



Unternehmenspräsentation

ALBIS Leasing Gruppe

Mai 2026

Agenda

1 ALBIS auf einen Blick

2 Strategie

3 Ausblick 2026 ff.

4 Key Facts / Investment Highlights

ALBIS ist ein führender Leasingpartner für den deutschen Mittelstand und seit 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

~32.000

Gewerbekunden /
Gewerbliche Leasingnehmer

Unser Einwort-Wert EINFACH verbindet Purpose, Vision und Mission

EINFACH

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** Finanzierungs-lösungen.

Was das Geschäftsmodell der ALBIS auszeichnet



WACHSTUMSMARKT

Attraktiver Leasingmarkt:
Leasing als Treiber von
Investitionen in Deutschland

→ Treiber der Finanzierung
von Investitionen
insbesondere im Mittelstand



ERTRAGSQUALITÄT

Hohe Margen bei
granularem und
diversifiziertem Portfolio

→ Breite Diversifikation
reduziert Abhängigkeiten
von Einzelengagements



SKALIERBARKEIT


Digitalisierbares Geschäfts-
modell mit hohem
Automatisierungspotenzial

→ Effizienzgewinne entlang
der Wertschöpfungskette
realisierbar

ALBIS unterstützt ihre Partner über zwei Kanäle in der Absatzfinanzierung –

1. Kanal: ALBIS Leasing Portal

Kanal 1: ALBIS Leasing 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)

Mietsonderzahlung

Leasingobjekt (Details)

Vertragsart

Zahlungsweise

Provisionsatz

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

shopware 

EINFACHE BEZAHLUNG
mit SSL-Verschlüsselung

























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. 6140200005
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   

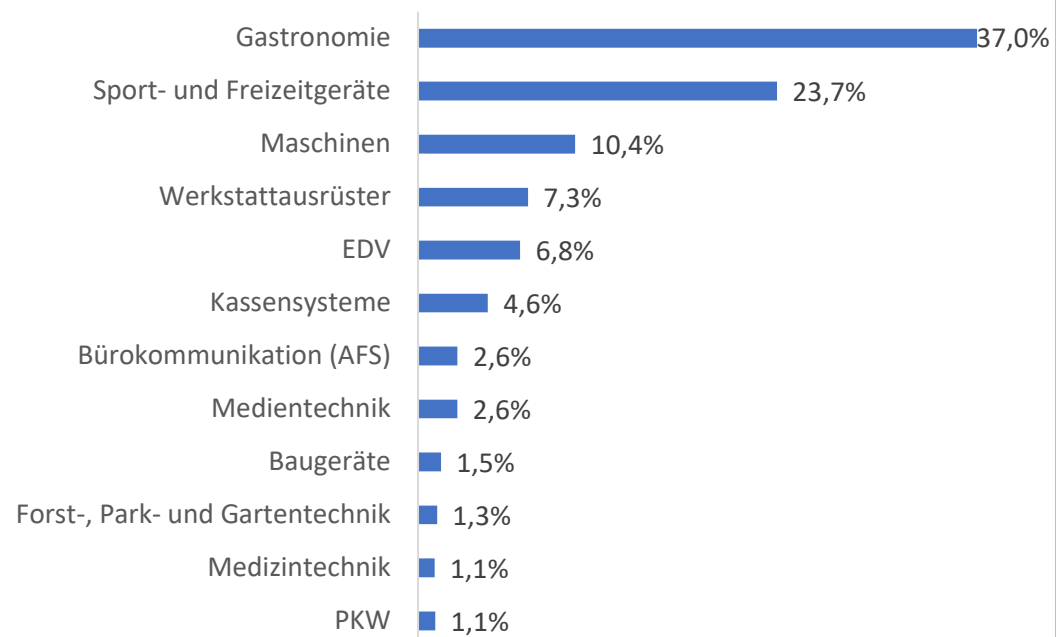
SOFORT

Ratenzahlung

Geschäftskunden-Leasing

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

Leasingportfolio – Neugeschäft 31.12.2025



Auswahl unserer Kooperationspartner



ALBIS setzt 2025 den Erfolgskurs des Vorjahres fort



+4 %

Neugeschäftsanstieg

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



+8 %

Margensteigerung

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



Stabil

Profitabel

Stabile Entwicklung **des Konzernergebnisses**
vor Steuern mit 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)

