



**Bei Sixt Leasing  
stehen die Zeichen  
auf Wachstum**

**Statement Dott. Rudolf Rizzoli  
Vorstandsvorsitzender (CEO)**

**Ordentliche Hauptversammlung  
München, 1. Juni 2016**

**Es gilt das gesprochene Wort!**

## **1. Einleitung**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Damen und Herren,

sehr herzlich darf ich Sie – auch im Namen meines Vorstandskollegen Björn Waldow – zur ersten ordentlichen Hauptversammlung der Sixt Leasing AG als börsennotierte Gesellschaft begrüßen. Wir freuen uns sehr, dass Sie so zahlreich erschienen sind und damit Ihr Interesse an der Entwicklung unseres Unternehmens bekunden. Begrüßen möchte ich sehr herzlich auch die Vertreter von Banken und Medien. Danke, dass auch Sie unserer Einladung so zahlreich gefolgt sind.

## **2. Sixt Leasing im Überblick**

Die Sixt Leasing AG zählt bereits heute zu den führenden Leasinggesellschaften in Deutschland und ist zudem über eigene Tochtergesellschaften sowie Franchise- und Kooperationspartner in rund 40 Ländern aktiv.

Seit dem 7. Mai 2015 ist unsere Gesellschaft im Prime Standard Segment der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Damit hat für die Sixt Leasing ein neuer Abschnitt begonnen, der unserem Unternehmen nun zusätzliche strategische Optionen bietet. Diese wollen wir nutzen, um unsere Ertrags- und Wachstumsperspektiven nachhaltig zu festigen und auszubauen. Wir freuen uns, dass Sie, unsere geschätzten Aktionärinnen und Aktionäre, diesen Schritt mit uns gegangen sind und weiterhin gehen werden.

Unser Börsengang im vergangenen Jahr hatte das Ziel, die Eigenkapitalbasis unseres Konzerns zu stärken und damit finanziellen Handlungsspielraum für das angestrebte und prognostizierte weitere Wachstum im In- und Ausland zu schaffen. In den drei Jahren vor dem Börsengang hatte Sixt Leasing den

Vertragsbestand bereits um durchschnittlich mehr als 20 % pro Jahr gesteigert. Neben der Stärkung der Eigenkapitalbasis diene der Börsengang auch dazu, die Profitabilität weiter zu erhöhen, indem wir unsere Unternehmensfinanzierung auf eigene Beine stellen und dadurch unsere Zinskosten signifikant verringern können. Dies werden wir durch die sukzessive Ablösung der durch die Sixt SE gewährten Kredite erreichen. Die Umstellung der Finanzierung verläuft planmäßig und vollumfänglich im Rahmen unserer Erwartungen.

Somit hat uns der Börsengang in die Position versetzt, dass wir unsere Wachstumsstrategie parallel zu und unabhängig von jener der Sixt SE verfolgen können.

Wir bauen dabei auf die hervorragenden Wettbewerbspositionen und die nachhaltigen Stärken unserer drei Geschäftsfelder. Diese sind drei solide Säulen, auf denen unser Geschäftsmodell fußt.

Die erste Säule ist das Flottenleasing. Hier entwickeln und bieten wir bereits seit der Gründung unseres Unternehmens maßgeschneiderte Full-Service-Lösungen für Großflotten ab 100 Fahrzeugen, um die Gesamtbetriebskosten von Fuhrparks nachhaltig zu senken. Darüber hinaus übernehmen, optimieren und digitalisieren wir sämtliche fuhrparkbezogenen Prozesse, so dass diese für unsere Kunden effizienter und zufriedenstellender ablaufen können. In Zeiten, in denen der individuelle Mobilitätsbedarf von Mitarbeitern zunehmend im Fokus steht, gleichzeitig aber Fuhrparkkosten planbar sein müssen und immer weiter gesenkt werden sollen, nimmt die Nachfrage und Bedeutung von Full-Service-Flottenleasing, wie es von Sixt Leasing angeboten wird, immer weiter zu.

