



**„Alle Ampeln bei Sixt stehen  
auf weiteres Wachstum“**

**Statement Erich Sixt  
Vorstandsvorsitzender**

**Ordentliche Hauptversammlung  
München, 24. Juni 2015**

**Es gilt das gesprochene Wort!**

## 1. Einleitung

Grüß Gott, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr verehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der Sixt SE im Jahr 2015. Ebenfalls begrüße ich alle anwesenden Geschäftspartner sowie die Vertreter der Banken und der Medien.

Diejenigen unter Ihnen, die unser Unternehmen schon ein wenig länger begleiten, wissen, dass ich mit Begriffen wie „Zufriedenheit“ und „Stolz“ nicht viel anfangen kann. Ich glaube, Unternehmen und Unternehmer tun gut daran, nicht den Blick auf die Erfolge von gestern, sondern auf die Aufgaben von morgen zu richten. Aber: Wie immer auf Hauptversammlungen geht es heute auch um einen Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr, und das verdient in der Tat das Prädikat „sehr gut“.

## 2. Kennzahlen Rekordjahr 2014

- Sixt hat 2014 das **erfolgreichste Geschäftsjahr seiner Firmengeschichte** verzeichnet. Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung lag über unseren ursprünglichen Erwartungen. Unser Konzern hat sich einmal mehr besser als die Vermiet- und Leasingbranche insgesamt entwickelt und somit weitere Marktanteile gewonnen.
- Mit einem **Konzernergebnis vor Steuern** von 157,0 Mio. Euro haben wir eine neue Bestmarke gesetzt und den Vorjahreswert um 14,1 % übertroffen.
- Der **Konzernüberschuss, also der Gewinn nach Steuern**, stieg um 16,5 % auf 110,0 Mio. Euro und damit **erstmalig über die Marke von 100 Mio. Euro**.
- Der **Konzernumsatz** nahm deutlich um 8,6 % auf 1,80 Mrd. Euro zu.

- Der **operative Konzernumsatz**, bei dem die Erlöse aus dem Verkauf gebrauchter Leasingfahrzeuge nicht enthalten sind, stieg sogar noch etwas stärker um 9,3 % auf 1,65 Mrd. Euro.
- Wichtig ist, dass unser Wachstum nicht auf Kosten der Rendite geht. Wir konnten 2014 die **Umsatzrendite** des Konzerns, also das Verhältnis des operativen Konzernumsatzes zum Ergebnis vor Steuern, nochmals verbessern, und zwar von 9,1 % auf 9,5 %. Das ist eine Rentabilität, die unsere großen internationalen Wettbewerber bei Weitem nicht erreichen, wenn sie überhaupt schwarze Zahlen schreiben. Sixt ist nach unserem Kenntnisstand also weiterhin **einer der profitabelsten Autovermieter weltweit**.

### **3. Dynamisches Wachstum im Ausland**

Was waren die Gründe für unser Wachstum? An erster Stelle steht sicherlich die **voranschreitende internationale Expansion im Geschäftsbereich Autovermietung**. Im Ausland stiegen die Vermietungserlöse 2014 um 18,0 % auf 489,1 Mio. Euro. Wir sind damit erneut prozentual deutlich zweistellig gewachsen. Damit entfielen bereits fast **44 % der Vermietungserlöse auf das Ausland**. Der Anteil wäre noch höher, wenn die Sixt Autovermietung nicht auch in Deutschland auf hohem Niveau weiter wachsen würde – vergangenes Jahr betrug das Umsatzplus im Inland fast 5 %.

Das Auslandswachstum ist nicht zuletzt das Ergebnis von gezielten Expansionsmaßnahmen, vor allem von Investitionen in das Stationsnetz und in die Marke, die sich mittel- und langfristig auszahlen werden. So haben wir 2014 das Stationsnetz außerhalb Deutschlands in den Sixt Corporate Ländern um 92 Stationen ausgeweitet, vor allem durch Neueröffnungen in Frankreich, Großbritannien und in den USA.

Diesen Kurs werden wir fortsetzen: Zum Beispiel hat unsere Tochtergesellschaft in Frankreich den Zuschlag der französischen Staatsbahn SNCF für zunächst 14 Vermietstationen an französischen Bahnhöfen erhalten – ein schöner Erfolg, der uns in Frankreich weiter voranbringen wird. Auch die Markenbekanntheit von Sixt hat in unserem Nachbarland deutlich zugenommen, nachdem wir in Frankreich einige spektakuläre Werbekampagnen in typischer Sixt-Manier gestartet haben.

