



**REDE DES VORSTANDS AUF DER
ORDENTLICHEN HAUPTVERSAMMLUNG
DER SIXT LEASING SE**

München, 3. Juni 2019

Michael Ruhl

Vorstandsvorsitzender der Sixt Leasing SE

Björn Waldow

Finanzvorstand der Sixt Leasing SE

„Die Zukunft der längerfristigen Auto-Mobilität“

Es gilt das gesprochene Wort.

MICHAEL RUHL

Vorstandsvorsitzender der Sixt Leasing SE

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
verehrte Aktionärs-Vertreterinnen und Vertreter,
meine Damen und Herren,

auch im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung der Sixt Leasing SE. Vielen Dank für Ihr zahlreiches Erscheinen.

Mein Name ist Michael Ruhl. Seit dem 1. Januar 2019 bin ich Vorstandsvorsitzender der Sixt Leasing SE. Damit trage ich die Verantwortung für die Bereiche Konzernstrategie und -entwicklung, Vertrieb, Marketing, Operations, Einkauf, Remarketing und Personalwesen.

Von 2013 bis 2018 war ich Geschäftsführer der Hannover Leasing GmbH & Co. KG. Das Unternehmen verwaltet mehr als 200 Beteiligungen und Publikumsfonds mit einem Vermögenswert von insgesamt rund 10 Milliarden Euro. Hierin sind über 70.000 private und institutionelle Anleger investiert.

Zuvor habe ich von 1997 bis 2013 in verschiedenen Führungs- und Vertriebspositionen gearbeitet, zunächst bei DaimlerChrysler Services Structured Finance und später bei der Deutsche Fonds Holding, wo ich zuletzt Vorstandsmitglied war.

Meine berufliche Laufbahn begann ich im Jahr 1989 bei der Commerzbank mit einer Ausbildung zum Bankkaufmann. Anschließend war ich in verschiedenen leitenden Positionen im Private Banking tätig und habe parallel zum Beruf ein Studium zum Bankbetriebswirt absolviert.

Meine Damen und Herren, ich freue mich sehr über meine neue Aufgabe bei Sixt Leasing. Ich bin überzeugt, dass wir mit der aktuellen Marktposition und den Stärken des Unternehmens eine hervorragende Ausgangsbasis für mittelfristig starkes Wachstum haben. Dabei spielen uns verschiedene Trends wie Digitalisierung, E-Commerce, Car-as-a-service, Nutzen statt Besitzen oder Outsourcing in die Karten. Diese Trends wollen wir zielgerichtet für uns nutzen.

Zusammen mit dem gesamten Sixt Leasing-Team werden wir uns in den kommenden Monaten und Jahren vor allem darauf konzentrieren, das Strategieprogramm „DRIVE>2021“ weiter umzusetzen. Dabei wollen wir durch verschiedene Digitalisierungsinitiativen, die Verbesserung des Rendite-Risiko-Profiles und eine stärkere Internationalisierung unseren Vertragsbestand und das Ergebnis bis zum Jahr 2021 deutlich steigern.

Bevor ich Ihnen unseren Wachstumsplan und die Maßnahmen für dieses Jahr genauer vorstelle, möchte ich an meinen Vorstandskollegen Björn Waldow übergeben. Er wird Ihnen die Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Jahr erläutern.

BJÖRN WALDOW

Finanzvorstand der Sixt Leasing SE

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
verehrte Aktionärs-Vertreterinnen und Vertreter,
sehr geehrte Damen und Herren,

2018 war insbesondere aufgrund der Diesel-Diskussion und der Einführung des neuen WLTP-Messverfahrens ein herausforderndes Jahr – nicht nur für Sixt Leasing, sondern für die gesamte Kfz-Leasing-Branche. Trotz alledem haben wir einen Rekordumsatz erzielt, das Vorsteuerergebnis gesteigert, die Umsetzung unseres Strategieprogramms „DRIVE>2021“ erfolgreich vorangetrieben und wichtige Voraussetzungen für zukünftiges Wachstum geschaffen.

