

25. APRIL 2023



GRENKE

FAST // FORWARD // FINANCE

INVESTOREN- PRÄSENTATION

Dr. Sebastian Hirsch
CEO

GESCHÄFTSMODELL UND STRATEGIE

WUSSTEN SIE SCHON?

GRENKE kurz gefasst



Über die IT-Ausstattung hinaus umfasst unser Objektportfolio **medizinische Geräte, eBikes, Photovoltaikanlagen, Wallboxen** und **elektrische Schneemobile** - passend zum Bedarf unserer Kund:innen.



GRENKE arbeitet mit mehr als **30.000 Händler:innen** weltweit zusammen (zum 31.12.2023).



Seit 2015 können Leasingverträge digital unterzeichnet werden. Die **eSignature** ist mittlerweile in 25 Ländern verfügbar. Rund **40%** unserer Verträge werden per **eSignature** abgewickelt.



Während dieser Präsentation:

Werden wir etwa **150** Leasinganfragen erhalten, von denen **75** Verträge unterzeichnet werden – davon **30** per eSignature.

ÜBER GRENKE

Weltweit tätig mit mehr als 2.000 Mitarbeiter:innen

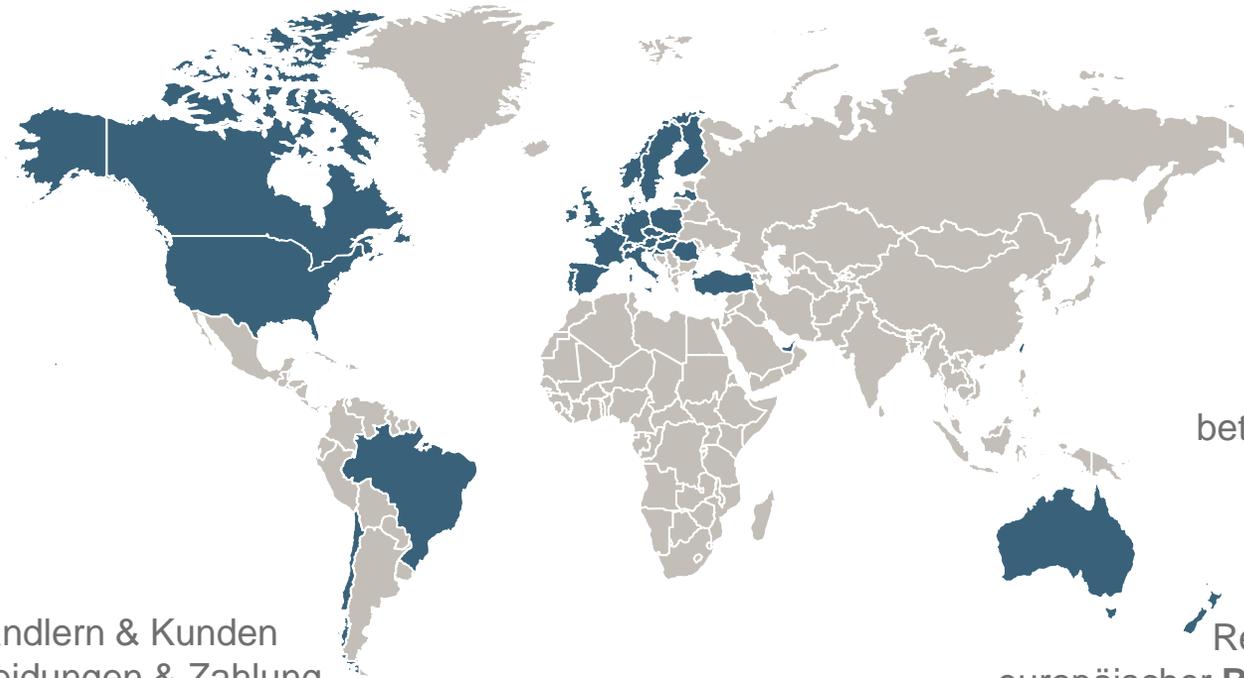
Finanzierungspartner
für KMU

3 Segmente:
**Leasing, Factoring,
Bank**

Gründung im Jahr **1978**
IPO im Jahr **2000**
Im SDAX gelistet

Kernwerte:

Einfach – Betreuung von Händlern & Kunden
Schnell – Prozesse, Entscheidungen & Zahlung
Persönlich – enge Zusammenarbeit
Unternehmerisch – smarte & zukunftsorientierte Lösungen



>**150** Standorte
in **33** Ländern

Weltmarktführer
im Small-Ticket-Leasing

Durchschnittliche Ticketgröße
beträgt rund **8.500 EUR** (GJ 2022)

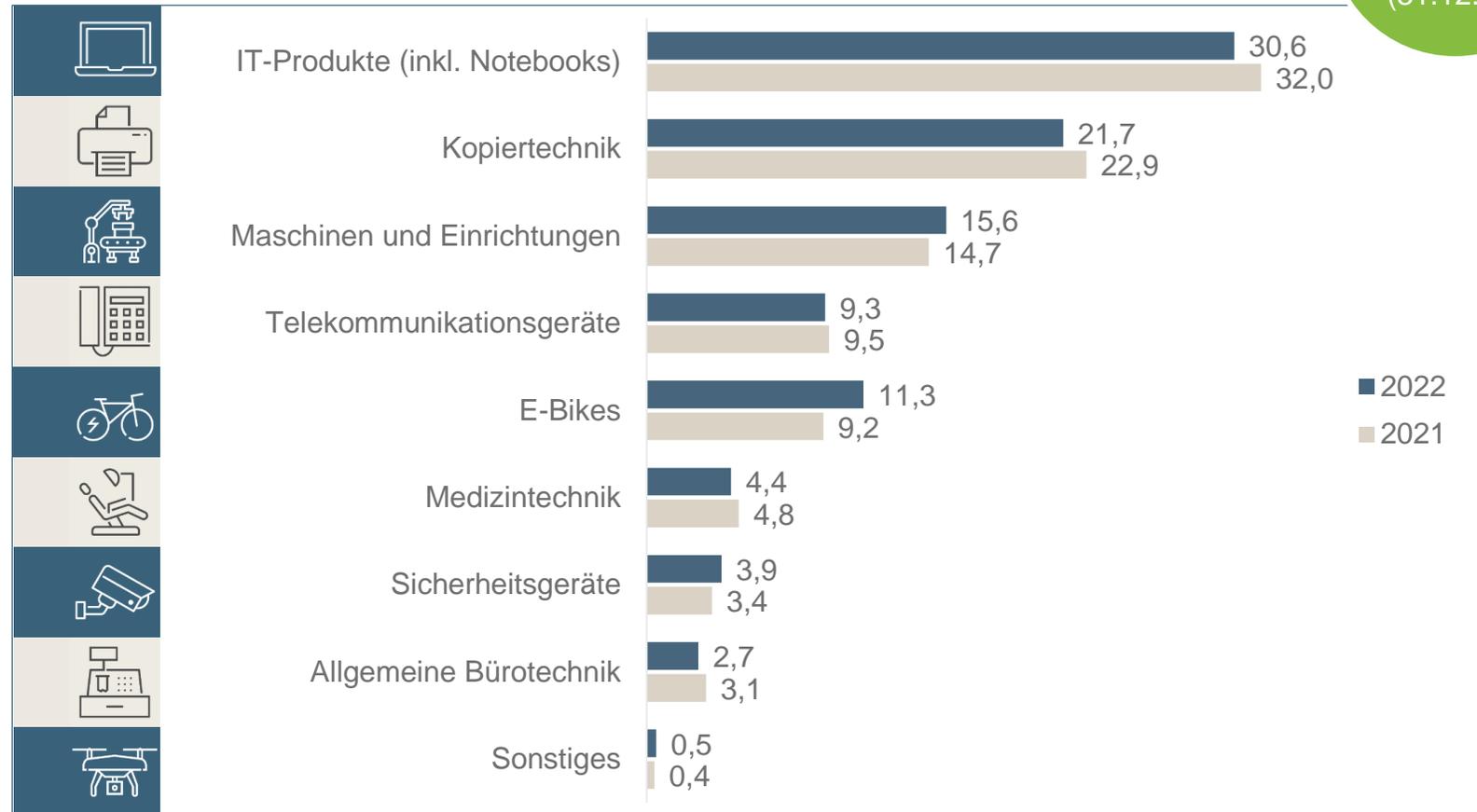
Diversifizierte
Refinanzierungsmöglichkeiten mit
europäischer **Banklizenz** der GRENKE BANK.
Fitch: BBB rating / F2 / Ausblick stabil
S&P: BBB rating / A-2 / Ausblick stabil

MEHR E-BIKES – WENIGER IT-PRODUKTE

GJ 2022: Leasingobjektgruppen

OBJEKTPORTFOLIO IN % DER NEUVERTRÄGE

> 1 Mio.
laufende
Verträge
(31.12.22)



Kennzahlen

Durchschnittliche Laufzeit:

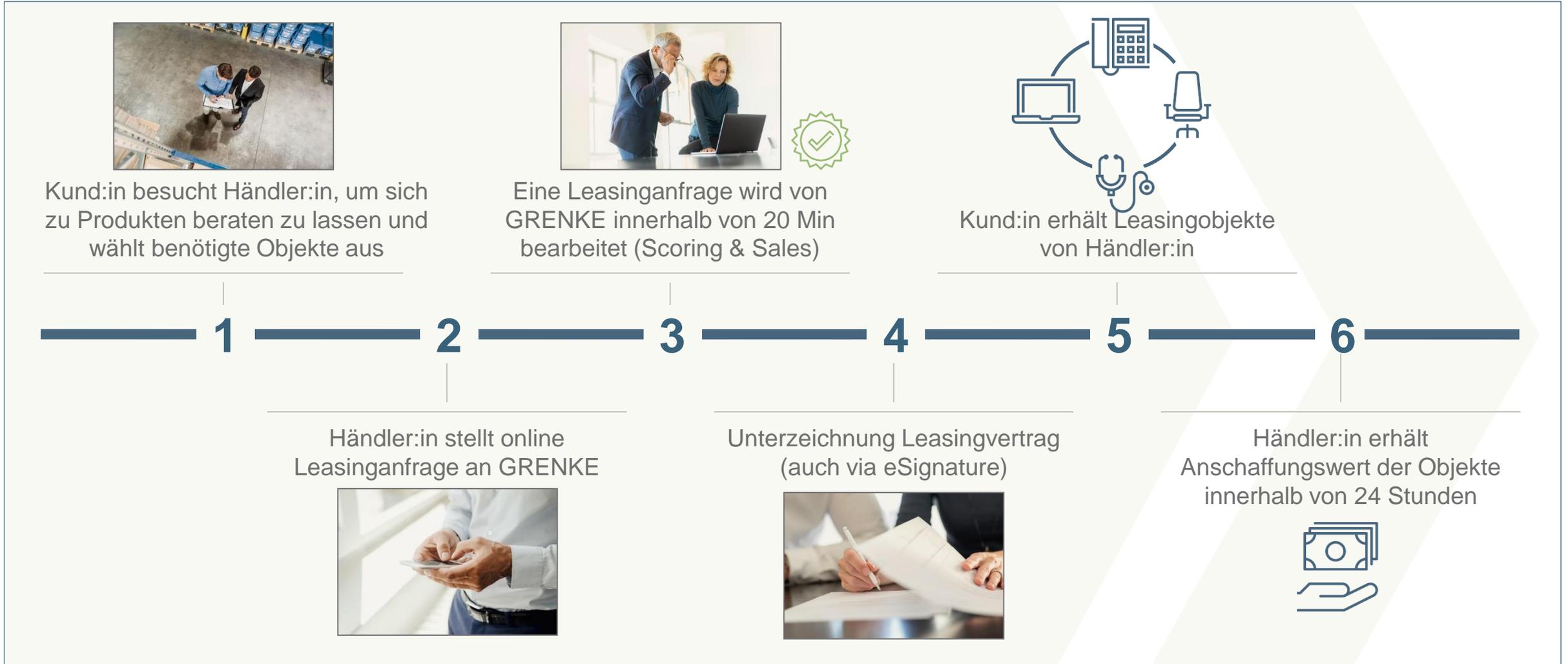
- 48 Monate

Durchschnittliche Ticketgröße:

- rund 8.600 EUR
(2021: rund 7.700 EUR)

SECHS SCHRITTE ZUM ERFOLG

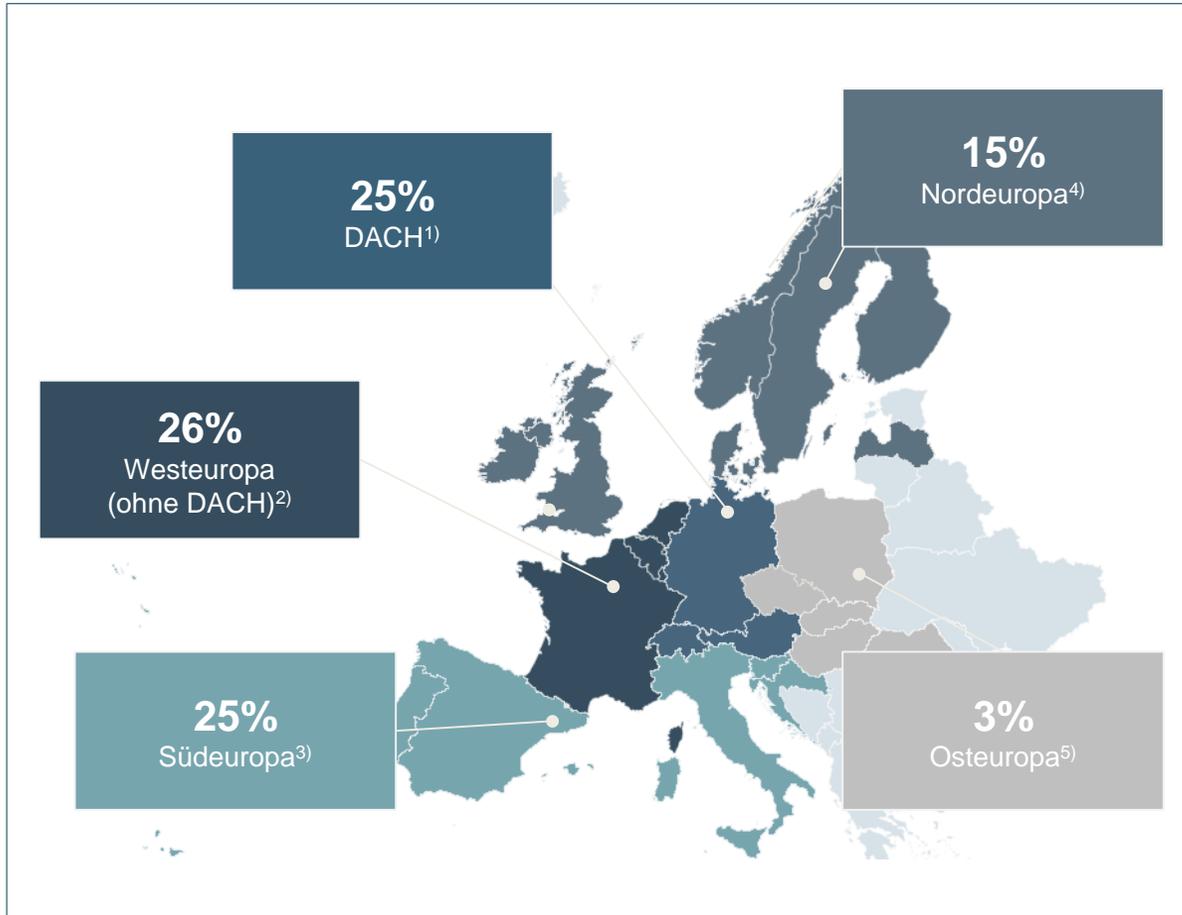
Von der Leasinganfrage zum Vertragsabschluss



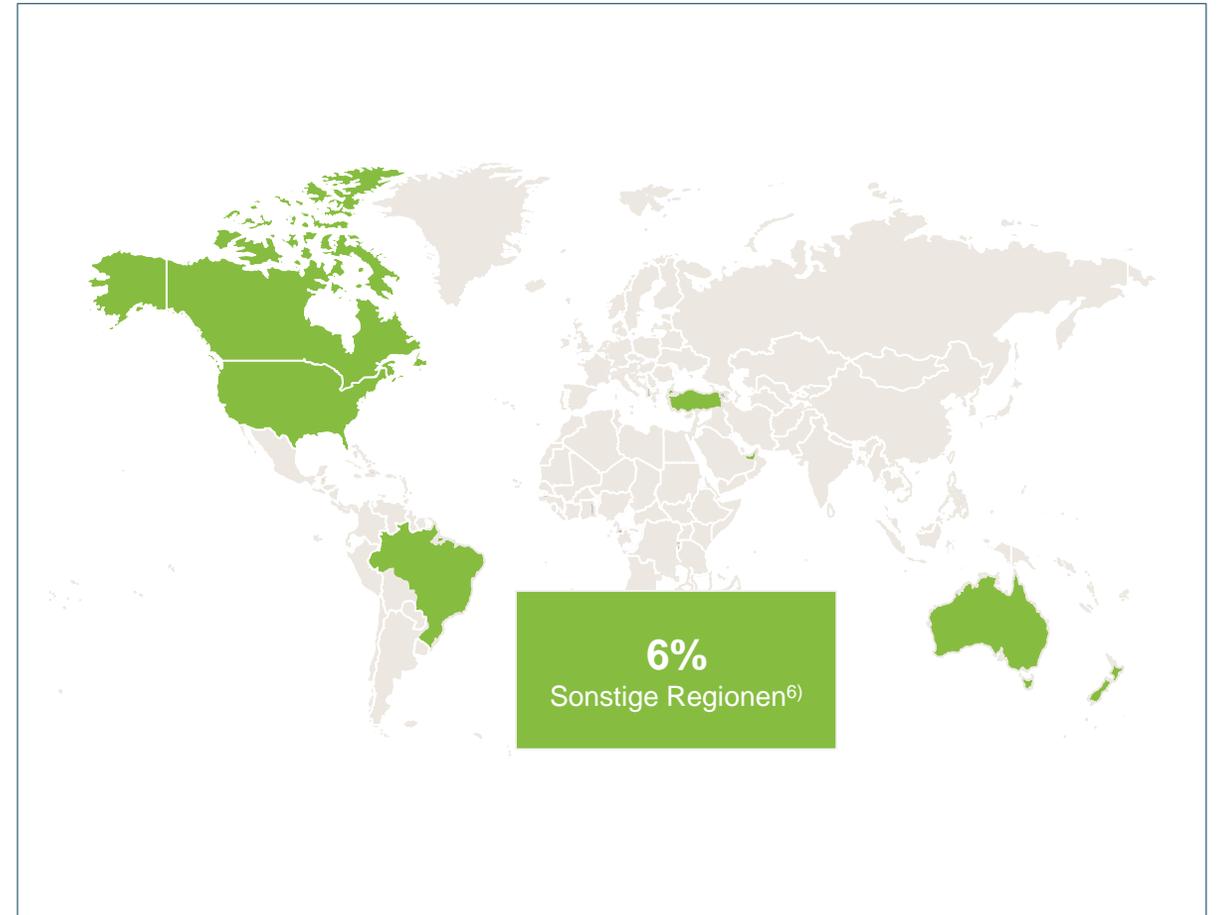
STARKE POSITION IN EUROPA

Regionaler Fokus

// NEUGESCHÄFT LEASING EUROPA (GJ 2022)



// NEUGESCHÄFT LEASING SONSTIGE MÄRKTE (GJ 2022)



(1) Deutschland, Österreich, Schweiz; (2) Belgien, Frankreich, Luxemburg, Niederlande; (3) Italien, Kroatien, Malta, Portugal, Slowenien, Spanien; (4) Dänemark, Finnland, Großbritannien, Irland, Norwegen*, Schweden, (5) Polen, Rumänien, Slowakei, Tschechische Republik, Ungarn, Lettland*; (6) Australien*, Brasilien, Chile*, Kanada*, Singapur*, Türkei, Vereinigte Arabische Emirate, USA* [*konsolidierte Franchiseunternehmen]