Dazu gehörten auch Fernsehspots, was eigentlich weniger Sixt-typisch ist. In diesem Fall sprach aber für das Medium Fernsehen, dass Privatkunden für Sixt in Frankreich – ebenso wie in Spanien – eine größere Bedeutung haben als etwa in Deutschland. Durch das **starke Privatkunden- und Touristengeschäft in wichtigen Urlaubsdestinationen Frankreich und Spanien** koppeln wir uns im Übrigen erfolgreich von der noch immer schwächeren Gesamtkonjunktur in diesen Ländern ab.

#### **4. Expansion in den USA schreitet zügig voran**

Das größte Wachstumspotenzial für Sixt besteht jedoch ohne Zweifel in den USA, schon wegen der schieren Größe dieses Autovermietmarktes, der laut dem Marktinformationsdienst Euromonitor International im Jahr 2014 ein Umsatzvolumen von 25,7 Mrd. US-Dollar auf die Waage brachte. Seit dem Start im Jahr 2011 hat sich Sixt in den Vereinigten Staaten dynamischer entwickelt als wir dies zunächst erwartet hatten. Erfreulich ist, dass neben der starken Nachfrage von Reisenden aus Europa sowie aus Südamerika auch das lokale Geschäft mit US-Kunden weiter zunimmt. Sixt wird somit immer mehr in den USA als **neuer Player im Markt** wahrgenommen, der für Premiumfahrzeuge und guten Service steht.

Die Zahl der Vermietstationen in den USA haben wir 2014 auf 50 nahezu verdoppelt. Unter den Neueröffnungen waren unter anderem wichtige Airports

wie Los Angeles, San Francisco und San Diego. In diesem Jahr kam zum Beispiel der Metro Airport in Detroit hinzu. Stand heute sind es bereits 57 Stationen, und bis zum Ende dieses Jahres stehen weitere 25 bis 30 Stationen auf unserer Liste. Dabei geht es uns vor allem darum, bestehende Standorte sinnvoll zu arrondieren, also zum Beispiel eine Flughafen-Station durch einen Downtown-Standort zu ergänzen.

Wir werden in den USA allerdings auch weiterhin **mit Augenmaß expandieren**. Im Gegensatz zum Geschäftsmodell so mancher Start-ups messen wir unseren Erfolg nicht daran, wieviel Geld für schnelles Wachstum „verbrannt“ wird. Wir wollen in absehbarer Zeit mit unseren US-Aktivitäten schwarze Zahlen schreiben. Dies gelingt uns in der Regel bereits mit jenen Stationen, die länger als ein bis zwei Jahre bestehen. Insgesamt fiel in den USA vergangenes Jahr aufgrund der zahlreichen Neueröffnungen jedoch ein Verlust im höheren einstelligen Mio.-Dollar-Bereich an. Aufgrund der Ertragskraft unseres Konzerns halten wir diese Größenordnung jedoch für vertretbar.

Welche Bedeutung die USA für Sixt haben, können Sie daran ermessen, dass das Land – bezogen auf den Umsatz im ersten Quartal 2015 – **mittlerweile unser größter Auslandsmarkt** vor Frankreich ist. Langfristig bieten die Vereinigten Staaten für uns sicherlich das Potenzial, sogar einmal größer zu werden als Deutschland.

## **5. DriveNow in Deutschland profitabel**

Meine Damen und Herren,

weiterhin erfreulich entwickelt sich auch unser Carsharing-Joint-Venture *DriveNow*, das wir zusammen mit BMW betreiben. Vier Jahre nach dem Start ist *DriveNow* mit derzeit rund 415.000 Kunden der **mitgliederstärkste Carsharer in Deutschland und damit Marktführer**. Zusammen mit den Standorten im Ausland

hat das Unternehmen rund 460.000 Kunden. Im vergangenen Jahr wurde die Kundenzahl nahezu verdoppelt. Zudem startete *DriveNow* an den Standorten Wien und London.

Neben dem starken Kundenwachstum ist vor allem bemerkenswert, dass das Joint-Venture **seit dem Frühjahr 2014 in Deutschland bereits profitabel arbeitet**. Dass dies alles andere als selbstverständlich ist, zeigt ein Blick auf die Wettbewerber, die teilweise deutliche Verluste einfahren, sich aus Standorten wieder zurückziehen oder den Schulterschluss untereinander suchen, so wie es jetzt Car2Go mit dem Carsharing-Angebot der Deutschen Bahn macht.

