16. MAI 2023

GRENKE

FAST // FORWARD // FINANCE

ORDENTLICHE HAUPTVER-SAMMLUNG

Bericht des Vorstands

DR. SEBASTIAN HIRSCH

Vorstandsvorsitzender

DANKE

HERR PROF. DR. LIPP

16. MAI 2023

GRENKE

FAST // FORWARD // FINANCE

ORDENTLICHE HAUPTVER-SAMMLUNG

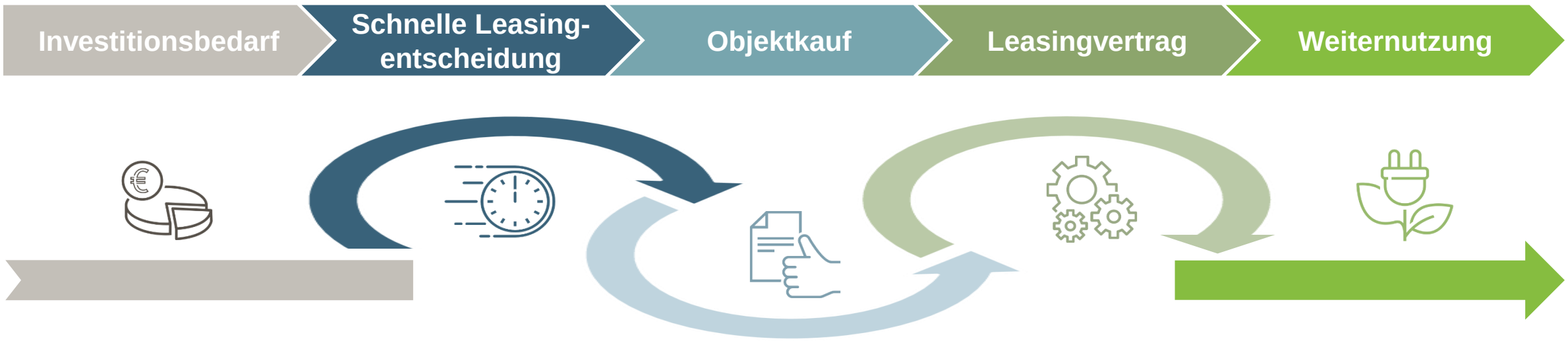
Bericht des Vorstands

WAS WIR TUN: EINFACH LEASING

Das Besondere am Leasing ist für uns selbstverständlich

WAS WIR TUN: EINFACH LEASING

Das Besondere am Leasing ist für uns selbstverständlich



DAS RÜCKGRAT UNSERER WIRTSCHAFT: MUTIGE KMU´S

WAS UNS AUSMACHT

Worauf Sie zählen können

WIR HABEN EINE MENGE GESCHAFFT

Neues Fitch Rating: BBB/stabil/F2

Zweites Investment Grade Rating

Platz 3 Corporate Governance Rating

SDAX-Rangliste der DFVA

50% der Franchiseunternehmen gekauft

im Geschäftsjahr 2022 – Status 31. März 2023: 2/3 übernommen

Erweiterung des Leasingobjektportfolios

Aufnahme neuer Objekte getrieben durch den Megatrend Green Economy

Weitere Stärkung unserer Organisation

insbesondere in den Bereichen Geldwäscheprävention, Compliance und interne Revision

EIN UMFELD MIT VIELEN HERAUSFORDERUNGEN

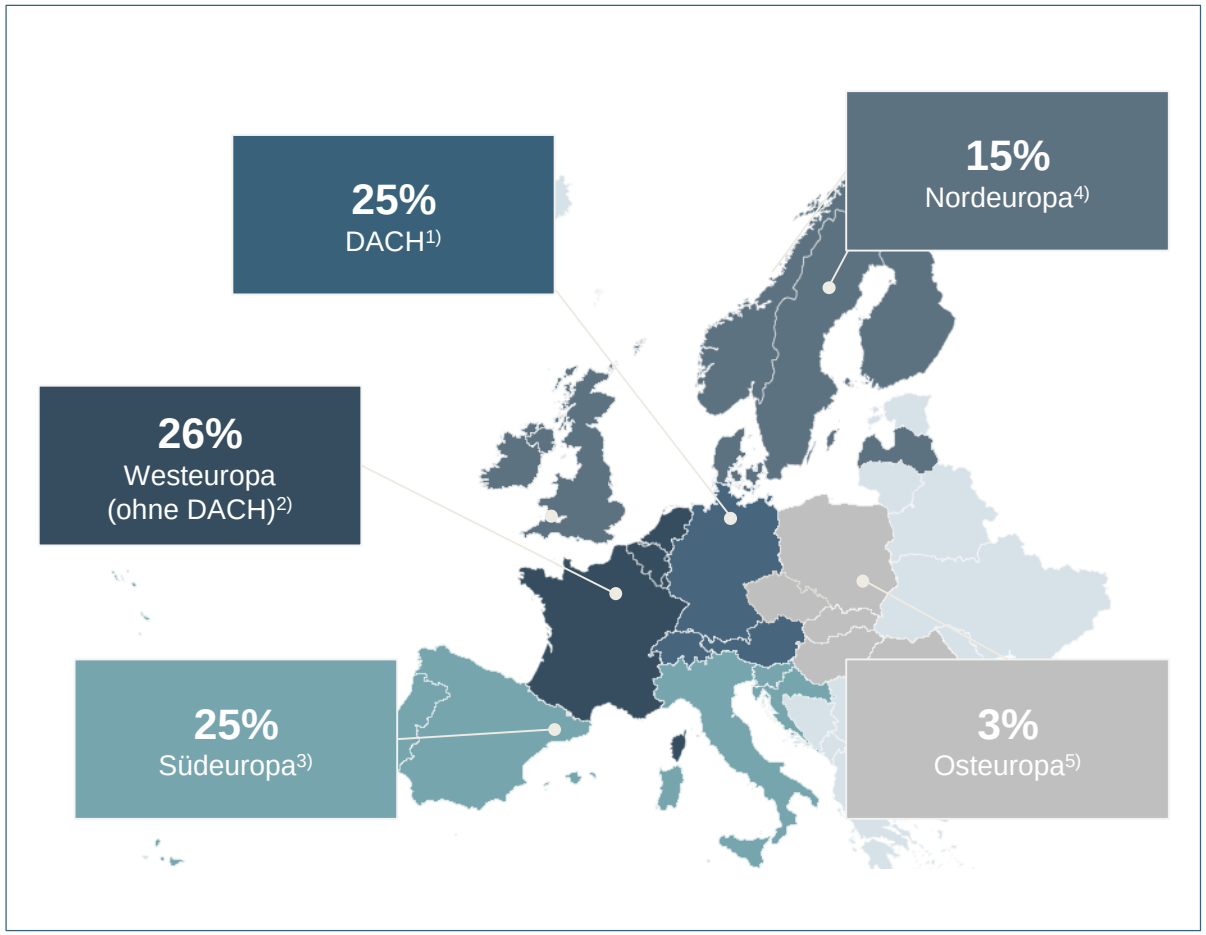
Auch 2022 war von außergewöhnlichen Krisen geprägt

