



„Sixt wird seine Erfolgsgeschichte fortsetzen“

**Statement Erich Sixt
Vorstandsvorsitzender**

Ordentliche Hauptversammlung
München, 20. Juni 2013

Es gilt das gesprochene Wort!

1. Einleitung

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

ich begrüße Sie herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung 2013 der Sixt AG, auch im Namen meiner Vorstandskollegen. Mein Gruß geht zudem an alle anwesenden Geschäftspartner sowie an die Vertreter der Banken und der Medien.

Wie in den vergangenen Jahren auch, möchte ich Sie nicht mit Zahlenkolonnen und der Wiedergabe von Kennziffern langweilen, die bereits seit Monaten veröffentlicht sind und die die allermeisten von Ihnen bereits kennen werden. Unser Geschäftsbericht, der im Präsenzbereich bereit liegt, informiert über alle wichtigen Details, die das Zahlenwerk unseres Konzerns betreffen.

Sie sind sicherlich gekommen, um zu erfahren, mit welcher Strategie wir in den kommenden Jahren Wachstum, gute Gewinne und attraktive Dividenden erwirtschaften und damit die Erfolgsgeschichte von Sixt fortsetzen wollen.

2012 war für uns ein besonderes Jahr: Wir haben das 100-jährige Bestehen unseres Unternehmens gefeiert. Ich finde es richtig, dass wir bei allen Veranstaltungen und Vorträgen neben der Rückschau auf das Erreichte immer auch den Blick nach vorne gerichtet haben. Denn nur die Zukunft darf uns beschäftigen. Nur wer sich Ziele setzt und diese Ziele mit Besessenheit und Leidenschaft verfolgt, handelt unternehmerisch. Das war stets unser Grundsatz, und das wird auch so bleiben.

2. Wichtige Kennzahlen des Geschäftsjahres 2012

Da Jubiläumsjahr 2012 war wirtschaftlich ein sehr erfolgreiches für den Sixt-Konzern. Wir haben mit einem Konzernergebnis vor Steuern – dem EBT - von 118,6 Mio. Euro eines der höchsten Ergebnisse der Firmengeschichte erzielt. Dass der historische Rekordwert des Vorjahres von rund 138,9 Mio. Euro nicht erreicht wurde, hatten wir von vornherein erwartet und auch so angekündigt. Der Konzernüberschuss betrug 79,2 Mio. Euro nach 97,5 Mio. Euro im Jahr 2011.

Wichtig ist: Mit einer Umsatzrentabilität von 8,3 % - bezogen auf das Verhältnis des operativen Konzernumsatzes zum EBT – und mit einer Eigenkapitalrendite vor Steuern von 18,7 % zählt Sixt zu den profitabelsten Autovermietunternehmen weltweit. Auf jeden Fall stehen wir im Vergleich mit unseren großen internationalen Wettbewerbern – ob sie nun die Farbe grün, rot oder gelb tragen – bei der Rendite klar an der Spitze.

Mit der Ertragslage des Jahres 2012 sind wir auch deshalb zufrieden, weil wir neben allgemeinen Steigerungen der operativen Kosten auch Anlaufinvestitionen für neue Wachstumsfelder verkraften mussten.

Erfreulich ist auch, dass der Sixt-Konzern 2012 weiter gewachsen ist. Insbesondere haben wir unsere Expansion im Ausland fortgesetzt und verstärkt.

- Der operative Konzernumsatz stieg um knapp 4 % auf 1,43 Mrd. Euro. Der Anteil des Auslands nahm dabei weiter zu und erreichte fast 31 % nach knapp 27 % im Jahr zuvor.
- Im Geschäftsbereich Autovermietung konnten wir die Vermietungserlöse um 6,5 % auf 954 Mio. Euro erhöhen.
 - Getragen wurde das Wachstum im Vermietgeschäft von unseren Tochtergesellschaften im europäischen Ausland und in den USA: Hier stiegen die Erlöse um 20,1 % und erreichten 349 Mio. Euro. Besonders Spanien und Frankreich, aber auch unsere neuen Aktivitäten in den USA zeigten ein dynamisches Wachstum.
 - In Deutschland schwächte sich die Nachfrage im Jahresverlauf mit nachlassender Konjunktur ab; die Vermietungserlöse lagen im Gesamtjahr mit 605 Mio. Euro auf Vorjahresniveau. Wir sind damit weiterhin mit Abstand die Nummer eins auf dem deutschen Autovermietmarkt mit einem Marktanteil von mehr als 30 %, an den Verkehrsflughäfen teilweise sogar mehr als 40 %.
- Im Geschäftsbereich Leasing lagen die Erlöse vergangenes Jahr mit 383 Mio. Euro zwar noch um 2,7 % unter Vorjahresniveau. Positiv ist aber, dass die Zahl der Leasingverträge wieder deutlich gewachsen ist, und zwar um 10,5 % auf 62.200 Verträge im In- und Ausland per 31. Dezember 2012. Im ersten Quartal

