



# Unternehmenspräsentation

ALBIS Leasing Gruppe

September 2024



# Agenda

## **1** ALBIS auf einen Blick

2 Strategie und Ziele

3 Ausblick 2024 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 105 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 **margenstarkes Small Ticket-Geschäft** mit einem durchschnittlichen Objektwert von rund 6.000 €



**1986**

Gründung der  
ALBIS Leasing Gruppe

**1999**

Börsengang der ALBIS Leasing AG



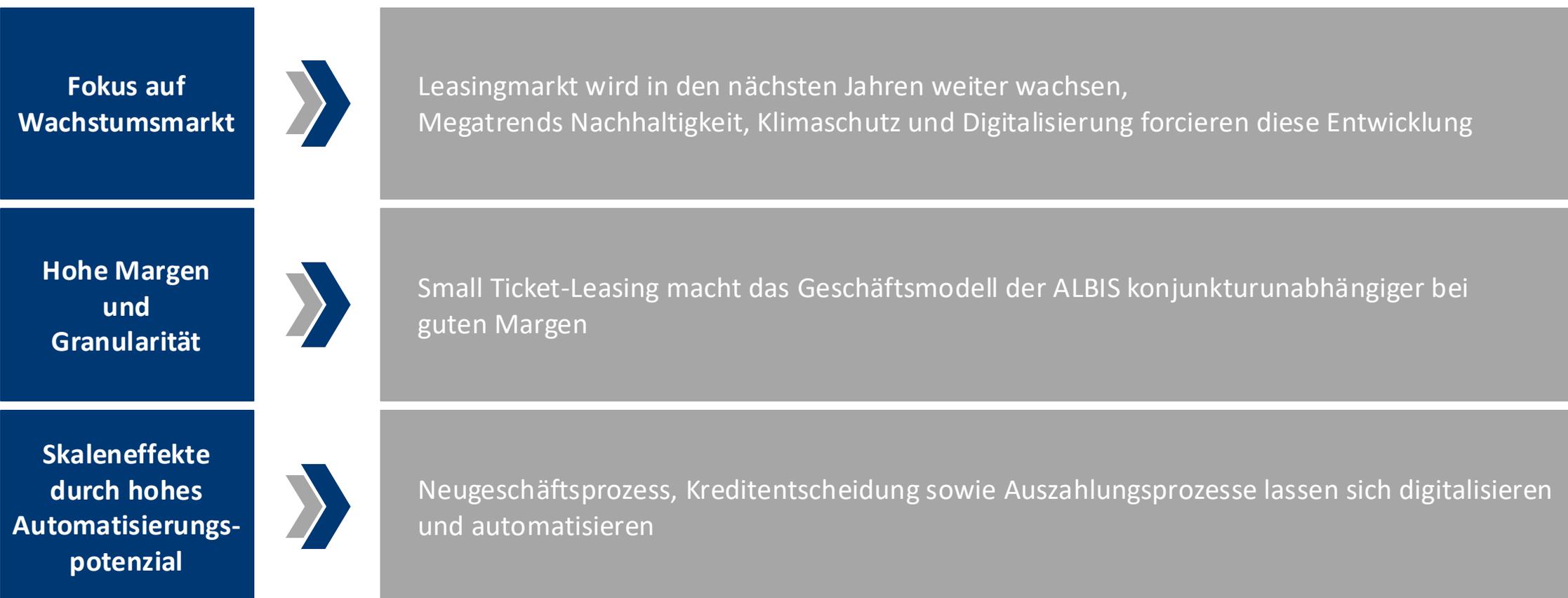
**~1.100**

Händler

**~30.000**

Gewerbekunden /  
Gewerbliche Leasingnehmer

# 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](mailto: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)**

**Mietsonderzahlung**

**Leasingobjekt (Details)**

**Vertragsart**

**Zahlungsweise**

**Provisionsatz**

**Rechnen**

ALBIS unterstützt ihre Partner über zwei Kanäle in der Absatzfinanzierung –  
2. Kanal: Plug-in für Onlineshops – Leasing als Bezahlmethode nur mit ALBIS

