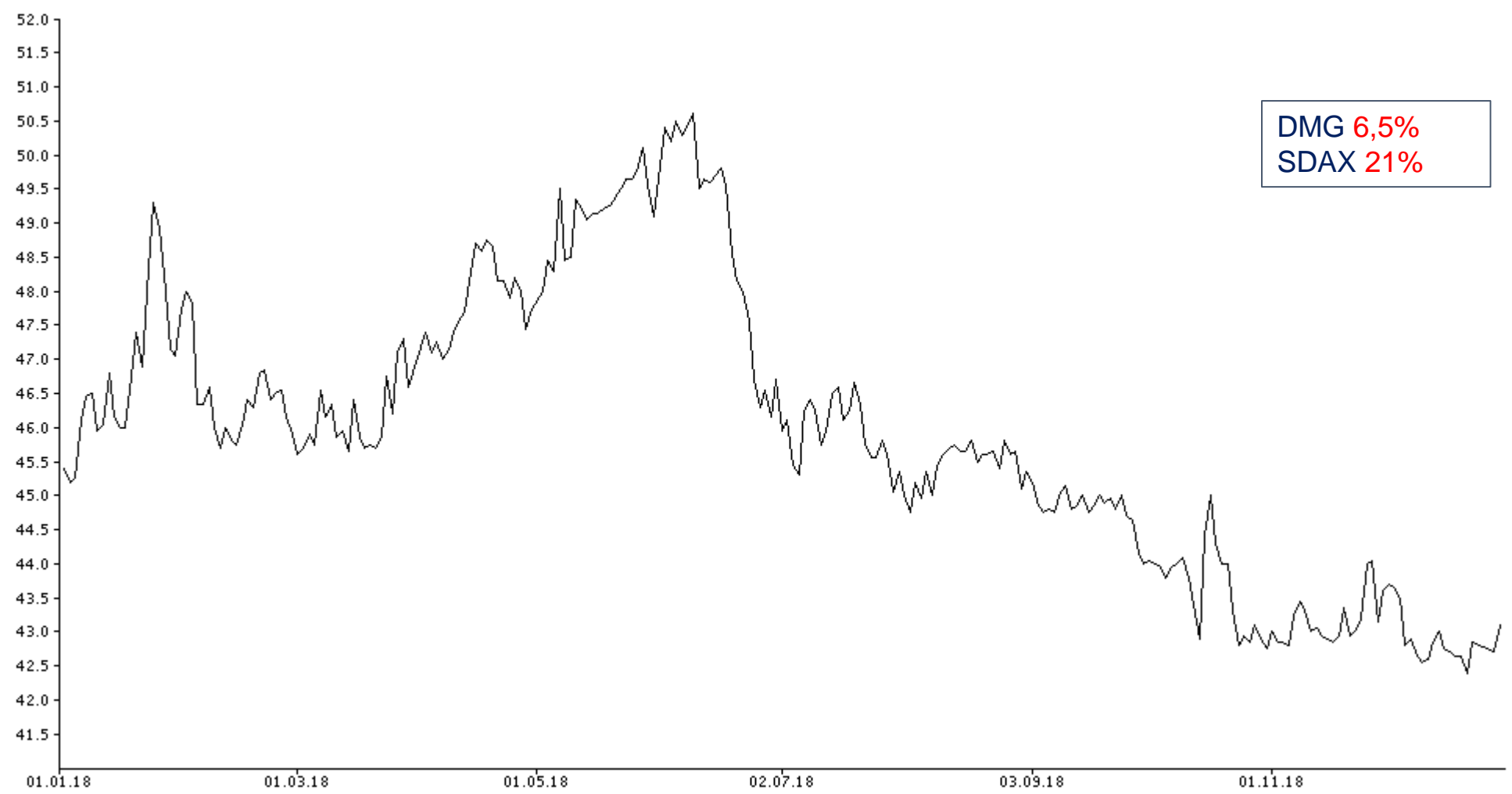


## AGENDA

1. DMG Mori AG
2. Frosta AG
3. Isra Viision AG
4. Jungheinrich AG
5. Krones AG
6. Leroy Seafood Group ASA
7. Schloss Wachenheim AG
8. Sixt SE