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

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

Agenda

1 ALBIS auf einen Blick

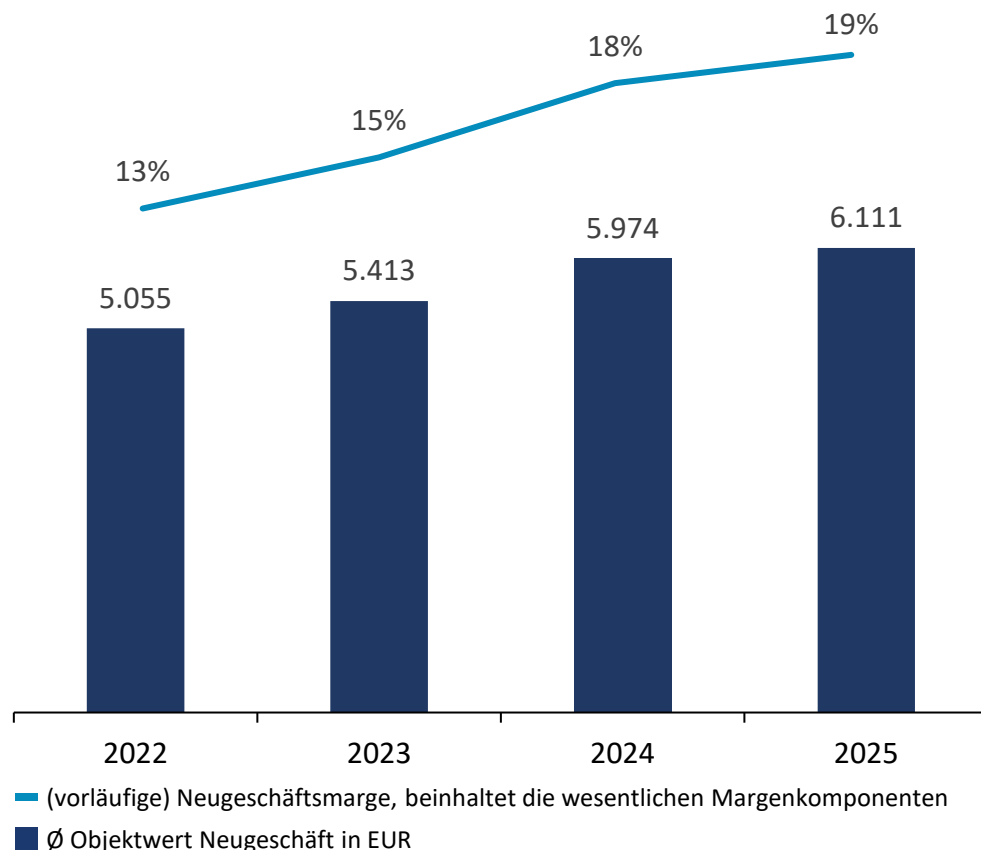
2 Strategie

3 Ausblick 2026 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



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

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

— Geschäftsfelder

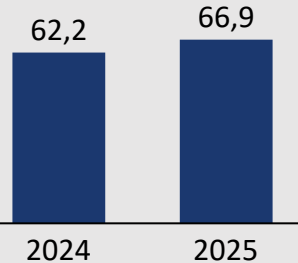
In Mio. EUR



Händler/Hersteller

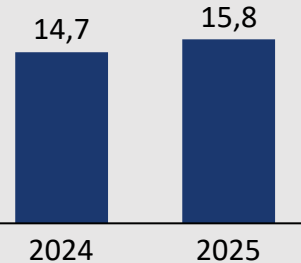
Neugeschäft

+8% p.a.



Marge¹

+7% p.a.



