

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

**DER ALLANE SE**

**Pullach, 27. Juni 2024**

**Eckart Klumpp**

**Vorstandsvorsitzender der Allane SE**

*Es gilt das gesprochene Wort.*

**(Slide 1: Titelbild Virtuelle oHV 2024 Allane SE)**

Sehr geehrte Damen und Herren, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, verehrte Aktionärsvertreterinnen und -vertreter,

im Namen des Vorstands begrüße ich Sie zur diesjährigen virtuellen Hauptversammlung der Allane SE und bedanke mich für Ihr Interesse an unserem Unternehmen.

Da mich viele von Ihnen wahrscheinlich noch nicht kennen, möchte ich diese Gelegenheit nutzen und mich kurz vorstellen. Mein Name ist Eckart Klumpp und ich habe im Januar dieses Jahres das Amt des Vorstandsvorsitzenden der Allane SE übernommen. Meine berufliche Laufbahn habe ich 1991 bei Mercedes-Benz begonnen und hatte im Laufe der Jahre verschiedene Führungspositionen in Unternehmen der Banken- und Automobilbranche inne. Bevor ich zu Allane kam, war ich als Chief Commercial Officer bei Hyundai Capital America tätig.

Wir möchten Sie im Folgenden über die Entwicklungen im Geschäftsjahr 2023 und im ersten Quartal 2024 informieren. Abschließend geben wir Ihnen einen Ausblick auf die Zukunft unseres Konzerns.

2023 markiert das Jahr, in dem wir auf den Wachstumspfad zurückgekehrt sind. So haben wir sowohl im Konzernvertragsbestand als auch im Umsatz deutliche Verbesserungen erzielt – und das in einem anhaltend herausfordernden Umfeld. Lassen Sie uns auf die weiteren Details dazu später im Rahmen der Erläuterungen zur Geschäftsentwicklung eingehen!

Das Fundament unserer Geschäftstätigkeit bildet unsere Strategie FAST LANE 27, mit der wir unser Wachstum weiter beschleunigen und den Anforderungen der modernen Mobilität durch die Flexibilisierung unseres Angebots noch besser gerecht werden wollen. Auch in der Umsetzung der Strategie konnten wir 2023 sehr gute Fortschritte erzielen. So haben wir im Retail Leasing die Pilotphase mit Kia Deutschland gestartet und die Zusammenarbeit mit Hyundai Motor Deutschland weiter ausgebaut. Alle Vertriebspartner der beiden Marken können das Fahrzeugleasing sowie weitere damit verbundene Dienstleistungen über unser selbstentwickeltes Portal „Allease“ anbieten.

Im Online Retail sind wir ebenfalls strategische Partnerschaften eingegangen – etwa mit EnBW, ryd und ELEMENT – und haben unser Angebot damit weiter ausgebaut.

Einen weiteren Aspekt von FAST LANE 27 stellt die Vereinheitlichung unserer Markenidentität dar. Nach der Einführung unserer neuen Corporate Identity für die Gruppenmarke haben wir im April 2023 unsere neuen Marken im Flottengeschäft präsentiert: Aus „Sixt Leasing“ wurde „Allane Fleet“, „Sixt Mobility Consulting“ heißt jetzt „Allane Mobility Consulting“.

FAST LANE 27 beinhaltet zudem den Ausbau unserer autohaus24 Handelsstandorte zu Mobility Solution Centern. Damit wollen wir uns noch stärker als Anlaufstelle für optimierte mobilitätsbezogene Produkte und Dienstleistungen etablieren. So haben wir 2022 bereits die Abwicklung von Gebrauchtwagen-Inzahlungnahmen über autohaus24 eingeführt. Im November 2023 eröffneten wir zudem einen weiteren strategischen Ankerstandort in Wuppertal, der unsere bestehenden Filialen in Berlin/Brandenburg, Bayern und Hessen ergänzt. Die geografische Lage des neuen Standorts ermöglicht es uns, das Marktpotenzial der Rhein-Ruhr-Region und der angrenzenden Benelux-Länder zu erschließen.

Darüber hinaus arbeiten wir seit dem vergangenen Geschäftsjahr an der Implementierung unserer Nachhaltigkeitsstrategie. Diese setzt sich im Wesentlichen aus folgenden Themen zusammen:

- die Unterstützung des Übergangs zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft;
- die Förderung einer inklusiven und wertschätzenden Zusammenarbeit zwischen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, mit Kundinnen und Kunden sowie entlang der gesamten Wertschöpfungskette und nicht zuletzt
- die Stärkung der Corporate Governance und der Unternehmenskultur von Allane.

Unsere Strategie ist erfolgreich. Das zeigt unser eingangs erwähntes Wachstum im Geschäftsjahr 2023.

Wir haben unseren Konzernvertragsbestand wie geplant erhöht, was insbesondere auf die starke Performance unseres Captive Leasing Geschäfts zurückzuführen ist. Diese positiven Entwicklungen spiegeln sich ebenfalls in den guten Umsatzzahlen wider.

Der Geschäftsverlauf war Anfang des Jahres 2023 zunächst von einem Mangel an verfügbaren Fahrzeugen in Verbindung mit langen Wartezeiten geprägt. Hinzu kamen steigende Inflationsraten und Zinsen, die zu einem deutlichen Anstieg der Refinanzierungskosten und Leasingraten führten. Dies beeinflusste auch die Kundennachfrage negativ. In Anbetracht der anhaltend schwachen Gesamtwirtschaft sind wir mit unserer Geschäftsentwicklung im vergangenen Geschäftsjahr zufrieden. Auf Basis unserer operativen Fortschritte und der Entwicklung im ersten Quartal 2024, die ich später noch erläutern werde, blicken wir zuversichtlich auf das aktuelle Geschäftsjahr.

Kommen wir nun zu den Details der Geschäftsentwicklung und dem Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2023.

### **(Slide 2: GJ 2023 – Vertragsbestand 2023 - Vertragsbestand)**

Zum Ende des Geschäftsjahres 2023 lag der **Konzernvertragsbestand** im In- und Ausland – ohne Berücksichtigung von Franchise- und Kooperationspartnern – mit 125.800 Verträgen 8,6 % über dem Niveau des Vorjahres.

Zu diesem Ergebnis hat insbesondere die erfolgreiche Vertragsentwicklung im Retail Leasing beigetragen. Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Vertragsbestand um 23,7% auf 43.600 Verträge an. Das Flottenleasing schließt das Geschäftsjahr 2023 mit 33.700 Verträgen, was einem leichten Anstieg von 0,3 % entspricht.

Lassen Sie uns nun auf die Entwicklungen unserer **zentralen finanziellen Steuerungsgrößen** im vergangenen Geschäftsjahr blicken.

### **(Slide 3: GJ 2023 – Ergebnis 2023 - Finanzkennzahlen)**

2023 erreichten wir einen **Konzernumsatz** von 619,2 Millionen Euro. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Plus von 8,4 %.

Der **operative Konzernumsatz**, in dem die Erlöse aus Fahrzeugverkäufen nicht enthalten sind, erhöhte sich um 13,9 % auf 342,7 Millionen Euro. Auch hier sind die starken Entwicklungen im Retail Leasing wesentlicher Treiber, wobei eine deutliche Zunahme der Leasingratenerlöse zu verzeichnen ist.

**Die Verkaufserlöse** aus dem Verkauf von Leasingrückläufern sowie aus der Vermittlung und Vermarktung von Kundenfahrzeugen aus dem Flottenmanagement erhöhten sich um 2,4 % auf 276,5 Millionen Euro. Dies resultiert primär aus dem gestiegenen Absatzvolumen verkaufter Fahrzeuge, während die Stückpreise im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant geblieben sind.

Das **EBITDA** verbesserte sich im Geschäftsjahr um 19,4 % auf 221 Millionen Euro.

Das **Finanzergebnis** lag mit -16,0 Millionen Euro deutlich unter dem Niveau des Vorjahres. Diese Entwicklung ist auf die stark gestiegenen Refinanzierungskosten infolge des erhöhten Zinsniveaus in Kombination mit einem größeren Finanzierungsvolumen zurückzuführen.

Aufgrund dieses Rückgangs belief sich das **Ergebnis vor Steuern** auf 12,6 Millionen Euro. Es und lag damit 1,4 % unter dem Vorjahreswert.

Folglich sank auch der **Konzernüberschuss** im Geschäftsjahr 2023. Mit 8,9 Millionen Euro lag er 1,9 % unter dem Wert des Vorjahres.

Wie eingangs bereits erläutert, lagen unsere Ergebnisse damit im Rahmen der Erwartungen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

es ist einer unserer Grundsätze, dass wir Sie als Anteilseignerinnen und Anteilseigner über eine angemessene Dividende am wirtschaftlichen Erfolg der Allane SE teilhaben lassen.

Entsprechend schlagen Vorstand und Aufsichtsrat für das Geschäftsjahr 2023 erneut eine Dividendenzahlung von 9 Eurocent je Aktie vor. Damit läge die Gesamtausschüttung bei 1,85 Millionen Euro. Der Vorschlag basiert auf der aktuellen Geschäfts-, Investitions- und Liquiditätsplanung der Gesellschaft und berücksichtigt die ökonomischen sowie finanziellen Auswirkungen der geo- und fiskalpolitischen Lage auf die Allane SE.

\*\*\*\*

Nun möchten wir Ihnen unsere wesentlichen **Bilanzkennzahlen** und die **Finanzierung** des vergangenen Geschäftsjahres darlegen.

**(Slide 4: GJ 2023 - Finanz- und Vermögenslage 2023)**

Wir haben im Geschäftsjahr 2023 Leasingfahrzeuge in einem Gesamtwert von 812 Millionen Euro in die Leasingflotte eingesteuert. Das **Leasingvermögen** von Allane erhöhte sich damit von 993 Millionen Euro auf rund 1,4 Milliarden Euro. Dies ist insbesondere auf den deutlichen Anstieg des Konzernvertragsbestands zurückzuführen.

Die Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich zum Ende des Geschäftsjahres ebenfalls und beliefen sich zum 31. Dezember 2023 auf rund 1,2 Milliarden Euro. Die **kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten** sanken um 7,9 % auf 256,2 Millionen Euro. Durch die Verlängerung des Asset-Backed-Securities-Programms, kurz: ABS-Programm, kam es zu einer Reklassifizierung von kurz- zu langfristigen Finanzverbindlichkeiten, was die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten entsprechend reduzierte.

Gegenläufig dazu stiegen die **langfristigen Finanzverbindlichkeiten** um 73,8 % auf 920,7 Millionen Euro. Dies ist im Wesentlichen auf die Aufnahme langfristiger Darlehen bei der Santander Consumer Bank AG, Mönchengladbach, sowie die Aufnahme im Rahmen des ABS-Programms zurückzuführen.

Unser **Eigenkapital** stieg im Geschäftsjahr 2023 um 1,2 % auf 238,2 Millionen Euro. Der Anstieg resultiert hauptsächlich aus dem erwirtschafteten Konzernüberschuss abzüglich des Mittelabflusses aus der Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2022 in Höhe von 1,9 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote der Allane SE verringerte sich trotz des gestiegenen Eigenkapitals von 19,3 % auf 14,2 %, was aus einer Erhöhung der Bilanzsumme um rund 455 Millionen Euro resultiert.

\*\*\*\*

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

kommen wir nun zur **Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2024**.

**(Slide 5: Q1 2024 – Vertragsbestand Q1 2024 - Vertragsbestand)**

Mit unserer Strategie FAST LANE 27 sind wir bereits 2023 auf den Wachstumspfad zurückgekehrt. Im ersten Quartal 2024 haben wir unseren Umsatz deutlich erhöht und unseren Wachstumskurs nochmal beschleunigt.

Mit 125.100 Verträgen blieb der **Konzernvertragsbestand** im Vergleich zum 31. Dezember 2023 stabil, stieg jedoch im Vergleich zum Vorjahresquartal deutlich. Aufgrund von Neuverträgen im Bereich Captive Leasing erhöhte sich der **Vertragsbestand** im Geschäftsbereich Leasing im Vergleich zum Jahresende 2023 leicht auf 77.600 Verträge. Der Geschäftsbereich Flottenmanagement verzeichnete im ersten Quartal 2024 indes einen leichten Rückgang im Vertragsbestand von 1,9 %. Dies ist im Wesentlichen auf ausgelaufene und nicht verlängerte Verträge zurückzuführen.

#### **(Slide 6: Q1 2024 – Ergebnis Q1 2024 - Finanzkennzahlen)**

Der **Konzernumsatz** belief sich im ersten Quartal 2024 auf 175,5 Millionen Euro. Damit lag er 16 % über dem Vorjahresniveau. Das **EBITDA** stieg um 41,0 % und erreichte 70,7 Millionen Euro. Gegenläufig dazu ging das **Konzernergebnis vor Steuern (EBT)** aufgrund von außerordentlichen Abschreibungen zur Risikovorsorge auf -4,8 Millionen Euro zurück.

Der **operative Konzernumsatz** erhöhte sich hingegen deutlich um 32,4 %. Die **Verkaufserlöse** aus dem Verkauf von Leasingrückläufern sowie aus der Vermittlung und Vermarktung von Kundenfahrzeugen aus dem Flottenmanagement sanken um 1,6 % auf 71,7 Millionen Euro. Dieser Rückgang resultiert hauptsächlich aus einem Rückgang der Gebrauchtwagenpreise.

\*\*\*\*

Meine Damen und Herren, wir wollen wir uns nun dem Ausblick auf das Gesamtjahr 2024 widmen.

#### **(Slide 7: Ausblick 2024 - Finanzprognose)**

Unser Ziel für dieses und die nächsten Jahre ist es, den Wachstumskurs fortzusetzen.

Wenngleich sich das gesamtwirtschaftliche Umfeld weiterhin herausfordernd gestaltet, erwarten wir auf Basis unserer Entwicklung im vergangenen Jahr sowie im ersten Quartal 2024

eine weitere Zunahme der Neuverträge und der nutzungsabhängigen Umsätze – insbesondere im Captive Leasing. Entsprechend bestätigen wir unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2024.

Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir einen weiteren Anstieg des Vertragsbestands auf 130.000 bis 150.000 Verträge.

Wir gehen davon aus, dass wir einen operativen Umsatz zwischen 350 und 400 Millionen Euro erreichen. Für das EBT erwarten wir einen hohen einstelligen Millioneneurobetrag.

Diese Prognose basiert auf der Erwartung, dass die Zahl der Neuzulassungen im Jahr 2024 leicht ansteigen und die Inflationsrate abnehmen wird. Darüber hinaus berücksichtigen die genannten Finanzziele auch die aktuelle Zinsentwicklung. So sehen wir im Falle signifikanter Zinsschwankungen eine Anpassung unserer Preise vor, um die Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit der Angebote und damit auch die Profitabilität von Allane nachhaltig zu gewährleisten.

Neben der operativen Geschäftsentwicklung im bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres 2024 bezieht die Prognose für das Gesamtjahr auch die schwache Gesamtwirtschaft mit ein. Hinzu kommt, dass weder der Russland-Ukraine-Krieg noch der Nahost-Konflikt beigelegt sind. Daraus können sich zusätzliche Auswirkungen auf die europäischen Volkswirtschaften und den Automobilmarkt ergeben.

Der Wegfall der staatlichen BAFA-Förderung für Elektroautos Ende 2023 ist in unserer Finanzplanung nicht berücksichtigt. Wir gehen davon aus, dass die OEMs diesen entsprechend kompensieren werden. Daher erwarten wir keinen wesentlichen Einfluss auf unsere Geschäftsentwicklung.

\*\*\*\*

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

**(Slide 8: Business Strategy - FAST LANE 27)**



Trotz einer unsicheren gesamtwirtschaftlichen Lage heißt es bei uns: Volle Fahrt voraus auf der Fast Lane! Wir wollen weiterhin die Mobilitätslösungen von Morgen mitgestalten und neue innovative Wege erschließen

Nachdem wir in den Geschäftsjahren 2022 und 2023 bereits die ersten strategischen Maßnahmen umgesetzt haben, sind für das laufende Geschäftsjahr weitere wichtige Schritte geplant:

Im Captive Leasing wollen wir die Zusammenarbeit mit Hyundai Motor Deutschland und Kia Deutschland weiter ausbauen. Zusätzliches Wachstum in dieser Geschäftssäule kann sich durch ähnliche Kooperationen in diesem Bereiche ergeben.

Im On-site Retail, das heißt autohaus24, haben wir 2023 mit der Eröffnung des bereits erwähnten Ankerstandorts in Wuppertal ebenfalls einen bedeutenden Fortschritt erreicht. Der nächste logische Schritt ist es, unsere vier Standorte sukzessive zu Mobility Solution Centern auszubauen.

Um langfristig der führende markenübergreifende Anbieter von umfassenden Mobilitätslösungen in Europa zu werden, erweitern wir unser Angebot natürlich auch in unseren bereits bestehenden Geschäftsfelder. Dabei berücksichtigen wir Trends wie Car-as-a-Service, Gebrauchtwagenleasing, Elektromobilität und modulare Services. Zudem rücken wir Innovation und Kooperation noch stärker in den Mittelpunkt.

Ein weiteres strategisch verankertes Ziel ist es, nachhaltiger zu werden – als Unternehmen selbst, aber auch durch ein wachsendes Angebot an nachhaltigen Mobilitätslösungen. Dafür erhöhen wir den Anteil alternativer Antriebe in unserer Flotte kontinuierlich und senken so nach und nach die durchschnittlichen CO<sub>2</sub>-Emissionen. Außerdem wollen wir Unternehmen bei der Transformation ihrer Flotten unterstützen und so den Fortschritt im Bereich der grünen Mobilität vorantreiben. Dafür arbeiten wir derzeit am Aufbau eines Kompetenzzentrums für E-Mobilität, in dem wir entsprechende Beratungsleistungen anbieten wollen.

Zudem streben wir an, unsere internen Abläufe durch Digitalisierungs- und Automatisierungsmaßnahmen effizienter zu gestalten und implementieren Maßnahmen zur Optimierung der Kostenstruktur. Dabei wollen wir Synergien zwischen den Geschäftsbereichen noch besser nutzen. Weitere Wachstumschancen sehen wir in der Zusammenarbeit mit unserem starken Mehrheitseigentümer, der HCBE.

**(Slide 9: Business Strategy - FAST LANE 27 Vision)**

FAST LANE 27 ist der Motor, der das Wachstum von Allane antreibt.

Unsere strategische Ausrichtung legt das Fundament für die langfristige Vision der Allane Mobility Group. **Ziel** ist es, der führende markenübergreifende Anbieter von umfassenden Mobilitätslösungen in Europa zu werden. Mit unserem markenübergreifenden One-Stop-Shop-Ansatz, unserem ganzheitlichen Angebot, wegweisenden digitalen Lösungen sowie der Finanzkraft unserer Hauptaktionärin HCBE blicken wir äußerst zuversichtlich in die Zukunft der Allane Mobility Group.

\*\*\*\*

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des Vorstands bedanke ich mich herzlich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die hervorragende Zusammenarbeit im Geschäftsjahr 2023! Ein besonderer Dank gilt außerdem dem Aufsichtsrat für die sehr erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Selbstverständlich möchten wir uns auch bei Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für das uns entgegengebrachte Vertrauen bedanken.

Wir freuen uns, wenn Sie die Allane Mobility Group auch in der Zukunft weiterhin begleiten.

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