# DMG Mori AG

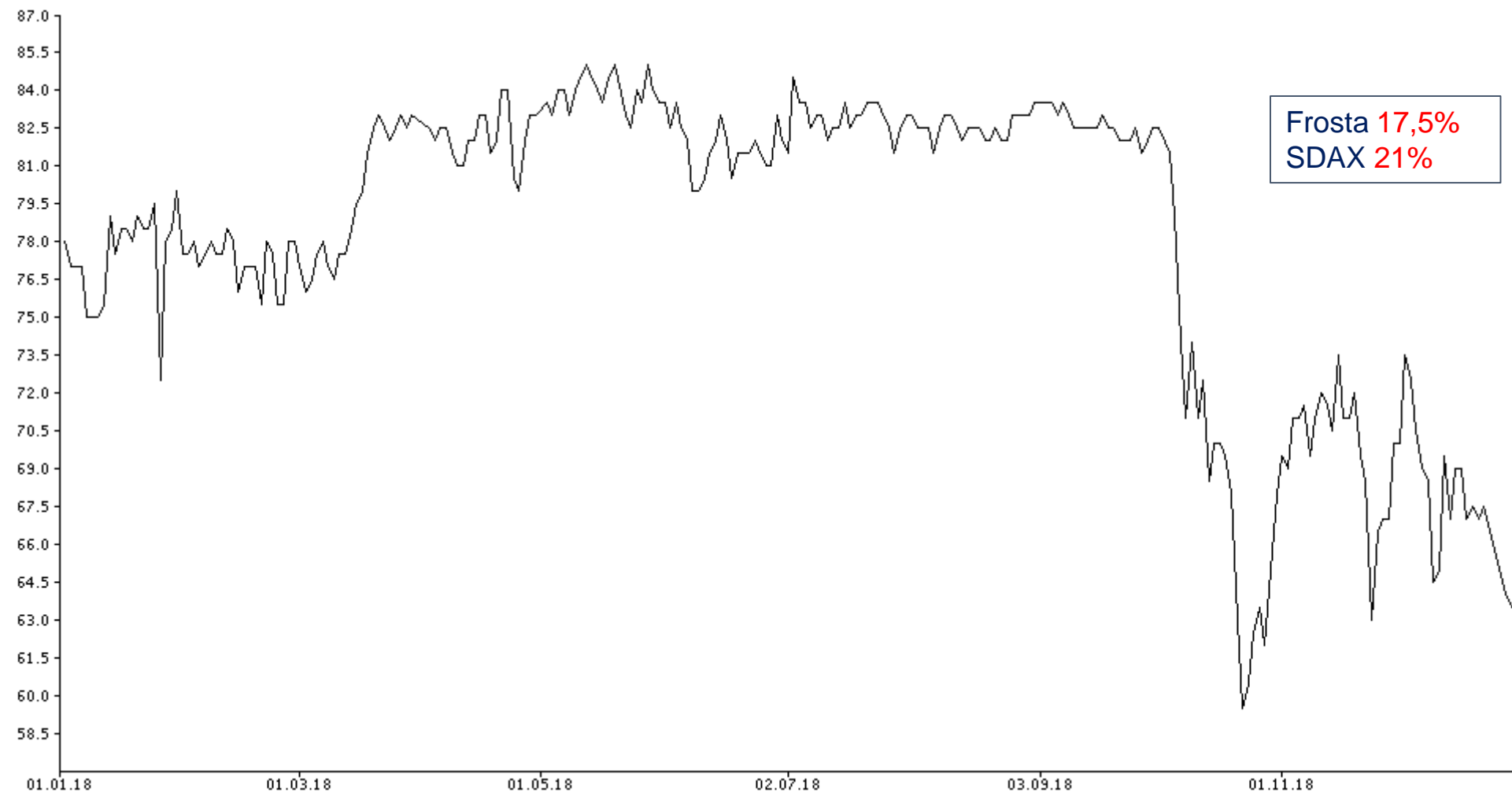


DMG Mori AG - KPIs					
	2014	2015	2016	2017	2018E
<b>Ertrag &amp; Rentabilität</b>					
<b>Umsatz</b>	<b>2.245</b>	<b>2.319</b>	<b>2.279</b>	<b>2.356</b>	<b>2.558</b>
Wachstum %	8,7%	3,3%	-1,7%	3,4%	8,6%
<b>EBIT</b>	<b>174</b>	<b>176</b>	<b>145</b>	<b>188</b>	<b>212</b>
Wachstum %	19,8%	0,8%	-17,5%	29,7%	12,7%
Marge %	7,8%	7,6%	6,4%	8,0%	8,3%
<b>Gewinn</b>	<b>111</b>	<b>149</b>	<b>45</b>	<b>117</b>	<b>136</b>
Wachstum %	30,0%	35,1%	-70,0%	162,0%	16,0%
Marge %	4,9%	6,4%	2,0%	5,0%	5,3%
FCF Marge	1,7%	0,5%	2,2%	1,2%	n/a
Return on Equity	10,0%	12,2%	3,7%	10,1%	n/a
<b>Finanzierung</b>					
EK-Quote	57%	59%	51%	52%	n/a
Gearing	31%	18%	53%	49%	n/a
Dyn. Verschuldungsgrad	10,3	22,7	12,4	20,6	n/a
Interest Cover Ratio	18,0	22,0	16,8	23,5	n/a
Quick Ratio	93%	110%	70%	94%	n/a
Current Ratio	162%	181%	147%	160%	n/a
<b>Marktbewertung</b>					
Marktkapitalisierung (Mrd €)	2.416	3.002	3.654	3.622	3.452
KUV	0,9	0,9	1,2	1,5	1,3
KGV	18,0	13,3	63,2	29,4	25,3
KBV	1,6	1,5	2,4	3,0	2,8
Enterprise Value (Mrd €)	1.822	1.843	2.783	3.377	3.451
EV/Umsatz	0,8	0,8	1,2	1,4	1,3
EV/EBIT	10,5	10,5	19,2	18,0	16,3

