



„SIXT – Erfolgreich und gestärkt in die Zukunft“

Reden von

**Alexander Sixt
Konstantin Sixt**

Co-Vorstandsvorsitzende der Sixt SE

Virtuelle ordentliche Hauptversammlung

Pullach im Isartal, 25. Mai 2022

Es gilt das gesprochene Wort!

Aus Gründen der besseren Verständlichkeit verwenden wir in dieser Rede das generische Maskulinum. Es soll im Sinne der sprachlichen Vereinfachung als geschlechtsneutral verstanden werden. Diese Sprachform ist wertfrei und impliziert keine Benachteiligung anderer Geschlechter.

1. Begrüßung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr verehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur Hauptversammlung der Sixt SE im Jahr 2022. Begrüßen möchte ich zudem die zugeschalteten **Geschäftspartner sowie die Vertreter der Banken, Investoren, Medien und – wie auch in jedem Jahr – natürlich die Vertreter des Wettbewerbs**. Vielen Dank, dass Sie uns Ihre Zeit schenken.

2. SIXT – erfolgreicher und stärker als je zuvor

Meine sehr verehrten Damen und Herren, die letzten drei Jahre zählen für SIXT sicherlich mit zu den herausforderndsten Jahren unserer Unternehmensgeschichte. In dieser Zeit hat dieses Unternehmen mit seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mehr als einmal unter Beweis gestellt, dass es insbesondere in wirtschaftlichen Extremsituationen sehr schnell, flexibel und eben auch erfolgreich agieren kann.

Heute können wir mit einem großen Dank an unser globales Team sagen: **Strategisch, operativ und finanziell** hat SIXT die vergangenen Jahre für sich genutzt, und ist **deutlich gestärkt aus dieser Zeit hervorgegangen**.

Dies zeigt bereits die Tatsache, dass wir das Jahr 2021 trotz aller wirtschaftlichen Herausforderungen, beispielsweise durch zwei erneute Lockdowns, als neues **Rekordjahr** abschließen konnten. Wir haben ein Ergebnis erwirtschaftet, das weit über den ursprünglichen Erwartungen lag. Mit einem Gewinn von **442 Mio. Euro vor Steuern** und einer **Umsatzrendite von 19,4 %** konnten wir die Ertragskraft von SIXT deutlich steigern und liegen substanziell über unserer Zielrendite von 10 %. Unser Vorsteuergewinn liegt um mehr als 100 Mio. Euro

über dem bisherigen historischen Spitzenwert von 2019¹ – dem Vor-Corona-Rekordjahr. Das entspricht einer Steigerung von 43,4 % gegenüber 2019.

Gegenüber dem Corona-Jahr 2020 haben sich alle wichtigen Kennzahlen deutlich verbessert. So konnten wir den Umsatz gegenüber 2020 um 750 Mio. Euro bzw. 49 % steigern und unser Vorsteuerergebnis um 524 Mio. Euro.

Bevor wir auf die verschiedenen Wachstumstreiber schauen, möchte ich einen Aspekt hervorheben, der uns besonders wichtig ist und dessen Bedeutung für den vergangenen wie auch künftigen Erfolg gar nicht hoch genug eingeschätzt werden kann:

Wir verfügen über einen klaren Antrieb. Wir wollen und werden als digitaler Premium-Anbieter für unsere Kunden und unsere Gesellschaft eine nachhaltige und zukunftsfähige digitale Mobilität gestalten – eine Mobilität, die begeistert und inspiriert. Wir möchten die Art und Weise verändern, wie Menschen sich weltweit fortbewegen. Für den Klimaschutz ist es essenziell, dass diese Fortbewegung künftig immer häufiger elektrisch stattfindet. Hier können wir als Autovermieter einen Beitrag leisten, der weit über die unmittelbaren CO₂-Effekte einer zunehmend elektrifizierten Flotte hinausreicht.

