



## **„Profitabel wachsen und neue Horizonte entdecken“**

**Statement Erich Sixt  
Vorstandsvorsitzender**

**Ordentliche Hauptversammlung  
München, 3. Juni 2014**

**Es gilt das gesprochene Wort!**

## 1. Einleitung / Kernaussagen

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

ich heiße Sie, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung 2014 der Sixt SE willkommen. Ebenfalls begrüße ich alle anwesenden Geschäftspartner sowie die Vertreter der Banken und der Medien.

Sie haben es sicherlich schon in unserem Geschäftsbericht gelesen oder aus den Medien erfahren: **Sixt geht es bestens.**

- Wir haben ein **erfolgreiches, über unseren Erwartungen liegendes Jahr 2013** verzeichnet und sind auch in diesem Jahr auf einem guten Kurs.
- Unsere **Auslandsexpansion schreitet voran**. Wir gewinnen Marktanteile, sowohl in Europa als auch in den USA. Gerade der Aufbau des US-Geschäfts entwickelt sich besser, als wir beim Start im Jahr 2011 zu hoffen gewagt hatten.
- Sixt macht auch bei der **Entwicklung und Einführung neuer Mobilitätskonzepte gute Fortschritte** und stellt damit einmal mehr seinen Anspruch als Innovationsführer der Branche unter Beweis.
- Und – nicht zuletzt: Unser Unternehmen befindet sich **finanziell auf einem gesunden und hochsoliden Fundament**, das uns ausreichend Handlungsspielraum für die kommenden Jahre bietet.

Das, meine Damen und Herren, sind in aller Kürze die Nachrichten, die ich Ihnen zu berichten habe. Es wird Sie deshalb nicht verwundern, dass Sie mich heute in guter Stimmung sehen – als Vorstandsvorsitzender und als Großaktionär unserer Gesellschaft.

## 2. Wichtige Kennzahlen des Geschäftsjahres 2013

Was hat Sixt im Jahr 2013 erreicht? Es ist uns gelungen, unseren **profitablen Wachstumskurs fortzusetzen und die Ertragslage weiter zu verbessern**. Unsere zentrale Steuerungsgröße, das **Konzernergebnis vor Steuern** oder kurz **EBT**, stieg auf 137,1 Mio. Euro, ein deutlicher Zuwachs um 15,6 % gegenüber dem Vorjahreswert. Es lag damit nur knapp unter dem Rekordwert von 138,9 Mio. Euro aus dem Jahr 2011.

Man kann also mit Fug und Recht sagen: **Sixt hat ein Ergebnis auf Rekordniveau erwirtschaftet** - und das trotz des Anstiegs operativer Kosten und umfangreicher Investitionen in unsere Wachstumsinitiativen.

Der Konzernüberschuss belief sich 2013 auf 94,4 Mio. Euro, ein Plus von 19,2 % gegenüber dem Vorjahr.

Diese Entwicklung war nicht selbstverständlich, und wir waren aus gutem Grund zu Beginn des vergangenen Jahres und auch noch auf der letzten Hauptversammlung bei unseren Erwartungen zurückhaltend. Das Konjunktur- und Branchenumfeld in Europa war im ersten Halbjahr noch verhalten. Erst im Jahresverlauf hellte sich die gesamtwirtschaftliche Stimmung auf, und die Nachfrage nach Mobilitätsdienstleistungen nahm wieder zu.

Das spürten wir besonders im **dritten Quartal**, in dem wir mit einem EBT von 56,8 Mio. Euro das **beste Quartalsergebnis unserer Unternehmensgeschichte** erzielten. Daraufhin haben wir unsere Ertragserwartungen für das Geschäftsjahr heraufgesetzt. Ich gestehe, dass wir diesen deutlichen Nachfrageanstieg so nicht erwartet hatten. Es zeigt sich wieder einmal, dass die Autovermietung ein day-to-day-Business ist, bei dem Voraussagen über die künftige Entwicklung, trotz aller ausgefeilten Prognosemodelle, nun einmal mit Unsicherheiten behaftet sind.

Die **Umsatzrendite** des Sixt-Konzerns, also das Verhältnis des operativen Konzernumsatzes zum EBT, nahm 2013 auf 9,1 % zu nach 8,3 % im Vorjahr. Im

Geschäftsbereich Autovermietung verbesserte sich die Umsatzrendite sogar von 10,2 % auf 10,9 %. **Keiner unserer großen internationalen Wettbewerber verfügt über eine so hohe Rentabilität.** Von dieser Perspektive her sind wir längst Marktführer in Europa – und vermutlich auch weltweit.

Auch die **Umsatzentwicklung** war 2013 erfreulich. Der **operative Konzernumsatz** nahm um 6,2 % auf 1,51 Mrd. Euro zu. Der **gesamte Konzernumsatz** erhöhte sich um 4,3 % auf 1,66 Mrd. Euro. Motor dieses Wachstums war erneut unser Auslandsgeschäft in Europa und in den USA. So machte vergangenes Jahr der Anteil des Auslands am operativen Konzernumsatz knapp 34 % und damit erstmals ein gutes Drittel aus.

Im **Geschäftsbereich Autovermietung** konnten wir die Vermietungserlöse um 7,5 % auf 1,03 Mrd. Euro steigern.

- Dabei verzeichnete **das Ausland ein Umsatzplus von 18,9 % auf 414,9 Mio. Euro.** Vor allem unsere europäischen Tochtergesellschaften in Frankreich und Spanien, die von einem starken Urlaubsgeschäft profitieren, sowie die Aktivitäten in den USA trugen zu dieser erfreulichen Entwicklung bei. Sixt hat sich in Europa besser als die Branche entwickelt und weitere Marktanteile gewonnen. Bei den Vermietungserlösen beträgt der Anteil des Auslands mittlerweile mehr als 39 %. Wir kommen also unserem mittelfristigen Ziel, die Hälfte der Vermietungserlöse außerhalb Deutschlands zu erzielen, immer näher.
- In **Deutschland stiegen die Vermietungserlöse um 1,0 % auf 610,7 Mio. Euro,** wobei die Nachfrage im Jahresverlauf spürbar anzog. Unverändert ist Sixt mit einem Marktanteil von mehr als 30 % **die Nummer eins auf dem größten Autovermietmarkt Europas.** An den Verkehrsflughäfen beträgt der Marktanteil sogar teilweise deutlich mehr als 40 %.

- Im **Geschäftsbereich Leasing** nahmen die **Leasingerlöse um 2,3 % auf 391,8 Mio. Euro zu**. Auch hier entwickelte sich das Auslandsgeschäft mit einem Zuwachs von 10,6 % dynamisch. Sehr erfreulich ist das **Wachstum unseres Vertragsbestands**, der 2013 um 22,5 % auf 76.200 Leasingverträge zunahm.

Davon waren bereits 23.500, also fast ein Drittel, reine Service- und Fuhrparkmanagement-Verträge – ein Bereich, in dem wir das in Jahrzehnten gewachsene Sixt-Know-how in der Steuerung von Flotten besonders gut einsetzen können.

Auch das immer beliebter werdende Privatkundenleasing trug zum Zuwachs des Vertragsbestands bei. Wir haben gerade für Privatkunden unsere Vertriebsaktivitäten deutlich verstärkt. Im Leasing für Privatkunden sehen wir für die kommenden Jahre gute Wachstumschancen. Noch herrscht bei der Mehrzahl der Menschen unverändert die Meinung, es sei besser, ein Auto zu kaufen oder über mehrere Jahre per Ratenzahlung abzustottern als es zu leasen. Doch hier wandelt sich langsam die Einstellung, und Sixt Leasing wird an diesem Trend hin zum Leasing teilhaben.

### **3. Gewinnverwendungsbeschluss für 2013 - TOP 2**

Meine Damen und Herren,

nicht nur die Frage, wie viel Gewinn erwirtschaftet wurde, ist wichtig, sondern auch die Frage, wie er verteilt werden soll. Sixt steht seit jeher für eine **ergebnisorientierte und aktionärsfreundliche Dividendenpolitik**. Das bedeutet: Die Aktionäre partizipieren durch attraktive Ausschüttungen am Erfolg des Unternehmens, und zugleich stärken wir angemessen unsere Kapitalbasis, um weiteres Wachstum zu ermöglichen.

Diese Ziele liegen auch dem Vorschlag zu Grunde, den wir Ihnen heute unterbreiten:

- In **Tagesordnungspunkt 2** schlagen wir Ihnen vor, **65 Eurocent je Stammaktie und 67 Eurocent je Vorzugsaktie** für das Geschäftsjahr 2013 auszuschütten. Hinzu kommt für beide Aktiengattungen ein **Bonus von je 35 Eurocent je Aktie**. Die Gesamtausschüttung beträgt damit 1,00 Euro je Stammaktie sowie 1,02 Euro je Vorzugsaktie.
- Auf Basis dieses Vorschlags würde die Sixt SE eine **Dividendensumme** in Höhe von 48 Mio. Euro ausschütten. Das entspräche dem bereits hohen Niveau des Vorjahres. Die **Ausschüttungsquote** – bezogen auf den Konzernüberschuss – beliefe sich auf 51 %.
- Eine solch hohe Ausschüttungsquote muss man sich natürlich leisten können. Sixt kann sie sich leisten, denn wir verfügen unverändert über eine **sehr starke Eigenkapitalbasis**: Ende 2013 lag das bilanzielle Eigenkapital bei 675 Mio. Euro und die **Eigenkapitalquote** bei 28,5 %. Damit übertreffen wir nicht nur die Kapitalquoten unserer Wettbewerber bei weitem, sondern auch klar unseren Mindestzielwert von 20 %.

#### **4. Wertentwicklung der Sixt-Aktie**

Auch der **Kapitalmarkt** würdigt mehr und mehr die Solidität, Ertragskraft und die strategischen Perspektiven unseres Unternehmens. Dies zeigt die **positive Wertentwicklung unserer Aktie im vergangenen Jahr und auch im bisherigen Verlauf dieses Jahres**. Die Stammaktie legte 2013 um 49 % zu, die Vorzugsaktie um 39 %. Beide Aktiengattungen entwickelten sich damit deutlich besser als der SDAX, der vergangenes Jahr um 29 % an Wert gewann.

Der Kursanstieg der Sixt-Aktie hat sich im bisherigen Verlauf dieses Jahres weiter fortgesetzt. Von Jahresbeginn an bis Ende Mai betrug der Wertzuwachs der Stammaktie rund 34 % und das Plus der Vorzugsaktie ca. 35 %.

Derzeit kommt Sixt an der Börse auf einen **Wert von ca. 1,4 Mrd. Euro**. Zum Vergleich: Ende 2012 waren es noch 722 Mio. Euro gewesen. **Der Börsenwert hat sich also in etwa verdoppelt.**

So erfreulich diese Entwicklung auch ist, so erscheint es mir wichtig zu betonen, dass unsere Aktie damit nur einen Teil jener Unterbewertung aufgeholt hat, den sie in den vergangenen Jahren im Vergleich zu unseren Wettbewerbern aufweist. Nimmt man deren Bewertung als Maßstab, hat die Aktie weiterhin deutlich Luft nach oben.

## **5. Dank an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**

Wenn sich ein Unternehmen positiv entwickelt, schmückt sich natürlich erst einmal der Vorstand mit den Lorbeeren. Ich habe aber bei vielen Gelegenheiten betont: Ein **Dienstleister wie Sixt lebt entscheidend von den richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern**. Die „richtigen Mitarbeiter“ sind bei uns jene, die den Kunden in den Mittelpunkt ihres Handels stellen, die flexibel sind, eigene Entscheidungen treffen und sich nicht mit der zweitbesten Lösung zufriedengeben. Das ist der „Sixt-Spirit“, wie wir ihn im Unternehmen leben wollen, egal ob eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter in einer Vermietstation, im Servicecenter oder in der Hauptverwaltung in Pullach arbeitet. Und diesen **„Sixt-Spirit“** zeigen unsere Mitarbeiter Tag für Tag: bei der Entwicklung innovativer Services und Produkte, beim Management unserer Premiumflotte, bei der Beratung der Kunden in der Filiale oder am Telefon.

Mit dieser Unternehmenskultur schaffen wir es, den Wettbewerb hinter uns zu lassen. Ich möchte deshalb allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre engagierten Leistungen im vergangenen Geschäftsjahr meinen herzlichen Dank und meine Anerkennung aussprechen!

## **6. Strategische Schwerpunkte**

Meine Damen und Herren,

ein Unternehmer darf sich bekanntlich niemals auf dem Erreichten ausruhen, sondern muss den Blick nach vorne richten.

Was sind unsere Ziele?

Auf welche Weise wollen wir sie erreichen?

Sixt will in den nächsten Jahren seinen Wachstumskurs fortsetzen und dabei, wie Sie es in unserem Geschäftsbericht lesen, neue Horizonte entdecken. Im Mittelpunkt unserer Geschäftsaktivitäten werden dabei vor allem zwei Themen stehen:

- **Wir werden unsere Auslandsexpansion, besonders in Europa und in den USA, weiter vorantreiben.**
- **Wir werden innovative Angebote wie zum Beispiel DriveNow ausbauen und neue Mobilitätsmodelle entwickeln.**

## 6.1. Ausbau Auslandsgeschäft

In den vergangenen Jahren haben wir unsere Geschäfte im Ausland erheblich ausgebaut. Allein im Jahr 2013 kamen international 53 neue Stationen hinzu, vor allem durch Neueröffnungen in Frankreich, Großbritannien und in den USA. Das Sixt Franchise Netz ist 2013 um sechs Länder größer geworden.

**Insgesamt verfügte Sixt Ende vergangenen Jahres damit über 2.067 Vermietstationen weltweit, knapp 100 mehr als ein Jahr zuvor.**

Wichtig ist, dass wir auch im Ausland profitabel wachsen, denn wir wollen nicht Marktanteile um jeden Preis gewinnen. Im Jahr 2013 leisteten alle Auslandstöchter in Europa einen positiven Beitrag zum Konzernergebnis.

Prozentual zweistellige Wachstumsraten beim Umsatz erzielen wir in **Spanien und Frankreich**, unseren nach Deutschland derzeit wichtigsten Märkten. In beiden Ländern profitieren wir von der **Ausrichtung auf Privatkunden und Touristen**, was uns unabhängiger von der schwächeren gesamtwirtschaftlichen Konjunktur in diesen Ländern macht.

In **Frankreich** ist es uns zudem gelungen, **den Bekanntheitsgrad von Sixt** durch Aufsehen erregendes Marketing und provokative Werbung deutlich zu erhöhen. Vielleicht haben Sie zum Beispiel von unserer Werbekampagne gehört, die wir als Reaktion auf die Liebesaffäre des französischen Präsidenten starteten. Bekanntlich ist Francois Hollande ja auf einem Motorroller zu der Dame seines Herzens gefahren. In den Anzeigen, die wir in großen französischen Tageszeitungen schalteten, war der Rat zu lesen: „Herr Präsident, meiden Sie das nächste Mal den Motorroller. Sixt vermietet Autos mit getönten Scheiben.“

Das mediale Echo auf diese Kampagne war enorm. Sixt wird mittlerweile, wie schon seit vielen Jahren in Deutschland, von der breiten französischen Öffentlichkeit als Autovermieter mit Humor wahrgenommen.

Gute Werbung hat dazu beigetragen, dass wir den Wettbewerb immer mehr auf die Plätze verweisen. Auf Basis von Angaben des Marktforschungsinstituts Euromonitor für das Jahr 2012 **liegt Sixt in den relevanten Märkten in Europa bereits auf dem dritten Platz mit einem Marktanteil von rund 14 %**. Damit haben wir Hertz auf Platz vier verdrängt und sind nicht mehr weit von AvisBudget, der Nummer zwei, entfernt.

**Auch unser jüngster Auslandsmarkt, die USA, macht uns immer mehr Freude.** Im vergangenen Jahr haben wir neue eigene Stationen in den Bundesstaaten Florida, Arizona und Washington eröffnet. Zudem haben wir begonnen, neben dem eigenen Filialnetz **leistungsfähige Franchisenehmer** zu suchen, um die Expansion voranzutreiben. Viele kleinere Autovermieter kommen derzeit aktiv auf uns zu und wollen mit uns zusammenarbeiten. Über das große Interesse freuen wir uns natürlich, **doch wir werden in den USA weiter mit Augenmaß expandieren**. Die Partner müssen zu unserem kunden- und ertragsorientierten Geschäftsmodell passen.

Drei Jahre nach unserem Start sind wir auf diesem riesigen Vermietmarkt zwar noch immer ein David, der einem Oligopol der etablierten großen Anbieter gegenüber steht. Aber **unsere Fußspuren in den USA sind bereits deutlich sichtbar**. Zum 31. Dezember 2013 hatte sich die Zahl der Sixt-Stationen von 12 auf 26 mehr als verdoppelt, mittlerweile sind es mehr als 30 Stationen. Erste Filialen arbeiten dabei bereits profitabel, auch wenn wir in den USA insgesamt natürlich noch Anlaufverluste verzeichnen. Wann das Geschäft in Gänze in die schwarzen Zahlen kommt, hängt im Wesentlichen von unserem weiteren Expansionstempo ab.

Für mich besteht kein Zweifel, dass der Schritt in den amerikanischen Markt strategisch richtig war. **Die US-Expansion ist für unser Unternehmen einer der wichtigsten Wachstumstreiber der kommenden Jahre.**

## 6.2. Fokus auf Premium

Wie bereits seit vielen Jahren in Deutschland spielt auch bei unserer Auslandsexpansion eine wichtige Rolle, dass der **Name Sixt als Synonym für Premium** steht – im Service wie auch beim Fahrzeugangebot.

Viele Kunden wünschen sich ein besonderes Fahr- und Serviceerlebnis, wenn sie ein Auto mieten. Dafür verlangen sie ein hochwertiges Fahrzeug mit entsprechender Ausstattung sowie eine reibungslose und schnelle Abwicklung.

Wir haben diese **Positionierung als Premiumanbieter** mit einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis weiter verstärkt. Unsere Kunden können neben den deutschen Marken BMW, Audi und Mercedes-Benz auch andere Spitzenmodelle mieten, darunter je nach Land die Marken Porsche, Jaguar, Aston Martin, Infinity oder auch BMW-Motorräder. Fast 60 % unserer Flotte, die wir in Ländern mit eigenem Stationsnetz einsetzen, bestehen aus besonders stark nachgefragten Fahrzeugen deutscher Premiummarken. Mehr noch: Viele Modelle sind mit moderner und innovativer Technologie ausgestattet, z.B. BMW ConnectedDrive, LTE-Hotspots oder in der Winterzeit Webasto Standheizungen.

## 6.3. Neue Mobilitätsprodukte

Das **Mobilitätsverhalten und die Mobilitätsbedürfnisse der Menschen sind im Wandel**. Sixt reagiert auf diese Veränderung mit neuen Mobilitätsprodukten, wobei wir auch bei diesen Innovationen den Premium-Anspruch nicht aus den Augen verlieren.

So bietet unser **Carsharing-Angebot DriveNow** ausschließlich Fahrzeuge der Marken BMW und Mini, darunter auch hochmoderne Elektroautos vom Typ BMW ActiveE. DriveNow hat 2013 und im bisherigen Verlauf dieses Jahres deutlich an

Dynamik gewonnen. Im vergangenen Jahr hat sich die Anzahl der registrierten Nutzer auf 215.000 Mitglieder fast verdreifacht. Mittlerweile nutzen **rund 280.000 Mitglieder** das Carsharing an den fünf deutschen Standorten und in San Francisco. Sehr erfolgreich verlief Ende 2013 der Start des Joint-Ventures in Hamburg. Gut angenommen wird auch die Ausweitung der Geschäftsgebiete auf die Flughäfen der DriveNow-Standorte München, Berlin-Tegel, Düsseldorf, Köln/Bonn und Hamburg. Dort können die Fahrzeuge an ausgewiesenen Parkflächen in Nähe der Airport-Terminals angemietet und abgestellt werden.

## **7. Erstes Quartal und Ausblick auf das Jahr 2014**

Meine Damen und Herren,

lassen Sie uns nun zur Entwicklung des laufenden Jahres kommen. Die konjunkturelle Lage hat sich in den für uns wichtigsten Märkten – Deutschland, Westeuropa, USA – verbessert. Die Eurozone befindet sich nicht mehr in der Rezession. In der Autovermietung wird europaweit eine Zunahme von Geschäfts- und Urlaubsreisen erwartet. Im Bereich Leasing sollte die wieder steigende Investitionstätigkeit von Unternehmen einen positiven Einfluss auf die Nachfrage haben.

Wie unsicher solche Prognosen sein können, ist uns wohl bewusst. Doch sind die positiven Zeichen nicht zu übersehen. Deshalb sind wir bei aller gebotenen Vorsicht **optimistisch, dass Sixt von den besseren Rahmenbedingungen profitieren kann.**

Der **Geschäftsverlauf im ersten Quartal** bestätigt unseren vorsichtigen Optimismus. Wir sind mit viel Schwung in das laufende Jahr gestartet. Dabei haben wir nicht allein vom positiveren Branchenumfeld profitiert. Wichtig ist auch, dass wir unsere Wachstumsinitiativen in der Autovermietung erfolgreich vorantreiben und den Vertragsbestand im Leasing weiter steigern konnten.

**Umsatz und Ergebnis des Konzerns lagen im ersten Quartal 2014 deutlich über den Vorjahreswerten.** Der **operative Konzernumsatz** stieg um 7,7 % auf 352,6 Mio. Euro. Beide Geschäftsbereiche Autovermietung und Leasing blieben dabei auf Wachstumskurs. Das **Ergebnis vor Steuern** konnten wir in den ersten drei Monaten überproportional um 19,5 % auf 26,6 Mio. Euro erhöhen. Nach Steuern wuchs das Ergebnis sogar um 22,1 % auf 18,8 Mio. Euro.

Auch mit dem bisherigen Verlauf des zweiten Quartals sind wir zufrieden. Vor diesem Hintergrund kann ich Ihnen heute unsere **bisherigen Erwartungen an das Gesamtjahr 2014 bestätigen:**

Wir gehen 2014 von einer **leichten Steigerung des operativen Konzernumsatzes** gegenüber dem Vorjahr aus, wobei die wesentlichen Wachstumsimpulse im Auslandsgeschäft zu erwarten sind. Unsere Flotte werden wir dabei weiter bedarfsgerecht und vorsichtig steuern. Bei weiter steigenden Fuhrparkkosten und höheren operativen Aufwendungen rechnen wir mit einem **stabilen bis leicht steigenden Konzern-EBT.**

Mit anderen Worten: **Sixt erwartet auch 2014 eine sehr gute Ertragslage auf hohem Niveau.**

## **8. Schlusswort**

Meine Damen und Herren,

unser Unternehmen hat alle Voraussetzungen, um seine ertragsorientierte Wachstumsstrategie erfolgreich umzusetzen und neue Horizonte zu entdecken.

Wir verfügen über eine hohe Kapitalkraft, eine starke Marke, motivierte Mitarbeiter, exzellente Marktpositionen sowie ein hochwertiges Service- und Produktportfolio. Selten zuvor hat mir die Arbeit persönlich so viel Spaß gemacht wie in diesen Tagen.

In meinem Kopf gibt es noch viele Ideen, Sixt weiter nach vorne zu bringen. Ich würde mich freuen, wenn Sie uns auf unserem Erfolgskurs weiter begleiten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.