dieses Jahres setzte sich das Wachstum fort. Damit ernten wir zunehmend die Früchte der deutlich intensivierten Vertriebsaktivitäten, vor allem bei Flottenmanagement-Verträgen und bei Privatkunden.

3. Dividendenvorschlag für 2012 - TOP 2

Meine Damen und Herren,

alles in allem blicken wir somit auf ein sehr erfreuliches Geschäftsjahr 2012 zurück. Und wie in jedem Jahr habe ich mir die Frage gestellt, in welcher Weise die Aktionäre an diesem Unternehmenserfolg angemessen beteiligt werden sollten. Ich denke, dass Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen heute erneut einen attraktiven und ausgewogenen Vorschlag unterbreiten:

- In Tagesordnungspunkt 2 schlagen wir Ihnen die Ausschüttung von 0,55 Eurocent je Stammaktie und von 0,57 Eurocent je Vorzugsaktie für das Geschäftsjahr 2012 vor. Hinzu kommt für beide Aktiegattungen ein Bonus von je 45 Eurocent je Aktie. Somit errechnet sich eine Gesamtausschüttung von 1,00 Euro je Stammaktie und 1,02 Euro je Vorzugstitel.
- Sofern Sie diesem Vorschlag heute zustimmen, würde sich die auszuschüttende Dividendensumme auf gut 48 Mio. Euro erhöhen nach 36 Mio. Euro im Vorjahr.
- Die Ausschüttungsquote - die wir auf den Konzernjahresüberschuss beziehen – soll von 37 % im vergangenen Jahr auf ca. 61 % steigen. Sie würde damit klar über der Ausschüttungsquote von rund einem Drittel liegen, die wir langfristig als Durchschnittswert über die Jahre anstreben. Die höhere Quote für unser Jubiläumsjahr ist aber mit Blick auf die weiterhin exzellente Eigenkapitalbasis des Sixt-Konzerns vertretbar: Ende 2012 lag die Eigenkapitalquote bei 29,1 % und damit nicht nur deutlich über dem Durchschnittswert unserer Wettbewerber in der Autovermiet- und Leasingbranche, sondern auch klar über unserem Mindestzielwert von 20 %.

Diese Eigenkapitalausstattung sichert uns nicht nur unternehmerische Freiräume. Sie ist auch ein Garant, dass Sixt in der Lage ist, sich durch einen breiten Mix an Instrumenten und zu guten Konditionen am Kapitalmarkt zu refinanzieren.

4. Dank an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

An dieser Stelle sollten wir nicht vergessen, jenen zu danken, die für den Geschäftserfolg von Sixt in hohem Maße verantwortlich sind. Der Vorstand und die Geschäftsführungen müssen die richtigen strategischen Weichen stellen, aber es sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die jeden Tag unseren Kunden und Geschäftspartnern den besonderen Sixt-Spirit vermitteln. Dass wir einen speziellen Typus von Mitarbeitern suchen, nämlich solche, die konsequent kundenorientiert denken und unternehmerisch handeln, das habe ich bereits desöfteren erklärt. Gerade in einem schwachen Konjunkturmilieu, wie wir es derzeit erleben und das unsere Geschäfte belastet, ist ein solcher Typus gefragt: Die freundliche Agentin am Vermietcounter oder der kundenorientierte und engagierte Vertriebsmitarbeiter in der Hauptverwaltung machen oft den entscheidenden Unterschied zum Wettbewerb.

Ich möchte deshalb allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in unserem Konzern persönlich - und auch im Namen meiner Vorstandskollegen – für ihren erfolgreichen Einsatz im vergangenen Geschäftsjahr danken!