KRIEG IN EUROPA UND LIEFERENGPÄSSE	**Investitionsbereitschaft ungebrochen** Leasing als Finanzierungsalternative	**NEUGESCHÄFTSZIEL ERREICHT** Leasingneugeschäft	**2,3 Mrd. EUR**
STEIGENDE INFLATION	**Marktübliche Gehälter und Inflationsausgleich eingeführt**	**GEWINNZIEL ERREICHT** Konzernergebnis	**84 Mio. EUR**
STEIGENDE ZINSEN	**Neue Leasingkonditionen** Weitergabe der gestiegenen Refinanzierungskosten erfolgt	**PROFITABILITÄT BESTÄNDIG** DB2-Marge	**16,1%**

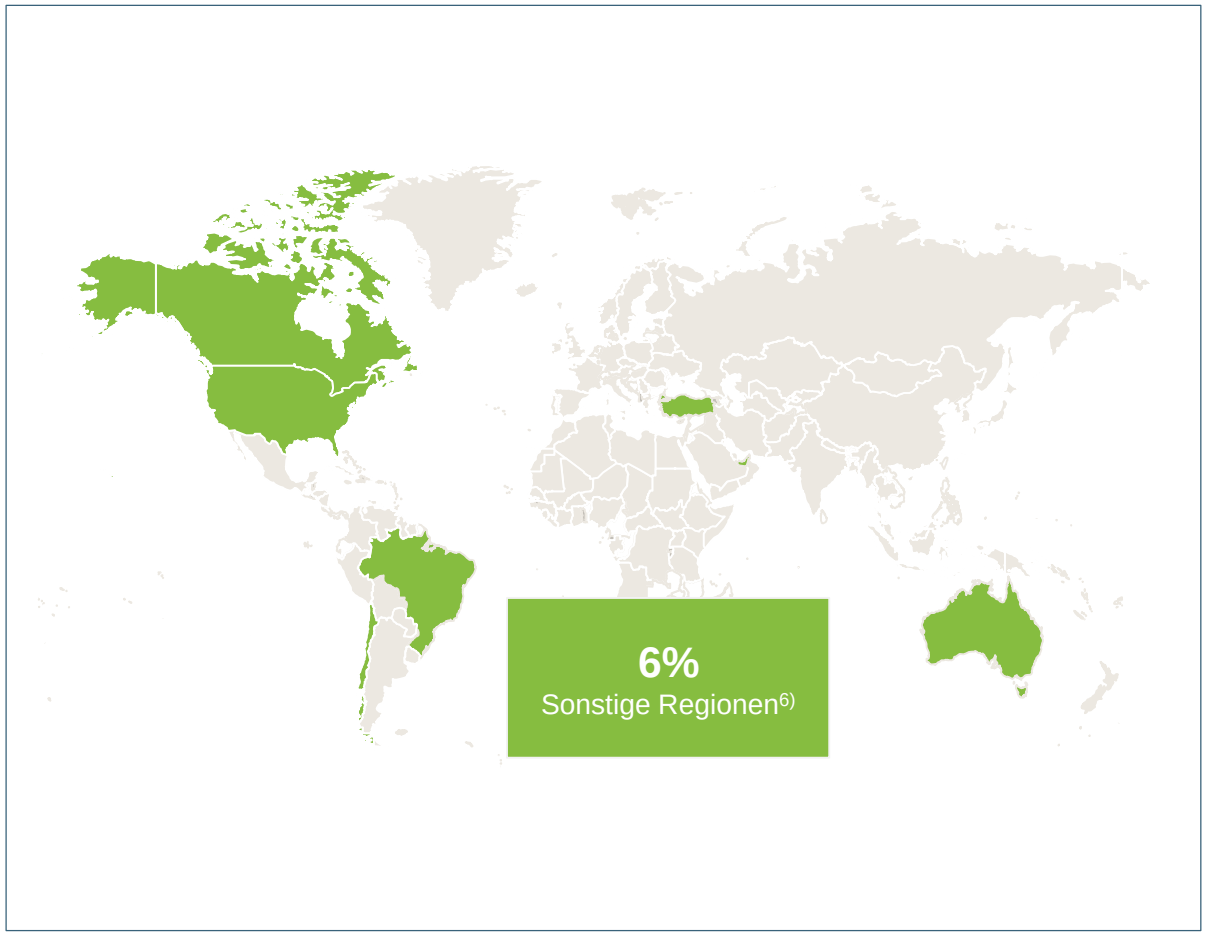
WELTWEIT AKTIV MIT REGIONALEM FOKUS

GRENKE auf Platz 3 in etablierten Kernmärkten Deutschland, Frankreich & Italien*

// NEUGESCHÄFT LEASING **EUROPA** (GJ 2022)



// NEUGESCHÄFT LEASING **AUßERHALB EUROPAS** (GJ 2022)



