



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

Pullach, 23. Juni 2020

Michael Ruhl

Vorstandsvorsitzender der Sixt Leasing SE

Björn Waldow

Finanzvorstand der Sixt Leasing SE

„Neue Wachstumschancen“

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,

im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung der Sixt Leasing SE. Gerne hätten wir Sie auch in diesem Jahr wieder persönlich in München empfangen. Die besonderen Umstände erlauben dies derzeit aber leider nicht.

Aufgrund der von COVID-19 ausgehenden Gesundheitsgefahren hat sich der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats dazu entschieden, die diesjährige ordentliche Hauptversammlung erstmals virtuell, das heißt ohne physische Präsenz der Aktionärinnen und Aktionäre sowie ihrer Bevollmächtigten, durchzuführen. Damit machen wir von den Möglichkeiten Gebrauch, die den Aktiengesellschaften im Rahmen des COVID-19-Gesetzes für das Jahr 2020 eingeräumt wurden. Auch auf unserer Seite haben wir die Zahl der Anwesenden heute vor Ort auf ein Minimum begrenzt.

Durch die virtuelle Ausrichtung der ordentlichen Hauptversammlung wird gewährleistet, dass Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, Ihre Beschlüsse zur Tagesordnung zum ursprünglich geplanten Zeitpunkt fassen und somit auch Ihre Dividende zeitnah erhalten können.

In den nächsten Minuten möchte ich gemeinsam mit unserem Finanzvorstand Björn Waldow auf die Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr sowie im ersten Quartal 2020 eingehen. Anschließend geben wir Ihnen einen Ausblick zur künftigen Geschäftsentwicklung.

Zunächst möchten wir uns jedoch auch im Namen des Aufsichtsrats noch einmal ganz herzlich dafür bedanken, dass so viele Aktionäre unserer Empfehlung gefolgt sind und das freiwillige öffentliche Übernahmeangebot der Hyundai Capital Bank Europe GmbH mit überwältigender Mehrheit angenommen haben.

Die Annahmequote von rund 92 Prozent schafft klare Verhältnisse in Bezug auf die Eigentümerstruktur und ermöglicht es uns, die Unternehmensstrategie mit unserem neuen Ankeraktionär HCBE fortzusetzen. Zudem können wir gemeinsam neue Wachstumschancen nutzen, die ich zum Schluss meiner Rede näher erläutern werde. Wir sind weiterhin optimistisch, dass die noch ausstehenden Angebotsbedingungen in den nächsten Monaten erfüllt werden, und erwarten den Abschluss der Transaktion in der zweiten Jahreshälfte 2020.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

die Automobilbranche befindet sich in einem radikalen Umbruch. Neue Technologien und Bedürfnisse verändern die Art und Weise, wie wir Mobilität nutzen. Die individuellen Wünsche der Kunden gewinnen zunehmend an Bedeutung. Mit dem Start unserer Wachstumsinitiativen haben wir den Grundstein gelegt, um von dieser Entwicklung zu profitieren.

Die Initiativen sind Teil unseres Strategieprogramms „DRIVE>2021“, das wir im vergangenen Jahr weiter erfolgreich umgesetzt haben. Der Schwerpunkt lag dabei auf der Digitalisierung des Geschäftsmodells, insbesondere in den Geschäftsfeldern Online Retail und Flottenmanagement.

Im **Online Retail** haben wir 2019 unter anderem den digitalen Nachverkauf von Serviceprodukten auf unserer Online-Plattform [sixt-neuwagen.de](https://www.sixt-neuwagen.de) gestartet. Ein weiteres Highlight war die Vertriebskooperation mit Fiat und Tchibo, bei der erstmals Autohersteller, Autohändler und Vermarktungspartner integriert an einer Aktion gearbeitet haben.

Im Geschäftsbereich **Flottenmanagement**, der über unsere Tochtergesellschaft Sixt Mobility Consulting betrieben wird, wurde die Smartphone-App „The Companion“ für Fuhrparkkunden gelauncht. Die Anwendung ist ein großer Erfolg: Seit dem Start im Herbst 2019 wurde die App bereits von rund 16.000 Dienstwagenfahrern installiert. Allein bei Siemens in Deutschland gibt es mehrere tausend Nutzer. Das zeigt: „The Companion“ entwickelt sich mehr und mehr zu einer Blaupause für volldigitales Flottenmanagement.