## Kanal 2: Plug-in für Onlineshops






**EINFACHE BEZAHLUNG**  
mit SSL-Verschlüsselung



STIHL Aufsitzmäher RT 4082 - Modell 2023



2929,-

inkl. MwSt. / zzgl. Versand 50,-

Finanzieren ab 70<sup>€</sup> / Monat  
inkl. MwSt. / Infos zur Finanzierung

Leasen ab 56<sup>€</sup> / Monat  
zzgl. MwSt. / Infos zum Leasing

- 1 + IN DEN WARENKORB

Art. Nr. 0142000005  
zzgl. Versand 50,-

ALBIS

LEASING GRUPPE

Leasingplan

IHR MÖGLICHER LEASINGPLAN

Leasingbetrag 2929,-

GEWÜNSCHTE ANZAHL AN RATEN

36 48 60 72

Monatliche Leasingrate

56<sup>€</sup>

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 €



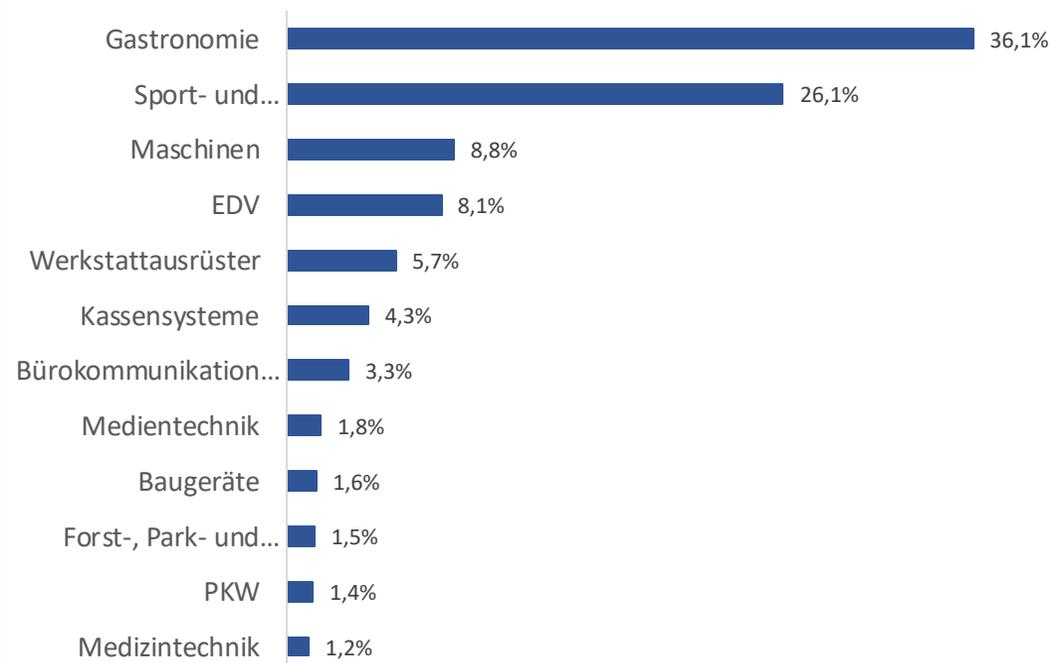
ZUSAMMENFASSUNG

BESTELLEN SIE JETZT EINFACH, SICHER UND BEQUEM

- Vorkasse per Banküberweisung
- Kreditkarte   
- SOFORT**
- Ratenzahlung
- Geschäftskunden-Leasing**

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

## Leasingportfolio – Neugeschäft 30.06.2024



## Auswahl unserer Kooperationspartner



# ALBIS blickt auf ein erfolgreiches und wegweisendes Jahr 2023 zurück

## Transformation

Zentrale strategische Ziele und Vorhaben der „**Zukunftsoffensive**“ plangemäß **vorangetrieben bzw. bereits erreicht**

## Margensteigerung

Es wurde eine **absolut höhere Marge erwirtschaftet** trotz eines geringeren Neugeschäfts (2023: € 13,6 Mio.; 2022: € 13 Mio.)