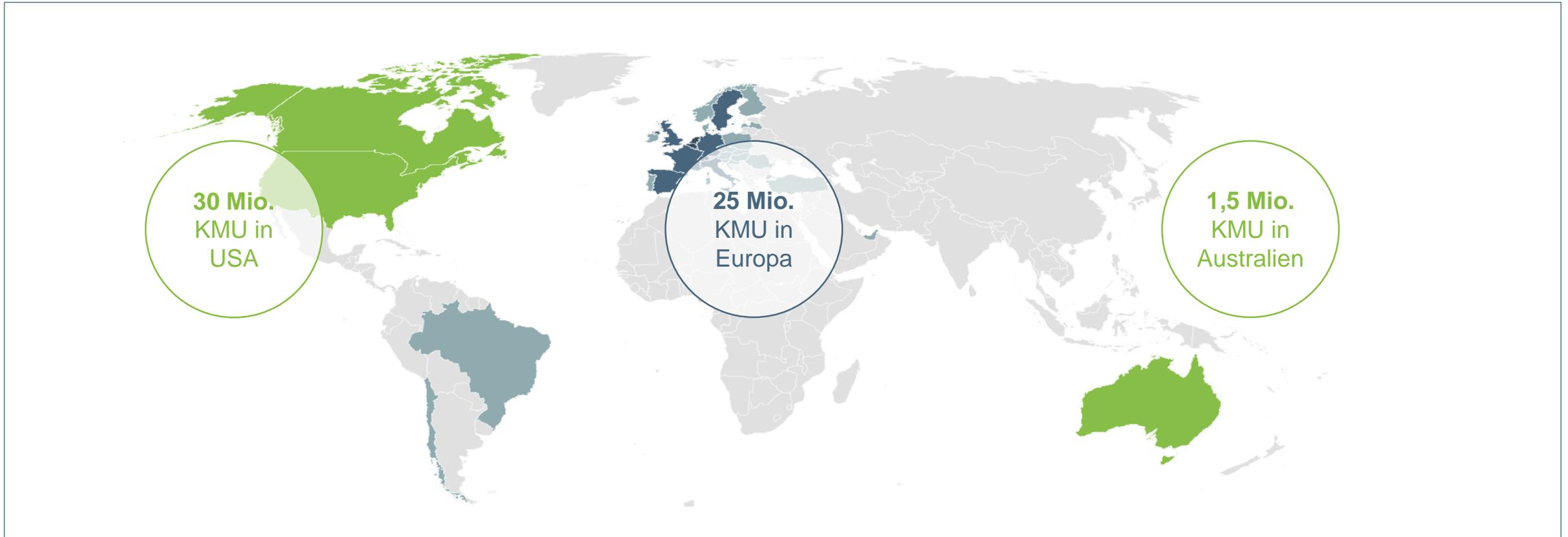
VIEL POTENZIAL IN ZUKÜNFTIGEN KERNMÄRKTEN

Große Anzahl potenzieller KMU-Kund:innen

// ETABLIERTE KERNMÄRKTE

// ZUKÜNFTIGE KERNMÄRKTE

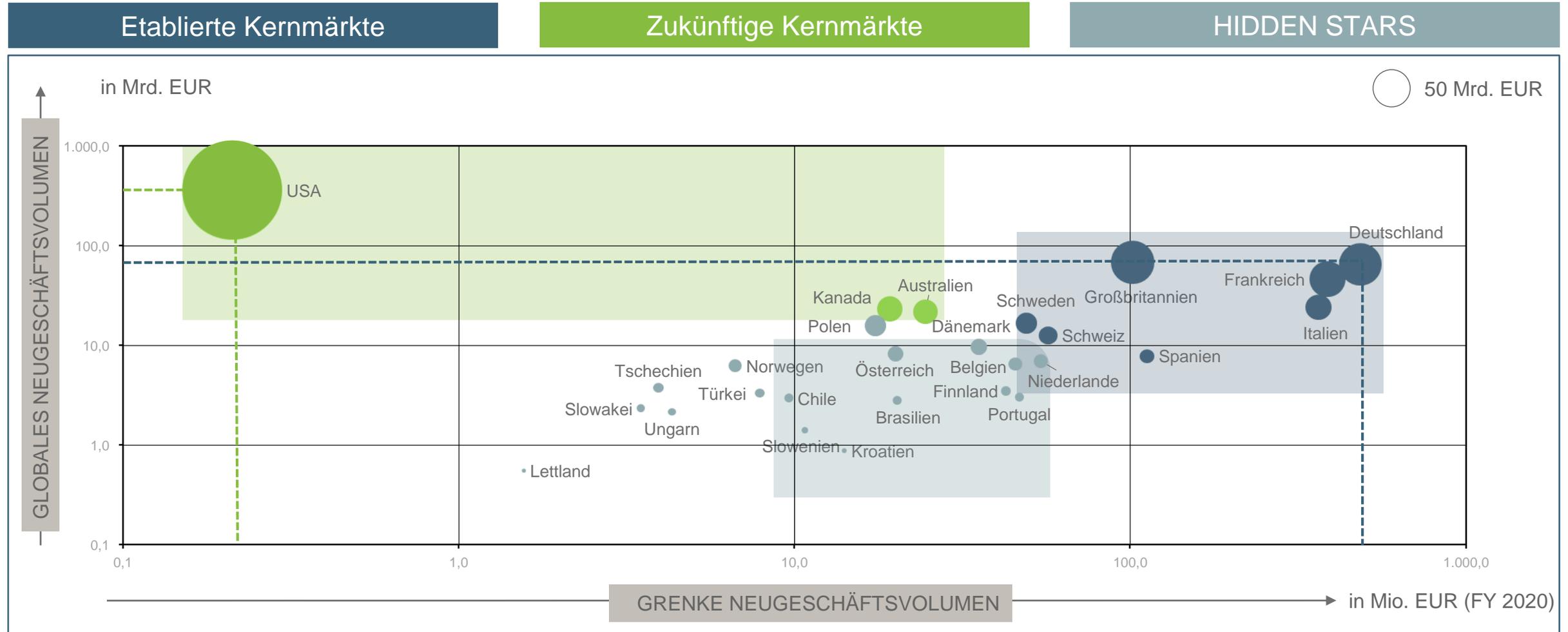
// HIDDEN STARS



Aktuelle Wettbewerbslandschaft: GRENKE auf Platz 3 in etablierten Kernmärkten Deutschland, Frankreich und Italien.*

VIEL POTENZIAL FÜR LEASING

Signifikantes Wachstumspotenzial in den USA, Australien und Kanada



Quelle: World Leasing Yearbook (2022), Vol. 43 (www.world-leasing-yearbook.com); GRENKE internal

GESCHÄFTSZAHLEN

WIR HABEN EINE MENGE GESCHAFFT

GJ 2022 Highlights

Erweiterung des Leasingobjektportfolios

(Aufnahme neuer Objekte getrieben durch den Megatrend Green Economy)

50% der Franchiseunternehmen gekauft

(im Geschäftsjahr 2022)

Weitere Stärkung unserer Organisation

(insbesondere in den Bereichen Geldwäscheprävention, Compliance und interne Revision)

Stetige Dividendenausschüttung

(Vorschlag für das Geschäftsjahr 2022: 0,45 EUR pro Aktie, 25% des Gewinns)

Zusätzliches Investment Grade Rating erhalten

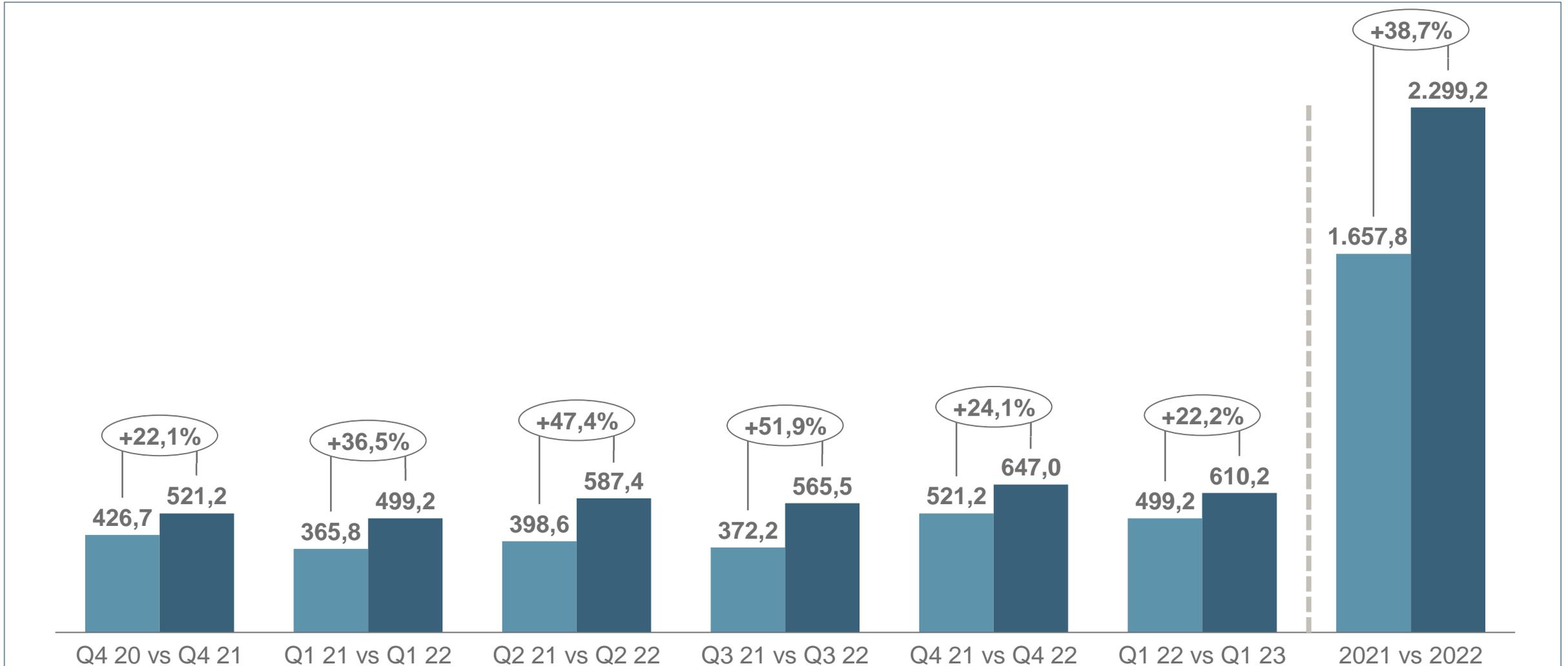
(Fitch Ratings: BBB/stabil/F2)

Platz 3 im Corporate Governance Rating der DVFA

(SDAX-Rangliste)

ZWEISTELLIGES WACHSTUM ÜBER SECHS QUARTALE

Entwicklung Leasingneugeschäft (in Mio. EUR)



KLEINE TICKETS: HOHE ANZAHL, HOHE MARGE

Leasingneugeschäft nach Ticketgrößen, GJ 2022

ANZAHL AN
LEASINGVERTRÄGEN

> 25 Tsd.
< 25 Tsd.