Aber lassen Sie mich nun zunächst entlang unserer strategischen Schwerpunktthemen einige Beispiele benennen, wie es uns gelungen ist, eine derart gute Ausgangsposition zu erarbeiten und das vergangene Geschäftsjahr erfolgreich abzuschließen:

Im Jahr 2021 hat SIXT seine **Internationalisierungsstrategie konsequent fortgesetzt.** Im Ergebnis haben sich die damit verbundenen Investitionen deutlich ausgezahlt:

¹ Das EBT des Jahres 2018 in Höhe von 534,6 Mio. Euro enthielt einen Sondereffekt aus dem Verkauf des Anteils an DriveNow und betrug bereinigt 336,7 Mio. Euro.

- Wir konnten den **Konzernumsatz** im Jahr 2021 gegenüber dem Vorjahr um 49 % auf 2,28 Mrd. Euro steigern. Das Wachstum hatte eine **breite Basis** über alle geografischen Regionen, Produkte und Kundengruppen hinweg. Der dominierende Motor war sicherlich das Auslandsgeschäft, mit einem Zuwachs von 82 %.
- Unser **Marktanteil in Europa** ist zwischen 2019 und 2021 von 17,5 % auf 23,8 % gestiegen – das ist ein Anstieg um knapp 36 %. SIXT hält somit fast ein Viertel des europäischen Vermietmarktes.
- Auch in den **USA** konnten wir den **Marktanteil** in den vergangenen zwei Jahren um 52 % steigern, auf nunmehr 2,6 %. Auf den ersten Blick mag der Anteil von 2,6 % noch gering erscheinen. In einem Gesamtmarkt jedoch von 32 Mrd. US-Dollar in den USA, stehen 2,6 % Marktanteil für rund 800 Mio. US-Dollar Umsatz für SIXT. Der US-Markt ist mit Abstand der größte Markt in unserer Branche und 11-mal so groß wie Deutschland und 4,5-mal so groß wie der europäische Markt ohne Deutschland.
- Gerade in den USA hat SIXT seinen Expansionskurs konsequent fortgesetzt. Auch und gerade wegen der Krise haben wir sehr gezielte Akquisitionen vorgenommen, die uns Zugang zu zehn Flughafenmärkten mit einem Potenzial von 3,4 Mrd. US-Dollar gegeben haben. So ist SIXT mittlerweile **an 28 der 30 größten Flughäfen vertreten**. In Miami beispielsweise war SIXT in 2021 sogar für mehrere Monate Marktführer.
- Ebenso haben wir unser Franchise-Geschäft ausgebaut: In diesem Kontext möchte ich **unsere neue Expansion nach Australien** hervorheben: Mit dem Start dieser Partnerschaft haben wir **eine der größten Franchise-Kooperationen unserer Firmengeschichte** abgeschlossen. Damit erzielt SIXT in Down Under auf einen Schlag einen Marktanteil von 13 % und erweitert sein internationales Netzwerk um rund 160 Stationen mit einer Vermietflotte von 16.000 Fahrzeugen.
- Auch beim Ausbau unserer Premium-Flotte hat unser Team herausragende Arbeit geleistet und damit zu dem sehr erfreulichen Geschäftsverlauf entscheidend beigetragen. Wir alle wissen um die starken Einschränkungen bei der Neufahrzeugproduktion, die im Februar dieses Jahres auf dem niedrigsten Wert seit 32 Jahren lag. Dennoch ist

es unserem Unternehmen gelungen, den Flottenbestand im Vergleich zu 2020 auszubauen. Im vierten Quartal 2021 lag dieser sogar nahezu auf dem Niveau des vierten Quartals 2019.