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



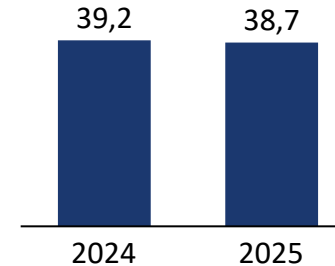
E-Bike-Vermittler &



EDEKA-Kaufleute

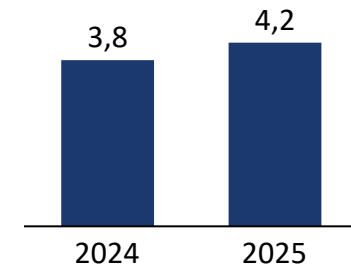
Neugeschäft

-1% p.a.



Marge¹

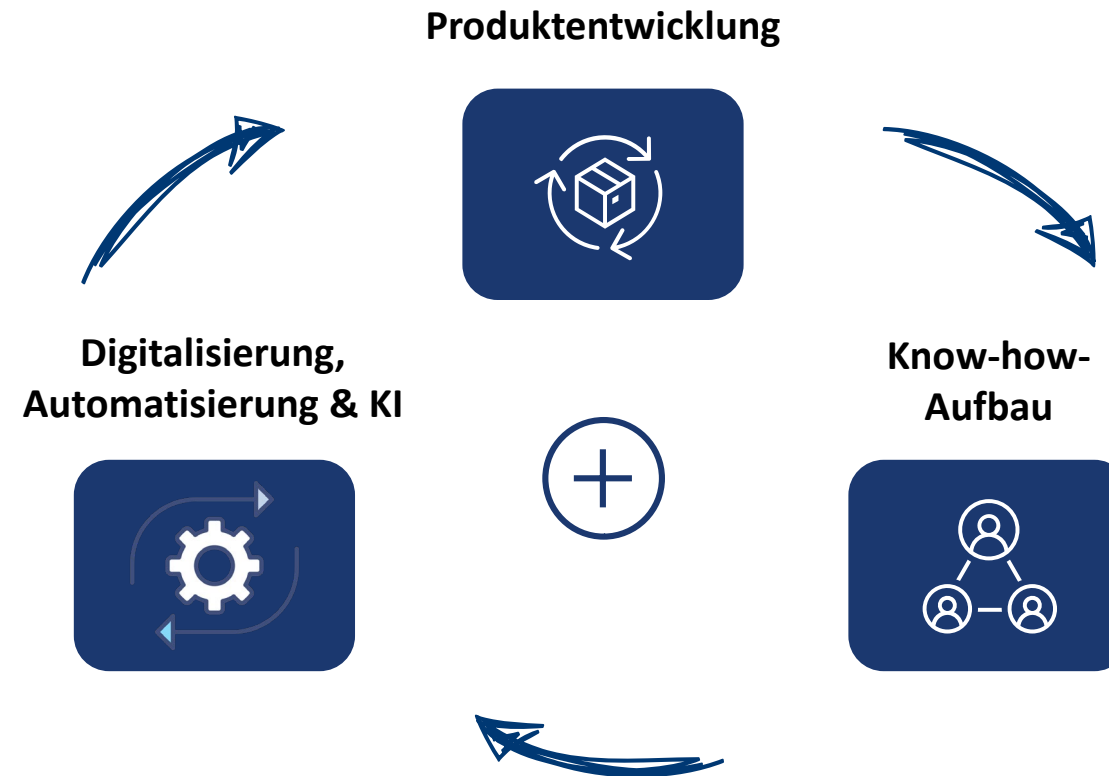
+11% p.a.



