



SENDESPERRFRIST 10:00 Uhr!

**„Sixt steht für passgenaue
Mobilität in jeder Situation“**

**Statement Erich Sixt
Vorstandsvorsitzender**

**Ordentliche Hauptversammlung
München, 21. Juni 2018**

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 die anwesenden Geschäftspartner sowie die Vertreter der Banken und der Medien möchte ich herzlich begrüßen. Danke, dass Sie uns Ihre kostbare Zeit schenken.

2. Status Quo Sixt-Konzern

Sie sind es ja aus den vergangenen Jahren gewohnt, dass wir Ihnen auf der Hauptversammlung **stets nur positive Nachrichten** präsentieren. Um es vorwegzunehmen: Das wird heute nicht anders sein.

- Wir haben auch 2017 unseren **Wachstumskurs fortgesetzt** und **neue Bestmarken bei Umsatz und Ergebnis** erzielt. Vor allem das Konzernergebnis hat unsere ursprünglichen Erwartungen deutlich übertroffen.
- Die **internationale Expansion** schreitet zügig voran, vor allem in den USA, dem größten Autovermietmarkt der Welt, in dem wir 2017 erstmals schwarze Zahlen geschrieben haben.
- Wir haben viel getan und viel investiert, um von den **neuen Mobilitätstrends** zu profitieren. Derzeit sind wir dabei, unsere Vermietflotte technisch nach und nach so aufzurüsten, dass wir schon bald ein **einzigartiges integriertes Angebot** ins Leben rufen können, das die ganze Produktwelt von Sixt umfasst. Nach dem Verkauf unserer Beteiligung an dem Carsharing-Joint-Venture DriveNow, der im ersten Quartal dieses Jahres vollzogen wurde, haben wir in dieser Hinsicht volle Handlungsfreiheit.

Auf den Punkt gebracht, **läuft es derzeit rund bei Sixt**. Dies erlaubt es uns, mit **viel Selbstbewusstsein in die Zukunft** zu schauen, denn Sixt ging es niemals besser als heute.

3. Kennzahlen Geschäftsjahr 2017

Was bedeutet dies nun in Zahlen? Ich fasse mich kurz, denn die meisten von Ihnen kennen sicherlich den **Jahres- und Konzernabschluss 2017** bereits.

- Das **Konzernergebnis vor Steuern**, das **EBT**, erreichte 287,3 Mio. Euro und damit den höchsten Wert in unserer Unternehmensgeschichte. Das war die **fünfte Gewinnsteigerung in Folge**. Gegenüber dem Vorjahreswert errechnet sich ein Plus von 31,6 % – und das, obwohl wir auch im vergangenen Jahr erheblich in unsere zahlreichen Expansionsmaßnahmen und Wachstumsinitiativen investiert haben. Vor einem Jahr, auf der Hauptversammlung 2017, haben wir uns noch über das Überspringen der EBT-Schwelle von 200 Mio. Euro gefreut, jetzt ist bereits die Marke von 300 Mio. Euro in Sicht.
- Der **operative Konzernumsatz**, in dem die Umsätze aus dem Verkauf von gebrauchten Leasingfahrzeugen nicht enthalten sind, erhöhte sich um 8,7 % auf 2,31 Mrd. Euro. Der Zuwachs ist wie in den Vorjahren in erster Linie auf das starke Wachstum der Autovermietung im Ausland zurückzuführen. Der **gesamte Konzernumsatz** legte um 7,9 % auf 2,60 Mrd. Euro zu.
- Die operative **Umsatzrendite** unseres Konzerns, also das Verhältnis des EBT zum operativen Konzernumsatz, machte 2017 einen Sprung von 10,3 % auf 12,4 %. Das zeigt, dass Wachstum und Rentabilität bei Sixt kein Widerspruch sind, sondern Hand in Hand gehen. Das unterscheidet uns von manchem unserer Wettbewerber und erst recht von vielen Start-ups, die beim Streben nach Größe

und Marktanteilen vergessen, dass am Ende nicht Umsatzmaximierung, sondern Gewinnmaximierung der Maßstab für den geschäftlichen Erfolg ist.

Sixt jedenfalls hat diesen Fehler noch nie gemacht. Wir haben 2017 erneut unsere Stellung als der – zumindest nach unserer Kenntnis – **profitabelste unter den großen internationalen Autovermietern** ausgebaut.

4. Rekordausschüttung von 188 Mio. Euro geplant

Meine Damen und Herren,

die Geschäftsentwicklung und unsere traditionell hohe Eigenkapitalausstattung erlauben es, dass wir Ihnen heute einen – wie ich finde – sehr attraktiven Dividendenvorschlag unterbreiten können.

Gemeinsam mit dem Aufsichtsrat schlagen wir Ihnen für das Jahr 2017 eine **Rekorddividende** vor, und zwar

- **4,00 Euro je Stammaktie** und
- **4,02 Euro je Vorzugsaktie.**

Darin enthalten ist jeweils eine **Sonderdividende von 2,05 Euro** je Aktie für beide Aktiengattungen. Mit dieser Sonderdividende tragen wir der hohen Eigenkapitalausstattung Rechnung. So verbesserte sich die **Eigenkapitalquote** des Konzerns zum Ende des ersten Quartals 2018 trotz des starken operativen Wachstums nochmals auf 27,6 % nach 26,2 % zum Ende vergangenen Jahres. Dies ist zum einen durch die gute Ergebnisentwicklung bedingt, aber auch durch den Ergebnisbeitrag aus dem Verkauf unserer DriveNow-Beteiligung, der im ersten Quartal vereinnahmt wurde.

Selbst ohne diese Sonderdividende liegt der Ausschüttungsvorschlag mit 1,95 Euro je Stammaktie bzw. 1,97 Euro je Vorzugsaktie immer noch deutlich über den

Vorjahresdividenden von 1,65 Euro je Stamm- bzw. 1,67 Euro je Vorzugsaktie. Auf Basis dieses Vorschlags würde die Sixt SE die **Rekordsumme von 188 Mio. Euro ausschütten**. Das ist mehr als das Doppelte der Vorjahresausschüttung von 78 Mio. Euro. Wenn Sie dazu noch den starken Wertanstieg der Sixt-Aktie im Jahr 2017 und nicht zuletzt seit Beginn dieses Jahres berücksichtigen, dann kann man wohl mit Recht behaupten, dass Sixt für seine Aktionärinnen und Aktionäre erheblichen Wert schafft.

5. Faktoren für den Erfolg

Meine Damen und Herren,

wenn Sie nun fragen, was die wesentlichen Gründe für unseren Erfolg sind, dann gibt es derer natürlich viele. Ich denke aber, dass man ein paar Faktoren herausstellen sollte.

Dank an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

An erster Stelle stehen zunächst einmal unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Gerade ein Dienstleistungsunternehmen wie Sixt ist auf die Kompetenz, das Engagement und die absolute Kundenorientierung seiner Mitarbeiter angewiesen. Das gilt übrigens für alle Mitarbeiter, nicht nur für jene, die an den Vermietcountern stehen oder im Kundenvertrieb unterwegs sind. Wir müssen alle Prozesse aus der Perspektive des Kunden denken, ob in den Stationen, in der Hauptverwaltung oder in unseren Servicecentern. Der Kampf für mehr Kunden- und Marktnähe ist schließlich immer auch ein **Kampf gegen die interne Routine und Bürokratie**.

Die Ergebnisse zeigen, dass wir bei Sixt diesen Kampf erfolgreich angenommen haben. Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern möchte ich deshalb – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – meinen herzlichen Dank für die gute Arbeit aussprechen.

Erfolgreiche Expansion im Ausland

Das Wachstum von Sixt hat zwar operativ eine breite Basis in unserem Konzern. Der stärkste Impuls kommt aber unverändert von der **deutlichen Expansion des Vermietgeschäfts** im Ausland.

Im Geschäftsbereich Autovermietung legten wir 2017 beim Umsatz in Westeuropa und in den USA um 14,0 % zu und gewannen weitere Marktanteile in wichtigen Märkten. Das Ausland steuerte vergangenes Jahr bereits 54 % zum weltweiten Umsatz des Geschäftsbereichs bei – Tendenz steigend! Diese Quote könnte noch höher sein, wenn Sixt nicht auch in Deutschland als Marktführer weiter wachsen würde. Im Jahr 2017 betrug dort das Umsatzplus fast 5 %.

Bereits auf Platz 4 in den USA

Unser größter Wachstumsmarkt im Ausland sind bekanntlich die USA. Im vergangenen Jahr lag der **Umsatz bereits bei umgerechnet 322 Mio. Euro** – noch klar hinter Deutschland, aber ebenso klar vor den größten Sixt-Märkten in Westeuropa. Nach den Statistiken des US-amerikanischen Fachmediums *Auto Rental News* liegt Sixt damit in dem weltgrößten Autovermietmarkt, der ein Marktvolumen von rund 29 Mrd. US-Dollar hat, bereits auf Platz 4. Ich finde, dass kann sich nach sieben Jahren Aufbauarbeit sehen lassen. Teilweise erreichen wir in den USA bereits **sehr respektable Marktanteile**. So lag unser Marktanteil am Miami Airport im gesamten Jahr 2017 bei gut 10 % und im Dezember sogar bereits bei 13 %.

Noch bedeutender ist, dass wir 2017 in den USA **erstmalig schwarze Zahlen geschrieben** haben. Damit haben wir ein sehr wichtiges Ziel erreicht. Ich hatte bereits betont, dass es trotz aller Wachstumschancen in unseren Märkten nicht darum gehen kann, Verluste zu maximieren. Die Herausforderung ist vielmehr, ein stark wachsendes Geschäft trotz der unvermeidlichen Anlaufkosten für neue Stationen in die Gewinnzone zu bringen. Das haben wir in den USA geschafft.

Die Wachstumschancen, die sich Sixt in den kommenden Jahren in den USA bieten, sind allein wegen der schieren Größe des Marktes gar nicht hoch genug einzuschätzen. Und natürlich wächst auch die Bedeutung der US-Aktivitäten für den gesamten Sixt-Konzern: Schon jetzt sind **unter den TOP 20-Vermietstationen von Sixt sieben aus den USA**. Miami Airport ist bereits die Nummer zwei nach dem Flughafen München.

Wir bauen in diesem Jahr unser US-Stationsnetz weiter aus – natürlich kontrolliert und mit Augenmaß. So haben wir bereits in diesem Geschäftsjahr Stationen an den Flughäfen San Antonio und Philadelphia eröffnet. Zudem stehen für 2018 vor allem New York Battery Park und die Flughäfen Denver, Salt Lake City sowie Portland auf der Liste. Und auch in Hawaii wird es bald mehrere Sixt-Stationen geben.

Italien als neues Corporate Land mit sehr gutem ersten Jahr

Ein anderes Land, das in 2017 große Fortschritte gemacht hat, war Italien, dessen Vermietmarkt ein Volumen von mehr als 1 Mrd. Euro beträgt. Ich hatte Ihnen vor einem Jahr über die Gründe berichtet, nach der Beendigung der Zusammenarbeit mit unserem früheren Franchisenehmer ein eigenes Stationsnetz in Italien aufzubauen. Diese Entscheidung hat sich als richtig herausgestellt: Trotz der Anlaufkosten konnte unsere Tochtergesellschaft **im ersten Jahr bereits ein ausgeglichenes Ergebnis** erzielen. Das gab es in der Sixt-Geschichte noch nie.

Die Nachfrage in Italien lag und liegt klar über unseren Erwartungen. Nachdem wir zunächst vor allem die großen touristischen und wirtschaftlichen Zentren im Norden und der Mitte des Landes erschlossen haben, läuft nun die zweite Phase der Markterschließung, in der wir das Stationsnetz in den Süden Italiens ausdehnen. Diese Phase ist bereits weit fortgeschritten.

Aber auch die anderen europäischen Sixt-Länder haben zu dem starken Wachstum beigetragen. Weiterhin sehr erfreuliche Entwicklungen mit zweistelligen Wachstumsraten verzeichnen wir zum Beispiel in **Spanien und Frankreich**. Dort profitiert Sixt nach wie vor davon, dass sich die Touristenströme von den politisch oder

wirtschaftlich instabilen Ländern des Mittelmeerraumes in sichere Destinationen verlagern.

Schlanke Prozesse, effizientes Kostenmanagement

Wachstum muss man auch bewältigen können. Dies gelingt nur, wenn man Kosten und Prozesse gut im Griff hat. Wir sind zum Beispiel bei unserer Flottenpolitik unverändert vorsichtig und steuern Fahrzeuge eher knapp ein. Das Resultat sind eine hohe Flottenauslastung und ein wachsender Umsatz pro Fahrzeug, auch wenn wir in der Spitze vielleicht nicht jeden Reservierungswunsch erfüllen können.

Unsere über Jahrzehnte gewachsene **Kompetenz im Flottenmanagement** auf Basis von **hochleistungsfähigen IT-Systemen**, die wir selbst entwickelt haben, zahlt sich dabei aus.

Um dies ein wenig zu verdeutlichen: Wir haben zusammen mit unseren Franchisenehmern weltweit eine Flotte von mehr als 200.000 Fahrzeugen an mehr als 2.000 Stationen. Unser Computersystem muss versuchen vorherzusehen, wie viele Fahrzeuge an welchem Tag in welcher Station benötigt werden und welchen Preis man verlangen kann. Denn, um es in Zahlen auszudrücken, wenn man die Auslastung unserer Flotte um nur einen Prozentpunkt erhöht, steigt der Deckungsbeitrag um sechs Mio. Euro.

Jeder, der Mobilitätsdienstleistungen anbieten möchte – und das wollen ja heute viele –, wird schnell feststellen, wie entscheidend das Flotten- und das Prozessmanagement für den Unternehmenserfolg sind.

6. Integration der Sixt-Produkte

Meine Damen und Herren,

kommen wir zu dem, was Sie und mich am meisten interessiert: zur Zukunft. Über die Zukunft der Mobilität können Sie fast jeden Tag etwas in der Zeitung lesen. Neue, umweltfreundliche Antriebsformen im Zeichen der Dieselkrise, autonomes Fahren, Sharing Economy, vernetzte Verkehrssysteme lauten die wichtigsten Stichworte. Es gibt viele bekannte und neue Anbieter im Markt, die an Mobilitätsprodukten arbeiten.

Sixt bringt **alle notwendigen Voraussetzungen** mit, um einer der großen Gewinner dieser Marktveränderungen zu sein:

- Wir müssen uns nicht wie andere neu erfinden, sondern **Mobilität ist seit jeher unser Kerngeschäft**, seit mehr als 100 Jahren.
- Sixt ist eine **starke und bekannte Marke** – übrigens längst nicht mehr nur in Deutschland, sondern auch immer stärker im Ausland.
- Unsere Flotte umfasst weltweit **mehr als 200.000 Fahrzeuge**.
- Wir sind in **mehr als 110 Ländern weltweit aktiv** und haben **mehrere Millionen Kunden**.
- Wir haben eine **State-of-the-Art IT** sowie ein **einzigartiges Prozess-Know-how**, ohne die sich Mobilitätsangebote nicht profitabel betreiben lassen.
- Wir sind durch **Rückkauf-Vereinbarungen** im Vermietgeschäft weitgehend von den Schwankungen des Gebrauchtwagenmarktes unabhängig.

Es ist bekannt, dass sich die **Einstellung vieler Menschen zum Thema Mobilität** bereits seit Jahren verändert. Immer mehr Menschen wollen kein Fahrzeug mehr besitzen, das ohnehin im Durchschnitt nur zu rund 4 % genutzt wird, also 96 % seiner Zeit ungenutzt bleibt. Sie wollen für Mobilität dann bezahlen, wenn sie sie wirklich brauchen.