**Presse Screen 2018 – Key Points**

- DMG Mori muss den S-Dax doch nicht verlassen. Wie die Deutsche Börse am Donnerstagmittag mitteilte, hatte sie sich bei ihrer Mitteilung vom Mittwochabend geirrt. Von einem Fehler bei der Informationsübermittlung war die Rede.
- In Polen hat DMG Mori eine hochmoderne digitale Werkzeugmaschinen-Fertigungsstätte (60 Mio. EUR) für 700 Mitarbeiter und einem täglichen Produktionsvolumen von 140.000 Teilen eingeweiht. Sie ist heute eine der modernsten Werkzeugmaschinenwerke der Welt. DMG Mori unterstützt seine Kunden auf ihrem Weg zu Industrie 4.0 und IIoT. Um zielorientierte Komplettlösungen anbieten zu können, müssen wir natürlich auch die eigene Digitalisierung vorantreiben», erläutert Dr. Michael Budt. «Angesichts des seit Jahren kontinuierlich wachsenden Auftrags- und Produktionsvolumens – im Bereich der Rumpfmaschinen für die DMG Mori Gruppe und insbesondere in der CLX- und CMX-Baureihe unseres Universalmaschinensegments – wurde die Modernisierung des Famot-Werks mit einer Investition von insgesamt 60 Millionen Euro notwendig», sagt Dr. Michael Budt und fährt fort: «Wir können jetzt unsere Kapazitäten erweitern und ein stetiges Wachstum der Geschäftsentwicklung sicherstellen.» Bis 2020 soll das Famot-Werk mehr als 2000 eigene CLX- und CMX-Werkzeugmaschinen und zusätzlich rund 2000 Rumpfmaschinen sowie mehrere hundert weitere Komponenten und Teile für die Schwestergesellschaften der Gruppe produzieren.
- Das Werkzeugmaschinenunternehmen DMG Mori ist in diesem Jahr mit prall gefüllten Auftragsbüchern weiter auf Rekordkurs. Vorstandschef Christian Thönes sagte der F.A.Z. zur Vorlage der Quartalszahlen, dass die Zeiten einer boomenden Konjunktur wohl vorbei seien. "Wir spüren eine abnehmende Dynamik", sagte er. Die Geschäfte in China wüchsen nicht mehr so stark, es gebe jedoch auch dort weiter Wachstum. In den ersten neun Monaten legten die Bestellungen um 9 Prozent auf 2,27 Milliarden Euro zu, der Umsatz um 12 Prozent auf 1,86 Milliarden Euro. Der operative Gewinn (Ebit) schnellte um 20 Prozent auf 143,1 Millionen Euro.
- Eine durchgängige Automatisierung ist Ziel vieler Fertigungsbetriebe. Rund um seine Produkte baut der Werkzeugmaschinenhersteller DMG Mori deshalb sein Portfolio konsequent aus. Etwa jede vierte bis fünfte Maschine von DMG Mori wird laut Christian Thönes, dem Vorstandsvorsitzenden der Bielefelder Aktiengesellschaft, bereits mit zusätzlicher Automation verkauft. Über 10 000 ausgelieferte Maschinen verfügten dazu bereits über die App-basierte Steuerungs- und Bedienumgebung Celos. Auch die offene, digitale Plattform Adamos baut DMG Mori mit Partnern weiter aus.
- Die Rekordjagd des westfälischen Werkzeugmaschinenkonzerns DMG Mori ist auch im vergangenen Jahr weitergegangen. Das unter dem Namen Gildemeister groß gewordene Unternehmen, das auch wegen seiner Digitalisierungsoffensive zu den technischen Vorreitern der Branche gehört, erreichte im vergangenen Jahr einen Umsatz von knapp 2,35 Milliarden Euro (+4%). Der Auftragseingang legte um 16 Prozent auf 2,75 Milliarden Euro zu. Das operative Ergebnis stieg auf 180 Millionen Euro.

