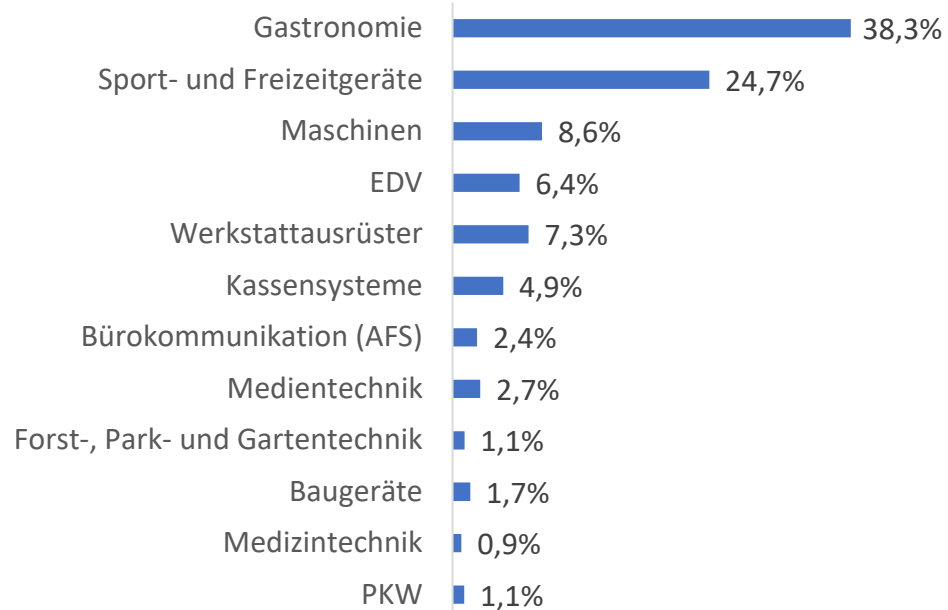
☐ **SOFORT**

☐ Ratenzahlung

☒ Geschäftskunden-Leasing

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

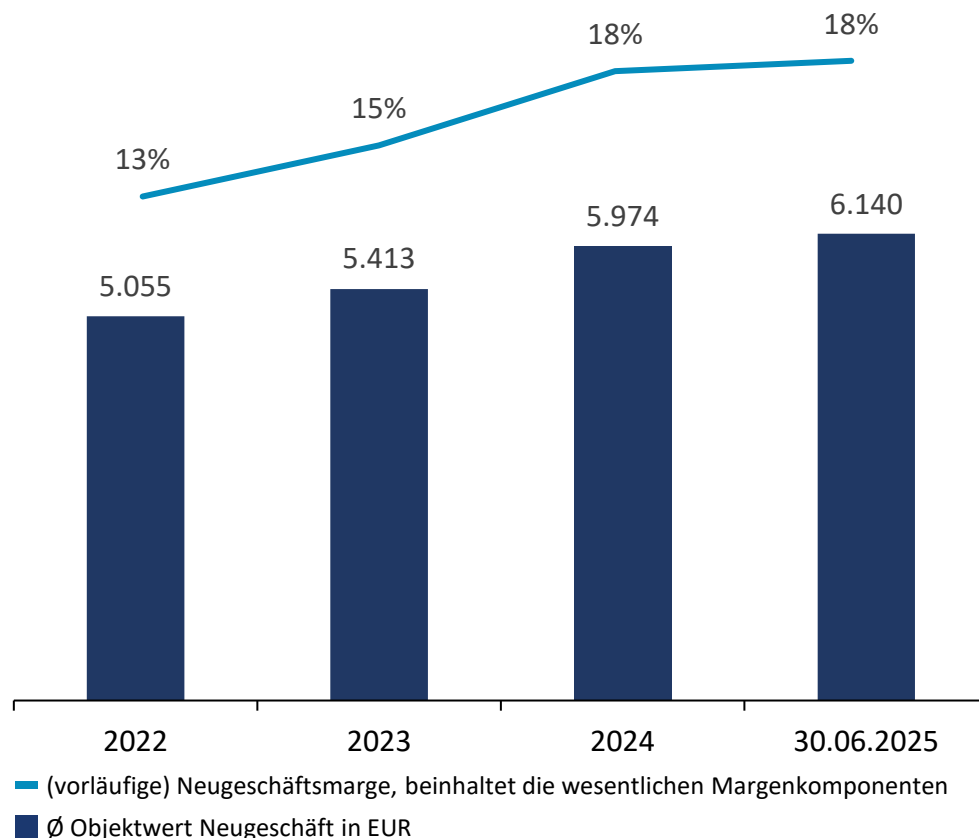
2 Strategie

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

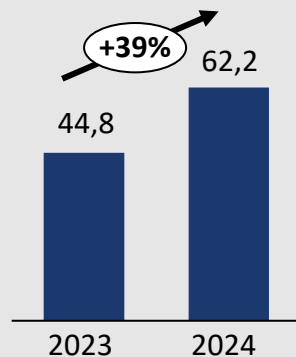
— Geschäftsfelder

In Mio. EUR

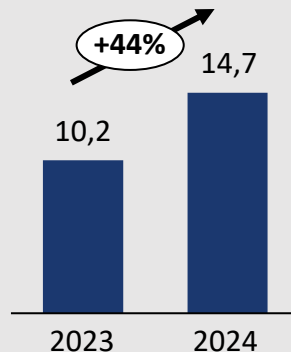


Händler / Hersteller

Neugeschäft



Marge¹

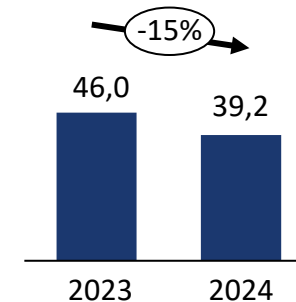


- **Kunden- und partnerzentrierte Weiterentwicklung** des Produkt- und Leistungsangebots
- **Steigerung der Vertriebsleistung** durch systematischen Vertrieb
- Ausbau bestehender und **Abschluss neuer Kooperationen**

