

Sixt

## FAMILIENUNTERNEHMEN MIT KONTINUITÄT UND SUBSTANZ

Die Sixt SE setzt ihre Wachstumsstory mit dem Fokus auf das Premiumsegment und der Expansion in Nordamerika fort. Auch in angespannten Zeiten bewährt sich die Strategie.

Die Qualität eines Unternehmens zeigt sich gerade in schwierigen Zeiten – auch bei der Sixt SE. Denn eigentlich ist kein Grund ersichtlich, warum ein Autovermieter in dem herausfordernden Jahr 2025 einen Rekordumsatz einfährt und dabei auch noch die Rendite steigert. Sixt ist das gelungen, trotz der konjunkturellen Schwäche und der Verunsicherung bei vielen Verbrauchern. „In der aktuellen Marktsituation ist ein Umsatzrekord nicht selbstverständlich – zumal wir nicht um jeden Preis, sondern profitabel wachsen“, sagt Alexander Sixt, der das Unternehmen zusammen mit seinem Bruder Konstantin leitet.

Sixt ist ein traditionsreiches, über 100 Jahre altes Familienunternehmen, das in vierter Generation betrieben wird und in der sich strategische Kontinuität offenbar auszahlt. Gegründet wurde es 1912 von Martin Sixt. Erich Sixt, der Vater von Alexander und Konstantin, prägte die Firma maßgeblich und trieb die Expansion voran.

Das Aktienkapital der Sixt SE ist aufgeteilt in Stamm- und Vorzugsaktien. Knapp mehr als ein Drittel der Anteilsscheine sind Vorzüge, die zu 100 % im Streubesitz gehalten werden. Die Stammaktien gehören zu 58,3 % der Familie Sixt, der Rest befindet sich im Streubesitz. Beide Aktiegattungen können etwas andere Verläufe an der Börse nehmen. So werden die Vorzüge aktuell nur um 9,1 % unter dem 52-Wochen-Hoch notiert, während der Abstand bei den Stämmen 27,7 % beträgt. Beide Notierungen haben in der zweiten

März-Hälfte kräftig zugelegt. Die Vorzüge stiegen in der Zeit vom 23.03. bis 23.04.2026 um 24 % auf € 60,70, der Kurs war in diesem Zeitraum aber auch schon bei € 64,90. Die Stämme kletterten um 23,7 % auf € 71,35 und erreichten zwischenzeitlich € 77,60.

### Satter Anstieg beim EBT

Im Geschäftsjahr 2025 belief sich der erzielte Rekordumsatz auf € 4,28 (4) Mrd., das sind 7 % mehr als im Vorjahr, währungsbereinigt sogar 8,7 %. Die Zahlen belegen aber auch, dass das Management die Priorität auf den Gewinn setzt. Das EBT konnte deutlich überproportional um 19,5 % auf € 400,5 (335,2) Mio. zulegen. Die EBT-Marge stieg um einen Prozentpunkt auf 9,4 (8,4) %. Umsatz und EBT sowie die Eigenkapitalquote hebt der Vorstand als wichtigste Steuerungsgrößen heraus. Daneben wird das Corporate EBITDA als Steuerungsgröße für die operativen Segmente herangezogen, das sich um 18,3 % auf € 662,2 (560) Mio. erhöhte. Unter dem Strich wurde der Konzerngewinn um 17,2 % auf € 285,8 (243,9) Mio. getrieben. Das Ergebnis je Stammaktie kletterte auf € 6,08 (5,19) und das Ergebnis je Vorzugsaktie auf € 6,10 (5,21).

Die Eigenkapitalquote ging bei einem auf € 2,15 (2,13) Mrd. erhöhten Eigenkapital auf 30,1 (32,5) % zurück. Der Grund ist die um 9 % auf € 7,14 (6,55) Mrd. ausgeweitete Bilanzsumme, die wiederum zum großen Teil auf den Ausbau der Fahrzeugflotte zurückzuführen ist. Die Flotte (ohne Franchisenehmer) wuchs 2025 um 6,9 % auf 196 900 (184 300) Autos an. Der Wert der Flotte stieg um 7,3 % auf € 4,42 (4,12), was – typisch für Autovermieter – überwiegend über Fremdkapital finanziert wird. So wundert es

nicht, dass sowohl die langfristigen als auch die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten angestiegen sind. Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten legten um 6,2 % auf € 2,93 (2,76) Mrd. und die kurzfristigen um 88,9 % auf € 695 (368) Mio. zu.

Zur Finanzierung – insbesondere des Ausbaus der Fahrzeugflotte – wurde im Januar 2025 eine fünfjährige Anleihe über € 500 Mio. platziert. Das starke internationale Investoreninteresse und die vierfache Überzeichnung bei einem Kupon von 3,25 % haben das Vertrauen des Kapitalmarkts in die finanzielle Stärke von Sixt unterstrichen, heißt es seitens des Unternehmens.

Zum lediglich moderaten Anstieg des Eigenkapitals muss gesagt werden, dass hier negative Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von € 138,9 Mio. belasteten. Bereinigt um diesen Effekt beträgt der Anstieg des Eigenkapitals 7,57 % anstatt der tatsächlichen 1,04 %. Die Eigenkapitalquote lag aber zum Ende des Jahres 2025 immer noch deutlich über dem vom Vorstand festgelegten Wert von 20 %, der nicht unterschritten werden soll.

### Premium-Strategie als Alleinstellungsmerkmal

Die Strategie des Vorstands scheint also aufzugehen. Beeindruckend ist vor allem die Kontinuität in der Entwicklung. „Sixt hat seit 2019 seinen Umsatz im Mobilitätsgeschäft um über 70 % gesteigert und blickt inzwischen auf 18 aufeinanderfolgende Rekordquartale zurück“, sagt CFO Dr. Franz Weinberger in unserem Interview (s. S. 10). Zu den zentralen Bausteinen der Unternehmensstrategie gehört die konsequente Ausrichtung auf das Premiumsegment, das Sixt als Alleinstel-

**Sixt SE, Pullach**

**Branche:** Mobilität

**Telefon:** 089 / 74444-5104

**Internet:** www.about.sixt.com

**ISIN DE0007231326**, 30,367 Mio. St.-Aktien,

**ISIN DE0007231334**, 16,576 Mio. Vz.-Aktien

Gesamt-AK € 120,175 Mio.

**Börsenwert:** € 3,17 Mrd.

**Aktionäre:** Erich Sixt Verm.-verw. GmbH 58,3 %, Streubesitz 41,7 % (St.); Streubesitz 100 % (Vz.)

**Kennzahlen** **2025** **2024**

**Umsatz** 4,28 Mrd. 4,02 Mrd.

**EBIT** 543 Mio. 483 Mio.

**Konzernergebnis** 286 Mio. 244 Mio.

**Ergebnis je Aktie** 6,09 5,20

**EK-Quote** 30,1 % 32,5 %

**Kurs am 23.04.2026:**

€ 71,35 (Xetra), 98,70 H / 57,7 T (St.);

€ 60,70 (Xetra), 66,80 H / 49,65 T (Vz.)

**KGV 2026e 11; KBV 1,6 (St.), 1,3 (Vz.) (12/25)**



*Der Kurs ist nach einem starken Aufschwung im März wieder im Fallen.*

**FAZIT:** Die Stammaktien werden bei einem erwarteten Gewinn je Aktie für 2028 von ca. € 8,20 mit einem KGV von rund 8,7 bewertet. In den vergangenen fünf Jahren lag die KGV-Bewertung bei etwa 15. Die aktuellen Kursziele von Analysten liegen zwischen € 82 und 125 und erscheinen plausibel oder sogar defensiv. Schließlich präsentiert sich die **Sixt SE** mit den 2025er-Zahlen in intakter Verfassung und hat aktuell einen deutlichen Abstand zum 52-Wochen-Hoch. Angesichts der jüngsten Kursvolatilität empfiehlt es sich, einen günstigen Einstieg abzuwarten. Von den Q1-Zahlen, die am 13.05.2026 bekanntgegeben werden, erwarten wir keine Überraschungen. Die Vorzüge werden tendenziell mit geringerem KGV bewertet.

lungsmerkmal im Markt betrachtet. Rund 56 % der Flotte bestehen aus Premiumfahrzeugen. Darunter sind vor allem Fahrzeuge von Marken wie Audi, BMW, Mercedes und Volvo, aber auch Porsche oder Maserati. Im vergangenen Jahr wurde eine neue Fahrzeugdarstellung eingeführt, dank der die Kunden über mehr Informationen bei der Buchung verfügen und die den Absatz von Premiumfahrzeugen fördert.

Zudem setzt Sixt die Priorität klar auf Profitabilität und achtet daher darauf, die Flotte nur im Rahmen der Nachfragesteigerung auszuweiten, da dies einen großen Kosteneffekt hat. Das Flottenwachstum des Jahres 2025 von 6,9 % liegt daher auch unterhalb des währungsbereinigten Wachstums von 8,7 %. Bei der Internationalisierung wird weiterhin der Fokus auf die Expansion in Nordamerika gesetzt, da dort auch künftig großes Potenzial gesehen wird.

Innovation ist eine weitere Säule der Unternehmensstrategie. 2025 wurde die Nutzung von intelligenten Tools zur Effizienzsteigerung im Flotteneinsatz ausgebaut, die auch Hinweise für die Wartung und zum Verschleiß an den Fahrzeugen liefern. Mit Sixt Carhub wurde eine digitale Plattform für den professionellen An- und Verkauf von Flottenfahrzeugen geschaffen – auch für externe Partner wie Leasinggesellschaften, Banken, Versicherungen und OEMs. Mit Sixt One wurde im vierten Quartal die Mobilitätsplattform um ein skalierbares, vollständig digital integriertes globales Kundenbindungsprogramm erweitert.

### Auslandsmärkte als Wachstumstreiber

Sixt berichtet regional über drei Segmente: Inland, Europa und Nordamerika. Die Zahlen zeigen, wie wichtig die Internationalisierung für die Konzernentwicklung ist. Die höchsten Umsätze werden mit € 1.74 (1.54) Mrd. in Europa (ohne Deutschland) erzielt. Mit 12,6 % Wachstum ist die Entwicklung

*Sixt setzt auf Premiumfahrzeuge. Bereits 56 % der Flotte fallen in dieses Segment. Die Strategie hat Erfolg.*



dynamischer als im Gesamtgeschäft. Nordamerika ist mit € 1.37 (1.31) Mrd. das zweitgrößte Segment, das allerdings nur um 4,2 % zulegte. Stark beeinträchtigt ist diese Zahl allerdings von der Entwicklung der Währungskurse. Währungsbereinigt konnte das Geschäft in den USA und in Kanada um beachtliche 9 % gesteigert werden. Noch geringer war der Zuwachs mit 2,6 % in Deutschland. Die sonstigen Märkte spielen mit € 11 (8) Mio. nur eine untergeordnete Rolle.

Eine längerfristige Betrachtung zeigt aber, dass vor allem Nordamerika das Wachstum in den vergangenen Jahren befeuerte. In den vergangenen fünf Jahren stieg dort der Umsatz um 134 %. Deutschland wuchs um 57,4 % und Europa um 83,8 %. In den sonstigen Märkten ging er um 15,4 % zurück.

Sixt unterscheidet zwischen „Corporate Ländern“ und „Franchise Ländern“. Bedeutsam für das Geschäft sind vor allem die Regionen mit eigenen Länderorganisationen. In anderen Märkten ist man mit Franchisenehmern oder Kooperationspartnern vertreten. Mit Franchisenehmern war Sixt 2025 in insgesamt 100 Märkten präsent.

Zu den Risiken für das Sixt-Geschäft zählen unter anderem die Entwicklung der Kaufkraft der Verbraucher sowie die konjunkturelle Entwicklung, die sich auf die Ge-

schäftsreise-Tätigkeit auswirken kann.

Grundsätzlich besteht im Geschäft von Autovermietern das Risiko, wie sich die Restwerte der Fahrzeuge entwickeln. Sixt ist aber gelungen, die sogenannte Non-Risk-Quote, also den Anteil an Fahrzeugen deren Restwertrisiko nicht selbst getragen wird, 2025 auf 82 % zu heben. In den USA muss indes das Restwertrisiko noch überwiegend selbst getragen werden.

### Prognose: Verlangsamtes Wachstum

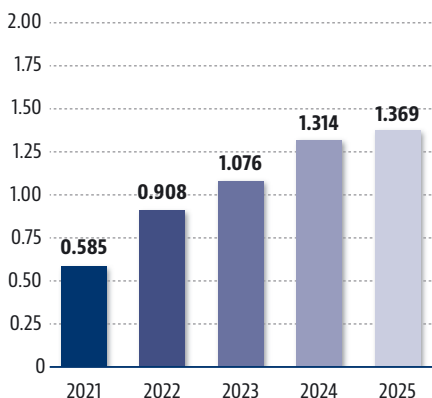
Für das Geschäftsjahr 2026 geht der Vorstand trotz der geopolitischen Risiken von weiterem, allerdings verlangsamtem, Wachstum aus. Der Umsatz wird auf € 4.45 bis 4.6 Mrd. taxiert, das entspricht einem Wachstum von 4 bis 7,5 %. Die EBT-Rendite soll bei 10 % liegen. Diese Vorhersagen decken sich mit den Erwartungen am Markt. Die EBT-Rendite würde damit auch schon den Wert erreichen, der langfristig angestrebt und mit „mindestens 10 %“ angegeben wird.

Der am 17.06.2026 stattfindenden HV soll eine um € 0.50 je Aktie erhöhte Dividende von € 3.20 (2.70) je Stamm- und € 3.22 (2.72) je Vorzugsaktie vorgeschlagen werden, die einer Dividendenrendite von 4,5 bzw. 5,3 % entspricht.

**Michael Gneuss**

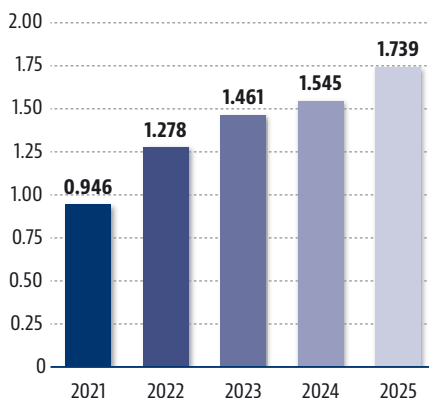
## DEUTSCHLAND-GESCHÄFT STAGNIERT

**Nordamerika**  
Umsatz in Mrd. €

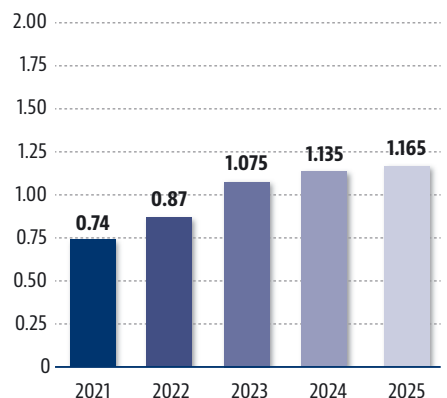


Quelle: Sixt SE

**Europa**  
Umsatz in Mrd. €



**Deutschland**  
Umsatz in Mrd. €



Sixt

## „WIR AGIEREN AUS EINER POSITION DER STÄRKE“

Die Sixt SE hat 2025 einen Rekordumsatz präsentiert und auch den Gewinn deutlich gesteigert. CFO Dr. Franz Weinberger erklärt im Interview, warum er trotz der global herausfordernden Zeiten weiterhin mit einer positiven Entwicklung seines Unternehmens rechnet.

**NJ: Welche Faktoren machen Ihnen für die Zukunft die größten Hoffnungen für Ihr Geschäft?**

**Dr. Weinberger:** Unsere Erwartungen für die Zukunft gründen auf einem robusten Fundament: Sixt hat seit 2019 seinen Umsatz im Mobilitätsgeschäft um über 70 % gesteigert und blickt inzwischen auf 18 aufeinanderfolgende Rekordquartale zurück. Das zeigt, dass unser Geschäftsmodell nicht nur in Boom-Phasen, sondern auch in herausfordernden Zeiten funktioniert. Und unsere Wachstumsmöglichkeiten sind enorm. Nehmen wir zum Beispiel Nordamerika: Mit einem Gesamtmarktvolumen von rund USD 40 Mrd. sind die USA der größte Autovermietungsmarkt weltweit – und Sixt hat dort 2025 erstmals die Marke von USD 1.5 Mrd. Umsatz überschritten. Wir sind dort erst am Anfang unserer Möglichkeiten.

**NJ: Worauf legen Sie strategisch derzeit den Fokus?**

**Dr. Weinberger:** Strategisch verfolgen wir konsequent drei miteinander verzahnte Schwerpunkte: erstens die weitere Stärkung unserer Premiumpositionierung, zweitens eine disziplinierte, nachfrageorientierte Flottensteuerung und drittens die Investition in Technologie und Marke. Zur Premium-Strategie: 2025 haben wir die Anzahl der Premiumfahrzeuge in unserer Flotte um mehr als 20.000 Fahrzeuge auf einen neuen Rekord gesteigert. Der Premiumanteil entspricht wertmäßig 56 %. Damit setzen wir uns klar von der Strategie und dem Angebot unserer Wettbewerber ab. Parallel investieren wir gezielt in Technologie, Automatisierung und unsere Sixt-App als zentrales Zugangportal zu unserem Mobilitäts-Ökosystem.

**NJ: Welche Markttrends haben Ihnen im vergangenen Jahr Rückenwind gegeben?**

**Dr. Weinberger:** 2025 gab es zunächst einmal erheblichen Gegenwind insbesondere durch den Government Shutdown in den USA, den längsten der Geschichte, und eine große Verunsicherung der Verbraucher dort. Angesichts der mannigfaltigen Krisen rechnen wir ehrlicherweise nicht mit einer deutlichen Verbesserung. Aber die konsequente Umsetzung unserer eben genannten Strategie hat es uns trotzdem erlaubt zu wachsen. Dem bleiben wir auch 2026 treu. Unser Ziel bleibt es, jedes Jahr mehr Kunden für unsere Produkte, unseren Service und unsere Plattform zu begeistern.

**NJ: Worin sehen Sie Wettbewerbsvorteile für Sixt?**

**Dr. Weinberger:** Der Wettbewerb in der Mietwagenbranche ist sehr intensiv, aber Sixt hat sich durch klare Differenzierung eine starke Position erarbeitet. Entgegen dem Branchentrend konnten wir 2025 in allen Regionen wachsen und die Marktposition in jedem regionalen Segment weiter ausbauen – das spricht für die Stärke unseres Geschäftsmodells. Unsere Wettbewerbsvorteile beruhen neben der konsequenten Premiumpositionierung und unserer Technologieführerschaft auch auf unsere finanzielle Stärke: Mit einer Eigenkapitalquote von über 30 % und einem Investment-Grade-Rating von S&P – BBB mit stabilem Ausblick – agieren wir aus einer Position der Stärke.

**NJ: Worauf legen Sie im Hinblick auf die weitere Internationalisierung Ihre Prioritäten?**

**Dr. Weinberger:** Die klare Priorität liegt auf dem weiteren Ausbau in Nordamerika. Der US-amerikanische Mietwagenmarkt ist, wie geschildert, mit rund USD 40 Mrd. der größte Autovermietungsmarkt weltweit. Sixt hat dort seit 2019 seinen Umsatz nahezu verdreifacht. Dennoch haben wir dort mit rund 3,5 % noch einen deutlich kleineren Marktanteil als in Europa. Mit unserer Präsenz an den 53 Top-Flughäfen der USA sind die Grundlagen gelegt. Aber auch in Europa, mit Kernmärkten wie Deutschland, setzen wir auf weiteres Wachstum und konnten dies auch 2025 mit einem Wachstum von 12,6 % erneut unter Beweis stellen. In knapp 100 weiteren Regionen weltweit treiben wir das Wachstum über Franchise-Partnerschaften voran.

**NJ: Wie nutzen Sie Künstliche Intelligenz?**

**Dr. Weinberger:** Künstliche Intelligenz ist für uns kein Selbstzweck, sondern ein konkretes Werkzeug zur Effizienzsteigerung und Umsatzoptimierung. Wir setzen KI entlang der gesamten Wertschöpfungskette ein: insbesondere in der Flottenplanung und -steuerung, in der Automatisierung von Back-Office-Prozessen sowie im Kundenservice.

**NJ: Wie gut sind Sie in das neue Jahr gestartet?**

**Dr. Weinberger:** Wir sind erwartungsgemäß gestartet. Grundsätzlich ist das erste das saisonal schwächste Quartal. Das Hauptgeschäft machen wir im Sommer. Letztes Jahr hatten wir in Q1 einen Verlust vor Steuern von € 17,5 Mio. Der Wert war insbesondere durch erhöhte Fahrzeugabschreibungen in den USA belastet. Wir erwarten, dass wir den Verlust in diesem Jahr deutlich reduzieren können. Diese Erwartung spiegelt sich in den aktuellen Analystenschätzungen wider. Konkrete Zahlen zum ersten Quartal 2026 werden wir am 13. Mai veröffentlichen.



*Dr. Franz Weinberger ist seit Ende 2013 für die Sixt SE tätig, seit Juni 2024 als Chief Financial Officer.*

**NJ: Für 2026 haben Sie ein etwas langsames Wachstum angekündigt. Warum und wann erwarten Sie wieder höhere Umsatzzanestiege?**

**Dr. Weinberger:** Die Guidance von € 4,45 bis 4,60 Mrd. für 2026 impliziert am oberen Ende ein Wachstum von knapp 7,5 %. Vor dem Hintergrund eines nach wie vor erheblichen Wechselkurseffekts aufgrund des starken Euro und der eingetrübten Wirtschaftslage in vielen unserer Märkte ist das durchaus ambitioniert. Nehmen wir Europa zum Beispiel: Dort haben sich die makroökonomischen Bedingungen seit Jahresbeginn erneut eingetrübt. Aktuell erwartet der Internationale Währungsfonds in der Eurozone ein Wachstum von nur 1,1 % – wenn überhaupt. Für Sixt steht dabei ohnehin stets profitables Wachstum im Vordergrund.

**NJ: Wie schaffen Sie es, angesichts dieser Entwicklung die Profitabilität zu stützen?**

**Dr. Weinberger:** Das Wichtigste ist eine knappe Flottenhaltung. Also eine Flotte, die innerhalb der Nachfrage liegt. Dadurch sichern wir hohe Auslastung und vermeiden Ertragsseinbußen durch Leerstand.

**NJ: Was sind Ihrer Ansicht nach die wichtigsten Argumente für Ihre Aktie?**

**Dr. Weinberger:** Sixt verbindet als Investment entscheidende Qualitäten. Wachstumsmöglichkeiten in allen Regionen und die konsequente Erweiterung unseres Mobility-Ökosystems Sixt One durch neue Produkte eröffnen ein enormes Topline-Potenzial. Hinzu kommen unsere historisch belegte Profitabilität und finanzielle Stärke sowie eine attraktive Dividendenpolitik. Wer in Sixt investiert, setzt auf ein Unternehmen mit strukturellem Wachstumspotenzial, bewiesener Profitabilität und einer Eigentümerfamilie, die sich selbst langfristig engagiert – das ist eine Substanz, die man im Nebenwertesegment selten findet.

**NJ: Dr. Weinberger, vielen Dank für das Gespräch.**

**Das Interview führte Michael Gneuss.**