

K A T E G O R I E D I E N S T L E I S T U N G E N

SIXT.

## SIXT. Ein Unternehmen startet durch

*Die richtige Philosophie im richtigen Markt.*

Sixt, heute einer der größten deutschen Autovermieter, ist in kürzester Zeit vom Familienunternehmen zu einem Branchenriesen mit 600 Millionen Gruppenumsatz allein in Deutschland geworden.

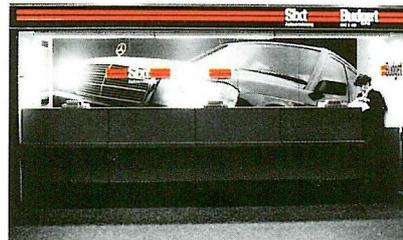
Diesem Erfolg liegt eine Philosophie zugrunde, die in der Werbung immer wieder, konsequenter als es manchem Konkurrenten lieb war, umgesetzt wurde: "Im Autovermietgeschäft ist es wie auf der Straße. Die Schnellen überholen die Langsamen."

Das Konzept, große Autos zu kleinen Preisen zu vermieten, war von Anfang an das Gaspedal, mit dem Sixt Budget auf die Überholspur seiner Branche ausscherte. Dazu gehört natürlich, daß Sixt mit über 3000 Fahrzeugen die größte Mercedes-Flotte der Bundesrepublik anbietet, dabei aber völlig herstellerunabhängig geblieben ist. Durch den hohen Wiederverkaufswert der Fahrzeuge ist Sixt deshalb in der Lage, Mercedes so günstig wie niemand sonst zur Verfügung zu stellen. Weitere Innovationen sind das Sixt Leasing-Programm und der Lizenzvertrag mit dem weltweit drittgrößten Autovermieter Budget Rent a Car in Chicago, der es erlaubt, über 240.000 Autos in 3600 Stationen rund um die Welt zu vermieten.

### CREATIVE-STRATEGIE UND UMSETZUNG

*Die Anzeigen für Sixt/Budget.  
(Für die es auch schon mal eine Anzeige gab)*

Die Anzeigen für Sixt/Budget sollen primär Geschäftsreisende und sekundär Privatanutzer ansprechen. Für den extrem hohen Wiedererkennungswert sorgt eine unverwechselbare corporate identity, die sich bis zur Gestaltung der Flughafen-Counter durchzieht.



*Countergestaltung*

# Neid und Mißgunst für 99 Mark.



Die Porsche-Anzeige

Finden Sie den Unterschied zwischen einer herkömmlichen Autovermietung und Sixt.

*Herkömmliche Autovermietung*

*Sixt*

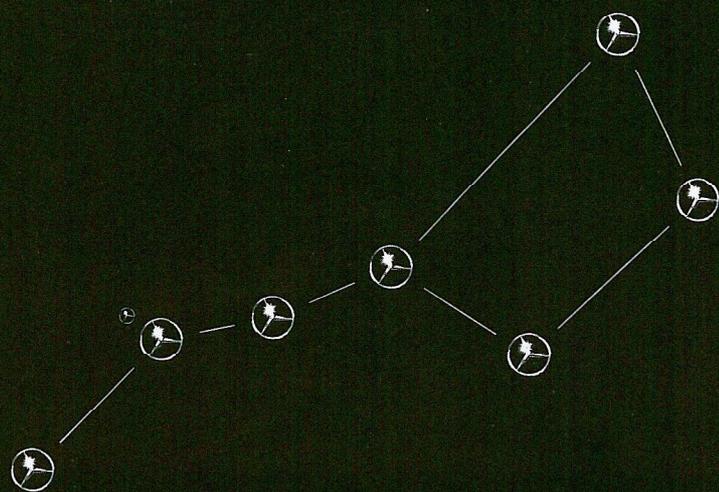
Bei Sixt haben Sie Mercedes. Denn wir bieten Ihnen diese Autos zum besonders günstigen Preis an. Zum Beispiel den  
 190C für genau DM 99,- (+0,80/km pro Tag, über den 200C für DM 109,- (+1,00/km) pro Tag. Und wenn's die ganz große  
 Unterzahl sein soll, den S60 SEL für DM 191,- (+1,50/km) pro Tag. Wie auch immer - Sie bekommen Ihren Mercedes.

wenn Sie ihn brauchen. Denn wir haben über 2.000 Stück. Rufen Sie eines davon zum Costcall unter 01 50 33 66.  
 Sixt AG, Dr. Carl-von-Linde-Straße 2, 8023 München-Pullach,  
 01 50 33 66 9. PMS GLASS Fahren, ECONOMY gezahlt.

**Sixt Budget**

Die Mercedes-Anzeige

SIXT (GOLD - EFFIE 1990)



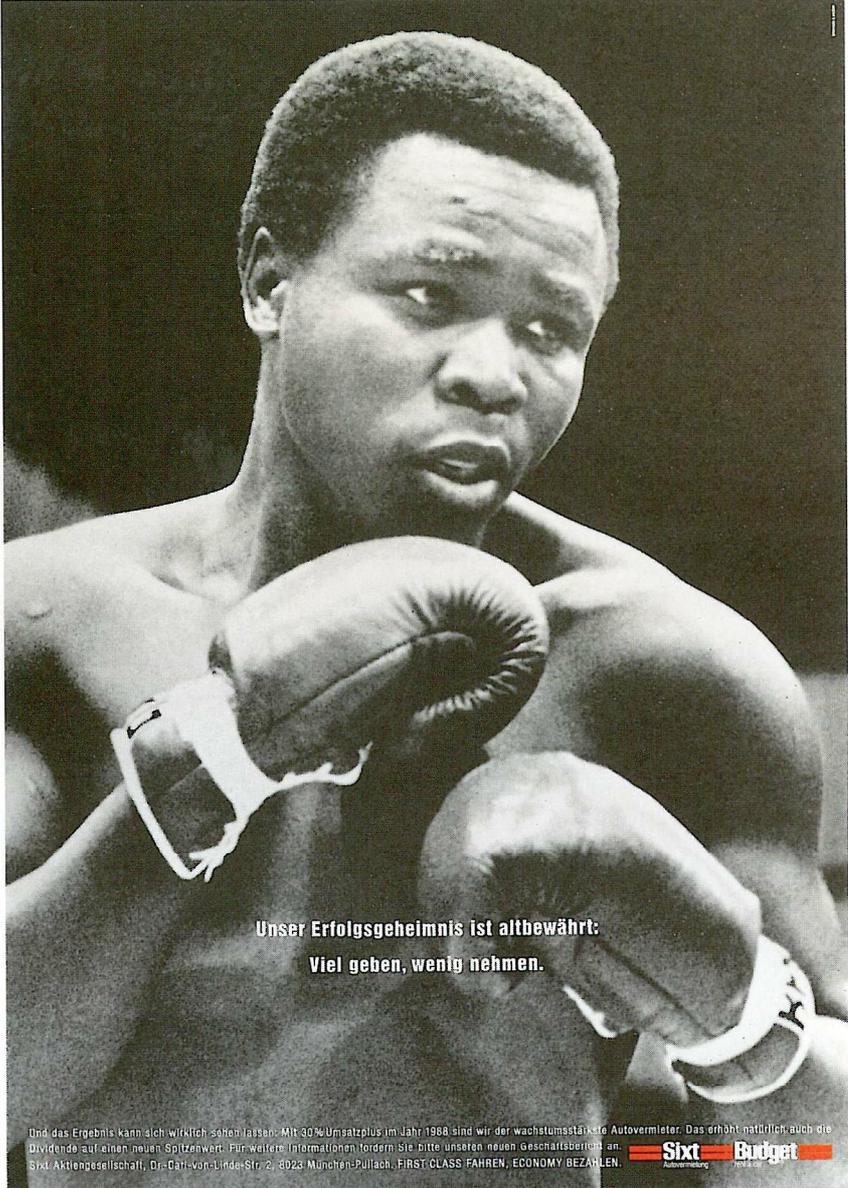
**Unser Erfolgsgeheimnis ist ganz einfach:  
Der große Wagen zum Preis vom kleinen Wagen.**

Wir sind der Autovermieter mit den günstigen Mercedes. Und mit dem schnellen Wachstum! Allein im letzten Jahr konnten über 30% zugelegt werden. Für weitere Informationen fordern Sie bitte unseren neuen Geschäftsbericht an: Sixt AG, Dr. Carl-v.-Linde-Str. 2, 8023 München-Pullach.

**Sixt** **Budget**  
Autovermietung 1971

*Die Image-Anzeige 1988*

KATEGORIE DIENSTLEISTUNGEN



Unser Erfolgsgeheimnis ist altbewährt:  
Viel geben, wenig nehmen.

Und das Ergebnis kann sich wirklich sehen lassen: Mit 30% Umsatzplus im Jahr 1988 sind wir der wachstumsstärkste Autovermieter. Das erhöht natürlich auch die Dividende auf einen neuen Spitzenwert. Für weitere Informationen fordern Sie bitte unseren neuen Geschäftsbericht an: Sixt Aktiengesellschaft, Dr.-Dah-von-Inde-Str. 2, 80231 München-Pullach. FIRST-CLASS FAHREN, ECONOMY BEZAHLEN.

**Sixt** **Budget**  
Autovermietung

*Die Image-Anzeige 1989*

SIXT (GOLD - EFFIE 1990)



**Z. B.: 190 E ZUM WOCHENENDTARIF VON DM 150,-!**

Für diesen Preis können Sie von Freitag 12 Uhr bis Montag 9 Uhr einen 190 E fahren, inklusive 700 Kilometer und inklusive Mehrwertsteuer. Übrigens: Wir sind die Autovermietung mit den vielen Mercedes. Wir haben allein über tausend 190 E. Reservieren Sie jetzt unter Telefon 089/79 10 72 25. - FIRSTCLASS FAHREN, ECONOMY BEZAHLEN.

**Mercedes mietet  
man bei Sixt/Budget.  
Und nicht bei Luxorent  
oder Teurocar.**

**Sixt Budget**

*Tageszeitungs-Anzeige*

# Über 200 PS, unter 100 DM.

SIXT MIETEN & FAHREN: Das neue Audi 200 quattro 20V. 190 PS, 240 km/h, Klima, Leder. Für die Sie woanders gerade mal ein Audi 100 bekommen. Buchen Sie das Luxusgetriebe. Reservierung unter der Telefonnummer 0130 / 33 661.

Sixt AG, Di. Carl-Neuberg-Str. 2, 8033 München-Pollack. Tel. 089 / 79 107 222. Bu. \*130 60 # FIRST CLASS FAHREN, ECONOMY BEZAHLEN.

Die Audi-Anzeige

# Sixt vermietet je tzt auch Pferde.

MITTEL ZUM MIETEN: Das neue Sixt Premium-Motormobil. Das neue Ferrari 328 GTS, das neue Mercedes 300 SL, das neue Porsche Carrera und das Ferrari von Maranello. Reservierung unter der Telefonnummer 089 / 79 107 222.

Sixt AG, Di. Carl-Neuberg-Str. 2, 8033 München-Pollack. Tel. 089 / 79 107 222. Bu. \*130 60 # FIRST CLASS FAHREN, ECONOMY BEZAHLEN.

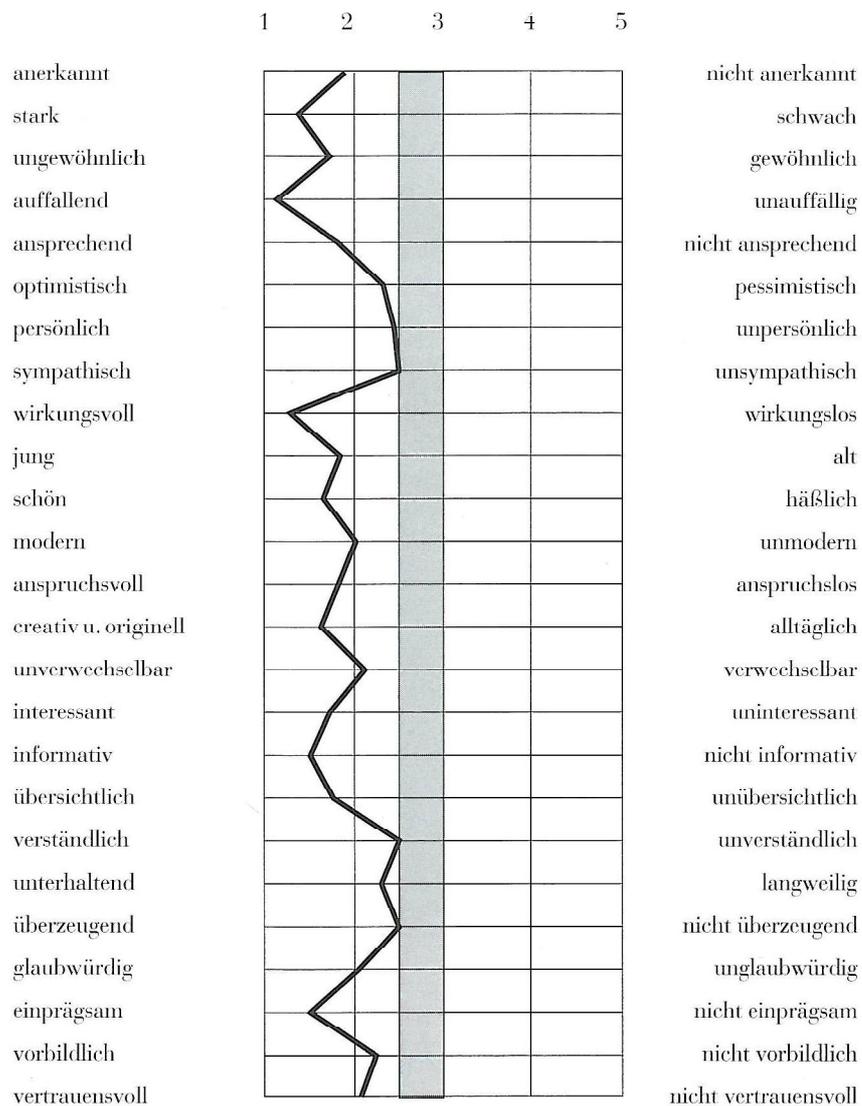
Die Ferrari-Anzeige

SIXT (GOLD - EFFIE 1990)

Für manche der gezeigten Anzeigen hagelte es schon mal Beschwerden oder Abmahnungen der Konkurrenz. Daß die Anzeigen bei der Zielgruppe we-

sentlich besser ankommen, zeigt eine Anzeigenanalyse über das Imageprofil einer Ferrari-Anzeige.

SIXT FERRARI-ANZEIGEN-IMAGEPROFIL

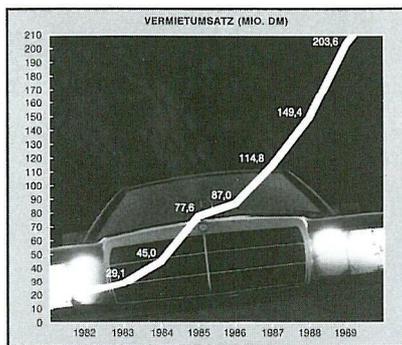


**ERFOLG**

*Was hat die Kampagne bewirkt?*

Die Sixt AG konnte allein im Geschäftsjahr 1989 einen Gesamtumsatz einschließlich Leasing von ca. 600 Millionen gegenüber 405 Millionen DM im Vorjahr verzeichnen.

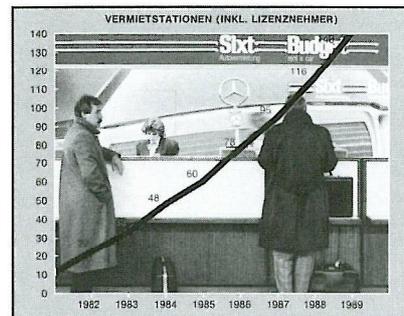
Der Vermietumsatz 1989 erhöhte sich um ca. 36 % auf 203 Millionen gegenüber 149 Millionen im Vorjahr. Die Sixt AG wächst damit deutlich schneller als die Automietbranche und dürfte damit die zweitgrößte Autovermietgesellschaft sein.



Über 370 Millionen DM wurden in neue Fahrzeuge investiert. Damit wurde die Mietwagenflotte im Jahr 1989 auf 10.000 Fahrzeuge erweitert.



Am Jahresende waren inklusive Lizenznehmerstationen 140 Vermietstationen in Betrieb. 24 Vermietstationen wurden 1989 neu eröffnet.



*Was Sixt sich sonst noch alles leistet.*

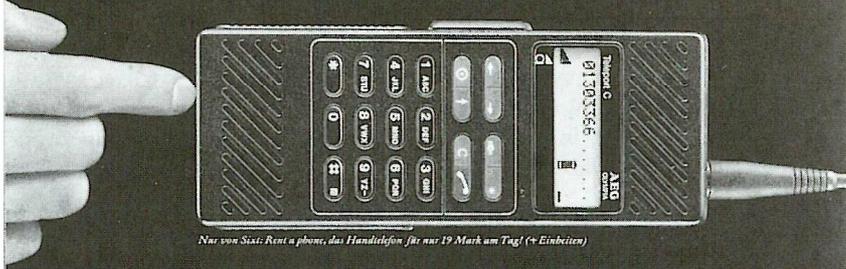
Den Ruf, innovativer als die Konkurrenz zu sein, prägt das erfolgreiche Markenimage von Sixt. Um diese Innovationsfähigkeit und den Mut, immer wieder gegen den Strom zu schwimmen auch in der Werbung herausstellen zu können, wurden eine Reihe von Ideen aus der Taufe gehoben.

Das Special Cars & Bikes-Programm, mit dem man nicht nur so exclusive Fahrzeuge wie den Mercedes 500 SL, das neue Porsche Carrera Cabrio und den Mercedes Geländewagen mieten kann, sondern auch den Ferrari 328 GTS und drei Klassiker von Harley Davidson.

Den Rent-o-mat, einen Selbstbedienungsautomaten, der schon vor dem Abflug das Mietauto am Zielflughafen bereitstellt und den Mietvertrag ausdruckt.

SIXT (GOLD - EFFIE 1990)

# Sixt fährt wieder voraus. Diesmal ohne Auto.



*Nur von Sixt: Rent a phone, das Handtelefon für nur 19 Mark um Tag! (\* Einheiten)*

SIXT-KUNDEN SIND SCHNELLER AM ZIEL: Als erste Autovermietung bietet Sixt das mobile AEG Handtelefon an. Es wiegt nur ein paar hundert Gramm, ist winzig klein, aber so leistungsstark, daß Sie von überall telefonieren können und selbst überall erreichbar sind. Das alles zum typischen Sixt-Tarif. Buchen Sie zum Ortstarif unter 01 30/33 66! Sixt AG, Dr.-Carl-v.-Linde-Str. 2, 8023 München-Pullach, Btx \*336 60#. FIRST CLASS FAHREN, ECONOMY BEZAHLEN.

**Sixt** **Budget**  
Autovermietung rent a car

Die Mobiltelefon-Anzeige



Die Harley-Anzeige

Die Sixt/Visa-Card, mit der man nicht nur den Mietwagen, sondern weltweit alles bezahlen kann: Von der Armbanduhr in Arendorf bis zur Zimmerrechnung in Zimbabwe.

Oder das Rent a phone und rent a fax Programm, das das Autotelefon ohne Aufpreis brachte und in manchen Modellen ein Faxgerät anbietet.

*“Ich beschäftige mich nicht mit der Konkurrenz. Wir müssen Konkurrenz für andere sein.”*

Ein Erfolgsrezept, das nicht nur für Erich Sixt und die Sixt AG, sondern auch für ihre Werbung gilt. Denn auch sie will sich in ihren Anzeigen und Aktionen nicht an Marketing- oder Creativ-Strategien des Wettbewerbs messen. Sondern eigene Inhalte, eigene Bilder und eine eigene Sprache vermitteln, an der andere sich zu orientieren haben.