Neben der Internationalisierung unseres Geschäfts ist unsere **Mobilitätsplattform ONE ein zentraler Innovationstreiber und hat einen ganz entscheidenden Beitrag zu unserem Wachstum geleistet.**

In Ergänzung zu den Produkten SIXT rent, share, ride und SIXT+, werden wir über ONE ein **weiteres Innovationshighlight in Kooperation mit der Intel-Tochter Mobileye** anbieten. In München werden unsere **Kunden voraussichtlich Ende 2022 über die SIXT App selbstfahrende Robotaxis buchen können.**

Durch die strategischen Investitionen in Internationalisierung, in neue Produkte und in die Digitalisierung, verfügen wir mittlerweile über einen **sehr ausgewogenen Umsatz- und Ergebnismix:**

So entfielen vergangenes Jahr 26 % unseres Umsatzes auf die USA, 33 % auf das Inland und 41 % auf das europäische Ausland. Somit liegt der Umsatzanteil des Auslands nunmehr bei 67 % im Vergleich zu 29 % im Jahr 2009, dem Jahr meines Einstiegs in die Sixt SE.

Ein weiteres Beispiel für unsere erfolgreiche Diversifikation ist der Anteil der Privatkunden, der in den vergangenen Jahren kontinuierlich auf zuletzt 66 % gestiegen ist. Beide Beispiele sind natürlich vor dem Hintergrund eines allgemein gestiegenen Umsatzes zu sehen.

Das Konzernergebnis vor Steuern, das EBT, erreichte, wie bereits erwähnt, den Spitzenwert von 442,2 Mio. Euro nach 308 Mio. Euro in 2019. **Eine so starke Ergebnisverbesserung** ist nur durch das **Zusammenspiel der richtigen strategischen Entscheidungen, einem attraktiven Produktangebot, einem insgesamt nachhaltig erhöhten Marktpreisniveau** und einem **straffen Kostenmanagement** zu realisieren.

Aktuell sehen wir, dass die **Preise auch in diesem Jahr auf hohem Niveau bleiben.** Wir gehen nach aktuellem Kenntnisstand davon aus, dass selbst wenn sich die Engpässe bei der Neufahrzeugproduktion auflösen sollten, **der**

preisliche Nachholeffekt nachhaltig und – angesichts der aktuellen Inflation – auch mittelfristig andauern wird.

Unabhängig davon haben wir unser striktes **Kostenmanagement weitergeführt**. Wir konnten die operativen Kosten konzernweit um 16 % unter dem Niveau des Jahres 2019 halten. Das entspricht einem Volumen von rund 350 Mio. Euro.

Auch börsenseitig wird unsere erfolgreiche Entwicklung honoriert: Die **Marktkapitalisierung** von SIXT, also der Börsenwert, legte zwischen Ende 2019 und Ende 2021 um 62 % zu: von 3,8 Mrd. Euro auf 6,2 Mrd. Euro.

3. Wettbewerbsvorteil finanzielle Stabilität

Meine Damen und Herren,

SIXT konnte von der rückkehrenden Nachfrage in 2021 überproportional profitieren. Ein Grund ist unsere **solide und stabile Kapital- und Finanzierungsbasis**, die volle Handlungsfähigkeit sowie unternehmerische Unabhängigkeit ermöglicht.

Ende 2021 lag die **Eigenkapitalquote im Sixt-Konzern** bei 38,6 %. Das ist ein Wert, der **deutlich über dem Wettbewerb und über der selbstgesetzten Mindestmarke von 20 %** liegt. Zugleich konnten wir die Nettofinanzschulden gegenüber dem Vor-Corona-Jahr 2019 erheblich reduzieren, und zwar von 3,3 Mrd. Euro auf 1,7 Mrd. Euro.

Die Solidität der Konzernbilanz zeigt sich ebenfalls darin, dass wir **so gut wie keine Geschäfts- oder Firmenwerte oder nicht abschreibungspflichtige immaterielle Vermögenswerte** und damit schlummernde Bilanzrisiken finanzieren müssen. Unser Eigenkapital und unsere Finanzschulden dienen fast ausschließlich der Finanzierung der SIXT-Flotte und somit unserem operativen Geschäft.

