

**REDE DES VORSTANDS AUF DER
VIRTUELLEN ORDENTLICHEN HAUPTVERSAMMLUNG 2023**

DER ALLANE SE

Pullach, 30. Juni 2023

Donglim Shin

Vorstandsvorsitzender der Allane SE

Es gilt das gesprochene Wort.

(Slide 1: Titelbild Virtuelle HV 2023 Allane SE)

Einleitende Worte von Donglim Shin auf Deutsch:

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

ich möchte Sie, im Namen des Vorstands, auch noch persönlich zur diesjährigen virtuellen Hauptversammlung der Allane SE begrüßen und Ihnen für Ihr Interesse an unserem Unternehmen danken. Da meine Kenntnisse der Deutschen Sprache noch nicht ausreichen, um diese Rede in vollem Umfang auf Deutsch zu halten, wird unser Mitarbeiter Herr Dominik Welz, Senior Director – Head of Corporate Development / M&A, den diesjährigen Vorstandsbericht, analog zum Vorjahr, für mich vortragen. Ich danke Ihnen für Ihr Verständnis.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
verehrte Aktionärs-Vertreterinnen und Vertreter,

im Folgenden möchten wir zunächst über die Geschäftsentwicklung im vergangenen Geschäftsjahr sowie im ersten Quartal 2023 berichten, bevor wir auf die aktuelle gesamtwirtschaftliche Situation sowie ihre Auswirkungen auf die Allane SE eingehen. Abschließend geben wir Ihnen einen Ausblick auf die Zukunft unseres Konzerns.

Das Geschäftsjahr 2022 war für uns alle ein Jahr mit vielen Herausforderungen. Neben der anhaltenden Lieferkettenproblematik und der noch andauernden COVID-19 Pandemie dämpfte auch der Ausbruch des Russland-Ukraine-Kriegs die wirtschaftliche Entwicklung. Dennoch haben wir im Jahr 2022 gemeinsam vieles erreicht.

Insbesondere haben wir eine solide Ergebnisverbesserung erzielt.

Im Mittelpunkt stand unsere neue Wachstumsstrategie FAST LANE 27, die wir Ihnen im vergangenen Jahr auf der Hauptversammlung erstmalig vorgestellt haben. Mit dieser Strategie wollen wir unser Tempo – on „all lanes“, also auf allen Fahrbahnen – im Geschäftsjahr 2023 weiter beschleunigen und unseren Kunden immer flexiblere Lösungen und Services bieten, um den Ansprüchen an die moderne Mobilität gerecht zu werden.

Hierfür gehen wir u.a. neue strategische Kooperationen ein. Ein Beispiel ist die Kooperation mit Hyundai Motor Deutschland, durch welche nunmehr 490 deutsche Hyundai-Händler mit Allane als Leasing-Partner zusammenarbeiten können. Über unser neues Portal „Allease“ bieten wir Kunden direkt beim Händler vor Ort attraktive Leasingkonditionen. Ein weiteres Beispiel ist die mit AUTO1.com gestartete Kooperation, durch die wir auf Europas größter Handelsplattform für Gebrauchtwagen jährlich mehr als 10.000 hochwertige Leasingrückläufer und Flottenfahrzeuge anbieten. Außerdem ist seit 2022 über Sixt Neuwagen auch der Ankauf von Gebrauchtfahrzeugen und die Inzahlungnahme bei Bestellung eines Neufahrzeugs möglich. Die Abwicklung erfolgt dabei über unsere Marke autohaus24.

Ein weiterer Punkt unserer FAST LANE 27 Strategie betrifft den Rebranding-Prozess nach unserer Umfirmierung in die Allane SE und die Einführung einer neuen Corporate Identity. Wir haben unser Markendesign im Frühjahr dieses Jahres erneuert und unsere Marken im Flottengeschäft von „Sixt Leasing“ und „Sixt Mobility Consulting“ in „Allane Fleet“ und „Allane Mobility Consulting“ umbenannt.

In Bezug auf unsere Geschäftsentwicklung haben wir uns 2022 insgesamt im Rahmen der angepassten Erwartungen entwickelt. Der Geschäftsverlauf wurde dabei insbesondere zu Beginn des Jahres noch durch die andauernde Lieferkettenproblematik und die COVID-19-Pandemie belastet. Anschließend wirkten sich zusätzlich der Russland-Ukraine-Krieg und die damit verbundene schwächelnde Gesamtwirtschaft sowie die hohe Inflation negativ auf den Geschäftsverlauf aus. So verzeichneten Konzernvertragsbestand und Konzernumsatz einen Rückgang. Dennoch haben wir als Allane Mobility Group ein solides Ergebnis erreicht und blicken auf Basis unserer operativen Fortschritte zuversichtlich in die Zukunft.

Lassen Sie uns nun auf die Einzelheiten zur Geschäftsentwicklung sowie auf den Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2022 eingehen.

(Slide 2: GJ 2022 – Vertragsbestand)

Zum Ende des Geschäftsjahres 2022 lag der **Konzernvertragsbestand** im In- und Ausland – ohne Franchise- und Kooperationspartner – mit 115.900 Verträgen unter dem Niveau des Vorjahres.

Der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Retail Leasing fiel im Zeitraum von Ende Dezember 2021 bis Ende Dezember 2022 um 3,5 Prozent auf 35.300 Verträge – insbesondere belastet durch geringere Neubestellungen aufgrund der schwächelnden gesamtwirtschaftlichen Lage und gesunkener Kaufkraft. Der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Flottenleasing hingegen verzeichnete eine leichte Zunahme um 0,8 Prozent auf 33.600 Verträge, was auf die beginnende Erholung der wirtschaftlichen Lage im Firmenkundenumfeld zurückzuführen ist. Im Geschäftsbereich Flottenmanagement sank der Vertragsbestand deutlich um 20,3 Prozent auf 47.000 Verträge. Grund hierfür waren insbesondere auslaufende und nicht verlängerte Flottenmanagementverträge.

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

(Slide 3: GJ 2022 – Finanzkennzahlen)

Der **Konzernumsatz** sank um 3,2 Prozent auf 717 Millionen Euro. Der **operative Konzernumsatz**, in dem die Erlöse aus Fahrzeugverkäufen nicht enthalten sind, blieb nahezu unverändert bei 385,4 Millionen Euro. Die **Verkaufserlöse** für Leasingrückläufer und vermarktete Kundenfahrzeuge im Flottenmanagement sanken gegenüber dem Vorjahr um 6,4 Prozent auf 331,6 Millionen Euro. Gründe hierfür liegen insbesondere in einer geringeren Absatzmenge, die aus einem geringeren Vertragsbestand und einer höheren Anzahl von Leasingvertragsverlängerungen resultiert.

Das **EBITDA** stieg um 0,6 Prozent auf 185,1 Millionen Euro.

Aufgrund geringerer Abschreibungen und einem besseren Finanzergebnis hat sich das **Ergebnis vor Steuern** auf 12,8 Millionen Euro mehr als verdoppelt.

So verbesserte sich auch der **Konzernüberschuss** im Geschäftsjahr ebenfalls deutlich um rund 55 Prozent auf 9 Millionen Euro.

Wie anfangs bereits ausgeführt, lagen unsere Ergebnisse damit im Rahmen der angepassten Erwartungen der aktuellen Situation.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

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

Vorstand und Aufsichtsrat der Allane SE schlagen der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2022 daher eine Dividende in Höhe von 9 Eurocent je Aktie vor. Dieser Dividendenvorschlag berücksichtigt sowohl die global angespannte Gesamtlage als auch unsere Ergebnissteigerung mit einer deutlichen Anhebung gegenüber der Vorjahresdividende von 6 Eurocent je Aktie. Der Vorschlag würde zu einer Ausschüttungsquote von insgesamt knapp 21 Prozent des Konzernüberschusses des Geschäftsjahres 2022 führen.

Nun, möchten wir noch kurz auf unsere wesentlichen **Bilanzkennzahlen** und die **Finanzierung** im vergangenen Jahr zu sprechen kommen:

(Slide 4: Finanz- und Vermögenslage)

Im Geschäftsjahr 2022 haben wir Leasingfahrzeuge im Gesamtwert von rund 372 Millionen Euro in die Leasingflotte eingesteuert. Das Leasingvermögen blieb insgesamt nahezu unverändert bei 993 Millionen Euro. Dies ist im Wesentlichen auf die bereits erwähnte bisher schwache Erholung der gesamtwirtschaftlichen Lage zurückzuführen.

Die Höhe der Finanzverbindlichkeiten blieb zum Ende des Geschäftsjahres 2022 ebenfalls fast unverändert bei rund 808 Millionen Euro. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten haben sich im Jahr 2022 deutlich von 490 auf 278 Millionen Euro reduziert, was auf die im Februar 2022 zurückgezahlte Anleihe mit einem Nennwert von 250 Millionen Euro zurückzuführen ist. Im Gegenzug nahmen die langfristigen Finanzverbindlichkeiten von 315 Millionen Euro auf 530 Millionen Euro zu. Dies ist insbesondere auf die Refinanzierung über ein langfristiges Darlehen bei der Santander Consumer Bank AG, Mönchengladbach, zurückzuführen.

Das Finanzergebnis verbesserte sich 2022 erneut stark von -6,9 Millionen Euro auf -4,2 Millionen Euro. Im Wesentlichen resultierte diese Verbesserung aus einer günstigeren Refinanzierung der im Geschäftsjahr 2022 zurückgezahlten Anleihe.

Unser Eigenkapital belief sich zum Ende des Geschäftsjahres 2022 auf rund 235 Millionen Euro, was einer Zunahme von 6,8 Prozent gegenüber dem Wert zum gleichen Stichtag des Vorjahres entspricht. Dies resultiert im Wesentlichen aus dem erwirtschafteten Konzernüberschuss abzüglich des Mittelabflusses für die im Berichtsjahr gezahlte Dividende für das Geschäftsjahr 2021. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich von 18,4 Prozent auf 19,3 Prozent der Bilanzsumme und stellt einen für unser Geschäft soliden Wert dar.

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

kommen wir nun zur **Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2023**.

(Slide 5: Q1 2023 – Vertragsbestand+ Umsatz- und Ergebniswachstum)

Im ersten Quartal des Jahres 2023 hat die Allane Mobility Group bei einem leichten Rückgang des **Konzernumsatzes** ein leicht gestiegenes **Ergebnis vor Steuern** gegenüber der Vorjahresperiode verzeichnet.

Der Konzernvertragsbestand sank um 1,3 Prozent auf 114.400 Verträge. Der operative Konzernumsatz nahm leicht zu. Die Verkaufserlöse aus dem Verkauf von Leasingrückläufern und der Vermarktung von Kundenfahrzeugen aus dem Flottenmanagement fielen um 2,1 Prozent auf 92 Millionen Euro infolge eines Rückgangs der Absatzmenge. Diese resultiert aus einem niedrigeren Vertragsbestand und einer höheren Anzahl von Vertragsverlängerungen.

Der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Retail Leasing, welches Online Retail und Captive Leasing umfasst, stieg um 2,1 Prozent auf 36.000 Verträge. Dies ist insbesondere auf unsere Ende 2022 gestartete Zusammenarbeit mit Hyundai Motor Deutschland zurückzuführen. Im Geschäftsfeld Flottenleasing sank der Vertragsbestand um 1,4 Prozent auf 33.100 Verträge. Das Geschäftsfeld Flottenmanagement verzeichnete im Vertragsbestand einen Rückgang von 3,7 Prozent auf 45.300 Verträge. Die Rückgänge sind vor allem auf auslaufende und nicht verlängerte Verträge zurückzuführen.

Das **EBITDA** stieg in den ersten drei Monaten 2023 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 5,5 Prozent auf 50,2 Millionen Euro. Das **EBT** belief sich auf 4,4 Millionen Euro und stieg damit leicht um 0,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr an. Der Anstieg ist auf einen

Rückgang der Aufwendungen für Fuhrpark und Leasinggegenstände zurückzuführen. Ein Anstieg der Abschreibungen auf das Leasingvermögen sowie gestiegene Refinanzierungskosten wirkten diesem Effekt jedoch entgegen.

Meine Damen und Herren, wir wollen uns nun dem Ausblick widmen:

(Slide 6: Ausblick 2023)

Unser Ziel für dieses Jahr und die nächsten Jahre ist klar: Wir wollen wieder zurück auf die Überholspur.

Auch wenn das wirtschaftliche Umfeld unser Geschäft weiterhin eher negativ beeinflusst, erwarten wir unter anderem durch zusätzliche Kooperationen im Geschäftsbereich Leasing, insbesondere in der Geschäftssäule Captive Leasing, eine positive Entwicklung bei Neuverträgen und nutzungsabhängigen Umsätzen. So sind wir aktuell dabei, die Kooperation mit Hyundai Leasing weiter auszubauen und eine weitere Kooperation mit KIA zu starten.

Für das laufende Geschäftsjahr 2023 planen wir nach dem Rückgang im Vorjahr wieder mit einem Anstieg des Konzernvertragsbestands auf einen Wert in einer Bandbreite von 120.000 bis 150.000 Verträgen.

Der operative Konzernumsatz soll zwischen 350 und 400 Millionen Euro liegen. Beim Ergebnis vor Steuern erwarten wir einen niedrigen zweistelligen Millioneneurobetrag.

Das Umfeld bleibt herausfordernd. Unsere Prognose berücksichtigt das hohe Zins- und Inflationsniveau, aber auch die erwartete allmähliche Normalisierung der Lieferbeschränkungen für Neuwagen und die Auswirkungen, die dies auf die Neu- und Gebrauchtwagenpreise haben kann. Darüber hinaus ist der Russland-Ukraine-Krieg auch nach einem Jahr bedauerlicherweise noch nicht beendet und könnte möglicherweise zusätzliche Auswirkungen auf die europäischen Volkswirtschaften und den Automobilmarkt haben.

Aber lassen Sie uns, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, den Blick in die weitere Zukunft richten:

(Slide 7: FAST LANE 27)

Nicht nur die Mobilität befindet sich im Wandel, sondern auch unser Unternehmen. Nach der Umbenennung in Allane SE und der Erschaffung der neuen Dachmarke Allane Mobility Group haben wir im Geschäftsjahr 2023 weitere Konzerngesellschaften umfirmiert, sodass diese ab sofort unter neuem Namen auftreten werden. „Sixt Leasing“ tritt nun unter dem Namen „Allane Fleet“ auf und „Sixt Mobility Consulting“ firmiert nun unter dem Namen „Allane Mobility Consulting“.

Wie bereits eingangs kurz erwähnt, haben wir letztes Jahr unser neues Strategieprogramm FAST LANE 27 gestartet. Dieses Programm umfasst ein umfangreiches Maßnahmenpaket, das wir bis zum Jahr 2027 umsetzen. Es soll uns zurück auf die Überholspur bringen. Unser Ziel ist es, einen zusätzlichen Mehrwert für unsere Kunden, Partner, Mitarbeiter und Investoren zu generieren. Damit können wir das Fundament weiter ausbauen, um langfristig der führende markenübergreifende Anbieter von umfassenden Mobilitätslösungen in Europa zu werden. Seit der Vorstellung von FAST LANE 27 konnten wir bereits einige Fortschritte erzielen, auf die wir stolz sind.

Mit dem neuen Leasing-Portal „Allease“ haben wir den Kern unserer neuen Geschäftssäule Captive Leasing erfolgreich entwickelt und am Markt eingeführt. Durch unsere Kooperation mit Hyundai Motor Deutschland können nun 490 deutsche Hyundai Händler mit Allane als Leasing-Partner zusammenarbeiten. Weitere Kooperationen dieser Art mit anderen Herstellern stellen für uns ein langfristiges Wachstumspotenzial dar. Mittelfristig eröffnen sich außerdem Expansionsmöglichkeiten in weiteren europäischen Auslandsmärkten.

Neben Captive Leasing haben wir unser Geschäftsmodell außerdem um die Geschäftssäule On-Site-Retail, unserem autohaus24 Geschäft, erweitert. Dieses soll sich vom heute schon größten unabhängigen Gebrauchtwagenhändler in Deutschland künftig zu einem Mobility Hub für autobezogene Produkte und Services weiterentwickeln. Ein erstes Beispiel dafür ist die erwähnte Inzahlungnahme von Gebrauchtfahrzeugen, die wir seit 2022 anbieten. Zukünftig wollen wir unser Leistungsspektrum zum Beispiel um die Aufbereitung von Gebrauchtwagen oder die Möglichkeit, passende Versicherungen abzuschließen, erweitern.

In unseren bereits bestehenden Geschäftsfeldern Online Retail, Flottenleasing und Flottenmanagement bauen wir unser Angebot an Produkten und Services weiter aus. Hierbei

berücksichtigen wir Trends wie Car-as-a-Service, Gebrauchtwagenleasing, Elektromobilität sowie modulare Services im Bereich Corporate Mobility. 2022 haben wir zum Beispiel das Kurzzeit-Leasing als günstige Alternative zum Auto-Abo für unsere Gewerbekunden eingeführt.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil von FAST LANE 27 ist das Ziel, nachhaltiger zu werden, in dem wir den Anteil alternativer Antriebe in unserer Flotte weiter erhöhen und grüne Mobilitätslösungen fördern. Unsere Partnerschaft mit Mer Solutions für die Bereitstellung von ganzheitlichen Ladelösungen für unsere Kunden ist ein weiterer Schritt in der Förderung der Umstellung auf Elektromobilität. Zudem haben wir im Mai die Zusammenarbeit mit dem Energieunternehmen EnBW Energie Baden-Württemberg AG gestartet. Wir wollen einen weiteren Anreiz für den Umstieg auf die umweltfreundliche Elektromobilität schaffen, indem wir unseren Kunden attraktive Ersparnisse anbieten und sie gleichzeitig das hervorragend ausgebaute EnBW HyperNetz zum Laden nutzen können.

Der durchschnittliche CO₂-Ausstoß der Leasingflotte konnte durch die stetige Umstellung im vergangenen Jahr von 123 auf 120 g/km gesenkt werden.

(Slide 8: FAST LANE 27 Vision)

Mit FAST LANE 27 schaffen wir die Grundlage für unser zukünftiges Wachstum. **Ziel** der Allane Mobility Group ist es, zum führenden Mehrmarken-Anbieter von umfassenden Mobilitätslösungen in Europa zu werden. Mit unserem markenübergreifenden One-Stop-Shop-Ansatz, unserem pan-europäischen Service, unseren wegweisenden digitalen Lösungen und der Finanzkraft unserer Hauptaktionärinnen und -aktionäre setzen wir auf **Kompetenzen**, die uns einzigartig machen und uns helfen werden, dieses Ziel zu erreichen.

Daher blicken wir äußerst zuversichtlich in die Zukunft.

Meine Damen und Herren,

für die erfolgreiche Zusammenarbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr möchte sich der Vorstand sehr herzlich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Allane Mobility Group bedanken. Zusätzlich geht ein ganz besonderer Dank an unseren Aufsichtsrat – für die sehr

gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Selbstverständlich möchten wir uns auch bei Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für das uns entgegengebrachte Vertrauen bedanken.

Wir würden uns freuen, wenn Sie die Allane Mobility Group weiterhin begleiten.

Damit übergebe ich das Wort zurück an den Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Jochen Klöpper.