Wir stellen zugleich fest, dass sich die **einzelnen Produkte** wie zum Beispiel Carsharing und die klassische Autovermietung **technisch und produktseitig immer weiter annähern**. Macht es wirklich einen grundlegenden Unterschied, ob ich ein Auto für wenige Minuten, für ein paar Tage oder ein paar Wochen miete? Am Ende miete ich ein Auto.

Im März haben wir auf unserer Jahrespressekonferenz angekündigt, dass wir mit Hochdruck daran arbeiten, unsere bislang eigenständigen Produkte künftig unter einem Dach zu verbinden und zu integrieren. Wir wollen ein **Angebot aus einer Hand** unterbreiten, das den Mobilitätsbedarf in vielfältiger Weise abdecken kann und Kunden – Privatkunden wie Firmenkunden – größtmögliche Flexibilität bietet.

Für dieses neue integrierte Angebot müssen wir als erstes die technologischen Voraussetzungen schaffen: Wir beginnen deshalb jetzt, unsere Vermietflotte in Deutschland technisch so aufzurüsten, dass Fahrzeuge sowohl für kurze Fahrten von einigen Minuten als auch für Tage, Wochen oder Jahre gemietet werden können. Die Technologie dazu hat Sixt entwickelt, sie ist weiterhin in unserem Besitz. Sie kommt bei unserem früheren Carsharing-Angebot DriveNow zum Einsatz, wo wir sie in den vergangenen Jahren immer weiter optimiert haben.

Ziel ist es, bis Jahresende 2018 sukzessive **einen großen Teil der Vermietflotte** in Deutschland **mit entsprechenden Telematik-Systemen auszustatten**. Natürlich wird das integrierte Produktangebot zu einem späteren Zeitpunkt auch sukzessive in andere Märkte ausgerollt, wobei ich um Verständnis bitte, dass ich Ihnen heute noch keine Einzelheiten dazu nennen kann.

Um alle Aktivitäten bei New Mobility-Themen im Sixt-Konzern effizient zu bündeln, haben wir den **neuen Bereich „Sixt X“** geschaffen. Der Bereich wird seit dem 1. Juni dieses Jahres von Herrn Nico Gabriel geleitet. Als langjähriger Geschäftsführer von DriveNow ist er geradezu prädestiniert für diese Aufgabe. Der neue Bereich „Sixt X“

koordiniert und steuert die schrittweise Digitalisierung des Autovermietprozesses, die ich gerade beschrieben habe.

7. Veräußerung der Beteiligung an DriveNow

Meine Damen und Herren,

unsere Planungen für ein integriertes Angebot geben indirekt die Antwort auf die Frage, warum wir uns entschieden haben, unsere 50%-Beteiligung an DriveNow im März dieses Jahres an unseren bisherigen Partner BMW abzugeben.

Um keinen falschen Eindruck aufkommen zu lassen: Mit **DriveNow** haben wir in den vergangenen sieben Jahren zusammen mit BMW eine **außergewöhnliche Erfolgsgeschichte** geschrieben. DriveNow hat den Markt für modernes Free-floating Carsharing in Europa ganz wesentlich entwickelt. Und auch mit der BMW Group verbindet uns eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit, die wir fortsetzen werden.

Es ist aber eine Tatsache, dass Carsharing nur ein Puzzleteil in dem gesamten Spektrum von automobiler Mobilität ist und zudem nur in einer begrenzten Zahl von Metropolen sinnvoll betrieben werden kann. Unsere Pläne für digital vernetzte Angebote gehen jedoch weit darüber hinaus.

Auf Basis einer **Gesamtbewertung von rund 420 Mio. Euro für DriveNow** konnten wir einen Verkaufspreis von 209 Mio. Euro für den 50%-Anteil realisieren, einen Preis, den wir als attraktiv bewerten. Der Verkauf führte im ersten Quartal dieses Jahres zu einem **Sondergewinn von rund 196 Mio. Euro vor Steuern**. Wir haben somit seit der Gründung von DriveNow im Jahr 2011 einen **erheblichen Unternehmenswert geschaffen**, den wir nun für Sixt kapitalisieren konnten. Ich denke, am Ende gab es gute strategische und finanzielle Gründe, die Entscheidung „pro Verkauf“ zu treffen.

8. Erstes Quartal und Ausblick 2018

Kommen wir zum laufenden Geschäftsjahr 2018. Das erste Quartal war ein **herausragendes Quartal**, man kann es nicht anders bezeichnen. Die Nachfrage übertraf unsere Erwartungen deutlich, sowohl im Ausland als auch in Deutschland.

- Der **operative Umsatz** ohne die Umsätze aus dem Verkauf von gebrauchten Leasingfahrzeugen nahm gegenüber dem ersten Quartal 2017 um 10,1 % zu und erreichte 543,0 Mio. Euro. Der absolut größte Wachstumsbeitrag kam natürlich aus dem größeren Geschäftsbereich Autovermietung, aber auch der Geschäftsbereich Leasing trug zum Wachstum bei.
- Das **Konzernergebnis vor Steuern** stieg in den ersten drei Monaten auf 244,2 Mio. Euro. Davon entfielen 196,1 Mio. Euro auf den Sonderertrag aus der Veräußerung der Beteiligung an DriveNow. Aber auch bereinigt um diesen Sondereffekt errechnet sich für das erste Quartal ein Anstieg des Konzern-EBT um rund 31 % auf 48,2 Mio. Euro.
- Damit entwickelt sich der **Ertrag** bei Sixt weiterhin **klar überproportional zum Umsatz**, trotz anhaltend hoher Kosten für die Expansion im Ausland sowie für Investitionen in die Digitalisierung und in die Entwicklung neuer Produkte.

Nach dem sehr erfreulichen Jahresauftakt hatten wir bereits **Ende April** unsere **Ergebniserwartungen für das Gesamtjahr 2018 nach oben gesetzt**.

Wir gehen nunmehr von einer **deutlichen Steigerung des Vorsteuerergebnisses** gegenüber 2017 aus. Beim **operativen Konzernumsatz** rechnen wir unverändert mit einer ebenfalls **deutlichen Erhöhung**.

Das nächste Rekordjahr ist damit in Sicht.

9. Schlusswort

Meine Damen und Herren,

ich hoffe, meine Ausführungen haben eines sehr deutlich gemacht: Mobilitätsanbieter wie Sixt leben derzeit in **ungemein spannenden Zeiten**! Wir sehen neue Technologien, die alte Geschäftsmodelle aufbrechen und neue Formen der Mobilität ermöglichen. Wir erleben zugleich eine veränderte Einstellung vieler Menschen, die Mobilität ganz rational als Dienstleistung sehen, für die man nur zahlt, wenn man sie benötigt.

Der klassische Autobesitz – und damit übrigens auch traditionelle Dienstwagenmodelle – werden natürlich nicht verschwinden. Vielmehr werden sie ergänzt und in Teilen ersetzt durch passgenaue und komfortable Mobilitätsangebote für jede Situation und Anforderung. Dies wird auch dazu führen, dass sich der individuelle Pkw-Besitz verringern wird, vor allem in den Städten – was ja keine schlechte Entwicklung sein muss.

Die **Gewinner all dieser Umbrüche** werden diejenigen Mobilitätsanbieter sein, die in der Lage sind, solche passgenauen Angebote zu attraktiven Konditionen anzubieten, die ihre Prozesse und Kosten im Sinne der Kunden beherrschen und die die notwendige Infrastruktur und Marktpräsenz mitbringen.

Sixt, da bin ich sicher, wird einer dieser Gewinner sein. Ich würde mich freuen, wenn Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, unser Unternehmen auf diesem spannenden Weg weiterhin begleiten und unterstützen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!