4. Börse honoriert Wachstum / Dividendenvorschlag

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

am 21. März dieses Jahres ist die Stammaktie der Sixt SE **in den MDAX aufgenommen worden, den zweitgrößten Aktienindex in Deutschland**. Unsere Aktie wird damit für Anleger, besonders institutionelle Investoren aus dem In- und Ausland, noch sichtbarer und attraktiver.

Unsere Überzeugung ist es immer gewesen, Sie als Aktionärinnen und Aktionäre **angemessen am Unternehmenserfolg zu beteiligen**. Nach dem hervorragenden Geschäftsjahr 2021 ist es nun an der Zeit, Sie an diesem Erfolg teilhaben zu lassen und die Dividendenzahlung wieder aufzunehmen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen heute in Tagesordnungspunkt 2 vor, **für das vergangene Geschäftsjahr 3,70 Euro je Stammaktie und 3,72 Euro je Vorzugsaktie** auszuschütten. Damit würde sich die **Dividendensumme** auf 174 Mio. Euro belaufen, das sind rund 56 % des Konzernjahresüberschusses.

5. Dank an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Sie sehen: SIXT hat im Jahr 2021 nicht nur eine beispiellose weltweite Pandemie erfolgreich bewältigt. Vielmehr haben wir die Weichen für nachhaltiges profitables Wachstum in der Zukunft gestellt.

Dies ist die **Leistung von rund 7.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit**, die mit großem Engagement und mit Leidenschaft diese außergewöhnlich herausfordernden Jahre so erfolgreich gemeistert haben – ob an den Vermietstationen, in unseren Service Centern, in den Entwicklungsabteilungen oder auch in unseren Headquarter-Einheiten. Jeder hat seinen Beitrag dazu geleistet, dass dieses Unternehmen heute so hervorragend dasteht. Dafür möchte ich allen Kolleginnen und Kollegen – natürlich auch im Namen meiner Vorstandskollegen – meinen herzlichen Dank aussprechen. **Unser Team Orange hat einmal mehr gezeigt, wozu es fähig ist, wenn es darauf ankommt.**

Ich möchte meinen Bruder Konstantin Sixt nun bitten, Ihnen einen Überblick zum laufenden Jahr 2022 sowie einen Ausblick in die Zukunft zu geben.

1. Chancen und Risiken 2022

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ein herzliches Willkommen auch von meiner Seite. Wenn wir über das laufende Geschäftsjahr 2022 wie auch über unsere Zukunft sprechen, dann sehen wir – neben vielen Herausforderungen und auch Risiken – vor allem sehr **viele Chancen**, die uns zuversichtlich nach vorne blicken lassen.

Sowohl im Bereich Corporate- als auch im Bereich Retailkunden sehen wir, dass die Zeit der pandemiebedingten Reise- und Mobilitätsbeschränkungen sich langsam dem Ende nähert: Die Menschen wollen und können wieder reisen. In der Folge nehmen der **weltweite Reiseverkehr und die damit verbundene Nachfrage nach Mobilität bereits seit dem vergangenen Sommer deutlich zu**.

- So ist beispielsweise die Anzahl der Preisanfragen für Mietwagenangebote über unsere Webseite gegenüber dem ersten Quartal des letzten Jahres um 40 % angestiegen.
- Die Prognosen der Luftfahrtverbände zeigen eine ähnliche Entwicklung: Laut IATA waren in 2021 auf inländischen und internationalen Flügen zusammen nur knapp halb so viele Passagiere unterwegs wie 2019. Das Passagieraufkommen lag bei 47 % des Vorkrisenwertes. In diesem Jahr dürften es bereits wieder 83 %, im kommenden Jahr 94 % und 2024 bereits 103 % sein.
- Auf deutschen Bundesautobahnen lag das Verkehrsaufkommen im Leichtverkehr im Februar 2022 bereits bei ca. 83 % des Vorkrisenniveaus von 2019.
- Und eine Statista-Umfrage unter Travel Managern zeigt, dass diese für das Jahr 2022 mehr Dienstreisen erwarten als vor Ausbruch der Corona-Pandemie.

