



**REDE DES VORSTANDS AUF DER
VIRTUELLEN ORDENTLICHEN HAUPTVERSAMMLUNG 2021
DER SIXT LEASING SE**

Pullach, 29. Juni 2021

Michael Ruhl

Vorstandsvorsitzender der Sixt Leasing SE

Björn Waldow

Finanzvorstand der Sixt Leasing SE

„Aufbruch in eine neue Ära“

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 2021 der Sixt Leasing SE.

Der persönliche Kontakt zu unseren Aktionärinnen und Aktionären liegt uns sehr am Herzen. Daher hätten wir Sie gerne persönlich in München empfangen. Leider hat uns die Corona-Pandemie aber erneut einen Strich durch die Rechnung gemacht. Aufgrund der Kontaktbeschränkungen kann die Hauptversammlung auch in diesem Jahr leider nur virtuell stattfinden.

In den nächsten Minuten möchte ich gemeinsam mit unserem Finanzvorstand Björn Waldow auf die Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr sowie im ersten Quartal 2021 eingehen. Anschließend geben wir Ihnen ein kurzes Update zur aktuellen COVID-19-Situation und einen Ausblick auf die Zukunft unseres Konzerns.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

im Geschäftsjahr 2020 haben wir die Digitalisierung unseres Produkt- und Serviceportfolios trotz der Herausforderungen durch die Corona-Pandemie weiter erfolgreich vorangetrieben und diesen Weg auch in der ersten Jahreshälfte 2021 konsequent fortgesetzt. Für unsere Angebote wurden wir mehrfach ausgezeichnet, was unseren hervorragenden Ruf als einer der führenden Anbieter im Online-Direktvertrieb von Neuwagen in Deutschland sowie Spezialist im Management und Full-Service-Leasing von Großflotten ein weiteres Mal bestätigt.

Gerade erst haben wir unser innovatives „FleetIntelligence“-Tool komplett neu entwickelt und sowohl für Flottenkunden- und manager als auch für interne Analysen eingeführt. Die neue Anwendung basiert auf modernster Cloud-Technologie und ermöglicht Flottenmanagern somit, ihre Flotte im Hinblick auf wichtige Parameter wie Bestand, Kosten, Nachhaltigkeit und Schäden schnell, einfach und sicher zu analysieren. Dadurch versetzt „FleetIntelligence“ Flottenmanager in die Lage, frühzeitig Optimierungspotenziale zu erkennen und entsprechende Maßnahme einzuleiten. Gleichzeitig erhalten sie maximale Transparenz. Damit hebt „FleetIntelligence“ das Flottenmanagement aufs nächste Level und bietet unseren Kunden einen deutlichen Mehrwert. Zudem treiben wir mit dem Roll-out der Anwendung in unseren Fachabteilungen die Digitalisierung unseres Geschäftsmodells weiter voran – und schaffen die Voraussetzungen für weitere Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen.

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

Was unsere Geschäftsentwicklung betrifft, haben wir uns 2020 insgesamt im Rahmen der Erwartungen entwickelt. Konzernvertragsbestand und operativer Konzernumsatz verzeichneten einen Rückgang, während das EBT sehr deutlich unter Vorjahresniveau lag. Der Geschäftsverlauf wurde dabei insbesondere durch die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die gesamtwirtschaftliche Lage beeinträchtigt. Dies gilt übrigens auch für das erste Quartal 2021, in dem wir uns ebenfalls im Rahmen der Erwartungen entwickelt haben.

Damit gebe ich das Wort an meinen Vorstandskollegen Björn Waldow, der Ihnen nun die Einzelheiten zur Geschäftsentwicklung sowie den Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2020 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 2020 ist unser **Konzernvertragsbestand** im In- und Ausland – ohne Franchise- und Kooperationspartner – um 4,6 Prozent auf 129.900 Verträge zurückgegangen.

Der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Online Retail fiel im Zeitraum von Ende Dezember 2019 bis Ende Dezember 2020 um 12,8 Prozent auf 38.600 Verträge – insbesondere belastet durch geringere Neubestellungen aufgrund der ökonomischen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie sowie weitere Fahrzeugrückläufer aus der im Geschäftsjahr 2017 durchgeführten 1&1-Kampagne. Der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Flottenleasing verzeichnete einen Rückgang um 6,6 Prozent auf 37.800 Verträge, was ebenfalls insbesondere auf die Pandemie zurückzuführen ist. Im Geschäftsbereich Flottenmanagement stieg der Vertragsbestand um 3,9 Prozent auf 53.500 Verträge.

Mit einem Anteil von 41 Prozent am Konzernvertragsbestand war das Flottenmanagement Ende 2020 das größte Geschäftsfeld, gefolgt vom Online Retail mit 30 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** fiel um 9,3 Prozent auf 747,7 Millionen Euro. Der **operative Konzernumsatz**, in dem die Erlöse aus Fahrzeugverkäufen nicht enthalten sind, ging um 9,6 Prozent auf 423,3 Millionen

Euro zurück. Die **Verkaufserlöse** aus dem Verkauf von Leasingrückläufern und der Vermarktung von Kundenfahrzeugen im Flottenmanagement sanken um 8,9 Prozent auf 324,4 Millionen Euro.

Das **EBITDA** ging um 9,1 Prozent auf 211,4 Millionen Euro zurück. Das **EBT** verbuchte aufgrund verschiedener Sondereffekte einen Rückgang um 68,9 Prozent auf 9,1 Millionen Euro. Die **operative Umsatzrendite** lag infolgedessen bei 2,2 Prozent, nach 6,3 Prozent in 2019. Der **Konzernüberschuss** nahm um 89,9 Prozent auf 2,2 Millionen Euro ab. **Bereinigt** um einmalige und außerordentliche Effekte aus der Übernahme der Gesellschaft durch die Hyundai Capital Bank Europe GmbH sowie der im Zusammenhang mit den Fahrzeugrestwerten erhöhten Risikovorsorge belief sich das EBT auf 20,8 Millionen Euro.

Wie anfangs gesagt, lagen die Ergebnisse damit im Rahmen der Erwartungen. Das bedeutet allerdings nicht, dass wir damit zufrieden sind. Unser Ziel ist es, so schnell wie möglich zu Wachstum und Profitabilität zurückzukehren.

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 2020 eine Dividende in Höhe von 2 Cent je Aktie vor. Damit wollen wir den Einschränkungen und Herausforderungen der weiterhin andauernden COVID-19-Situation Rechnung tragen.

Unser Dividendenvorschlag entspricht einer Ausschüttungsquote von knapp 20 Prozent des Konzernüberschusses im Geschäftsjahr 2020. Die bisher kommunizierte Zielspanne von 30 bis 60 Prozent bleibt ungeachtet der Ausschüttungsquote für das letzte Geschäftsjahr bestehen.

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

Im Geschäftsjahr 2020 haben wir Leasingfahrzeuge im Gesamtwert von 430 Millionen Euro in die Leasingflotte eingesteuert. Der Anstieg von rund sechs Prozent im Vergleich zum Vorjahr ist im Wesentlichen auf das starke Bestellvolumen im vierten Quartal 2019 zurückzuführen, wobei die entsprechenden Fahrzeuge zu einem großen Teil erst in 2020 ausgeliefert wurden. Das Leasingvermögen verringerte sich um rund zwei Prozent auf 1,1 Milliarden Euro.

Die Nettoverschuldung betrug Ende 2020 rund 934 Millionen Euro. Davon entfielen rund 500 Millionen Euro auf das ABS-Programm, 250 Millionen Euro auf die im Jahr 2022 fällige Anleihe und 140 Millionen Euro auf Kredite der Santander Consumer Bank.

Das Finanzergebnis verbesserte sich 2020 erneut deutlich um 7,9 Prozent auf -11,1 Millionen Euro. Obwohl Liquiditätsreserven in Form von Bankguthaben im mittleren zweistelligen Millionenbereich als Reaktion auf die COVID19-Pandemie gebildet wurden, konnten die Zinsaufwendungen deutlich reduziert werden. Dies ist insbesondere die Folge der verbesserten Finanzierungskonditionen der ABS-Transaktion und der Rückführung eines Schuldscheindarlehens sowie der vorzeitigen Kündigung der im Geschäftsjahr 2017 begebenen Anleihe, welche jeweils mit eigenständigen Finanzierungsinstrumenten zu günstigeren Konditionen refinanziert werden konnten.

Unser Eigenkapital belief sich Ende 2020 auf rund 213 Millionen Euro, ein Rückgang um rund 7 Prozent gegenüber dem Vorjahresende. Dieser resultiert im Wesentlichen aus dem erwirtschafteten Konzernüberschuss abzüglich dem Mittelabfluss für die im Berichtsjahr für das Geschäftsjahr 2019 gezahlte Dividende in Höhe von 18,6 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote verringerte sich leicht von 17,2 Prozent auf 16,4 Prozent der Bilanzsumme.

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

lassen Sie mich jetzt noch kurz auf die **Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2021** eingehen.

Der Konzernvertragsbestand ging im Zeitraum von Ende Dezember 2020 bis Ende März 2021 leicht zurück. Der operative Konzernumsatz verzeichnete ebenfalls einen Rückgang im Vergleich zum Vorjahr. Das EBT lag sehr stark unter Vorjahresniveau. Damit haben wir uns dennoch im Rahmen unserer Erwartungen entwickelt.

Der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Online Retail ging im Zeitraum von Ende Dezember 2020 bis Ende März 2021 um 2,3 Prozent auf 37.800 Verträge zurück, im Wesentlichen aufgrund eines weiter schwachen Neugeschäftsvolumens. Der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Flottenleasing fiel um 3,5 Prozent auf 36.500 Verträge. Im Geschäftsbereich Flottenmanagement legte der Vertragsbestand um 0,7 Prozent auf 53.900 Verträge zu. Insgesamt sank der **Konzernvertragsbestand** damit im In- und Ausland – ohne Franchise- und Kooperationspartner – leicht um 1,4 Prozent auf 128.100 Verträge.

Der **Konzernumsatz** im ersten Quartal 2021 sank im Vergleich zum Vorjahresquartal um 6,3 Prozent auf 186,7 Millionen Euro. Dies ist im Wesentlichen auf den Rückgang des operativen Umsatzes zurückzuführen.

Der **operative Umsatz**, in dem die Erlöse aus Fahrzeugverkäufen nicht enthalten sind, ging um 14,5 Prozent auf 97,7 Millionen Euro zurück. Einen großen Einfluss auf den Rückgang des operativen Umsatzes hatte der dritte „Lockdown“ aufgrund der andauernden COVID-19-Pandemie, der sich im

Gegensatz zum Vorjahresquartal, das noch nicht in diesem Maße durch die COVID-19-Pandemie belastet war, über das gesamte erste Quartal 2021 erstreckte. Dieser dritte „Lockdown“ führte unter anderem zu einer signifikant reduzierten Fahrzeugnutzung und damit insbesondere zu einem Rückgang der nutzungsbezogenen Erlöse, wie zum Beispiel Treibstofflöhne und Erlöse aus einzelnen Serviceprodukten. Weiterhin sanken die Leasinglöhne aufgrund des Vertragsrückgangs im Geschäftsbereich Leasing gegenüber dem ersten Quartal 2020.

Die **Verkaufserlöse** aus dem Verkauf von Leasingrückläufern und der Vermarktung von Kundenfahrzeugen im Flottenmanagement stiegen um 4,7 Prozent auf 89,0 Millionen Euro. Dieser Anstieg resultiert unter anderem daraus, dass im Vorjahresquartal durch die umfangreichen Einschränkungen des stationären Kraftfahrzeughandels insbesondere während des ersten „Lockdowns“ aufgrund der COVID-19-Pandemie weniger Fahrzeuge verkauft werden konnten.

Das **EBITDA** fiel in den ersten drei Monaten 2021 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 16,1 Prozent auf 47,2 Millionen Euro. Das **EBT** lag mit 1,0 Million Euro sehr stark unter Vorjahresniveau. Die **operative Umsatzrendite** belief sich infolgedessen auf 1,0 Prozent, nach 4,9 Prozent im Vorjahr. Der **Konzernüberschuss** ging auf 0,6 Million Euro zurück.

Das niedrigere EBT lag im Rahmen der Erwartungen und war vor allem durch das durch die COVID-19-Pandemie stark negativ belastete Markt- und Geschäftsumfeld sowie weiter durch transaktionsbezogene Kosten im Zusammenhang mit der Übernahme der Gesellschaft durch die HCBE belastet.

Abschließend möchte ich noch auf die **Bilanzkennzahlen** und die **Finanzierung im ersten Quartal 2021** eingehen.

Im Zeitraum von Ende Dezember 2020 bis Ende März 2021 ist unser Leasingvermögen leicht um 2 Prozent auf rund 1,07 Milliarden Euro zurückgegangen. Gleichzeitig haben wir Fahrzeuge im Gesamtwert von fast 90 Millionen Euro in unsere Leasingflotte eingesteuert. Das entspricht einem deutlichen Rückgang von rund 26 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal, der vor allem darauf zurückzuführen ist, dass das Vorjahresquartal aufgrund sehr hoher Bestellungen im vierten Quartal 2019 sehr hohe Auslieferungen hatte. Weiterhin gingen die Auslieferungen COVID-19-bedingt zurück.

Die Finanzverbindlichkeiten beliefen sich Ende März auf 917 Millionen Euro – davon rund 480 Millionen Euro aus unserem ABS-Programm, 250 Millionen Euro aus der im Jahr 2022 fälligen Anleihe und 150 Millionen Euro aus Krediten der Santander Consumer Bank.

Unser Eigenkapital hat sich gegenüber Ende 2020 um 0,3 Prozent auf rund 214 Millionen Euro erhöht. Die Bilanzsumme ging zugleich um knapp 1 Prozent auf 1,28 Milliarden Euro zurück. Damit stieg die Eigenkapitalquote leicht um 0,2 Prozentpunkte auf 16,6 Prozent.

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

Nun möchte ich wieder an Michael Ruhl zurückgeben, der sich dem Ausblick widmen wird.

MICHAEL RUHL

Vorstandsvorsitzender der Sixt Leasing SE

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. Dazu werden wir im Jahr 2021 weitere Weichen für starkes und profitables Wachstum stellen. Der Fokus liegt weiterhin 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 unsere Produktivität und Ergebnisentwicklung auswirken.

Der **Online Retail**-Markt in Deutschland, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, bietet uns ein attraktives Wachstumspotenzial. Wir erwarten weiterhin, dass Fahrzeuge künftig zunehmend über Online-Kanäle bezogen werden. Bereits im vergangenen Jahr wurde knapp die Hälfte unserer Leasing-Neuverträge über unsere Online-Portale *sixt-neuwagen.de* und *autohaus24.de* abgeschlossen. 2014 waren es noch rund ein Drittel. 2019, vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie, lag der Anteil sogar bei fast 60 Prozent. Wir sind zuversichtlich, dass wir mit der Aufhebung der Kontaktbeschränkungen und der zunehmenden Fahrzeugnutzung wieder auf dieses Niveau zurückkehren und den Online-Anteil der Leasing-Neuverträge weiter ausbauen werden.

Als einer der führenden Anbieter im Online-Direktvertrieb von Neuwagen sind wir gut positioniert, um den in Deutschland noch relativ 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 Vertriebskooperationen zur Vermarktung von Neuwagen sowie die Einführung von Leasingangeboten für Gebrauchtfahrzeuge sollen ab dem laufenden Jahr 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 zukünftig 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 der Einführung des digitalen InFleet-DeFleet-Prozesses an den Standorten in Frankfurt, Berlin und München sowie dem Launch unseres digitalen Bestellprozesses auf *sixt-neuwagen.de* haben wir diesbezüglich im laufenden Jahr bereits zwei wichtige Meilensteine erreicht.

Mit diesen Wachstumsperspektiven und der fortschreitenden Digitalisierung sehen wir das Geschäftsfeld Online Retail nach wie vor als den größten Wachstums- und Ergebnistreiber 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 weiter von uns zu überzeugen.

Insbesondere 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.

Darüber hinaus sollen Flottenkunden mit digitalen Lösungen überzeugt werden. Dazu gehören unter anderem das vorhin erwähnte „FleetIntelligence“-Tool, der im Februar eingeführte InFleet-DeFleet-Prozess und die im Dezember 2020 grundlegend überarbeitete und neu gelaunchte Sixt Leasing-App.

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.

Dabei wird Sixt Mobility Consulting weiter auf intelligente IT-Lösungen wie „FleetIntelligence“ 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 die Dienstwagenfahrer weiter zu verbessern.

Die im zweiten Halbjahr 2019 eingeführte und im Jahr 2020 erweiterte Self-Service App für Dienstwagenfahrer, „The Companion“, soll im laufenden Geschäftsjahr 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 uns davon positive Auswirkungen auf Produktivität und Kundenzufriedenheit.

Langfristig soll sich der Geschäftsbereich Flottenmanagement zu einem Komplettanbieter von Unternehmensmobilität weiterentwickeln. Denn die Mobilitätsbedürfnisse von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern haben sich insbesondere in Großstädten zuletzt deutlich gewandelt. Wenngleich der Dienstwagen voraussichtlich ein zentraler Bestandteil der Unternehmensmobilität bleiben wird, steigt die Nachfrage von Mitarbeiterinnen und 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. Ein solches Mobilitätsbudget soll noch im laufenden Jahr eingeführt werden.

Wie Sie also sehen, meine Damen und Herren, verfolgen wir weiterhin sehr ambitionierte Ziele. Lassen Sie mich nun zum Ausblick kommen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

mit der Übernahme unserer Gesellschaft durch die HCBE hat eine neue Ära für Sixt Leasing begonnen. Nun steht der nächste große Schritt bevor: die Umfirmierung der Sixt Leasing SE sowie all ihrer Tochtergesellschaften, die den Namensbestandteil „Sixt“ oder „SXT“ in sich tragen. Dabei handelt es sich im ersten Schritt lediglich um die gesellschaftsrechtliche Firmierung der Unternehmen, nicht jedoch den externen Markenauftritt. Dieser wird zunächst unter den bekannten Markennamen Sixt Leasing, Sixt Neuwagen und Sixt Mobility Consulting sowie Autohaus24 und Flottenmeister fortgeführt.

Die Rechte zur Nutzung dieser Markennamen sowie der entsprechenden Web-Domains haben wir uns bis Juli 2025 gesichert. Die Einführung der neuen Marken und deren Etablierung am Markt wird zu gegebener Zeit schrittweise erfolgen. Sobald der genaue Zeitplan und die Strategie zur Umstellung unserer Marken definiert ist, werden wir Sie selbstverständlich informieren.

Wie Sie der HV-Einladung entnehmen konnten, wollen wir die Sixt Leasing SE mit dem heutigen Beschluss der Hauptversammlung in **Allane SE** umfirmieren. An die Stelle der Bezeichnung „Sixt Leasing-Konzern“ soll zukünftig der Name „Allane Mobility Group“ treten.

An unserer Strategie und unserem Produktangebot ändert sich dadurch nichts. Der Schwerpunkt des B2B-Geschäfts wird weiterhin auf Flottenmanagement und Flottenleasing liegen. Genauso werden wir

uns im B2C-Geschäft weiter auf das Online Retail-Leasing mit Privat- und Gewerbekunden konzentrieren. Und vor allem: Wir bleiben ein herstellerunabhängiger Anbieter von Mobilitätslösungen.

Der neue Name „Allane“ ist inspiriert vom Straßenschild „All Lanes“, was so viel heißt wie „alle Spuren“. „Allane“ soll damit zum einen unseren übergreifenden Mobilitätsansatz widerspiegeln und zum anderen unseren Anspruch als internationaler Anbieter unterstreichen. Gleichzeitig ähnelt „Allane“ einem Vornamen, was uns menschlich und nahbar macht.

Doch was bedeutet das für uns als Unternehmen, für unsere Kunden, Partner sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter?

Für uns als **Unternehmen** bedeutet Allane,

- die Menschen und ihre individuellen Bedürfnisse in den Mittelpunkt zu stellen,
- mutig voranzugehen und neue Wege zu erschließen sowie
- den Wandel der Mobilität mit Dynamik und Schnelligkeit voranzutreiben.

In Bezug auf unsere **Kunden** und **Partner** steht Allane für ein zielgruppengerechtes, vielfältiges Angebot:

- Unseren **Online Retail-Kunden** bieten wir flexible Laufzeitmobilität für jeden Bedarf und jedes Budget, selbst konfiguriert oder auf Lager mit komplett digitaler Abwicklung für maximalen Komfort. Einfach, schnell und fair.
- Unsere **Flottenleasing-Kunden** profitieren von maßgeschneiderten Lösungen mit bewährter Expertise sowie firmenkundenorientierter Mobilität, die allen Anforderungen gerecht wird.
- Zugleich begeistern wir **Flottenmanagement-Kunden** mit digitalen Lösungen im Flotten- und Mobilitätsmanagement mit Fokus auf Kostenoptimierung und Fahrerzufriedenheit.
- Darüber hinaus stellen wir unseren **Partnern** unsere Mobilitätsplattformen und Prozesse für gemeinsames Wachstum zur Verfügung.

Für bestehende und potenzielle **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** soll die Allane Mobility Group ein Ort sein, an dem sich Macher zusammenschließen, um neue Wege zu gehen, und jeder die Chancen erhält, den für sich besten Karriereweg einzuschlagen.

Allane wird davon **angetrieben**, Mobilität in jeder Hinsicht einfach zu machen. **Wir** nehmen Kunden mit auf eine inspirierende Reise, um ihre persönliche Zukunft der Mobilität zu erkunden. Unser **Ursprung** liegt in einem führenden familiengeführten Automobilunternehmen. Deshalb haben wir eine tiefe Leidenschaft für jede Form der Mobilität und eine große Expertise im Aufbau und in der Pflege starker Beziehungen verinnerlicht.

Ziel der Allane Mobility Group ist es, zum führenden markenübergreifenden 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 Aktionäre setzen wir auf **Kompetenzen**, die uns einzigartig machen und uns helfen werden, dieses Ziel zu erreichen.

Damit, meine Damen und Herren, bewahrt die künftige Allane SE sowohl unser Geschäftsmodell als auch unseren Wertekanon. Auf bestehende Verträge und Vereinbarungen hat die Umfirmierung keine Auswirkungen. Und auch die Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern wird so weitergehen wie bisher.

Um die Umfirmierung der Sixt Leasing SE in Allane SE herbeizuführen, sind wir auf die Zustimmung der Hauptversammlung angewiesen. Daher möchte ich Sie – auch im Namen des gesamten Vorstands und Aufsichtsrats – bitten, gemeinsam mit uns den Weg für die Allane SE frei zu machen. Dann kann der neue Name bereits in den nächsten Tagen in das Handelsregister eingetragen werden.

Meine Damen und Herren,

dies ist meine letzte Rede als Vorstandsvorsitzender der Sixt Leasing SE. Daher möchte ich die Gelegenheit auch für einen kurzen Rückblick auf meine Amtszeit und einige Dankesworte nutzen.

Meine Amtszeit hat am 1. Januar 2019 begonnen. In den darauffolgenden zweieinhalb Jahren durfte ich mit großartigen Kolleginnen und Kollegen zusammenarbeiten. Wir haben gemeinsam viel erreicht. Ich denke dabei vor allem an die Digitalisierung des Geschäftsmodells, die wir mit der Durchführung von innovativen Vertriebskooperationen, der Einführung neuer Apps und der Digitalisierung von Prozessen ein großes Stück vorantreiben konnten. Ich denke aber auch an die Akquisition der Flottenmeister GmbH, mit der wir unseren Geschäftsbereich Flottenmanagement deutlich ausgebaut haben.

Ein weiteres Highlight war die Übernahme durch die Hyundai Capital Bank Europe GmbH. Ich bin davon überzeugt, dass dieser Schritt richtig war, denn die Partnerschaft versetzt uns in die Lage, unsere Strategie weiter erfolgreich fortzusetzen und zukünftig gemeinsam neue Wachstumschancen zu nutzen. Zudem erhoffen wir uns aus der Integration der künftigen Allane Mobility Group in die Gruppe der beiden internationalen und finanzstarken Konzerne Santander und Hyundai auch die Möglichkeit, die Finanzierungsstruktur weiter optimieren zu können.

Für die erfolgreiche Zusammenarbeit möchte ich mich sehr herzlich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unserer Gesellschaft bedanken. Ein ganz besonderer Dank für die sehr gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit gilt unserem Aufsichtsrat und natürlich meinem Vorstandskollegen Björn Waldow, mit dem ich während meiner Amtszeit viele zentrale Entscheidungen getroffen habe. Und selbstverständlich möchte ich mich auch bei Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen bedanken.

Am kommenden Donnerstag, den 1. Juli 2021, wird Donglim Shin, der bisherige Präsident und Vorstandsvorsitzende von Hyundai Capital Canada, das Amt des Vorstandsvorsitzenden der Sixt Leasing SE übernehmen. Wir sind überzeugt, dass er mit seiner langjährigen, internationalen Erfahrung in den Bereichen Automobilfinanzierung und Leasing unsere Gesellschaft erfolgreich weiterführen wird. Für diese neue Rolle wünsche ich ihm alles Gute.

Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, auch im Namen des gesamten Vorstands nochmals ein herzlicher Dank. Wir würden uns freuen, wenn Sie die Sixt Leasing SE auch als Allane SE weiterhin begleiten.

Damit übergebe ich das Wort wieder an den Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Jochen Klöpfer.