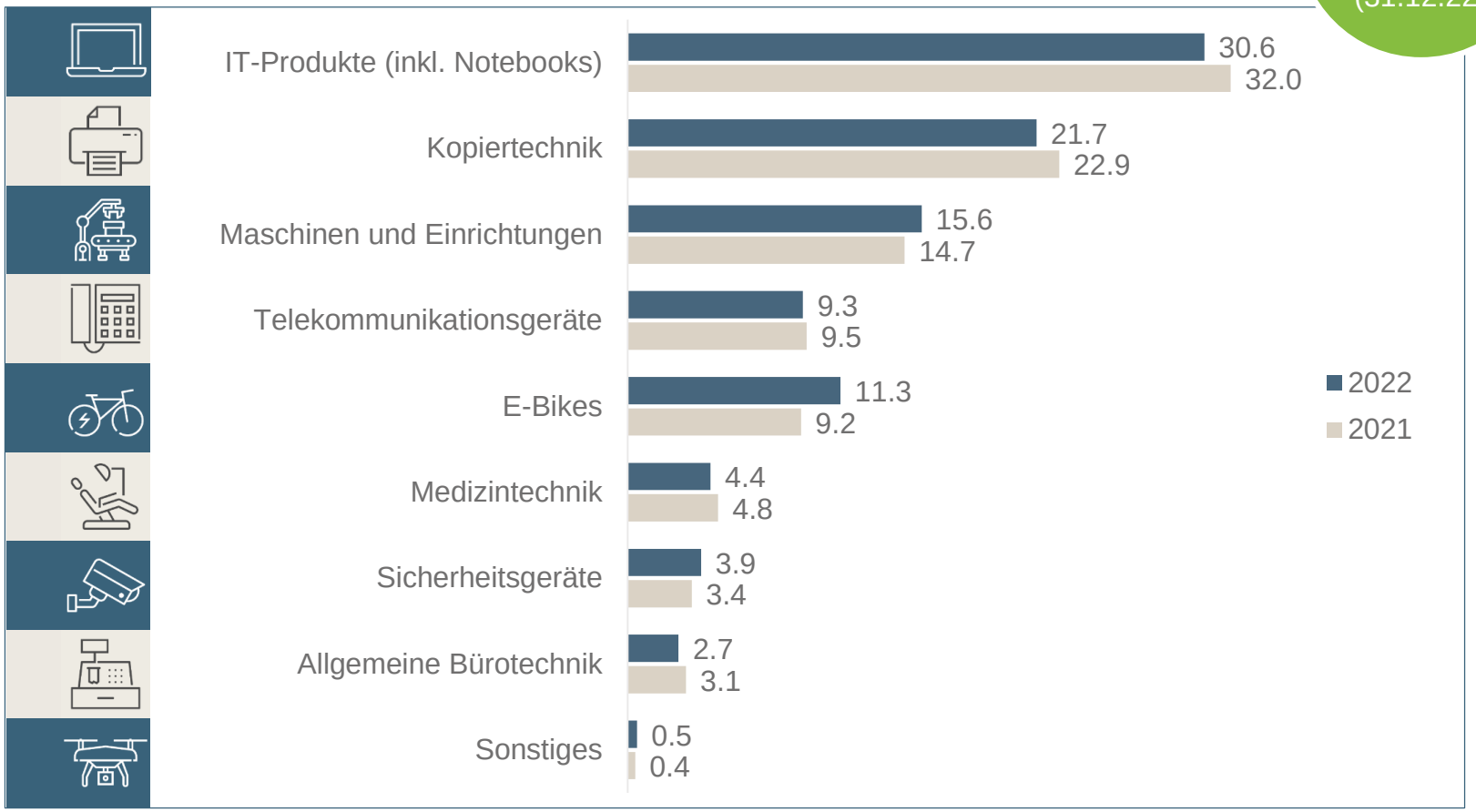
(1) Deutschland, Österreich, Schweiz; (2) Belgien, Frankreich, Luxemburg, Niederlande; (3) Italien, Kroatien, Malta, Portugal, Slowenien, Spanien; (4) Dänemark, Finnland, Großbritannien, Irland, Norwegen*, Schweden, (5) Polen, Rumänien, Slowakei, Tschechische Republik, Ungarn, Lettland*; (6) Australien*, Brasilien, Chile*, Kanada*, Singapur*, Türkei, Vereinigte Arabische Emirate, USA* [*konsolidierte Franchiseunternehmen]
* Studie durchgeführt von Invigors EMEA Ltd. Teil des globalen Netzwerks der Alta Group (Dezember 2022 mit Daten aus dem Jahr 2021)

BREITES OBJEKTPORTFOLIO – MEHR E-BIKES

GJ 2022: Leasingobjektgruppen

OBJEKTPORTFOLIO IN % DER NEUVERTRÄGE

> 1 Mio. laufende Verträge (31.12.22)



