



## **Hauptversammlung 2025**

Rede von  
**Alexander Sixt (Co-CEO)**  
**Konstantin Sixt (Co-CEO)**  
**Franz Weinberger (CFO)**

**Virtuelle ordentliche Hauptversammlung**

**5. Juni 2025**  
Es gilt das gesprochene Wort!

## 1. Begrüßung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr verehrte Damen und Herren, sehr verehrte Vertreter der Medien und – wie jedes Jahr – geschätzte Vertreter des Wettbewerbs.

Ich begrüße Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – zur ordentlichen Hauptversammlung der Sixt SE. Wir freuen uns, dass Sie sich Zeit für uns nehmen.

2024 war ein Jahr mit erheblichen Herausforderungen für die gesamte Branche – von geopolitischen Spannungen, über die stagnierende Konjunktur vor allem in Deutschland und in Europa, bis hin zu einer angespannten Zins- und Restwertsituation.

Angesichts dieser teilweise erheblichen Gegenwinde sind wir mit dem erneuten Umsatzrekord und dem doch sehr soliden Ergebnis durchaus zufrieden mit dem Jahr 2024.

Dass wir in einem so anspruchsvollen Umfeld die Umsatzmarke von 4 Mrd. Euro überschritten und ein deutlich positives Ergebnis in Höhe von 335 Mio. Euro erwirtschaftet haben, beweist einmal mehr: Wir setzen auf die richtigen Treiber: unsere Premiumstrategie, die Internationalisierung des Geschäfts in Europa und insbesondere den USA sowie die starke Fokussierung auf Technologie und Innovation und den weiteren Ausbau unserer Marke. Die härteste Währung: Der Rekordumsatz ist ein Vertrauensbeweis unserer Kundinnen und Kunden in die Marke SIXT. Das solide Ergebnis bestätigt die Stärke unseres resilienten Geschäftsmodells, unsere hohe Anpassungsfähigkeit und den konsequenten Fokus auf Effizienz und Profitabilität.

Deshalb möchte ich mich an dieser Stelle herzlich bei unseren Kundinnen und Kunden für ihr Vertrauen bedanken. Vor allem

möchte ich mich bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für den Einsatz und die Leidenschaft im vergangenen Jahr bedanken.

Sie waren wieder die treibende Kraft hinter unserem Erfolg.

## 2. Wesentliche Kennzahlen 2024

Lassen Sie uns zunächst einen detaillierten Blick auf die konkreten Zahlen im zurückliegenden Geschäftsjahr 2024 werfen:

- In einem äußerst schwierigen Umfeld haben wir den Konzernumsatz um 10,5 % auf erstmals mehr als 4 Mrd. Euro gesteigert. Ein historischer Meilenstein für SIXT und der dritte Umsatzrekord in Folge.
- Besonders erfreulich: Dieses Wachstum wurde durch alle drei geografischen Regionen getragen. In Deutschland und Europa trotzte SIXT dem negativen BIP-Wachstum mit jeweils rund 6 % Umsatzzuwachs. In Nordamerika konnten wir unsere Umsätze um beeindruckende 22 % steigern. Das zeigt einmal mehr die Stärke unserer globalen Aufstellung.
- Mit einem Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, dem EBITDA, in Höhe von 1,46 Mrd. Euro konnte SIXT ebenfalls einen historischen Bestwert erzielen. Das operative Geschäft erweist sich damit, wie bisher, als äußerst robust. Dies verdanken wir nicht zuletzt dem kontinuierlichen Fokus auf Effizienz und Profitabilität.
- Wie immer, haben wir unsere Flotte knapp und innerhalb der Nachfrage geplant und dadurch eine hohe, im Vergleich zum Vorjahr sogar gestiegene Auslastung erzielt. Dies nicht zuletzt auch infolge erheblicher Investitionen in die Flotten- und Preissysteme. Im Durchschnitt waren im Jahr 2024 184.300

Fahrzeuge in unserer weltweiten Flotte. Das sind 9 % mehr als im Vorjahr und ein unterproportionaler Anstieg in Relation zur Umsatzentwicklung von 10,5 %.

- Auch das Ergebnis vor Steuern fiel mit 335,2 Mio. Euro deutlich positiv aus, konnte aber nicht an das sehr starke Vorjahresergebnis anknüpfen. Die deutlich unter Druck geratenen Fahrzeugrestwerte führten zu höheren Abschreibungen in knapp dreistelliger Millionenhöhe und damit zu einer signifikanten Ergebnisbelastung.
- Dank eines frühzeitig ergriffenen, wirkungsvollen Maßnahmenpakets erreichten wir im zweiten Halbjahr das EBT-Niveau des Vorjahreszeitraums. Das Unternehmen belegte damit erneut seine Anpassungsfähigkeit. Die Umsatzrendite vor Steuern für das Gesamtjahr 2024 entwickelte sich mit 8,4 % deutlich in Richtung unserer Mindestzielrendite von rund 10 %.
- Unter dem Strich steht eine finanzielle Performance, mit der wir – gemessen an unseren eigenen Ansprüchen – zwar nicht uneingeschränkt zufrieden sind, die sich aber insbesondere im Branchenvergleich mehr als sehen lassen kann.