Wir haben bei *DriveNow* nicht den Fehler gemacht, zu aggressiv zu expandieren und möglichst schnell in möglichst viele neue Städte zu gehen. Stattdessen haben wir uns darauf konzentriert, an den bestehenden fünf Standorten in Deutschland das Produkt Schritt für Schritt zu verbessern, dadurch die Nachfrage zu erhöhen und die Wirtschaftlichkeit zu gewährleisten.

*DriveNow* ist der **Trendsetter für modernes Carsharing in Deutschland**. Wir haben frühzeitig auf den Umstand reagiert, dass immer mehr Menschen in Ballungszentren auf den Besitz eines Autos verzichten, wenn es flexible und preiswerte Alternativen gibt. *DriveNow* hat in eigenen Umfragen ermittelt, dass fast 40 % der Kunden in den vergangenen Jahren einen ihrer Pkw abgeschafft haben, und dies vorwiegend seit 2011, dem Gründungsjahr von *DriveNow*. Der am häufigsten genannte Grund dafür war, dass sie durch das Free Floating Carsharing bei Bedarf spontan ein Auto nutzen können.

## 6. Leasinggeschäft auf Wachstumskurs

Meine Damen und Herren,

auch unser zweiter Geschäftsbereich, die Leasingpartei, hat ein sehr erfolgreiches Jahr 2014 verzeichnet. Die Zahl der Leasingverträge nahm bis zum Ende des vergangenen Jahres um 28 % auf 97.400 zu. Bereits im Vorjahr war der Vertragsbestand um 23 % gestiegen. Das starke Wachstum ist vor allem auf das Geschäftsfeld Flottenmanagement zurückzuführen, bei dem Sixt Leasing ihr jahrzehntelang gewachsenes Know-how zur Steuerung großer Flotten denjenigen Kunden zur Verfügung stellt, die ihre Fahrzeuge gekauft oder bei einem Drittanbieter finanziert haben. Spektakulär war zuletzt der Großauftrag des Softwarekonzerns SAP, der Sixt Leasing bzw. der Tochtergesellschaft Sixt Mobility Consulting die Steuerung und das Management seiner gesamten deutschen Flotte mit rund 14.000 Pkw anvertraut hat.

Auch das Geschäftsfeld Online Retail, also das Geschäft mit Privat- und Gewerbekunden, ist vergangenes Jahr erheblich von rund 11.000 auf ca. 16.000 Verträge zum Jahresende gewachsen. Wir decken das Geschäftsfeld durch die erst 2012 gestartete Online-Plattform [www.sixt-neuwagen.de](http://www.sixt-neuwagen.de) ab, bei der Kunden Fahrzeuge von mehr als 30 Herstellern zu einer festen monatlichen Rate online leasen können – auf Wunsch mit Lieferung bis vor die Haustür.

Die erfreuliche Entwicklung des Vertragsbestands schlägt sich auch bei Umsatz und Ertrag nieder. Die Leasingerlöse stiegen 2014 um 6,2 % auf 417,3 Mio. Euro, inklusive der Erlöse aus dem Verkauf gebrauchter Fahrzeuge stieg der Umsatz des Geschäftsbereichs um 5,1 % auf 563,2 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Steuern des Segments legte sogar um 22,2 % auf 25,6 Mio. Euro zu. Damit errechnet sich eine **Umsatzrendite von 6,1 %**, die für die Leasingbranche ein sehr guter Wert ist.

Das starke Wachstum, das vor allem von den neuen Geschäftsfeldern Flottenmanagement und Online Retail getragen wird, und die guten Wachstumschancen, die wir für das Leasinggeschäft sehen, haben bei uns die grundsätzliche Frage aufgeworfen, unter welchen Bedingungen sich die Sixt Leasing AG bestmöglich weiterentwickeln kann.

Unsere Antwort kennen Sie: **Seit 7. Mai ist die Sixt Leasing AG eigenständig an der Frankfurter Börse notiert.** Bevor ich Ihnen unsere Gründe für diesen großen Schritt erläutere, kurz noch zu einem wichtigen Thema, das beim Rückblick auf das Jahr 2014 nicht fehlen darf: dem Dividendenvorschlag.