In diesem wettbewerbsintensiven Markt zeichnet uns aus, dass wir auf die Kundenbedürfnisse exakt zugeschnittene und von Herstellern und Banken unabhängige Lösungen finden und anbieten können. Dies lässt uns Renditen erzielen, die nach unserem Dafürhalten über dem Marktdurchschnitt liegen.

Die zweite Säule ist das Flottenmanagement mit unserer Tochter Sixt Mobility Consulting. In diesem Geschäftsfeld stellen wir seit dem Jahr 2011 unser Know-how bei der Optimierung von Gesamtbetriebskosten und dem operativen Management von Fahrzeugflotten auch jenen Kunden zur Verfügung, die ihre Fahrzeuge kaufen oder bei anderen Leasinggesellschaften bezogen haben.

Dies beginnt mit der Optimierung des Einkaufs von Fahrzeugen und Serviceleistungen, reicht über die Kontrolle von Reifen- und Werkstattrechnungen, die Abwicklung von Pannen und Unfallschäden bis hin zum Verkauf der Fahrzeuge am Ende der Nutzungsdauer. Auch im Flottenmanagement spielen Outsourcing und Digitalisierung von Prozessen bei gleichzeitiger Integration bestehender Kundensysteme eine wesentliche Rolle. In den vergangenen Jahren ist es uns gelungen, einen signifikanten Technologievorsprung zu erlangen, der uns heute nachhaltig von unseren Wettbewerbern differenziert und abhebt.

Die dritte Säule ist unser Online Retail-Angebot, das wir über die Webseite *sixt-neuwagen.de* betreiben. Seit dem Jahr 2012 bietet Sixt Leasing Privat- und Gewerbekunden damit eine einzigartige Online-Plattform, auf der sich Fahrzeuge von rund 30 Autoherstellern schnell und bequem konfigurieren, vergleichen und online bestellen lassen – und dies zu meist unschlagbaren Preisen aufgrund der großen Einkaufsvolumina, die Sixt Leasing deutschlandweit platzieren kann. Serviceangebote wie Versicherung, Wartungspakete oder Schadenmanagement runden das Angebot ab.

In der Autohandelsbranche, die heute immer noch hochgradig intransparent ist und fast vollständig offline durch Autohändler bedient wird, hat sich Sixt Leasing als „First Mover“ einen Wachstumsmarkt erschlossen, dessen Potenzial bei mehr als einer Million Fahrzeugen pro Jahr liegt. Dieses Potenzial beginnen wir gerade erst konsequent auszuschöpfen und wahrzunehmen. Unsere sehr erfolgreiche

Fernsehkampagne für Sixt Neuwagen, die wir Anfang 2016 plaziert haben, hilft uns dabei – genauso wie die kürzlich erfolgte Akquisition des Online-Vermittlers autohaus24. Dieser Neuerwerb gibt uns Zugang zu Interessenten und Kunden, die wir in diesem Umfang nicht so schnell aus eigener Kraft hätten erreichen können.

### **3. Wesentliche Kennzahlen Geschäftsjahr 2015**

Meine Damen und Herren,

dass unser Geschäftsmodell erprobt und erfolgreich ist, hat auch das vergangene Geschäftsjahr 2015 bewiesen. Wir haben den Wachstumskurs der Vorjahre bei Vertragsbestand, Umsatz und Ertrag fortgesetzt und somit das beste Jahr der Unternehmensgeschichte verzeichnet.

- Das Konzernergebnis vor Steuern, das EBT, erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 18,2 % auf 30,3 Mio. Euro. Das EBT betrachten wir als die zentrale Kenngröße für unseren Unternehmenserfolg. Zum Vergleich: Im Jahr 2012, zu Beginn unseres Wachstumszyklus', lag das EBT noch bei rund 16 Mio. Euro und damit bei gut der Hälfte des aktuellen Niveaus.
- Der Ergebnisanstieg fiel deutlich überproportional zum Wachstum des operativen Konzernumsatzes aus, der um 0,4 % auf 429,8 Mio. Euro zulegte. Im operativen Konzernumsatz sind die Erlöse aus dem Verkauf und der Vermarktung von Leasingfahrzeugen nicht enthalten. Inklusive der stark erhöhten Verkaufserlöse stieg der Konzernumsatz um 15,7 % auf 665,4 Mio. Euro.
- Unser Konzern hat auch 2015 die Umsatzrentabilität, also das Verhältnis vom Vorsteuergewinn zum operativen Konzernumsatz, weiter erhöht. Sie stieg um einen Prozentpunkt auf 7,0 %. Auch hier der Vergleich zu 2012 – damals lag die Rendite noch bei 4,2 %. Die sukzessive Verbesserung der