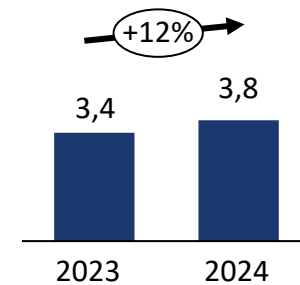


E-Bike-Vermittler & EDEKA-Kaufleute

Neugeschäft



Marge¹



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

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

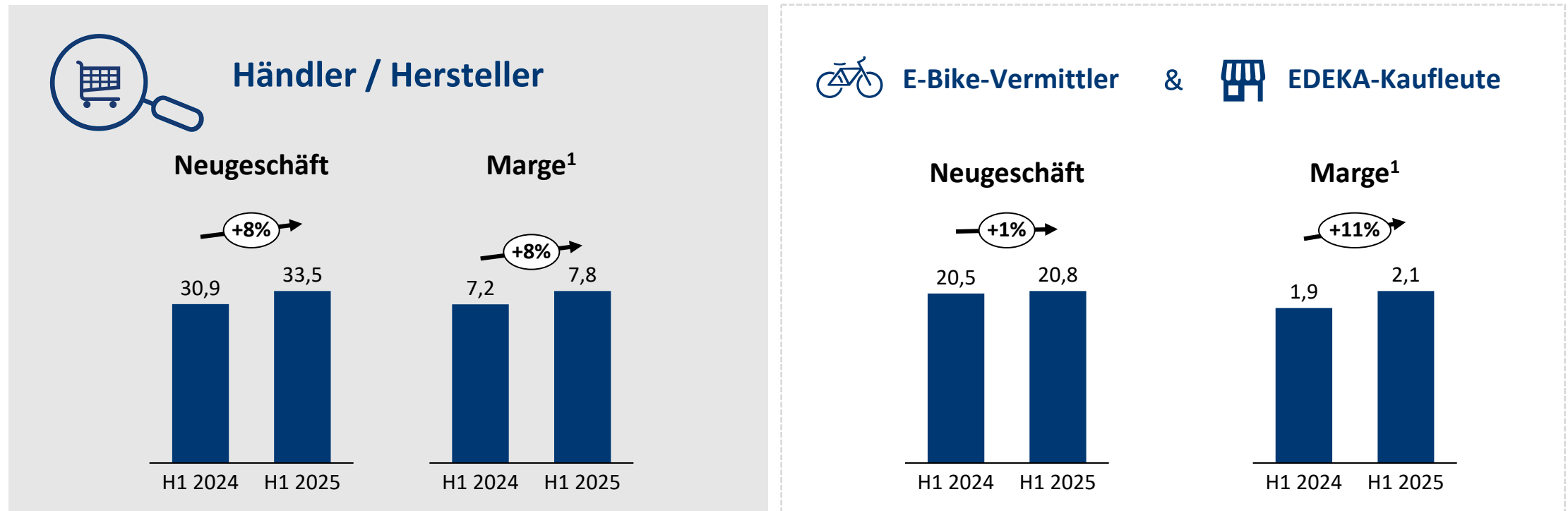
2 Strategie

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

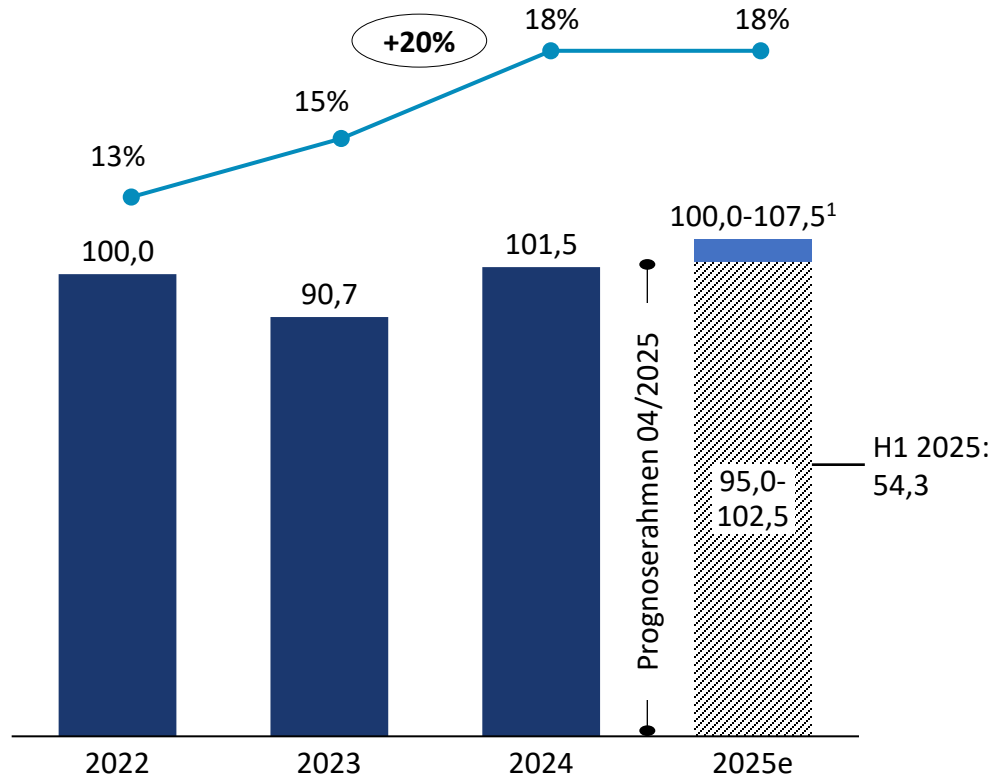
In Mio. EUR



¹ Neugeschäftsmarge, beinhaltet die wesentlichen Margenkomponenten

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

Neugeschäft insgesamt in Mio. EUR



— (vorläufige) Neugeschäftsmarge, beinhaltet die wesentlichen Margenkomponenten

¹ Prognoseanpassung gemäß Ad-hoc-Mitteilung vom 01.07.2025

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 Gesamtmarge auf hohem Niveau des Vorjahres