Kennzahlen

Durchschnittliche Laufzeit:
- 48 Monate

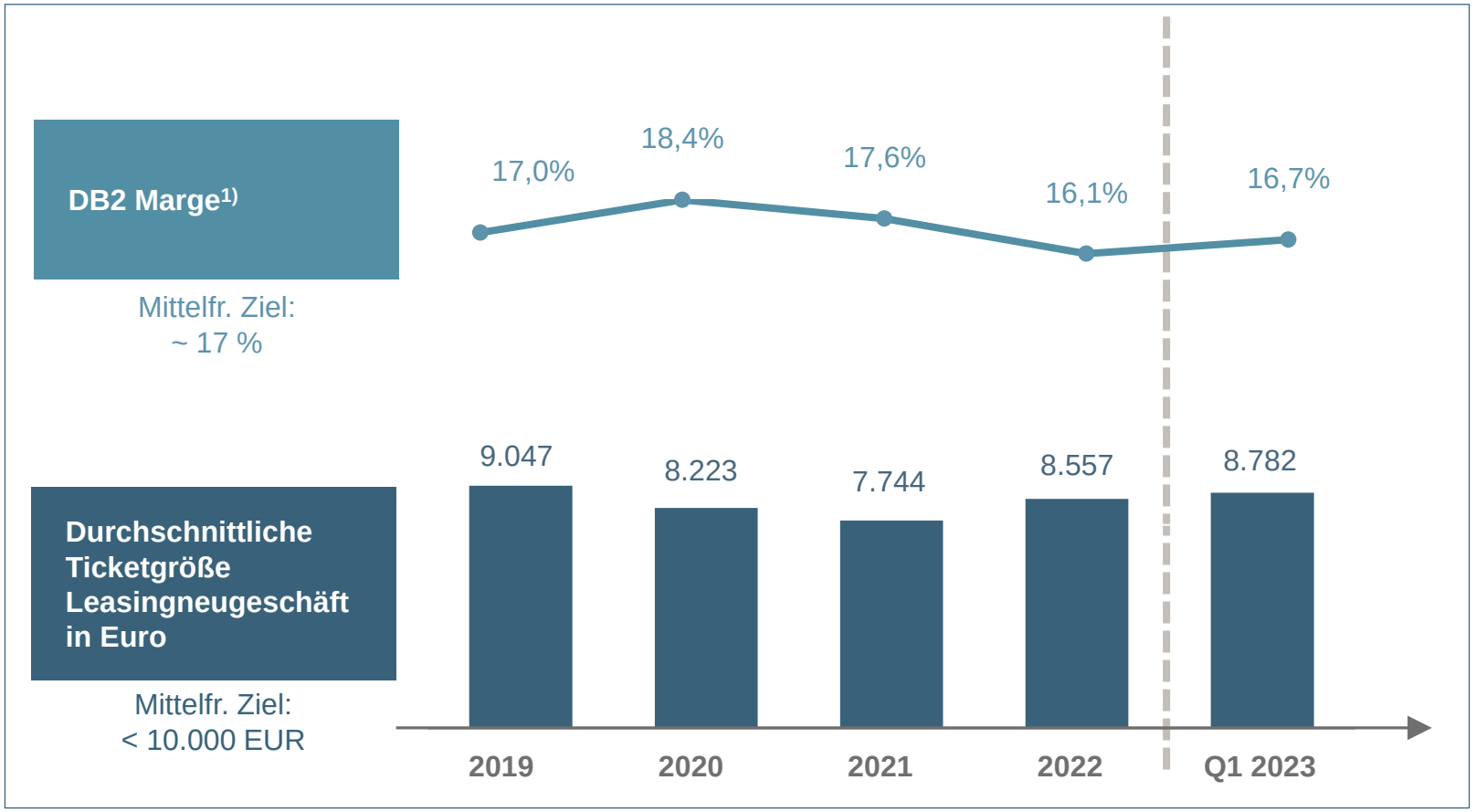
Durchschnittliche Ticketgröße:
- rund 8.600 EUR
  (2021: rund 7.700 EUR)

Top 3 Branchen:
- Handel
- Produktion
- Dienstleistungen

SMALL TICKETS: GRUNDLAGE NACHHALTIGER RENTABILITÄT

Kennzahlen: DB2-Marge und durchschnittliche Ticketgröße stehen für unser Geschäftsmodell