## **7. Rekordausschüttung für 2014 geplant**

Sixt steht seit vielen Jahren für eine **aktionärsfreundliche Dividendenpolitik**, die eine faire Balance hält zwischen den Erwartungen der Aktionäre an eine angemessene Eigenkapitalverzinsung und der Stärkung der Eigenkapitalbasis für die weitere Expansion. Nach dem Rekordergebnis 2014 schlagen wir Ihnen heute auch eine Rekordausschüttung vor:

- **1,20 Euro pro Stammaktie**, darunter eine Sonderdividende von 40 Eurocent, und
- **1,22 Euro pro Vorzugsaktie**, darunter eine Sonderdividende von ebenfalls 40 Eurocent.

Auf Basis dieses Vorschlags sollen 58 Mio. Euro zur Ausschüttung kommen, das sind 10 Mio. Euro mehr als im Vorjahr und der **höchste Betrag, den die Sixt SE jemals an ihre Aktionäre gezahlt hat.** Die Ausschüttungsquote, also der Anteil der Dividendensumme am Konzernergebnis nach Steuern, steigt dabei auf 53 %.

Auf Basis der vorgeschlagenen Ausschüttung und des Jahresschlusskurses 2014 errechnen sich **Dividendenrenditen** von 3,7 % für die Stammaktie und von 4,7 %

für die Vorzugsaktie – Renditen, die in dem momentanen Zinsumfeld sehr attraktiv sind.

## **8. Erfolgreicher Börsengang Sixt Leasing AG – Beweggründe**

Verehrte Mitaktionäre,

für mich persönlich war der 7. Mai dieses Jahres ein ganz besonderer Tag. Zum zweiten Mal nach dem Jahr 1986 habe ich in einem Handelssaal der Börse gestanden und auf die Erstnotierung einer Sixt-Aktie gewartet. Damals, bei der früheren Sixt Aktiengesellschaft, war es noch die altherwürdige Bayerische Börse in München gewesen.

Dieses Mal, bei der Sixt Leasing AG, fand die Zeremonie bei der Deutschen Börse in Frankfurt statt. Der immer mit Spannung erwartete **erste Kurs lag mit 20,40 Euro** erfreulicherweise über dem Ausgabepreis von 20 Euro. Das war nicht selbstverständlich, denn der deutsche Aktienmarkt war nach dem langen Aufwärtstrend wieder bereits recht volatil, und am Tag zuvor war der Börsengang eines anderen Unternehmens ziemlich eindeutig gefloppt.

Aber: Die Sixt Leasing AG hat ein **erfolgreiches Börsendebüt** auf das Parkett gelegt, und dies freut mich umso mehr, als Sixt Leasing, im Gegensatz zu so manchen Geldverbrennern, die wir an der Börse finden, ein wachsendes, solide finanziertes und profitables Unternehmen ist.

Es freut mich auch für die Teams bei der Sixt SE und der Sixt Leasing AG, die unter der Leitung von unserem CFO Dr. Julian zu Putlitz den Börsengang mit großem Einsatz und Engagement vorbereitet und zu einem Erfolg geführt haben – und dies im sportlichen Sixt-Tempo von nur wenigen Monaten. Dafür möchte ich mich heute noch einmal herzlich bedanken.

Was hat uns nun bewogen, diesen Schritt zu gehen?

Aus meinen Ausführungen zum Geschäftsjahr 2014 können Sie erkennen, dass es im Sixt-Konzern einen **gewissen internen Wettbewerb um Kapital** zwischen den beiden Geschäftsbereichen Autovermietung und Leasing gab. Denn beide Bereiche expandieren stark und sind in langfristigen Wachstumsmärkten tätig, so dass sie auch in den kommenden Jahren einen entsprechend hohen Kapitalbedarf haben werden.

Die **Eigenkapitalausstattung unseres Konzerns** – das haben wir oft betont – ist im Branchenvergleich **exzellent**. Ende März 2015 betrug das bilanzielle Eigenkapital 778 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote lag mit 24,5 % weiterhin klar über unserem Mindestzielwert von 20 %. Dennoch mussten wir davon ausgehen, dass angesichts der erfreulichen operativen Entwicklung beider Geschäftsbereiche der konzerninterne Wettbewerb um Kapital eher weiter zunehmen würde.

