

SIXT SE

Hauptversammlung 2026

Rede von

Alexander Sixt (Co-CEO)

Konstantin Sixt (Co-CEO)

Dr. Franz Weinberger (CFO)

Virtuelle ordentliche Hauptversammlung

Juni 2026

Es gilt das gesprochene Wort!

ALEXANDER SIXT

1. Begrüßung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren, sehr geehrte Vertreter der Medien und – wie jedes Jahr – heißen wir auch die Vertreter des Wettbewerbs herzlich willkommen.

Ich begrüße Sie, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung der Sixt SE und danke Ihnen, dass Sie sich heute Zeit für uns nehmen.

Mit aller nötigen Demut darf man sagen: 2025 war für SIXT ein starkes Jahr – trotz eines Umfelds, das von geopolitischen Spannungen, einer schwächelnden Konsumentenstimmung in den USA, schwachen Konjunkturdaten in Europa, allen voran in Deutschland und von einer sehr angespannten Wettbewerbssituation geprägt war.

Dass wir, in diesem anspruchsvollen Umfeld, den vierten Rekordumsatz in Folge erzielen und unsere Profitabilität um fast zwanzig Prozent steigern konnten, beweist einmal mehr: Wir setzen auf die richtige Strategie und setzen diese konsequent um: eine klare Premiumpositionierung, konsequente Flotten-Disziplin, Investitionen in Technologie und Kundenerlebnis sowie eine stringente Internationalisierungsstrategie.

Der Rekordumsatz ist aber allem voran ein Vertrauensbeweis unserer Kundinnen und Kunden in die Marke SIXT. Deshalb möchte ich mich an dieser Stelle herzlich bei ihnen für ihr Vertrauen bedanken, welches sie uns mit jeder Miete schenken.

Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danke ich für ihren Einsatz, ihre Leidenschaft und ihren täglichen Beitrag zu unserem Erfolg.

2. Wesentliche Kennzahlen 2025

Lassen Sie uns zunächst einen genaueren Blick auf die Zahlen des zurückliegenden Geschäftsjahrs 2025 werfen:

- In einem volatilen Umfeld haben wir den Konzernumsatz währungsbereinigt um 8,7 Prozent auf 4,28 Milliarden Euro gesteigert – unser vierter Umsatzrekord in Folge. Besonders erfreulich: Dieses Wachstum wurde von allen drei Regionen getragen.
- In Europa, unserer stärksten Region, erzielten wir ein Umsatzplus von 12,6 Prozent.

- In Deutschland legten wir trotz schwacher Konjunktur um 2,8 Prozent zu und festigten unsere Position als klarer Marktführer.
- Besonders hervorheben möchte ich unsere Entwicklung in den USA: Hier wuchsen wir währungsbereinigt um 9% und haben im Jahr 2025 eine historische Schwelle überschritten: Erstmals lag unser Umsatz über 1,5 Milliarden Dollar. Seit 2019 konnte unser US-Team den Umsatz um mehr als 180 Prozent steigern – nahezu eine Verdreifachung in sechs Jahren. Und das in einem Markt von fast 40 Milliarden Dollar, dem größten Mietwagenmarkt der Welt. Die Spitze haben wir dort noch lange nicht erreicht.

Bemerkenswert ist dabei: In allen drei Regionen, Europa, USA und Deutschland, haben wir Marktanteile hinzugewonnen. Wir wachsen also nicht einfach mit dem Markt – wir wachsen schneller als er.

Wie sie wissen, ist Umsatzwachstum allein nicht entscheidend. Wir wollen vielmehr profitabel wachsen.

Umso mehr freut es mich, dass wir bei der Profitabilität noch deutlicher als beim Umsatz zulegen konnten: Das Ergebnis vor Steuern kletterte um 19,5 Prozent auf 401 Millionen Euro.

Ergebnis innerhalb eines Jahrzehnts verdoppelt

Gestatten Sie mir, das Ergebnis in der langen Zeitreihe einzuordnen: Vor zehn Jahren erwirtschafteten wir noch ein Vorsteuerergebnis von knapp 200 Millionen Euro. Wir haben unser Ergebnis also innerhalb eines Jahrzehnts verdoppelt und das, obwohl wir 2020 unser Leasinggeschäft abgespalten haben.