SIXT hat die widrigen Umstände und den makroökonomischen Gegenwind wesentlich besser abgefedert als seine Mitbewerber und konnte im Jahr 2024 weiter profitabel wachsen. Und das auf Basis einer kerngesunden Bilanz mit einer Eigenkapitalquote von 33 %, die uns zukünftiges Wachstum ermöglicht und damit in einem herausfordernden Umfeld deutlich vom Wettbewerb abhebt.

### 3. Dividendenvorschlag

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

unsere positive Geschäftsentwicklung im letzten Jahr erlaubt es uns, Ihnen eine attraktive Dividende in Höhe von 2,70 Euro je Stammaktie und 2,72 Euro je Vorzugsaktie vorzuschlagen.

Die daraus resultierende Ausschüttungsquote von 52,1 % liegt über der historischen Ausschüttungsquote, welche in den letzten zehn Jahren durchschnittlich 47,5 % betrug.

Im Folgenden möchten wir auf die wichtigsten Fortschritte und Meilensteine des vergangenen Jahres 2024 näher eingehen. Dazu übergebe ich an meinen Co-CEO Konstantin Sixt.

**KONSTANTIN SIXT**

### 4. Fortschritte der Strategieumsetzung 2024

Danke, Alexander.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, auch ich heiße Sie herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung willkommen.

Wie bereits erwähnt, war 2024 ein herausforderndes Jahr für die gesamte Autovermietungsbranche. Es war aber auch ein eindrucksvoller Beweis dafür, was wir als Unternehmen und als Team selbst in anspruchsvollen Zeiten erreichen können.

SIXT steht für Premiererlebnisse, Innovation und profitables Wachstum. Es ist unser erklärter Anspruch, die Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden nicht bloß zu erfüllen, sondern sie immer neu zu übertreffen.

Wie ist uns das im Jahr 2024 gelungen?

Ein wesentlicher Treiber war unsere starke Marke.

Um die Bekanntheit der Marke SIXT und unser Premiumangebot weiter zu steigern, verfolgen wir seit jeher eine offensive Marketingstrategie.

Im Jahr 2024 haben wir erneut weltweit Werbekampagnen umgesetzt, die Aufsehen erregen, unser Markenprofil weiter schärfen und unser Premiumversprechen in den Mittelpunkt stellen.

Durch unsere innovativen und natürlich teilweise provokanten Marketingmaßnahmen und die weiter anhaltend hohen Investitionen in unsere E-Commerce-Kanäle konnten wir mehr Kunden als je zuvor gewinnen.

Die Stärke unserer Marke lässt sich sogar in Zahlen ausdrücken: Sie erreicht mittlerweile einen Markenwert von 2,4 Mrd. US-Dollar. SIXT weist den am stärksten wachsenden Markenwert in der Branche auf.

Der zweite starke Treiber für ein erfolgreiches 2024 ist unser Premiumversprechen. Der Premiumanteil unserer Flotte lag 2024 mit rund 50 % auf gewohnt hohem Niveau; und dies bei einer gleichzeitig gewachsenen Flotte.

Gestatten Sie mir an dieser Stelle einen Dank an unsere langjährigen OEM-Partner, mit denen wir vertrauensvolle Beziehungen pflegen und die maßgeblich dazu beitragen, dass wir unseren Kunden ein auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnittenes Angebot an Fahrzeugen bieten können.

Für das Premiererlebnis der Kundinnen und Kunden sorgen aber nicht nur unsere Fahrzeuge. Erneut haben wir substanziell in die Qualität der gesamten Customer Journey investiert: von der Buchung bis zur Fahrzeugrückgabe.

Dazu gehört beispielsweise die umfassende Überarbeitung und kontinuierliche Verbesserung des Buchungsprozesses im Web und in der SIXT App.

Die SIXT App ist elementarer Bestandteil unserer Tech-Strategie, über sie sind das Angebotsportfolio von SIXT, also rent, van & truck, ride, share, Auto Abo und charge, sowie Angebote von Partnern nutzbar. Auch im vergangenen Jahr konnten wir das Angebot geografisch weiter ausbauen und neue Partner gewinnen.

Sie sehen: Der Wachstumswille von SIXT war 2024 ungebrochen. Mittlerweile erstrahlen weltweit mehr als 250 Stationen im neuen Design; weitere Parkflächen an Top-Airports sind neugestaltet. Besonders hervorheben möchte ich in diesem Zusammenhang die komplett neu konzipierte Flagship-Station am Flughafen München.