Durch den Börsengang konnte die Sixt Leasing AG ihre **Kapitalbasis deutlich stärken** und sich damit **finanziellen Spielraum für weiteres Wachstum** schaffen. Zugleich bietet sich die Chance, die Rentabilität zu erhöhen. Denn mit dem am Kapitalmarkt eingeworbenen Eigenkapital können die Verschuldung und die Zinslast des Sixt Leasing-Konzerns verringert werden. Und auch durch die Anpassung der eingesetzten Finanzierungsinstrumente lassen sich die Refinanzierungskosten in den kommenden Jahren deutlich reduzieren. Die Sixt Leasing AG wird ihre bestehenden Finanzierungen jetzt Schritt für Schritt durch externe, unabhängige Finanzierungen ablösen.

## 9. Börsengang Sixt Leasing AG – Resultate und Resümee

Was genau sind nun die Ergebnisse und Folgen des Börsenganges?

- Mit 20 Euro lag der **Platzierungspreis** für die Sixt Leasing-Aktie in der oberen Hälfte der Preisspanne von 17,90 Euro bis 21,30 Euro. Zu diesem Preis war das **Emissionsvolumen mehrfach überzeichnet**.
- Der Sixt Leasing AG flossen durch die ausgegebenen neuen Aktien aus einer Barkapitalerhöhung Mittel von rund 112 Mio. Euro brutto, also vor Emissionskosten, zu. Zusammen mit den 30 Mio. Euro, die die Sixt SE unmittelbar vor dem IPO zugeführt hatte, wurde das **Eigenkapital somit um brutto 142 Mio. Euro gestärkt**.
- Die Sixt SE hat durch den Verkauf von Sixt Leasing-Aktien aus ihrem Bestand insgesamt rund **127 Mio. Euro brutto** eingenommen. In diesem Betrag enthalten sind die Erlöse für jene Aktien, die wir den Banken im Rahmen einer Greenshoe-Option zur Verfügung gestellt hatten.

Nach dem Börsengang hält unsere Gesellschaft noch einen **Anteil von 41,9 % an der Sixt Leasing AG**. Entsprechend sind 58,1 % im Streubesitz. Wir werden die Sixt Leasing jedoch bis auf Weiteres voll konsolidieren, da die Sixt SE nach den IFRS-Rechnungslegungsvorschriften nach wie vor einen beherrschenden Einfluss hat, vor allem wegen der noch bestehenden Finanzierungsbeziehungen.

**Wir sind mit den Ergebnissen des Börsenganges sehr zufrieden.** Er war der richtige Schritt zur richtigen Zeit.

Durch den IPO ergab sich eine **klassische Win-Win-Situation** für beide Unternehmen: Die Sixt SE hat erhebliche zusätzliche Mittel erhalten, die wir für unsere Wachstumsinitiativen, vor allem im Ausland, gut gebrauchen können.

Die Sixt Leasing AG kann nun als eigenständige Gesellschaft ihren Wachstumskurs fortsetzen – mit einem starken Management mit Dr. Rudolf Rizzolli als CEO und Björn Waldow als CFO an der Spitze, mit einer soliden Kapitalausstattung und einem Geschäftsmodell, das vor allem in den Geschäftsfeldern Flottenmanagement und Online Retail erhebliche Marktpotenziale bietet.

Zwischen beiden Unternehmen bleibt jedoch **eine enge Verbindung bestehen**:

- durch unsere **Kapitalbeteiligung von 41,9 %**, mit der wir weiterhin der mit Abstand der größte Aktionär der Sixt Leasing AG sind und
- durch die **Nutzung des Markennamens „Sixt“**. Gerade im Privat- und Gewerbekundengeschäft ist eine Marke mit einer solch hohen Bekanntheit ein wesentlicher Vorteil gegenüber dem Wettbewerb.

## **10. Start 2015 und Ausblick**

Meine Damen und Herren,

Sixt ist **gut ins Jahr 2015 gestartet**. Im ersten Quartal stieg der **operative Konzernumsatz** um 14,6 % auf 404,2 Mio. Euro, wobei wir auf breiter Front – in beiden Geschäftsbereichen sowie im In- und Ausland – gewachsen sind.

Das **Konzernergebnis vor Steuern** nahm um 5,5 % auf 28,1 Mio. Euro zu, obwohl wir erhebliche Mehraufwendungen für die Auslandsexpansion in der Autovermietung zu stemmen hatten, vor allem für aufwändige Werbekampagnen in Frankreich, für die Eröffnung neuer Stationen in Europa

und den USA und für die neuen *DriveNow*-Standorte in Wien und London, die natürlich erst einmal Anlaufverluste produzieren.