Die **geopolitischen und weltwirtschaftlichen Risiken** sollen dabei nicht unerwähnt bleiben: Die Weltkonjunktur steht derzeit unter Druck – durch starke inflationäre Tendenzen, unterbrochene Lieferketten, die Chipkrise, die abklingende COVID-Pandemie und den Krieg in der Ukraine. SIXT ist es – wie der Blick auf die aktuellen Zahlen zeigt – bislang **sehr gut gelungen, diesen Herausforderungen zu begegnen.**

Der für die Menschen unfassbar tragische **Krieg in der Ukraine hat auf unser operatives Vermietgeschäft bislang keinen nennenswerten Einfluss gehabt.** So sind bzw. waren wir selbst weder in der Ukraine noch in Russland operativ im Vermietgeschäft tätig, lediglich in kleinerem Umfang über einen Kooperationspartner in Russland und einen Franchisepartner in der Ukraine. **Ein Geschäftsrisiko besteht somit für die Sixt SE faktisch nicht.** Unser Franchisepartner in der Ukraine betreibt das Vermietgeschäft derzeit eingeschränkt weiter. Die Geschäftsbeziehung mit unserem Kooperationspartner in Russland haben wir ausgesetzt. Für den Schutz unserer IT-Entwicklungsaktivitäten sowie unserer Kollegen am IT-Entwicklungsstandort Kiew haben wir gesorgt und **unterstützen unsere Mitarbeiter und ihre Familien in organisatorischer und finanzieller Hinsicht.**

2. Geschäftsentwicklung Q1 2022

Lassen Sie mich im Folgenden einen Überblick über die **Geschäftsentwicklung in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres geben.**

- Der **Konzernumsatz** nahm im ersten Quartal 2022 auf 580,8 Mio. Euro zu. Das ist eine Steigerung um 76,1 % gegenüber dem gleichen Vorjahresquartal, das noch im Zeichen der Lockdowns in den einzelnen Ländern stand. Die starke Entwicklung wird noch deutlicher anhand der Steigerung um 15 % im Vergleich zum Vorkrisenjahr 2019.
- Das **Konzern-EBT** machte im ersten Quartal 2022 einen Sprung auf 93,5 Mio. Euro, nachdem es im ersten Quartal 2021 noch bei minus 13,7 Mio. Euro gelegen hatte. Im Vergleich zum Vorkrisenjahr 2019 hat sich das Konzern-EBT mehr als verdoppelt. Die Umsatzrendite lag im Q1 2022 mit 16,1 % für ein erstes Quartal auf Rekordniveau.

Dabei erreichte SIXT im ersten Quartal 2022 ein deutliches Wachstum in allen drei Segmenten: Der Umsatz in den **USA** legte gegenüber dem Vorjahresquartal um 126 % zu, in **Europa** ohne Deutschland um 94 % und in **Deutschland** um 33 %.

3. Unveränderte Finanzprognose 2022

Insgesamt bestärkt uns das erste Quartal, das wir in Bezug auf das operative Ergebnis als bestes Startquartal unserer Unternehmensgeschichte abgeschlossen haben, an den **ambitionierten Zielen für das Gesamtjahr 2022 festzuhalten**.

Für das traditionell starke zweite und dritte Quartal erwarten wir eine hohe Nachfrage in allen Märkten, da der Mobilitätsbedarf sämtlicher Kundengruppen nach dem Ende der Corona-Einschränkungen hoch ist. Aufgrund der andauernden weltweiten Chipkrise dürfte das Angebot an Neufahrzeugen auch in den kommenden Monaten knapp bleiben, so dass unverändert mit einem erhöhten Preisniveau zu rechnen ist. Die wachsende Inflation und ihre Auswirkungen auf die operativen Kosten sowie der Verlauf der COVID-19 Pandemie stellen weitere Risiken für die Geschäftsentwicklung dar.

