



SENDESPERRFRIST 10:00 Uhr!

**„Sixt profitiert von den
Trends auf den weltweiten
Mobilitätsmärkten “**

**Statement Erich Sixt
Vorstandsvorsitzender**

**Ordentliche Hauptversammlung
München, 30. Juni 2017**

Es gilt das gesprochene Wort!

1. Begrüßung

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

ich begrüße Sie zur ordentlichen Hauptversammlung unseres Unternehmens. Auch den anwesenden Geschäftspartnern sowie den Vertretern der Banken und der Medien sage ich ein herzliches Grüß Gott. Ich freue mich, dass Sie uns so zahlreich Ihr Interesse und Ihre Zeit widmen.

2. Wichtige Kennzahlen des Geschäftsjahres 2016

Sixt ist vergangenes Jahr in beiden Geschäftsbereichen Autovermietung und Leasing weiter gewachsen und hat sich erneut besser entwickelt als die Branche insgesamt. Mehr noch: Wir haben zum wiederholten Mal ein **Rekordjahr** verzeichnet und **neue Bestmarken bei Umsatz und Ertrag** gesetzt. Dabei haben wir erneut nicht den weit verbreiteten Fehler gemacht, auf Kosten der Rentabilität zu wachsen. Insgesamt lag die Geschäftsentwicklung 2016 deutlich über unseren ursprünglichen Erwartungen. In Zahlen bedeutet dies:

- Das **EBT**, also das **Konzernergebnis vor Steuern**, erreichte 218,3 Mio. Euro und nahm damit um 17,9 % gegenüber dem Vorjahr zu. Das ist die vierte Gewinnsteigerung in Folge. Wie auch in den Vorjahren sind in dem Ergebnis signifikante Mehraufwendungen für unsere vielfältigen Expansionsmaßnahmen und Wachstumsinitiativen verarbeitet.
- Auch die Umsatzentwicklung war 2016 erfreulich: Der **Gesamtumsatz des Konzerns** stieg um 10,7 % auf 2,41 Mrd. Euro. Motor war dabei erneut unser dynamisch wachsendes Auslandsgeschäft in Europa und in den USA.

- Der Ertrag wuchs 2016 erneut stärker als der Umsatz. Entsprechend stieg die **Umsatzrendite** des Konzerns, also das Verhältnis des EBT zum operativen Konzernumsatz, von 9,6 % auf 10,3 %. Nach unserer Kenntnis sind wir mit einer solchen Rentabilität weiterhin **der profitabelste unter den großen, international agierenden Autovermietern**.

Eigenkapital und Finanzierung

Unser Erfolg basiert auch darauf, dass unser Konzern über eine hochsolide Kapital- und Finanzierungsbasis verfügt. Dies gibt uns Handlungsspielräume und erleichtert die Refinanzierung unserer Geschäfte zu attraktiven Konditionen.

Zum 31. Dezember 2016 lag die **Eigenkapitalquote** des Sixt-Konzerns mit knapp 27 % weiterhin über unserer Mindestzielmarke von 20 % und weit über den Quoten unserer wesentlichen Wettbewerber. Zum Vergleich: Hertz kam zum gleichen Stichtag auf knapp 6 %, AvisBudget auf gerade einmal gut 1 % und Europcar wies eine Quote von 14 % aus.

Ein weiterer wichtiger Unterschied zum Wettbewerb ist, dass die Konzernbilanz von Sixt **nahezu frei ist von Firmenwerten und anderen immateriellen Vermögenswerten**. Diese IFRS-Bilanzpositionen machen bei einigen Wettbewerbern dagegen Milliardenbeträge aus und blähen die Bilanzen entsprechend auf. Sollten die angesetzten Werte, etwa für die Bewertung einer Marke, nicht mehr aufrechterhalten werden können, was regelmäßig zu überprüfen ist, drohen horrenden Abschreibungen. Solche Risiken werden Sie in der Sixt-Bilanz nicht finden.

Unsere solide Bilanzstruktur ist auch ein handfester wirtschaftlicher Vorteil, wenn es um die **Refinanzierung unserer operativen Geschäfte** geht. So hat Sixt 2016 konzernweit Finanzierungen in Höhe von deutlich mehr als 1 Mrd. Euro abgeschlossen. Darunter befand sich mit einem Schuldscheindarlehen in Höhe von 375 Mio. Euro die größte einzelne Kapitalmarkttransaktion in unserer Unternehmensgeschichte. Zudem begab die Sixt SE eine neue langfristige

Anleihe mit einem Zinskupon von 1,125 % pro Jahr. Das ist ein auch im europaweiten Maßstab bemerkenswert niedriger Zinssatz für eine Anleihe, für die es kein Unternehmensrating gibt. Dies zeigt den **guten Ruf** und das **Vertrauen**, das sich Sixt über die Jahre an den Kapital- und Finanzmärkten erarbeitet hat.