Profitabilität ist eines unserer zentralen Ziele. Wir wollen nicht Wachstum um jeden Preis, sondern profitables Wachstum.

- Wenn ich von „Wachstum“ spreche, meine ich zunächst einmal die Zahl der Verträge, die wir in unseren drei Geschäftsfeldern haben und die Basis unseres Geschäfts sind. Der Vertragsbestand überschritt 2015 erstmals in der Unternehmensgeschichte die Marke von 100.000 Verträgen und lag zum Jahresende bei 103.200. Das waren 6 % mehr als im Vorjahr. Auch bei dieser wichtigen Kenngröße ein Blick zurück ins Jahr 2012: Damals lag der Vertragsbestand bei gut 62.000, so dass sich ein Zuwachs von rund zwei Dritteln innerhalb von drei Jahren errechnet.

Meine Damen und Herren,

durch den Börsengang haben wir die Voraussetzungen geschaffen, um als eigenständige Gesellschaft unsere Wachstumspläne mit einer soliden finanziellen Basis zu unterlegen. Der IPO brachte einen Mittelzufluss von 142 Mio. Euro, darin enthalten sind jene 30 Mio. Euro, die unsere Aktionärin Sixt SE im Vorfeld des Börsengangs in die Kapitalrücklage eingezahlt hatte.

Der Mittelzufluss und der Jahresgewinn 2015 führten zu einem Konzern-Eigenkapital von 178 Mio. Euro am Jahresende 2015. Dies entspricht einer Eigenkapitalquote von 16,0 % der Bilanzsumme. Dieses Niveau sehen wir als ausreichend an, um unser Geschäft solide zu finanzieren und Spielraum für künftiges Wachstum zu haben.

Die Aktivseite der Konzernbilanz wird weit überwiegend durch das Leasingvermögen dominiert, das Ende 2015 mit 958 Mio. Euro rund 86 % der Bilanzsumme ausmachte.

Von großer Bedeutung für die künftige Ertragslage unseres Konzerns wird sein, dass wir uns künftig zu günstigeren Konditionen finanzieren können, als dies

aktuell über den Sixt SE-Konzern möglich ist. Beim Thema Umstellung der Konzernfinanzierung machen wir gute Fortschritte und liegen voll im Plan – ich komme darauf noch zu sprechen.

#### **4. Attraktive Dividende**

Wir haben beim Börsengang angekündigt, dass wir die Aktie unserer Gesellschaft als einen attraktiven und verlässlichen Dividendenwert betrachten. Dieser Ankündigung wollen wir nach dem Rekordjahr 2015 auch Taten folgen lassen.

Wir schlagen Ihnen deshalb in Punkt 2 der heutigen Tagesordnung eine Dividende von 40 Eurocent je Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von rund 37 % - bezogen auf den Konzernüberschuss nach Steuern. Damit liegt die Dividende im oberen Bereich der Ausschüttungsspanne von 30 % bis 40 %, die wir im vergangenen Jahr angekündigt haben. Insgesamt kämen auf Basis des Dividendenvorschlags 8,2 Mio. Euro zur Ausschüttung.

Wir sind überzeugt, dass dieser Vorschlag der sehr guten Ertragsentwicklung von Sixt Leasing, aber zugleich auch der Finanzierung unserer ehrgeizigen Expansionspläne angemessen Rechnung trägt. Die Dividendenrendite auf Basis der vorgeschlagenen Ausschüttung und des Jahresschlusskurses 2015 würde sich auf 2,1 % belaufen.

## 5. Erläuterungen zur Tagesordnung

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

bevor ich Ihnen erläutere, was wir uns für die Zukunft vorgenommen haben, möchte ich auf einen weiteren Punkt der heutigen Tagesordnung näher eingehen.

In Tagesordnungspunkt 8 schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat die Umwandlung der Sixt Leasing AG in eine Europäische Aktiengesellschaft, also in die Sixt Leasing SE vor. Die Abkürzung SE steht für „Societas Europaea“. Sixt Leasing würde damit die gleiche Rechtsform erhalten, die bereits unsere Hauptaktionärin Sixt SE vor drei Jahren angenommen hat.

Was sind unsere Gründe für diesen Schritt?

Die weitere Internationalisierung der Sixt Leasing ist ein wichtiger Baustein unserer Wachstumsstrategie. Denn unsere Flottenkunden wünschen sich einen Partner, der sie bei ihrer eigenen Expansion begleiten und ihre Flotten länderübergreifend effizient steuern kann. Wie ich eingangs sagte: Wir sind bereits mit eigenen Gesellschaften in mehreren westeuropäischen Ländern aktiv und über Franchise- und Kooperationspartner in weiteren rund 35 Ländern vertreten. Diese Entwicklung wollen wir vorantreiben und ihr durch die neue Rechtsform Rechnung tragen.

Die Rechtsform der SE dokumentiert zudem eine offene und internationale Unternehmenskultur, wie wir sie in der Sixt Leasing leben. Dieser Punkt ist nicht zu unterschätzen, denn er gilt als wesentliches Kriterium etwa bei der Rekrutierung von fähigen Mitarbeitern und Führungskräften. Sie sind unser wichtigstes Kapital, denn das Leasinggeschäft baut heute mehr denn je auf die

Entwicklung von innovativen Services und leistungsfähiger Software. Dazu benötigen wir hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Mit der Umwandlung in eine SE befinden wir uns in guter Gesellschaft: Zahlreiche börsennotierte Unternehmen in Deutschland haben den Schritt bereits vor Jahren vollzogen und nutzen die Vorteile der europäischen Rechtsform, neben der Sixt SE zum Beispiel Puma, Porsche, E.ON, Fresenius, Bertelsmann oder MAN. Die Europäische Aktiengesellschaft ist mittlerweile eine etablierte und bewährte Rechtsform.

Wir haben der Einladung zur heutigen Hauptversammlung mehrere Dokumente zum Tagesordnungspunkt 8 beigelegt. Darunter befindet sich auch der Umwandlungsplan vom 11. April 2016. Herr Waldow wird Ihnen im Anschluss das genaue Prozedere der Umwandlung sowie die damit verbundenen Formalien ausführlich erläutern.

## **6. Strategie und Ziele der drei Geschäftsfelder**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

spannender als die Rückschau auf das Erreichte ist gewöhnlich der Blick nach vorne. Was haben wir uns für das laufende Geschäftsjahr und die Folgejahre vorgenommen? Diese Frage lässt sich am besten beantworten, wenn wir unsere drei operativen Geschäftsfelder im Einzelnen betrachten.

### *Flottenleasing*

Das Flottenleasing bietet uns ein kontinuierliches und von Konjunkturzyklen relativ unabhängiges Geschäft mit verlässlich planbaren Cashflows. Allerdings bewegen wir uns in einem Markt, der zumindest in Deutschland bereits weit

entwickelt ist und in dem Zuwächse oft nur durch den Gewinn von Marktanteilen von Wettbewerbern möglich sind.

Für das Geschäftsfeld Flottenleasing gehen wir deshalb für die kommenden Jahre beim Vertragsbestand von Zuwächsen im niedrigen einstelligen Prozentbereich pro Jahr aus. Dabei werden wir einen starken Fokus darauf legen, die Profitabilität im Vertragsbestand zu steigern. Dies gelingt, indem wir den Anteil der von den Kunden abgerufenen Serviceleistungen in den einzelnen Verträgen weiter erhöhen oder indem wir Geschäftsbeziehungen, die nicht unseren Profitabilitätsersparungen entsprechen, neu verhandeln bzw. in Einzelfällen nicht fortsetzen.

Wichtig ist, dass wir unser Serviceportfolio stetig erweitern, um die Kundenbindung und Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Dabei spielt der Ausbau von bestehenden IT-Lösungen eine wichtige Rolle. Denn ob Fahrzeugbestellung, Werkstattbesuch, Schadenmeldung oder Kostenreporting: Das Management von Flotten ist heutzutage durchgehend IT-gestützt. Die Entwicklung von IT-Lösungen sowie Online- und Mobile-Services wird wesentlich über den langfristigen Erfolg aller Marktteilnehmer entscheiden.

Dementsprechend entwickelt Sixt Leasing kontinuierlich neue Lösungen, so im vergangenen Jahr beispielsweise die Sixt Fahrtenbuch-App für Dienstwagenbenutzer.

### *Flottenmanagement*

Im Geschäftsfeld Flottenmanagement können wir das über Jahrzehnte gewachsene Know-how aus dem Flottenleasing nutzen. Mit unserer Tochtergesellschaft Sixt Mobility Consulting betreuen wir Flotten ab 300 Fahrzeugen. Im vergangenen Jahr hat die Sixt Mobility Consulting sehr erfolgreich neue Großkunden gewonnen. Dazu zählte ein Mehrjahresvertrag mit dem

Softwarekonzern SAP über die Steuerung der deutschen Flotte mit rund 14.000 Fahrzeugen – das bislang größte Mandat der Sixt Mobility Consulting überhaupt. Darüber hinaus haben wir weitere 10.000 Fahrzeuge eines anderen DAX-Unternehmens gewonnen, von dem wir bereits 3.500 Fahrzeuge unter Vertrag hatten.

Durch diese Akquisitionen lag der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Ende 2015 mit 33.800 Verträgen um knapp 8 % über dem Vorjahr – und dies, obwohl wir uns im Berichtsjahr auch gezielt von einem Großkunden getrennt hatten, bei dem wir unsere Rentabilitätsziele nicht erreichen konnten.

Ein zentrales Vorhaben ist die Internationalisierung des Flottenmanagements. Zu diesem Zweck haben wir 2015 eine französische Flottenmanagement-Gesellschaft gegründet und unsere niederländische Gesellschaft mit dem Fokus auf das Fuhrparkmanagement neu ausgerichtet. Zudem gründete unsere Schweizer Tochtergesellschaft zusammen mit der Swisscom das Joint-Venture SXB Managed Mobility AG, das per Ende 2015 rund 5.900 Flottenmanagement-Verträge im Schweizer Markt verwaltete.

Die Aktivitäten im Ausland zeigen bereits Resultate, da erste Kunden ihre internationalen Flotten durch die Sixt Mobility Consulting steuern lassen. Ein entscheidender Hebel wird dabei das Online-basierte Sixt Global Reporting Tool sein. Diese Eigenentwicklung von Sixt Mobility Consulting gibt Unternehmen über Ländergrenzen hinweg einen einheitlichen Überblick zur Struktur und zu den Kosten ihrer Flotten. „Sixt Global Reporting“ kann dabei Fuhrparkinformationen aus mehreren Ländern konsistent zusammenführen und transparent für den Kunden aufbereiten.

Das wachsende Auslandsgeschäft wird eine der Stellschrauben bei unserem Ziel sein, den Vertragsbestand im Geschäftsfeld Flottenmanagement bis Ende 2018

auf mindestens 50.000 zu erhöhen. Dies wäre ein Zuwachs gegenüber dem aktuellen Bestand um etwa 50 %.

### *Online Retail*

Meine Damen und Herren,

Wachstumsmotor im Leasinggeschäft war in den vergangenen Jahren das Geschäftsfeld Online Retail, welches sich mit der Plattform [www.sixt-neuwagen.de](http://www.sixt-neuwagen.de) an Privat- und Gewerbekunden richtet.

Bereits heute nutzen nach einer Studie der Unternehmensberatung Roland Berger 97 % der Autokäufer das Internet als Informationsmittel, um ihren nächsten Fahrzeugkauf vorzubereiten. 44 % der Autokäufer wünschen sich darüber hinaus, ihr Fahrzeug vollständig online zu beschaffen, ohne den heute noch dominierenden Vertriebskanal über den stationären Handel nutzen zu müssen.