5. Vielfältige Wachstumsinitiativen

Meine Damen und Herren,

Sixt soll in den kommenden Jahren weiter deutlich wachsen – sowohl beim Umsatz als auch beim Ertrag. In unserer Mittelfristplanung gehen wir davon aus,

- dass die weltweite Nachfrage nach Mobilitätsangeboten weiterhin steigen wird
- dass der Trend zur Konsolidierung unter den Autovermiet- und Leasinggesellschaften anhalten wird

- dass wir unsere internationale Expansion in Europa und Nordamerika fortsetzen und weitere Marktanteile gewinnen werden
und
- dass unsere neuen Geschäftsmodelle wie zum Beispiel das Carsharing profitabel wachsen werden.

Wie wollen wir unsere Ziele erreichen?

5.1. Weitere Expansion in Europa

Weiterhin ganz oben auf der Agenda steht der Ausbau unserer Marktposition im europäischen Ausland. Wir dürfen nicht vergessen, dass das Potenzial in den Sixt Corporate Ländern, in denen unsere Marktanteile im Autovermietmarkt teilweise noch deutlich unter 10 % liegen, unverändert riesig ist. Deshalb weiten wir unsere Präsenz aus: Allein im vergangenen Jahr haben wir 41 eigene Stationen im europäischen Ausland neu eröffnet.

Sixt ist bei der Expansion in Europa in den vergangenen Jahren gut vorangekommen. Vor allem unsere Tochtergesellschaften in Frankreich, Spanien und Großbritannien entwickelten sich 2012 mit prozentual zweistelligen Wachstumsraten erfreulich. Im Krisenland Spanien profitieren wir vom Umstand, dass Sixt stark im Privatkunden- und Tourismusgeschäft ist – und die Urlaubsreise ist den Deutschen, und nicht nur denen, aller Krisen zum Trotz weiter heilig. In Frankreich haben wir mit erfolgreichen Werbekampagnen nach typischer Sixt-Art den Bekanntheitsgrad unserer Marke deutlich erhöht.

Wichtig ist auch: Alle Auslandstöchter in Europa arbeiten profitabel und tragen damit positiv zum Konzernergebnis bei.

5.2. Fortsetzung der Expansion in Nordamerika

In den USA hat sich Sixt seit dem Markteintritt Anfang 2011 erfreulich entwickelt. Wir haben die schrittweise Erschließung des mit rund 22 Mrd. US-Dollar Volumen weltgrößten Autovermietmarktes zügig, aber immer mit Vorsicht und Augenmaß vorangetrieben – so wie ich es Ihnen auch angekündigt hatte.

Derzeit verfügen wir über insgesamt 12 Stationen in den Vereinigten Staaten, allesamt an wichtigen Verkehrsknotenpunkten oder in beliebten Touristenmetropolen. Der regionale Schwerpunkt ist weiterhin das beliebte Reiseziel Florida, doch auch in Seattle, Atlanta und Phoenix können Sie mittlerweile bei Sixt mieten. Der durchschnittliche Bestand an Vermietfahrzeugen in den USA wuchs 2012 von rund 700 auf fast 3.000. Positiv ist, dass die Präsenz in den Vereinigten Staaten auch zu deutlich mehr Buchungen aus und nach Südamerika geführt hat.

Natürlich haben wir 2012 in den USA noch Anlaufverluste verzeichnet, diese lagen aber im Rahmen unserer Erwartungen. Wir wollen das US-Geschäft so zügig wie möglich in die schwarzen Zahlen führen. Wann genau dies der Fall sein wird, hängt natürlich stark von dem Expansionstempo und den damit verbundenen Anlaufinvestitionen ab. Wir werden sicher Marktchancen beherzt nutzen, zum Beispiel wenn Konzessionen für wichtige Flughäfen zu vergeben sind. Wir werden aber auch weiterhin keine finanziellen Abenteuer eingehen, die die gesamte Sixt-Gruppe beeinträchtigen könnten.

Ende 2012 haben wir den nächsten Schritt in der Expansion in den USA gemacht und mit dem Aufbau eines Netzes von Franchisepartnern parallel zu den eigenen Stationen begonnen. Das Interesse an Sixt war und ist sehr groß, schon zu Beginn des Prozesses hatten wir eine Vielzahl von Anfragen potenzieller Partner. Das allein zeigt, dass Sixt in der kurzen Zeit der US-Präsenz bereits einen sichtbaren Footprint in diesem Markt hinterlassen hat. Im ersten Quartal dieses Jahres ist ein erster Franchisenehmer in Tampa/Florida gestartet, weitere Franchisestationen werden derzeit, ebenfalls in Florida, eröffnet.