## Profitables Wachstum

Deutlicher **Anstieg des Konzernergebnisses** nach IFRS vor Steuern auf € 4,4 Mio. (2022: € 1,5 Mio.)

## Dividende

**Bestätigung des Dividendenziels** von 7 bis 9 Cent je Aktie mit einer **Gesamtdividende von 8 Cent je Aktie** für 2023 (Basisdividende 5 Cent je Aktie zzgl. Bonusdividende 3 Cent je Aktie)

**Nachhaltiger Wachstumskurs: ALBIS wurde 2023 profitabler, einfacher und kundenorientierter**

# Agenda

1 ALBIS auf einen Blick

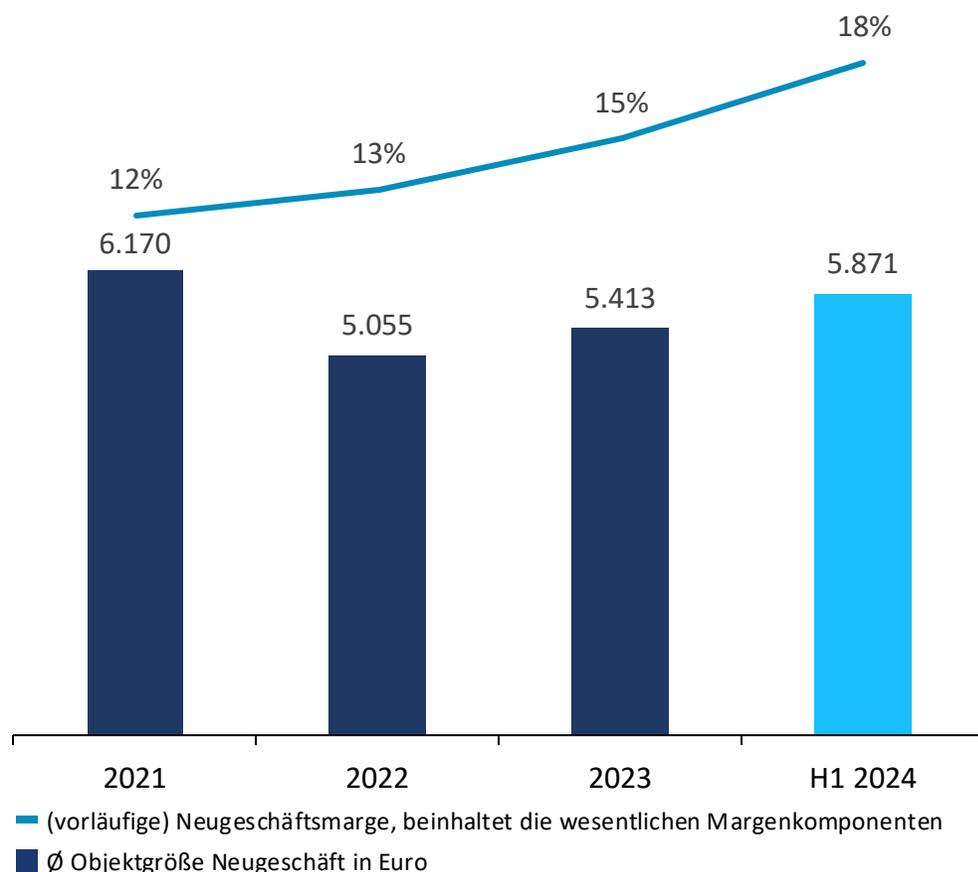
**2 Strategie und Ziele**

3 Ausblick 2024 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, stabile Kostenbasis und gute Risikolage führen zu einem deutlich gesteigerten Konzernergebnis