Dies wird unterstrichen durch die Tatsache, dass fast 60 % der Kunden angeben, die Verhandlung mit einem Autoverkäufer schlimmer als einen Zahnarztbesuch zu empfinden und dass weniger als 1 % der Kunden den Autokauf als optimales Käuferlebnis wahrnehmen.

Dies liegt vor allem daran, dass es heute für Privat- und Gewerbekunden kaum möglich ist, sich in dem wenig preistransparenten Automarkt einen Überblick zu verschaffen. Bei den Händlerpreisen gibt es je nach Rabatt- und Sonderaktionen große Schwankungen von bis zu 50 % innerhalb eines Jahres für das gleiche Modell. Der Vergleich von Preisen für ein und dasselbe Modell bei verschiedenen Händlern der gleichen Marke ist bereits ziemlich zeitaufwendig. Modelle über Marken hinweg zu vergleichen, erfordert einen noch höheren Zeiteinsatz.

Dennoch werden heute immer noch mehr als 90 % der Autoverkäufe über den klassischen stationären Handel abgewickelt, ohne dass es zu einer wesentlichen Vermittlung oder Geschäftsanbahnung über einen Online-Kanal gekommen wäre. Dies liegt aus unserer Sicht daran, dass die meisten Online-Angebote schlichtweg nicht attraktiv genug sind. Denn heute beschränken sich unsere Wettbewerber im Wesentlichen darauf, zwei Arten von Dienstleistungen anzubieten:

- Zum einen fungiert ein Teil der Wettbewerber primär als Online-Anzeigenplattform. Diese bietet lediglich einen Überblick zu deutschlandweit bei Händlern verfügbaren Neuwagen, und zwar ohne Bewertung, ob es sich um günstige oder weniger günstige Angebote handelt. Auch werden die Kunden bei der Kontaktaufnahme oder der Verhandlung nicht weiter unterstützt.
- Zum anderen treten Wettbewerber als Vermittler auf, die für Kunden das günstigste verfügbare Angebot deutschlandweit ermitteln. Letztlich wird der Kunde aber auch hierbei wieder an einen Händler irgendwo in Deutschland weitergereicht. Dies verleitet viele Kunden dazu, das Angebot als Hilfe bei der Preisfindung zu nutzen, dann aber wieder direkt auf einen Händler zuzugehen – nicht zuletzt, weil kaum zusätzliche Dienstleistungen wie Versicherungen, Wartungspakete oder Finanzierung sowie Leasing angeboten werden, ohne dass hierfür noch ein dritter Partner in den Prozess eingebunden werden muss.

Sixt Neuwagen hebt sich vom Umfang des Angebots und von der Convenience für die Kunden deutlich von anderen Marktteilnehmern im Offline- und Online-Fahrzeughandel ab:

1. Wir bieten volle Transparenz für rund 30 Hersteller mit meist unschlagbaren Preisen.

2. Wir bieten den gesamten Prozess von Information, Bestellung und Auslieferung aus einer Hand ohne die Einbindung von Dritten.
3. Wir integrieren zusätzliche Services wie Versicherung, Schadenmanagement, Wartung und Verschleiß, Reifen oder Inzahlungnahme – und dies ebenfalls ohne die Einbindung Dritter.
4. Wir offerieren mehrere Tausend sofort verfügbare Fahrzeuge neben der Möglichkeit der freien Konfiguration des Wunschautos.
5. Wir schlagen eine transparente monatliche „All-In-Rate“ für Fahrzeug und zusätzliche Leistungen vor. Am Ende der frei wählbaren Laufzeit kann der Kunde das Fahrzeug zurückgeben oder zu einem zu Beginn des Vertrages festgelegten Preis erwerben.

In einem Markt, in dem rund drei Viertel der Fahrzeuge als Ratenkauf erworben werden, nehmen wir mit Sixt Neuwagen eine einzigartige Position als „First Mover“ ein. Die Attraktivität der Plattform zeigt sich im dynamischen Wachstum des Vertragsbestands im Privat- und Gewerbekundengeschäft. Dieser nahm 2015 um ein Drittel auf 21.100 Verträge zu – zum Ende des ersten Quartals dieses Jahres waren es bereits 23.000 Verträge.

Ein schneller Aufbau unserer Markenbekanntheit muss nun im Vordergrund unseres Handelns stehen, um von dem Marktvolumen von mehr als einer Million Autos pro Jahr so schnell wie möglich einen relevanten Anteil zu erschließen. Aus diesem Grund haben wir zuletzt verstärkt in Marketing und Werbung investiert. Die erste Werbekampagne für Sixt Neuwagen, die im Januar und Februar 2016 über alle großen privaten TV-Sender und Social Media-Kanäle ausgespielt wurde, war ein großer Erfolg. Sie führte messbar zu einer signifikanten Steigerung der Markenbekanntheit sowie der konkreten Kundenanfragen. Wir prüfen derzeit, auch künftig verstärkt auf reichweitenstarke Marketingmaßnahmen zu setzen,

auch wenn dies zunächst mit entsprechend höheren Investitionen verbunden sein würde.

Einen weiteren Zugang zu dem dynamisch wachsenden Online-Fahrzeugmarkt haben wir uns durch den Erwerb der autohaus24 GmbH erschlossen. Die Plattform [www.autohaus24.de](http://www.autohaus24.de) ist einer der führenden Internet-Vermittler für Neuwagen in Deutschland und wurde bislang paritätisch von der Sixt Ventures GmbH und der Axel Springer Auto Verlag GmbH betrieben. Seit Gründung im Jahr 2009 hat autohaus24 mehr als 50.000 Fahrzeuge an Privat- und Gewerbekunden vermittelt. Wir können nun die große Markenbekanntheit der Plattform und das bestehende große Kundeninteresse nutzen, um zusätzliche Leasing- und Vario-Finanzierungsangebote zu platzieren und in Vertragsabschlüsse umzuwandeln.

Unser Ziel ist es, den Vertragsbestand im Geschäftsfeld Online Retail bis Ende des kommenden Jahres auf rund 32.000 zu steigern. Noch nicht berücksichtigt ist dabei die Akquisition von autohaus24, die unser Wachstum weiter dynamisieren sollte.

## **7. Konzernfinanzierung**

Meine Damen und Herren,

ich sprach bereits von der großen Bedeutung, die der Umbau der Konzernfinanzierung für Sixt Leasing hat. Die Ablösung der durch die Sixt SE beim Börsengang bereitgestellten Finanzierungen in Höhe von insgesamt 750 Mio. Euro folgt einem klaren und fest vereinbarten Plan, der bis zum Jahr 2018 reicht. Wir haben bereits Finanzierungslinien mit Banken im Volumen von mehr als 350 Mio. Euro verhandelt. Zudem konnten wir im vergangenen Monat ein erstes Schulscheindarlehen in Höhe von 30 Mio. Euro erfolgreich am Kapitalmarkt platzieren. Sehr weit fortgeschritten sind zudem die Verhandlungen über eine bei

Leasinggesellschaften übliche ABS-Finanzierung, die ein Volumen von bis zu 500 Mio. Euro haben soll.

Die Umstellung der Finanzierung soll die Zinskosten der Sixt Leasing in den kommenden Jahren deutlich reduzieren. Das von der Sixt SE bereitgestellte Darlehen mit einem Volumen von aktuell noch 699 Mio. Euro wird zu 3 % pro Jahr verzinst. Mit den neuen externen Finanzierungsinstrumenten streben wir an, den Durchschnittszins bis zum Abschluss des Prozesses im Jahr 2018 signifikant, das heißt gegebenenfalls deutlich unter 2,0 % pro Jahr, zu senken. Die Reduzierung der Zinskosten hat erheblichen Einfluss auf unsere Profitabilität. Denn 1 Prozentpunkt weniger Zinsen würde bei einer Bilanzsumme von gut 1 Mrd. Euro zu einer Ergebnisverbesserung von rund 10 Mio. Euro führen.

## **8. 1. Quartal 2016 und Ausblick**

Meine Damen und Herren,

Sixt Leasing ist gut in das neue Geschäftsjahr 2016 gestartet. Alle wichtigen Kennzahlen zeigen in die richtige Richtung:

- Das Konzernergebnis vor Steuern erhöhte sich gegenüber dem gleichen Vorjahresquartal um 10,5 % auf 8,1 Mio. Euro.
- Der Ertrag wuchs damit überproportional zum Konzernumsatz, der um 5,4 % zulegen.
- Die operative Umsatzrendite verbesserte sich folglich auf den hohen Wert von 7,8 %.

- Der Vertragsbestand lag per Ende März mit 105.000 Verträgen um knapp 7 % über dem Wert am gleichen Stichtag des Vorjahres und auch über dem Wert zum Ende des vergangenen Jahres.

Ich freue mich, Ihnen heute unsere bisherigen Aussagen zum Gesamtjahr 2016 bestätigen zu können. Wir gehen für den Sixt Leasing-Konzern unverändert

- von einer Steigerung des operativen Umsatzes gegenüber dem Vorjahr im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich sowie
- von einer weiteren Erhöhung des Vertragsbestands aus.
- Beim Vorsteuerergebnis erwarten wir ebenfalls eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahr.

Die grundsätzlichen Rahmenbedingungen in unserer Branche geben uns Grund, optimistisch in die Zukunft zu schauen. So ist der deutsche Leasingmarkt – der zweitgrößte Leasingmarkt Europas – von einem langfristigen stabilen Wachstumstrend gekennzeichnet.

Dieser Trend gründet sich auf die wachsende Bereitschaft von Unternehmen, ihre Fahrzeuge per Leasing zu finanzieren sowie Beschaffung und Management der Flotten auf einen professionellen Fuhrparkmanager auszulagern.

Er gründet sich auf der Tatsache, dass auch für Privatkunden das Leasing inzwischen eine etablierte Alternative zum Barkauf oder zur klassischen Ratenfinanzierung geworden ist. Immer mehr Menschen sind davon überzeugt, dass nicht der Besitz, sondern die Verfügung über ein Automobil finanziell sinnvoll ist. „Nutzen statt Besitzen“ – auch wir profitieren von diesem Zeitgeist, der gemeinhin als „Sharing Economy“ bezeichnet wird.

## 9. Schlusswort

Meine Damen und Herren,

was uns als Vorstand darüber hinaus zuversichtlich stimmt, sind die zahlreichen gewachsenen Stärken, über die unser Unternehmen im Wettbewerb verfügt. Um nur ein paar zu nennen:

- Wir haben ein erprobtes, gut diversifiziertes und nachweislich erfolgreiches Geschäftsmodell, das komplett unabhängig von den Interessen einzelner Fahrzeughersteller ist.
- Wir offerieren eine breite und zum großen Teil eigenentwickelte Produkt- und Servicepalette, die unseren Kunden echte Mehrwerte bietet.
- Wir haben jahrzehntelange Erfahrung im Flottenmanagement und Flottenleasing.
- Wir verfügen mit Sixt Neuwagen über ein in Deutschland einzigartiges und schnell wachsendes Online-Geschäft.
- Und wir haben mit „Sixt“ eine Premiummarke in Sachen Mobilität, die sehr bekannt ist und bei Unternehmen wie Verbrauchern hohes Vertrauen genießt.

Und wahrscheinlich das Wichtigste: Wir haben engagierte und kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Tag für Tag daran arbeiten, unsere Kunden von der Leistungskraft von Sixt Leasing zu überzeugen. Gerade das vergangene Jahr, in dem parallel zu vielen operativen Veränderungen der Gang an die Börse bewältigt werden musste, hat unserer Belegschaft viel abverlangt.

Ich denke, ich spreche auch in Ihrem Sinne, wenn ich im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Sixt Leasing-Konzern unseren herzlichen Dank ausspreche. Sie alle haben einen hervorragenden Job gemacht!

Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, danke ich für das Vertrauen, das Sie in unser Unternehmen gesetzt haben und setzen. Wir werden alles tun, um diesem Vertrauen weiterhin gerecht zu werden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

---