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

Effekte, die positiv auf das Ergebnis wirken

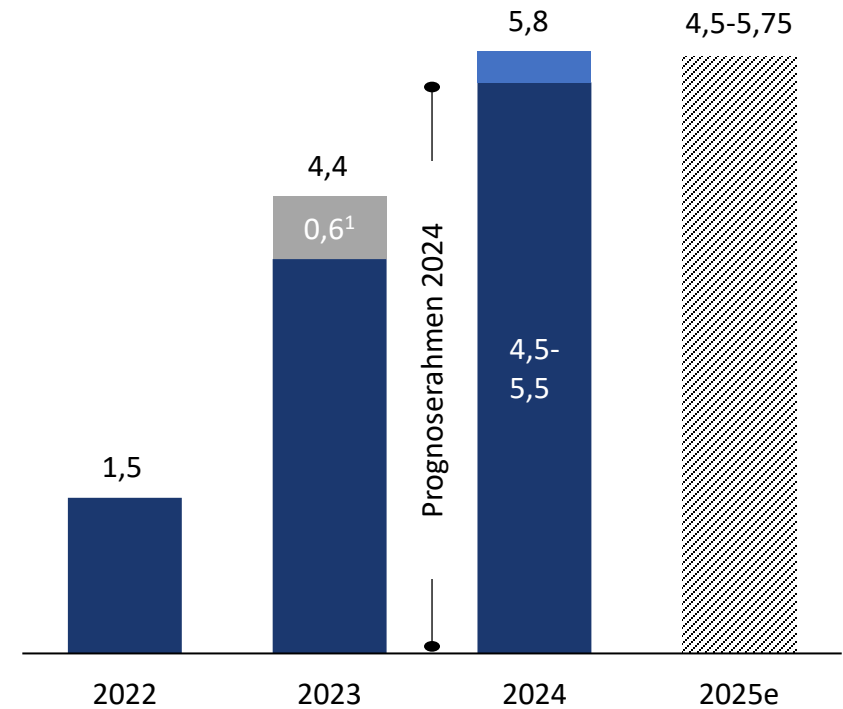
Steigerung operativer Erträge & attraktive Refinanzierung