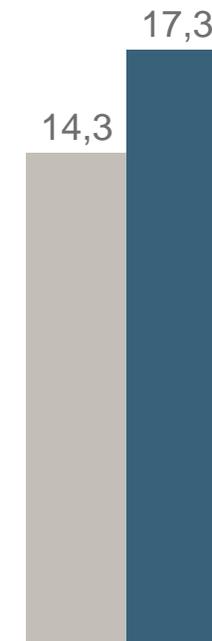
LEASINGNEUGESCHÄFT
VOLUMEN IN MIO. EUR

> 25 Tsd.
< 25 Tsd.



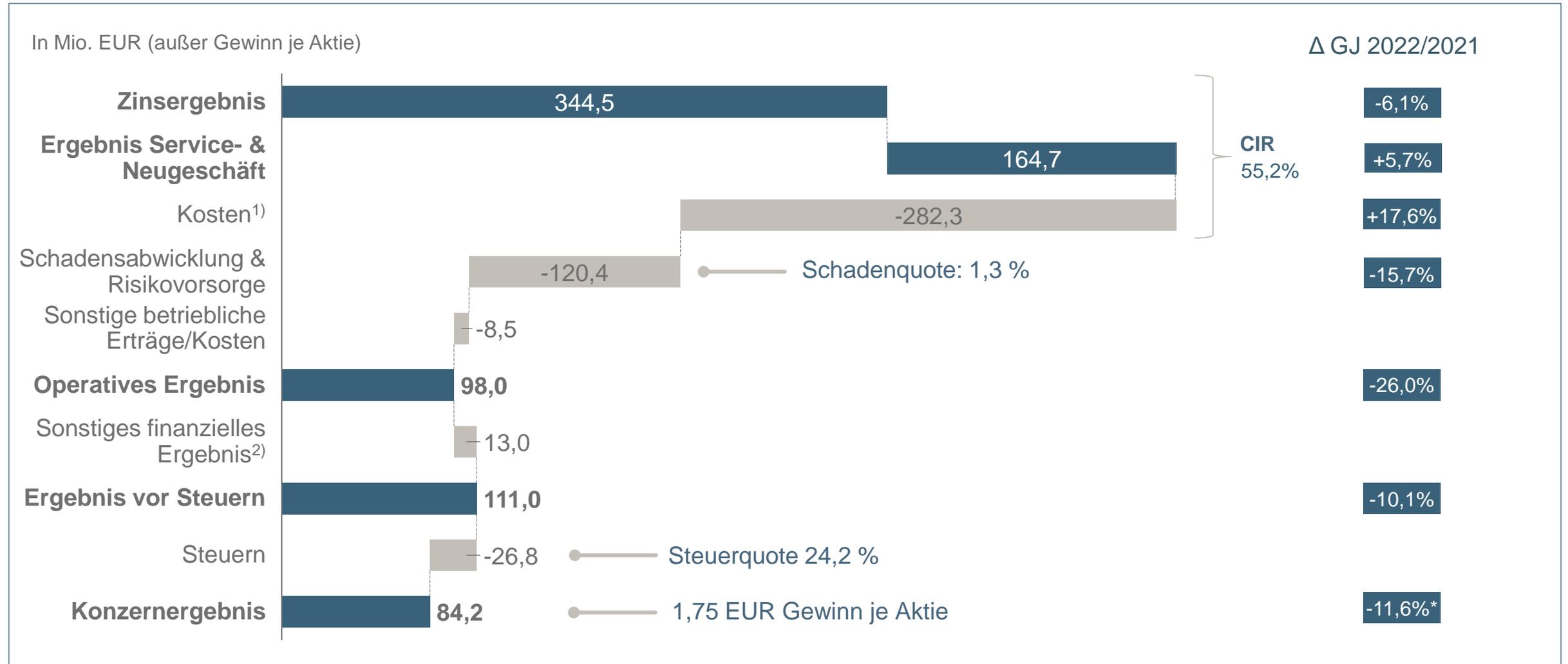
DB2-MARGE IN %

> 25 Tsd.
< 25 Tsd.



KENNZAHLEN DER GUV 2022

Vorjahresgewinn enthält Einmalertrag von rund 23 Mio. EUR, ohne diesen Effekt stieg der Gewinn 2022 um 16,6%



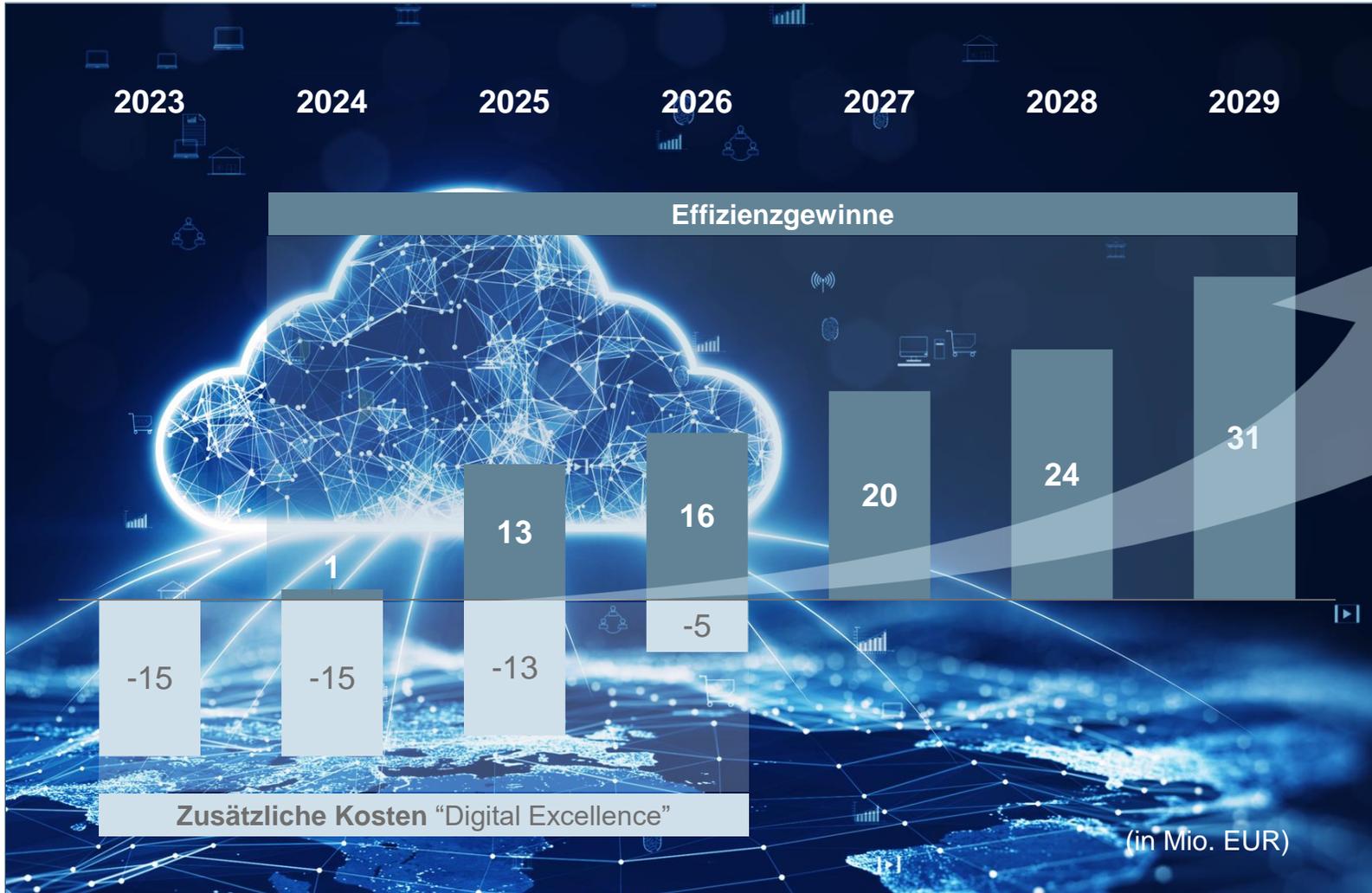
1) Inkl. Erträge(+)/ Verluste(-) von Entsorgung

2) Inkl. Erträge/Ausgaben der Fair-Value-Bewertung

*) Einschließlich des Einmaleffekts aus dem Verkauf von viafintech im Jahr 2021; ohne diesen Effekt: +16,6 % (Konzernergebnis 2021 ohne Verkauf viafintech: 72,2 Mio. EUR)

UNSER PROGRAMM: DIGITAL EXCELLENCE

Digital Excellence umfasst zusätzliche IT-Investitionen von 45 bis 50 Mio. EUR in den nächsten drei Jahren