- **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

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

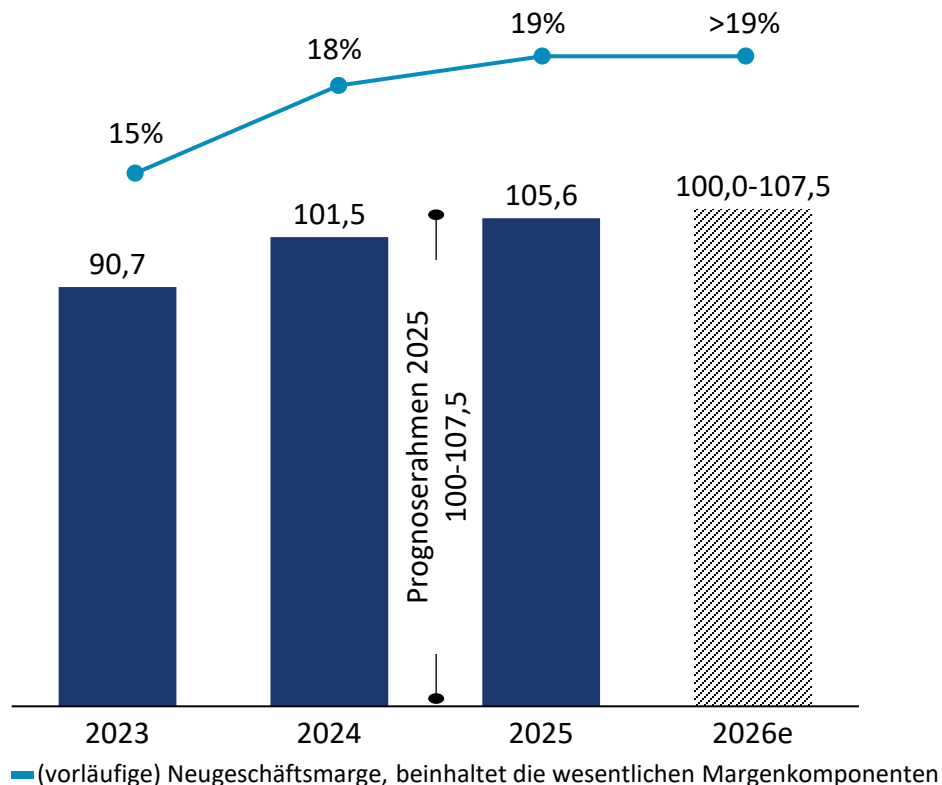
2 Strategie

3 Ausblick 2026 ff.

4 Key Facts / Investment Highlights

Starke Neugeschäftsentwicklung 2025 mit neuem historischen Bestwert – 2026 insgesamt auf Vorjahresniveau, 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

Konzernergebnis 2025 auf Vorjahresniveau: Positive Ertragsentwicklung, schlanke Kostenbasis, robuste Risikolage – stabiles Ergebnis für 2026 erwartet

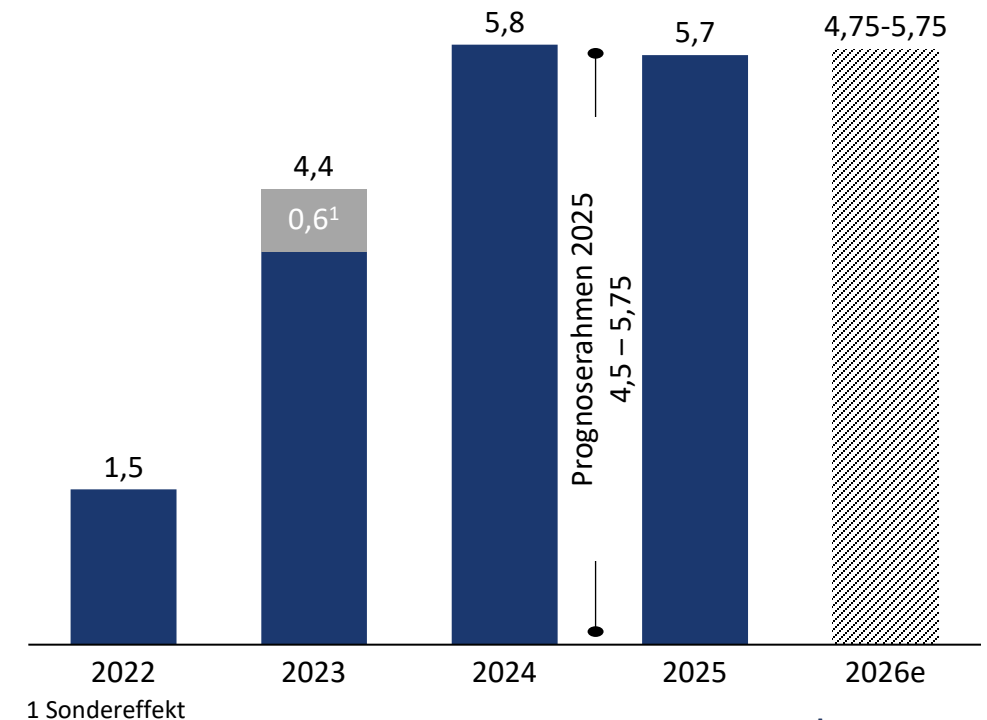
Positive Ergebniseffekte:

Steigerung operativer Erträge & attraktive Refinanzierung

Schlanke Kostenbasis

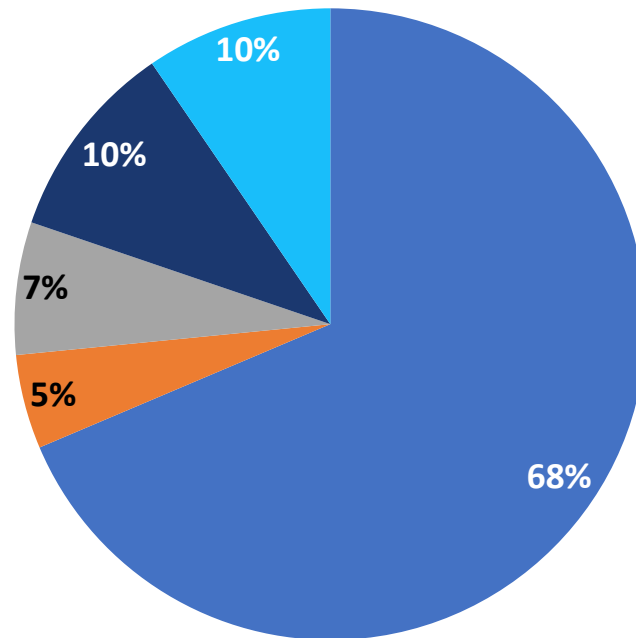
Robuste Risikolage

Konzernergebnis v. St. in Mio. EUR



Attraktive Refinanzierung liefert positiven Ergebnisbeitrag

Refinanzierungsstruktur des Leasing-Portfolios per 30.04.2026



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

¹ Asset Backed Securities/Asset Backed Commercial Papers

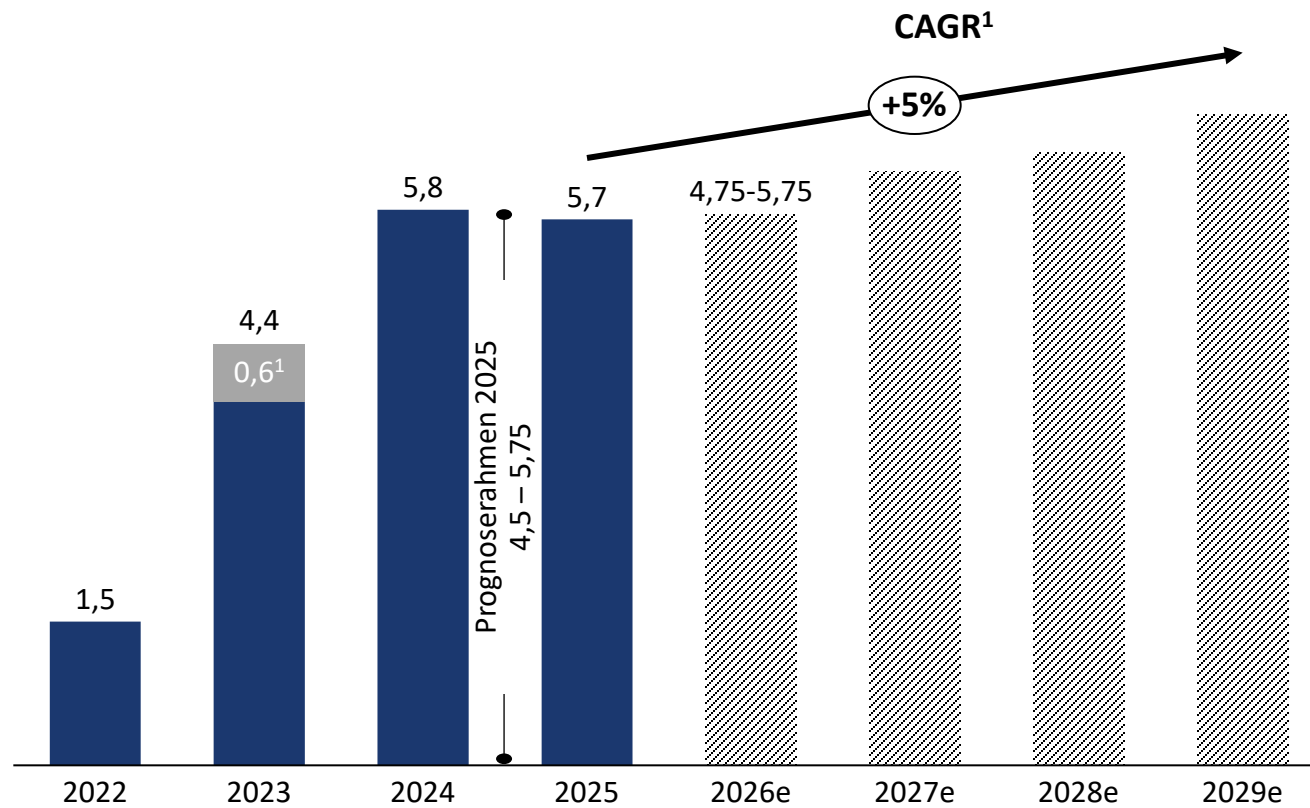
Attraktive Refinanzierung wirkt positiv auf das Ergebnis:

- 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

