



**„SIXT steht niemals still:
Wir verstehen die Krise als Chance!“**

**Rede von Erich Sixt,
Vorstandsvorsitzender der Sixt SE**

**Alexander Sixt,
Mitglied des Vorstands der Sixt SE**

**Konstantin Sixt,
Mitglied des Vorstands der Sixt SE**

**Virtuelle ordentliche Hauptversammlung
München, 24. Juni 2020**

Sperrfrist: Redebeginn

Es gilt das gesprochene Wort

1. Begrüßung (Erich Sixt)

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

- ich begrüße Sie herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung unseres Unternehmens, natürlich im Namen des gesamten Vorstands.
- Ebenso **heiße ich die Geschäftspartner sowie die Vertreter der Banken und der Medien** herzlich willkommen.
- Ich freue mich, dass Sie auch in der aktuellen Situation **so zahlreich an der ersten virtuellen Hauptversammlung von SIXT** teilnehmen.
- Die Art des heutigen Zusammentreffens ist ebenso für Sie als auch für uns höchst ungewohnt, aber nun einmal den Umständen geschuldet, die ich sicherlich nicht weiter ausführen muss. Machen wir das Beste daraus!

2. 2019 – Meilenstein für die Mobilität der Zukunft

- Noch vor ein paar Monaten hätten wir Ihnen nur gute Nachrichten präsentiert, denn SIXT war bis zum Beginn der Corona-Krise, um es sportlich auszudrücken, in Top-Form und eilte von Rekord zu Rekord.
- Gerade im vergangenen Geschäftsjahr **2019 haben wir in wirtschaftlicher und in strategischer Hinsicht Maßstäbe gesetzt.**

- So haben wir nicht nur beim **Umsatzwachstum ein neues Rekordjahr bei anhaltend hoher Profitabilität** verzeichnet, sondern auch gezeigt, dass die vielzitierte Mobilität der Zukunft bei SIXT schon heute Wirklichkeit ist.
- Wir haben Ende Februar 2019 unsere **Mobilitätsplattform ONE mit der neuen SIXT App** gestartet und somit ein Angebot auf den Markt gebracht, das unsere Stärken – v.a. unsere Skalenvorteile durch den Betrieb einer der größten Flotten Europas sowie unsere langjährige IT Kompetenz – optimal miteinander verbindet.
- Die **SIXT App vereint die Angebote von SIXT rent**, also die klassische Autovermietung, das **Carsharing-Angebot SIXT share**, Transferservices von **SIXT ride** und seit Neuestem auch Auto Abos von **SIXT+**. Damit bietet sie **Mobilität aus einer Hand für jeden Bedarf – vom Carsharing** für wenige Minuten oder Stunden, **über den Mietwagen** für einige Tage oder Wochen **bis hin zum Auto Abo** über mehrere Monate.
- Die **Digitalisierungsstrategie von SIXT** reicht aber noch weiter: Sie umfasst **sämtliche Vertriebskanäle und operativen Geschäftsprozesse** unseres Konzerns. Dazu zählten vergangenes Jahr auch der **Roll-out einer neuen Vermietsoftware** und einer neuen, **für unsere Kunden optimierten Website**, aber auch die **Eröffnung zahlreicher SIXT fastlane Stationen**, bei denen Sie nur noch Ihr Smartphone und unsere SIXT App benötigen, um das Fahrzeug zu reservieren und vor Ort, etwa in öffentlichen Parkhäusern, zu übernehmen.
- Die neue SIXT App ist bei unseren Kunden auf eine **sehr erfreuliche Resonanz** gestoßen und hat bereits ab dem Start ein signifikantes Zusatzgeschäft generiert. Sie ist heute der **wichtigste Treiber unseres Wachstums**.
- Die SIXT App wurde bisher **mehr als 2 Mio. Mal heruntergeladen**, mittlerweile finden **mehr als 70 % aller Buchungen** bei SIXT über das **Internet oder mobile** Endgeräte statt.

- Dadurch sind wir nun in einer starken Position, um **die künftigen Spielregeln** auf den weltweiten Mobilitätsmärkten mitzuprägen.