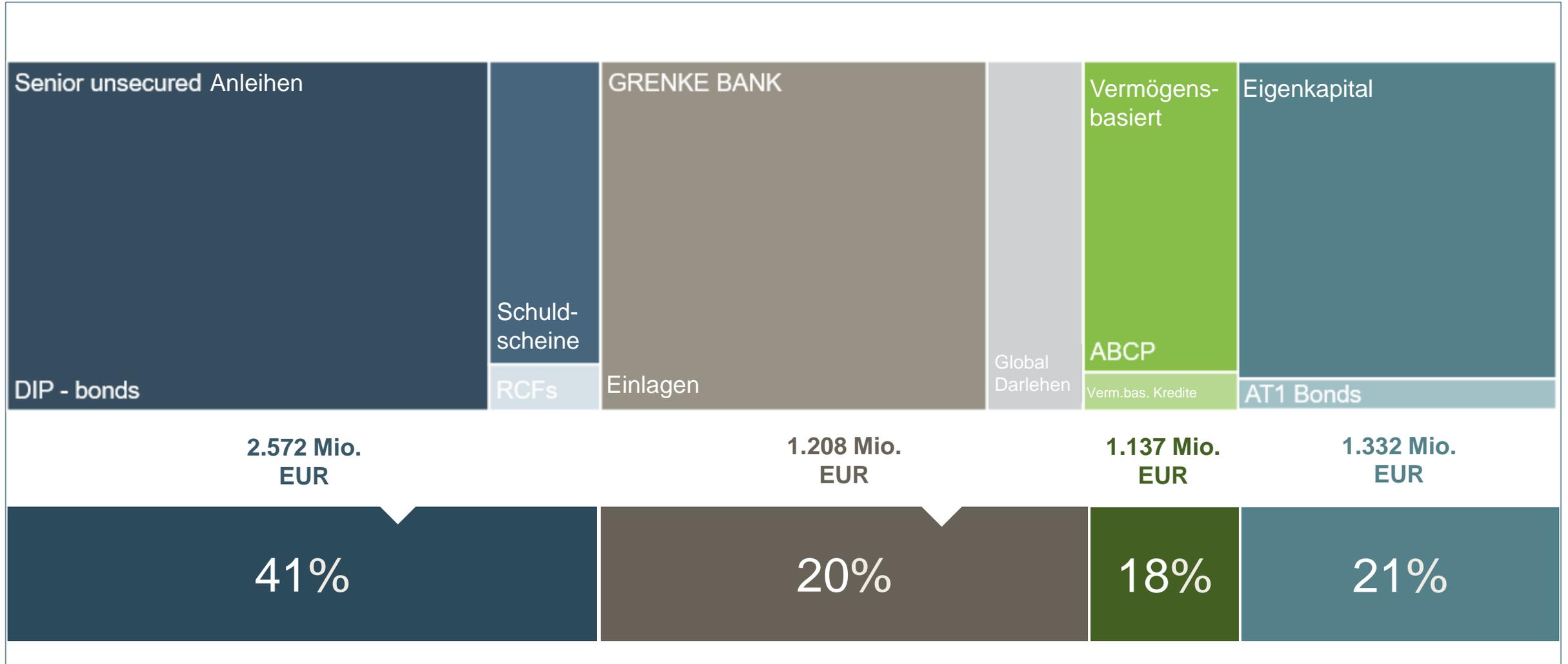
ZIELE

- // Moderne IT-Architektur: Transformation zur Cloud-Technologie
- // Investition in die digitale Integration: Sofortiges Onboarding von Händlern und neuen Leasingobjektkategorien "Plug'n'Lease"
- // Investition in Automatisierung: Digitalisierung von Prozessen entlang der gesamten Wertschöpfungskette

FINANZIERUNGSMIX ZUM 31. DEZEMBER 2022

S&P RATING: BBB/stabil/A-2/ March 2023; Fitch rating: BBB/stabil/F2/October 2022

DURCHSCHNITTliche
LAUFZEIT DER
EINLAGEN GRENKE
BANK: 2,2 JAHRE



The values above are displayed as nominal values

AUSBLICK UND PROGNOSE

GUIDANCE 2023 UND AUSBLICK 2024

Stand 16. März 2023

	ERGEBNISSE 2022	GUIDANCE 2023	AUSBLICK 2024
Neugeschäft Leasing	2,3 Mrd. EUR	2,6 – 2,8 Mrd. EUR	~ 3,4 Mrd. EUR
Gewinn	84,2 Mio. EUR	80 – 90 Mio. EUR	~ 120 Mio. EUR
Eigenkapitalquote	20,8%	> 16%	> 16%
Cost-Income-Ratio (CIR)	55,2%	Leicht über 55%	< 55%
Schadenquote	1,3%	≤ 1,5%	≤ 1,5%
DB2-Marge	16,1%	~ 17,0%	~ 17,0%

KURZ GEFASST

Wir streben ein strukturell nachhaltiges Ertragswachstum an, das unser Neugeschäftswachstum übertrifft



Wir haben ein widerstandsfähiges Geschäftsmodell



Wir entwickeln unser Leasingportfolio stetig weiter



Wir treiben den Ausbau der Digitalisierung mit Digital Excellence weiter voran



Unser Geschäftsmodell ist skalierbar

VIELEN DANK FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT – WIR
FREUEN UNS AUF IHRE
FRAGEN



FINANZKALENDER 2023

- // **4. Januar** – Neugeschäftsmeldung Q4 2022
 - // **16. März** – Geschäftsbericht 2022
- // **5. April** – Neugeschäftsmeldung Q1 2023
 - // **11. Mai** – Quartalsmitteilung Q1 2023
 - // **16. Mai** – ordentliche Hauptversammlung
 - // **5. Juli** – Neugeschäftsmeldung Q2 2023
- // **10. August** – Finanzbericht Q2 und Q1 – Q2 2023
 - // **5. Oktober** – Neugeschäftsmeldung Q3 2023
- // **9. November** – Quartalsmitteilung Q3 and Q1 – Q3 2023

ANHANG

GEOGRAPHISCH DIFFERENZIERTE STRATEGIE

Wachstumsstrategie

ETABLIERTE KERNMÄRKTE



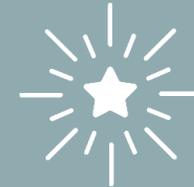
- // Hoher Marktanteil
- // Nachhaltiges Marktwachstum
- // Starkes Netzwerk