Wir haben unser Stationsnetz nicht nur modernisiert, sondern weiter ausgebaut, um unseren Kundinnen und Kunden noch mehr Möglichkeiten für die Abholung und Rückgabe ihrer Fahrzeuge zu bieten: Knapp 60 neue Stationen sind im Jahr 2024 in Deutschland, Europa und Nordamerika hinzugekommen.

Wir konnten auch einen weiteren Meilenstein in unserem wichtigsten Wachstumsmarkt in Nordamerika setzen: Im weltweit größten und wichtigsten Autovermietmarkt USA konnte SIXT im Jahr 2024 die mittlerweile 50. Flughafenstation eröffnen. Außerdem kamen zahlreiche neue Stationen in besten Innenstadtlagen hinzu, zum Beispiel am Times Square in New York und die Station in San Diego. Der US-Markt wird über Jahre hinweg der treibende Motor beim Ausbau unseres Umsatzes sein und birgt eine Vielzahl an Möglichkeiten, um weiter zu expandieren.

In den europäischen Auslandsmärkten sowie unserem Heimatmarkt Deutschland haben wir unsere Expansion ebenfalls fortgeführt und neue Standorte eröffnet wie zum Beispiel London Heathrow Airport Terminal 4, Dresden Hauptbahnhof oder Wien Schönbrunn. Unsere

Marktanteile konnten wir ebenfalls weiter ausbauen. So konnte SIXT beispielsweise in Spanien, einem der weltweit beliebtesten Reiseziele, im Rahmen einer großen Ausschreibung so viele attraktive Airport-Lizenzen gewinnen wie kein anderer Wettbewerber.

Über unsere sogenannten Corporate Länder hinaus haben wir unser Wachstum in Kooperation mit unseren Franchisepartnern weiter vorangetrieben und sind seit November 2024 mit einer neuen Franchisepartnerschaft in Südafrika und Namibia vertreten.

Und wir haben einmal mehr sehr bewusst und gezielt in den Aufbau und die Entwicklung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und damit in einen exzellenten Kundenservice investiert. Ende 2024 beschäftigte SIXT fast 9.000 Kolleginnen und Kollegen. Es sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die unser Premiumversprechen vor Ort an den Stationen mit Leben füllen. Ich danke unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit, in allen Stationen, ganz herzlich.

## **5. Strategie 2025**

Sie sehen anhand dieser Beispiele: Wir haben unsere Strategie im vergangenen Geschäftsjahr weiter konsequent umgesetzt.

Wenn wir unseren Blick nach vorne richten, ist unser Ziel für das laufende Jahr unverändert: Wir wollen im Jahr 2025 weiterhin profitabel wachsen. Profitables Wachstum ist für uns nicht nur ein Zeichen für erfolgreiches Wirtschaften, sondern dafür, dass ein Unternehmen in einem sich ständig wandelnden Markt relevant, wettbewerbsfähig und erfolgreich bleibt.

Das ist besonders wichtig in makroökonomisch und politisch volatilen Zeiten, wie wir sie aktuell erleben und die eine hohe Anpassungsfähigkeit verlangen.

Und damit übergebe ich das Wort an unseren CFO Herrn Dr. Franz Weinberger, der über den bisherigen Geschäftsverlauf im Jahr 2025 berichten wird.

**Franz Weinberger**

## **6. Geschäftsentwicklung Q1 2025**

Vielen Dank Herr Sixt. Und auch von mir ein herzliches Willkommen zu unserer Hauptversammlung 2025.

In Anbetracht der derzeitigen volatilen Märkte und leider auch des erneut makroökonomischen Gegenwinds ist die wichtigste Botschaft die: Unsere Ergebnisse im ersten Quartal entsprechen den Erwartungen und der Vorstand hält an seiner Prognose für das Gesamtjahr 2025 mit einer deutlich gesteigerten Profitabilität fest.

Doch der Reihe nach. Beginnen wir mit dem Umsatz: SIXT hat im ersten Quartal bei den Einnahmen im Vergleich zum Vorjahr mit einem Plus von 10 % erneut einen Rekord erzielt. Es ist das 16. Quartal in Folge, in dem wir nun im Jahresvergleich wachsen. Das ist wirklich eindrucksvoll. Ein großes Dankeschön an das Team Orange, das dieses Wachstum durch seine tägliche Arbeit möglich gemacht hat, indem es unsere Kunden exzellent betreut.

Diese starke Leistung wurde in erster Linie durch das Wachstum in unseren europäischen und nordamerikanischen Segmenten angetrieben. Bemerkenswerte Beiträge kamen von Flughafenerweiterungen in Spanien, Italien und unserem wichtigsten Wachstumsmarkt, den USA, in dem wir im ersten Quartal um 15% zugelegt haben.