Unsere **Tochtergesellschaft Sixt Leasing SE**, bekanntlich seit rund zwei Jahren separat an der Börse notiert, kommt gut bei dem Vorhaben voran, ihre Finanzierung unabhängig von der Sixt SE auf eigene Beine zu stellen. Ein Meilenstein war das 2016 aufgelegte ABS-Programm von bis zu 500 Mio. Euro. In diesem Jahr folgte dann die Premiere am Anleihenmarkt mit der Emission einer Anleihe im Volumen von 250 Mio. Euro. Damit sind die wesentlichen Maßnahmen zum Aufbau einer eigenständigen Finanzierung der Sixt Leasing SE erfolgreich umgesetzt.

3. Erneute Rekordausschüttung

Meine Damen und Herren,

Sie sind es gewohnt, dass mit steigenden Erträgen bei Sixt in der Regel auch steigende Ausschüttungen einhergehen.

Gemeinsam mit dem Aufsichtsrat schlagen wir Ihnen heute für das Jahr 2016 eine **Rekorddividende** vor, und zwar

- **1,65 Euro pro Stammaktie** und
- **1,67 Euro pro Vorzugsaktie.**

Auf Basis dieses Vorschlags würde die Sixt SE die Rekordsumme von 77,7 Mio. Euro ausschütten, knapp 9 % mehr als im Jahr zuvor. Mit diesem Vorschlag setzen wir unsere **aktionärsfreundliche Dividendenpolitik** der Vorjahre fort.

4. Starke Expansion im Ausland

Meine Damen und Herren,

sehr erfreulich ist, dass wir auch 2016 das hohe Wachstumstempo im Ausland beibehalten haben. **Sixt hat außerhalb Deutschlands noch erhebliches langfristiges Wachstumspotenzial.** Das gilt natürlich in erster Linie für die USA, mit einem Volumen von rund 29 Mrd. US-Dollar der mit Abstand größte Autovermietmarkt der Welt. Aber auch in den Ländern Westeuropas, in denen wir mit eigenen Tochtergesellschaften aktiv sind, liegen unsere Marktanteile noch deutlich unter dem Marktanteil in **Deutschland**, wo wir mit deutlich mehr als 30 % die **unangefochtene Nummer eins** sind.

Wir sind im Ausland auf einem guten Weg. Sixt wächst in Europa bereits seit Jahren über dem Marktdurchschnitt und ist mittlerweile die Nummer zwei. Wir profitieren vom Ausbau unseres Stationsnetzes, der hohen Nachfrage nach Premiumfahrzeugen und dem beständig wachsenden Bekanntheitsgrad der Marke Sixt außerhalb des deutschsprachigen Raums. Zudem verschieben sich die Reise- und Touristikströme: weg von politisch instabilen Urlaubsländern in Nordafrika und im Nahen Osten und hin zu sichereren Feriendestinationen wie Frankreich oder Spanien, in denen Sixt bereits eine starke Position hat.

All diese Einflüsse ermöglichten im Jahr 2016 die **Steigerung des Auslandsumsatzes** im Geschäftsbereich Autovermietung um 20,9 % auf 881 Mio. Euro. Der Anteil des Auslands am Gesamtumsatz des Geschäftsbereichs überschritt mit 51,7 % erstmals die Marke von 50 %.

Ziel: Break-even in den USA 2017

In den **USA** haben wir 2016 beim Umsatz erneut eine deutlich zweistellige Wachstumsrate verzeichnet, so dass die Vereinigten Staaten ihre Position als zweitgrößter Markt im Sixt-Konzern weiter ausgebaut haben. Mittlerweile sind die einheimischen Kunden in Übersee unsere größte Kundengruppe und nicht mehr ausländische Touristen. Auch dies zeigt, dass wir in den USA immer stärker Fuß fassen.

Wichtig ist uns, dass das starke Wachstum auch mit einer Verbesserung der Ergebnislage einhergeht. Bereits 2016 hatten wir in den USA einzelne Monate, in denen ein positives operatives Ergebnis erreicht wurde. Unser Ziel für dieses Jahr ist es, erstmals auf Ganzjahresbasis die Gewinnschwelle zu erreichen, also break-even abzuschließen. Nach dem bisherigen Geschäftsverlauf sind wir zuversichtlich, dass wir dieses Ziel erreichen werden.