Unter diesen Annahmen und mit Hinweis auf die unsichere geopolitische Lage und die damit verbundene herausfordernde Beschaffungssituation **bestätigt der Vorstand die Prognose für das Geschäftsjahr 2022:** Wir gehen unverändert von einem deutlich steigenden Konzernumsatz gegenüber 2021 aus. Das Konzern-EBT erwarten wir in einer Spanne von 380 bis 480 Mio. Euro.

4. Strategie und Vision – Wo wollen wir hin?

Meine Damen und Herren,

Die Erfolgsgeschichte von SIXT basiert auf der **langfristigen unternehmerischen Kontinuität und strategischen Ausrichtung** unseres Unternehmens. Seit 110 Jahren steht SIXT generationsübergreifend vor allem für eines: **wert- und innovationsgetriebenes Unternehmertum**.

Unser fester Wille, die **Produkte für unsere Kunden BESSER zu machen**, hat SIXT über die letzten Jahrzehnte zu dem werden lassen, was es heute ist – eines **der innovativsten, wachstumsstärksten, agilsten und profitabelsten Mobilitätsunternehmen weltweit**.

SIXT hat sich im intensiven Wettbewerb erfolgreich als Premium-Anbieter positioniert, der seinen Kunden stets etwas Besseres, etwas Aufregenderes bietet:

- Etwas, das ihre Erwartungen übertrifft und ihnen besondere Erlebnisse ermöglicht.
- Etwas, dem sie weltweit vertrauen und sie zu treuen Kunden werden lässt.

Dies fasst unser unternehmerischer Leitgedanke zusammen: „**GOOD IS NOT GOOD ENOUGH WHEN BETTER IS EXPECTED.**”

Wenn wir unsere Vision einer modernen Mobilität umsetzen, denken wir auch das Thema Nachhaltigkeit mit. Wir gestalten für unsere Kunden und die Gesellschaft eine **nachhaltige und zukunftsfähige Mobilität – eine Mobilität, die begeistert und die Art und Weise verändert, wie Menschen sich weltweit fortbewegen**. Denn nur mit einem ökonomisch wie ökologisch nachhaltigen Geschäftsmodell werden wir als Unternehmen langfristig erfolgreich sein.

EXPECT BETTER – dieser Anspruch ist der Motor unseres Geschäfts und zugleich Katalysator unserer strategischen Zielsetzungen. Lassen Sie mich Ihnen entlang drei strategischer Bereiche – SIXT Brand, SIXT ONE Plattform, und Internationalisierung – die erreichten und angestrebten Fortschritte aufzeigen:

1) SIXT auf dem Weg zur globalen Mega-Brand

SIXT ist bereits **heute eine globale Marke**, die **ca. 1,2 Mrd. Euro wert ist**. In den **vergangenen fünf Jahren hat die Marke ihren Wert mehr als verdreifacht** und ist damit laut der renommierten Unternehmensberatung Brand Finance die in Bezug auf ihren Markenwert weltweit am schnellsten wachsende Marke im Bereich Autovermietung. Damit gehört SIXT zu den wertvollsten Autovermietmarken weltweit.

Diese Wertsteigerung der Marke SIXT ist Zeichen der erfolgreichen Internationalisierung und konsequenten Digitalisierung unserer Produkte sowie der erfolgreichen Marketinginvestitionen der letzten Jahre.

In unseren Markenwert werden wir auch in den kommenden Jahren signifikant investieren. Hier dürfen Sie sich auf das ein oder andere Highlight bei unseren SIXT Werbekampagnen freuen.

Eines lässt sich dabei ohne Zweifel festhalten: Der Auf- und Ausbau unserer ONE Plattform hat in den vergangenen Jahren erheblich zu diesem großartigen Markenerfolg beigetragen.

