

**SPERRFRIST: 12.06.2024, 10.00 Uhr**

Hauptversammlung der Sixt SE

**– Es gilt das gesprochene Wort! –**

Pullach, 12.06.2024

**– Redebeitrag der DWS im Rahmen der virtuellen Hauptversammlung –**

Sehr geehrte Herren Sixt,

sehr geehrte Herren des Vorstands,

sehr geehrte Dame und Herren des Aufsichtsrats,

sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

mein Name ist Sabrina Reeh. Ich bin Deutschland-Fondsmanagerin und Spezialistin für Industriewerte und vertrete unter anderem die DWS Investment GmbH, eine der größten europäischen Fondsgesellschaften.

Ich beginne mit der Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres:

- Der Konzernumsatz stieg im Geschäftsjahr 2023 um 18 Prozent auf 3,6 Milliarden Euro.
- Dem hohen Umsatzwachstum steht jedoch ein Ergebnisrückgang um 16 Prozent auf 464 Millionen Euro entgegen. Ich nehme an, dass neben höheren Abschreibungen und Zinsaufwendungen auch

Preisrückgänge eine deutliche Rolle gespielt haben. Trotz des Gewinnrückgangs lag die Umsatzrendite oberhalb des Vor-Corona-Niveaus. Gleichzeitig wurde damit der zweitbeste Wert der Unternehmensgeschichte bei dieser Kennziffer erreicht.

Die Erholung der Tourismusindustrie in den vergangenen zwei Jahren nach den Corona-Jahren kam auch Sixt zugute. In diesem Umfeld konnte die Tourismusbranche aufgrund von geringeren Kapazitäten bei gleichzeitig hoher Nachfrage die Preise entsprechend anheben. Sixt profitierte somit von einer gewissen Sonderkonjunktur.

1. Bitte geben Sie uns Auskunft, inwiefern sich Sixt von den Preisrückgängen abkoppeln kann, die in einem sich normalisierenden Umfeld zu erwarten sind.
2. Ist die Annahme richtig, dass der lokale Wettbewerbsdruck in europäischen Ländern wie Spanien zugenommen hat und sich diese Entwicklung entsprechend deutlich auf die Bepreisung auswirkt?

Trotz des Rückenwinds aus der Tourismusindustrie möchte ich den eigenen geleisteten Beitrag des Unternehmens hervorheben. Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist Sixt beim Umsatz schneller gewachsen als der Wettbewerb. Dies lässt sich vor allem auf das Flottenwachstum zurückführen. Wir gehen davon aus, dass die Flotte am stärksten in den USA zugelegt hat. Des Weiteren ist und bleibt die starke Bilanz mit einer

Eigenkapitalquote von 31 Prozent im Vergleich zum Wettbewerb ein Zeichen der Resilienz des Unternehmens. Wir schätzen die konservative Finanzstrategie von Sixt. Zu dieser Strategie gehören die kurze Haltedauer der Fahrzeuge, der hohe Anteil an Fahrzeugen mit Rückkaufvereinbarung und der Fokus auf das Premiumsegment, was die Ausschläge einer sich abschwächenden Wirtschaft für den Konzern zum Teil abfedert. Allerdings gehen wir davon aus, dass diese Ausschläge mit der Expansion in den USA zunehmen könnten. Im Zuge der dortigen Geschäftsausweitung und der Fahrzeugknappheit der vergangenen zwei Jahre hat der Anteil der Risikofahrzeuge zugenommen.

Auch in diesem Jahr hat der Sixt-Konzern die US-Expansion weiter vorangetrieben und seinen Marktanteil ausgebaut. Stand heute ist Sixt bereits an 46 Flughäfen vertreten und nicht mehr weit von dem Ziel von 50 Flughäfen entfernt. Im nächsten Schritt möchte der Konzern sich auf zentrale Downtown-Stationen konzentrieren.

3. Wie schätzen Sie in diesem Zusammenhang das Wettbewerbsumfeld mit den heimischen Konkurrenten in den USA ein, die bereits ein deutlich dichteres Netzwerk haben?

Im Geschäftsjahr 2023 hat Sixt 179 Millionen Euro für Marketing ausgegeben. Dies ist mehr als eine Verdopplung gegenüber 2019.

4. Wie denkt der Konzern über die Balance zwischen Marktanteilsgewinnung auf der einen Seite und den Profitabilitätszielen auf der anderen Seite?
5. Bitte benennen Sie die Größe der US-Flotte.
6. Wie viele dieser Fahrzeuge sind so genannte Risikofahrzeuge?

Ich komme nun zur Kapitalverwendung: Der Dividendenvorschlag entspricht einer Ausschüttungsquote von 54,6 Prozent des Konzernüberschusses nach Anteilen Dritter. Die durchschnittliche Ausschüttungsquote – ausgenommen der von der Pandemie betroffenen Jahre – betrug über 50 Prozent und wir begrüßen diese Beteiligung der Aktionärinnen und Aktionäre am Unternehmenserfolg.

7. Wie schätzen Sie die Ertragskraft des Unternehmens ein, um eine Ausschüttungsquote von 50 Prozent über die kommenden Jahre zu gewährleisten und gleichzeitig weiter in den USA wachsen zu können?

Im Geschäftsjahr 2023 ist Sixt einen weiteren Schritt innerhalb der Finanzierungsstrategie gegangen. Wir freuen uns über ein Kredit-Rating von S&P. Insbesondere in einem Umfeld erhöhter Zinsen war dies ein wichtiger Schritt, um die Finanzierungskosten zu senken. Des Weiteren sehen wir dies mit Blick auf die Transparenz als ein positives Zeichen.

Erlauben Sie mir nun einige Ausführungen zu den mittelfristigen Zielsetzungen. Das Margenziel von zehn Prozent erscheint uns im Vergleich zum eigenen historischen Kontext nicht ambitioniert genug. Bereits im Jahr 2019, in dem Jahr vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie, hat die Gesellschaft eine Marge von 12,3 Prozent ausgewiesen. Vergangenes Jahr lag die Marge bei 12,8 Prozent. Uns ist bewusst, dass die Expansion in den USA über die kommenden Jahre auch weiteres Kapital für Marketing-Ausgaben binden wird und dass die Umsatzrendite auch einen gesunden Abstand zum Wettbewerb hat. Generell sind wir von Sixt gewohnt, Klassenprimus zu sein. Allerdings erwarten wir auch, dass die Skalierung des Geschäfts in den USA nachhaltig zu einer höheren Ergebnismarge führt und nicht nur zu einem absolut höheren Vorsteuergewinn.

Wir sind seit vielen Jahren signifikant bei Sixt investiert und freuen uns über eine langfristig gute Aktienkursentwicklung. Allerdings performen beide Aktiegattungen seit drei Jahren deutlich schlechter als der DAX. Im vergangenen Jahr war die Entwicklung zwar positiv, aber volatil und wir Aktionärinnen und Aktionäre brauchten starke Nerven. Seit Jahresanfang 2024 brach der Kurs der Stammaktien um ein Viertel ein, die Vorzugsaktien verloren elf Prozent an Wert. Währenddessen haben sich der DAX und auch der MDAX deutlich besser entwickelt. Jüngst hat die Deutsche Börse mitgeteilt, dass die Sixt Aktie aus dem MDAX in den

SDAX absteigen wird.

Aus unserer Sicht lassen sich die erhöhte Volatilität der Aktie und die Bewertung, die im historischen Kontext sehr niedrig erscheint, wie folgt erklären: die erstaunlich späte Bekanntgabe der Neubesetzung des Finanzresorts, die unerwartet hohe Abschreibung von Restwerten und die Senkung der Gewinnprognose kurz nach einem Kapitalmarkttag. Historisch war Sixt dafür bekannt, konservative Jahresziele auszugeben und diese dann meistens zu übertreffen. Schließlich besteht weiterhin großer Nachholbedarf in Sachen Governance, was eine bereits bestehende Skepsis der Kapitalmarktteilnehmerinnen und -teilnehmer noch verstärkt.

Es ist dringend notwendig, dass der Konzern den Kapitalmarkt überzeugt, um verlorenes Vertrauen wieder aufzubauen. Aus unserer Sicht ist es daher wichtig, mittelfristige Umsatz- und Ertragsziele zu veröffentlichen, um dem Kapitalmarkt ein besseres Gefühl dafür zu geben, welche strategischen Ziele verfolgt werden und an welchen Kennzahlen dieser Erfolg messbar sein wird.

8. Welche mittelfristigen und langfristigen Wachstums- und Ertragsziele verfolgt Sixt?
9. Wie viel sollen die USA in den kommenden fünf Jahren zur Profitabilität beitragen?

Aus unserer Sicht ist es wünschenswert, dass sich auch die beiden Co-CEOs Alexander und Konstantin Sixt verstärkt dem Kapitalmarkt widmen. Für einen Konzern mit einer Marktkapitalisierung von derzeit über drei Milliarden Euro ist dies üblich. Insbesondere in der jetzigen Phase ist es wichtig, verlorengangenes Investorenvertrauen wieder aufzubauen. Wir sind davon überzeugt, dass Ihr Unternehmergeist und die intrinsische Motivation auch vom Kapitalmarkt entsprechend anerkannt wird. Zeigen Sie dem Kapitalmarkt, wofür die Familie, das Unternehmen und insbesondere die neue Generation Sixt steht.

Sehr geehrter Herr Erich Sixt, Sie haben einen internationalen Konzern aufgebaut und diesen erfolgreich durch die schwierigsten Monate der Pandemie gesteuert, in der das Reisen und damit der Kern des Geschäfts zum Stillstand kam. Davor haben wir Hochachtung. Als an der Börse gelistetes Unternehmen sind sie aber mit einer Vielzahl an Wünschen und Erwartungen Ihrer Mitaktionäre konfrontiert. Ihre Expertise ist nach wie vor für das Unternehmen eine wichtige Ressource. Wir wünschen uns jedoch im Aufsichtsrat des Unternehmens eine mehrheitlich unabhängige Besetzung und mehr Diversität. Bei dem Renommee von Sixt sind wir uns sicher, dass fachkundige und internationale Kandidaten gefunden werden können.

Dementsprechend sehen wir auch wie im vergangenen Jahr klare Defizite bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats. Unsere

Anforderungen an die Unabhängigkeit werden lediglich von einem Mitglied erfüllt. Dementsprechend stimmen wir auch bei der diesjährigen Hauptversammlung gegen die Entlastung sämtlicher Mitglieder des Aufsichtsrats. Wir sehen die Aufsichtsratswahl im Jahr 2025 allerdings als Chance, den Anteil unabhängiger Mitglieder zu erhöhen. Außerdem schlagen wir vor, den Aufsichtsrat von aktuell lediglich vier auf sechs Mitglieder zu erweitern, um hier weitere unabhängige Mitglieder aufzunehmen.

Wir erhalten außerdem unsere Kritik am mangelnden Frauenanteil in Vorstand und Aufsichtsrat auch in diesem Jahr aufrecht.

10. Welche Bestrebungen existieren, um Aufsichtsrat und Vorstand künftig vielfältiger aufzustellen?

Meine Damen und Herren, ich komme zum Schluss.

Ich wünsche Ihnen, sehr geehrte Dame und Herren von Vorstand und Aufsichtsrat viel Erfolg bei den anstehenden Entscheidungen im Geschäftsjahr 2024. Bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Sixt bedanke ich mich für die im Jahr 2023 geleistete Arbeit.

Meine Damen und Herren, ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und die Beantwortung unserer Fragen. Ich wünsche allen Aktionärinnen und Aktionären eine positive Aktienkursentwicklung.