Ein wesentlicher Schwerpunkt im Rahmen von „DRIVE>2021“ lag auf der Verbesserung des Rendite-Risiko-Profiles durch aktive Risikosteuerung.

Dabei haben wir unter anderem das potenzielle Restwertrisiko durch ältere Dieselfahrzeuge signifikant reduziert. Darüber hinaus haben wir die Vermarktung von Leasingrückläufern ins Ausland intensiviert und die Umsetzung unseres lokalen Vertriebskonzepts zur Akquise kleinerer Flottenkunden weiter vorangetrieben. Dadurch hat sich unsere Abhängigkeit vom deutschen Gebrauchtwagenmarkt sowie von größeren Flottenkunden weiter reduziert.

Schließlich haben wir in Egelsbach bei Frankfurt unsere erste eigene Sixt Leasing Station eröffnet. Diese soll als Auslieferungs- und Rücknahmezentrum für Leasingfahrzeuge dienen und als Standort zur Vermarktung von Gebrauchtwagen an Endkunden genutzt werden.

Ein zweiter Schwerpunkt lag darauf, das Fundament für zukünftiges Wachstum zu legen. Dazu haben wir unter anderem in die Weiterentwicklung unserer IT-Plattformen und in digitale Prozesse investiert. Zudem haben wir ein Debt Issuance Programm im Gesamtvolumen von bis zu einer Milliarde Euro aufgelegt, das es uns ermöglichen soll, flexibel Anleihen zu begeben. Damit ist das Programm ein wichtiger Baustein zur Finanzierung unseres geplanten Wachstums.

Die erste Anleihe wurde im Mai 2018 erfolgreich platziert. Der Emissionserlös diente der allgemeinen Unternehmensfinanzierung und insbesondere der Rückführung des letzten Teilbetrags der Core Fazilität an die Sixt SE. Dadurch hat der Sixt Leasing-Konzern eine vollständig von der Sixt SE unabhängige Finanzierungsstruktur erreicht.

Auch personell haben wir uns auf Wachstum ausgerichtet: Mit Dr. Felix Frank und Christoph von Tschirschnitz konnten wir zwei neue Leiter für die Geschäftsfelder Online Retail und Flottenmanagement gewinnen. Wir sind überzeugt, dass sie mit ihrer langjährigen Erfahrung entscheidend zur erfolgreichen Weiterentwicklung von Sixt Leasing beitragen werden.

Meine Damen und Herren,

insgesamt haben wir uns 2018 trotz des angespannten Marktumfelds gut behauptet. Unsere zentrale operative Steuerungsgröße, der **Konzernvertragsbestand**, blieb mit 129.700 Verträgen nahezu stabil. Bereits im ersten Quartal hat sich das Geschäftsfeld Online Retail, gemessen am Vertragsbestand, zum größten Geschäftsfeld des Konzerns entwickelt. Zum Jahresende machte es 35 Prozent des Konzernvertragsbestands aus. Die Geschäftsfelder Flottenleasing und Flottenmanagement folgen knapp dahinter mit 33 bzw. 32 Prozent.

Im Jahr 2018 ging der Vertragsbestand im **Geschäftsfeld Online Retail** um 1,6 Prozent auf 44.700 Verträge zurück und blieb damit ungefähr auf dem Niveau des Vorjahres. Diese Entwicklung wurde vor allem von zwei Faktoren beeinflusst. Zum einen fiel das Neugeschäft mit knapp über 10.000 Verträgen niedriger aus als im Vorjahr, wofür insbesondere die WLTP-bedingten Lieferverzögerungen bei einzelnen Herstellern verantwortlich waren. Zum anderen

stieg die Anzahl an ausgelaufenen Verträgen im Geschäftsjahr 2018 aufgrund des starken Vertragswachstums in den zurückliegenden Jahren deutlich an.