2) Ausbau der SIXT ONE Plattform

Als Global Player in Sachen Mobilität integrieren wir mit unserer ONE Plattform internationale Autovermietung, lokale Share-Lösungen, Taxi-, Mitfahr- und Chauffeur-Dienste, sowie Auto Abos zu einem am Markt einzigartigen, umfassenden Leistungsangebot.

Mit nur einer App – der **SIXT App** – haben unsere Kunden damit nicht nur Zugriff auf SIXT-eigene Produkte, sondern auch auf die Dienste von mehr als 2.500 Partnern mit mehr als 5 Mio. Fahrern rund um den Globus. So bietet die ONE Plattform von SIXT **einfache, flexible und umfassende Premium-Mobilität aus einer Hand – und das mit einem Login und einem Zahlungsmittel.**

Stellen Sie sich vor, Sie bestellen per App in der Münchner Innenstadt ein SIXT ride-Taxi zum Flughafen. Nach der Landung in Hamburg übernehmen Sie Ihren zuvor per App reservierten SIXT Mietwagen und fahren über zwei Tage Geschäftspartner besuchen. Nach dem Besuch des letzten Partners in Berlin geben Sie Ihren Mietwagen dort am Flughafen ab. Nach der Landung zurück in München buchen Sie kostengünstig und flexibel per App ein SIXT share Fahrzeug für die Fahrt zurück in die Innenstadt.

Meine Damen und Herren,

mit der Expansion der ONE Plattform haben wir etwas wirklich Einzigartiges und zugleich Zukunftsweisendes, nämlich ein digitales Mobilitäts-Ökosystem geschaffen, das uns nicht nur deutlich von unseren Wettbewerbern abhebt, sondern auch nachhaltig die Art und Weise verändern wird, wie Menschen sich künftig fortbewegen.

3) Wachstumswille und Internationalisierung

Unser unbedingter Wachstumswille macht sich in einem weiteren wichtigen Bestandteil unserer Unternehmensstrategie deutlich bemerkbar: der Internationalisierung unseres Geschäfts.

SIXT hat sich in rasanter Geschwindigkeit von einem primär deutschen Autovermieter zu einem globalen Mobilitätsanbieter entwickelt – **über zwei Drittel der Konzernumsätze werden inzwischen im Ausland erzielt**. Dabei konnte das Unternehmen international kontinuierlich seine Marktanteile gegenüber dem Wettbewerb ausbauen und sein Wachstum zuletzt erheblich beschleunigen.

Auch unsere Wachstumspläne für Nordamerika bleiben ambitioniert: So wollen wir weiterhin Marktanteile insbesondere an den Flughäfen dazu gewinnen und verfolgen das Ziel, perspektivisch an den Top-50-Flughäfen vertreten zu sein. Zudem investieren wir in den Aufbau unserer Vertriebsmannschaft für Geschäftskunden, ein Feld mit erheblichem Wachstumspotenzial. Und nicht zuletzt werden wir deutlich in unsere Markenbekanntheit in den USA investieren – hier dürfen Sie gespannt sein.

Neben diesen Impulsen in den USA **begrüßen wir nun auch Kanada als neues Corporate Land**. Im Zuge unserer Internationalisierungsstrategie ist die Expansion nach Kanada der nächste logische Schritt für SIXT.

Natürlich wollen wir außerdem in Deutschland wie auch in allen unseren europäischen Corporate Ländern durch konsequentes und effizientes Marketing, innovative Produkte und mit hochwertigem Kundenservice weiter profitabel wachsen und so Marktanteile gewinnen.

Darüber hinaus investieren wir konsequent in unser Produktportfolio: Mit dem Produkt SIXT+ bieten wir ein monatliches Abo unserer Fahrzeuge an, das aufgrund variabler Kündbarkeit oder Pausierung flexible Autonutzung ermöglicht. Wir werden SIXT+ nicht nur zum flexibelsten, kundenorientiertesten und digitalsten Auto-Abo im Markt weiterentwickeln, sondern die SIXT+ Flotte auch sukzessive um immer mehr E-Fahrzeuge ergänzen. Denn wir verzeichnen eine stetig wachsende **Nachfrage nach E-Modellen im Abo**, wodurch sich ein erhebliches Marktpotenzial ergibt.