HISTORISCHE ENTWICKLUNG DER KENNZAHLEN

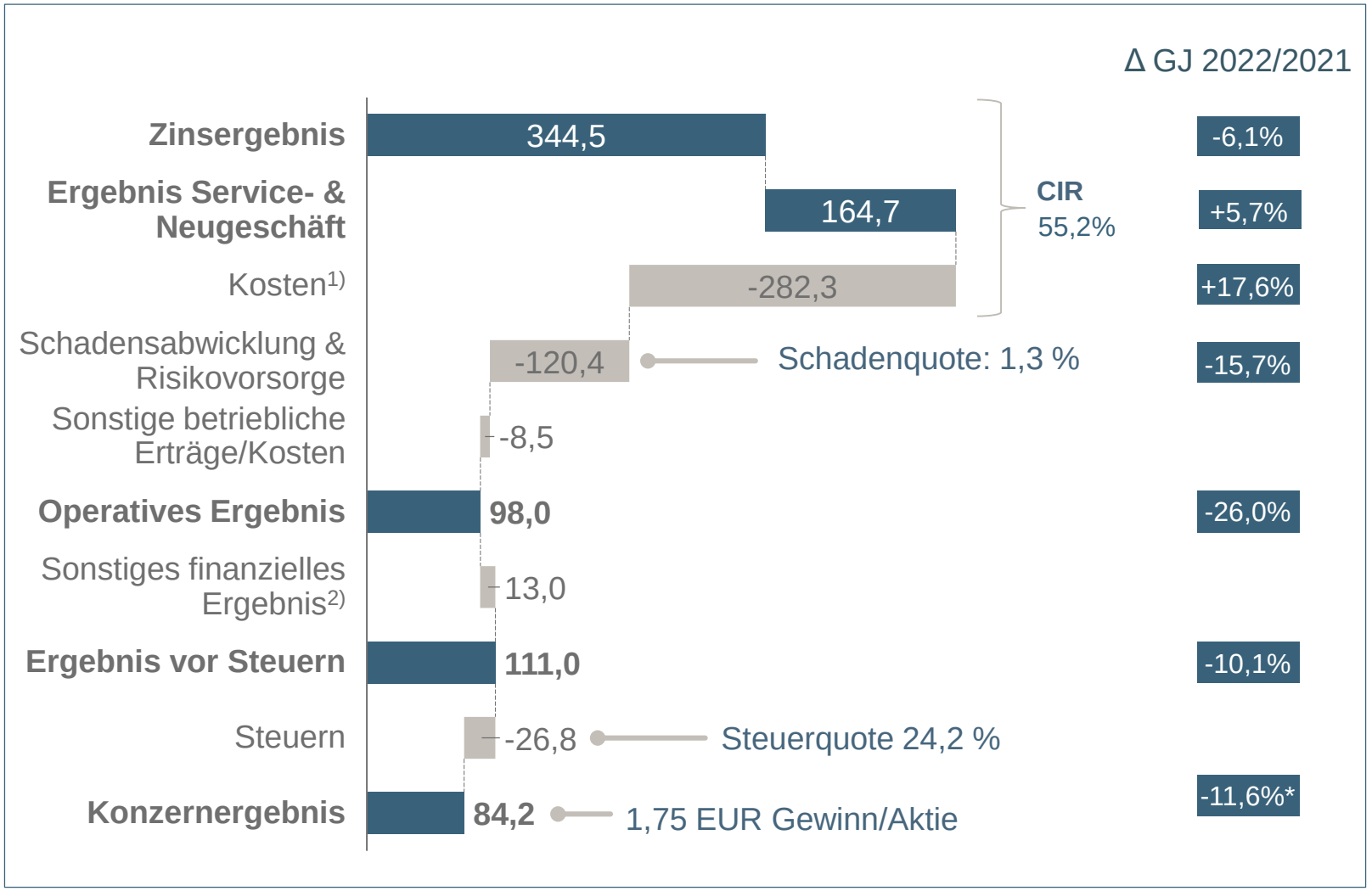


- Solide DB2-Marge trotz herausforderndem Zinsumfeld in 2022
- Mehrfache Erhöhung der Leitzinsen durch EZB
- DB2 Marge reflektiert dabei immer das bestehende Zinsumfeld
- Positive DB2-Entwicklung in Q1 2023
- Fokus bleibt auf Geschäft mit kleinen Tickets von < 10 Tsd. Euro

1) DB2 setzt sich aus dem Barwert der operativen Einnahmen eines Leasingvertrags abzüglich des Risikos und der individuellen Vertragskosten zusammen

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG 2022 (AUSZUG)

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

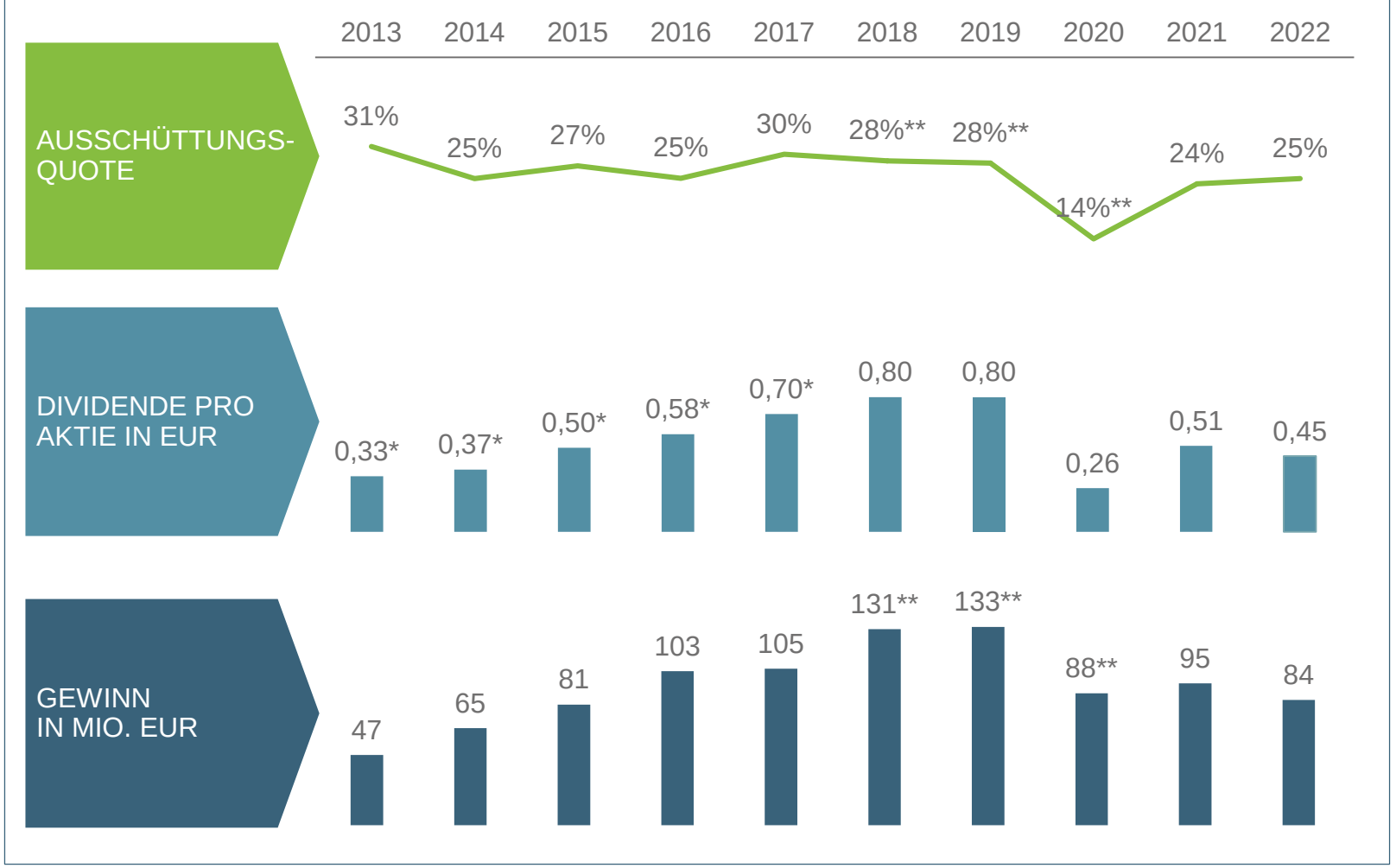


- Deutlich bessere Schadenquote trotz makroökonomischer Herausforderungen
- Prognose getroffen: Konzernergebnis erreicht mit 84,2 Mio. EUR

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)