3. Kennzahlen Geschäftsjahr 2019

Was bedeutet diese erfreuliche Entwicklung konkret in Zahlen? Sicherlich kennen die meisten von Ihnen bereits den **Jahresabschluss 2019**, daher fasse ich mich an dieser Stelle kurz:

- Das **Konzernergebnis vor Steuern (EBT)** erreichte 337,4 Mio. Euro und lag damit sogar leicht über dem bisherigen vergleichbaren Rekordwert des Vorjahres von 336,7 Mio. Euro, obwohl wir erneut erheblich in die Digitalisierung, allen voran SIXT ONE, und in die fortlaufende Expansion in Europa und den USA investiert haben.
- Der **operative Konzernumsatz**, in dem die Erlöse aus dem Verkauf gebrauchter Leasingfahrzeuge nicht enthalten sind, erhöhte sich um 13,3 % auf 2,95 Mrd. Euro.
- Das deutliche Wachstum resultierte wie in den Vorjahren in erster Linie aus dem **starken Auslandsgeschäft** im Geschäftsbereich Mobility, das um 23 % zulegte. Gerade in wichtigen Märkten wie den USA, Frankreich oder Spanien haben wir erfreuliche Zuwächse verzeichnet. Aber auch in Deutschland ist SIXT weiter gewachsen, und zwar immerhin um mehr als 8 %. Erstmals überschritt der Anteil des Auslands am operativen Umsatz im Bereich Mobility die Marke von 60 %. Unsere Geschäfte stehen also geografisch auf einer immer breiteren Basis.
- Der **gesamte Konzernumsatz** verbesserte sich 2019 um 12,9 % auf 3,31 Mrd. Euro.

An dieser Stelle möchte ich nun an meinen **Sohn Alexander übergeben**, der Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Entwicklungen im ersten Halbjahr 2020 geben wird.

4. Veräußerung Beteiligung an Sixt Leasing (Alexander Sixt)

Meine Damen und Herren,

- der Erfolg unserer Plattform SIXT ONE zeigt, welche **enorme Potenziale und Chancen** ein Unternehmen wie unseres hat, wenn es **seine historischen Stärken im Vermietungsgeschäft und seine Skalenvorteile** mit einer hohen, in den vergangenen Jahren nochmal deutlich weiterentwickelten **IT- und Tech-Kompetenz verbindet**.
- Auch unser Carsharing-Service sowie unsere jüngst am Markt gelaunchten Abo-Modelle sind keine neuen Produktsegmente, sondern eine Form der Evolution unseres Kerngeschäfts.
- Es ist deshalb für uns klar, dass wir unsere Ressourcen ganz auf diese Märkte und unser **Kerngeschäft konzentrieren** wollen, da wir uns aufgrund unserer Stärken und langjährigen Erfahrung **hier langfristig das größte Wachstumspotenzial versprechen**.
- Vor diesem Hintergrund verstehen Sie sicherlich besser unsere Entscheidung vom Februar dieses Jahres, die **41,9-prozentige Beteiligung der Sixt SE an der Sixt Leasing SE zu veräußern**.
- Nach dem Börsengang der Leasingpartei im Jahr 2015, bei dem wir bereits fast 60 % der Anteile abgaben, war dies ein konsequenter strategischer Schritt. Denn **durch den Verkauf des Restanteils können wir uns noch stärker auf die Weiterentwicklung unserer neuen Mobilitätsdienste, die Digitalisierung des Unternehmens sowie auf die internationale Expansion konzentrieren**.

- Wir haben mit dem Käufer, der **Hyundai Capital Bank Europe**, einen **Kaufpreis von 155,6 Mio. Euro** vereinbart. Dies entspricht **18,00 Euro je verkaufter Aktie**. Hinzu kommt, dass wir eine Dividende der Sixt Leasing für das Geschäftsjahr 2019 erhalten, wodurch sich der Gesamtpreis auf 163,4 Mio. Euro bzw. 18,90 Euro je Aktie erhöht.
- Nachdem das **öffentliche Übernahmeangebot mit einer Annahmquote von über 90 % aller Sixt Leasing-Aktien** erfolgreich war, rechnen wir mit dem **Vollzug der Transaktion** im zweiten Halbjahr dieses Jahres.
- Damit wäre der **Verkauf nach dem Börsengang der Sixt Leasing SE** und dem **Verkauf unserer DiveNow Anteile** die **dritte überaus erfolgreiche Transaktion** innerhalb von nur fünf Jahren.