5.3. Premium-Carsharing *DriveNow* auf Wachstumskurs

Eine andere wichtige Wachstumsinitiative ist unsere Beteiligung an dem Carsharing-Unternehmen *DriveNow*, an dem Sixt und BMW je 50 % halten. *DriveNow* ist nach wie vor das innovativste Carsharing-Angebot in Deutschland und verfügt mit dem BMW 1er, dem BMW X1 und MINI über eine hochwertige Flotte für verschiedene Einsatzzwecke. Neu hinzugekommen sind jetzt Elektrofahrzeuge vom Typ BMW ActiveE, die für den Einsatz in städtischen Gebieten gut geeignet sind.

Wir sind mit der Entwicklung unseres Carsharing-Angebots zufrieden. *DriveNow* mit vier Standorten in Deutschland hat mittlerweile mehr als 120.000 registrierte Mitglieder. Allein 2012 konnten mehr als 60.000 neue Kunden gewonnen werden. Das zeigt, das modernes Carsharing keine Modeerscheinung, sondern ein langfristiger Trend und damit für Sixt ein Wachstumsmarkt ist. Natürlich wird es noch ein paar Jahre dauern, bis das Joint-Venture einen spürbaren Umsatz- und Ergebnisbeitrag für den Konzern leisten können. Wichtig ist aber, dass wir in diesem Markt frühzeitig dabei sind und Maßstäbe setzen. Mit *DriveNow* tun wir genau dies.

5.4. Wachstumsfelder im Leasing

Auch im Geschäftsbereich Leasing haben wir eine Reihe von langfristigen Wachstumsinitiativen angestoßen. Bereits seit einigen Jahren konzentriert sich Sixt Leasing bei Neugeschäften auf das margenstärkere Full Service Leasing und auf das Flottenmanagement. Denn die Beratung bei der Zusammensetzung von Fuhrparks und deren effiziente Steuerung sind unsere Kernkompetenzen, mit denen wir unseren Kunden bares Geld sparen und die uns von reinen Finanzierungsleasing-Anbietern unterscheiden.

Im Jahr 2012 hat Sixt Leasing das Privatkundengeschäft forciert. Gerade das Privatleasing steckt in Deutschland noch immer in den Kinderschuhen. Noch kauft der Deutsche sein Auto lieber oder finanziert es über einen Ratenkredit. Doch immer öfter werden die Kosten- und Servicevorteile des Leasings entdeckt. Dafür spricht, dass der

Anteil der Privatkundenverträge am gesamten Vertragsbestand unseres Leasingbereichs mittlerweile auf mehr als 10 % gewachsen ist.

Ein weiteres interessantes neues Produkt ist das gerade erst gestartete Sixt Corporate CarSharing. Es bietet Unternehmen den Vorteil, dass Sie ihre Flotte deutlich besser auslasten können, indem sie die Fahrzeuge Mitarbeitern zur privaten Nutzung zur Verfügung stellen. Die Mitarbeiter können auf diese Weise ihren Mobilitätsbedarf günstig abdecken. Ein von Sixt entwickeltes online-gestütztes Tool verbindet die Fahrzeuge mit einem zentralen Verwaltungssystem.

Sixt Leasing arbeitet bei diesem neuen Produkt mit der französischen PSA-Gruppe zusammen. Und um keine Verwechslung aufkommen zu lassen: Das neue *Sixt CorporateCarSharing* ist komplett unabhängig von unserem Carsharing-Angebot *DriveNow*.

6. TOP 8: Internationalisierung – Wandlung der Rechtsform in SE

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich habe bereits viel über die Internationalisierung von Sixt gesprochen, die auf absehbare Zeit die größte strategische Aufgabe für unseren Konzern bleiben wird. Wir sind bereits weit gekommen: Sixt ist heute ein internationaler Mobilitätsdienstleister, der mit eigenen Tochtergesellschaften und via Franchisenehmer mittlerweile in mehr als 100 Ländern aktiv ist. Dieser starken internationalen Ausrichtung wollen wir durch die Veränderung der Rechtsform unserer Gesellschaft Rechnung tragen.

Im Tagesordnungspunkt 8 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, die Sixt Aktiengesellschaft im Zuge einer formwechselnden Umwandlung in eine Europäische Gesellschaft, also in eine SE, umzuwandeln. Wir haben der Einladung zur heutigen Hauptversammlung eine Reihe von Dokumenten zu diesem Tagesordnungspunkt beigefügt, insbesondere den Umwandlungsplan vom 29. April 2013. Herr Dr. zu Putlitz wird Ihnen das Prozedere der Umwandlung und weitere Formalien im Anschluss näher erläutern.

Ich glaube, dass die Umwandlung dokumentiert, dass Sixt eine offene und internationale Unternehmenskultur pflegt. Das ist ein wichtiges Signal zum Beispiel für die Rekrutierung von guten Mitarbeitern und Führungskräften – eine Aufgabe, die auch für uns immer wichtiger wird.

Mit der Umwandlung in eine SE befinden wir uns in bester Gesellschaft, denn eine Vielzahl namhafter börsennotierter Unternehmen in Deutschland hat diesen Schritt bereits getan und nutzt damit die Vorteile der europäischen Rechtsform, denken Sie an Puma, Porsche, E.ON, Fresenius, Bertelsmann oder MAN.

Die Umwandlung bietet aber auch klare wirtschaftliche Vorteile. Durch den Abbau von bürokratischen Vorschriften wird unsere Expansion über Ländergrenzen hinweg erleichtert, was mehr Effizienz und geringere Kosten mit sich bringen wird.

Wichtig ist: Die Umwandlung betrifft ausschließlich die Sixt AG als Holdinggesellschaft. An der Struktur unserer Gruppe, an den Standorten und Stationen ändern sich nichts. Ebenso wenig hat dieser Schritt Auswirkungen auf die Beschäftigungsverhältnisse unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die künftige Sixt SE soll weiterhin über eine dualistische Führungsebene mit Vorstand und Aufsichtsrat verfügen. Die Organe sollen mit den gleichen Personen besetzt werden wie heute Vorstand und Aufsichtsrat der Sixt AG.

Ich denke, dass die Umwandlung in eine SE, die international anerkannter ist als die deutsche Rechtsform AG, ein weiterer Meilenstein bei der Internationalisierung von Sixt wäre und bitte deshalb um Ihre Zustimmung zu TOP 8.

7. TOP 6: Zustimmung zum Gewinnabführungsvertrag zwischen Sixt Leasing AG und Sixt AG

Nun noch ein paar Worte zu Tagesordnungspunkt 6: Vorstand und Aufsichtsrat bitten Sie, dem am 17. April 2013 geschlossenen Gewinnabführungsvertrag zwischen der Sixt Leasing AG und der Sixt Aktiengesellschaft zuzustimmen. Der Grund für den Gewinnabführungsvertrag ist allein steuerlich motiviert. Wir können dadurch die Steuerstruktur im Sixt-Konzern optimieren, so dass der Vertrag im Interesse aller

Aktionäre liegt. Die Sixt Leasing AG ist bekanntlich eine 100%-Tochtergesellschaft der Sixt Aktiengesellschaft, so dass Rechte Dritter nicht betroffen sind.

Ich verweise für weitere Einzelheiten auf den Bericht des Vorstands zu TOP 6. Darüber hinaus wird Herr Dr. zu Putlitz im Anschluss noch zu Einzelheiten des Vertrages Stellung nehmen.

8. Ausblick 2013 und erstes Quartal

Meine Damen und Herren,

was erwarten wir vom laufenden Geschäftsjahr? – Wir haben uns frühzeitig darauf eingestellt, dass 2013 ein schwieriges Geschäftsjahr sein wird. Das Konjunkturmilieu in dem von der Staatsschuldenkrise geplagten Europa ist schlicht und ergreifend als schlecht zu bezeichnen. Große Volkswirtschaften wie Spanien oder Frankreich sind in einer tiefen Rezession und stehen vor großen Reformen. Auch die deutsche Wirtschaft hat nicht mehr die Dynamik, mit der sie sich im vergangenen Jahr noch positiv von den anderen Ländern der Eurozone abgehoben hatte.

Alle wichtigen Indikatoren für unsere Geschäfte mahnen uns zur Vorsicht. So nahm im ersten Quartal die Zahl der Passagiere im deutschen Flugverkehr gegenüber dem gleichen Vorjahresquartal insgesamt um 3 % ab, im innerdeutschen Verkehr betrug der Rückgang sogar 10 %. Ein nachlassende Reisetätigkeit hat natürlich direkten Einfluss auf unsere Geschäfte: Es ist nun einmal so, dass die Nachfrage nach Vermietungen und auch die Investitionsbereitschaft von Leasingkunden in nicht unerheblichem Maß vom Konjunkturmilieu abhängen.