Frosta AG

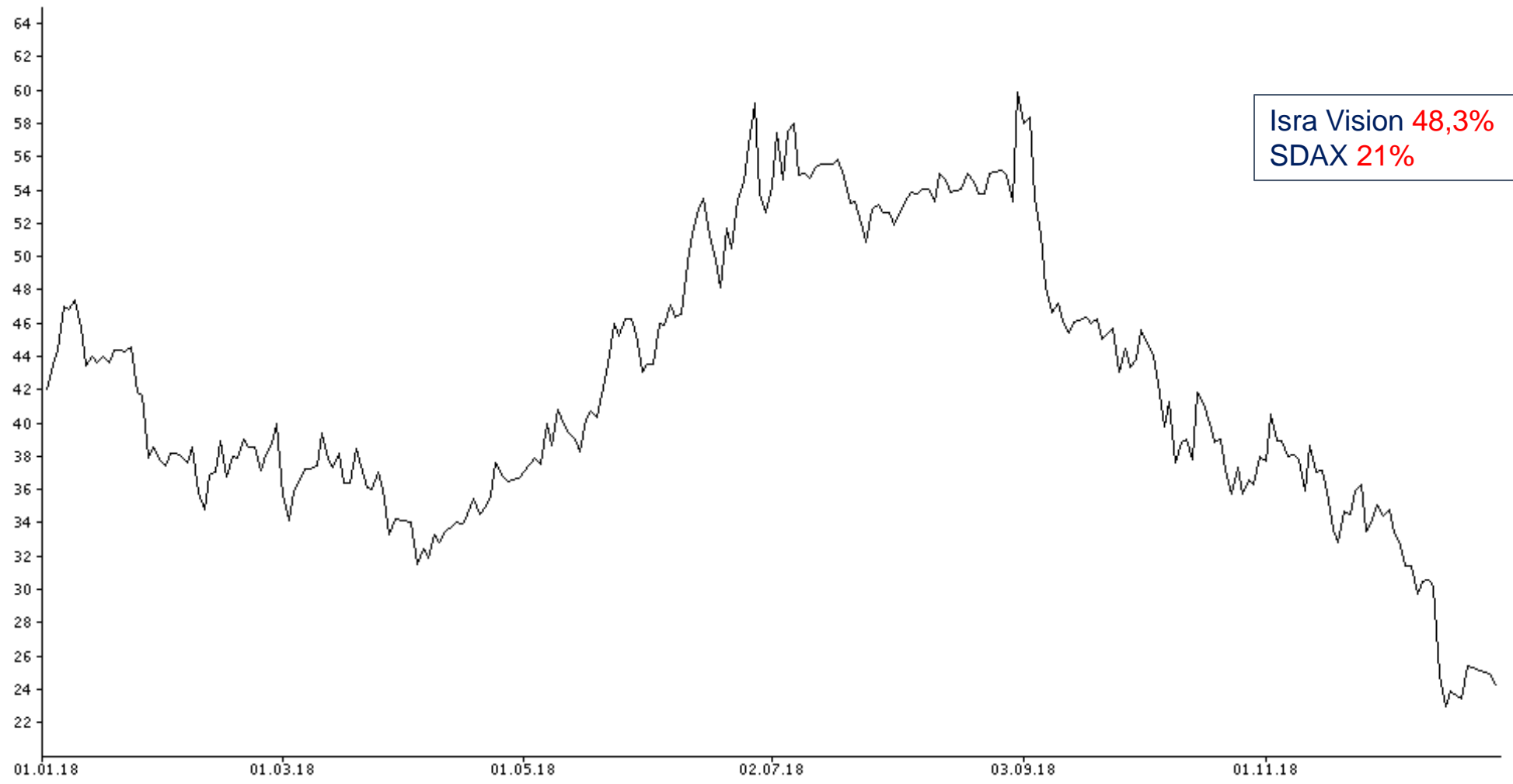


Frosta AG - KPIs					
	2014	2015	2016	2017	2018E
<b>Ertrag &amp; Rentabilität</b>					
<b>Umsatz</b>	<b>408</b>	<b>440</b>	<b>466</b>	<b>501</b>	<b>507</b>
Wachstum %	5,5%	7,9%	5,9%	7,5%	1,2%
<b>EBIT</b>	<b>22,5</b>	<b>22,4</b>	<b>29,9</b>	<b>36,7</b>	<b>39,0</b>
Wachstum %	18,7%	-0,3%	33,8%	22,4%	6,4%
Marge %	5,5%	5,1%	6,4%	7,3%	7,7%
<b>Gewinn</b>	<b>17,3</b>	<b>18,2</b>	<b>21,6</b>	<b>23,4</b>	<b>25,2</b>
Wachstum %	43,4%	5,5%	18,4%	8,3%	8,1%
Marge %	4,2%	4,1%	4,6%	4,7%	5,0%
FCF Marge	4%	0%	3%	-2%	2,1%
Return on Equity	14,2%	14,0%	15,4%	15,2%	16,4%
<b>Finanzierung</b>					
EK-Quote	53%	55%	54%	52%	53%
Gearing	55%	57%	60%	63%	61%
Dyn. Verschuldungsgrad	4,2	-116,5	5,7	-13,0	9,2
Interest Cover Ratio	17,3	25,6	45,6	60,9	80,9
Quick Ratio	102%	108%	102%	97%	80%
Current Ratio	188%	184%	178%	167%	160%
<b>Marktbewertung</b>					
Marktkapitalisierung (Mrd €)	124	181	272	379	432
KUV	0,3	0,4	0,6	0,8	0,9
KGV	7,2	9,9	12,6	16,2	17,1
KBV	1,0	1,3	1,9	2,3	2,7
Enterprise Value (Mrd €)	155	200	294	393	n/a
EV/Umsatz	0,4	0,5	0,6	0,8	n/a
EV/EBIT	6,9	8,9	9,8	10,7	n/a