Sixt erschließt mit Italien einen der großen Vermietmärkte

Seit Beginn dieses Jahres ist Sixt auch in Italien mit eigenen Stationen aktiv. Italien ist mit einem Marktvolumen von rund 1,1 Mrd. Euro **einer der größten Autovermietmärkte in Europa** und in wirtschaftlicher wie touristischer Hinsicht von großer Bedeutung.

Wir haben den Vertrag mit unserem früheren italienischen Franchisenehmer zum 31. Dezember 2016 in beiderseitigem Einvernehmen beendet. Dem Franchisenehmer ist es aus verschiedenen Gründen nicht gelungen, den Marktanteil von Sixt spürbar zu erhöhen. Dieser lag zuletzt bei unter 5 %. Wir wollen in Italien aber wachsen und glauben, dass das Potenzial dafür groß ist. Denn durch die Verlagerung der Tourismusströme aus Nordafrika und aus dem Nahen Osten wird das Tourismusgeschäft in Italien in den kommenden Jahren weiter wachsen.

Anfang dieses Jahres haben wir deshalb begonnen, sukzessive eine eigene Landesorganisation aufzubauen. Wir haben in Italien in kurzer Zeit bereits 12 Stationen eröffnet. Diese befinden sich an wichtigen Flughäfen, etwa in Rom, Mailand, Venedig, Bologna, Florenz oder Verona. Wir werden das Stationsnetz weiter sukzessive ausbauen. Unsere Wunschliste sieht **mittelfristig bis zu 25 Stationen** in Italien vor.

Die Geschäfte in Italien sind gut angelaufen. Die Nachfrage liegt bislang über unseren Erwartungen. Wir haben zeitnah auf die erfreuliche Nachfrage reagiert und die Fahrzeugflotte sukzessive ausgeweitet.

5. Mobilität der Zukunft: Für viele ein Schlagwort, für Sixt Realität

Meine Damen und Herren,

vor einem Jahr habe ich Ihnen über die vielen Produkte und Konzepte berichtet, mit denen Sixt die **Mobilität der Zukunft** gestaltet. Mittlerweile ist der Begriff zu einem **Schlagwort** geworden, das viele in den Mund nehmen. Autohersteller, Kfz-Werkstätten, Elektrofahrradbauer, Fahrdienste, etablierte Unternehmen wie Start-ups: Alle wollen Mobilität anbieten und Mobilitätsdienstleister sein. Alle geben vor, die Bedürfnisse ihrer Kunden genau zu kennen und maßgeschneiderte Lösungen bieten zu können.

Wir lesen beinahe täglich in den Zeitungen von selbstfahrenden Autos, von umweltfreundlichen Antrieben, natürlich vor allem Elektrofahrzeuge, von Autos, die sich künftig ihren Parkplatz selbstständig suchen und von Telematik-Systemen, die den Verkehr in den wachsenden Ballungsräumen intelligent fließen lassen. Wir werden sehen, ob, wie und wann dies alles Realität wird.

Allerdings: Mobilität ist mehr als eine intelligente Software und eine attraktive Plattform im Internet. Mobilität muss man professionell organisieren und vermarkten. Das tut Sixt – seit mehr als 100 Jahren. Das Management einer Fahrzeugflotte erfordert den bedarfsgerechten Einkauf zu den richtigen Konditionen, eine wirtschaftlich optimale Auslastung der Autos und deren professionelle Verwertung am Ende der Einsatzzeit. Dies ist ein **sehr komplexer Prozess**, für den es viel Erfahrung und ausgefeilte Steuerungssysteme braucht, wenn das Geschäft nicht nur wachsen, sondern auch profitabel betrieben werden soll.

Ich bekenne: Ich bin **für unser Unternehmen grundsätzlich sehr optimistisch gestimmt**. Die großen Trends im Mobilitätsverhalten der Menschen kommen uns entgegen, sie unterstützen unser Geschäftsmodell.

Wir alle wollen bequem, flexibel und kostengünstig reisen. Immer mehr Menschen wollen dafür aber kein Fahrzeug mehr besitzen, das ohnehin im Durchschnitt nur zu rund 4 % genutzt wird, also 96 % seiner Zeit ungenutzt bleibt. Sie wollen stattdessen **maßgeschneiderte Mobilitätsprodukte** für alle Anlässe, für die Geschäftsreise genauso wie für den Wochenendausflug, für die Stadtfahrt zum Baumarkt genauso wie für den Transfer zum Flughafen.