ZUKÜNFTIGE KERNMÄRKTE



- // Geringer Marktanteil
- // Hohes Marktwachstum
- // Entstehendes Netzwerk

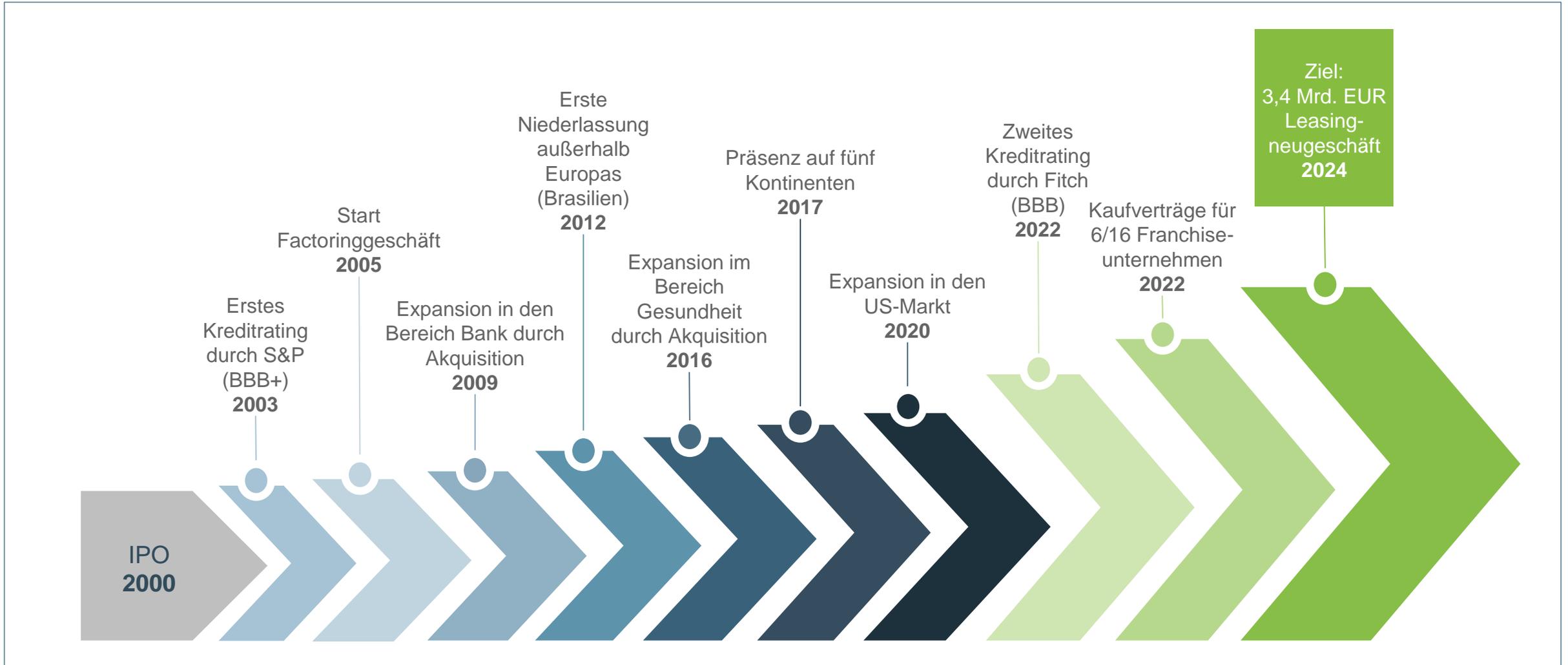
HIDDEN STARS



- // Stabiler Marktanteil
- // Moderates Marktwachstum
- // Etabliertes Netzwerk

STARKE ENTWICKLUNG

Wachstum seit Börsengang im Jahr 2000

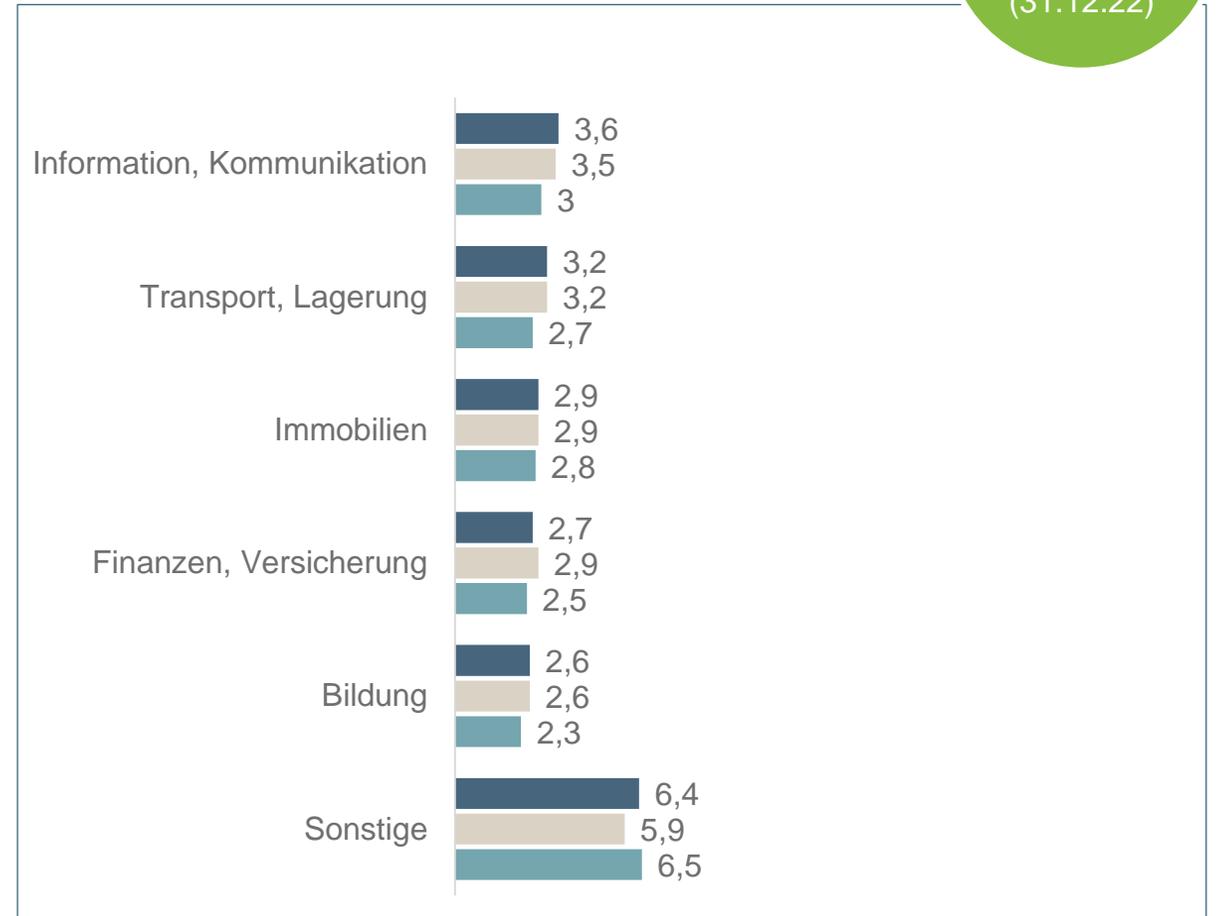
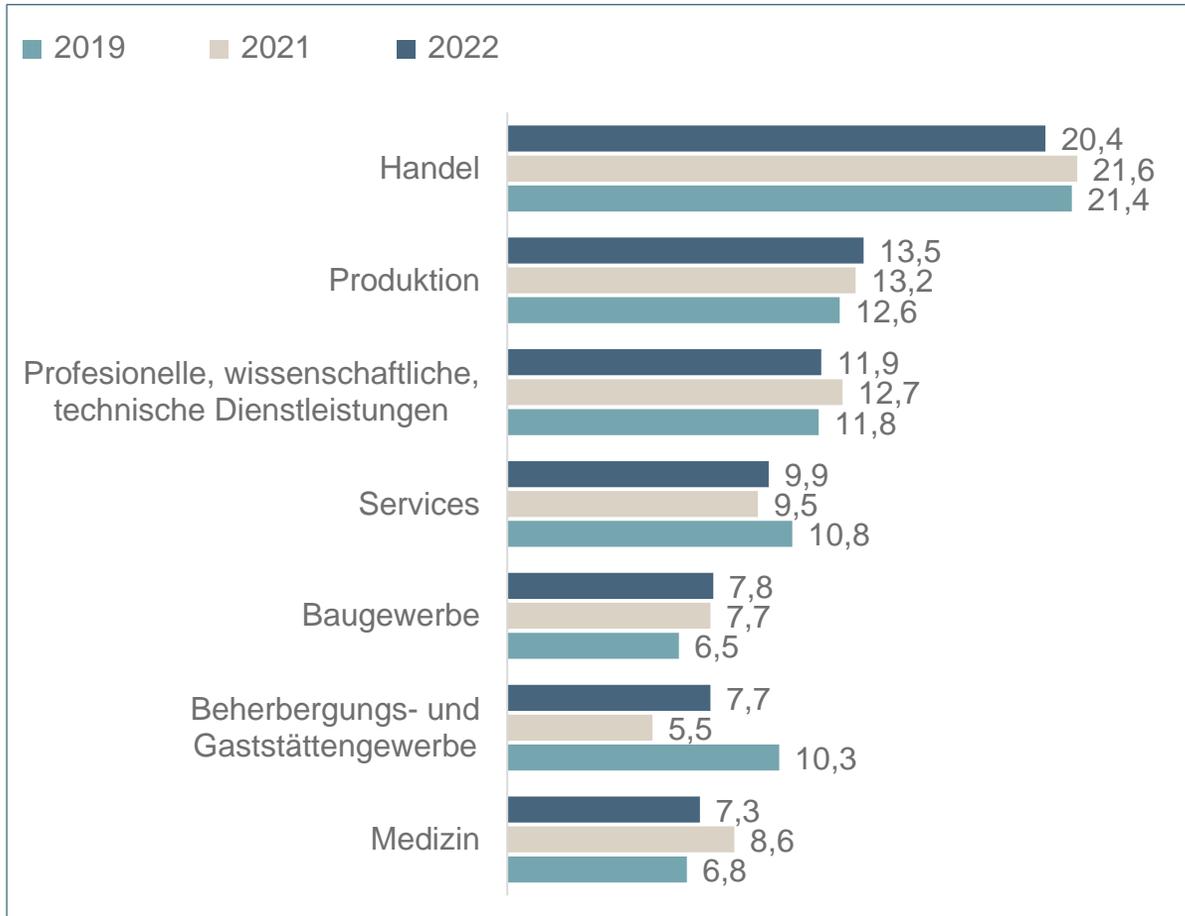


STARK DIVERSIFIZIERTES BRANCHENPORTFOLIO

Erholung im Bereich Beherbergungs- und Gaststättengewerbe

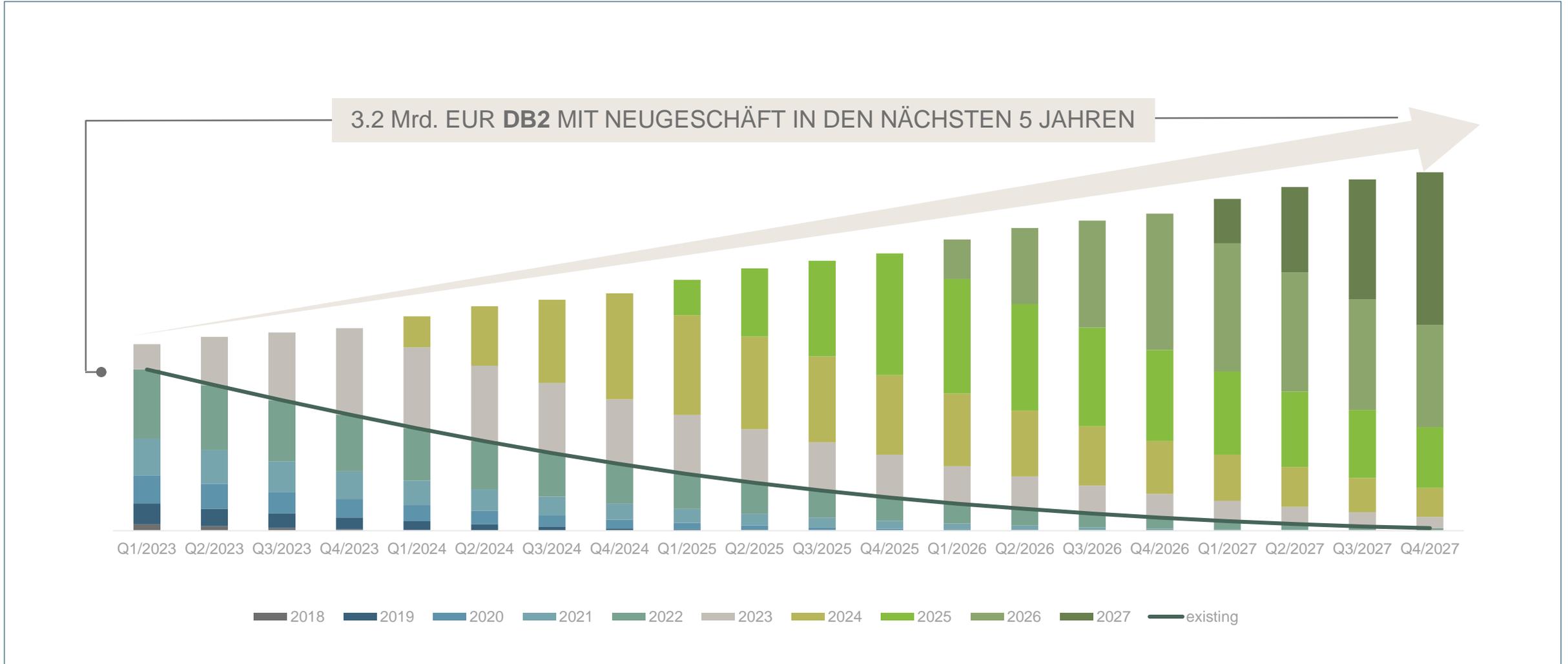
LEASINGKUNDEN NACH SEKTOREN IN % AN DER ANZAHL AN NEUVERTRÄGEN

> 1 Mio.
laufende
Verträge
(31.12.22)