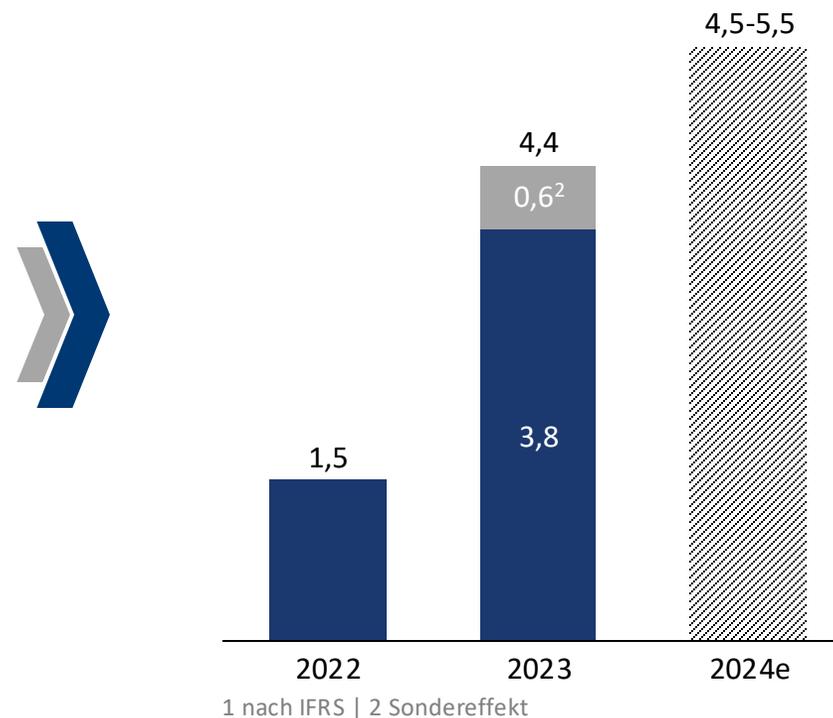
## Effekte, die positiv auf das Ergebnis wirken

Steigerung operativer Erträge & attraktive Refinanzierung

Stabile Kostenbasis

Gute Risikolage

## Konzernergebnis v. St. in Mio. €<sup>1</sup>



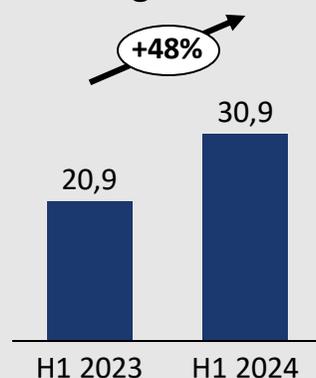
Kerngeschäft mit Händlern / Herstellern liefert höchsten Ergebnisbeitrag und bietet größtes Potenzial für profitables organisches Wachstum

## — Geschäftsfelder —

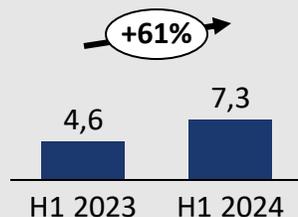


### Händler / Hersteller

#### Neugeschäft



#### Marge<sup>1</sup>



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

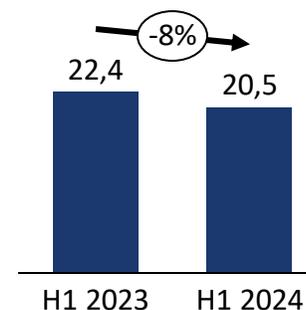


### E-Bike-Vermittler &

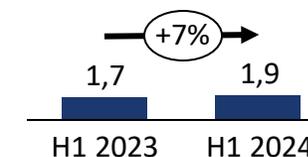


### EDEKA-Kaufleute

#### Neugeschäft



#### Marge<sup>1</sup>



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

<sup>1</sup> (vorläufige) Neugeschäftsmarge, beinhaltet die wesentlichen Margenkomponenten

# Strategische Neuausrichtung im Jahr 2022 mit Projekt „Zukunftsoffensive“ gestartet – zentrale Ziele bereits erfolgreich umgesetzt