Rechnet man diese Sonderbelastungen heraus, wäre das Vorsteuerergebnis im ersten Quartal sogar um 20 % gestiegen.

Mittlerweile ist auch das zweite Quartal fast vorbei, und ich kann Ihnen heute berichten, dass sich **der erfreuliche Trend des ersten Quartals auch im weiteren Jahresverlauf fortgesetzt hat.**

Deswegen gibt es keinen Grund, von unseren **Prognosen für das Gesamtjahr 2015** abzuweichen: Wir gehen für den Sixt-Konzern unverändert

- von einem leicht steigenden operativen Konzernumsatz und
- von einem stabilen bis leicht steigenden Konzernergebnis vor Steuern aus. Dabei rechnen wir mit signifikanten Mehraufwendungen für die Auslandsexpansion, die sich im Gesamtjahr auf einen niedrigen zweistelligen Millionenbetrag summieren können.

## **11. Grundsätze für den Erfolg der Zukunft**

Sie sehen also: Alle Ampeln stehen bei Sixt auf Grün, um auch 2015 ein erfolgreiches Geschäftsjahr zu verzeichnen. Aber: Gerade wenn es „rund läuft“ und alle Zeichen auf Wachstum stehen, sollten wir uns **auf wichtige Grundsätze besinnen**, die auch künftig für unseren Erfolg entscheidend sein werden. Drei halte ich für besonders wichtig:

1. **Wir wollen weiter wachsen, aber nicht um jeden Preis.** Wir werden auch weiterhin Mehrbelastungen für Expansionsmaßnahmen nur in einer Höhe akzeptieren, die wir für wirtschaftlich vertretbar halten. Dies gilt auch und gerade für das Thema Akquisitionen. Unsere durch den Börsengang der Sixt Leasing AG nochmals gestärkte Eigenkapitalbasis wird uns nicht dazu verleiten, bei unseren strengen Anforderungen an mögliche Zukäufe

Abstriche zu machen. Kein Geschäft ist besser als ein schlechtes Geschäft: Dieser Grundsatz gilt für uns nach wie vor, auch wenn die Kasse gut gefüllt ist.

2. Je größer und internationaler Sixt wird, desto wichtiger ist es, **die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für unser Unternehmen zu finden**. Die Themen Personalsuche, Personalbindung und Personalentwicklung haben bei Sixt in den vergangenen Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen, denn wir wollen die besten Köpfe für Sixt gewinnen. Ich selbst bin regelmäßig an Fachhochschulen und halte vor den Studenten Vorträge, um sie für die Unternehmenskultur, die wir bei Sixt leben, zu begeistern. Unsere Personalabteilung unternimmt große Anstrengungen, um Mitarbeiter zu finden, die innovativ und unternehmerisch denken, die sich nicht scheuen, Herausforderungen anzunehmen und Entscheidungen zu treffen. „**Unternehmer im Unternehmen**“ – das bleibt das Leitbild, mit dem man bei Sixt Erfolg haben kann.
3. Wie immer sich unsere Märkte auch entwickeln werden, eines wird für Sixt zentral wichtig bleiben: dass wir **unsere Kunden nicht aus den Augen verlieren**. Man kann nicht oft genug betonen, dass Sixt ein Dienstleistungsunternehmen ist, das die Bedürfnisse und Wünsche seiner Kunden in den Vordergrund stellen muss. Der tägliche Kampf gegen die interne Bürokratie, die bekanntlich oft mit zunehmender Unternehmensgröße wächst, ist eine Daueraufgabe und mir ein persönliches Anliegen. Sixt wird dann weiterhin erfolgreich sein, wenn es schlank, kundenzentriert und innovativ bleibt.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Sixt ist einer der führenden Mobilitätsdienstleister weltweit. Wir sind fest entschlossen, unser Unternehmen weiter nach vorne zu bringen und unsere Positionen in allen wichtigen Märkten weiter auszubauen. Die Voraussetzungen dafür sind exzellent.

Wir bauen dabei auf unsere engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, denen ich für ihre erfolgreiche Arbeit im vergangenen Jahr herzlich danke.

Und Ihnen, meine Damen und Herren, danke ich für das Vertrauen, das Sie – oft schon seit vielen Jahren – in unser Unternehmen setzen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

---