**Presse Screen 2018 – Key Points**

- In den Kühltruhen von Edeka, Rewe und Co. könnte Kunden schon bald ein Preisschock erwarten: und zwar bei Fischstäbchen. Der Grund: massiv gestiegene Preise bei Alaska Seelachs. Einige Hersteller von Fischstäbchen haben bereits die Unverbindliche Preisempfehlung der Produkte deutlich angehoben. Auch Frosta hat die Preisempfehlung nach oben geschraubt: von 2,99 Euro auf 3,29 Euro. Frosta begründet diese drastische Preissteigerung mit den Rohstoffkosten, die um rund 40 Prozent gestiegen seien.
- Erfreuliche Geschäftszahlen für die ersten sechs Monate: Während der Umsatz um 2,5% auf 235,1 Mio. Euro zulegen, stieg der Nettogewinn überproportional um 18,1% auf 12,3 Mio. Euro. Die Marge verbesserte sich von 4,2 auf 4,9%. Doch durch die anhaltende Dürre in diesem Sommer rechnet der Vorstand im 2. Hj. mit geringeren Erträgen bei Gemüserohwaren sowie mit einem deutlichen Preisanstieg bei Gemüse und Getreideerzeugnissen. Auch Alaska-Seelachs werde sich merklich verteuern.
- Frosta baut sein Geschäft in Italien aus: Der Tiefkühlspezialist versucht mit der 2017 von Nestlé erworbenen Gemüse- und Fertiggericht-Marke Valle degli Orti ein Stück weit den Erfolg in Deutschland zu wiederholen. „Wir übertragen unser Frosta-Reinheitsgebot nun auf die neue Marke“, sagt Vertriebs- und Marketingvorstand Hinnerk Ehlers gegenüber der LZ. Auch italienische Verbraucher sähen Zusatzstoffe im Essen zunehmend kritisch. In Italien war Frosta bereits vor dem Zukauf aktiv, wenn auch eher als Eigenmarkenhersteller. Bereits im zweiten Halbjahr 2017 trug die neue Gemüse-Marke in Italien rund 15 Mio. Euro zum Konzernumsatz bei. Für das erste volle Geschäftsjahr 2018 rechnet Ehlers aber mit deutlich mehr als 30 Mio. Euro, da traditionell die Frühjahrssaison bei Gemüse eine wichtige Rolle spiele. Frosta fährt hierfür die Werbeunterstützung hoch und will so die Präsenz der Marke erhöhen. Alles dennoch mit moderatem Mitteleinsatz, wie Ehlers berichtet. Denn: „Wir sind nach wie vor Mittelstand und haben keine gewaltigen Margen.“
- Nicht zuletzt durch den Zukauf in Italien gewinnt das Ausland für Frosta immer mehr an Gewicht: Seit 2013 wuchs das Geschäft fernab der Heimat um stolze 60 Mio. Euro. Mittlerweile erlöst der Hersteller mit 221 Mio. Euro fast die Hälfte seines Umsatzes, der 2017 erstmals bei über 500 Mio. Euro lag, außerhalb Deutschlands. Dies entspricht einem Plus von über 10 Prozent. Neben dem nun wichtigsten Markt Italien ist Frosta auch in Osteuropa stark aufgestellt. Seit über 20 Jahren ist der Hersteller vor allem in Tschechien, Ungarn und insbesondere Polen aktiv. „In Polen haben wir wohl eines der modernsten Fischwerke Europas gebaut“, betont Ehlers.

# Isra Vision AG



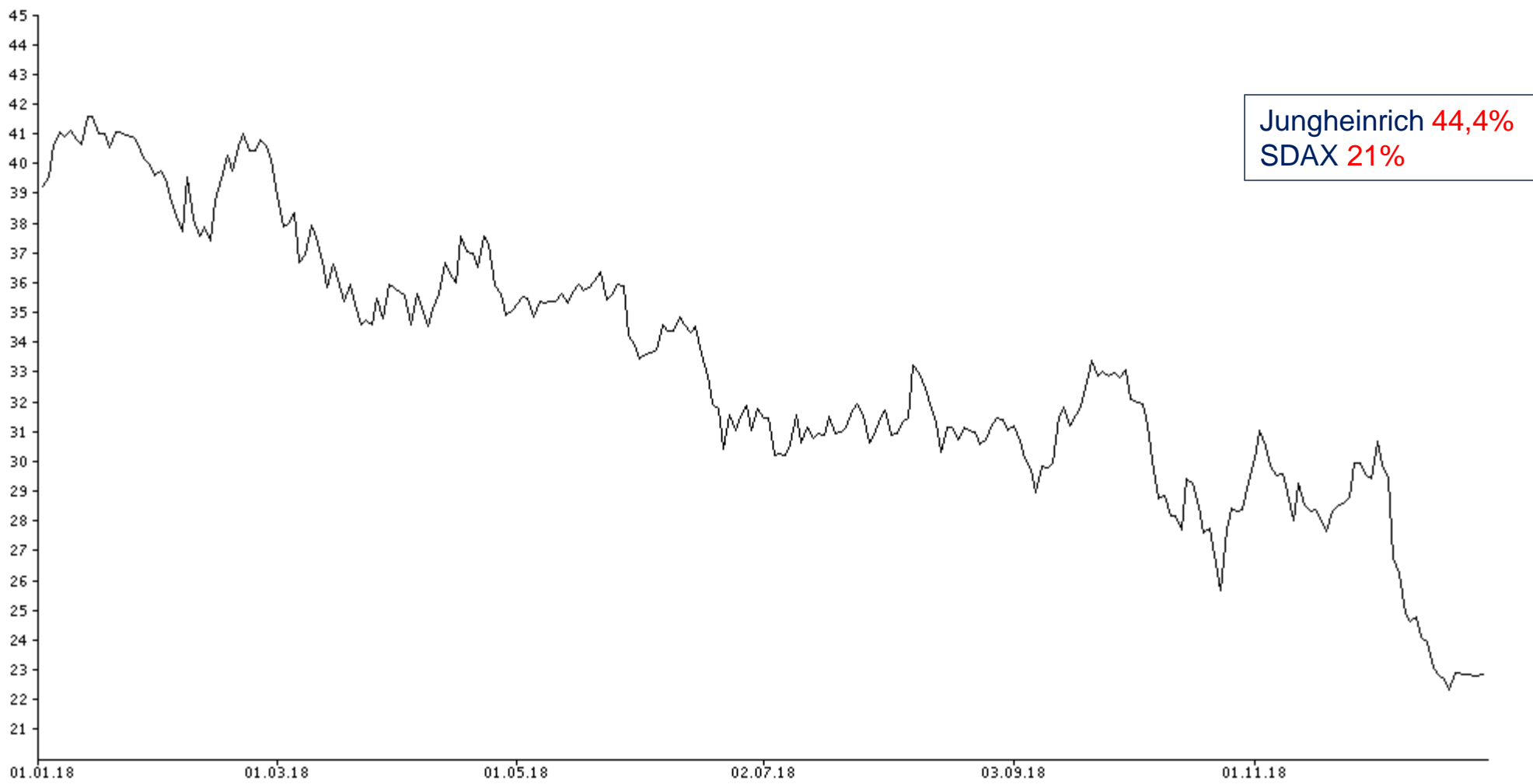


Isra Vision AG - KPIs					
	2014	2015	2016	2017	2018E
<b>Ertrag &amp; Rentabilität</b>					
<b>Umsatz</b>	<b>102</b>	<b>112</b>	<b>129</b>	<b>143</b>	<b>153</b>
Wachstum %	14,4%	9,5%	14,8%	11,0%	6,7%
<b>EBIT</b>	<b>19,6</b>	<b>21,6</b>	<b>24,4</b>	<b>27,3</b>	<b>29,6</b>
Wachstum %	15,0%	10,2%	12,7%	11,9%	8,7%
Marge %	19,1%	19,3%	18,9%	19,1%	19,4%
<b>Gewinn</b>	<b>13,0</b>	<b>14,8</b>	<b>17,6</b>	<b>20,5</b>	<b>22,5</b>
Wachstum %	12,6%	14,0%	18,5%	16,8%	9,6%
Marge %	12,7%	13,2%	13,6%	14,3%	14,7%
FCF Marge	2,2%	-10,3%	9,2%	10,9%	4,9%
Return on Equity	10,6%	10,8%	11,7%	12,3%	12,7%
<b>Finanzierung</b>					
EK-Quote	58%	56%	60%	62%	64%
Gearing	36%	43%	32%	23%	14%
Dyn.Verschuldungsgrad	20,0	-5,4	4,2	2,7	3,4
Interest Cover Ratio	21,2	28,6	51,1	78,8	98,8
Quick Ratio	150%	141%	165%	186%	2,25
Current Ratio	201%	183%	217%	234%	2,88
<b>Marktbewertung</b>					
Marktkapitalisierung (Mrd €)	212	246	290	441	532
KUV	2,1	2,2	2,3	3,1	3,5
KGV	16,3	16,6	16,5	21,5	23,7
KBV	1,4	1,5	1,6	2,4	2,8
Enterprise Value (Mrd €)	212	246	290	441	n/a
EV/Umsatz	2,1	2,2	2,3	3,1	n/a
EV/EBIT	10,8	11,4	11,9	16,2	n/a

**Presse Screen 2018 – Key Points**

- Der Maschinenbauer Isra Vision hat im Geschäftsjahr 2017/18, das am 30. September endete, einen Rekordgewinn erzielt. Allerdings blieb das Wachstum hinter der Prognose zurück. Das führte am Freitag zu einem Kursrutsch von 17 %. Der Gewinn vor Steuern stieg um 18 % auf 33 Mill. Euro, teilte das Unternehmen anhand vorläufiger Zahlen mit. Die entsprechende Marge legte von 20 auf 22 % zu. Der Umsatz wuchs um 7 % auf 152,5 Mill. Euro - angekündigt war ein Anstieg von 10 %. Für das neue Geschäftsjahr strebt Isra bei Umsatz und Ertrag ein weiteres Wachstum im niedrig-zweistelligen Prozentbereich an. Dabei hält das Management an seinem mittelfristigen Umsatzziel von 200 Mill. Euro fest.
- Aktionäre der Isra Vision AG brauchen sich nicht zu beschweren. Zumindest, wenn sie nicht im Laufe des Jahres diesen Wachstumstitel ins Wertpapierdepot gelegt haben. Für die vergangenen fünf Jahre steht ein Kursplus von fast 290 Prozent zu Buche. Allein seit 2015 ist das Papier des Darmstädter Herstellers sehender Maschinen (WKN 548 810) von etwa 13 Euro auf rund 30 Euro geklettert. Der Mittelständler steigert den Umsatz stetig um etwa ein Zehntel, den Gewinn noch etwas mehr - und vor allem seine Geschäftsprognosen werden mindestens eingehalten. Gleichwohl hat die Aktie von Isra die Nerven der Anteilseigner ungeahnt strapaziert. Das Jahreshoch datiert von Ende August. Seitdem hat die Firma die Hälfte an Wert verloren. Zum Verhängnis wurde dem Titel die zwischendurch sehr hohe Bewertung und der Umstand, dass Technologiewerte im Herbst verprügelt wurden. Mit einem Kurs-Gewinn-Verhältnis von 30 ist Isra aber weiter recht teuer.
- Die Isra Vision AG hat einen Großauftrag für die Dünnglasinspektion erhalten. Der Auftrag mit einem Volumen von rund 3,5 Millionen Euro umfasst eine Lösungskombination aus Oberflächeninspektion und 3D-Deflektometrie, der berührungsfreien Vermessung spiegelnder Oberflächen, wie das Management mitteilte. "Ein weltweit steigender Bedarf an Displayglaskomponenten macht die Qualitätssicherung dieser Produkte zu einem strategischen Wachstumsmarkt mit attraktiven Zukunftspotentialen, insbesondere in den Produktionszentren in China, Taiwan und Korea", teilte der TecDAX-Konzern mit.
- Isra Vision aus Darmstadt hat einer Mitteilung zufolge mehrere Akquisitionsprojekte in Bearbeitung, davon seien einige in einem fortgeschrittenen Stadium. Das Unternehmen geht von einem weiteren Abschluss im laufenden Geschäftsjahr aus. Nach einem "guten Start" ins neue Geschäftsjahr 2017/2018 richte Isra die strategische und operative Planung auf den "Strukturausbau" in allen Sparten, um sich auf die "nächste Umsatzdimension" jenseits der Marke von 200 Mill. Euro vorzubereiten. Vorgesehen sei ein niedriges prozentual zweistelliges Umsatzplus bei stabilen Margen.