## —Strategische Ziele



1

Rückkehr auf einen **nachhaltigen Wachstumspfad** ✓

2

**Digitalisierung des Geschäftsmodells** (✓)

3

Stärkung **Partizipation** der **Aktionäre** durch eine **positive Wertentwicklung** und ein **attraktives Ergebnis** ✓

Aus Projekt „Zukunftsoffensive“ wird 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

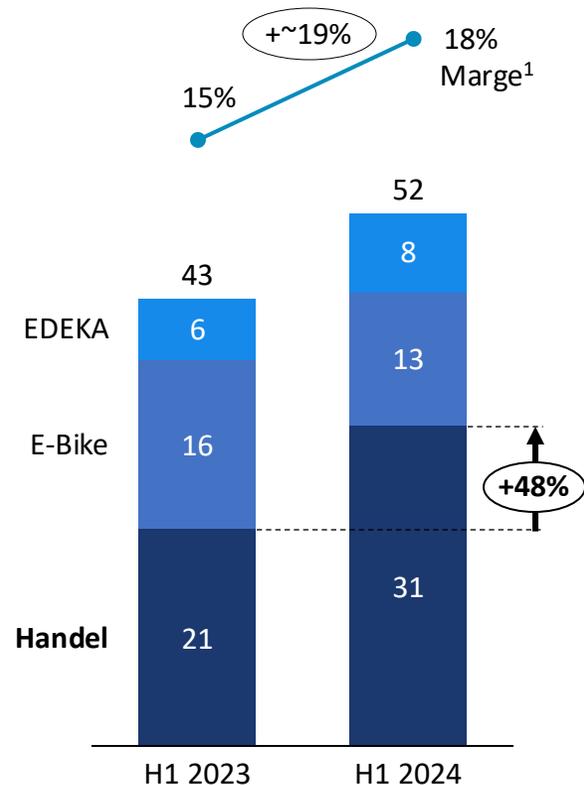
2 Strategie und Ziele

**3 Ausblick 2024 ff.**

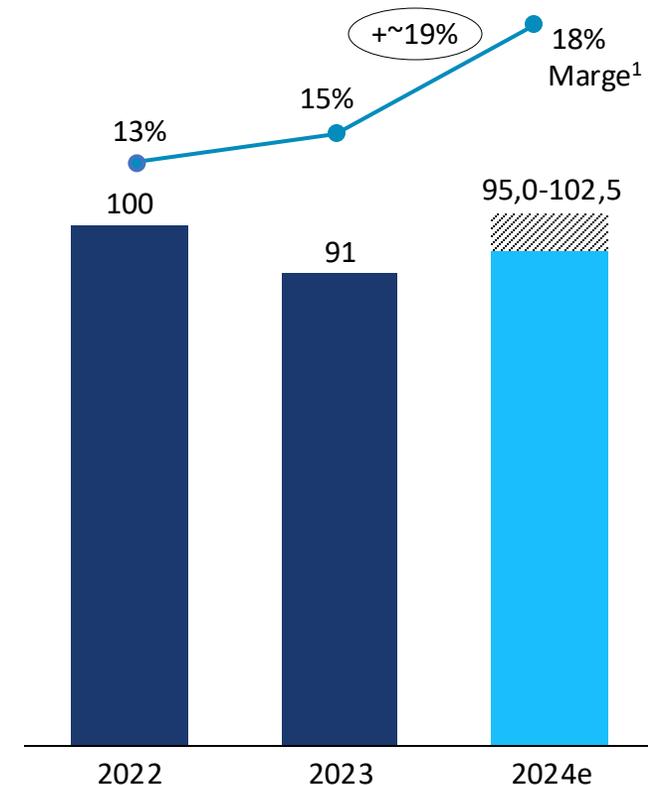
4 Key Facts / Investment Highlights

# Weiter auf profitabilem Wachstumskurs durch Fokus auf Kerngeschäft: Steigerung der Profitabilität bei deutlichem Neugeschäftswachstum