Schlanke Kostenbasis

Gute Risikolage



Konzernergebnis v. St. in Mio. EUR

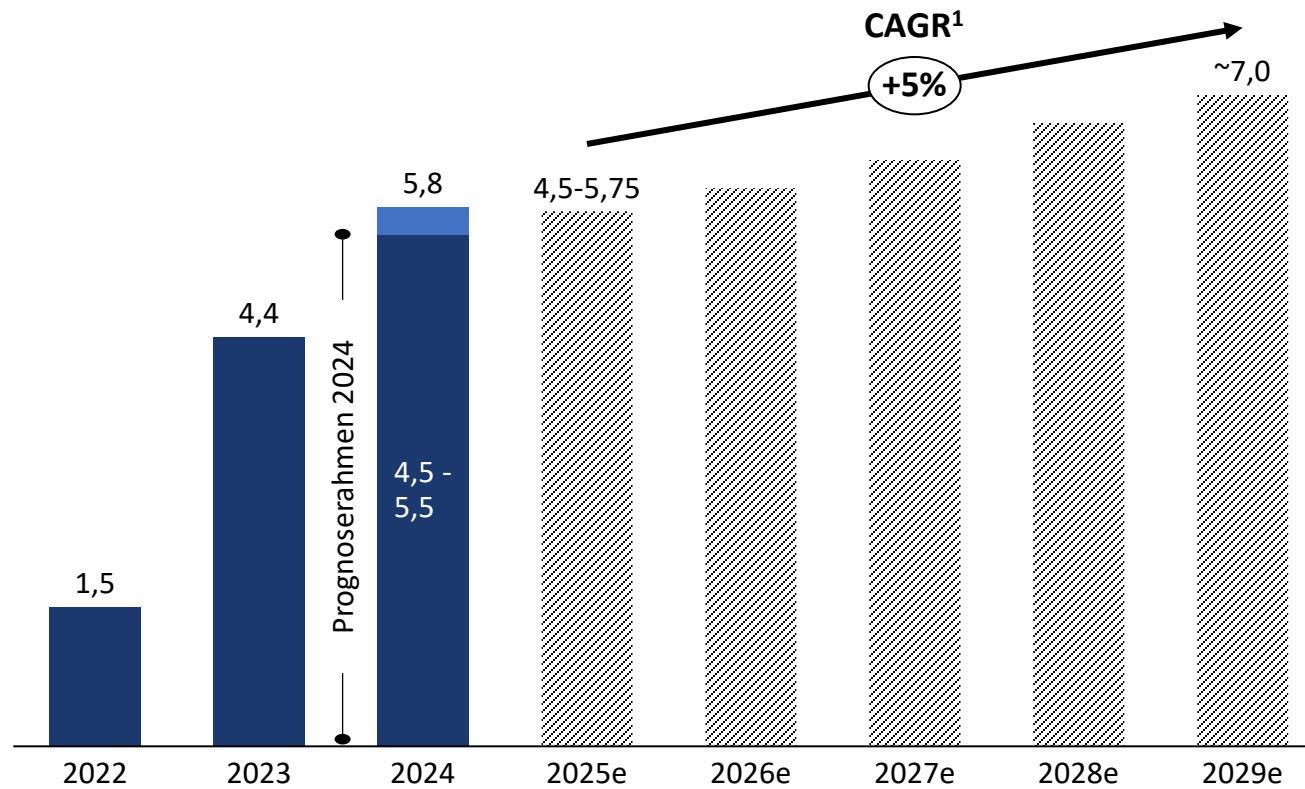


1 Sondereffekt

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



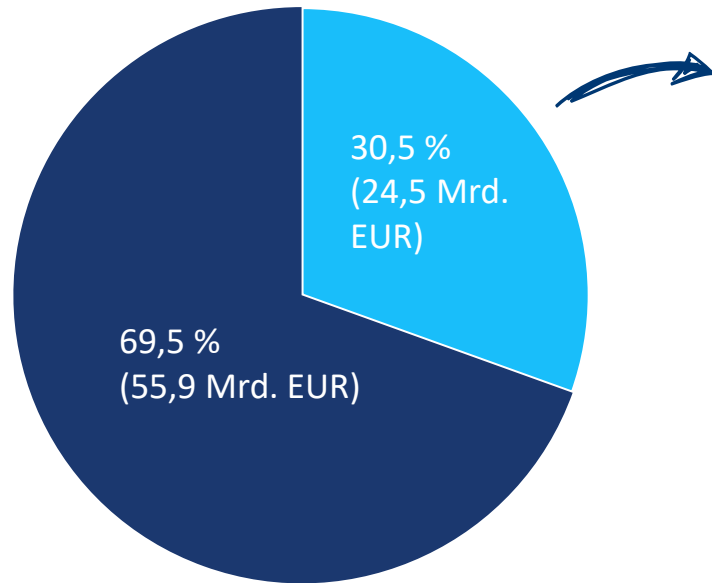
1 Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate über einen bestimmten Zeitraum unter Berücksichtigung des Zinseszinsseffekts

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

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 2024 ¹



■ Relevante Objektgruppen für ALBIS

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

➡ **ALBIS** hat einen **Marktanteil von ~0,41 %** am **relevanten Leasingmarkt** in Deutschland²