LEASINGPORTFOLIO BAUT SICH AUF

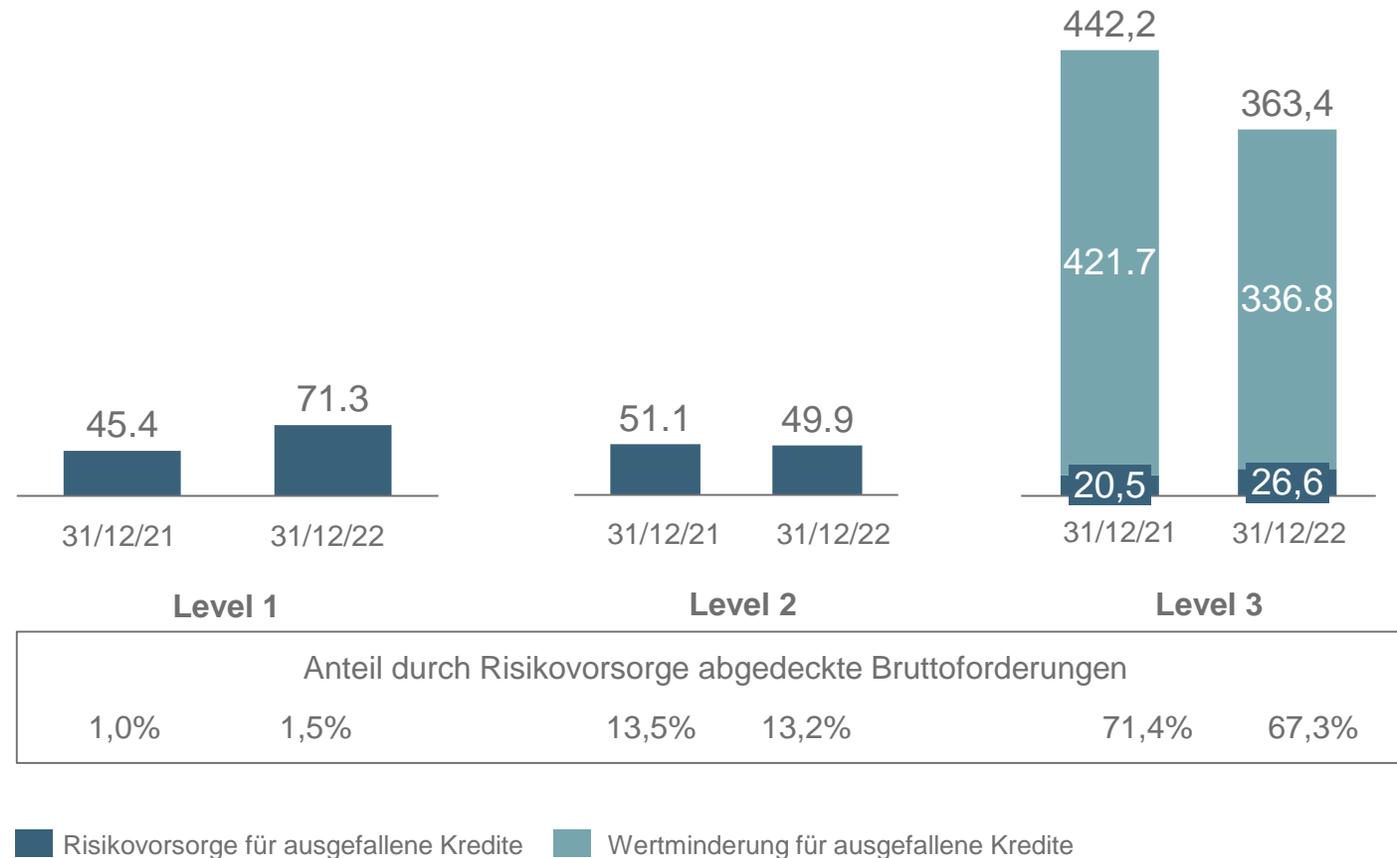
Aktuelles Portfolio (blau) und Portfolioentwicklung der Leasingforderungen (grünliche Farben)



RIGOROSE AUSBUCHUNG DER LEASINGFORDERUNGEN

Entwicklung der Leasingforderungen im Jahresvergleich

RISIKOVORSORGE IN DER BILANZ NACH STADIUM DER WERTMINDERUNG
ZUM 31. DEZEMBER 2022 – in Mio. EUR



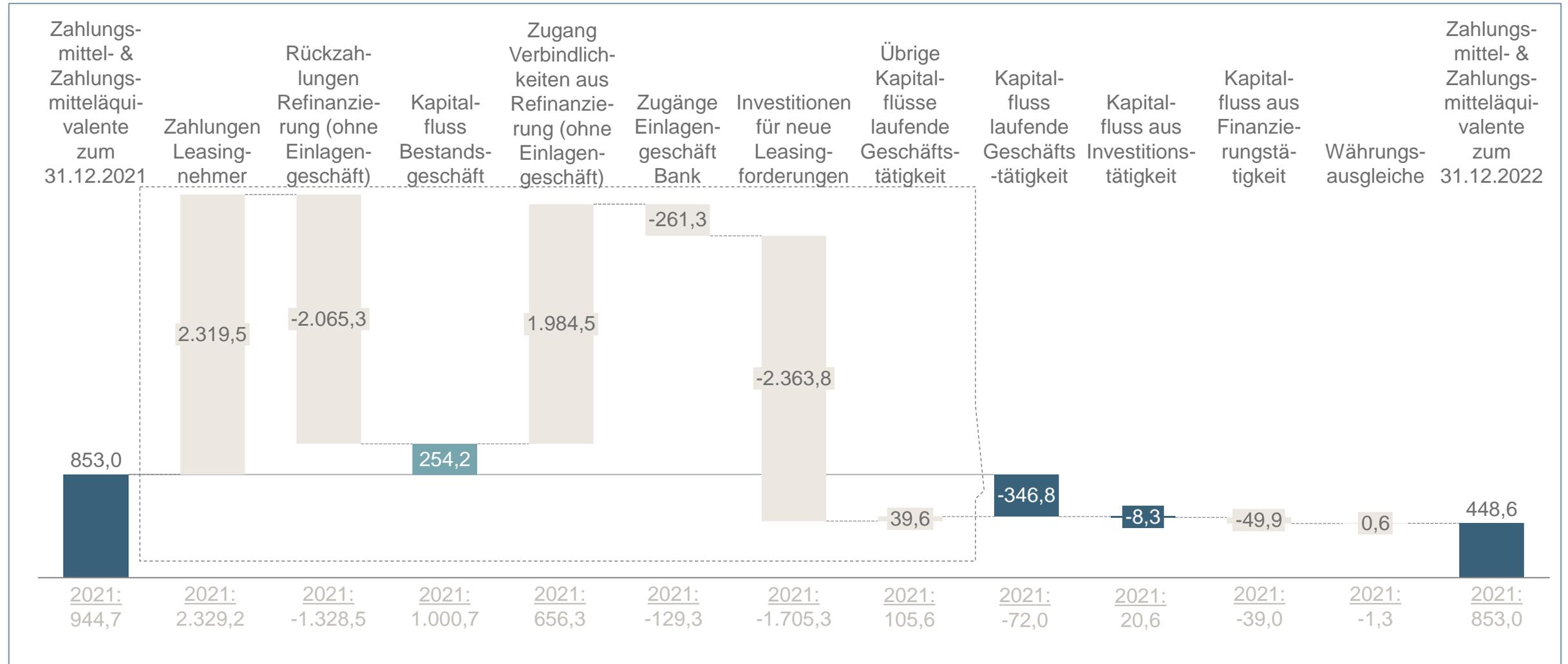
// Die Wertberichtigungsquote in Stufe drei sank auf 67,3% (GJ 2021: 71,4%). Der Grund dafür ist die Ausbuchung von zuvor vollständig wertberichtigten Forderungen im Jahr 2022.

// Die Risikovorsorge für Leasingforderungen sinkt insgesamt um 54,1 Mio. EUR von 538,7 Mio. EUR zum 31. Dezember 2021 auf 484,6 Mio. EUR zum 31. Dezember 2022

// Aufgrund makroökonomischer Faktoren wurden auf allen drei Ebenen Anpassungen am Modell in Höhe von 57,3 Mio. EUR vorgenommen; 50% auf Ebene 1 und 2 und 50% auf Ebene 3.

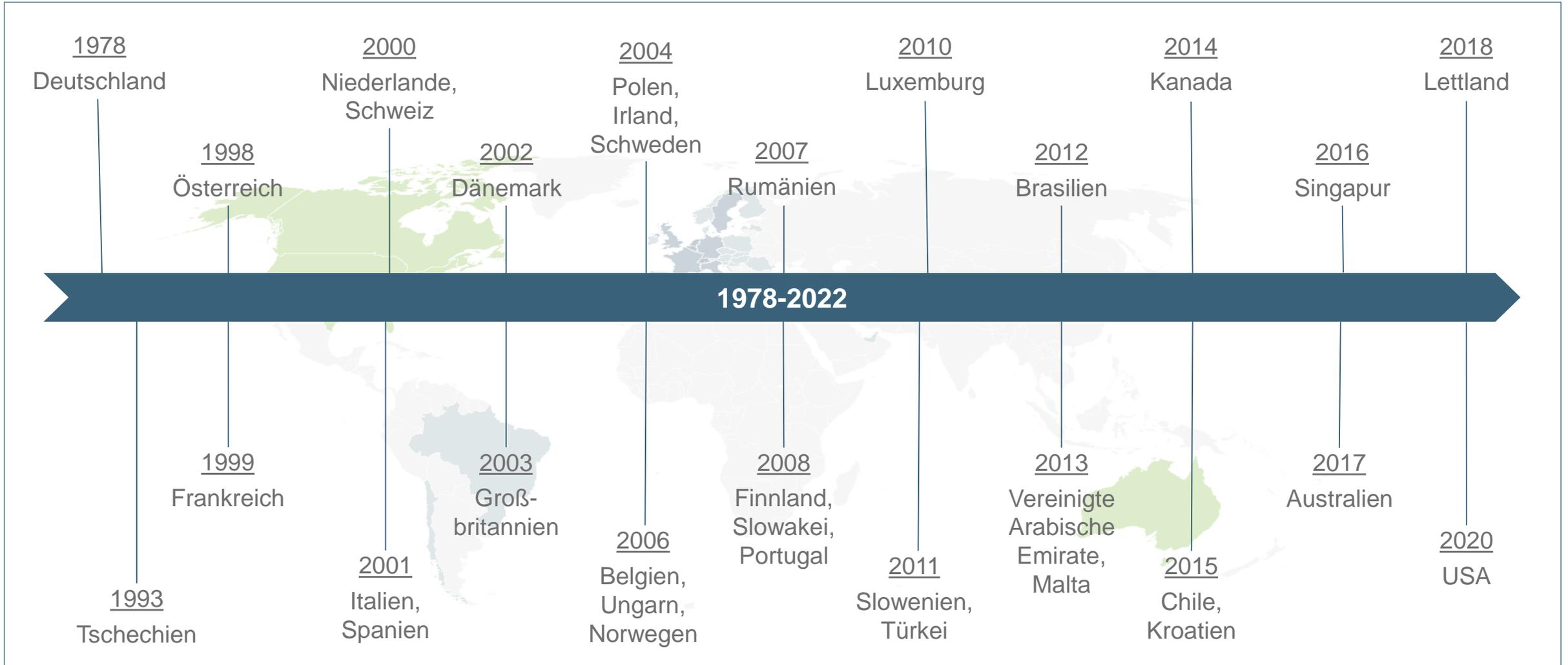
KAPITALZUFLUSS AUS ZAHLUNGEN LEASINGNEHER