## Neugeschäft nach Segmenten in Mio. €



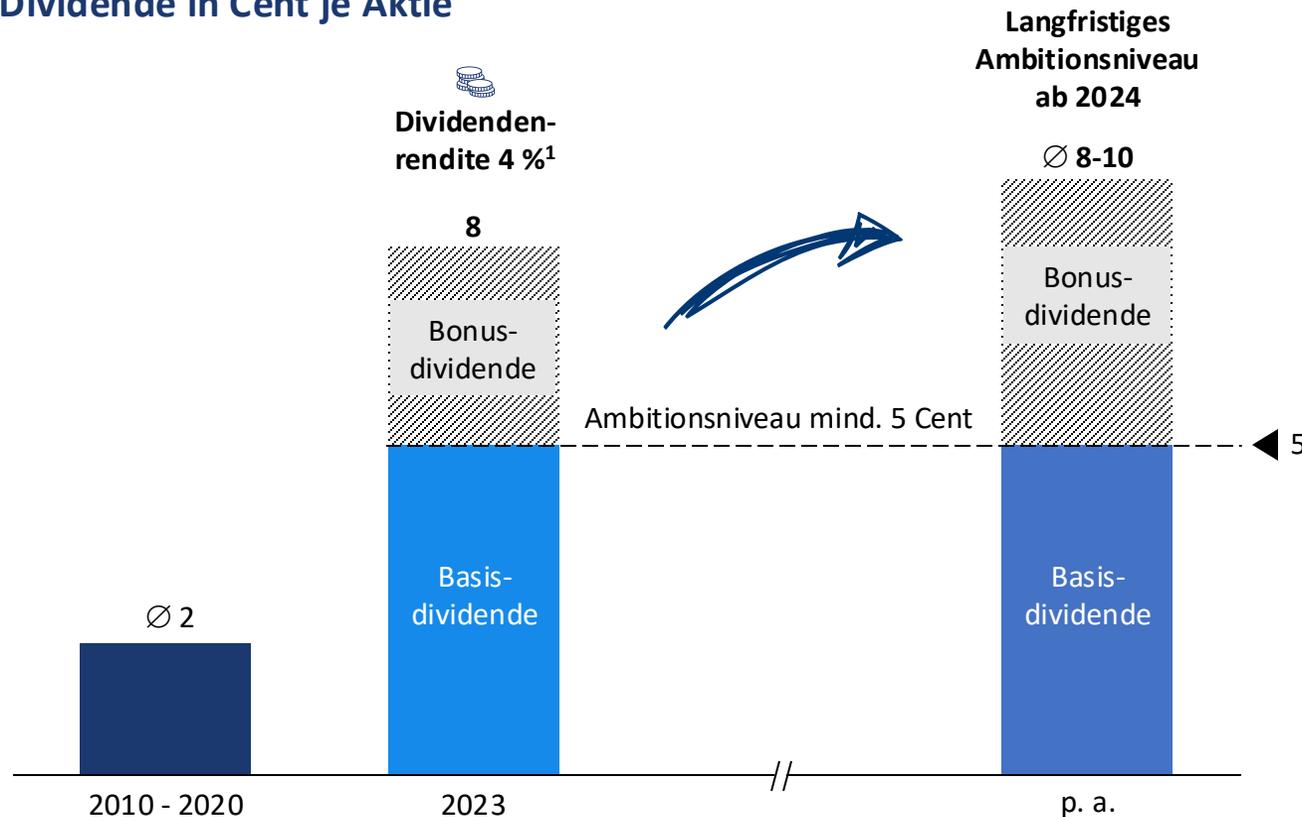
## Neugeschäft insgesamt in Mio. €



1 (vorläufige) Neugeschäftsmarge, beinhaltet die wesentlichen Margenkomponenten

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

## Dividende in Cent je Aktie

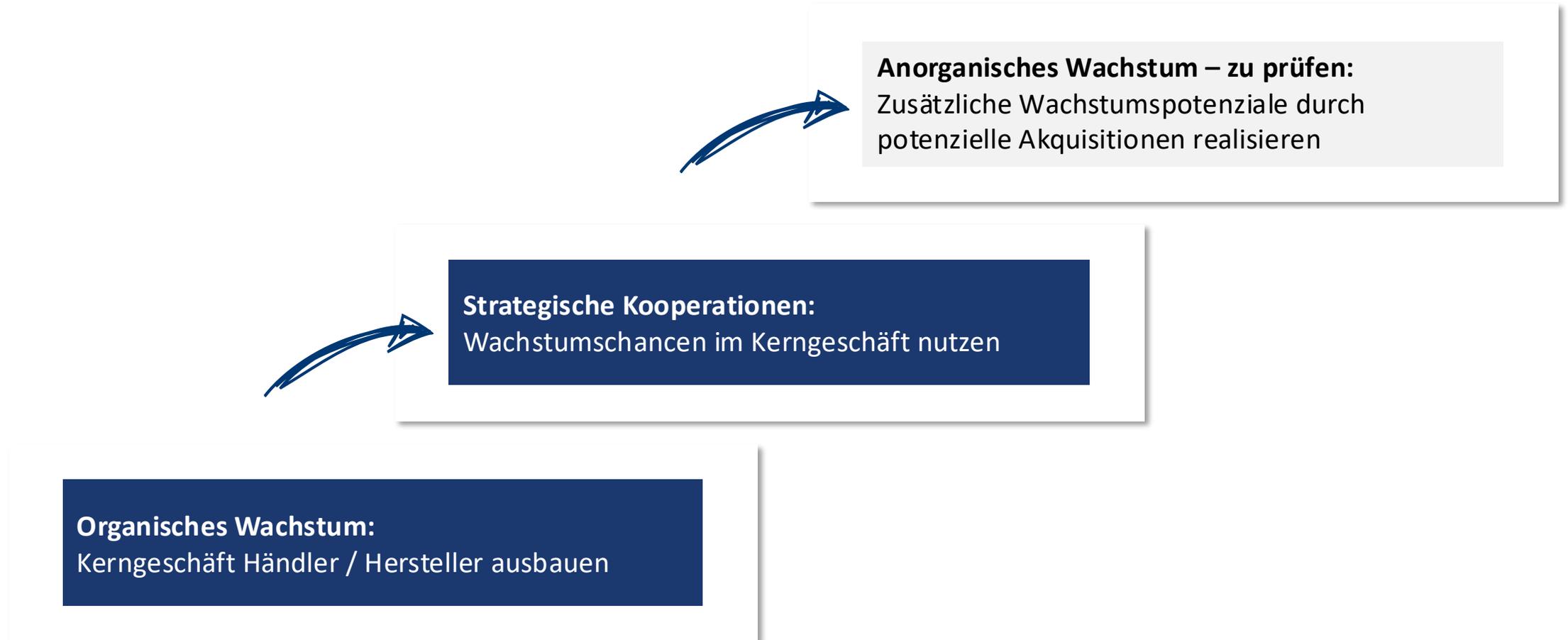


1 auf Basis des Jahresendkurses 2023

## Dividendenpolitik

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

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



# Agenda

**1** ALBIS auf einen Blick

**2** Strategie und Ziele

**3** Ausblick 2024 ff.

**4** Investment Highlights / Key Facts

# Investment Highlights: Drei Gründe für ein Investment in die ALBIS



**Leasingmarkt** wird in den nächsten Jahren **weiter wachsen**



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



**Kontinuierliche Dividendenzahlung** in den kommenden Jahren

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

**1**

**Leistungsangebot wird künftig einfacher, schneller, digitaler und kundenzentrierter**

**2**

**Höhere Erträge durch kleinteiliges Finanzierungsgeschäft**

**3**

**Optimierte Kostenbasis führt zur Steigerung von Effizienz und Profitabilität**

ALBIS