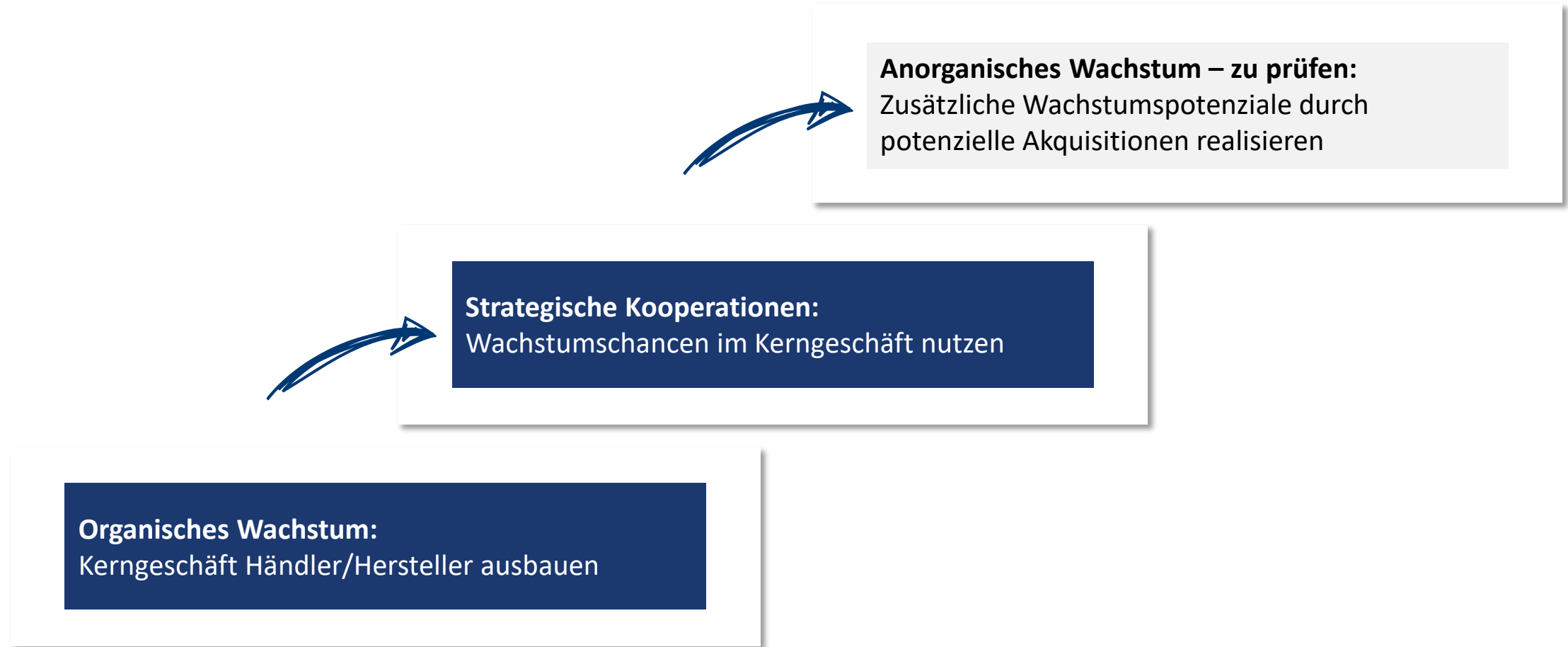
➡ **Großes Potenzial für weiteres profitables Wachstum** in Deutschland ist somit **vorhanden**