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

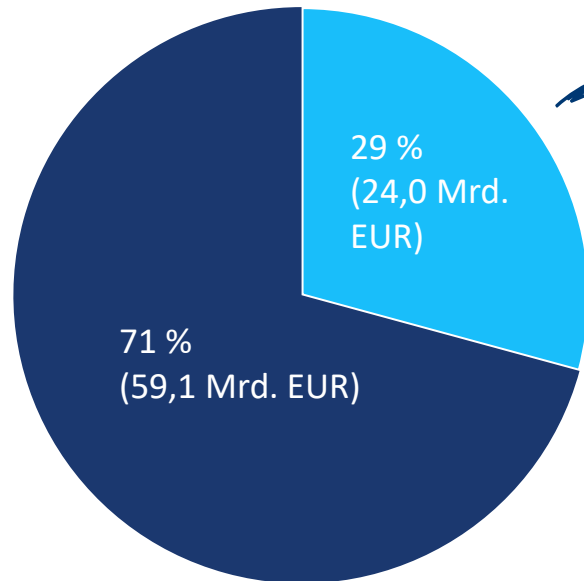
2 | Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate über einen bestimmten Zeitraum unter Berücksichtigung des Zinseszineffekts

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

Leasing bleibt zentraler Investitionstreiber in Deutschland – weiterhin großes Marktpotenzial trotz herausforderndem Investitionsumfeld

Anteil der relevanten Objektgruppen am Neugeschäft in Deutschland 2025 ¹



- ➔ **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:

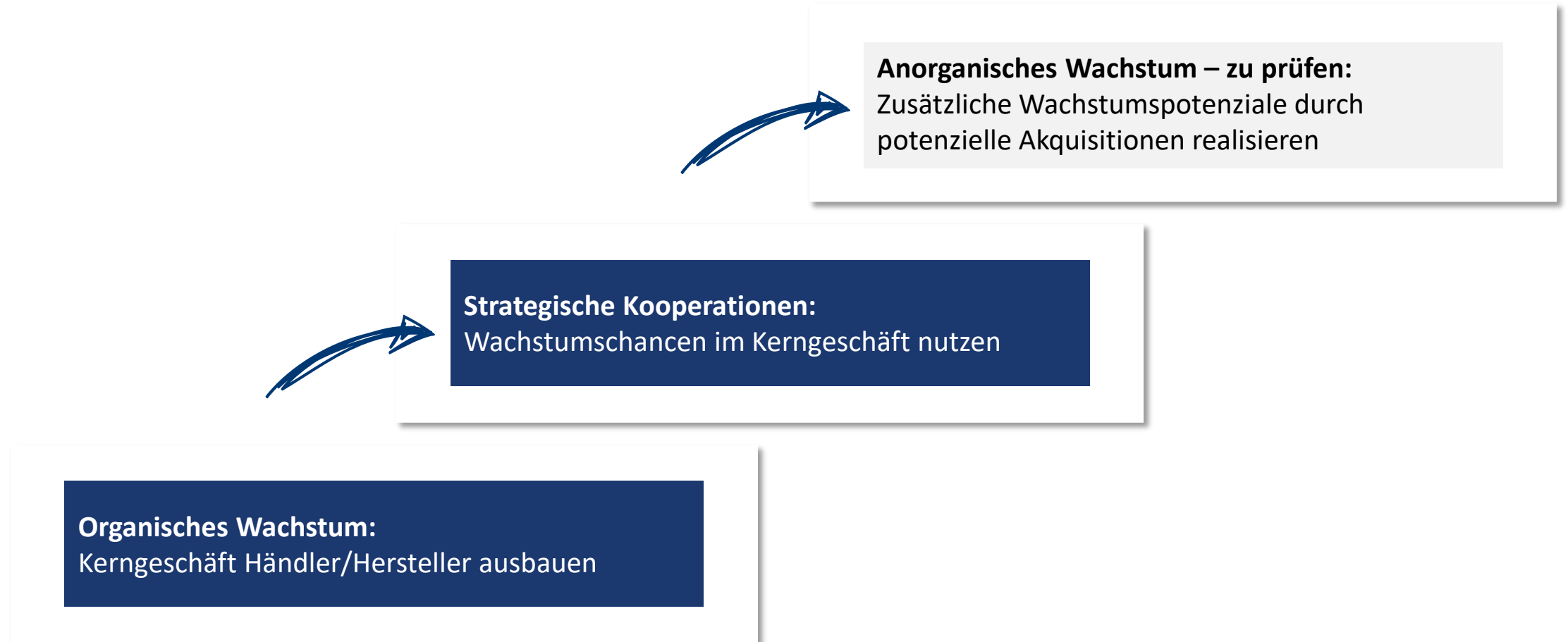
- Zur Bewältigung von hohen Investitionsbedarfen wird **Leasing-Branche zentrale Rolle** einnehmen
- **Rund ein Viertel gesamtwirtschaftlicher Investitionen** in Deutschland wird weiterhin **durch Leasing** umgesetzt
- **Granulares und diversifiziertes Leasing-Portfolio** wird **wichtig bleiben**, um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