Sixt bietet für all diese Bedürfnisse schon heute Lösungen und ist dabei, diese intelligent miteinander zu vernetzen. Wir haben damit einen **deutlichen Vorsprung** gegenüber all jenen, die Mobilität zwar ankündigen, aber noch nicht genau wissen, was sie eigentlich anbieten können und wollen.

Guter Start von „MaaS“

Ein gutes Beispiel für vernetzte Mobilität ist „MaaS“. Sixt hat 2016 erfolgreich „Mobility as a Service“, abgekürzt: MaaS, als **kostensparende Alternative zum klassischen Dienstwagen** eingeführt. Man könnte auch sagen: Sixt hat den Dienstwagen neu erfunden.

Anstatt eines festen Fahrzeugs bieten wir individuelle und frei nutzbare Mobilitätsbudgets an. Die Nutzer können dafür auf zahlreiche Sixt-Produkte zurückgreifen, sei es auf die Autovermietung Sixt Rent a Car, das Premium-Carsharing *DriveNow* oder den Transferdienst *myDriver*. „MaaS“-Services sind online bequem über ein leicht zu bedienendes Portal buchbar. Die Nutzung der Budgets ist sowohl beruflich als auch privat möglich.

Für Unternehmen ist „MaaS“ eine wirtschaftliche Option zum klassischen Dienstwagenmodell sowie ein attraktives Mitarbeiter-Incentive – und dies mit voller Kostentransparenz und sehr geringem Verwaltungsaufwand.

Erster Nutzer dieses Produkts ist die internationale Unternehmensberatung Boston Consulting Group. Sie hat mit „MaaS“ in Deutschland und Österreich sehr gute Erfahrungen gemacht und erwägt nun, das Mobilitätsprogramm auf andere Länder zu übertragen.

Nach dem erfolgreichen Launch werden wir „MaaS“ ausbauen. So können wir uns gut vorstellen, weitere dritte Partner in das Programm aufzunehmen.

Mobilität aus einer Hand

Produkte wie „MaaS“ geben den Weg vor: Unser Ziel ist es, die Angebote des Sixt-Konzerns optimal miteinander zu vernetzen, um Geschäftskunden, Privatreisenden und Touristen passgenau Mobilität aus einer Hand anzubieten – einfach zu buchen und zu managen über Computer, Smartphones und Tablet-PCs. Daran arbeiten wir mit Hochdruck.

Wir denken somit künftig viel stärker in Mobilitätsbudgets als an den Vertrieb einzelner Produkte. Dem Kunden ist es letztlich egal, ob er einen Sixt Rent a Car-Mietwagen, ein *DriveNow*-Fahrzeug, einen Service von *myDriver* oder den Sixt Limousine Service nutzt, solange er sein Ziel schnell und komfortabel erreicht.

Ein gutes Beispiel für Mobilitätsbudgets ist unsere **Mietwagen-Flatrate *Sixt unlimited***, die wir bereits seit einigen Jahren erfolgreich vertreiben. Mit *Sixt unlimited* können Kunden gegen eine feste monatliche Gebühr jederzeit ein Fahrzeug der gebuchten Klasse mieten – ideal gerade für Vielreisende. Die Flatrate kann an mehr als 700 Service-Stationen in Europa genutzt werden und verzeichnet eine erfreuliche Nachfrage: So wuchsen 2016 Vertragsbestand und Umsatz prozentual zweistellig.

***DriveNow* weiterhin Marktführer in Deutschland**

Ein paar Worte zu *DriveNow*, das weiterhin unbeirrt auf Wachstumskurs ist. Im vergangenen Jahr konnte das paritätische Joint-Venture mit der BMW Group sein Kundenwachstum in Europa um mehr als 40 % steigern. Auch in Deutschland, wo *DriveNow* der kundenstärkste unter den sogenannten Free-floating-Anbietern ist, nahm die Zahl der Nutzer um rund 30 % zu.

Aktuell nutzen **bereits mehr als 900.000 Kunden in 12 europäischen Metropolen** die *DriveNow*-Flotte. Zuletzt kam im Mai dieses Jahres Helsinki als jüngster Standort hinzu. Eine immer größere Rolle spielen beim Carsharing im Übrigen Elektrofahrzeuge, die sich für den innerstädtischen Verkehr derzeit noch wesentlich besser eignen als für längere Strecken. Deshalb fahren mittlerweile rund 900 BMW i3 an der gesamten *DriveNow*-Flotte.