5. Corona-Krise und Gegenmaßnahmen

- SIXT ist **auch in das Jahr 2020 mit hohem Tempo** gestartet. In den ersten beiden Monaten sind wir weiter gewachsen, sogar über unseren Erwartungen. Dann wurden wir auf unserem Weg **unvermittelt hart und vor allem unverschuldet ausgebremst**.
- Mit der weltweiten Verbreitung des Coronavirus und dem Inkrafttreten staatlicher Maßnahmen zur Eindämmung der Pandemie kam unser Geschäft **Mitte März zeitweilig weitgehend zum Erliegen**.
- Die Reisewarnungen, Kontakt- und Mobilitätsbeschränkungen und die Quasi-Einstellung des Flugverkehrs beeinträchtigen bis heute den globalen Touristik- und Mobilitätssektor in dramatischer Weise.
- Die **Konsequenzen eines solch weltweiten Lockdowns** für einen internationalen Mobilitätsdienstleister wie SIXT sind leicht nachzuvollziehen: Uns wurde quasi über Nacht die Grundlage für einen großen Teil unseres Geschäfts entzogen. Die **Folgen dieser Vollbremsung** haben wir bereits **im**

ersten Quartal gespürt, in dem wir einen **Konzernverlust vor Steuern (EBT) von 5,1 Mio. Euro ausgewiesen haben.**

- Wir haben auf diese außerordentliche Situation frühzeitig mit einem **umfangreichen Maßnahmenpaket** reagiert. So gründeten wir bereits **Mitte Februar eine Taskforce zum Schutz unserer Mitarbeiter, Kunden und Partner**, die durchweg sehr gute Arbeit geleistet hat.
- Zudem haben wir bereits frühzeitig und mit großer Entschlossenheit Maßnahmen zur Senkung der Flotten-, Personal- und Sachkosten und damit zur **Sicherung und Ausweitung unserer Liquidität** eingeleitet und teilweise bereits im März ergebniswirksam zur Umsetzung gebracht.
- **Reduzierung Vermietflotte:** Wir haben unsere **Vermietflotte**, unsere mit Abstand größte Kostenposition, die in 2019 rund die Hälfte der Kosten im Bereich Mobility ausmachte, im In- und Ausland **bereits im März kurzfristig um 13 Prozent im Vergleich zum Vorjahr reduziert**, um das Angebot an die stark gesunkene Nachfrage anzupassen.
- Dies ist möglich, weil unsere Fahrzeuge üblicherweise nur rund 6 Monate in der Flotte bleiben. Durch die Verkleinerung konnten wir **kurzfristig erhebliche Liquidität freisetzen.**
- Dies zeigt die **Anpassungsfähigkeit unseres Geschäftsmodells**, das wir je nach Nachfrage relativ schnell – in der Krise nach unten und in Zeiten konjunkturellen Wachstums nach oben – anpassen können.
- **Kostenprogramm:** Wir haben Investitionen verschoben sowie signifikante Einsparungen bei Personal- und Sachkosten vorgenommen, um die Kostenbasis im Konzern zu senken. Dadurch werden wir **in diesem Jahr mehr als 150 Mio. Euro einsparen**, die Reduzierung der Flottenkosten sind darin noch nicht eingerechnet.

- Dazu nutzen wir in einigen europäischen Ländern auch die Möglichkeit der **Kurzarbeit**. Wir wollen uns eben nicht von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern trennen, sondern **langfristig Arbeitsplätze in größtmöglichem Umfang** sichern. Denn wir brauchen jede und jeden von ihnen, wenn die Nachfrage und damit unsere Geschäfte wieder anziehen, der Markt sich weiter konsolidiert haben wird und wir auf den Wachstumspfad zurückkehren.
- **Finanzierung:** Im Mai haben einen **Konsortialkredit mit fünf Banken unter Beteiligung der KfW** mit einem Volumen **von bis zu 1,5 Mrd. Euro** vereinbart. Die **vier Hausbanken** haben dabei **einen Anteil von 460 Mio.** Euro an der Gesamtkreditsumme übernommen.
- Die Kreditlinie dient in erster Linie dem **Aufbau und der Finanzierung unserer Flotte**, um wieder Umsätze zu erzielen, sobald die Nachfrage sich erholt – denn **wir investieren in sogenannte Earning Assets**.
- Da der **Kapitalmarkt im Zuge von COVID-19 für uns als ungeratetes Unternehmen nicht zugänglich** war und der Zugang in 2020 vermutlich schwierig bleiben wird, sind wir den Weg des Konsortialkredits gegangen.
- Es ist daher eine Vorsichtsmaßnahme, die unserer konservativen Unternehmensführung und Bilanzpolitik entspricht. **Bislang haben wir aus diesem Kredit noch keinen einzigen Euro gezogen**.
- Ebenso möchte ich betonen, dass es sich um einen **regulären Kredit** handelt, der in **voller Höhe zurückzuzahlen** ist und der sogar **über unserem aktuellen gewichteten Zinssatz** verzinst wird.

Ich darf an dieser Stelle wieder **an meinen Vater übergeben**.

6. Dividende (Erich Sixt)

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

- Sie wissen: Wir vertreten seit jeher den Grundsatz, dass Sie am Unternehmenserfolg durch attraktive Dividendenzahlungen teilhaben sollen. Die außergewöhnliche Krisensituation in diesem Jahr hat uns aber dazu bewogen, den **Fokus auf die Eigenfinanzierung** zu legen.
- Deshalb hatten wir bereits Anfang März, noch vor dem Antrag bei der KfW, den Beschluss gefasst, **für das Geschäftsjahr 2019 keine Dividende zu zahlen, mit Ausnahme der Mindestdividende für die Vorzugsaktien in Höhe von 5 Eurocent je Vorzugsaktie.**
- In dem bereits angesprochenen Konsortialkredit unter Beteiligung der KfW haben wir uns zudem verpflichtet, während der Laufzeit des Kredites keine Ausschüttungen vorzunehmen.
- Sie nehmen mir sicherlich ab, dass der **Dividendenausfall auch mich persönlich als Großaktionär schmerzt.** Aber es ist das richtige Signal in dieser Zeit, in der Liquidität und Kapitalstärke absolut elementar für eine nachhaltige und gesicherte Unternehmensentwicklung sind.

7. SIXT-Stärken – Für uns gibt es keinen Stillstand!

- Die Corona-Krise hat bereits jetzt zu **dramatischen Veränderungen in unserer Branche** geführt. Unsere großen internationalen Wettbewerber in der **Autovermietung kämpfen um ihre Existenz**, die **Insolvenz von Hertz** in den USA und Kanada ist nur das prominenteste Beispiel. Auch neue Player im weltweiten Mobilitätsmarkt müssen sich nun erstmals in einer Krise beweisen.

- Bei SIXT haben wir **unverzüglich und konsequent gehandelt**. Die Geschäftsentwicklung folgt bisher den Annahmen, wie wir sie im März getroffen haben.
- Unsere **Krisenfestigkeit**, so meine ich, kommt aber nicht von ungefähr. Sie gründet sich auf **Stärken von SIXT**, die klar zu benennen sind und die uns jetzt zu Gute kommen.
- **Kapitalkraft:** SIXT ist finanziell **wesentlich besser aufgestellt** als seine Wettbewerber – das habe ich in den vergangenen Jahren immer wieder betont.
- Wir verfügten zum Ende des ersten Quartals 2020 über eine **Eigenkapitalquote von 24,0 %**, ein Wert, der weit oberhalb des Durchschnitts der Vermiet- und Leasingbranche liegt. Durch die **Entkonsolidierung des Leasinggeschäfts** wird sich dieser Wert **weiter in Richtung 30 % erhöhen**.
- Und wir haben uns in den vergangenen Jahren einen **exzellenten Ruf am Kapitalmarkt erarbeitet**, den wir vor der Krise regelmäßig in Anspruch genommen haben. **Auch wenn dieser uns aufgrund der Corona-Krise vorübergehend verschlossen** ist, so stehen insgesamt ausreichend Mittel zur Verfügung, um unsere **Produkte und Services kurzfristig an eine wieder steigende Nachfrage anzupassen** und auch weiterzuentwickeln.
- **Erfahrung:** Die aktuelle Krise, so heftig und herausfordernd sie ist, ist nicht die erste Krise in der bald 110-jährigen Geschichte von SIXT.
- Sie ist auch nicht die erste Krise unter meiner Führung. Die **Ölkrise von 1973, die Tschernobyl-Katastrophe von 1986, die Terroranschläge vom 11. September 2001 oder die Finanzkrise von 2008** sind nur einige Beispiele für Situationen, die niemand vorhersehen konnte und die unsere Geschäfte massiv beeinflusst haben.
- In jeder dieser Situationen haben wir **wichtige Erfahrungen gesammelt**, von denen wir jetzt profitieren.

All das ergibt diesen **ganz besonderen Spirit**, den unser Unternehmen auszeichnet:

- Wir ruhen uns nicht auf dem Erreichten aus.
- Wir nehmen Herausforderungen an.
- Wir suchen immer nach neuen Lösungen, die unsere Kunden begeistern.

- Sie alle kennen **SIXT als ein Unternehmen** mit einer lebendigen Innovationskultur, **einer hohen Anpassungsfähigkeit** und vor allem **mit einem unbedingten Wachstumswillen. Für uns gilt: SIXT steht niemals still! SIXT ist immer in Bewegung!**

- Diese Eigenschaft ist ein entscheidender Teil unserer DNA. Deshalb verstehen wir auch die aktuelle **Krise als eine Chance.**

Mein Sohn Konstantin wird Ihnen nun erläutern, wie und warum wir auch in Zeiten der Krise mit unseren Produkten immer am Puls der Zeit und ganz nah am Kunden sind.

8. Strategischer Kurs wird fortgesetzt – Neue Produkte (Konstantin Sixt)

Meine Damen und Herren,

- die letzten Wochen haben **nicht nur unser Land** auf vielerlei Art und Weise **grundlegend verändert**, sondern **auch die Bedürfnisse** der Menschen **nach Mobilität.**

- Viele Menschen meiden in der aktuellen Situation die öffentlichen Verkehrsmittel. **Sie bevorzugen ein eigenes Fahrzeug, in dem sie sich sicher fühlen** und wären auch gern in der Folgezeit der Corona-Krise komfortabel und unabhängig im eigenen Auto unterwegs.

- Gleichzeitig **scheuen sie aber angesichts der unsicheren wirtschaftlichen Lage größere Investitionen**, etwa für den Autokauf. Vor diesem Hintergrund werden Mietwagen und Carsharing gerade heute als sichere Alternative zu öffentlichen Verkehrsmitteln erachtet.
- Deshalb haben wir eine **großangelegte Produktoffensive** für die unterschiedlichen Anforderungen unserer Kunden gestartet.
- **SIXT+:** Wir haben unser Angebot auf der Mobilitätsplattform SIXT ONE ausgebaut und neben den bestehenden Produktbereichen SIXT rent, SIXT share und SIXT ride ein **weiteres, zukunftssträchtiges Produkt** gestartet: **SIXT+**.
- Dabei handelt es sich um ein **flexibles und monatlich kündbares Auto-Abo** zu einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit der monatlichen Rate sind sämtliche Nebenkosten wie Haftpflicht, Wartung, Verschleiß oder TÜV bereits abgedeckt.
- Die Abonnenten können **immer die neuesten Fahrzeuge** fahren und müssen nicht mit einem Wertverlust beim Verkauf eines eigenen Autos kalkulieren.
- Wir sehen in **SIXT+ die ideale Ergänzung unserer bestehenden Services** – mit einem gewaltigen Marktpotenzial in den nächsten Jahren:
- Während es aktuell nur etwa **20.000 Auto-Abo-Verträge in Deutschland** gibt, gehen Studien von einem **Marktpotenzial von 500.000 bis zu einer Million Verträge** innerhalb der nächsten zehn Jahre aus. Diese Zukunftsaussichten stimmen uns mit Blick auf SIXT+ entsprechend optimistisch.
- **Internationalisierung:** Wir treiben unsere Internationalisierung auch in der Krise weiter voran und haben unser Carsharing **SIXT share vor kurzem auf das europäische Ausland** ausgeweitet.

- Anfang Juni haben wir SIXT share **in gleich drei niederländischen Metropolen gestartet** – und das erstmalig **mit einer 100 % elektrischen Flotte**. Damit haben wir den dortigen Markt mit einem Angebot aufgerüttelt, das es in dieser Form noch nicht gab. Die Nutzer können ihre Fahrzeuge in Amsterdam, Rotterdam und Den Haag mieten und in allen SIXT-Filialen im Land wieder abgeben. Damit gewährleisten wir **eine nahtlose Interkonnektivität unseres Carsharings**.
- **SIXT share Deutschland:** Auch in unserem Heimatmarkt haben wir unsere **Carsharing-Flotte** seit Beginn der Corona-Krise **um mehr als 1.000 Fahrzeuge aufgestockt**, um der erhöhten Nachfrage nach flexiblen Mobilitätslösungen von Privat- und Firmenkunden zu entsprechen.
- Damit tragen wir nicht nur kurzfristig den besonderen Bedingungen der Corona-Pandemie Rechnung. Langfristig sehen wir in diesem Angebot einen wichtigen **Beitrag zur oftmals geforderten Verkehrswende und unterstreichen** erneut die **übergreifende Vision** von SIXT, **urbane Mobilität auf intelligente und nachhaltige Weise neu zu definieren**.
- Nicht nur mit neuen Angeboten reagiert SIXT auf die aktuellen Entwicklungen, auch durch die stetige Optimierung seiner Produkte und Prozesse ist das Unternehmen immer am Puls der Zeit, so auch mit **der jüngst komplett überarbeiteten Website sixt.de**, die das **Mieten von Fahrzeugen noch einfacher, schneller und übersichtlicher** macht.
- **SIXT hat den Mobilitätsmarkt** in seiner über 100-jährigen Geschichte **mehr als einmal mit innovativen Produkten geprägt** und beweist sich auch in der aktuellen Situation einmal mehr als Taktgeber der Branche.
- Mit der **konsequenten Weiterentwicklung der Mobilitätsplattform SIXT ONE** haben wir die Grundlage geschaffen, um **kurzfristig auf sich ändernde Mobilitätsbedürfnisse reagieren und Mobilitätslösungen für jeden Bedarf** anbieten zu können.

Zum Abschluss darf ich noch einmal **an meinen Vater übergeben**.

9. Ausblick (Erich Sixt)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

- SIXT ist heute **einer der führenden Mobilitätsdienstleister weltweit**. Wir setzen auf unsere **Innovationskraft und neueste Technologien**. Mit unseren erheblichen **Investitionen** in ein integriertes und **volldigitalisiertes Produktangebot** und dem kontinuierlichen **Ausbau unserer IT-Kapazitäten** haben wir uns in den vergangenen Jahren mehr und mehr **zu einem Tech-Unternehmen weiterentwickelt**.
- **Digitalisierung und internationale Expansion** bleiben die **zentralen Bausteine unserer Strategie**. Daran werden wir auch in diesem und in den nächsten Jahren mit Nachdruck arbeiten. **Neue Angebote** wie **SIXT+** und der **Start von SIXT share in den Niederlanden** sind dafür die besten Beispiele.
- Natürlich haben sich mit der Corona-Krise zumindest kurzfristig die Rahmenbedingungen geändert. Der **weltweite Lockdown** und die **andauernden Reisebeschränkungen** werden **massive Auswirkungen** auf die Entwicklung der **Weltwirtschaft** und damit auf die **Mobilitätsbranche** haben.
- Die **OECD** geht in ihrer aktuellen Konjunkturprognose für das laufende Jahr von einem **Schrumpfen der Weltwirtschaft zwischen 6,0 % und 7,6 %** aus, je nach dem weiteren Verlauf der Corona-Pandemie.
- Auch wir bei SIXT haben **im März Corona-bedingt** unsere Jahresplanung angepasst. Trotz **drastischer Einbußen im ersten und vor allem im zweiten Quartal**, das das **schlechteste unserer Unternehmensgeschichte** werden wird, liegen wir mit unseren Zahlen derzeit **weiter im Rahmen dieser angepassten Planung**.