Kapitalflussrechnung 2022



ERFOLGREICHES WACHSTUM SEIT 1978

GRENKEs Expansionsreise



WIE UNSERE LEISTUNG ZU BEWERTEN IST

GRENKE Performance System (GPS): Rahmenwerk für KPIs

2022 Leasingkennzahlen

DB2-Marge

16,1 %



Einflussfaktoren auf die Eigenkapitalrendite (Return on Equity)

- Eine Erhöhung der **DB2-Marge** um 100 Basispunkte würde zu einem Anstieg des RoE um +100 Basispunkte führen.
- Mittelfristige Zielquote: 17%

Cost-Income-Ratio

55,2 %



- Eine Senkung der **Cost-Income-Ratio** um 300 Basispunkte würde zu einem Anstieg des RoE um +180 Basispunkten führen.
- Mittelfristige Zielquote: unter 55%

Eigenkapitalquote

20,8 %



- Eine Verringerung der **Eigenkapitalquote** um 400 Basispunkte würde zu einem Anstieg des RoE um +280 Basispunkte führen.
- Historische Zielquote: mindestens 16%

FOKUS: NACHHALTIGKEIT

ESG-Rahmenwerk

Wegbereiter für nachhaltige KMU

KLIMA & UMWELT

ESG-Produkte & Dienstleistungen

Kreislaufwirtschaft

Digitalisierung & Ressource Erhaltung

Wir bieten nachhaltige Finanzdienstleistungen an und erleichtern nachhaltige Investitionen.

- Einstieg in den Markt für Green Economy-Objekte
- Entwicklung GRENKE Sustainability Index
- Erreichen der CO2-Neutralität bis 2025 (Scope 1 + 2)
- Teilnahme am Carbon Disclosure Project (CDP) und CDP-Unterstützer:innen werden

SOZIALER BEITRAG

Attraktivität als Arbeitgeber

Sicherheit & Kundenzufriedenheit

Innovation & Partnerschaften

Wir fördern Chancengleichheit und Innovationskraft für Kund:innen, Partner:innen und Mitarbeiter:innen gleichermaßen.

- Jährliche Umfrage zur Mitarbeiterzufriedenheit
- Ausbildungsprogramme und GRENKE Talent Lab
- Fokus auf Vielfalt und Chancengleichheit
- Vertrauensvolle Forschungspartnerschaften (KIT)

VERANTWORTUNG & VERTRAUEN

Risiko-management

Reporting & Transparenz

Datenschutz & Compliance

Wir stärken transparente Kommunikation und sorgen für eine nachhaltige Unternehmensstruktur.

- Eigene ESG-Website für transparente Kommunikation
- GRENKE Integrity Line und Compliance Management System
- Einbeziehung von Nachhaltigkeitskomponenten in die Vergütung von Top-Managementpositionen
- Schulungsprogramme für Mitarbeiter:innen zu Compliance, Geldwäscheprävention, Datenschutz

Damit zusammenhängende UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung und Rahmenvorgaben für Standards

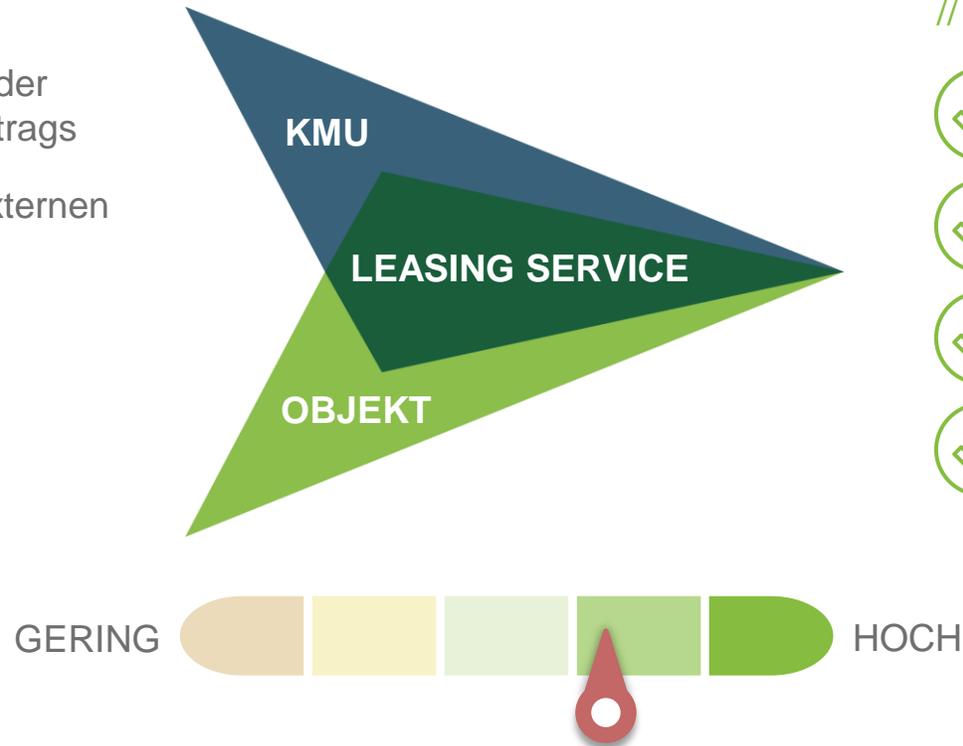


GSI – GRENKE SUSTAINABILITY INDEX

Jede Investition verbessert die Nachhaltigkeitsperformance der KMU

// WAS IST DER GSI?

- ✓ Ein Werkzeug zur Bewertung der ESG-Auswirkungen eines Vertrags
- ✓ Ein quantitatives Modell mit externen und internen Daten
- ✓ Weltweit über alle GRENKE-Portfolios hinweg anwendbar



// WIE KANN DER GSI KMU HELFEN?

- ✓ Bietet Anreize
- ✓ Vergrößert die Transparenz
- ✓ Stärkt das Bewusstsein für ESG
- ✓ Hält GRENKE in der Verantwortung

AKTUELLER STAND DER ESG-RATINGS

ESG-Ratings März 2023



DISCLAIMER



Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind Aussagen, die weder Tatsachen noch eine Beschreibung vergangener Ereignisse darstellen; sie umfassen Aussagen, die sich auf unsere Annahmen und Erwartungen beziehen. Jede Aussage in dieser Präsentation, die unsere Absichten, Annahmen, Erwartungen oder Prognosen sowie die zugrunde liegenden Annahmen wiedergibt, ist eine zukunftsgerichtete Aussage. Diese Aussagen beruhen auf Planungen, Schätzungen und Prognosen, die dem Vorstand der GRENKE AG derzeit zur Verfügung stehen. Zukunftsgerichtete Aussagen beziehen sich demnach ausschließlich auf Planungsdaten, Schätzungen und Prognosen zu dem Zeitpunkt, zu dem sie gemacht werden. Wir übernehmen keine Verpflichtung, solche Aussagen fortzuschreiben oder an zukünftige Ereignisse anzupassen, falls neue Informationen verfügbar werden oder zukünftige Ereignisse eintreten. Zukunftsgerichtete Aussagen sind naturgemäß mit Risiken und Unsicherheitsfaktoren behaftet. Eine Vielzahl von Schlüsselfaktoren kann dazu beitragen, dass die tatsächlichen Ereignisse ganz erheblich von den zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Zu diesen Faktoren gehören die Verfassung der Finanzmärkte und die regionalen Schwerpunkte unserer Investitionstätigkeit.

Dieses Dokument ist weder zur Veröffentlichung noch zur direkten oder indirekten Weitergabe in die Vereinigten Staaten von Amerika bestimmt. Dieses Dokument stellt weder ein Angebot von Wertpapieren oder Bezugsrechten zum Verkauf noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf von Wertpapieren oder Bezugsrechten in den Vereinigten Staaten, Kanada, Australien, Japan oder in einer anderen Rechtsordnung, in der ein solches Angebot Beschränkungen unterliegt, dar und ist auch nicht Teil eines solchen Angebots. Die Wertpapiere und Bezugsrechte, auf die in diesem Dokument Bezug genommen wird, wurden und werden nicht gemäß dem US-Wertpapiergesetz von 1933 in der jeweils gültigen Fassung (das "Wertpapiergesetz") registriert und dürfen weder in den Vereinigten Staaten noch an oder für Rechnung oder zugunsten von US-Personen (gemäß der Definition dieses Begriffs in Regulation S des Wertpapiergesetzes) angeboten oder verkauft werden, es sei denn, dies geschieht auf der Grundlage einer geltenden Befreiung von der Registrierungspflicht oder im Rahmen einer Transaktion, die nicht den Registrierungsanforderungen des Wertpapiergesetzes unterliegt. Es wird kein öffentliches Angebot von Wertpapieren und Bezugsrechten in den Vereinigten Staaten oder anderswo, außer in Deutschland, stattfinden.

KONTAKT

// INVESTOR RELATIONS TEAM

Telefon: +49 7221 5007-204
Fax: +49 7221 5007-4218
Email: investor@grenke.de
Internet: www.grenke.de

GRENKE AG
Neuer Markt 2
76532 Baden-Baden
Deutschland

Berichte sind verfügbar unter:
[https://www.grenke.de/unternehmen/
investor-relations/berichte-und-
praesentationen/](https://www.grenke.de/unternehmen/investor-relations/berichte-und-praesentationen/)





KAPAZITÄT SKALIERBARKEIT
KMU FOKUS WACHSTUM
DIVERSIFIZIERUNG
SENSIBILISIERUNG
DIGITALISIERUNG