KONSTANTE DIVIDENDENPOLITIK

Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2022

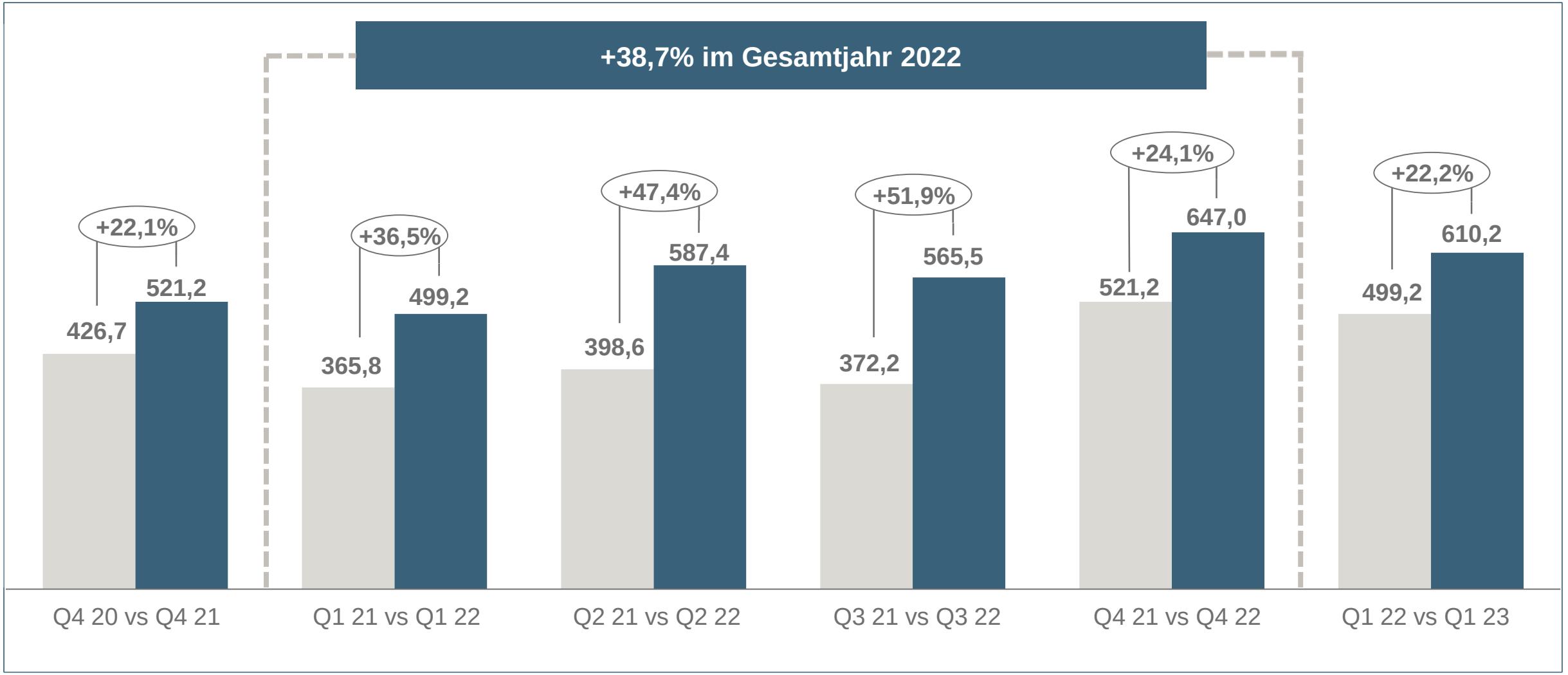


- **0,45 Euro** (Dividendenvorschlag pro Aktie für GJ 2022)
- **24,9 %** (Ausschüttungsquote für GJ 2022 (gem. Vorschlag))
- **25,4 %** (durchschnittliche Ausschüttungsquote)

* Angepasst gem. Aktiensplit (1:3) im Jahr 2017
** Rückwirkend angepasst gem. internationaler Rechnungslegungsvorschriften

ZWEISTELLIGES WACHSTUM ÜBER SECHS QUARTALE

Entwicklung Leasingneugeschäft (in Mio. EUR)

