



bedrijven staan financieel onder druk. Consolidatie en verschuivingen in de verdeling van het marktaandeel is waarschijnlijk.

Beleggen in autoverhuurbedrijven is niet zonder risico. Internationale spanningen, virussen en inzakkende economieën zetten een rem op het reizen. “De markt voor huurauto’s is zeer procyclisch, gezien de grote blootstelling aan economische groei en toerisme”, aldus analist Sabrina Reeh van UBS. “Een eventuele economische terugval leidt tot lagere uitgaven voor reizen, van zowel zakelijke als recreatieve klanten.” In een recessie kan een verhuurbedrijf blijven zitten met oudere wagens.

SIXT ZIET UBER ALS CONCURRENT

Analisten zijn over het algemeen te spreken over Sixt. Het is de meest winstgevende speler in de groep, aldus zakenbank Berenberg. Volgens Commerzbank-analist Adrian Pehl heeft Sixt “de verhuurmarkt voortdurend overtroffen op het gebied van omzetgroei en marge”.

PREMIE GERECHTVAARDIGD

Sabrina Reeh van UBS vindt een “aanzienlijke” premie voor Sixt gerechtvaardigd. De omzet groeit sneller dan bij concurrenten, de winstgevendheid was hoger en er is minder risico op wanbetaling.

Ze wijst erop dat Sixt gunstige overeenkomsten heeft met de voornamelijk Duitse autofabrikanten. Voertuigen worden na gemiddeld een half jaar terug verkocht. Dat is snel in vergelijking met de concurrenten die dat pas na anderhalf tot twee jaar doen. Meer dan 90 procent van de autoverhuurvloot is hierdoor afgedekt. De wagens gaan terug naar de fabrikant tegen een vooraf overeengekomen prijs. Slechts een klein deel van de vloot, minder dan 10 procent, wordt verkocht via de tweedehandswagenmarkt. Het risico dat Sixt zwaar moet afboeken op auto’s met een teruggelopen restwaarde is kleiner dan bij concurrenten.

“Het verschil zit hem ook in de strategie”, licht de analist uit Frankfurt toe. “Sixt heeft zich gepositioneerd op een niche in de autoverhuurmarkt en richt zich op een premium aanbod met goede service. Ongeveer de helft van de vloot is afkomstig van Audi, Mercedes en BMW.”

Alle verhuurbedrijven proberen het voortouw te nemen in wat ze de mobiliteitsrevolutie noemen. Consumenten zien vervoer steeds meer als een on-demand en gepersonaliseerde dienstverlening. De toegenomen bezorgdheid over het klimaat kan de internationaal opererende mobiliteitsdienstverleners bovendien helpen in hun verhaal dat ze bijdragen aan een vermindering van het aantal auto’s op de weg.

Sixt ziet zichzelf als een van de spelers in de nieuwe wereld van de verkoop van mobiliteitsdiensten via digitale platforms, op het mobieltje. Het boekingsproces voor huurauto’s wordt gedigitaliseerd.

APP

Via de app biedt Sixt toegang tot de diensten van meer dan 1500 partners. In Duitsland werkt het samen met de taxicentrales, in de VS met Lyft, in Spanje met Cabify en in Frankrijk met Le Cab.

De opportunistische Erich Sixt mag graag roepen dat mensen in de toekomst geen eigen auto meer hebben. “Het is volkomen irrationeel om een auto te kopen”, zei Sixt bij een cijferpresentatie vorig jaar. “De Duitser heeft een bijna neurotische relatie met de auto”, schimpte hij ooit.

Sixt zegt Uber als concurrent te zien. Het laat geen gelegenheid onbenut om te benadrukken dat Uber verliesgevend is terwijl Sixt winst maakt.

“Sixt doet het goed in vergelijking met de belangrijkste concurrent in Duitsland, ShareNow”, oordeelt Reeh die aanraadt het aandeel te kopen.

Maar zijn de nieuwe mobiliteitsdiensten wel zo lucratief? De Duitse hoogleraar Ferdinand Dudenhöffer heeft zijn twijfels. Uit zijn cijfers blijkt dat de behoefte van de Duitser aan een eigen auto juist toeneemt, zelfs in de grote steden die worstelen met verkeersinfarcten. Hij waarschuwt dat autodelen nog geen grote vlucht neemt in Duitsland.

De grote autofabrikanten waren de markt agressief opgekomen. Maar nu twijfelen ze over de bedrijfsmodellen. General Motors bouwt zijn dienst Maven af. Ford trok de stekker uit shuttledienst Chariot. Autofabrikanten als Citroën, Mazda en Opel hadden autodeeldiensten, maar die zijn alweer beëindigd. In november kondigde het Duitse Bosch aan dat het stopt met het scooterdeelbedrijf Coup en andere mobiliteitsdiensten.