Ein weiterer Meilenstein im Flottenmanagement war die Übernahme der Flottenmeister GmbH im vierten Quartal 2019, mit der wir das Fundament für weiteres Volumenwachstum gelegt haben. Durch die Akquisition sind rund 7.000 neue Verträge in unseren Vertragsbestand übergegangen.

Im Geschäftsfeld **Flottenleasing** haben wir 2019 unter anderem das Geschäft mit kleineren Firmenkunden weiter ausgebaut. Diese bieten uns in der Regel ein höheres Margenpotenzial pro Vertrag als größere Flottenkunden. Außerdem ist die Wettbewerbssituation weniger intensiv als im Großkundengeschäft. Durch die Verstärkung unserer Aktivitäten in diesem Segment haben wir unser Kundenportfolio weiter diversifiziert.

Meine Damen und Herren,

auch im ersten Quartal 2020 haben wir die Erweiterung des digitalen Produkt- und Serviceportfolios weiter vorangetrieben.

Im Geschäftsfeld Online Retail wurde eine **Vertriebskooperation mit Europas größtem Bonusprogramm PAYBACK** gestartet, um ein City-SUV von Kia zu hochattraktiven Konditionen an Privatkunden zu vermarkten. Dabei konnten wir erneut eine mobile, volldigitale Fahrzeugkonfiguration und -bestellung ermöglichen. Die Aktion war insbesondere vor dem Hintergrund des COVID-19-bedingten Geschäftsumfeldes ein schöner Erfolg: Insgesamt wurde eine knapp vierstellige Anzahl an Leasingverträgen abgeschlossen.

Im Geschäftsbereich Flottenmanagement wurde die „**Companion**“-App weiterentwickelt und unter anderem mit der digitalen Bezahlungsfunktion „Shell Payment@Pump“ ausgestattet. Zudem haben wir im Geschäftsfeld Flottenleasing unsere **E-Mobilitäts-Kooperation mit BSH Hausgeräte**, dem größten Hausgerätehersteller Europas, ausgebaut.

Weitere Produkte und Services sind bereits in Vorbereitung. Ich werde darauf im Ausblick dieser Rede eingehen.

Damit gebe ich das Wort nun an meinen Vorstandskollegen Björn Waldow, der Ihnen die Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Jahr und im ersten Quartal 2020 sowie den Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2019 erläutern wird.

BJÖRN WALDOW

Finanzvorstand der Sixt Leasing SE

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

im Geschäftsjahr 2019 ist der Konzernvertragsbestand, unsere zentrale operative Steuerungsgröße, deutlich gestiegen. Zugleich lagen der operative Konzernumsatz und das EBT unter Vorjahresniveau. Damit entsprach die Geschäftsentwicklung unserer im Oktober 2019 angepassten Prognose.

Der **Konzernvertragsbestand** kletterte um 5 Prozent auf 136.200 Verträge und erreichte damit den höchsten Wert in der Unternehmensgeschichte. Dies ist vor allem auf die positive Entwicklung im vierten Quartal und die Übernahme der Flottenmeister GmbH zurückzuführen.

Im Geschäftsfeld **Online Retail** wurden 2019 mehr als 13.000 Neuverträge abgeschlossen. Das entspricht einem Anstieg von mehr als 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Gleichzeitig nahm jedoch auch die Anzahl der auslaufenden Verträge deutlich zu, vor allem aufgrund der weiterhin hohen Anzahl an Fahrzeugrückläufern aus der 1&1-Kampagne insbesondere im ersten Quartal 2019. In Summe lag der Vertragsbestand Ende 2019 damit mit 44.300 Verträgen ungefähr auf dem Niveau des Vorjahres.

Im Geschäftsfeld **Flottenleasing** verringerte sich der Vertragsbestand im Jahr 2019 um 6,1 Prozent auf 40.400 Verträge. Dies ist im Wesentlichen auf weitere Fahrzeugrückläufer infolge eines im Vorjahr weggefallenen Volumenkunden sowie eine schwächere Entwicklung im Jahr 2019 zurückzuführen.

Der Vertragsbestand im Geschäftsbereich **Flottenmanagement** legte insbesondere aufgrund der im vierten Quartal 2019 erfolgten Übernahme der Flottenmeister GmbH um 22,5 Prozent auf 51.500 Verträge zu und erreichte damit ein neues Allzeithoch.

Mit einem Anteil von 38 Prozent am Konzernvertragsbestand war das Flottenmanagement Ende 2019 das größte Geschäftsfeld, gefolgt vom Online Retail mit 33 Prozent und dem Flottenleasing mit 29 Prozent. Damit verfügen wir weiterhin über ein gut diversifiziertes Vertragsportfolio.

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

Der **Konzernumsatz** wuchs im Jahr 2019 um 2,3 Prozent auf einen Rekordwert von 824,4 Millionen Euro. Wachstumstreiber waren insbesondere die **Verkaufserlöse** durch Leasingrückläufer sowie vermarktete Kundenfahrzeuge im Flottenmanagement. Diese legten vor allem aufgrund der höheren Anzahl an Fahrzeugrückläufern im Geschäftsfeld Online Retail überproportional um 9,5 Prozent auf 356,3 Millionen Euro zu. Unterdessen ging der **operative Konzernumsatz** (ohne Verkaufserlöse) wie erwartet um 2,6 Prozent auf 468,2 Millionen Euro zurück. Grund hierfür war in erster Linie die etwas schwächere Entwicklung im Geschäftsfeld Flottenleasing.

Auf der Ergebnisseite ging das **EBITDA** um 3,4 Prozent auf 232,7 Millionen Euro zurück. Das **EBT** lag mit 29,3 Millionen Euro um 4,0 Prozent unter dem Vorjahreswert. Dies ist insbesondere auf die Geschäftsentwicklung im dritten Quartal zurückzuführen. Die **operative Umsatzrendite** blieb mit 6,3 Prozent nahezu stabil. Der **Konzernüberschuss** nahm um 2,0 Prozent auf 21,5 Millionen Euro ab.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

die Sixt Leasing SE vertritt den Grundsatz, ihre Anteilseigner über eine angemessene Dividende am Unternehmenserfolg zu beteiligen.

Vorstand und Aufsichtsrat der Sixt Leasing SE schlagen Ihnen für das Geschäftsjahr 2019 eine Dividende in Höhe von 90 Cent je Aktie vor. Damit bestätigen wir die Dividendenerwartung der Aktionäre, die durch den Verkauf der Beteiligung der Sixt SE an der Gesellschaft und das begleitend dazu abgegebene freiwillige öffentliche Übernahmeangebot der HCBE begründet wird.

Wir haben unsere Entscheidung zum Dividendenvorschlag auf Grundlage der aktuellen Geschäfts-, Investitions- und Liquiditätsplanung der Gesellschaft getroffen, die die erwarteten ökonomischen und finanziellen Auswirkungen der COVID-19-Situation auf die Märkte und das Unternehmen der Sixt Leasing SE bereits berücksichtigt.

Der Dividendenvorschlag in Höhe von 90 Cent je Aktie entspricht einer Ausschüttungsquote von 86 Prozent des Konzernüberschusses für das Geschäftsjahr 2019 und liegt damit oberhalb der Zielspanne

von 30 bis 60 Prozent. Ungeachtet der Ausschüttungsquote für das Geschäftsjahr 2019 bleibt die bisher kommunizierte Zielspanne bestehen.

Die vorgeschlagene Dividende entspricht einer attraktiven Dividendenrendite von rund 8 Prozent bezogen auf den Jahresschlusskurs der Sixt Leasing-Aktie.

Nun, meine Damen und Herren, möchte ich noch kurz auf unsere wesentlichen **Bilanzkennzahlen** und die **Finanzierung** vergangenen Jahr zu sprechen kommen:

Im Geschäftsjahr 2019 haben wir Leasingfahrzeuge im Gesamtwert von 407 Millionen Euro in die Leasingflotte eingesteuert. Das entspricht einem Rückgang von rund 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, in dem noch einige Fahrzeuge aus der 1&1-Kampagne ausgeliefert und in unserer Leasingflotte aufgenommen wurden. Verrechnet mit den Abschreibungen auf Leasingvermögen und den Buchwertabgängen der Leasingrückläufer sank damit das Leasingvermögen von Ende 2018 bis Ende 2019 um rund 7 Prozent auf gut 1,1 Milliarden Euro.

Die Nettoverschuldung betrug Ende 2019 rund 946 Millionen Euro. Davon entfielen 500 Millionen Euro auf Anleihen und knapp 380 Millionen Euro auf unser ABS-Programm.

Das Finanzergebnis verbesserte sich 2019 erneut deutlich um 8,9 Prozent auf -12,0 Millionen Euro. Die geringeren Zinsaufwendungen resultierten insbesondere aus dem niedrigeren Leasingvermögen und der Rückführung der letzten Tranche aus der von der Sixt SE zur Verfügung gestellten Core Fazilität in Höhe von 190 Millionen Euro zur Jahresmitte 2018. Das Volumen wurde mit eigenständigen Finanzierungsinstrumenten zu günstigeren Konditionen ersetzt.

Unser Eigenkapital verbesserte sich gegenüber dem Jahresende 2018 um rund 6 Prozent auf 229 Millionen Euro – trotz der Dividendenzahlung von knapp 10 Millionen Euro im Juni letzten Jahres. Bei einer Bilanzsumme von 1,3 Milliarden Euro stieg die Eigenkapitalquote damit um 1,6 Prozentpunkte auf 17,2 Prozent.

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

lassen Sie mich jetzt noch kurz auf die **Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2020** eingehen.

Der Konzernvertragsbestand ging im Zeitraum von Ende Dezember 2019 bis Ende März 2020 leicht zurück. Der operative Konzernumsatz verzeichnete im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einen Rückgang. Das EBT lag sehr deutlich unter Vorjahresniveau. Damit hat sich unser Geschäft im ersten Quartal 2020 im Rahmen unserer Erwartungen entwickelt.

Der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Online Retail fiel im Zeitraum von Ende Dezember 2019 bis Ende März 2020 leicht um 1,8 Prozent auf 43.500 Verträge, insbesondere belastet durch weitere Fahrzeugrückläufer aus der im Geschäftsjahr 2017 durchgeführten 1&1 Kampagne. Der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Flottenleasing sank um 1,7 Prozent auf 39.700 Verträge. Der Geschäftsbereich Flottenmanagement verzeichnete einen Zuwachs um 1,4 Prozent auf 52.200 Verträge. Insgesamt ging der **Konzernvertragsbestand** damit um 0,7 Prozent auf 135.300 Verträge zurück.

Im Vergleich zum Ende des ersten Quartals 2019 verbuchte unser Konzernvertragsbestand dagegen ein deutliches Wachstum von 7,7 Prozent. Grund hierfür war insbesondere der Anstieg des Vertragsbestands im Flottenmanagement um 24,9 Prozent, der im Wesentlichen auf die Übernahme der Flottenmeister GmbH im vierten Quartal 2019 zurückzuführen ist. Das Geschäftsfeld Online Retail leistete mit einem Plus von 2,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal ebenfalls einen Beitrag zum Wachstum.

Der **Konzernumsatz** sank im ersten Quartal 2020 um 14,4 Prozent auf 199,3 Millionen Euro. Dies ist im Wesentlichen auf den Rückgang der **Verkaufserlöse** durch Leasingrückläufer sowie vermarktete Kundenfahrzeuge im Flottenmanagement zurückzuführen. Der Rückgang resultiert zum einen aus dem sehr starken Vorjahresquartal mit einer sehr hohen Zahl an verkauften Leasingrückläufern im Geschäftsfeld Online Retail und zum anderen aus den Einschränkungen des stationären Kraftfahrzeughandels aufgrund der COVID-19-Pandemie. Der **operative Konzernumsatz**, der die Verkaufserlöse nicht berücksichtigt, ging unterdessen um 4,5 Prozent auf 114,3 Millionen Euro zurück.

Das **EBITDA** fiel in den ersten drei Monaten 2020 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 1,5 Prozent auf 56,3 Millionen Euro. Das **EBT** verringerte sich um 20,3 Prozent auf 5,6 Millionen Euro und lag damit im Rahmen der Erwartungen.

Das niedrigere EBT ist unter anderem auf den oben beschriebenen Volumeneffekt im Fahrzeugverkauf, gestiegene Marketingaufwendungen zu Jahresbeginn und erste transaktionsbedingte Kosten im Zusammenhang mit dem Übernahmeangebot von HCBE zurückzuführen.

Die **operative Umsatzrendite** sank im Vergleich zum Vorjahresquartal um einen Prozentpunkt auf 4,9 Prozent. Der **Konzernüberschuss** ging um 33,4 Prozent auf 3,8 Millionen Euro zurück.

Abschließend möchte ich noch auf die **Bilanzkennzahlen** und die **Finanzierung im ersten Quartal 2020** eingehen.

Im Zeitraum von Ende Dezember 2019 bis Ende März 2020 ist unser Leasingvermögen leicht um rund 1 Prozent auf rund 1,13 Milliarden Euro gestiegen. Gleichzeitig haben wir Fahrzeuge im Gesamtwert von rund 120 Millionen Euro in unsere Leasingflotte eingesteuert. Das entspricht einem deutlichen Zuwachs von rund 29 Prozent gegenüber dem Vorquartal, der vor allem auf das starke Auftragsvolumen

im vierten Quartal 2019 zurückzuführen ist, wobei ein Teil der entsprechenden Fahrzeuge bereits im ersten Quartal 2020 ausgeliefert wurde.

Die Finanzverbindlichkeiten beliefen sich Ende März auf 1,04 Milliarden Euro – davon 500 Millionen Euro aus Anleihen und rund 460 Millionen Euro aus unserem ABS-Programm.

Unser Eigenkapital hat sich gegenüber Ende 2019 um rund 2 Prozent auf rund 233 Millionen Euro erhöht. Bei einer Bilanzsumme von 1,44 Milliarden Euro sank die Eigenkapitalquote damit um einen Prozentpunkt auf 16,2 Prozent. Grund hierfür ist insbesondere der Anstieg der Bilanzsumme infolge höherer Barreserven zur Sicherung der Liquidität vor dem Hintergrund der COVID-19-Pandemie.

Meine Damen und Herren, damit verfügt Sixt Leasing über eine weiterhin solide Bilanzstruktur.

Nun möchte ich wieder an Michael Ruhl zurückgeben, der sich dem Übernahmeangebot, der COVID-19-Situation und dem Ausblick widmen wird.

MICHAEL RUHL

Vorstandsvorsitzender der Sixt Leasing SE

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

dank Ihrer hohen Zustimmung zu dem Übernahmeangebot von HCBE haben wir einen Meilenstein auf dem Weg zu der geplanten Partnerschaft mit unserem neuen Großaktionär erreicht. Die Allianz mit HCBE ermöglicht es uns, die Wachstumsstrategie von Sixt Leasing weiterhin erfolgreich fortzusetzen.

Wir sind davon überzeugt, dass sich die von HCBE, Santander und Hyundai beabsichtigten operativen Maßnahmen positiv auf die weitere Entwicklung von Sixt Leasing auswirken. Dazu gehört sowohl die Intention, unsere Strategie zu stärken und zu unterstützen, als auch die Absicht, Sixt Leasing weiter als ein von Automobilherstellern unabhängiges Mehrmarkenunternehmen zu betreiben.

Darüber hinaus versetzt uns die Partnerschaft in die Lage, **neue Wachstumschancen** zu nutzen – zum Beispiel indem die Erträge von Sixt Leasing im Geschäftsbereich Flottenmanagement durch eine Erhöhung der Kundenzahl, Hebelwirkungen im operativen Geschäft und internationale Expansion gesteigert werden. Ebenso sehen wir die künftige Integration des Unternehmens in die Gruppe der beiden internationalen und finanzstarken Konzerne als positiv für die zukünftigen Refinanzierungsmöglichkeiten unseres Unternehmens an.

Last but not least begrüßen wir insbesondere im Interesse unserer Mitarbeiter die Aussage unseres neuen Aktionärs, wonach grundsätzlich nicht beabsichtigt ist, größere Restrukturierungsprozesse in der Organisation oder bei den Arbeitnehmervertretungen von Sixt Leasing vorzunehmen.

Meine Damen und Herren,

unser Ziel ist es, die führende Position des Sixt Leasing-Konzerns im Online-Direktvertrieb von Neuwagen und im Management und Full-Service-Leasing von Firmenflotten weiter auszubauen. Es liegt daher auch im Interesse unseres neuen Großaktionärs, die im Rahmen des Strategieprogramms „DRIVE>2021“ gestarteten Maßnahmen fortzuführen.

„DRIVE“ steht für Digitalisierung, Risikosteuerung, Internationalisierung sowie Vertrags- und Ergebniswachstum. Sinn und Zweck des Programms ist es, das Tempo der Digitalisierung zu erhöhen, das Rendite-Risiko-Profil zu verbessern, die Internationalisierung weiter voranzutreiben sowie den Vertragsbestand und das Ergebnis in den nächsten Jahren zu steigern.

Im Jahr 2020 möchten wir weitere Weichen für künftig starkes und profitables Wachstum insbesondere in den Geschäftsfeldern Online Retail und Flottenmanagement stellen. Der Fokus liegt darauf, die Digitalisierung des Geschäftsmodells und die Ausrichtung der Organisation auf zukünftiges nationales und internationales Wachstum voranzutreiben.

Darüber hinaus sollen sich Maßnahmen zur Prozess- und Kostenoptimierung positiv auf die Produktivität und Ergebnisentwicklung des Konzerns auswirken. Ziel ist es, die internen Abläufe durch die weitere Digitalisierung und Automatisierung der Geschäftsprozesse noch effizienter zu gestalten. Außerdem ist geplant, die Kostenstruktur zu optimieren, indem Synergien zwischen den Geschäftsfeldern noch besser genutzt werden.

Der **Online Retail**-Markt in Deutschland, sehr verehrte Aktionäre, bietet uns ein attraktives Wachstumspotenzial. Wir erwarten, dass Fahrzeuge künftig zunehmend über Online-Kanäle bezogen werden. Laut Studien wären bereits rund zwei Drittel der potenziellen Fahrzeugkäufer in Deutschland bereit, ein Auto online zu erwerben.

Als einer der führenden Anbieter im Online-Direktvertrieb von Neuwagen sind wir gut positioniert, um den in Deutschland noch jungen Online-Leasingmarkt für Privat- und Gewerbekunden zu erobern. Weitere Marktanteile sollen insbesondere durch geeignete Marketingaktivitäten sowie über Kampagnen und Kooperationen gewonnen werden. Um weitere Vertriebskanäle zu erschließen, prüfen wir zudem fortlaufend die Möglichkeit von Akquisitionen.

Das gesamte Unternehmen arbeitet laufend daran, das Produkt- und Serviceangebot des Geschäftsfelds weiterzuentwickeln, um neue Kundengruppen anzusprechen und zusätzliches Wachstum zu generieren. Insbesondere die Einführung eines „Neuwagen Abo“ sowie von Leasingangeboten für Gebrauchtfahrzeuge soll ab dem Jahr 2020 das Vertragswachstum unterstützen.

Darüber hinaus liegt der Fokus auf der Ausweitung des Serviceangebots durch die Entkopplung von Leasingvertrag und Serviceprodukten. Sowohl vom digitalen Nachverkauf als auch vom Vertrieb von

Serviceprodukten an Kunden ohne Fahrzeugvertrag mit Sixt Leasing erwarten wir einen zusätzlichen Schub für Vertragsbestand, Umsatz und Ergebnis.

Neben der Ausweitung des Produkt- und Serviceangebots legen wir großen Wert auf die Weiterentwicklung der IT-Systeme und die Optimierung der Kundenprozesse. Unser Ziel ist es, das Kundenerlebnis fortlaufend zu verbessern, indem die Webseiten sowie die Bestell-, Auslieferungs- und Rücknahmeprozesse noch stärker auf Benutzerfreundlichkeit ausgerichtet werden. Dies soll sich positiv auf die Kundenzufriedenheit auswirken und dadurch den Abschluss von Neu- und Folgeverträgen befördern.

Mit den dargestellten Wachstumsperspektiven und der fortschreitenden Digitalisierung sehen wir das Geschäftsfeld Online Retail nach wie vor als den größten Wachstumstreiber des Konzerns an.

Im Geschäftsfeld **Flottenleasing**, meine Damen und Herren, agieren wir in einem wettbewerbsintensiven Markt, der in Deutschland vor allem von den großen herstellerabhängigen Leasinggesellschaften dominiert wird. Daher konzentrieren wir uns im Großkundensegment insbesondere darauf, die langjährigen Kundenbeziehungen zu stärken und die Bestandskunden durch individuelle Lösungen und eine anhaltend hohe Servicequalität zu überzeugen.

Aufgrund des starken Preiswettbewerbs im Segment mit großen und mittelgroßen Firmenkunden beabsichtigen wir, das Geschäft mit kleineren Firmenkunden weiter auszubauen. Dieses Segment wird durch lokale Vertriebspezialisten angesprochen und betreut. Dadurch sollen interessante Margenpotenziale erschlossen und das Firmenkundenportfolio weiter diversifiziert werden.

Vor diesem Hintergrund erwarten wir, dass der Anteil an Kunden mit kleineren Flotten innerhalb des Vertragsbestands des Geschäftsfelds zunehmen wird.

Im Geschäftsbereich **Flottenmanagement** wollen wir weiterhin den Trend zum Outsourcing des Fuhrparkmanagements von größeren Unternehmen nutzen, um neue Kunden zu gewinnen. Dabei soll in den kommenden Jahren auch das Geschäft im europäischen Ausland, insbesondere über bestehende Kundenbeziehungen und die Stärkung des Vertriebs in den Auslandsgesellschaften, ausgebaut werden.

Eine wichtige Rolle kommt dabei dem Sixt Global Reporting Tool zu, das eine Steuerung des weltweiten Fuhrparks ermöglicht, indem relevante Daten der betriebenen Fahrzeuge transparent zusammengeführt und auf diese Weise Einsparpotenziale für die Kunden aufgezeigt werden können.

Darüber hinaus wird Sixt Mobility Consulting weiter auf intelligente IT-Lösungen setzen und kontinuierlich in die Weiterentwicklung der digitalen Infrastruktur und die Digitalisierung des Geschäftsmodells investieren. Ziel ist es, durch digitale Lösungen das Serviceniveau für die Unternehmenskunden und das Nutzererlebnis für Dienstwagenfahrer weiter zu verbessern.

Die im zweiten Halbjahr 2019 mit einigen Testkunden eingeführte Self-Service App für Dienstwagenfahrer, „The Companion“, soll im Geschäftsjahr 2020 auf weitere Kunden und Nutzer ausgeweitet werden. Durch eine stärkere Verbreitung der App könnte der Personalaufwand in der Nutzerbetreuung reduziert und in andere Tätigkeiten wie Beratungsleistungen verlagert werden. Wir erwarten davon positive Auswirkungen auf Produktivität und Kundenzufriedenheit.

Langfristig soll sich der Geschäftsbereich Flottenmanagement zu einem Komplettanbieter von Unternehmensmobilität weiterentwickeln. Denn die Mobilitätsbedürfnisse von Arbeitnehmern haben sich insbesondere in Großstädten zuletzt deutlich gewandelt. Wenngleich der Dienstwagen voraussichtlich ein zentraler Bestandteil der Unternehmensmobilität bleiben wird, steigt die Nachfrage von Mitarbeitern nach flexiblen und individuellen Mobilitätsangeboten unter Einbindung aller Verkehrsmittel. Sixt Mobility Consulting bereitet sich daher darauf vor, die gesamte Bandbreite der Unternehmensmobilität über alle Zulieferer und Anbieter zu managen: von klassischen Dienstwagen über Geschäftsfahrräder und Corporate Carsharing-Systeme bis hin zu Mobilitätsbudgets.

Wie Sie also sehen, meine Damen und Herren, verfolgen wir auch mit unserem neuen Großaktionär HCBE weiterhin sehr ambitionierte Ziele. Lassen Sie mich nun zur COVID-19-Situation und zum Ausblick kommen.

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Rahmenbedingungen für unser Geschäft sind durch die COVID-19-Situation wie erwartet anspruchsvoller geworden. Daher haben wir unsere Frühwarn-, Überwachungs- und Steuerungsmaßnahmen für den Sixt Leasing-Konzern deutlich intensiviert. Wir erwarten, dass das zweite Quartal über das Geschäftsjahr 2020 hinweg das insbesondere ergebnisseitig am stärksten von den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie betroffene Quartal sein wird. Darüber hinaus wird sich die Ergebnisbelastung durch die transaktionsbezogenen Kosten ebenfalls verstärken.

Die in den vergangenen Wochen beschlossenen Lockerungen in Bezug auf die COVID-19-Verordnungen stimmen uns jedoch zuversichtlich, dass sich unsere Geschäftsentwicklung wie von uns erwartet im zweiten Halbjahr 2020 wieder erholen wird.

Meine Damen und Herren,

der Wandel der Mobilität und die COVID-19-Situation stellen uns vor große Herausforderungen. Wir sind jedoch überzeugt, dass wir die richtigen strategischen Maßnahmen getroffen haben, um diese Herausforderungen zu meistern. Vor allem die Partnerschaft mit unserem neuen Großaktionär ermöglicht es uns, weiteres Wachstumspotenzial zu nutzen – und somit der führende Anbieter von längerfristiger Auto-Mobilität in Europa zu werden.

Wir bedanken uns für die großartige Unterstützung durch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ganz besonders für Ihr Vertrauen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre.

Damit übergebe ich das Wort wieder an den Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Erich Sixt.