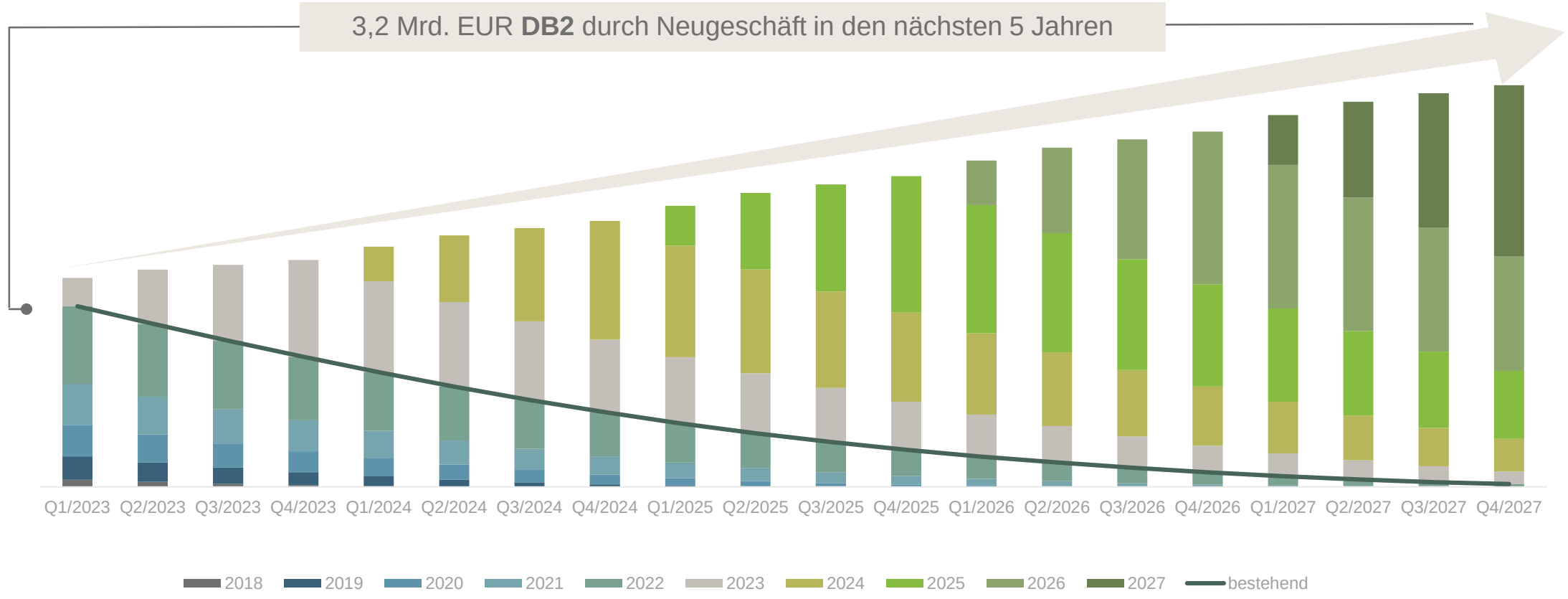


GUIDANCE 2023 UND AUSBLICK 2024

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

UNSER LEASING PORTFOLIO WÄCHST KONTINUIERLICH

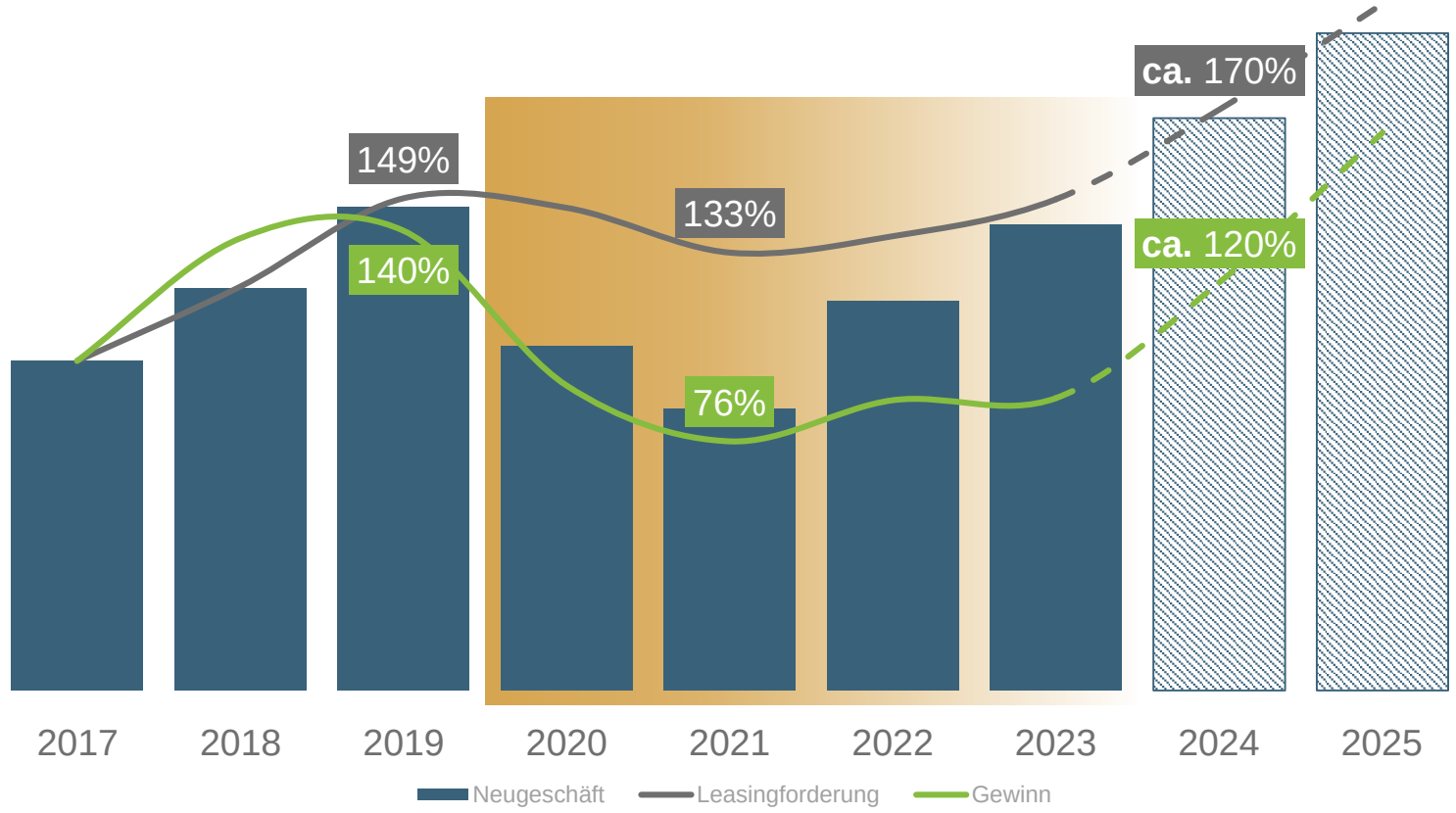
Das stärkere Neugeschäft sorgt für kräftigen Zuwachs