- Zudem sehen wir, dass die **aktuellen Lockerungen** und zurückgenommenen Reisewarnungen **Wirkung zeigen**: So verzeichnen wir **in den europäischen Urlaubsdestinationen** wie auch **im inneramerikanischen Flughafengeschäft** derzeit wieder einen **Buchungsanstieg** im Vergleich zum Zeitraum April und Mai.
- Von **essentieller Bedeutung** wird für uns jedoch die Entwicklung im üblicherweise im Jahresverlauf **umsatzstärksten dritten Quartal sein**, die aktuell noch **mit massiven Unsicherheiten** behaftet ist.
- So stellt sich zum einen die Frage, wie **stark sich das Reiseverhalten der Europäer über den Sommer entwickeln wird**. Denn gerade in der momentanen Situation **warten viele Urlauber die Entwicklungen am Urlaubsort ab** und buchen ihren Mietwagen erst äußerst kurzfristig.
- Zum anderen wird entscheidend sein, **wie vorsichtig sich die Reisenden mit Blick auf die noch immer omnipräsenten COVID-19-Risiken verhalten werden**.
- Unsere aktuellen Planungen gehen von **einer sukzessiven Erholung der Nachfrage in der zweiten Jahreshälfte und einer Rückkehr zur Normalität im Jahr 2021** aus.
- Doch **wir haben bereits im März gesagt**, dass **verlässliche Annahmen** zum tatsächlichen Verlauf des Geschäftsjahres 2020 aufgrund der gegenwärtigen Umstände **mit erheblichen Unsicherheiten behaftet sind**.
- So würde eine **zweite Welle** oder auch ein deutlich von unseren Annahmen abweichendes Reiseverhalten **unsere Planung für das zweite Halbjahr entsprechend beeinflussen**.
- Doch angesichts der Tatsache, dass sich unsere Geschäfte derzeit so entwickeln, wie wir es im März, bei Ausbruch der Krise, angenommen haben, und wir aktuell den beschriebenen Buchungsanstieg in Westeuropa und den USA verzeichnen, **sind wir bei SIXT vorsichtig optimistisch**.

Deshalb gehen wir trotz der skizzierten Unsicherheiten für das Jahr 2020 weiterhin von...

- einem **starken Rückgang beim operativen Konzernumsatz** gegenüber dem Vorjahr ohne Berücksichtigung des nicht fortgeführten Geschäftsbereichs Leasing und...
- einem **deutlich positiven, wenn auch sehr stark unter dem Vorjahr liegenden Konzern-EBT** aus. Dabei ist der positive Ergebniseffekt aus dem Verkauf unserer Beteiligung an Sixt Leasing natürlich nicht berücksichtigt.
- **Für das Jahr 2021** erwarten wir weiterhin **eine deutliche Steigerung des operativen Konzernumsatzes und eine leichte Zunahme des Konzern-EBT** – jeweils **gegenüber dem bisherigen Rekordjahr 2019** und ohne Berücksichtigung des nicht fortgeführten Geschäftsbereichs Leasing.

10. Dank an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

- Ich möchte nicht enden, **ohne einen großen Dank auszusprechen**. Unsere **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** sind seit jeher eine unserer größten Stärken im Wettbewerb.
- Sie zeichnen sich in besonderer Weise **durch Leidenschaft, Engagement, eigenverantwortliches Handeln und nicht zuletzt durch unternehmerisches Denken** aus.
- Sie leben jeden Tag **den besonderen SIXT Spirit**, den unsere Kunden so sehr schätzen.

- In den vergangenen Wochen und Monaten sind die **Anforderungen an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nochmals deutlich gestiegen.**
- Die Corona-Krise hat unser Geschäft in massiver Weise erschwert. **Das betrifft die Tätigkeit in den Stationen und an den Countern** mit allen Sicherheits- und Schutzvorkehrungen und **den direkten Kontakt mit unseren Kunden aus der ganzen Welt.**
- Das betrifft auch die Arbeitsabläufe in allen Zentral- und Verwaltungsfunktionen. Und das betrifft **auch unsere Mitarbeiter in Kurzarbeit**, die zweifellos notwendig ist, die aber für jeden Betroffenen auch Opfer und finanzielle Einbußen bedeutet. Das ist **meiner Familie und mir sehr schmerzlich bewusst und das berührt uns sehr!**
- Deshalb möchte ich persönlich, aber sicher auch in Ihrer aller Namen, heute **allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre Arbeit und ihre Loyalität herzlich danken!**
- Sie haben die **Herausforderungen angenommen** und in den vergangenen Wochen und Monaten **alles getan**, dass wir **diese unverschuldete Krise bestmöglich meistern konnten.** Auf diese Leistung können sie stolz sein.
- Meine Damen und Herren, ich sagte vorhin: **SIXT steht niemals still.** Sie können sicher sein, dass dieses Motto weiterhin in unserem Unternehmen gelten wird.
- Ich bin sicher: Die **Corona-Krise** wird in unserer langen Firmengeschichte nur **eine Episode** sein, eine Herausforderung, der wir uns gestellt haben und die wir am Ende gut bewältigt und **als Chance genutzt** haben werden. **Denn SIXT geht immer weiter. Und SIXT denkt immer weiter!**

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.