Das Ergebnis je Stammaktie, stieg auf 6,08 Euro – ein Plus von 17 Prozent.

Unsere gestiegene Profitabilität ist, nicht zuletzt, das Ergebnis konsequenter Flottendisziplin. Die durchschnittliche Flottengröße lag 2025 bei rund 197.000 Fahrzeugen – ein Plus von 6,9 Prozent. Sie lag damit bewusst unter dem Umsatzwachstum von 8,7 Prozent. Den wertmäßigen Anteil von Non-Risk-Fahrzeugen bei den Einflottungen konnten wir noch einmal von 79 auf 82 Prozent steigern.

Unser Eigenkapital kletterte auf über 2,15 Milliarden Euro. Mit einer Quote von mehr als 30 Prozent eine äußerst solide finanzielle Basis, die der Grundstein für zukünftiges Wachstum ist und uns günstige Refinanzierungskosten sichert.

Kurzum: SIXT hat die widrigen Umstände und den makroökonomischen Gegenwind nicht nur abgefedert, sondern konnte im Jahr 2025 weiter profitabel wachsen. Und das auf Basis einer kerngesunden Bilanz, die uns auch 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 3,20 Euro je Stammaktie und 3,22 Euro je Vorzugsaktie vorzuschlagen. Das entspricht einer Steigerung von 18,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Die daraus resultierende Ausschüttungsquote von rund 53 Prozent des Konzernergebnisses, liegt über der historischen Ausschüttungsquote der vergangenen zehn Jahre. Die Gesamtausschüttung beträgt 150,6 Millionen Euro. Auf Basis der jeweiligen Jahresschlusskurse 2025 errechnet sich eine Dividendenrendite von 4,5 Prozent je Stammaktie und 6,1 Prozent je Vorzugsaktie.

Auf die wichtigsten Fortschritte und Meilensteine des Jahres 2025 geht nun mein Co-CEO Konstantin Sixt ein.

KONSTANTIN SIXT

4. Fortschritte der Strategieumsetzung 2025

Danke, Alexander.

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

Wie bereits erwähnt, war 2025 ein Jahr, das unsere gesamte Branche vor große Herausforderungen gestellt hat. Es war aber ebenfalls ein eindrucksvoller Beweis dafür, was wir als Unternehmen und als Team in anspruchsvollen Zeiten erreichen können und uns vom Wettbewerb weiter absetzen konnten.

Wie Alexander schon erwähnt hat, steht SIXT 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 2025 gelungen?

SIXT ONE – Unser globales Kundenbindungsprogramm

Mit dem Launch von SIXT ONE haben wir 2025 einen zentralen strategischen Meilenstein erreicht. SIXT ONE erweitert unsere Mobilitätsplattform um ein skalierbares, vollständig digital integriertes globales Kundenbindungsprogramm.

Was bedeutet SIXT ONE konkret? Unsere Kundinnen und Kunden profitieren von schnelleren und vor allem voll digitalen Abholungsprozessen, klar definierten Statusstufen und einem transparenten Punktesystem, mit dem sie sich digital Vorteile aufbauen und flexibel einlösen können. SIXT ONE stärkt die Wiederbuchungsraten, erhöht den Anteil direkter Kundenbeziehungen und verbessert damit nachhaltig die strukturelle Qualität unserer Umsätze.

Bereits in den ersten Wochen verzeichnete das Programm mehrere Hunderttausend Anmeldungen und eine über den Erwartungen liegende Akzeptanz. Nach dem erfolgreichen Start in den USA im vierten Quartal 2025 folgte die Einführung in Deutschland und in unseren restlichen europäischen Corporate Märkten zu Jahresbeginn 2026.

Auch bei SIXT ONE haben wir im ersten Quartal einen wichtigen Meilenstein erreicht: Deutlich mehr als eine Million Mitglieder haben sich bereits registriert, Tendenz weiter steigend.

SIXT ONE ist für uns weit mehr als ein Treueprogramm – es ist ein fundamentaler Baustein unserer digitalen Plattformstrategie und ein entscheidender Hebel, um den Customer Lifetime Value nachhaltig zu steigern.

Technologie und Innovation

Über SIXT ONE hinaus haben wir 2025 weitere technologische Innovationen eingeführt. SIXT setzt zunehmend datenbasierte und intelligente Tools ein, um zum Beispiel den Flotteneinsatz effizienter zu steuern oder Serviceintervalle frühzeitig zu erkennen. Die Integration von Apple Pay als Zahlungsmittel vergrößert den Komfort für unsere Kundinnen und Kunden bei verbesserten Konversionsraten.

Eine neue Fahrzeugdarstellung am Counter ermöglicht klare Buchungsentscheidungen und fördert den Absatz von Premiumfahrzeugen. Diese technologische Stärke ist kein Selbstzweck. Sie übersetzt sich direkt in operative Exzellenz, bessere Auslastung, niedrigere Kosten und höhere Kundenzufriedenheit.

Premiererlebnisse und Marke

Premiererlebnisse sind der Kern unseres Wertversprechens – und sie zeigen sich in jedem Detail unseres Markenauftritts. Unsere Kundinnen und Kunden begegnen SIXT heute an nahezu allen großen europäischen und nordamerikanischen Flughäfen in einem einheitlichen, hochwertigen Markenbild. Im Frühjahr 2026 haben wir weltweit die 500. Station auf unser neues Markendesign umgestellt. Unsere Flotte erreichte einen wertmäßigen Premiumanteil von 56

Prozent – darunter vor allem Fahrzeuge von Marken wie Audi, BMW, Mercedes und Volvo, aber auch Porsche oder Maserati.

Im Jahr 2025 konnten wir zudem unsere Markenreichweite deutlich steigern. Allein auf Instagram und TikTok verfügen wir jetzt über mehr als eine Million Follower – eine Verdreifachung innerhalb eines Jahres. Bei LinkedIn haben wir mehr als 28.000 Follower hinzugewonnen, das entspricht einem organischen Zuwachs von mehr als 20%.

Aufmerksamkeitsstarke Installationen an internationalen Flughäfen, kreative Kampagnen und die erste globale social-first AI-Kampagne, die mit mehreren Digital Awards ausgezeichnet wurde, stärken den Wiedererkennungswert unserer Marke SIXT.

Internationales Wachstum

Meine Damen und Herren, der Wachstumswille von SIXT war 2025 ungebrochen. In Nordamerika, unserem wichtigsten Wachstumsmarkt, betreiben wir mittlerweile 153 Stationen, davon 53 an Flughäfen. Wir konnten unseren Marktanteil in den USA bereits von 3,1 auf 3,5% steigern – in einem Gesamtmarkt, der 40 Milliarden US-Dollar umfasst und bis 2030 jährlich um rund vier Prozent zulegen soll.

In Europa außerhalb Deutschlands erzielten wir ein Umsatzplus von 12,6%. In Spanien hat die Ausweitung der Präsenz an großen Airports im Zuge des Tenders der dortigen Flughafenbetreibergesellschaft AENA unsere Positionierung gestärkt. Insgesamt konnten wir damit unsere Parkflächen an spanischen Flughäfen um mehr als 20% erweitern. In Frankreich sind wir Marktführer und gewannen an wichtigen Flughäfen wie Paris Charles de Gaulle und Nizza Marktanteile.

Zehn Jahre nach der Umstellung von einem Franchise- auf ein Corporate-Modell wuchs Italien 2025 dynamisch und ermöglichte SIXT einen Anstieg des Marktanteils auf rund 16% im Jahr 2025. Zuletzt haben wir dort kräftig in den Ausbau des Netzwerks investiert und neben einer Vielzahl an Downtown-Stationen die Flughäfen Pescara, Trieste und Reggio Calabria eröffnet.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Dieser Erfolg basiert auf Menschen. Weltweit engagieren sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Tag für Tag an Flughäfen, in Städten, in Kundenhotlines und an den vielen Standorten weltweit mit Professionalität und Leidenschaft für ein herausragendes Kundenerlebnis.

Ich danke unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern dafür ganz herzlich.

5. Strategie 2026

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 2026 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.

Unsere strategischen Prioritäten für 2026 sind klar: Erstens, die stetige Weiterentwicklung von SIXT ONE. Zweitens, die weitere Expansion, insbesondere in Nordamerika, mit dem Ziel, unseren Marktanteil weiter auszubauen. Drittens, die fortgesetzte Investition in Technologie, Digitalisierung und Künstliche Intelligenz, um operative Exzellenz und Kundenerlebnis weiter zu verbessern. Und viertens, die Beibehaltung unserer strikten Flotten-Disziplin und unseres Fokus auf profitables Wirtschaften.

Und damit übergebe ich das Wort an unseren CFO Herrn Dr. Franz Weinberger, der über den bisherigen Geschäftsverlauf im Jahr 2026 berichten wird.

DR. FRANZ WEINBERGER

6. Geschäftsentwicklung Q1 2026

Vielen Dank, Herr (Konstantin) Sixt. Ein herzliches Willkommen zu unserer Hauptversammlung 2026 auch von mir.

Der positive Trend aus dem Jahr 2025 setzt sich auch im Jahr 2026 fort: Im ersten Quartal 2026 haben wir trotz spürbarer Währungseffekte aus einem schwächeren US-Dollar einen neuen Umsatzrekord von 929 Millionen Euro erzielt und den saisonalen Breakeven erreicht. Das Ergebnis vor Steuern verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um rund 20 Millionen Euro auf plus 2,1 Millionen Euro. Damit haben wir – wie geplant und kommuniziert – erstmals seit drei Jahren wieder ein positives erstes Quartal erzielt.

Die hohe Nachfrage nach unseren Mobilitätsangeboten bedienen wir weiterhin mit einer konsequent knapp und innerhalb der Nachfrage gesteuerten Flotte. Die durchschnittliche Flotte wuchs im ersten Quartal um 8,4 Prozent und damit bewusst weniger als der währungsbereinigte

Umsatz. Unseren Premiumanteil haben wir mit über 9.000 zusätzlichen Premiumfahrzeugen auf dem hohen Niveau von 58 Prozent gehalten, gemessen am Wert der eingeflotteten Fahrzeuge.

Im Zuge dessen noch ein Thema in eigener Sache.

40 Jahre an der Börse

2026 ist ein besonderes Jahr für uns: Denn es markiert das 40-jährige Jubiläum des Börsengangs von Sixt.

Wir haben nachgerechnet: Hat sich die Investition in die Aktie gelohnt? Zum Jubiläum kann man diese Frage klar beantworten.

Zum Zeitpunkt unseres Börsendebüts im Juli 1986 war unser Unternehmen etwa 59 Millionen Euro wert – heute sind es mehr als 3 Milliarden Euro.

Wer damals 10.000 Euro investiert und die Papiere bis heute gehalten hat, dessen Depotwert ist – inklusive der ausgeschütteten Dividenden – auf deutlich mehr als eine halbe Million Euro angewachsen. Ein lohnendes Investment also.

Unser Aufsichtsratsvorsitzender, Herr Erich Sixt, hat mir dieser Tage noch einmal in Erinnerung gerufen, worauf dieser langfristige Erfolg gründet: In 40 Jahren seit dem Börsengang hat SIXT nie ein Verlustjahr geschrieben. Diese Beständigkeit ist in unserer Branche alles andere als selbstverständlich – sie ist Ausdruck einer finanziellen Disziplin, die uns seit jeher auszeichnet.

Finanzielle Stärke

Und genau diese Disziplin zeigt sich bis heute in unserer Bilanz.

Unser Eigenkapital stieg 2025 auf 2,15 Milliarden Euro, die Eigenkapitalquote liegt damit bei über 30 Prozent. Was das wert ist, zeigt der Blick auf den Wettbewerb. Unsere großen US-Wettbewerber haben im jüngsten Quartal Nettoverluste in dreistelliger Millionenhöhe ausgewiesen – teils mit negativem Eigenkapital. Unsere Liquiditätsposition ist äußerst solide: Der Cash Bestand des Konzerns beliefen sich zum 31. Dezember 2025 auf 155,5 Millionen Euro. Hinzu kommt unsere syndizierte Konsortialkreditlinie in Höhe von 1,55 Milliarden Euro, die wir erst im November 2025 vorzeitig und zu attraktiven Konditionen bis mindestens 2030 neu abgeschlossen haben. Diese Linie ist gegenwärtig vollständig ungenutzt und steht damit als volle Liquiditätsreserve zur Verfügung.

Diese finanzielle Stärke ist kein Selbstzweck. Sie gibt uns die Handlungsfreiheit, in Wachstum zu investieren und gleichzeitig eine attraktive Dividende auszuschütten.

Tagesordnungspunkte 8 und 9

Lassen Sie mich Ihnen noch einige Erläuterungen zu den Punkten 8 und 9 unserer heutigen Tagesordnung geben.

Hier soll die Zustimmung der Hauptversammlung zu Gewinnabführungsverträgen zwischen der Sixt SE einerseits und der SXT Projects GmbH bzw. der SXT Projects and Services 2 GmbH andererseits eingeholt werden. Bei beiden Gesellschaften handelt es sich um 100-prozentige, auf Vorrat gegründete Tochtergesellschaften der Sixt SE.

Die Gewinnabführungsverträge bezwecken vor allem die Begründung einer so genannten körperschaft- und gewerbesteuerlichen Organschaft. Diese Organschaft ermöglicht eine Verrechnung von Gewinnen und Verlusten und somit die Herstellung einer effizienten Steuerstruktur im Sixt-Konzern.

Der Inhalt der Gewinnabführungsverträge mit den beiden Tochtergesellschaften ist identisch und weitgehend gesetzlich vorgegeben. Die Tochtergesellschaft ist dabei insbesondere zur Abführung ihres gesamten Gewinns an die Sixt SE und die Sixt SE wiederum zum Ausgleich etwaiger Verluste der Tochtergesellschaft verpflichtet.

Wegen weiterer Einzelheiten darf ich Sie auf die schriftlichen Berichte zu den Gewinnabführungsverträgen verweisen, die seit Einberufung der Hauptversammlung auf unserer Internetseite zugänglich sind.

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. Wir konnten, wie gesagt, im letzten Jahr unseren wichtigen Konsortialkredit auf über 1,5 Mrd. EUR ausbauen. Das zeigt das hohe Vertrauen, das Banken in unser Unternehmen setzen. Unser stabiles BBB-Rating von S&P unterstreicht dies zusätzlich.

Und damit übergebe ich an Herrn Alexander Sixt.

ALEXANDER SIXT

7. Ausblick Gesamtjahr 2026

Vielen Dank, Herr Dr. Weinberger.

Lassen Sie mich nun zum Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2026 kommen.

Wie bereits erwähnt, bleibt das makroökonomische Umfeld volatil – und angesichts geopolitischer Krisen und Risiken weiter unter Druck. Die Wachstumsprognosen haben sich in allen unseren Regionen spürbar eingetrübt. Für die USA wird ein moderates Wachstum von 2,3 Prozent erwartet; der IWF rechnet für den Euroraum mit einem Plus von 1,1 Prozent und für Deutschland mit 0,8 Prozent. Das ist kein Rückenwind für unser Geschäft.

Der Reisesektor bleibt der Lichtblick: Für den internationalen Tourismus wird weiterhin ein Wachstum von drei bis vier Prozent erwartet. Geopolitische Störungen – insbesondere der Iran-Krieg – haben dieses Wachstum zuletzt allerdings spürbar gebremst. Die Unsicherheit bleibt also hoch.

Wir sind wachsam, was diese Rahmenbedingungen angeht. Und dennoch blicken wir zuversichtlich nach vorne.

Deshalb bestätigt SIXT heute seine Prognose für 2026: Wir erwarten einen erneuten Umsatzrekord – zwischen 4,45 und 4,60 Milliarden Euro – sowie eine EBT-Rendite im Bereich von zehn Prozent.

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Rückblick auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr und der Ausblick auf 2026 lassen sich in einem Satz zusammenfassen: SIXT ist auf Kurs – auch in einem anspruchsvollen Umfeld.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen in SIXT. Wir – das gesamte SIXT-Team – werden alles dafür tun, dieses Vertrauen zu rechtfertigen. Denn SIXT war nie ein Unternehmen, das auf bessere Zeiten wartet. Wir gestalten sie.

Herzlichen Dank!