DriveNow ist ein erfolgreiches Joint-Venture, mit dessen Entwicklung wir sehr zufrieden sind und das uns viel Freude bereitet. Es ist nicht nur wachstumsstark, sondern arbeitet im Gegensatz zu unserem Hauptwettbewerber in Deutschland bereits profitabel. Ich habe unlängst von einem „**Juwel**“ gesprochen, um das uns nicht wenige beneiden. Diese Einschätzung ist sicherlich nicht übertrieben gewesen.

6. Q1 2017 und Ausblick

Kommen wir zum laufenden Geschäftsjahr 2017. Wir sind nach dem Rekordjahr 2016 mit einem hohen Tempo gestartet und haben ein **erfreuliches erstes Quartal** verzeichnet. Dabei stieg der Ertrag weiterhin stärker als der Umsatz.

- Der **Konzernumsatz** nahm in den ersten drei Monaten gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum um 5,9 % auf 569,3 Mio. Euro zu. Dabei verzeichnete das Auslandsgeschäft ein Plus von knapp 10 %. Aber auch in Deutschland konnte Sixt weiter wachsen und die Erlöse um 3,6 % erhöhen.
- Das **Konzernergebnis vor Steuern** wuchs trotz anhaltender Aufwendungen für die Expansion im Ausland und neue Mobilitätsangebote um 18,3 % und erreichte 36,8 Mio. Euro. Beide Geschäftsbereiche Autovermietung und Leasing konnten ihre Ergebnisse erhöhen.

Auch im zweiten Quartal, das heute zu Ende geht und über das wir am 17. August berichten werden, hat sich der positive Geschäftstrend fortgesetzt.

Ich kann deshalb heute **unsere bisherigen Aussagen zum Gesamtjahr 2017 bestätigen**: Wir erwarten unverändert einen leicht steigenden operativen Konzernumsatz und ein stabiles bis leicht steigendes Ergebnis vor Steuern.

Das ist, zugegeben, eine **vorsichtige Prognose** - allerdings nicht, weil es konkrete negative Entwicklungen gäbe, die wir absehen können. Das Autovermietgeschäft ist grundsätzlich ein kurzfristiges, schwer planbares Geschäft; es kann durch Zufälle und viele unvorhersehbare Ereignisse beeinflusst werden, ob Terrorakte, Streiks oder Witterung. Dies haben wir gerade in den vergangenen Jahren häufig erlebt.

Wir sind in den vergangenen Jahren stets gut damit gefahren, unsere Erwartungen konservativ auszurichten, weil wir die Besonderheiten unserer Branche sehr gut kennen. Wir überraschen Sie lieber positiv als negativ.

7. Dank an Mitarbeiter und Aktionäre

Meine Damen und Herren,

meine Zuversicht über die Zukunft von Sixt beruht auch auf der Gewissheit, dass wir die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben und finden werden, um diese Zukunft erfolgreich gestalten zu können. Mittlerweile arbeiten im gesamten Konzern mehr als 6.000 Personen.

Unser diesjähriger **Geschäftsbericht** trägt den Titel „**Das Sixt Erfolgsgeheimnis**“. Wenn Sie im Bericht etwas blättern, stoßen Sie auf Beispiele für das, was wir die Sixt-DNA nennen. Darunter verstehen wir den Anspruch, jeden Tag mit Leidenschaft und Kreativität die Dinge anzugehen und auf diese Weise die **Kunden für Sixt zu begeistern**.

Ein bestimmtes Auto bekommen Sie auch beim Wettbewerb – der Service bei Sixt jedoch muss einzigartig sein. So einfach und so schwer ist unser Geschäft.

Im vergangenen Geschäftsjahr ist es offensichtlich gelungen, viele Kunden für Sixt zu begeistern. Ich danke deshalb – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, egal ob sie in den Stationen, in der Hauptverwaltung oder in unseren Servicecentern tätig sind, sehr herzlich für die **hervorragende Arbeit**.

Ihnen, verehrte Mitaktionäre, danke ich für die – oft schon über viele Jahre bestehende – Unterstützung unseres Unternehmens. Bleiben Sie Sixt treu und begleiten Sie uns weiterhin bei den vielen spannenden Entwicklungen und Trends, die sich in unserer Branche bieten.

Als Innovationsführer in Sachen automobiler Mobilität werden wir diese Entwicklungen mitgestalten und prägen. Davon bin ich überzeugt.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit!