



Hauptversammlung 2024

Rede von
Alexander Sixt
Konstantin Sixt

Co-Vorstandsvorsitzende der Sixt SE

Virtuelle ordentliche Hauptversammlung

12. Juni 2024
Es gilt das gesprochene Wort!

ALEXANDER SIXT

1. Begrüßung

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

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

Wir blicken auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2023 zurück. Noch nie konnten wir, in einem Jahr, mehr Kundinnen und Kunden für SIXT begeistern – sei es auf Geschäfts- oder auf Privatreisen.

Wir haben unseren Kurs des profitablen Wachstums fortgesetzt: Sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis haben wir unsere selbstgesteckten, ambitionierten Jahresziele erreicht. Im Ergebnis liegen wir nunmehr das dritte Mal in Folge sehr deutlich über dem Vor-Corona-Rekordjahr von 2019.

Eine weitere spannende Zahl gleich zu Anfang: in den letzten drei Jahren konnten wir mit unserem Vermietgeschäft, kumuliert, mehr Vorsteuergewinn erwirtschaften als in den letzten sieben Jahren vor Corona.

Diese hervorragende Leistung wäre nicht möglich gewesen ohne unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie waren mit ihrem Einsatz und ihre Leidenschaft auch im vergangenen Geschäftsjahr wieder die treibende Kraft hinter unserem Erfolg. Ihnen gebührt somit unser ganz herzlicher Dank.

Ebenso möchte ich mich an dieser Stelle bei unseren Kundinnen und Kunden für ihr Vertrauen bedanken und natürlich bei unseren Partnern und hier insbesondere bei den Autoherstellern sowie bei unseren Finanzierungspartnern, die uns in diesen außergewöhnlichen Zeiten maßgeblich unterstützt haben.

Unser Ergebnis ist umso bemerkenswerter in Anbetracht einiger herausfordernder Marktbedingungen, mit denen wir es im letzten Geschäftsjahr zu tun hatten und die sich zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres 2024 verschärft haben. Wir kommen darauf später im Detail zu sprechen.

2. Wesentliche Kennzahlen 2023

Lassen Sie uns jedoch zunächst einen Blick auf die konkreten Zahlen im zurückliegenden Geschäftsjahr 2023 werfen.

- Der Konzernumsatz stieg um 18,1 % auf 3,62 Mrd. Euro und hat somit erneut einen Allzeit-Bestwert erreicht. Dies ist mittlerweile, mit Ausnahme des Corona Jahres 2020, das fünfte Jahr in Folge mit zweistelligem Umsatzwachstum. Dies zeigt, dass wir unsere Strategie erfolgreich umsetzen konnten, dass wir mehr und mehr Kunden für SIXT begeistern konnten und dass es erneut gelungen ist, Marktanteile in einem umkämpften Markt hinzuzugewinnen.
- Alle drei regionalen Segmente von SIXT haben hierbei einen starken Wachstumsbeitrag geliefert. Den höchsten Zuwachs haben wir im vergangenen Jahr mit 23,6 % in unserem Heimatmarkt Deutschland erreicht. Wir haben damit weitere Marktanteile hinzugewonnen und unsere Position als klarer Marktführer ausgebaut. In Nordamerika sind wir um 18,5 % gewachsen und haben erstmals mehr als 1 Mrd. Euro Umsatz erwirtschaftet. Unser Umsatz in den europäischen Auslandsmärkten hat um 14,3 % zugelegt.
- Im Gleichklang mit der steigenden Nachfrage konnten wir unsere Flotte auf durchschnittlich 169.100 Fahrzeuge ausbauen. Auch das ist ein neuer Rekord und eine deutliche Steigerung. Im Vorjahr lagen wir noch bei 138.400 Fahrzeugen.
- Das Konzernergebnis vor Steuern, das EBT, belief sich auf 464,3 Mio. Euro. Wir lagen damit innerhalb der Prognose. Zugleich markiert dieses Ergebnis das zweitbeste Ergebnis der Unternehmensgeschichte und liegt mehr als 150 Mio. Euro über unserem operativen Vorsteuergewinn von 2019.
- Mit einer EBT-Rendite von 12,8 % haben wir außerdem unsere grundsätzlich angestrebte Mindestrendite von 10 % erneut klar übertroffen.
- Infolge unserer erfreulichen Geschäftsentwicklung und der hohen Nachfrage unserer Kunden, ist auch unsere Bilanzsumme stark gestiegen. Dabei sind rund

zwei Drittel unserer Aktiva die Vermietfahrzeuge. Auf Goodwill und andere immaterielle Vermögensgegenstände entfallen hingegen nur 1 %. Trotz unseres Wachstums verfügen wir nach wie vor über eine im Wettbewerbsvergleich hohe Eigenkapitalquote von 31,0 %. In Verbindung mit einem ausgewogenen Mix an lang- und kurzfristiger Finanzierung ergibt sich eine sehr hohe Bilanzqualität.

3. Dividendenvorschlag

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

unsere positive Geschäftsentwicklung im letzten Jahr erlaubt es uns, Ihnen eine attraktive Dividende in Höhe von 3,90 Euro je Stammaktie und 3,92 Euro je Vorzugsaktie vorzuschlagen.

Das entspricht einer Ausschüttungsquote von 54,7 %. Die Quote liegt damit sogar noch einmal deutlich über dem langfristigen Schnitt von 44,5 % seit 2012. Und kumuliert würden damit, für die letzten drei Geschäftsjahre, rund 645 Mio. Euro zur Ausschüttung kommen.

Dass SIXT sich 2023 so erfolgreich entwickelt hat, ist nicht zuletzt das Ergebnis der konsequenten Umsetzung unserer Unternehmensstrategie „EXPECT BETTER“. Und damit übergebe ich an Konstantin Sixt.

KONSTANTIN SIXT

4. Fortschritte der Strategieumsetzung 2023

Danke, Alexander.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, auch ich heiße Sie herzlich zu unserer heutigen Hauptversammlung willkommen.

In unserer Unternehmensstrategie „EXPECT BETTER“ spiegelt sich unsere Ambition wider, die Erwartungen von Kundinnen und Kunden nicht bloß nur zu erfüllen, sondern sie zu übertreffen.

Es ist unser erklärter Anspruch, Premium-Erlebnisse zu schaffen. Das ist einer der fünf Eckpfeiler unserer Strategie. Wir haben darum auch im vergangenen Jahr wieder entlang der gesamten Customer Journey signifikante Investitionen getätigt.

Unsere Flotte hat 2023 nicht nur eine Rekordgröße erreicht, sondern erneut auch einen sehr hohen Anteil an Premiumfahrzeugen. So bestanden wertmäßig etwa 57% der Einsteuerungen in unsere Flotte aus Fahrzeugen der Premiummarken Audi, BMW, Mini sowie Mercedes Benz. Damit lagen wir erneut deutlich über unserer grundsätzlich anvisierten Premium-Quote von 50%.

Für das Premiererlebnis der Kundinnen und Kunden sorgen aber nicht nur unsere Fahrzeuge. Wir haben 2023 auch unseren Kundenservice weiter verbessert. Beispielsweise haben wir unser weltweites Service-Netzwerk mit unserem mehrsprachigen Service-Hub in Lissabon erweitert.

Zudem haben wir substanziell in die Infrastruktur unserer Stationen und in die grundlegende Neugestaltung unserer Parkflächen investiert, beispielsweise in Madrid, Palma de Mallorca, Zürich, Mailand, Barcelona und Nizza.

Um die Customer Journey bei SIXT weiter zu verbessern, haben wir 2023 auch erneut hohe Investitionen in Technologie und Innovation getätigt. Nach den Premium-Erlebnissen ist dies die zweite Säule unserer „EXPECT BETTER“-Strategie.

Unsere Kundinnen und Kunden profitieren seit Dezember 2023 beispielsweise von einem noch benutzerfreundlicheren digitalen Buchungsprozess via SIXT Website und SIXT App. Beides wurde grundlegend modernisiert.

2023 haben wir für unsere Kundinnen und Kunden auch den Prozess der Mietwagenabholung dank Digitalisierung noch schneller und bequemer gemacht. Zum Beispiel haben wir unser Produkt Mobile Check-in, mit dem sich der Weg zum Fahrzeug deutlich beschleunigen lässt, bis Ende letzten Jahres global bereits an fast 100 Vermietstationen verfügbar gemacht.

Unser Wachstumswille, die dritte Säule unserer Unternehmensstrategie, war auch 2023 ungebrochen. Das lässt sich nicht nur an unserer Umsatzsteigerung und unser Rekordflotte festmachen, sondern auch an dem Ausbau unseres Netzwerks.

So haben wir beispielsweise in den USA, dem mit Abstand größten Autovermietmarkt der Welt, fast dreimal größer als Europa, sieben neue Downtown-Stationen und vier neue Airport-Stationen eröffnet. SIXT ist nun auch an den internationalen Flughäfen in Salt Lake City, Pittsburgh und Jacksonville sowie am Washington National Airport präsent. Damit sind wir unserem Ziel deutlich nähergekommen, bis Ende 2024 an 50 US-Flughäfen vertreten zu sein. Stand heute stehen wir übrigens bereits bei 47 Airport-Stationen. Der US-Markt wird noch über Jahre hinweg der treibende Motor beim Ausbau unseres Umsatzes sein und birgt unzählige Möglichkeiten zur weiteren Expansion.

Auch in unserem Heimatmarkt Deutschland konnten wir unsere Expansion erfolgreich fortführen. Wir betreiben in Deutschland aktuell rund 350 Stationen, haben unsere Marktanteile im Vergleich zum Vorjahr weiter signifikant ausgebaut und sind und bleiben Marktführer. 2023 haben wir unter anderem zwei neue Flagship-Stationen in München und in Frankfurt eröffnet. Mit Parkkapazitäten für 150 bzw. 170 Fahrzeuge gehören diese beiden Stationen zu unseren größten Innenstadt-Stationen in Europa.

In unseren europäischen Auslandsmärkten konnten wir unseren Footprint vergangenes Jahr ebenfalls deutlich ausbauen. So haben wir zum Beispiel neue Stationen an zentralen Verkehrsknotenpunkten in London, Paris und Madrid eröffnet. Mit unserer neuen Station am Flughafen London Heathrow ist SIXT zudem die einzige Autovermietung, die Parkplätze direkt am Terminal anbietet, ohne dass ein Shuttle erforderlich ist. Auch in der längeren Zeitreihe ergibt sich eine sehr positive Entwicklung. In Frankreich beispielsweise konnten wir unseren Marktanteil seit 2015 mehr als verdreifachen.

Jenseits unserer sogenannten Corporate-Länder konnten wir unseren globalen Footprint auch in Kooperation mit unseren Franchisepartnern weiter vergrößern. Im Laufe der letzten Dekade haben diese Partner ihre Umsätze insgesamt mehr als verdreifacht.

Unser Wachstumswille zeigt sich nicht zuletzt auch an unserer Belegschaft. Insgesamt waren zum 31. Dezember 2023 etwa 9.000 Kolleginnen und Kollegen Teil von SIXT – und damit mehr als je zuvor.

Diese Steigerung ist eine sehr bewusste Entscheidung, denn unser Geschäft ist und bleibt ein People Business. Es sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die unser Premiumversprechen vor Ort an den Stationen mit Leben füllen. Bei ihnen möchte auch ich mich ganz herzlich bedanken.

Entsprechend der vierten Säule unserer Unternehmensstrategie erwarten wir von jedem Einzelnen bei SIXT verantwortungsvolles und unternehmerisches Handeln. Unser Bekenntnis zu verantwortungsvollem Handeln schließt selbstverständlich auch die ökologische Nachhaltigkeit mit ein.

Wir leisten hierbei, aufgrund der Natur unseres Geschäftsmodells, bereits per se einen wichtigen Beitrag. So folgen sämtliche unserer Mobilitätsangebote dem Shared Mobility-Gedanken und helfen somit bei dem verantwortungsvollen Umgang mit begrenzten Ressourcen. Entsprechend unserer Nachhaltigkeitsstrategie reduzieren wir außerdem den CO₂-Ausstoß an unseren Stationen und Standorten. Dort geschätzt noch anfallende Emissionen haben wir 2023 kompensiert.

Auch die E-Mobilität findet Berücksichtigung in unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Lassen Sie mich dieses Thema etwas ausführlicher einordnen angesichts der in Politik und Gesellschaft teils sehr kontrovers geführten Diskussion. Grundsätzlich sind wir als großer Mietwagenanbieter und Flottenbetreiber prädestiniert, bei batterieelektrischen Fahrzeugen, sogenannten BEV-Fahrzeuge, einen Beitrag zur Marktdurchdringung zu leisten. Denn wir bieten Menschen die Möglichkeit, neue Technologien unverbindlich zu testen und auf diese Weise Vorbehalte abzubauen. Das passt außerdem zu unserem Selbstverständnis als Innovationsführer und unserer Überzeugung, Kunden die Wahl zu geben.

Nachdem wir vor Corona lediglich vereinzelte BEV-Fahrzeuge in unserer Flotte hatten, betrug der BEV-Anteil in unserer globalen Flotte letztes Jahr im Schnitt 6%.

Auch in die Ladeinfrastruktur haben wir investiert und bereits viele unserer Stationen mit eigenen Ladesäulen ausgestattet. Mit unserem neuen Service SIXT charge bieten wir unseren Kundinnen und Kunden außerdem bequemen Zugang zu mehreren hunderttausend öffentlichen Ladepunkten in Europa. SIXT ist damit der erste große Autovermieter, der eine solche Lösung in seiner App integriert hat.

Wir haben mit unserem Angebot rund um die E-Mobilität auch bereits viele Menschen überzeugen können. Jedoch merken auch wir die aktuelle Zurückhaltung hinsichtlich dieses Themas. Diese zeigt sich ja auch ganz deutlich an der Entwicklung der Neuzulassungen elektrischer Fahrzeuge. Selbst bei unserem verhältnismäßig geringen und behutsam aufgebautem Elektroanteil waren wir insofern im letzten Jahr mit der Auslastung nicht zufrieden.

Zugleich sahen und sehen wir uns bei Elektroautos nicht nur mit einer noch nicht ausreichenden Nachfrage, sondern auch mit höheren Fahrzeugkosten konfrontiert. Dieser Anstieg resultiert vor allem aus gestiegenen Abschreibungen, für die wiederum die Restwertentwicklung entscheidend ist. Insbesondere bei den E-Fahrzeugen waren die Restwerte im vergangenen Jahr, sowie auch im bisherigen Jahresverlauf 2024, stark und teils abrupt unter Druck geraten.

Wir hatten und haben es somit sowohl auf der Nachfrage- als auch auf der Kostenseite mit herausfordernden Bedingungen bei der E-Mobilität zu tun, aus denen wir die notwendigen Konsequenzen ziehen mussten. Das heißt nicht, dass wir uns von der E-Mobilität verabschieden. Es heißt aber, dass wir die Anzahl von Elektroautos in unserer Flotte den veränderten Marktbedingungen entsprechend angepasst haben.

Aufgrund der Erfahrungswerte, die wir gewonnen haben, der Infrastruktur, die wir errichtet haben und den kurzen Haltedauern, wie sie typisch für SIXT sind, können wir jedoch schnell reagieren, sollte die Nachfrage wieder anziehen.

Bei der fünften Säule unserer Unternehmensstrategie handelt es sich um unsere Marke. Sie ist über Jahrzehnte durch die positiven Erfahrungen der Kundinnen und Kunden und durch unsere intensiven Marketingaktivitäten zu einer Marke geworden, die das Attribut „ikonisch“ verdient.

Auch im vergangenen Jahr haben wir stark ins Marketing und damit in die weitergehende Steigerung der Bekanntheit sowie des Profils unserer Marke investiert. Ein wichtiger Schritt war hierbei die behutsame Modernisierung unseres Markenauftritts im Frühjahr 2023. Das gleiche gilt für unsere stilprägende „Rent THE Car“-Kampagne in den USA. Für mehrere Wochen erstrahlte im Januar unter anderem der New Yorker Times Square in leuchtendem Orange.

Zudem erwähnen möchte ich unsere internationale Kampagne „Große Gefühle“, die wir im Herbst 2023 in Deutschland, Frankreich und Belgien ausgerollt hatten. Diese erfolgreiche Kampagne passt vor allem deshalb so gut zu SIXT, weil wir darin zeigen, welche Emotionen ein Mietwagen von SIXT auslösen kann.

5. Strategie 2024

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

Auch im Jahr 2024 ist unsere „EXPECT BETTER“-Strategie der Kompass bei allem, was wir tun. Ganz besonders fokussieren wir uns dabei auf das Strategiefeld „Premium Experience“, also darauf, das Kundenerlebnis und damit die Kundenloyalität weiter zu verbessern.

Zentral dafür ist es, digitale Innovationen mit persönlichem Service vor Ort bestmöglich zu verzahnen.

Ein besonders anschauliches Beispiel dafür ist der Prozess der Fahrzeugabholung. Immer häufiger ermöglichen wir es unseren Kundinnen und Kunden, bereits vorab alle wesentlichen Daten für die Miete in der SIXT-App zu hinterlegen. Das verkürzt den Zeitaufwand an den Stationen deutlich. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Ort können sich damit noch intensiver der persönlichen Beratung widmen.

Und damit übergebe ich das Wort zurück an Alexander.

6. Geschäftsentwicklung Q1 2024

Danke, Konstantin.

Mit unserer Strategie, sehen wir uns in der Tat sehr gut gerüstet, unsere erfolgreiche Entwicklung fortzusetzen.

Das Jahr 2024 begann gleich im Januar mit drei elementaren Neuigkeiten:

Zum einen konnten wir, mit Stellantis, eine Vereinbarung zur Beschaffung von bis zu 250.000 Fahrzeugen in den kommenden drei Jahren abschließen. Diese Vereinbarung, ermöglicht es uns, insbesondere im Volumensegment, weitere Marktanteile zu gewinnen, bei gleichzeitiger Wahrung unserer Premium-Strategie.

Fast zeitgleich mit der Stellantis-Partnerschaft haben wir das Investment-Grade Rating von S&P veröffentlicht. Das langfristige Emittenten-Rating von BBB mit stabilem Ausblick ist das erste Kreditrating durch eine der großen Rating-Agenturen in der mehr als hundertjährigen Geschichte des Unternehmens. Es ermöglicht uns, den Finanzierungsbedarf für weiteres Wachstum noch effizienter sicherzustellen.

Und wiederum direkt im Anschluss daran, waren wir in der Lage, eine Anleihe von 500 Mio. Euro zu attraktiven Konditionen für unser weiteres Wachstum zu platzieren.

Für speziell die letzteren zwei Themen möchte ich mich bei Dr. Franz Weinberger, unserem neuen CFO, herzlich bedanken, der dies, noch in seiner alten Funktion als Head of Corporate Finance, maßgeblich mit seinem Team umgesetzt hat.

Absolut erfreulich begonnen, hat das Jahr 2024 auch hinsichtlich unserer Umsatzentwicklung, angetrieben von einer anhaltend starken und weiter wachsenden Nachfrage. Das erste Quartal dieses Jahres war bereits das zwölfte Quartal in Folge, in dem wir einen zweistelligen Zuwachs beim Umsatz erreichen konnten.

Gänzlich unzufrieden sind wir hingegen mit unserer Ergebnisentwicklung im ersten Quartal, das wir mit einem Verlust abschließen mussten.

Verschlechterte Konjunkturaussichten, bleibende Inflationsrisiken, eine, insbesondere in den USA, mehrfach verschobene Zinswende – das alles sind äußere Faktoren, die uns, wie der gesamten Branche, nicht gerade Rückenwind verschafft haben.

Entscheidend aber waren Entwicklungen, die letztlich ein Resultat, aus der Überwindung der Lieferengpässe sind. Was meine ich damit?

Die Anzahl produzierter Fahrzeuge, ist einer der wesentlichen Treiber für die Entwicklung der Gebrauchtwagenpreise sowie der Preise für Mietwägen am Markt. Aufgrund der Chipkrise war die Verfügbarkeit von Fahrzeugen in der Vergangenheit teils stark eingeschränkt. Das hatte nicht nur die Neuwagenpreise, sondern vor allem auch die Restwerte von Gebrauchtwägen außergewöhnlich positiv beeinflusst.

Zugleich hatte das knappe Angebot bei Autovermietern, insbesondere im Jahr 2022, aber auch noch im Jahr 2023, einen deutlich positiven Effekt auf die Preise, die sich mit der Vermietung von Fahrzeugen erzielen ließen.

Zuletzt hatte sich diese Entwicklung jedoch ein Stück weit umgekehrt: Es sind wieder deutlich mehr Fahrzeuge im Markt verfügbar. Wir sind unserer konservativen Flottenplanung zwar treu geblieben, aber einzelne Marktteilnehmer haben Ihre Flotten in einem Maße ausgebaut, dass das generelle Preisniveau in den ersten Monaten des Jahres 2024 in einzelnen Regionen rückläufig war.

Parallel hierzu sind Restwerte deutlich eingebrochen, insbesondere aber nicht ausschließlich bei E-Fahrzeugen und in den USA.

Der Effekt gesunkener Restwerte erscheint in unseren Q1-Zahlen im Vorjahresvergleich umso größer, weil wir in Q1 2023 noch von Gewinnen aus der Veräußerung von Fahrzeugen im zweistelligen Millionenbereich profitiert hatten. Dem standen in Q1 2024 dann Veräußerungsverluste aus Fahrzeugverkäufen in ebenfalls zweistelliger Millionenhöhe gegenüber.

Insgesamt setzen wir ein Bündel an Maßnahmen um, um bei diesen herausfordernden Marktbedingungen gegenzuarbeiten. Einige davon helfen uns, zusätzliche, profitable Umsätze zu generieren – auch wenn unsere Top-Line-Performance, wie gesagt, bereits sehr erfreulich ist.

Gleichzeitig setzen wir verschiedenen Maßnahmen um, mit denen sich die Kostenseite verbessern lässt.

Zunächst zu den Maßnahmen auf der Umsatzseite:

- Wir investieren weiter kraftvoll in den Ausbau unseres Netzwerkes, um zusätzliches Umsatzwachstum zu generieren. Weltweit wollen wir in diesem Jahr bis zu 100 neue Stationen eröffnen, etwa zur Hälfte in Europa und zur Hälfte in den USA.
- Eine weitere wichtige Maßnahme sind unsere Investitionen in digitale Technologien, um das Kundenerlebnis entlang der gesamten Customer Journey noch besser zu machen.
- Damit sich noch mehr Kundinnen und Kunden für SIXT entscheiden, investieren wir zugleich weiter in die Qualität unsere Flotte. Neben dem erwähnten Deal mit Stellantis, ist ein schönes Beispiel zum Ausbau unserer Premiumpositionierung die Vereinbarung, die wir mit Porsche geschlossen haben. Es ist die erste dieser Art mit Porsche seit über 10 Jahren.
- Das Wichtigste ist und bleibt aber, jeden Tag aufs Neue das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden zu gewinnen. Und das erfolgt ganz wesentlich am Counter durch unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.

Kommen wir nun zu den Bottom-Line-Maßnahmen:

- Um, bei den aufgrund der Restwertsituation erhöhten Flottenkosten gegenzuarbeiten, setzen wir auf die beschleunigte Einflottung von Fahrzeugen, die heute, zu attraktiveren Konditionen angeschafft werden können.
- SIXT plant auch weiterhin eine knappe Flotte, bei der sich Nachfrage und Fahrzeugverfügbarkeit in einem Margen-Optimum verhalten. Zudem haben unsere Wettbewerber, nach deren Verlautbarungen, Flottenkapazitäten angepasst. Bezüglich der Mietwagenpreise, haben wir in den ersten Juni-Wochen positive Signale registriert. Für konkretere Aussagen ist es noch zu früh, da die Sommersaison gerade erst begonnen hat.
- Last but not least, wollen wir auch unsere Effizienz bei den direkten und indirekten Kosten weiter steigern. Dies betrifft zum Beispiel die Out-of-Service-Zeiten unserer

Flotte oder die deutliche Verkürzung der Ein- und Aussteuerung von Fahrzeugen mit Hilfe neuer technologischer Ansätze.

All diese Maßnahmen zeigen bereits spürbare Effekte:

So sind wir bereits seit März wieder profitabel. Es gibt weitere Beispiele, die uns positiv stimmen. So lag etwa die Auslastung unserer Flotte in Deutschland im April signifikant über Vorjahr. Auch die Personaleffizienz an den Stationen, gemessen in Mietvorgängen pro Mitarbeiter, hat sich im Vorjahresvergleich spürbar verbessert. Bereits seit März sehen wir außerdem eine deutliche, kontinuierliche Reduktion des durchschnittlichen Alters unserer Flotte in allen Märkten. Dies unterstreicht die Fortschritte beim Thema Flottenreduktion und lässt positive Entwicklungen erwarten, beispielsweise bei laufzeitbedingten Kostenpositionen wie Reifen oder Wartung.

7. Resilienz und finanzielle Stärke des Unternehmens

Dass SIXT herausfordernde Marktlagen, wie derzeit, erfolgreich managen kann, hat neben den gerade genannten Maßnahmen auch viel mit unserem ohnehin hohen Grad an Resilienz zu tun.

Hierfür spielen mehrere Faktoren eine Rolle.

Erstens, wir haben einen gesunden Kundenmix: Unser starkes B2C-Geschäft wird durch ein starkes B2B-Geschäft ergänzt, das mehr als ein Viertel unseres Umsatzes ausmacht und kontinuierlich wächst.

Zweitens, unsere Umsätze verteilen sich mit Deutschland, Europa und Nordamerika auf drei starke regionale Segmente.

Drittens, wir haben einen hohen Anteil variabler Kosten von mehr als 70 % und können somit recht flexibel auf geänderte Marktbedingungen reagieren.

Viertens, unsere Fahrzeuge haben, eine im Vergleich zum Wettbewerb, kurze durchschnittliche Haltedauer von deutlich unter einem Jahr.

Und fünftens, haben wir, eine im Wettbewerbsvergleich, niedrige Quote an sogenannten Risk-Fahrzeugen – von Fahrzeugen also, bei denen wir über keine

Buyback- oder Leasingvereinbarungen verfügen und insofern das Restwertrisiko selbst tragen.

In den Jahren der Fahrzeugknappheit, war dieser Anteil zwischenzeitlich etwas angestiegen. Aktuell lag unsere Risk-Quote bei den Einsteuerungen in Q1 2024 aber bereits wieder auf dem Level von rund 25 %. Bei den besonders restwertanfälligen BEV-Fahrzeugen hatten wir zum Ende des ersten Quartals 2024 weltweit weniger als halb so viele Fahrzeuge in der Flotte, wie noch zum Ende des Vorjahresquartals. In absoluter Hinsicht handelt es sich, um eine Anzahl im niedrigen vierstelligen Bereich.

Maßgeblich für unser hohes Maß an Resilienz ist, sechstens, auch eine stabile, diversifizierte Finanzierung. Zum einen setzen wir hierfür auf eine hohe Eigenkapitalquote. Zum anderen profitieren wir von einem hohen Maß an Flexibilität und Diversifikation beim Fremdkapital. So können wir bei der Kapitalbeschaffung auf verschiedene externe Liquiditätsquellen zurückgreifen. Unser bereits angesprochenes Rating hilft uns hier natürlich.

8. Ausblick Gesamtjahr 2024

Kommen wir abschließend zum Gesamtjahresausblick. Aufgrund der skizzierten Marktfaktoren, insbesondere der Restwertentwicklung, hatten wir das erste Quartal mit einem Verlust abgeschlossen. Bereits im März sind wir aber in die Profitzone zurückgekehrt.

Ab der späten zweiten Jahreshälfte und darüber hinaus versprechen wir uns dann verstärkten Rückenwind.

Zudem gibt es einige positive Signale aus der Reisebranche, für die so wichtige Sommersaison. Auf diese Monate, und insbesondere das dritte Quartal, entfällt der Großteil unseres Ertrags.

All das spiegelt sich auch in unserer Prognose für das Gesamtjahr wider: Wir erwarten hier ein EBT zwischen 350 und 450 Mio. Euro.

9. Schlussworte

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Rückblick auf das vergangene, sehr erfolgreiche Geschäftsjahr und der Ausblick auf 2024 lassen sich in einem Satz zusammenfassen: Wir sind, trotz herausfordernder Bedingungen, auf Kurs.

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 hocherfahrenes Team. Und wir haben enorme Wachstumsmöglichkeiten. Die Menschen sind hungrig nach Erlebnissen im privaten Umfeld und im beruflichen Kontext bleibt der persönliche Austausch unverzichtbar. Für beides ist individuelle, flexible Mobilität eine entscheidende Voraussetzung. Und genau das bieten wir an und verfügen hierbei dank unseres Premium-Ansatzes über einen glasklaren USP.

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!