■ Relevante Objektgruppen für ALBIS

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

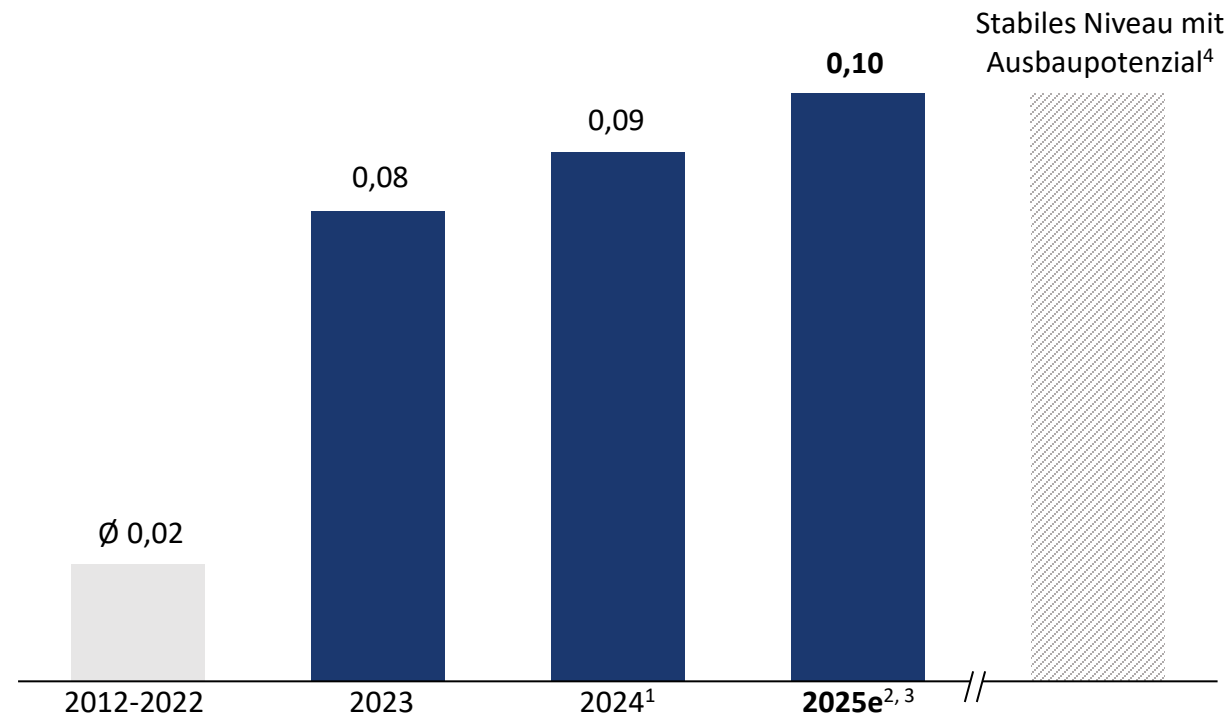
1 | Quelle: <https://bdl.leasingverband.de/leasing/marktzahlen/leasing-markt#c524>; März 2026 2 | auf Basis des Neugeschäfts 2025 (105,6 Mio. EUR)

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



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

Dividende in EUR je Aktie




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 Return³

(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

Agenda

1 ALBIS auf einen Blick

2 Strategie

3 Ausblick 2026 ff.

4 Investment Highlights / Key Facts

Investment Highlights: Drei Gründe für ein Investment in die ALBIS

**24,0 Mrd. EUR
Marktvolumen¹**



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

**5,7 Mio. EUR
Ergebnis vor Steuern**



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

**0,10 EUR
je Aktie²**



**Kontinuierliche und stabile
Dividendenzahlung in den
kommenden Jahren**

1 | Relevanter Leasingmarkt in Deutschland 2025

2 | Gemäß Dividendenvorschlag und Dividendenpolitik

ALBIS knüpft mit Erfolgen im Jahr 2025 an das hohe Vorjahresniveau an

Neugeschäft



+4 %

Absolute Marge



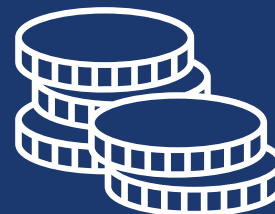
+8 %

Ergebnis vor Steuern



stabil

Dividende



+11 %

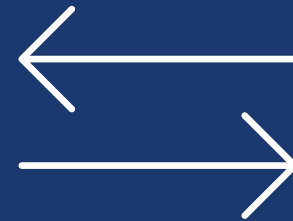
Starke Kapitalbasis und nachhaltige Wertschaffung

Eigenkapitalquote



15,8 %

Eigenkapitalrendite



10,9 %

ALBIS