Die hohe Nachfrage nach unseren Mobilitätsprodukten im ersten Quartal haben wir mit einer leicht um rund 4 % gesteigerten Flotte effizient bedient und unsere Flotte innerhalb der Nachfrage

erweitert. Wie immer haben wir uns auf unsere Premium-Flotte mit rund 58 % Premium-Fahrzeugen konzentriert.

Unser konstant hohes EBITDA von 217,80 Millionen Euro setzt ein klares Zeichen für operative Resilienz in einem anspruchsvollen Marktumfeld und zeigt, dass unsere Marke stark ist und unsere Mobilitätsprodukte gut ankommen.

Unser Ergebnis vor Steuern konnten wir im ersten Quartal um 36 % im Vergleich zum Vorjahr verbessern. Es entsprach sowohl unseren eigenen Erwartungen als auch denen des Marktes. Im Vergleich zum Wettbewerb haben wir deutlich besser abgeschnitten. So standen dort im ersten Quartal erneut signifikant dreistellige Millionenverluste zu buche.

Mit Blick nach vorn sehen wir nun der wichtigen Sommersaison entgegen.

Doch bevor ich zurück an Alexander Sixt übergebe, der zum Ausblick für das Geschäftsjahr berichten wird, gestatten Sie mir an dieser Stelle noch einen Dank an unsere Banken und Investoren auszusprechen. Deren Unterstützung hat selbstverständlich ebenfalls maßgeblich zum Erfolg unseres Unternehmens beigetragen.

Und damit übergebe ich an Herrn Alexander Sixt.

**ALEXANDER SIXT**

## **7. Ausblick Gesamtjahr 2025**

Vielen Dank Herr Dr. Weinberger. Lassen Sie mich nun zum Ausblick auf das weitere Geschäftsjahr 2025 kommen.

Wie bereits erwähnt: Die makroökonomische Situation ist wesentlich volatiler geworden.

In allen Regionen, in denen wir tätig sind, haben sich die Prognosen für das Brutto-Inlands-Produkt deutlich eingetrübt. Prognosen für die US-Wirtschaft sind in diesen Tagen besonders schwierig.

Ein Blick auf die Tourismus- und Luftfahrtbranche zeigt ein gemischtes Bild: Der größte deutsche Reiseveranstalter TUI hat Mitte Mai die Prognose für das Gesamtjahr bestätigt. Das Gleiche gilt für die Lufthansa. Das stimmt uns zuversichtlich für eine starke Reisenachfrage im Sommer in Europa.

Die Marktaussichten der US-amerikanischen Anbieter sind vorsichtiger. Die großen US-Fluggesellschaften haben ihre Sitzplatzkapazitäten reduziert, um ihr Angebot in Zeiten makroökonomischer Unsicherheiten anzupassen. Viele von ihnen haben ihre finanziellen Prognosen nicht bestätigt oder sogar gesenkt.

Alles in allem ist das makroökonomische Umfeld also schwächer und unbeständiger geworden, die Visibilität ist noch geringer.

Am 13. Mai haben wir zur Veröffentlichung unserer Q1 Ergebnisse unsere Guidance bestätigt.

Wir erwarten ein weiteres Rekordjahr mit einem Anstieg des Konzernumsatzes in der Größenordnung von 5 bis 10 % und einer deutlichen Steigerung der Profitabilität im Vergleich zu 2024 mit einer EBT-Marge im Bereich von 10 %.

Zusammenfassend kann ich sagen: SIXT blickt positiv auf den weiteren Verlauf des Jahres 2025.

## 8. Schlussworte

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Rückblick auf das erfolgreiche vergangene Geschäftsjahr und der Ausblick auf 2025 lassen sich in einem Satz zusammenfassen: Wir sind auf Kurs trotz herausfordernder Bedingungen.

Und wir verfügen über alle Voraussetzungen, um diesen Kurs fortzuführen und weiterhin nachhaltigen Wert für unser Unternehmen und für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, zu schaffen.

Wir verfügen über ein widerstandsfähiges Geschäftsmodell, eine klare Strategie, eine exzellente Kapitalausstattung und ein hochoberfahrenes Team. Und wir haben enorme Wachstumsmöglichkeiten – in USA, in Europa und selbstverständlich auch noch in Deutschland. Eines ist mir wichtig zu betonen:

Profitables Wachstum steht im Zentrum unserer Unternehmensstrategie. Dies haben wir in der Vergangenheit bewiesen, und dies ist auch die oberste Maxime für die Zukunft.

Ich danke Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen in SIXT und hoffe, dass Sie uns weiterhin treu bleiben. Wir und das gesamte SIXT-Team werden alles dafür tun, um dieses Vertrauen zu rechtfertigen.

Herzlichen Dank!