Source: GRENKE internal

WIR HOLEN AUF - PANDEMIE LIEGT HINTER UNS

Wir haben uns in dieser Zeit verbessert und professionalisiert

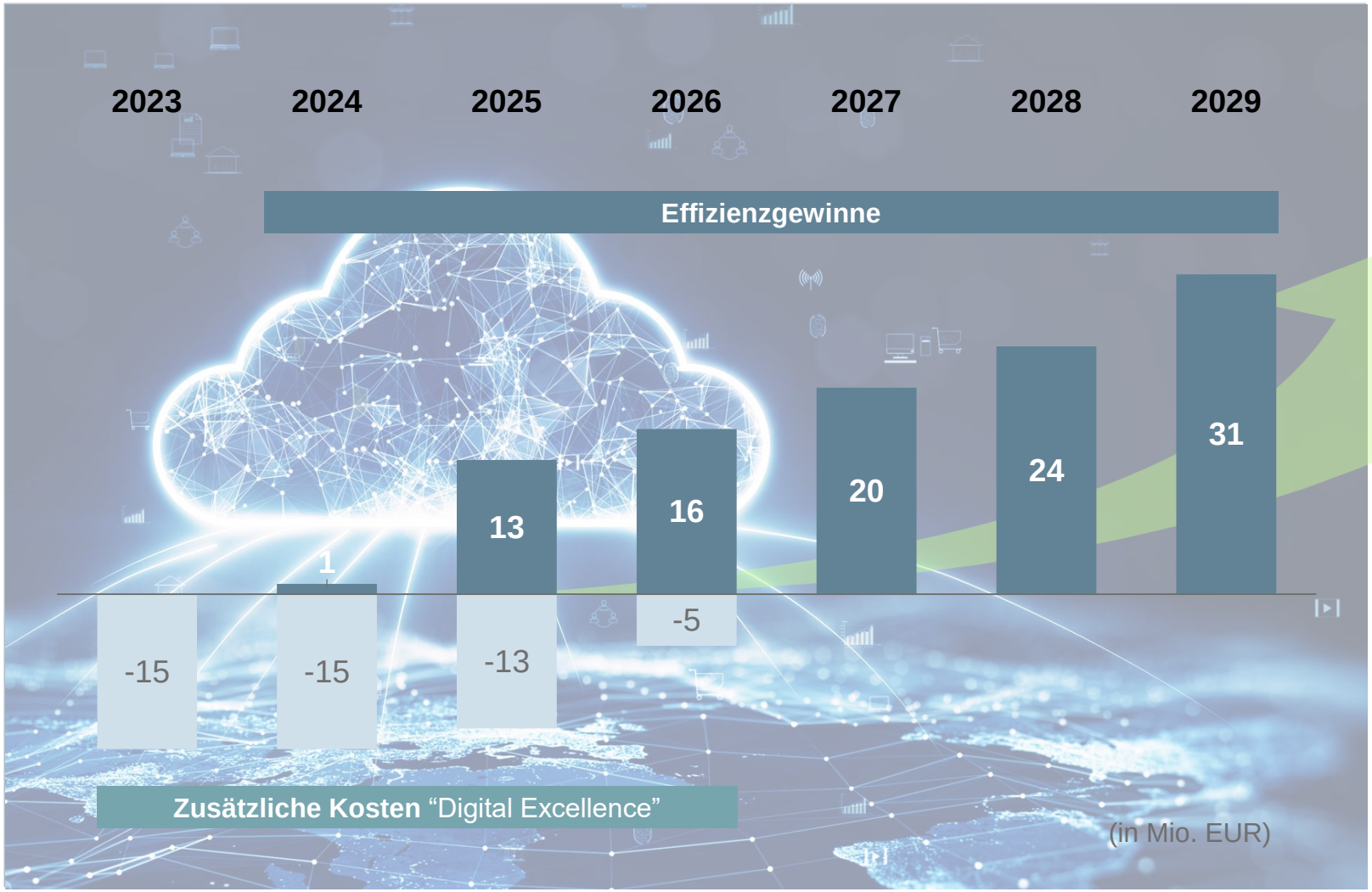


- 2017 als Basisjahr (100%)
- **Neugeschäft:**
  Delle überwunden
- **Leasingforderungen:**
  Lücke schließt sich
- **Gewinn:**
  Lücke wird geschlossen. Wichtige Investitionen in Digitalisierung und Personal lassen den Abstand größer erscheinen

Bei den Werten für die Jahre 2024 und 2025 handelt es sich um Prognosen

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

HOHES WACHSTUMSPOTENZIAL FÜR LEASING

Unser Marktanteil beträgt rund 10 Prozent in unseren etablierten Kernmärkten Deutschland, Frankreich, Italien*

MARKTINFORMATIONEN + UNSERE ERFAHRUNGEN = POTENZIAL

- 25 Mio. KMU in Europa
- 50% nutzen Leasing, also 12,5 Mio. Kund:innen
- Unser Marktanteil: 10% d.h. 1,2 Mio. Kund:innen
- Derzeit haben wir 600.000 Kund:innen
  → allein in Europa großes Potenzial!

Was bedeutet das für das Neugeschäft?

- 600.000 KMU Kund:innen
- Durchschnittliche Ticketgröße: rd. 8.600 Euro
- Wenn jedes 6. KMU (=100.000 Kund:innen) einen weiteren Leasingvertrag abschließen würde, führte dies zu:
  - 860 Mio. Euro Neugeschäft
  - rd. 1 Mrd. Euro Neugeschäft

Woher kommt das Neugeschäft?

- Ausbau Bestandskund:innen
- Gewinnung neuer Händler:innen
- Erweiterung des Objektportfolios
- Neue Absatzkanäle (wie Miete24)

Quelle: GRENKE intern
* Studie durchgeführt von Invigors EMEA Ltd. Teil des globalen Netzwerks der Alta Group (Dezember 2022 mit Daten aus dem Jahr 2021)

IM FOKUS: NACHHALTIGKEIT

ESG-Rahmenwerk

Wegbereiter für nachhaltige KMU

KLIMA & UMWELT			SOZIALER BEITRAG			VERANTWORTUNG & VERTRAUEN		
ESG-Produkte & Dienstleistungen	Kreislauf-wirtschaft	Digitalisierung & Ressourcen	Attraktivität als Arbeitgeber	Sicherheit & Kunden-zufriedenheit	Innovation & Partnerschaften	Risiko-management	Reporting & Transparenz	Datenschutz & Compliance
Weniger als 8% unserer Rechnungen werden in unseren Kernmärkten noch gedruckt			**Förderung von Sport, Kultur und Hochschulkooperationen stärkt junge Menschen auf ihrem Weg**			**ESG ist bei uns Chefsache und der Aufsichtsrat ist engagiert**		

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

VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT