

allane mobility group

**REDE DES VORSTANDS AUF DER
VIRTUELLEN ORDENTLICHEN HAUPTVERSAMMLUNG 2022**

DER ALLANE SE

Pullach, 29. Juni 2022

Donglim Shin

Vorstandsvorsitzender der Allane SE

Es gilt das gesprochene Wort.

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 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 komplett zu halten, wird unser Mitarbeiter Herr Dominik Welz, Senior Director Corporate Development, den diesjährigen Vorstandsbericht für mich vortragen. Ich danke Ihnen für Ihr Verständnis.

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

aufgrund der anhaltenden COVID-19-Pandemie haben wir uns dazu entschieden, erneut von der Möglichkeit Gebrauch zu machen, unsere Hauptversammlung in virtueller Form durchzuführen. Wir bedauern, dass wir uns dadurch nicht persönlich kennenlernen können. Allerdings genießt der Schutz der Gesundheit von Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sowie der Schutz der Zuschauerinnen und Zuschauer, unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, der Aufsichtsratsmitglieder wie auch unserer Dienstleister die höchste Priorität bei uns. Trotz der dadurch bedingten größeren Distanz ist es uns ein besonderes Anliegen, Ihrem Informationsbedürfnis in den nächsten Stunden bestmöglich nachzukommen.

Zunächst möchten wir auf die Geschäftsentwicklung im vergangenen Geschäftsjahr sowie im ersten Quartal 2022 eingehen, bevor wir auf die aktuelle COVID-19-Situation sowie die Auswirkungen des Russland-Ukraine-Krieges auf die Allane SE eingehen. Abschließend geben wir Ihnen einen Ausblick auf die Zukunft unseres Konzerns.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

das Geschäftsjahr 2021 war für uns ein Jahr des Aufbruchs. Mit der Umbenennung der Sixt Leasing SE in Allane SE, die im Geschäftsjahr 2021 von der Hauptversammlung beschlossen wurde, haben wir ein neues Kapitel aufgeschlagen.

Im operativen Geschäft konnten wir im Laufe des vergangenen Jahres mehrere Meilensteine bei der Digitalisierung erreichen. So haben wir zum Beispiel auf [sixt-neuwagen.de](https://www.sixt-neuwagen.de) einen komplett neuen, digitalen Bestellprozess eingeführt. Wir haben außerdem das Analysetool „FleetIntelligence“ für Flottenmanager eingeführt und die Digitalisierung der Logistikprozesse an den

Gebrauchswagenstandorten in Frankfurt, Berlin und München vorangetrieben. „FleetIntelligence“ basiert auf modernster Cloud-Technologie und ermöglicht es Flottenmanagern somit, ihre Flotte im Hinblick auf wichtige Parameter wie Bestand, Kosten, Nachhaltigkeit und Schäden schnell, einfach und sicher zu analysieren.

Weitere Produkte und Services sind bereits in Vorbereitung. Wir werden darauf im Ausblick dieser Rede noch näher eingehen.

Was unsere Geschäftsentwicklung anbelangt, haben wir uns 2021 insgesamt im Rahmen der angepassten Erwartungen entwickelt. Der Geschäftsverlauf wurde dabei insbesondere durch die reduzierte Fahrzeugnutzung infolge der COVID-19-Pandemie und die damit zusammenhängenden Kontaktbeschränkungen beeinträchtigt. So verzeichneten Konzernvertragsbestand und operativer Konzernumsatz einen Rückgang. Dennoch haben wir als Allane Mobility Group eine solide Basis, wie unsere Finanz- und Vermögenslage zeigen. Zudem verzeichnete unser Unternehmen im ersten Quartal 2022 bei Umsatz und Ergebnis erfreulicherweise ein Wachstum gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Lassen Sie uns nun auf die Einzelheiten zur Geschäftsentwicklung sowie auf den Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2021 eingehen.

Zum Ende des Geschäftsjahrs 2021 lag der **Konzernvertragsbestand** im In- und Ausland – ohne Franchise- und Kooperationspartner – mit 128.800 Verträgen leicht unter dem Vorjahr.

Der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Online Retail fiel im Zeitraum von Ende Dezember 2020 bis Ende Dezember 2021 um 5,4 Prozent auf 36.500 Verträge – insbesondere belastet durch die ökonomischen Auswirkungen der COVID-19-Pandemie. Der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Flottenleasing verzeichnete einen Rückgang um 11,9 Prozent auf 33.300 Verträge, was ebenfalls hauptsächlich auf die ökonomischen Auswirkungen der Pandemie zurückzuführen ist. Im Geschäftsbereich Flottenmanagement stieg der Vertragsbestand um 10,3 Prozent auf 59.000 Verträge und erreichte damit ein neues Allzeithoch. Dies resultierte insbesondere aus der Gewinnung neuer Kunden und dem Ausbau bestehender Kundenbeziehungen.

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

Der **Konzernumsatz** sank leicht um 1,0 Prozent auf 740,4 Millionen Euro. Der **operative Konzernumsatz**, in dem die Erlöse aus Fahrzeugverkäufen nicht enthalten sind, ging um 8,8 Prozent auf 386,0 Millionen Euro zurück. Die **Verkaufserlöse** für Leasingrückläufer und vermarktete Kundenfahrzeuge im Flottenmanagement stiegen hingegen, insbesondere aufgrund der hohen Nachfrage nach Gebrauchtwagen, um 9,2 Prozent auf 354,4 Millionen Euro.

Das **EBITDA** ging um 13,0 Prozent auf 184,0 Millionen Euro zurück. Das **EBT** fiel um 32,7 Prozent auf 6,1 Millionen Euro.

Der **Konzernüberschuss** nahm im Geschäftsjahr 2021 dagegen um rund 169 Prozent auf 5,8 Millionen Euro zu. Der Hauptgrund dafür waren stark verminderte Einkommen- und Ertragsteuern. Diese waren durch Steuererträge aus dem Ansatz aktiver latenter Steuern bedingt, die sich wiederum aus dem Nichtansatz einer Rückstellung in der Steuerbilanz ergeben hatten.

Wie anfangs bereits ausgeführt, lagen unsere Ergebnisse damit im Rahmen der an die aktuelle Situation angepassten Erwartungen. Jedoch blieben der Vertragsbestand und der operative Umsatz im Geschäftsjahr 2021 hinter den im Lagebericht des Vorjahres dargelegten Annahmen zurück. Damit sind wir natürlich nicht zufrieden. Unser Ziel ist es, die positive Entwicklung aus dem ersten Quartal 2022 fortzusetzen und zu nachhaltigem Wachstum und Profitabilität zurückzukehren.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

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

Der Vorstand und Aufsichtsrat der Allane SE schlagen Ihnen für das Geschäftsjahr 2021 eine Dividende in Höhe von 6 Eurocent je Aktie vor. Dieser Dividendenvorschlag trägt der durch den Russland-Ukraine-Krieg entstandenen Unsicherheit Rechnung und würde zu einer Ausschüttungsquote von insgesamt knapp 21 Prozent des Konzernüberschusses für das Geschäftsjahr 2021 führen. Die bisher kommunizierte Zielspanne von 30 bis 60 Prozent bleibt ungeachtet der Ausschüttungsquote für das letzte Geschäftsjahr bestehen.

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

Im Geschäftsjahr 2021 haben wir Leasingfahrzeuge im Gesamtwert von rund 316 Millionen Euro in die Leasingflotte eingesteuert. Der Rückgang von fast 27 Prozent im Vergleich zum Vorjahr ist zu einem wesentlichen Teil auf das besonders starke Volumen im Vorjahr zurückzuführen, wobei ein großer Teil einer Bestellung aus dem Jahr 2019 erst 2020 ausgeliefert wurde. Das Leasingvermögen verringerte sich um rund neun Prozent auf knapp 1 Milliarde Euro.

Die Höhe der Finanzverbindlichkeiten lag zum Ende des Geschäftsjahres 2021 bei rund 805 Millionen Euro. Davon entfielen rund 500 Millionen Euro auf das Asset Backed Securities Programm, 250 Millionen Euro auf eine im Jahr 2022 fällige Anleihe und 100 Millionen Euro auf eine Kreditlinie der Santander Consumer Bank. Die Anleihe wurde am 2. Februar 2022 vorzeitig zurückgezahlt und durch die Kreditlinien der Santander Consumer Bank refinanziert.

Das Finanzergebnis verbesserte sich 2021 signifikant gegenüber dem Vorjahr, von –11,1 Millionen Euro auf –6,9 Millionen Euro. Im Wesentlichen resultierte diese Verbesserung aus einer günstigeren

Refinanzierung der am Ende des Geschäftsjahres 2020 zurückgezählten Anleihe, sowie einem generell niedrigeren Finanzierungsvolumen.

Unser Eigenkapital belief sich zum Ende des Geschäftsjahres 2021 auf rund 220 Millionen Euro, was einer Zunahme von 3,4 Prozent gegenüber dem Wert zum Vorjahresende entspricht. Dies resultiert im Wesentlichen aus dem erwirtschafteten Konzernüberschuss abzüglich des Mittelabflusses für die im Berichtsjahr für das Geschäftsjahr 2020 gezahlte Dividende. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich von 16,4 Prozent auf 18,4 Prozent.

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

kommen wir nun zur **Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2022**.

In den ersten drei Monaten des Jahres 2022 hat die Allane Mobility Group einen leichten Anstieg des Konzernumsatzes und eine deutliche Steigerung des Ergebnisses vor Steuern verzeichnet.

Der Konzernvertragsbestand hielt sich im Zeitraum von Ende Dezember 2021 bis Ende März 2022 stabil. Der operative Konzernumsatz ging im Vergleich zum Vorjahr indes leicht zurück. Das EBT konnte deutlich gesteigert werden. Dies entspricht den Erwartungen, die auf dem sehr guten Verkaufsergebnis bei den Leasingrückläufern in Folge der steigenden Verkaufspreise beruhen.

Der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Online Retail ging im Zeitraum von Ende Dezember 2021 bis Ende März 2022 um 1 Prozent auf 36.110 Verträge zurück. Der Vertragsbestand im Geschäftsfeld Flottenleasing fiel um 1,9 Prozent auf 32.700 Verträge. Im Geschäftsbereich Flottenmanagement legte der Vertragsbestand um 1,4 Prozent auf 59.800 Verträge zu. Insgesamt sank der **Konzernvertragsbestand** damit im In- und Ausland – ohne Franchise- und Kooperationspartner – sehr leicht um 0,1 Prozent auf 128.610 Verträge.

Der **Konzernumsatz** im ersten Quartal 2022 stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal um 1,7 Prozent auf 189,8 Millionen Euro. Dies ist im Wesentlichen auf den Anstieg der Verkaufserlöse zurückzuführen.

Der **operative Umsatz**, in dem die Erlöse aus Fahrzeugverkäufen nicht enthalten sind, ging um 1,9 Prozent auf 95,8 Millionen Euro zurück. Dies ist vor allem auf die weiter anhaltende COVID-19-Pandemie sowie auf die Lieferengpässe bei Neuwagen zurückzuführen. Die Pandemie führte unter anderem zu einer reduzierten Fahrzeugnutzung und damit insbesondere zu einem Rückgang der nutzungsbezogenen Erlöse, wie zum Beispiel Treibstofflöhne und Erlöse aus einzelnen Serviceprodukten. Weiterhin sanken die Erlöse aufgrund des gesunkenen Vertragsbestands im Bereich Leasing.

Die **Verkaufserlöse** aus dem Verkauf von Leasingrückläufern und der Vermarktung von Kundenfahrzeugen im Flottenmanagement stiegen um 5,6 Prozent auf 94,0 Millionen Euro. Diese

Entwicklung ist hauptsächlich auf einen weiteren Anstieg der Stückpreise der verkauften Fahrzeuge aufgrund der weiterhin hohen Nachfrage nach Gebrauchtwagen zurückzuführen.

Das **EBITDA** stieg in den ersten drei Monaten 2022 gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 0,7 Prozent auf 47,6 Millionen Euro. Das **EBT** belief sich auf 4,4 Millionen Euro und bewegte sich damit 350,8 Prozent über dem Vorjahresniveau. Das hohe EBT lag im Rahmen der Erwartungen und war vor allem durch das hohe Verkaufsergebnis aus den Leasingrückläufern aufgrund der gestiegenen Verkaufspreise positiv beeinflusst.

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

Für das laufende Geschäftsjahr 2022 erwarten wir insgesamt einen leichten Anstieg des Konzernvertragsbestands, in einer Bandbreite von 130.000 bis 150.000 Verträgen und einen konsolidierten Konzernumsatz zwischen 350 und 400 Millionen Euro. Beim EBT erwartet die Allane SE einen höheren einstelligen Millioneneurobetrag.

Diese Prognose berücksichtigt neben der bisherigen operativen Geschäftsentwicklung im laufenden Geschäftsjahr die anhaltende COVID-19-Pandemie, die Lieferbeschränkungen für Neuwagen aufgrund der Halbleiterknappheit, sowie die möglichen Auswirkungen des Russland-Ukraine-Krieges auf den Automobilmarkt.

Im Hinblick auf das EBT gehen wir davon aus, dass das Remarketing-Geschäft im weiteren Jahresverlauf nicht an die Ergebnisse der Vormonate anknüpfen kann.

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

Nicht nur die Mobilität befindet sich im Wandel, sondern auch unser Unternehmen. Mit der Umbenennung in Allane SE und der Erschaffung der neuen Dachmarke Allane Mobility Group hat die sichtbare Trennung von unserem ehemaligen Mehrheitsaktionär begonnen. Das bedeutet unsere „Sixt“-Marken Sixt Leasing, Sixt Neuwagen und Sixt Mobility Consulting werden spätestens ab dem Jahr 2025 unter einem neuen Markennamen auftreten. Einzelne Konzerngesellschaften haben wir bereits umfirmiert.

Neben der Veränderung im äußerlichen Erscheinungsbild wollen wir uns auch strategisch neu ausrichten. Daher haben wir mit der Veröffentlichung des Geschäftsberichts unser neues Strategieprogramm „FAST LANE 27“ gestartet. FAST LANE 27 umfasst ein umfangreiches Maßnahmenpaket, das bis zum Jahr 2027 umgesetzt werden wird und uns zurück auf die Überholspur bringen soll. 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. Der Fokus von FAST LANE 27 liegt auf der strategischen Neuausrichtung unseres Geschäftsmodells.

In unseren bereits bestehenden Geschäftsbereichen Online Retail, Flottenleasing und Flottenmanagement wollen wir unser Angebot weiter ausbauen. Hierbei berücksichtigen wir Trends wie Car-as-a-Service, Gebrauchtwagenleasing, Elektromobilität sowie modulare Services im Bereich Corporate Mobility. Gleichzeitig werden wir Innovationen und Kooperationen weiter in den Mittelpunkt rücken. Einen ersten Vorgeschmack liefert unsere neue Partnerschaft mit AUTO1.com, die es uns ermöglicht mehr als 10.000 hochwertige Leasingrückläufer und Flottenfahrzeuge pro Jahr zu vermarkten.

Neben den drei etablierten Geschäftssäulen soll es künftig eine vierte und eine fünfte Geschäftssäule geben: das Captive Leasing und autohaus24.

Unsere neue vierte Geschäftssäule, das Captive Leasing, befindet sich derzeit in der Pilotphase. Hier wollen wir durch neue Partnerschaften und eine regionale Expansion wachsen. Im Mittelpunkt steht ein von uns entwickeltes Leasingportal, das Herstellern ermöglicht, ihre Fahrzeuge über das eigene Händlernetzwerk an Kunden zu vermarkten. Seit dem dritten Quartal 2021 testen wir das Portal mit Hyundai und Kia. Es eröffnen sich zudem mittelfristig neue Expansionsmöglichkeiten in Auslandsmärkten wie den Niederlanden, Spanien oder Italien. Längerfristig können wir uns Kooperationen mit weiteren Herstellern vorstellen.

Unsere fünfte Geschäftssäule, On-Site-Retail, also unser autohaus24 Geschäft, soll sich vom heute schon größten unabhängigen Gebrauchtwagenhändler in Deutschland künftig zu einem umfassenden Mobility Hub für autobezogene Produkte und Services weiterentwickeln. Neben dem Autokauf sollen Kunden beispielsweise auch die Möglichkeit erhalten, Gebrauchtwagen wieder aufbereiten zu lassen, Autos in Zahlung zu geben oder passende Versicherungen abzuschließen.

Zudem bauen wir im Bereich der Nachhaltigkeit unsere Elektromobilitätskompetenz weiter aus und wollen für unsere Kunden umfassende Lösungen entwickeln.

Unsere Strategie „FAST LANE 27“ baut somit auf der bestehenden Marktposition und den Kompetenzen sowie den Geschäftsfeldern der Allane Mobility Group auf – mit weiteren Dienstleistungen und einem zusätzlichen Mehrwert.

Konkret sprechen wir von:

- mehr Angeboten,
- mehr Innovationen,
- mehr Kooperationen,
- einer verstärkten Internationalisierung und

- mehr Nachhaltigkeit

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 Klöpfer.