



Hauptversammlung 2023

Statements von

Alexander Sixt

Konstantin Sixt

Co-Vorstandsvorsitzende der Sixt SE

Virtuelle ordentliche Hauptversammlung

23. Mai 2023

Es gilt das gesprochene Wort!

ALEXANDER SIXT

1. Begrüßung

Guten Tag und Grüß Gott, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr verehrte Damen und Herren.

Ich begrüße Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – zur virtuellen ordentlichen Hauptversammlung der Sixt SE. Ebenso herzlich begrüßen möchte ich unsere Geschäftspartner sowie die Vertreter der Banken und der Medien. Auch begrüße ich, wie jedes Jahr, die Vertreter des Wettbewerbs. Wir freuen uns, dass Sie sich Zeit für SIXT nehmen.

Sie sehen heute einen außerordentlich **zufriedenen Vorstand** vor sich. SIXT blickt auf ein **sehr erfolgreiches Jahr 2022** zurück, das unsere Erwartungen und die Erwartungen des Marktes wieder einmal weit übertroffen hat und in dem, nahezu alle wesentlichen Erfolgskennzahlen, klar nach oben zeigen.

Dafür möchte ich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ganz herzlich danken. Unser hervorragendes Ergebnis des vergangenen Jahres ist, ganz wesentlich, das Ergebnis ihres Einsatzes und ihrer Leidenschaft.

Unser Unternehmen steht heute **so gut da wie noch nie**, und vor allem auch deutlich besser als noch 2019 – und dies trotz all der beispiellosen Krisen und Herausforderungen, die wir in den vergangenen Jahren erleben und meistern mussten: sei es Corona, der Krieg Russlands gegen die Ukraine, Inflation, die gestörten Lieferketten oder die aktuelle Energiekrise.

In diesen Zeiten hören Sie oft den Slogan: „**Wir nutzen die Krise als Chance**“. Oft bleibt es bei der Ankündigung. Bei SIXT, aber haben wir genau dies tatsächlich in die Tat umgesetzt. Wir haben nach dem Ausbruch der Corona Krise im Frühjahr 2020, als unser Wachstumskurs durch den Lockdown abrupt unterbrochen wurde, die richtigen

Weichen gestellt und dann, derart schnell wieder an Tempo zugelegt, dass wir nun das zweite Rekordjahr in Folge berichten können, das sehr deutlich über dem Vor-Corona-Jahr 2019 liegt.

2. Wesentliche Kennzahlen 2022

In konkreten Zahlen bedeutet das:

- Der **Konzernumsatz** stieg 2022 um 34,3 % auf 3,07 Mrd. Euro. Erstmals erwirtschafteten wir im vergangenen Jahr mehr als 70% unserer Umsatzerlöse außerhalb Deutschlands.
- All unsere **Segmente**, also Deutschland, Europa und Nordamerika, trugen zu dem starken Wachstum bei, wobei Nordamerika mit einem Umsatzplus von 55 % die größte Dynamik zeigte. Mit Erlösen von 907 Mio. Euro sind die USA mittlerweile unser größter Einzelmarkt.
- Das **Konzernergebnis vor Steuern**, das **EBT**, übertraf noch einmal den Rekord aus dem Vorjahr, das bereits über dem Vor-Corona-Jahr von 2019 gelegen hatte. Mit einem EBT von 550 Mio. Euro haben wir den Vorjahreswert um 24,4 % gesteigert und das zweite Jahr in Folge ein Rekordjahr erzielen können. Begünstigt wurde dieses Ergebnis durch die anziehende Nachfrage, unseren steigenden Flottenbestand, durch ein anhaltend sehr gutes Marktumfeld, mit Mietwagenpreisen deutlich über 2019, sowie Sonder- und Periodeneffekte bei unseren Kosten – wir kommen darauf später dezidierter zu sprechen.

3. Dividendenvorschlag

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Die sehr erfreuliche Gewinnentwicklung erlaubt es uns, Ihnen heute die **höchste Dividende in unserer Unternehmensgeschichte** vorzuschlagen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, je Stammaktie 4,11 Euro und je Vorzugsaktie 4,13 Euro auszuschütten. Hinzu kommt für beide Aktiengattungen noch eine Sonderdividende von 2,00 Euro je Aktie. Grund für die Sonderdividende ist die Tatsache, dass wir

aufgrund der Coronakrise in 2019 und 2020 keine Dividende gezahlt haben und nun der überaus positiven Geschäftsentwicklung der letzten beiden Jahre Rechnung tragen wollen.

Eines ist mir in diesem Zusammen ebenso wichtig zu betonen: Auch nach Auszahlung der vorgeschlagenen Dividende wird unsere Eigenkapitalquote mit nahezu 30% deutlich über der mindestens anvisierten Marke von 20% liegen. Wir setzen somit unsere konservative und langfristig orientierte Bilanzpolitik weiter fort.

4. Externe und interne Erfolgsfaktoren

Meine Damen und Herren,

Wenn Sie mich nun nach dem tieferen Grund, für die außergewöhnliche Geschäftsentwicklung fragen, dann ist dies sicherlich auch unser Premium-Anspruch. Wir wollen Erlebnisse schaffen, die unsere Kunden begeistern, indem wir ihre Erwartungen übertreffen und Mobilität bequemer, nachhaltiger und aufregender machen. „**Expect better!**“ bringt genau diese Haltung auf den Punkt und ist deshalb der Name unserer 2022 vorgestellten Strategie, auf die Konstantin Sixt später noch näher eingehen wird.

Unser wirtschaftlicher Erfolg der letzten zwei Rekordjahre, wurde – neben der konsequent eingeschlagenen Strategie und der Leistungsbereitschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – vor allem aus einem **Zusammenspiel von Ereignissen in drei Bereichen** bestimmt: im Bereich der Nachfrage, im Bereich der durchsetzbaren Preise sowie beim Thema Kosten. Auf jedes dieser drei Felder wirken Faktoren ein, die wir nur teilweise selbst beeinflussen können. Mit unserer Strategie aber stellen wir sicher, dass wir das, was in unserer Macht steht, zielgerichtet steuern.

Was die **Nachfrage** betrifft, so haben die jüngsten Krisen, die wir erlebt haben, eines gezeigt: Reisen und Mobilität sind Grundbedürfnisse. Die Menschen sind hungrig nach Erlebnissen. Die stark steigende Nachfrage in all unseren Märkten nach dem Wegfall der coronabedingten Reiserestriktionen spricht eine deutliche Sprache.

Wir haben bei SIXT viel dafür getan, dass wir die wieder erstarkte Nachfrage auch bedienen können. Entscheidend war im vergangenen Jahr, dass wir trotz der

allgemeinen Knappheit an Neufahrzeugen den Bestand unserer Vermietflotte um mehr als 10 % auf gut 138.000 Autos erhöhen konnten, nicht zuletzt aufgrund unserer gewachsenen und vertrauensvollen Beziehungen zu allen namhaften Herstellern, insbesondere zu unseren deutschen Premium-Partnern. Inklusive unserer Franchisenehmer, sprechen wir beim Flottenbestand, sogar über ein Plus von 12 % auf weltweit rund 271.000 Autos.

Nicht nur in unsere Flotte haben wir ganz bewusst investiert. Wir haben auch erheblich in neue Mitarbeiter und damit vor allem auch in die Qualität unserer Kundenbetreuung in den Filialen und in den Service Centern investiert. Insgesamt haben wir im vergangenen Jahr unsere Mitarbeiterschaft um mehr als **1.100 Kolleginnen und Kollegen** ausgebaut.

Um möglichst viele Kunden, die wieder mehr reisen, für eine Mietwagen-Buchung bei SIXT zu begeistern, braucht es darüber hinaus natürlich auch ein mutiges und aufmerksamkeitsstarkes Marketing, für das wir bei SIXT ja ohnehin bekannt sind. Insgesamt haben wir unsere Marketingausgaben 2022 gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt.

Was die **Entwicklung der Vermietpreise** betrifft, so hat sich das bereits 2021 angezogene Niveau im vergangenen Jahr noch einmal gesteigert. Und obwohl sich die Beschaffungslage aktuell entspannt hat, sehen wir bei den Marktpreisen bislang weiterhin eine erfreuliche Entwicklung mit Marktpreisen deutlich über 2019er Niveau.

Auch wir bei SIXT profitieren von dieser Entwicklung, allerdings muss man auch in der Lage sein, entsprechende Preispunkte bei den Kunden durchzusetzen. Dass uns dies gelingt, hat sehr viel mit der Stärke unserer Marke und mit unserer bereits erwähnten, konsequenten Premium-Ausrichtung tun. Das Premium-Erlebnis, das wir unseren Kunden auf der gesamten Customer Journey, also von der Reservierung bis zur Rückgabe eines Autos, bieten wollen, erfordert kontinuierliche Investitionen – längst nicht nur, aber eben auch in die besten Fahrzeuge. So haben wir beispielsweise den wertmäßigen Anteil der deutschen Premium-Marken, Mercedes, BMW inkl. Mini sowie Audi, bei unseren Einflottungen von 2019 bis 2022 um 7 Prozentpunkte auf 57 % erhöht.

Kommen wir zum dritten wesentlichen Bereich, den **Kosten**. Hier waren die externen Einflüsse zuletzt weniger vorteilhaft. Natürlich haben auch wir die erhöhte Inflation und den dadurch bedingten Anstieg laufender Kosten gespürt, wenngleich sich dieser Effekt im Jahresverlauf 2022 erst sukzessive aufgebaut hat. Hinter den gestiegenen Kosten stehen jedoch teilweise auch sehr bewusste Entscheidungen. Mit Anziehen der Nachfrage entschieden wir uns, insbesondere in unser Netzwerk, in Technologie, Marketing sowie in unsere Flotte und deren Elektrifizierung deutlich zu investieren. Und zugleich haben wir unseren Personalbestand im Verlauf des letzten Jahres deutlich ausgebaut.

5. Erfolgsbeispiele

Meine Damen und Herren, ich möchte Ihnen nun einige konkrete Beispiele nennen, was wir im letzten Jahr unternommen haben, wo wir investiert haben und wie sich das ausgezahlt hat:

- Wir haben unseren **Footprint in Nordamerika** noch einmal deutlich vergrößert. Ende 2022 war SIXT in den Vereinigten Staaten bereits an 38 Flughäfen präsent, und in Miami, wo unsere Expansion in den USA begann, sind wir mittlerweile Marktführer. Landesweit konnten wir unseren Marktanteil innerhalb von zwei Jahren auf knapp 3 % verdoppeln. 3%, das klingt zwar noch bescheiden, ist aber vor einer Gesamtmarktgröße von rund 36 Mrd. USD zu sehen. Damit sind die USA nicht nur der größte Markt der Welt, sondern auch beinahe doppelt so groß wie Europa und 14 mal so groß wie Deutschland.
- Mitte vergangenen Jahres haben wir auch den **Sprung nach Kanada** vollzogen und in Vancouver unsere erste Station eröffnet. Damit erschließen wir einen weiteren Milliardenmarkt für unser Unternehmen.
- Unser starkes Wachstum in Nordamerika und in anderen wichtigen Auslandsmärkten hat auch damit etwas zu tun, dass wir stark in Marketing und damit in die Bekanntheit und das Profil unserer Marke investiert haben. Ein absolutes Highlight ist dabei die im Dezember in den USA gestartete **Kampagne „Don't rent a car – Rent THE Car!“**. Sie haben vielleicht noch das Bild in Erinnerung, als der New Yorker Times Square, Mitte Januar dieses Jahres, in SIXT-Farben erstrahlte. Unsere gestützte Markenbekanntheit in den

USA haben wir im Zuge dieser Kampagne, in nur wenigen Monaten, von 8 auf zuletzt 27% gesteigert.

- Wir haben 2022 des Weiteren kräftig in unseren **Tech Bereich** investiert, unsere entsprechenden Investitionen um 26% gesteigert und im Zuge dessen in Lissabon ein viertes Entwicklungszentrum eröffnet – neben unseren bestehenden Standorten in München, Bangalore und Kiew.
- Ein Meilenstein für die langfristige Entwicklung unseres Unternehmens war 2022 zweifellos auch der Startschuss für unsere **Nachhaltigkeitsstrategie** mit dem Titel „**ganzheitlich nachhaltig**“. Unsere **Nachhaltigkeitsstrategie** fußt auf vier Säulen:
 - Erstens: Wir haben uns ambitionierte Ziele für die Elektrifizierung unserer Flotte gegeben. Lag der entsprechende Anteil in unserer Flotte in unseren europäischen Corporate-Ländern 2019 noch bei 2 %, betrug er vergangenes Jahr im Schnitt bereits 14 %. Bis 2030 sollen 70 bis 90 % der Flotte in Europa elektrifiziert sein. Wir sind davon überzeugt, dass SIXT damit zu einem **Begeisterungsbeschleuniger** für E-Mobilität wird, weil wir immer mehr Menschen die Chance geben, Elektrofahrzeuge unverbindlich zu testen und im Zuge dessen noch bestehende Vorbehalte abzubauen. Knapp zwei Drittel der von uns im letzten Jahr befragten SIXT-Kunden sehen die Mietwagennutzung als gute Möglichkeit, um Elektrofahrzeuge kennenzulernen und für mehr als 55 Prozent ist die vorherige Nutzung eines elektrischen Mietwagens wichtig oder sehr wichtig für die Kaufentscheidung gewesen.
 - Die zweite Säule unserer Nachhaltigkeitsstrategie betrifft das **Thema „Aufladen“**: Wir werden, einerseits, hunderttausende öffentliche Ladepunkte für unsere Kunden während der Miete verfügbar machen, indem wir das neue Produkt SIXT charge in unsere App integrieren; und parallel investieren wir 50 Mio. Euro, um unsere Stationen mit eigenen Ladepunkten auszustatten.
 - Drittens: Unsere **SIXT App** und die dahinterstehende **Mobilitätsplattform ONE** bilden bereits heute ein **Ökosystem** für nachhaltige Mobilität. Indem wir ein breites Spektrum von Produkten für alle Mobilitätsbedürfnisse, anbieten und auf der Plattform immer mehr

starke Partner einbinden, ermöglichen wir maximal einfache und flexible Mobilität.

- Und viertens: Schon bis Ende 2023 und damit einige Jahre früher als zunächst geplant, wird SIXT mit seinen eigenen Standorten **klimaneutral** sein. Was wir hierbei aus eigener Kraft zunächst noch nicht schaffen, werden wir, mit qualitativ-hochwertigen und sorgsam ausgewählten CO₂-Kompensationsprojekten, ausgleichen.
- Auch auf der **Finanzierungsseite** haben wir 2022 die Basis für künftiges Wachstum geschaffen. Dazu gehörte die Ende September vereinbarte neue Kreditlinie über 950 Mio. Euro mit einer Laufzeit bis 2027. Sie löste den zuvor bestehenden Konsortialkredit zu verbesserten Konditionen ab. Anfang dieses Jahres haben wir zudem neue Schuldscheindarlehen im Volumen von insgesamt 450 Mio. Euro aufgenommen – die größte derartige Transaktion in unserer Unternehmensgeschichte.
- Die erfolgreiche Refinanzierung zeigt auch den exzellenten Ruf, den sich unser Unternehmen an den Kapital- und Finanzierungsmärkten über viele Jahrzehnte erarbeitet hat. Dazu passt die im März vergangenen Jahres erfolgte **Aufnahme unserer Stammaktie in den M-DAX**.

Konstantin Sixt wird nun etwas näher darauf eingehen, wie wir, auf das laufende Jahr blicken und was wir tun, um unseren Erfolg in die Zukunft fortzuschreiben. Ich darf mich an dieser Stelle schon einmal recht herzlich für Ihre Aufmerksamkeit bedanken.

KONSTANTIN SIXT

6. Positives Marktumfeld 2023

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

auch ich heiÙe Sie herzlich zur heutigen Hauptversammlung willkommen. Wir bei SIXT denken in Chancen. Wir wollen auch 2023 und in den Folgejahren weiter wachsen, Marktanteile hinzugewinnen und unseren globalen Footprint weiter vergrößern.

Wenn wir auf das aktuelle Marktumfeld schauen, dann sehen wir eine **lebhaft** **Nachfrage bei all unseren Kundengruppen**, die sich sukzessive immer weiter dem Vor-Corona-Niveau angenähert und mittlerweile erreicht hat. Der Ausblick auf den Sommer stimmt uns nicht zuletzt auch angesichts der **Buchungslage bei Reiseunternehmen und Fluggesellschaften** positiv. Auch die langfristigen Wachstumstreiber sind intakt: So prognostizierte beispielsweise das World Travel & Tourism Council in einer im letzten Jahr veröffentlichten Analyse, dass die globale Reise- und Tourismusbranche von 2022 bis 2032 um durchschnittlich 5,8 % pro Jahr wächst - und damit substanziell stärker als die Weltwirtschaft.

Bei der **Verfügbarkeit von Neufahrzeugen** hat sich ebenfalls eine deutliche Entspannung vollzogen. Unser Bedarf ist gedeckt, im ersten Quartal 2023 hatten wir bereits eine Rekordflotte und auch fürs Gesamtjahr rechnen wir mit einem Flottenbestand über dem bisherigen Höchstlevel von 2019.

Hinsichtlich der Mietwagenpreise ist das Jahr 2023 positiv gestartet und mit einem hohen Maß an Gewissheit lässt sich sagen: Wir rechnen mit Preisen, die sich auch weiterhin sehr deutlich über dem Vor-Corona-Niveau von 2019 bewegen werden.

Natürlich müssen wir auch weiterhin die **aktuellen Herausforderungen** und Unwägbarkeiten im Auge behalten:

Die **geopolitischen Spannungen**, vor allem der anhaltende Krieg Russlands gegen die Ukraine, bergen weiterhin Unsicherheiten – auch für die internationale

Reisetätigkeit – die niemand vorhersehen kann. Hinzu kommt das **Thema Inflation**: auch wenn deren Peak Anfang des Jahres überwunden zu sein scheint, bleiben die Inflation und die damit verbundenen Risiken für Kosten und Konjunktur ein Thema, das SIXT sorgsam weiter beobachten wird.

7. Hohe Resilienz des Geschäftsmodells

Wir sind als Unternehmen jedoch für diese und andere Risiken gut gerüstet. Die Resilienz unseres Unternehmens, also dessen **Widerstandsfähigkeit**, hat – verglichen mit der Vor-Corona-Zeit – noch einmal deutlich zugenommen. Dies haben die beiden vergangenen Geschäftsjahre sehr klar gezeigt, die ja alles andere als frei von Unsicherheiten und Volatilitäten waren. Unser **Geschäftsmodell ist hochflexibel** und mit einem Anteil variabler Kosten von 70 % schnell an veränderte Marktbedingungen anpassbar. Auf der Finanzierungsseite wirkt sich die Zinswende an den Finanzmärkten aufgrund des Fälligkeitsprofils unserer Verbindlichkeiten nicht auf einmal, sondern sukzessive aus. Dies gilt ganz abgesehen davon, dass wir hier dank unserer weiterhin exzellenten Eigenkapitalquote und einer vergleichsweise niedrigen Verschuldung einen klaren Vorteil gegenüber dem Wettbewerb haben.

8. Kennzahlen erstes Quartal und Finanzprognose 2023

Die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal, dessen Ergebnisse wir vor kurzem veröffentlicht haben, zeigt, dass unsere Zuversicht für das aktuelle Geschäftsjahr berechtigt ist.

- Der **Konzernumsatz** betrug in den ersten drei Monaten 695,1 Mio. Euro. Das ist ein Zuwachs von 19,7 % zum gleichen Zeitraum des Vorjahres und der höchste Wert, den SIXT in einem Startquartal jemals erzielt hat.
- Mit jeweils knapp 22 % erreichten unsere Segmente Nordamerika und Deutschland das stärkste Umsatzplus.
- SIXT konnte den durchschnittlichen **Bestand seiner weltweiten Flotte** – ohne Franchise – auf 149.000 Fahrzeuge ausbauen. Das ist ein Plus von 19%

gegenüber dem Vorjahresquartal und von 15% gegenüber dem ersten Quartal 2019.

- Kommen wir zur **Ertragslage**. Das Konzern-EBT erreichte im ersten Quartal 33,3 Mio. Euro und lag damit in der Zielspanne von 20 bis 40 Mio. Euro, die wir Ende Februar bekanntgegeben hatten. Im Vorjahreszeitraum hatte das EBT den außergewöhnlich hohen Wert von 93,5 Mio. Euro erreicht. Beim Quartalsvergleich sind jedoch erhebliche Sonder- und Periodeneffekte zu berücksichtigen. So war Anfang 2022 der Umsatz im Zuge einer sich entspannenden Corona-Lage bereits wieder deutlich angestiegen, während sich die operativen Kosten, etwa für Personal und Flotte, noch auf einem ungewöhnlich niedrigen Niveau befanden. Zudem setzten die Effekte aus der hohen Inflation wie auch aus verstärkten Wachstumsinvestitionen erst sukzessive im Laufe des vergangenen Jahres ein, so dass sich diese nun im Vergleich der beiden Start quartale besonders deutlich zeigen.
- Generell gilt es außerdem zu berücksichtigen, dass ein erstes Quartal in Relation zu den anderen Quartalen in aller Regel den geringsten Ergebnisbeitrag liefert.
- Im Zuge der Bekanntgabe unserer Quartalszahlen haben wir unsere Jahresprognose für 2023 bestätigt.
- Unverändert gehen wir für den SIXT-Konzern somit von einem erheblichen Anstieg des Umsatzes aus.
- Beim Ergebnis vor Steuern erwarten wir nach wie vor einen Wert in der Spanne von 430 bis 550 Mio. Euro. Damit liegt das obere Ende unserer Spanne weiterhin auf dem Niveau des Rekordjahres 2022, und das untere Ende bewegt sich klar über den Ergebnissen, die wir vor Corona erzielt haben.

9. Strategischer Ausblick

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

SIXT bleibt ein Unternehmen im Vorwärtsgang. Was uns antreibt, ist der Grundsatz „**Expect better!**“, Alexander Sixt hat das bereits deutlich gemacht. Unsere Kunden können von uns also erwarten, dass sie Mobilitätsangebote bekommen, die ihre Erwartungen nicht nur erfüllen, sondern übertreffen – und dies zum bestmöglichen Preis-Leistungs-Verhältnis.

Dieser Leitgedanke schlägt sich auch in den **Eckpfeilern unserer Unternehmensstrategie** nieder, die wir im letzten Jahr erstmals vorgestellt und zu Beginn des laufenden Jahres noch einmal geschärft haben.

Die Eckpfeiler unserer Strategie lauten demnach wie folgt:

- Wir wollen Premium-Erlebnisse für unsere Kunden schaffen.
- Wir wollen ein hohes Maß an Wachstumswillen an den Tag legen.
- Wir wollen Unternehmertum und Verantwortung fördern.
- Wir wollen Technologie und Innovation stärken.
- Und last but not least: Wir wollen die Bekanntheit und das Profil der Marke SIXT weiter steigern und schärfen – mit einem Markenauftritt, den wir vor kurzem übrigens behutsam modernisiert haben.

Dieser strategische Rahmen wird uns die folgenden Jahre leiten. Konkret für 2023 haben wir **vier Fokusthemen** definiert, die wir mit Priorität anpacken und die allesamt auf ein oder mehrere Eckpfeiler unserer Strategie einzahlen.

- Unser **erstes Fokusthema** für 2023 ist die **Service-Exzellenz**, die wir weiter steigern wollen. Hier geht es z.B. um Investitionen in bestehende Stationen und um die weitergehende Digitalisierung und Automatisierung der Services, die wir unseren Kunden anbieten.
- **Zweites Fokusthema:** Wir wollen unsere **Operative Exzellenz** und somit unsere interne Effizienz weiter verbessern. Ein wesentlicher Schlüssel hierfür ist ein hohes Maß an Fokussierung und Umsetzungskonsequenz.
- **Unser drittes Fokusthema** ist die weitergehende Vergrößerung unseres „**Orange Footprint**“. Mit anderen Worten: Wir planen, unseren

Wachstumskurs kraftvoll fortzusetzen. Zu diesem Zweck wollen wir unser Stationsnetzwerk weiter ausdehnen – in Europa, vor allem aber auch durch zusätzliche Flughafen- und Downtown-Stationen in Nordamerika. Mit unseren Eröffnungen an den internationalen Flughäfen von Toronto und Pittsburgh sowie dem Ronald Reagan Washington National Airport haben wir unsere Ambitionen in den bisherigen Monaten des Jahres bereits unter Beweis gestellt. Hieran wollen wir anknüpfen. Alexander Sixt hatte bereits die enormen Chancen erwähnt, die allein aufgrund des hohen Marktvolumens in den USA vorhanden sind. SIXT rent, also die klassische Autovermietung, ist und bleibt hierbei unser Kerngeschäft. Aber natürlich liegen auch in den weiteren Mobilitätsangeboten, vielversprechende Chancen. Das gilt beispielsweise für das Subskriptionsgeschäft – ein Markt, wo wir mit besonders dynamischem Wachstum und substantiell steigenden Erlösen für uns rechnen und mit dem wir bereits in 10 Ländern vertreten sind.

- Unser **viertes Fokusthema** für 2023 haben wir „**EV to ICE Performance**“ getauft. Dahinter verbirgt sich das Bestreben, unsere anspruchsvollen Wachstumsziele für E-Mobilität – Alexander Sixt sprach bereits darüber – konsequent weiter voranzutreiben. Heißt konkret: die Prozesse rund um das Anmieten von E-Fahrzeugen für unsere Kunden möglichst bequem und für uns als Unternehmen möglichst effizient zu gestalten. Hierbei kommen wir gut voran, so konnten wir den Anteil unserer elektrifizierten Fahrzeuge in Europa im ersten Quartal 2023 erstmals auf über 20% steigern. Die Organisation des Themas „Aufladen“ spielt in diesem Kontext ebenfalls eine Schlüsselrolle. Anfang 2023 haben wir den Auftrag erteilt, allein im DACH-Raum bis Jahresende über 1.000 zusätzliche Ladepunkte an unseren Stationen zu schaffen. Bis Ende 2023 planen wir insgesamt bis zu 2.000 Ladepunkte in unseren Corporate Ländern installiert zu haben.

10. Schlusswort

Sehr geehrte Damen und Herren,

so sehr sich die Welt auch wandelt: Menschen verspüren das Bedürfnis nach Mobilität, die bequemer, nachhaltiger und aufregender ist. Dieses Bedürfnis bleibt nicht bloß da,

dieses Bedürfnis nimmt zu – und das ist das Herz für unser Geschäftsmodell und birgt enorme Möglichkeiten für weiteres Wachstum. Wir haben uns eine exzellente Ausgangslage erarbeitet, um an diesen Möglichkeiten zu partizipieren und ich persönlich freue mich ganz außerordentlich auf die vor uns liegende, gemeinsame Wegstrecke.

Auch ich danke unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiterinnen sehr herzlich für Ihren Einsatz. Und ich danke Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen und hoffe, dass Sie SIXT weiterhin begleiten und unterstützen. Wir und das gesamte SIXT-Team werden alles dafür tun, um dieses Vertrauen zu rechtfertigen.

Herzlichen Dank!