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

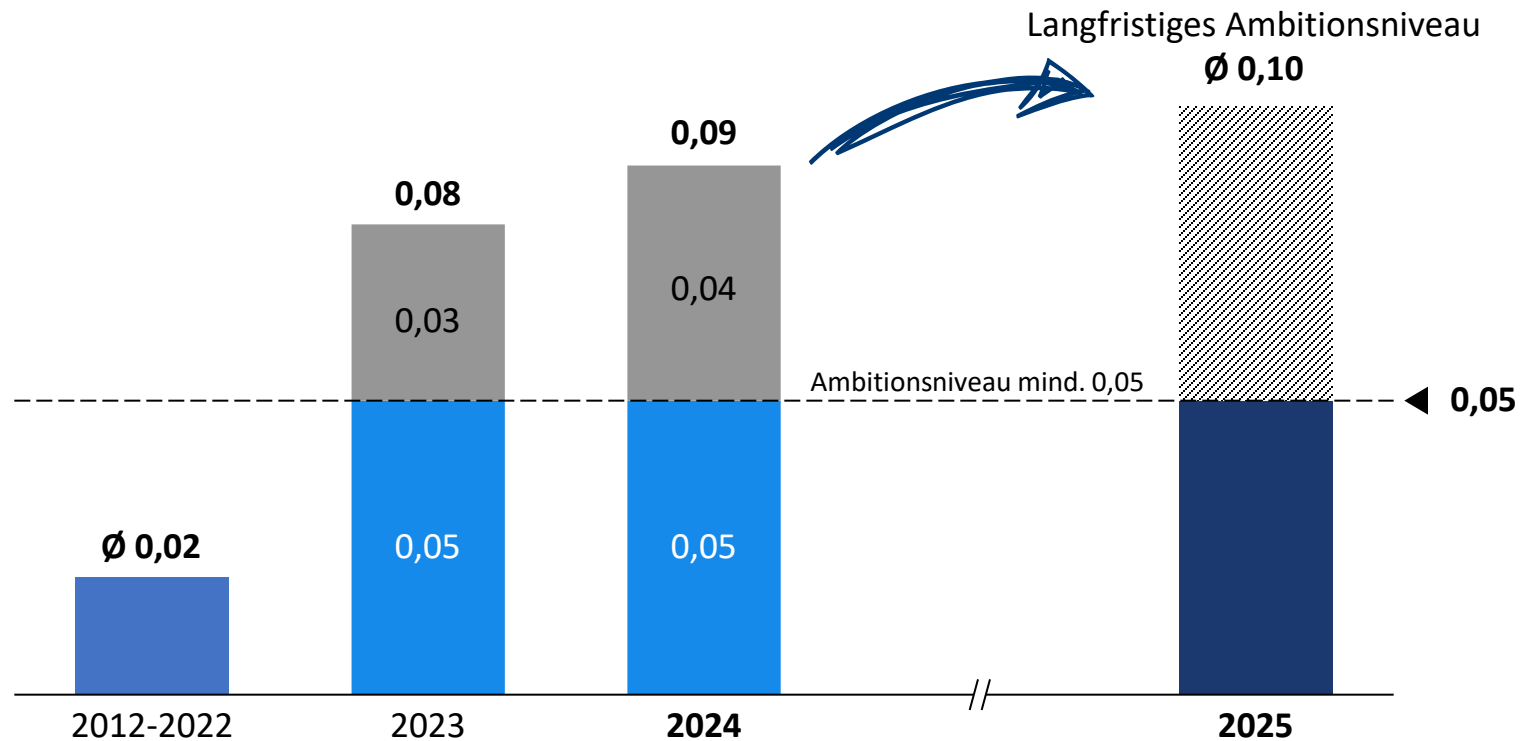
¹ Quelle: <https://bdl.leasingverband.de/leasing/marktzahlen/leasing-markt#c524>; März 2025 | ² auf Basis des Neugeschäfts 2024 (101,5 Mio. EUR)

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



Rückkehr zur Dividendenfähigkeit seit 2023 erreicht – Attraktive Dividendenzahlung auch für 2024 ausgezahlt

Dividende in EUR je Aktie



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

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

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 %

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 profitabilem
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



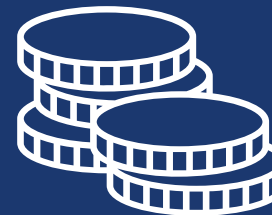
+36 %

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