

LYFT MAAKTE
ONLANGS BEKEND
DE STAP TE MAKEN
NAAR KLASSIEKE
AUTOVERHUUR

de stap te maken in de richting van de klassieke autoverhuur.

SPRONG NAAR VS

Obst waarschuwt dat de sharing-diensten nog klein zijn. Commerzbank heeft de activiteiten van Sixt op hun waarde geschat. De bijdrage aan de omzet is bescheiden, afgezet tegen de aandacht die eraan wordt besteed. Commerzbank schat de bijdrage aan de groepsomzet op 2 procent in 2021.

De sprong naar de competitieve Amerikaanse markt lijkt een stuk belangrijker. Die maakte het bedrijf in 2011. De internationale bekendheid van Sixt is de laatste jaren sterk toegenomen, volgens Reeh van UBS. De omzet komt nu voor meer dan 60 procent vanuit het buitenland. In 2013 was dat nog minder dan een derde. Het kan helpen de verwachte lichte teruggang op de Duitse markt te compenseren.

De omzet in de VS groeide met 30 procent ten opzichte van een jaar eerder. De verwachting is dat Sixt de Amerikaanse markt verder zal penetreren met nieuwe locaties op luchthavens. "Dat was eerst nog verliesgevend", zegt Obst. "De marges zijn nu nog heel bescheiden, maar dat zal verbeteren." Commerzbank rekent op een verdrievoudiging van deze marges op termijn. De expansiestrategie is nu gericht op het winnen van marktaandeel in het buitenland. Samen met de investeringen in mobiliteitsdiensten vormen ze de reden waarom de omzetgroei van Sixt zich nog niet vertaalt in een beter resultaat onder de streep.

"Over tien jaar hebben we waarschijnlijk 2000 locaties in de Verenigde Staten", zei de visionair Erich Sixt twee jaar geleden in het Amerikaanse blad *Fortune*. "Ik wil graag een Amerikaans bedrijf worden." De kop boven het artikel prikkelde de interesse van beleggers. "De grootste autoverhuurfirma waar je nog nooit van gehoord hebt." Inmiddels is Sixt steeds meer een begrip in het land van de onbegrensde mogelijkheden. Ook op de effectenbeurs.



– Column –

De beste investering

De smartphone is onze nieuwe beste vriend.

De een gebruikt hem voor statusupdates en verzamelt obsessief hartjes en duimpjes. De ander checkt constant zijn e-mails, leest het laatste nieuws of kijkt filmpjes die laten zien hoe fantastisch andere mensen leven.

Wat als je zou besluiten één uur per dag je telefoon uit te schakelen om in jezelf te investeren? Als je elke dag die tijd zou gebruiken om te lezen, na te denken, te schrijven, of cursussen te volgen om zo stap voor stap je kennis te vergroten en je vaardigheden te verbeteren?

Je terugtrekken en de ruis om je heen uitschakelen, kan het verschil maken tussen stilstand en ongekend succes. Neem Charlie Munger, zakenpartner van Warren Buffett. Als jonge advocaat nam hij het besluit om één uur per dag aan zijn belangrijkste klant te verkopen: zichzelf. De gederfde inkomsten nam hij voor lief.

In het uur dat hij zo had vrijgemaakt, las hij over alles wat hem interesseerde – van vastgoed en beleggen tot kunst en wetenschap. Munger ziet die investering als het fundament voor zijn latere succes. Hij gelooft er zozeer in, dat hij met de jaren het aantal uren dat hij in boeken of bespiegelingen is verzonken, alleen maar heeft uitgebreid.

We schrijven in deze column veel over hoe je je geld verstandig kunt beleggen. Over het vergroten van je financial capital. Maar wat het voorbeeld van Munger duidelijk maakt, is dat je financiële en emotionele welzijn begint met investeren in je human capital.

Ook hier geldt het rente-op-rente-effect. Als we elk jaar een paar procent wijzer worden, groeit onze kennis en kunde in absolute zin steeds sneller en daarmee het potentieel om ons menselijk kapitaal om te zetten in financieel kapitaal. Maar het emotionele rendement is misschien nog wel belangrijker. Weinig dingen leiden tot meer geluk en tevredenheid dan het leren van iets nieuws. De beste investering ben je zelf.



MARIUS KERDEL EN JOLMER SCHUKKEN

zijn oprichters van Triple Partners en auteurs van *De Beleggingsillusie*
www.debeleggingsillusie.nl