Im **Geschäftsbereich Flottenmanagement** erhöhte sich der Vertragsbestand durch die Gewinnung neuer Kunden um 6,6 Prozent auf 42.000 Verträge.

Der Vertragsbestand im **Geschäftsfeld Flottenleasing** verzeichnete einen Rückgang um 10,5 Prozent auf 43.000 Verträge. Dies ist im Wesentlichen auf den unerwarteten Wegfall eines Volumenkunden sowie die zu Jahresbeginn angekündigte aktive Diesel-Risikosteuerung zurückzuführen. Im Rahmen dieser Initiative wurde das potenzielle Restwertrisiko durch Dieselfahrzeuge über das gesamte Leasing-Neugeschäft hinweg erfolgreich gesenkt. Der Bestand an Dieselfahrzeugen in Deutschland mit Euro-5-Norm und niedriger ohne Rückkaufvereinbarung wurde dabei auf nur noch rund 2.800 Fahrzeuge per 31. Dezember 2018 reduziert. Dies entspricht einem Rückgang um etwa 50 Prozent im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreswert.

Kommen wir nun zur Entwicklung unserer **zentralen finanziellen Steuerungsgrößen** im vergangenen Geschäftsjahr.

Der **Konzernumsatz** stieg insbesondere dank des starken Wachstums im Online Retail im Vorjahr um 8,3 Prozent auf einen Rekordwert von 805,8 Millionen Euro. Der **operative Konzernumsatz**, in dem die Fahrzeug-Verkaufserlöse nicht berücksichtigt sind, erhöhte sich um 5,7 Prozent auf 480,5 Millionen Euro. Die **Verkaufserlöse** aus der Vermarktung von Leasingrückläufern und Kundenfahrzeugen im Flottenmanagement stiegen um 12,3 Prozent auf 325,3 Millionen Euro.

Auch das **Konzernergebnis vor Steuern (EBT)** ist um 2,8 Prozent auf 30,5 Millionen Euro gestiegen. Damit blieb die **operative Umsatzrendite**, also das Verhältnis von EBT zu operativem Umsatz, mit 6,4 Prozent nahezu stabil. Unterm Strich erhöhte sich der **Konzernüberschuss** um 5,1 Prozent auf 22,0 Millionen Euro.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

die Sixt Leasing SE vertritt den Grundsatz, ihre Anteilseigner über eine angemessene Dividende am Unternehmenserfolg zu beteiligen. Daher schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen heute eine stabile **Dividende** in Höhe von 48 Eurocent je Aktie für das Geschäftsjahr 2018 vor.

Das entspricht einer Ausschüttungsquote von rund 45 Prozent des Konzernüberschusses und einer attraktiven Dividendenrendite von 4,2 Prozent bezogen auf den Jahresschlusskurs der Sixt Leasing-Aktie. Wir bestätigen damit den Anspruch einer kontinuierlichen und zuverlässigen Dividendenpolitik.

Abschließend möchte ich noch kurz auf unsere wesentlichen Bilanzkennzahlen und die Finanzierung zu sprechen kommen:

Im Geschäftsjahr 2018 haben wir Leasingfahrzeuge im Gesamtwert von 476 Millionen Euro in die Leasingflotte eingesteuert. Verrechnet mit den Abschreibungen auf Leasingvermögen und den Buchwertabgängen der Leasingrückläufer sank das **Leasingvermögen** von Ende 2017 bis Ende 2018 minimal auf gut 1,2 Milliarden Euro.

Die **Nettoverschuldung** betrug Ende 2018 rund 1 Milliarde Euro, wobei 500 Millionen Euro aus zwei Anleihen und rund 440 Millionen Euro aus unserem ABS-Programm kommen. Der Rest stammt im Wesentlichen aus bilateralen Kreditlinien.

Wie bereits erwähnt, haben wir zur Jahresmitte 2018 die letzte Tranche der Core Fazilität an die Sixt SE zurückgeführt und damit eine vollständig von der Sixt SE **unabhängige Finanzierungsstruktur** erreicht. Dies ist ein weiterer wichtiger Meilenstein in der eigenständigen Entwicklung der Sixt Leasing SE nach dem Börsengang im Mai 2015.

Mit der erfolgreichen Reorganisation unserer Konzernfinanzierung ging eine deutliche Verringerung der Finanzierungskosten einher. Der durchschnittliche Refinanzierungszins verbesserte sich von rund 2,5 Prozent im Jahr 2015 auf nur noch rund 1,3 Prozent im Jahr 2018. So hat sich auch das **Finanzergebnis** im Jahr 2018 um rund 3 Millionen Euro auf -13,2 Mio. Euro erneut deutlich verringert. Bis Mitte 2019 erwarten wir weitere Einsparungen bei unseren Zinsaufwendungen.

Unser **Eigenkapital** verbesserte sich gegenüber dem Jahresende 2017 um rund 6 Prozent auf 217 Millionen Euro – trotz der Dividendenzahlung von knapp 10 Millionen Euro im Juni letzten Jahres. Bei einer **Bilanzsumme** von 1,4 Milliarden Euro stieg die **Eigenkapitalquote** um 1,4 Prozentpunkte auf solide 15,6 Prozent.

Verehrte Damen und Herren, mit diesen sehr ordentlichen finanziellen Voraussetzungen möchte ich wieder an Michael Ruhl zurückgeben, der Ihnen nun erläutern wird, wie wir das Wachstum in den kommenden Jahren beschleunigen wollen.

MICHAEL RUHL

Vorstandsvorsitzender der Sixt Leasing SE

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

2018 haben wir unser Portfolio fit für die Zukunft gemacht. 2019 legen wir unseren Fokus insbesondere auf die Erweiterung und Flexibilisierung des Produktangebots durch verschiedene Digitalisierungsinitiativen. Gleichzeitig wollen wir Prozesse optimieren, um effizienter zu werden.

Unser Ziel ist es, beim Vertragsbestand schnell wieder auf den Wachstumspfad zurückzukehren und das Umsatz- und Ergebniswachstum perspektivisch zu beschleunigen. Wir sind zuversichtlich, dadurch den Unternehmenswert zu erhöhen und so auch für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, Wert zu schaffen.

Lassen Sie mich mit unseren strategischen Projekten, die wir uns für dieses Jahr vorgenommen haben, starten. Anschließend werde ich auf die Entwicklung im ersten Quartal 2019, die Jahresprognose sowie den Mittelfristausblick und unsere konkreten Pläne in den drei Geschäftsfeldern eingehen.

Im laufenden Jahr wollen wir unser Geschäftsmodell in den vier Themenfeldern Produkte, Kundenerlebnis, Segmente & Märkte und Prozesse deutlich weiterentwickeln. Im Fokus steht dabei die Digitalisierung.

1. Im Themenfeld **Produkte** werden wir das bisherige Produktspektrum um neue flexiblere und gebündelte Angebote ergänzen. Damit wollen wir einzelne Kundengruppen noch spezifischer ansprechen. Zudem sollen Kunden die Möglichkeit erhalten, neben Neuwagen auch gebrauchte Fahrzeuge zu leasen sowie einzelne Serviceprodukte auch unabhängig von einem Leasing- oder Flottenmanagementvertrag zu buchen.
2. Das **Kundenerlebnis** werden wir durch nutzerfreundlichere Online-Portale, Anwendungen und Prozesse weiter verbessern. Über App-gestützte Self-Service-Funktionen sollen Nutzer eine einfache und intuitive Alternative zur aktuell noch immer oft genutzten Serviceabwicklung per Telefon, E-Mail oder Fax erhalten. Darüber hinaus planen wir, weitere eigene Stationen zu eröffnen, an denen Kunden ihr Fahrzeug direkt abholen und zurückgeben können.

3. Im Bereich **Segmente & Märkte** setzen wir im B2B-Geschäft einen stärkeren Fokus auf kleinere Firmenkunden. Der Geschäftsbereich Flottenmanagement wird sich zu einem integrierten Manager von Unternehmensmobilität weiterentwickeln, der neben reinen Fuhrparkdienstleistungen auch die Einbindung von innovativen, zukunftsweisenden Mobilitätskonzepten wie Mobilitätsbudgets und Carsharing anbietet. Darüber hinaus streben wir eine stärkere Expansion ins Ausland an.
4. **Geschäftsprozesse**, die teilweise noch manuell bzw. analog erfolgen, werden wir weiter automatisieren und digitalisieren, um sowohl für unsere Kunden als auch innerhalb der Organisation effizientere Abläufe zu verwirklichen. Zugleich sollen noch stärker Synergien und Kostenvorteile über die drei Geschäftsfelder hinweg realisiert werden.

Meine Damen und Herren, wir rechnen damit, dass diese Wachstumsinitiativen bereits 2019 Wirkung zeigen und sich spätestens ab 2020 voll entfalten. Vor diesem Hintergrund erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr eine leichte Steigerung des **Konzernvertragsbestands** sowie einen **operativen Konzernumsatz** und ein **EBT** jeweils ungefähr auf dem Niveau des Vorjahres.

Im ersten Halbjahr 2019 belastet uns allerdings noch der seit Mitte 2018 rückläufige Vertragsbestand im Geschäftsbereich Leasing. Herr Waldow hatte Ihnen bereits die wesentlichen Gründe dafür genannt. Vor diesem Hintergrund rechnen wir für das erste Halbjahr 2019 mit einer deutlich schwächeren Geschäftsentwicklung sowohl im Vergleich zum Vorjahreszeitraum als auch zur erwarteten Geschäftsentwicklung im zweiten Halbjahr 2019.

Dementsprechend fiel die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2019 im Rahmen unserer Erwartungen aus:

Der **Konzernvertragsbestand** ging im Zeitraum von Anfang Januar bis Ende März 2019 um rund 3 Prozent auf 125.600 Verträge zurück. Dabei wurde das Portfolio insbesondere durch eine anhaltend hohe Zahl an Fahrzeugrückläufern aus der erfolgreichen 1&1-Kampagne im Geschäftsfeld Online Retail sowie infolge des im letzten Jahr weggefallenen Volumenkunden im Flottenleasing belastet.

Der **Konzernumsatz** stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 15 Prozent auf 233 Millionen Euro. Dies ist im Wesentlichen auf den deutlichen Anstieg der Fahrzeug-Verkaufserlöse zurückzuführen, der insbesondere durch eine deutlich höhere Zahl an verkauften Leasingrückläufern im Geschäftsfeld Online Retail zustande kam. Der **operative**

Konzernumsatz, der die Verkaufserlöse nicht berücksichtigt, blieb mit 120 Millionen Euro nahezu stabil.

Das **Konzernergebnis vor Steuern (EBT)** verringerte sich um 12,7 Prozent auf 7 Mio. Euro. Die **operative Umsatzrendite** sank um 0,8 Prozentpunkte auf 5,9 Prozent. Der **Konzernüberschuss** ging um 3,8 Prozent auf 5,7 Mio. Euro zurück.

Sehr geehrte Damen und Herren,

lassen Sie mich nun zu unserem mittelfristigen Ausblick sowie den Vertrags- und Ergebniszielen bis 2021 kommen.

Im vergangenen März haben wir aufgrund der Entwicklung des Leasing-Vertragsbestands im zweiten Halbjahr 2018 unsere Mittelfristziele angepasst. Demnach planen wir, den **Konzernvertragsbestand** bis zum Ende des Geschäftsjahres 2021 auf rund 200.000 Verträge zu steigern. Das entspricht einem Anstieg von etwa 50 Prozent gegenüber dem Stand zum Jahresende 2018. Wesentliche Treiber werden die beiden Geschäftsfelder Online Retail und Flottenmanagement sein, bei denen wir mittelfristig ein sehr starkes Wachstum erwarten.

In Bezug auf den **operativen Konzernumsatz**, der 2018 bei rund 481 Millionen Euro lag, gehen wir von einem deutlichen Anstieg auf rund 650 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2021 aus. Das **Ergebnis vor Steuern** soll sich bis 2021 von aktuell knapp über 30 Millionen Euro auf 40 bis 45 Millionen Euro erhöhen.

Wie können wir dieses Wachstum erreichen? Der Anstieg von Vertragsbestand und operativem Umsatz soll im Wesentlichen aus drei Bausteinen kommen: Flottenwachstum im Inland, die Ausweitung des Servicegeschäfts und internationale Expansion.

Das **Wachstum der Leasingflotte in Deutschland** wird voraussichtlich zu einem sehr großen Teil durch das Online Retail-Geschäft generiert werden. Hier werden wir zum einen unsere Marketingaktivitäten ausbauen sowie über Kampagnen und Kooperationen unsere Stückzahlen zusätzlich erhöhen. Zum anderen können wir mit neuen Produkten, wie flexibleren Nutzungsmodellen, Rundum-Sorglos-Paketen und Gebrauchtwagenleasing, zusätzliche Kundengruppen ansprechen. Außerdem haben wir Optimierungspotenzial identifiziert, was das Kundenerlebnis betrifft. Wenn wir die Bedienbarkeit unserer Webseiten sowie die Bestell-, Auslieferungs- und Rücknahmeprozesse benutzerfreundlicher gestalten,

wird sich das positiv auf die Kundenzufriedenheit auswirken. Dadurch erwarten wir einen zusätzlichen Schub für Neuabschlüsse und Folgeverträge.

Der zweite Baustein unseres mittelfristigen Wachstumsplans ist der **Ausbau des Servicegeschäfts**. Im Geschäftsbereich Leasing haben wir noch reichlich Potenzial, was die Erhöhung der Servicedurchdringung betrifft. Etwa die Hälfte der Privat- und Gewerbekunden hat bisher kein Serviceprodukt bei uns gebucht. Von den Kunden mit Service nutzen ebenfalls noch viele lediglich ein Produkt als Ergänzung zu ihrem Leasingvertrag. Unser Ziel ist es, die Mehrheit der Privat- und Gewerbekunden zu „Full-Service-Kunden“ zu machen. Das heißt, dass sie – so wie der typische Firmenkunde – mehrere Services in Anspruch nehmen. Dies soll insbesondere durch die Entwicklung neuer Serviceprodukte, einen gezielteren Nachverkauf von Services während der Laufzeit und der Einführung von weiteren Paketprodukten wie der „Flatrate für die Straße“ gelingen.

Auch der Geschäftsbereich Flottenmanagement soll wesentlich zum Wachstum des Servicegeschäfts beitragen. Hier arbeiten wir unter anderem daran, neue Kunden zu gewinnen, die ihr Fuhrparkmanagement outsourcen wollen. Mit der Einführung von neuen, innovativen Tools lässt sich in diesem Segment ebenfalls noch mehr Geschäft mit Serviceprodukten machen.

Darüber hinaus planen wir, unsere Serviceprodukte auch an Kunden zu vermarkten, die keinen Leasing- oder Flottenmanagementvertrag bei uns abgeschlossen haben. Dieses Thema ist auch Teil unserer heutigen Tagesordnung. In Tagesordnungspunkt 6 schlagen wir Ihnen gemeinsam mit dem Aufsichtsrat vor, den Gegenstand des Unternehmens zu erweitern. Der Vorschlag beinhaltet im Wesentlichen, dass Serviceprodukte und Dienstleistungen, wie zum Beispiel Versicherung, Reifen, Wartung und Verschleiß, zukünftig auch unabhängig von einem Leasing- oder Flottenmanagementvertrag angeboten werden können. Dadurch erwarten wir Zusatzgeschäfte, sowohl im Direktvertrieb als auch über Partnerschaften und Kooperationen. Wir würden uns daher freuen, wenn Sie unserem Vorschlag zustimmen.

Der dritte Baustein in unserem Wachstumsplan ist die **Internationalisierung**. Aktuell sind wir dabei, unsere bestehenden Auslandsgesellschaften von Sixt Mobility Consulting deutlich zu stärken, indem wir mit neuen erfahrenen Managern vor Ort das Potenzial in Frankreich, Österreich und den Niederlanden noch besser nutzen. Anschließend gehen wir neue Märkte, wie etwa Spanien, Italien oder Großbritannien an. Ziel ist es, den Großteil des europäischen Marktes abzudecken und damit die Flotten von international agierenden Unternehmen in ganz Europa zu managen. Im Geschäftsfeld Online Retail steht die Internationalisierung ab

nächstem Jahr auf der Agenda. Für den gesamten Sixt Leasing-Konzern gilt: Wir prüfen opportunistisch mögliche Akquisitionen. Dies kann auch ein Bestandteil insbesondere beim internationalen Wachstum sein.

Auch für unser geplantes EBT-Wachstum werden die beschriebenen Maßnahmen einen wesentlichen Beitrag leisten. Als Ergänzung dazu soll sich das Thema **Prozess- und Kostenoptimierung** positiv auf unsere Ergebnisentwicklung auswirken. Durch die weitere Digitalisierung und Automatisierung unserer Prozesse können wir unsere Abläufe noch effizienter gestalten, damit agiler werden und die Produktivität verbessern. Unser klares Ziel ist es, in den nächsten Jahren mit Skaleneffekten zu wachsen. Außerdem wollen wir unsere Kostenstruktur optimieren, indem wir die Synergien zwischen den Geschäftsfeldern noch besser nutzen.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

lassen Sie mich abschließend noch kurz auf aktuelle Entwicklungen und Pläne in unseren drei Geschäftsfeldern eingehen:

Im **Flottenleasing** herrscht im Vergleich zu den anderen Geschäftsfeldern der intensivste Wettbewerb, insbesondere bei größeren Firmenkunden, die in der Regel mehrere Leasinggeber haben. In diesem Umfeld setzen wir zum einen auf die langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit mit unseren Großkunden. Im Durchschnitt hält die Beziehung zu unseren zehn größten Kunden bereits seit 18 Jahren. Zum anderen konzentrieren wir uns nun stärker auf ein Segment, das wir bisher noch nicht in Gänze erschlossen haben, aber interessantes Margenpotenzial bietet: kleinere Firmenkunden mit Flotten zwischen 20 und 80 Fahrzeugen.

Nach einer Pilotphase in 2017 haben wir den Bereich im vergangenen Jahr weiter gestärkt und ein Team aus lokalen Vertriebsspezialisten aufgebaut, die in fünf Region kleinere Firmenkunden vor Ort betreuen. In diesem Jahr erwarten wir uns davon einen deutlichen Schub im Neugeschäft. Ab 2020 soll das Segment einen wesentlichen Beitrag zum Geschäftsfeld Flottenleasing leisten. Der stärkere Fokus auf kleinere Kunden soll außerdem das Kundenportfolio weiter diversifizieren und uns so unabhängiger von großen Kunden machen.

Deutlich höheres Wachstumspotenzial bietet das Geschäftsfeld **Online Retail**. Hier spielen uns insbesondere zwei Trends in die Karten. Zum einen steht der Neuwagenmarkt gerade erst am Anfang seiner Entwicklung ins digitale Zeitalter. So werden heute nur rund zwei Prozent der Neuwagen komplett online vermarktet. Gleichzeitig würden, je nach Studie, bereits ein bis zwei Drittel der Neuwagenkäufer ein Auto im Internet bestellen. Als dezidierter Online-Anbieter sind wir hier bestens positioniert. Zum anderen bedienen wir den Trend vom Besitzen zum Nutzen, der bereits viele Sektoren erfasst hat.

Private und kleingewerbliche Autokäufer lassen sich ganz allgemein in drei Typen unterteilen: Die Schnäppchenjäger, die Auto-Fans und die Autokäufer mit hohem Sicherheitsbedürfnis. Die Schnäppchenjäger bedienen wir insbesondere über unsere Aktionen mit ausgewählten Neuwagen zu zeitlich begrenzten Sonderkonditionen. Den Auto-Fan können wir mit einem markenübergreifenden Konfigurator und einer kompetenten Beratung begeistern. Zudem erhält er die Option, das Auto am Ende der Laufzeit zu kaufen. Für die auf Sicherheit bedachten Kunden bieten wir mit unseren Serviceprodukten bereits sehr attraktive Gesamtpakete an. Unser Ziel ist es, die Angebote für private und kleingewerbliche Autokäufer noch flexibler zu gestalten, um diese wachsende Kundengruppe besser zu bedienen.

Im Geschäftsbereich **Flottenmanagement** steht, wie bereits erwähnt, die weitere internationale Expansion auf der Agenda. Zudem entwickeln wir derzeit eine neue App – den „Companion“ –, mit der Dienstwagennutzer erstmals viele Funktionen digital per Nutzer-Self-Service erledigen können. Wir testen die App in den nächsten Wochen mit Pilotkunden und planen fortlaufende Erweiterungen ab September. Damit treiben wir die Digitalisierung unseres Geschäftsmodells weiter voran und schaffen für unsere Kunden in Europa einen deutlichen Komfort-, Effizienz- und Transparenzvorteil.

Des Weiteren arbeiten wir daran, uns zu einem Komplettanbieter von Unternehmensmobilität weiterzuentwickeln. Die Mobilitätsbedürfnisse der Mitarbeiter haben sich zuletzt deutlich gewandelt. Das gilt vor allem für Arbeitnehmer, die in Großstädten leben. Der Dienstwagen bleibt ein zentraler Bestandteil der Unternehmensmobilität. Manche Mitarbeiter fordern jedoch flexiblere und individuellere Mobilitätsangebote unter Einbindung aller Verkehrsmittel. Wir wollen daher die gesamte Bandbreite der Unternehmensmobilität über alle denkbaren Zulieferer und Anbieter managen: von klassischen Dienstwagen über Geschäftsfahrräder bis hin zu Carsharing-Guthaben oder Taxi- und Chauffeurdiensten.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

als Marktführer im Online-Direktvertrieb von Neuwagen in Deutschland sowie Spezialist im Management und Full-Service-Leasing von Großflotten verfügt Sixt Leasing über langjährige Erfahrung in der Entwicklung von maßgeschneiderten Kundenlösungen. Damit sind wir bestens positioniert, um überproportional von dem erwarteten weiteren Marktwachstum zu profitieren.

Unsere hervorragende Marktposition und die geplanten strategischen Maßnahmen werden uns ermöglichen, in den kommenden Jahren überproportional von den beschriebenen Megatrends im Bereich der Mobilität zu profitieren. Damit ebnen sie für Sixt Leasing den Weg, der führende Anbieter längerfristiger Auto-Mobilität in Europa zu werden.

Wir würden uns freuen, wenn Sie uns weiterhin auf unserem Weg begleiten, und bedanken uns für Ihr Vertrauen.