



**„Sixt gestaltet die
Mobilität der Zukunft“**

**Statement Erich Sixt
Vorstandsvorsitzender**

**Ordentliche Hauptversammlung
München, 2. Juni 2016**

Es gilt das gesprochene Wort!

1. Einleitung/ Börsenjubiläum

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

ich begrüße Sie herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung der Sixt SE im Jahr 2016. Auch den anwesenden Geschäftspartnern sowie den Vertretern der Banken und der Medien sage ich ein herzliches Willkommen.

Viele von Ihnen kennen unser Unternehmen schon lang und begleiten uns bereits über Jahre. Daher wissen Sie: Der Name Sixt steht für **Premium-Mobilität**. Unser Geschäft ist es, Menschen zu bewegen. Sixt deckt alle Formen der modernen Mobilität ab. Sogar mehr als das: Wir entwickeln die **Mobilitätskonzepte der Zukunft**.

2016 ist für uns ein besonderes Jahr: Denn der **Börsengang von Sixt jährt sich zum 30. Mal**. Seit wir 1986 an die Börse gegangen sind – damals war es noch die altehrwürdige Bayerische Börse in München –, ist viel passiert. Unser Unternehmen hat sich **rasant entwickelt**, so wie das Kapitalmarktumfeld auch.

Wir haben einmal nachgerechnet: Hat sich die Investition in die Sixt-Aktie gelohnt? Der Emissionskurs unserer Aktie betrug bei unserem Börsendebüt 385 D-Mark, umgerechnet rund 197 Euro. Damals war unser Unternehmen an der Börse umgerechnet rund 59 Mio. Euro wert – heute sind es 2,2 Mrd. Euro.

Wer damals **10.000 Euro investiert** hat, wurde zum stolzen Besitzer von 51 Sixt-Aktien. Und wer die Papiere bis heute gehalten hat, für den hat sich der **Depotwert** – die ausgeschütteten Dividenden eingerechnet – auf etwa **445.000 Euro erhöht**. Ich denke, das ist keine schlechte Bilanz.

Nun könnten Sie mir den Vorwurf einer Bierdeckelrechnung machen, da sich die Wertentwicklung unserer Aktie über einen so langen Zeitraum nicht auf den Cent genau berechnen lässt. Das ist richtig, aber die Grundaussage stimmt: Wer damals in Sixt investierte und Geduld hatte, der hat von einer sehr guten Wertentwicklung profitiert. Ich bin übrigens der Überzeugung, dass diese Aussage einmal auch für unsere Tochtergesellschaft Sixt Leasing AG gelten wird, die vor einem Jahr den Sprung auf das Börsenparkett geschafft hat.

Der Vorstand kann bekanntlich keine Aktienkurse machen, seine Aufgabe ist es, die Geschäfte voranzubringen und erfolgreich weiterzuentwickeln. In dieser Hinsicht war 2015 für unseren Konzern erneut ein sehr erfolgreiches Jahr.

2. Wichtige Kennzahlen des Geschäftsjahres 2015

- Sixt hat erneut Maßstäbe gesetzt und ein **weiteres Rekordjahr** verzeichnet. Die Geschäftsentwicklung übertraf unsere ursprünglichen Erwartungen deutlich und führte zu **neuen Höchstwerten bei Umsatz und Ertrag**. Wir haben uns einmal mehr besser als die Vermiet- und Leasingbranche insgesamt entwickelt und somit weitere Marktanteile gewonnen.
- Mit einem **EBT**, also einem **Konzernergebnis vor Steuern**, von 185 Mio. Euro erreichten wir den besten Wert unserer Unternehmensgeschichte und übertrafen den Vorjahreswert um 18 % – und dies trotz erheblicher Mehraufwendungen für unsere vielfältigen Expansionsmaßnahmen. Beide Geschäftsbereiche Autovermietung und Leasing trugen zu dem Gewinnzuwachs bei.
- Das **Konzernergebnis nach Steuern** stieg um knapp 17 % auf 128 Mio. Euro.

- Der **Gesamtumsatz des Konzerns** nahm deutlich um 21 % auf 2,18 Mrd. Euro zu.
- Der **operative Konzernumsatz**, bei dem die Erlöse aus dem Verkauf gebrauchter Leasingfahrzeuge nicht enthalten sind, lag mit 1,94 Mrd. Euro um 18 % über dem Vorjahresniveau. Unser **Auslandsgeschäft** überschritt dabei mit 41 % Umsatzanteil erstmals die Marke von 40 %.
- Wichtig ist, dass das starke Wachstum nicht auf Kosten der Rendite geht. Wir konnten 2015 die **Umsatzrendite** des Konzerns, also das Verhältnis des operativen Konzernumsatzes zum Ergebnis vor Steuern, noch einmal leicht verbessern, und zwar auf 9,6 %. Von solch einer Rentabilität können unsere großen internationalen Wettbewerber nur träumen. Sixt ist nach unserem Kenntnisstand also weiterhin **der profitabelste große Autovermieter weltweit**.
- Das **Eigenkapital** des Sixt-Konzerns überschritt mit 1,06 Mrd. Euro erstmals die Marke von 1 Mrd. Euro. Dazu trug nicht nur der hohe Jahresgewinn bei, sondern auch die Erlöse aus dem Börsengang der Sixt Leasing AG. Mit knapp 29 % wies unser Konzern zum Jahresende 2015 unverändert eine Eigenkapitalquote aus, um die uns unsere Wettbewerber – kleine wie große – beneiden dürften.

3. Rekordausschüttung im Rekordjahr

An dieser erfreulichen Entwicklung wollen wir Sie, meine Damen und Herren, als Aktionäre unserer Gesellschaft angemessen teilhaben lassen. Gemeinsam mit dem Aufsichtsrat schlagen wir Ihnen heute eine **Rekorddividende für das Rekordjahr 2015** vor. Denn Sixt steht seit 30 Jahren für eine **aktionärsfreundliche Dividendenpolitik**, die stets einen vernünftigen Kompromiss zwischen Ihren – und meinen! - Erwartungen an eine attraktive

Ausschüttung auf der einen Seite und der Stärkung der Eigenkapitalbasis für weiteres Wachstum an der anderen Seite gefunden hat.

Daher schlagen wir Ihnen heute **folgende Ausschüttung** vor:

- **1,50 Euro pro Stammaktie**, inklusive einer Sonderdividende von 60 Eurocent, und
- **1,52 Euro pro Vorzugsaktie**, inklusive einer Sonderdividende von ebenfalls 60 Eurocent.

Auf Basis dieses Vorschlags würde die Sixt SE 71,5 Mio. Euro ausschütten – knapp ein Viertel mehr als im vergangenen Jahr. Die Ausschüttungsquote, also der Anteil der Dividendensumme am Konzernergebnis nach Steuern und Minderheitenanteilen, würde unter Berücksichtigung des Aktienrückkaufs nochmals von 53 % auf 62 % steigen.

4. Strategische Highlights 2015

Meine Damen und Herren,

der Blick nach vorne ist für einen Unternehmer zumeist wichtiger als der Blick in die Vergangenheit. Im vergangenen Jahr haben wir jedoch zahlreiche Weichen gestellt, die für die langfristige Entwicklung unseres Konzerns von großer Bedeutung sind, deswegen ein kurzer Blick zurück.

Börsengang Sixt Leasing AG

Eines der wichtigsten Ereignisse für Sixt und auch für mich persönlich war zweifellos das erfolgreiche **Börsendebüt** der Sixt Leasing AG. 30 Jahre nach dem Börsengang der früheren Sixt AG gibt es nun den Namen Sixt zum zweiten Mal auf dem deutschen Kurszettel. Der Beweggrund für diesen Schritt lag vor allem in dem starken und nachhaltigen Wachstum, das wir seit Jahren in beiden

Geschäftsbereichen Autovermietung und Leasing verzeichnen. Mit dem IPO am 7. Mai 2015 haben wir die Weichen gestellt, um für das erwartete weitere Wachstum **ein solides finanzielles Fundament** zu schaffen und beiden Geschäftsbereichen eine **voneinander unabhängige Entwicklung** zu ermöglichen.

Der Zeitpunkt dafür war richtig gewählt – im zweiten Halbjahr 2015 wäre das Umfeld für einen Börsengang deutlich schwieriger gewesen. Wir halten nach dem Börsengang als größter Aktionär weiterhin einen Anteil von 41,9 % an der Gesellschaft. Sie können also sicher sein, dass wir unverändert an der erfolgreichen Entwicklung der Sixt Leasing ein großes Interesse haben und ihren Wachstumskurs wohlwollend begleiten werden.

Dynamisches Wachstum im In- und Ausland

Das dynamische Wachstum im Jahr 2015 ist in erster Linie auf die fortschreitende **Internationalisierung unserer Vermietgeschäfte** zurückzuführen. So konnten wir die Vermietungserlöse im Ausland um 39 % auf 678 Mio. Euro steigern. Das Wachstum zog sich durch alle Sixt Corporate Länder, in denen wir mit eigenen Tochtergesellschaften aktiv sind. In nahezu allen westeuropäischen Märkten gelang Sixt 2015 ein Zuwachs beim operativen Umsatz im zweistelligen Prozentbereich, vor allem in Frankreich, Spanien und Großbritannien. Sixt hat also in Europa weitere Marktanteile gewonnen. Wir haben dazu unsere Vertriebsaktivitäten noch einmal intensiviert, um die Geschäfte mit Bestandskunden auszuweiten und zugleich neue Kunden zu gewinnen. Alle europäischen Tochtergesellschaften lieferten 2015 einen positiven Ergebnisbeitrag.

Zudem haben wir im europäischen Ausland, zum Beispiel in Frankreich, Spanien, Großbritannien und in den Niederlanden, stark in die Bekanntheit unserer Marke investiert, und dies in Sixt-typischer Manier mit Aufsehen erregender Werbung. Dadurch könnten wir die **Markenbekanntheit** teilweise deutlich erhöhen.

Wir werden die Expansion in Europa fortsetzen. Beispielsweise werden wir zum Jahresende 2016 auch auf den Kanarischen Inseln, genauer auf Teneriffa und Gran Canaria, mit eigenen Airport-Stationen vertreten sein – ein sehr interessanter Markt für Sixt. Bereits jetzt sind wir auf Teneriffa buchbar.

Den größten Beitrag zum Auslandswachstum leistete 2015 unsere **Tochtergesellschaft in den USA**, die ihren Umsatz im vergangenen Jahr mehr als verdoppelte. Nur fünf Jahre nach dem Start entwickelten sich damit die Vereinigten Staaten, der größte Autovermietmarkt der Welt, **zum zweitgrößten Markt für unser Unternehmen nach Deutschland**. Wir verfügen in den USA mittlerweile über mehr als 60 Stationen an bedeutenden Flughäfen, in wichtigen Citylagen und in beliebten Urlaubsdestinationen. Die Entscheidung im Jahr 2011, auf dem USA-Markt Fuß zu fassen, ist somit – ich denke, das kann man mit Fug und Recht feststellen – der absolut richtige Schritt gewesen. Uns ist es in kurzer Zeit gelungen, auf diesem wettbewerbsintensiven Markt eine **gute Basis** zu schaffen, die unserem Konzern **auf lange Zeit große Wachstumsperspektiven** eröffnen wird.

Unser Wachstum in der Autovermietung beschränkt sich aber nicht nur auf das Ausland. Obwohl wir **in Deutschland bereits seit vielen Jahren mit Abstand Marktführer** sind, konnten wir die Vermietungserlöse hierzulande 2015 nochmals um 10,9 % auf knapp 700 Mio. Euro erhöhen. Damit entwickelte sich die Sixt Autovermietung deutlich besser als die Branche insgesamt.

Mobilitätsangebote *DriveNow* und *myDriver*

Meine Damen und Herren,

ich sagte es bereits bei meiner Begrüßung: Sixt hat es in der Unternehmensgeschichte immer wieder geschafft, Trends frühzeitig zu identifizieren bzw. neue Trends zu schaffen. „**Mobilität**“ ist heute **ein**

Schlagwort geworden, das viele besetzen wollen: Automobilhersteller, Verkehrsunternehmen, Energieversorger, Mitfahrzentralen, Autovermieter oder Leasinggesellschaften – die Politik sowieso. Und jeder versteht darunter etwas anderes.

Wir bei Sixt verstehen unter „Mobilität“ nicht einfach, dass Menschen von A nach B kommen. Mobilität hat für uns immer mit **Komfort, Flexibilität und individuellen, zeitgemäßen Lösungen** zu tun.

Ein gutes Beispiel ist unser **Carsharing-Joint-Venture DriveNow**, das wir zusammen mit der BMW Group betreiben. Immer weniger Menschen – vor allem in den Großstädten – sehen den Wert eines Autos in dessen Besitz, sondern mehr und mehr in seiner Nutzung bei Bedarf. *DriveNow* hat den modernen Carsharing-Markt wesentlich mitentwickelt. Mittlerweile hat unser Joint-Venture allein in Deutschland rund 550.000 registrierte Kunden – das ist fast die Hälfte aller hierzulande registrierten Carsharing-Nutzer.

Damit ist *DriveNow* – nur fünf Jahre nach seiner Einführung – das **kundenstärkste Carsharing-Unternehmen Deutschlands**. Zudem trieb das Unternehmen im vergangenen Jahr seine Expansion durch Präsenzen in Kopenhagen und Stockholm voran. Und natürlich plant *DriveNow*, weitere europäische Metropolen zu erschließen.

Ein weiteres neues Mobilitätsangebot aus dem Hause Sixt entwickelt sich ebenfalls positiv: unser **Transferdienstleister myDriver**. Mit seinem hohen Servicestandard und professionellen Fahrern bietet das Unternehmen deutliche Vorteile gegenüber Taxis. Dies gilt nicht zuletzt für Firmenkunden, denen die elektronische Rechnungsstellung zu Festpreisen die Abrechnungsprozesse deutlich erleichtert. Kein Wunder, dass mehr als die Hälfte der Fahrten von *myDriver* mit Firmenkunden erfolgen. Im Jahr 2015 wurde unser Transferdienst insgesamt rund 150.000 Mal gebucht, rund 50 % häufiger als im Vorjahr.

In Deutschland bereits nahezu flächendeckend verfügbar, hat *myDriver* zudem im ersten Quartal dieses Jahres die **internationale Expansion begonnen**. So steht der Service mittlerweile in 16 weiteren Ländern wie Belgien, Österreich, Italien, Großbritannien, Türkei, Frankreich, Spanien und Dänemark zur Verfügung.

Produkteinführungen *SmartStart* und *fastlane*

Premium-Mobilität, wie Sixt sie versteht, bedeutet, Anmietprozesse für unsere Kunden flexibel, komfortabel und sicher zu gestalten und dafür neueste Online- und Mobile-Technologien zu nutzen. Das haben wir vergangenes Jahr mit unseren neuartigen Services *fastlane* und *SmartStart* einmal mehr unter Beweis gestellt.

Mit ***SmartStart***, das wir als Pilotprojekt in Hamburg, München, Düsseldorf und Nizza eingeführt haben, bieten wir den Kunden die Möglichkeit, ihren Sixt-Mietwagen direkt im Parkhaus ohne Umweg über den Schalter abzuholen. Einer unserer Mitarbeiter nimmt sie im Parkhaus in Empfang und schließt den Mietvertrag mithilfe eines Tablet-PCs ab. Bei Bedarf kann der Kunde sich sogar sein Wunschfahrzeug noch vor Ort aussuchen. Wir sparen unseren Kunden somit leidige Wartezeiten am Counter und bieten ihnen einen noch höheren Komfort.

Ähnlich funktioniert ***fastlane***: Mit diesem Service bieten wir erstmalig eine vom klassischen Counter komplett unabhängige Vermietung an. Unsere Kunden können mit Hilfe der Sixt-App sämtliche Prozesse von der Registrierung über die Buchung bis hin zum Öffnen des Fahrzeugs über ihr Smartphone steuern. Die Pilotphase von *fastlane* startete Ende 2015 in Zürich. Die Resonanz der Kunden ist bisher sehr positiv, so dass dieser Service noch dieses Jahr in weitere Städte ausgerollt werden dürfte.

Dies sind nur zwei Beispiele für moderne Produktentwicklungen, die dem Premium-Anspruch von Sixt gerecht werden und uns zu dem machen, was unser Anspruch ist: zum **Innovationsführer der Branche**.

5. Dank an die Mitarbeiter

Meine Damen und Herren,

zu Beginn sagte ich, unser Geschäft sei es, **Menschen zu bewegen**. Das kann man durchaus auch im übertragenen Sinn verstehen: **Wir wollen unsere Kunden begeistern** und nicht einfach zufriedenstellen. Für dieses Ziel brauchen wir die richtigen Mitarbeiter, die sich mit uns und unseren Ideen identifizieren, die aber auch eigene Ideen mitbringen und den unternehmerischen Spirit haben, diese umzusetzen.

Mitarbeiter, die sich mit **Herzblut, unternehmerischem Denken und Begeisterung** ihrer Aufgabe widmen, die sich niemals mit der zweitbesten Lösung zufrieden geben und ihr Handeln auf die Bedürfnisse ihrer Kunden ausrichten. Das sind die Kennzeichen unserer **Sixt-DNA**, die entscheidend für unseren Erfolg ist. Denn wenn wir nicht höchste Ansprüche an uns selbst stellen, werden wir unsere Kunden nicht begeistern. Die **Personalrekrutierung und die Personalentwicklung** ist somit längst eine der Kernaufgaben in unserem Unternehmen, in die wir viel Zeit und Aufwand investieren.

Die Ergebnisse von 2015 zeigen, dass der spezielle Sixt-Spirit tagtäglich von unseren Mitarbeitern gelebt wird. Für ihr unermüdliches Engagement möchte ich – in Namen des gesamten Vorstands – allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern meinen herzlichen Dank und meine Anerkennung aussprechen.

6. Start 2016 und Ausblick

Lassen Sie uns nun zur Entwicklung im laufenden Jahr kommen. Dass die Weichen bei Sixt weiterhin auf Erfolg stehen, hat uns der Geschäftsverlauf des ersten Quartals gezeigt.

- Unsere **Umsatzentwicklung ist weiterhin sehr dynamisch**. So verzeichnete der **operative Konzernumsatz** in den ersten drei Monaten mit 465 Mio. Euro ein Plus von 15 % gegenüber dem gleichen Vorjahresquartal.
- Motor bleibt das Auslandsgeschäft: Die Vermietungserlöse außerhalb Deutschlands wuchsen um 38 %, wodurch ihr Anteil an den gesamten Vermietungserlösen erstmals bei mehr als 50 % lag. Das zeigt, wie stark sich Sixt in den vergangenen Jahren internationalisiert hat.
- Trotz anhaltend hoher Mehraufwendungen für unsere Expansionsmaßnahmen stieg unser **Quartalsergebnis vor Steuern** um knapp 11 % auf 31 Mio. Euro.

Nach diesem **guten Jahresauftakt** und auch nach dem bisherigen Verlauf des zweiten Quartals gibt es für uns keinen Grund, von unseren bisherigen Aussagen zum Gesamtjahr 2016 abzurücken.

- Wir gehen beim **operativen Konzernumsatz** von einer leichten Erhöhung gegenüber 2015 aus.
- Beim **Konzernergebnis vor Steuern** sehen wir – nach Berücksichtigung der weiter anfallenden Mehraufwendungen für Expansionsmaßnahmen – einen stabilen bis leicht steigenden Wert gegenüber 2015.

7. Schlusswort

Meine Damen und Herren,

Sixt hat in den vergangenen Jahren erfolgreich neue Mobilitätskonzepte rund um das Automobil entwickelt und in den Markt eingeführt. Jedes Produkt deckt bestimmte Kundenbedürfnisse ab, und in der Summe bietet unser Konzern eine **einzigartige Palette von ineinandergreifenden Mobilitätsangeboten**. Der zunehmende Bedeutungsverlust des eigenen Fahrzeugs, auf das man früher sehnsuchtsvoll gespart hat, ist ein gesellschaftlicher Trend, der Sixt entgegenkommt. Er bietet uns die Chance, mit bedarfsgerechten Konzepten Menschen mobil zu halten – sei es für wenige Minuten mit *DriveNow*, für ein paar Stunden durch die Sixt Autovermietung oder für einige Jahre durch Full Service Leasing oder Privatkundenleasing.

Die **Mobilität der Zukunft** zu gestalten ist unsere Aufgabe, an der mehr als 5.000 Mitarbeiter bei Sixt Tag für Tag mit Leidenschaft arbeiten. Und ich versichere Ihnen: Wir haben noch viel vor!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!
