

Wir investieren in Gewinner. Das bedeutet, dass wir in starke Unternehmen investieren, die mit nachhaltigen Geschäftsmodellen, soliden Bilanzen und hohen Margen einen Mehrwert für ihre Anteilseigner schaffen. Wir halten die Risiken klein und investieren dann, wenn unser Engagement von einem positiven Ereignis beflügelt wird. Wir nennen das die Kombination aus Value und Event.

GRENKE AG

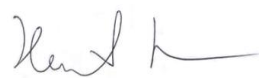
Bereits in den Jahren 2009, 2015 und 2017 stellten wir GRENKE in unserem Investmentbericht vor. Seither steigerte der Leasing-Spezialist den Gewinn pro Aktie sehr dynamisch (Tabelle, nach Aktiensplit 1:3).

2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
2,74	2,29	1,81	1,47	1,08	1,03	0,96	0,68

Mit einem durchschnittlichen Neugeschäftswachstum in den letzten zehn Jahren von 17% unterstreicht der Konzern seine Fähigkeit, von gesamtwirtschaftlich schwachen und starken Phasen gleichermaßen zu profitieren. Im ersten Quartal 2018 war GRENKE mit einem Wachstum von 23% erneut sehr erfolgreich. Das Portfolio umfasst nun 696.000 Leasingverträge in 31 Ländern mit einem mittleren Anschaffungswert von 8 TEUR. Die Finanzierung ist stets solide. Die Orientierungsgröße für die Eigenkapitalquote beträgt 16%. Sie ist die Voraussetzung für das gute Rating (BBB+). GRENKE überzeugt die Agenturen nicht nur mit Wachstum, Profitabilität und Eigenkapital, sondern mit einer guten strategischen Ausrichtung. Sie basiert auf effizienten Prozessen, einer sehr guten Kostenstruktur durch einen hohen Automatisierungs- und Standardisierungsgrad und der Übertragbarkeit des Geschäftsmodells auf neue Länder und Produkte. So werden seit 2017 vermehrt medizinische Geräte sowie kleinere Anlagen und Maschinen finanziert. Auch das strategische

Ziel, die Marke GRENKE global zu etablieren und ihre Präsenz in der Fläche zu verdichten, wird konsequent verfolgt. Neben dem Markteintritt mit zwei Standorten in Australien wurden im Rahmen der Zellteilungsstrategie sieben neue Standorte eröffnet und vor kurzem der Bereich Factoring in Italien etabliert. Gleichzeitig treiben digitale Innovationen das nach Aussage von Wolfgang Grenke „älteste Fintech Deutschlands“ kontinuierlich an. Zum Beispiel können Kunden ihre Verträge nicht nur über Händler, sondern direkt mit GRENKE abschließen. eSignature ermöglicht die vollständig digitale Abwicklung auf nur noch zwei Vertragsseiten. Die Unterzeichnung kann mit der hauseigenen Signing-App über Smartphone oder Tablet erfolgen. Im Kundenportal lassen sich Verträge, Rechnungen und Daten online verwalten. Infolgedessen reduziert GRENKE den Postversand kontinuierlich, um das Konzept „Papierloses Büro“ umzusetzen. Hierzu tragen auch die digitale Personalakte, elektronische Signaturen bei Protokollen und Verträgen zwischen Konzerngesellschaften und die möglichst geringe Anzahl von Geschäftsreisen zugunsten wirtschaftlicher Kommunikationsformen bei. Mit Gründung der GRENKE digital GmbH und dem Eingehen von Beteiligungen an der Cash Payment Solutions GmbH und der Finanzchef24 GmbH stellte GRENKE strategische Weichen, um das Innovations-tempo hochzuhalten. Sämtliche Maßnahmen dürften dazu beitragen, dass die niedrige Cost-Income-Ratio von 52% weiter sinkt und das schnell wachsende Geschäftsmodell mit zunehmender Größe positiv skaliert.

Mit freundlichen Grüßen



J. Henrik Muhle



Dr. Uwe Rathausky