Aber – und das lässt mich dennoch zuversichtlich nach vorne schauen: Sixt hat sich auf dieses Umfeld frühzeitig eingestellt. Wir haben bereits in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahres damit begonnen, sehr vorsichtig Kontingente in unsere Vermietflotte einzusteuern und diesen Kurs im bisherigen Verlauf des Jahres 2013 beibehalten. Denn die nachfragegerechte Flottensteuerung ist bekanntlich die entscheidende Stellschraube in unserer Erfolgsrechnung. In wirtschaftlich unsicheren Zeiten ist es besser, lieber etwas zu knapp zu planen als etwas zu großzügig.

Zugleich aber setzen wir in beiden Geschäftsbereichen alle Wachstumsinitiativen fort. Wir investieren in die Expansion im Ausland, in Europa wie in den USA, wir treiben neue

Mobilitätsmodelle wie *DriveNow* oder *myDriver* voran und wir forcieren die Vertriebsmaßnahmen im Leasing bei Flottenmanagement und Privatkunden. Bei allem gilt weiterhin die Devise: „Ertrag geht vor Umsatz“. Volumenwachstum um jeden Preis wird bei Sixt nicht geben.

Den Erfolg dieses Kurses können Sie an der Geschäftsentwicklung des ersten Quartals dieses Jahres ersehen. So lag der operative Konzernumsatz, bei dem die Umsätze aus dem Verkauf gebrauchter Leasingfahrzeuge nicht enthalten sind, mit 329,0 Mio. Euro trotz eines schwierigeren wirtschaftlichen Umfelds nahezu auf dem Vorjahresniveau. Hervorzuheben ist dabei das Wachstum der Vermietungserlöse im Ausland um 15,3 % auf 77,1 Mio. Euro als Folge unserer Expansionsmaßnahmen. Und im Geschäftsbereich Leasing konnten wir auf Basis des erhöhten Vertragsbestands ein Wachstum des Leasingumsatzes um knapp 3 % auf 95,9 Mio. Euro erzielen. Diese positiven Entwicklungen bilden das Gegengewicht zu der rückläufigen Nachfrage im deutschen Vermietgeschäft.

Das Konzernergebnis vor Steuern erreichte in den ersten drei Monaten 22,3 Mio. Euro und lag damit um nur 3,7 Mio. Euro unter dem Wert im gleichen Vorjahresquartal.

Insgesamt ist Sixt also gut ins neue Jahr gestartet.

Aus diesem Grund kann ich Ihnen heute unsere bisherigen Aussagen zum Gesamtjahr 2013 bestätigen.

- Wir gehen unverändert von einer leicht rückläufigen Entwicklung der Vermietungserlöse aus, wobei Sixt im Ausland weiter dynamisch wachsen wird.
- Im Leasing rechnen wir mit einem stabilen bis leicht steigenden Umsatz.
- Das Konzern-EBT sehen wir leicht unter Vorjahr, wobei eine Spanne von minus 5 bis minus 10 % derzeit realistisch erscheint.

Bei allen Vorhersagen gilt es, das hohe Niveau zu beachten, das wir in den vergangenen Jahren bei Ertrag und Rentabilität erreicht haben. Auch bei dem erwarteten leichten Ergebnismrückgang wird der Sixt-Konzern auch 2013 eine zufriedenstellende Ertragslage aufweisen und eine hohe Eigenkapitalrendite erwirtschaften. Und unsere Profitabilität wird weiterhin „branchenspitze“ sein.

9. Schlusswort

Konjunkturbedingte Schwankungen in unseren Geschäften wird es immer geben. Entscheidend ist, dass wir unsere mittel- und langfristigen Ziele nicht aus den Augen verlieren. Ich bin überzeugt: Sixt hat ein zukunftsgerichtetes Geschäftsportfolio, ist finanziell in guter Verfassung, hat motivierte und engagierte Mitarbeiter und hat gerade in den vergangenen Jahren an innerer Stärke und Schlagkraft gewonnen. Das alles sind gute Voraussetzungen für die Fortsetzung unseres Erfolgskurses.

Ich danke für Ihre Geduld und Aufmerksamkeit.