Als weiteres Wachstumsfeld erweist sich der **Van & Truck-Vermietungsmarkt**, insbesondere im Bereich der Vermietung leichter und mittelschwerer Nutzfahrzeuge. Den fragmentierten und zugleich stark wachsenden Van & Truck Markt will SIXT mit einem Netzwerk von mittelfristig mehr als 50 Truck Centern in ganz Europa erschließen und damit signifikante Wachstumspotenziale realisieren.

Meine Damen und Herren, ich bin überzeugt, dass wir angesichts dieser Expansionspotenziale und ambitionierten strategischen Zielsetzungen als Unternehmen **optimistisch in die Zukunft blicken können**.

5. Dank an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Verehrte Damen und Herren,

Unser Business ist ein People Business. Unsere Kunden schenken uns weltweit jeden Tag aufs Neue ihr Vertrauen – und sie tun dies zu einem großen Teil aufgrund der Menschen, unseren Mitarbeitern, die dieses Unternehmen ausmachen und es mit ihrem Engagement und ihrem Spirit stetig vorantreiben. Sei es an den Stationen, in den Service Centern wie auch in unseren Headquarter-Einheiten weltweit.

Deshalb gilt der große Dank des gesamten Vorstands vor allem den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von SIXT.

Abschließend möchte ich außerdem **meine Mutter Regine Sixt erwähnen** und ihr einmal mehr für **ihr unermüdliches soziales Engagement im Rahmen der Regine Sixt Kinderhilfe Stiftung „Tränchen Trocknen“ danken**. Insbesondere für ihr beherztes Handeln beim Vorantreiben der Hilfsmaßnahmen zur Unterstützung unserer ukrainischen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am IT-Entwicklungsstandort Kiew sowie ihrer Familie und Kindern vor Ort. Zu unseren Hilfsmaßnahmen gehört unter anderem die finanzielle, organisatorische und psychologische Unterstützung. Um jene bisher rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie ihre Familien, die teilweise ihr Heimatland verlassen mussten, kümmert sich ein spezielles SIXT-Team. Es hilft bei der Einreise, zum Beispiel nach Deutschland, organisiert Unterkünfte und steht den Menschen bei Behördengängen, der Suche nach Kindergärten und der Anmeldung zu Sprachkursen zur Seite.

Zusätzlich haben wir unmittelbar nach Kriegsbeginn ein Hilfsprogramm ins Leben gerufen, in dessen Rahmen SIXT bis zu 1 Mio. Euro zur Unterstützung unseres ukrainischen Teams und internationaler Hilfsorganisationen zur Verfügung stellt. Zudem koordiniert meine Mutter Regine Sixt mit ihrer Regine Sixt Kinderhilfe Stiftung "Tränchen Trocknen" und unserem Nothilfeprogramm „SIXT hilft“ Maßnahmen wie die Versorgung von Flüchtlingskindern mit Lebensmitteln und die Spenden von Hilfsgütern für die Menschen in der Ukraine.

Für dieses Engagement zollen wir meiner Mutter und dem gesamten Team der SIXT Kinderhilfe Stiftung den allergrößten Respekt.

6. Dank an die Aktionärinnen und Aktionäre

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Nicht zuletzt möchten wir uns **auch bei Ihnen, den Aktionärinnen und Aktionären unseres Unternehmens, ganz herzlich bedanken** – dafür, dass Sie uns in den Jahren, die hinter uns liegen, kontinuierlich Ihr Vertrauen geschenkt haben.

Seien Sie versichert, dass wir auch künftig all unsere Kraft und Expertise dafür einsetzen werden, **SIXT als einen der innovativsten, profitabelsten und wachstumsstärksten Global Player der internationalen Mobilitätsbranche weiter auszubauen.**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.