# Jungheinrich AG



Jungheinrich AG - KPIs					
	2014	2015	2016	2017	2018E
<b>Ertrag &amp; Rentabilität</b>					
<b>Umsatz</b>	<b>2.498</b>	<b>2.754</b>	<b>3.085</b>	<b>3.435</b>	<b>3.673</b>
Wachstum %	9,1%	10,3%	12,0%	11,4%	6,9%
<b>EBIT</b>	<b>188</b>	<b>210</b>	<b>225</b>	<b>260</b>	<b>270</b>
Wachstum %	11,6%	11,3%	7,4%	15,5%	3,7%
Marge %	7,5%	7,6%	7,3%	7,6%	7,3%
<b>Gewinn</b>	<b>126</b>	<b>138</b>	<b>154</b>	<b>182</b>	<b>183</b>
Wachstum %	17,6%	9,4%	12,2%	18,0%	0,5%
Marge %	5,0%	5,0%	5,0%	5,3%	5,0%
FCF Marge	6,7%	3,3%	15,4%	7,8%	n/a
Return on Equity	14,5%	14,3%	14,4%	15,4%	n/a
<b>Finanzierung</b>					
EK-Quote	30%	31%	31%	30%	n/a
Gearing	68%	98%	81%	80%	n/a
Dyn.Verschuldungsgrad	3,6	11,0	1,9	3,7	n/a
Interest Cover Ratio	17,7	22,0	30,6	32,8	n/a
Quick Ratio	125%	93%	109%	108%	n/a
Current Ratio	161%	147%	146%	147%	n/a
<b>Marktbewertung</b>					
Marktkapitalisierung (Mrd €)	1.735	1.850	2.412	2.713	2.329
KUV	0,7	0,7	0,8	0,8	0,6
KGV	13,8	13,4	15,6	14,9	12,7
KBV	1,9	1,8	2,2	2,2	1,8
Enterprise Value (Mrd €)	2.489	2.692	3.340	3.986	n/a
EV/Umsatz	1,0	1,0	1,1	1,2	n/a
EV/EBIT	13,2	12,8	14,8	15,3	n/a

**Presse Screen 2018 – Key Points**

- Der Anbieter von Flurförderzeug-, Lager- und Materialflusstechnik rangiert mit seiner Produktpalette weltweit auf Platz drei und in Europa sogar auf Platz zwei. Jungheinrich zählt mit seinen Automationssystemen somit zu den international führenden Anbietern. Der Konzern ist für das Zeitalter „Industrie 4.0“ somit bestens gerüstet.
- Für das Gesamtjahr 2018 hob die Konzernleitung die Umsatz- und Auftragsprognose an: Jungheinrich rechnet nun mit einem Konzernumsatz von 3,65 bis 3,75 Mrd EUR (zuvor: 3,6 bis 3,7 Mrd EUR). Der Auftragseingang soll nun zwischen 3,85 und 3,95 Mrd EUR liegen (zuvor: 3,75 bis 3,85 Mrd EUR). Die Gewinnprognose vor Zinsen und Steuern (Ebit) bleibt wegen gestiegener Rohstoffpreise und Personalkosten bei 270 bis 280 Mio EUR unverändert. Anleger gingen trotz dessen nach den Nachrichten auf Distanz.
- Mit Blick auf die Marktentwicklung hat sich die Einschätzung für 2018 verglichen mit der Jahresmitte nicht geändert. Jungheinrich geht weiterhin von einem Wachstum im Kernmarkt Europa von mehr als 10 % aus - nach 12 % im Jahr 2017. Der Auftragsbestand des Unternehmens liegt den Angaben zufolge um 51 % höher als Ende 2017, die Auftragsreichweite geben die Hamburger aktuell mit sechs Monaten an. Wachstumsbedingt rechnet Jungheinrich zum Jahresende mit einer auf rund 120 Mill. Euro erhöhten Nettoverschuldung.
- Für den Hamburger Gabelstaplerhersteller Jungheinrich hat die umfassende Reform der Indexlandschaft der Deutschen Börse eine schmerzliche Konsequenz: Das Unternehmen muss aus dem MDAX der mittelgroßen Titel absteigen. Der Hintergrund: Zwar wird der Nebenwerte-Index MDAX um zehn auf 60 und der Kleinwerte-Index SDAX um 20 auf 70 Mitglieder erweitert. Doch dafür wird der Technologie-Index TecDAX zu einem Zweitnotierungsindex für die Technologiewerte aus dem DAX, dem MDAX und dem SDAX heruntergestuft. Damit rücken zahlreiche Börsenwerte, die bisher allein dem TecDAX angehören, in diese anderen Indizes ein. Im Vorfeld der Indexänderung hatte Jungheinrich-Chef Hans-Georg Frey dem Abendblatt gesagt, ein MDAX-Abstieg wäre für das Unternehmen "schade, aber kein Beinbruch". Was die Aktie für Investoren attraktiv mache, hänge nicht von der Indexzugehörigkeit ab. Der Jungheinrich-Kurs reagierte am Donnerstag kaum auf die Nachricht.
- Der Gabelstapler-Produzent Jungheinrich steht vor einem Führungswechsel. Der für den Vertrieb zuständige Lars Brzoska wird im Verlauf des Jahres 2019 den Vorstandsvorsitz von Hans-Georg Frey übernehmen, wie das im Index der mittelgroßen Werte MDax notierte Unternehmen in Hamburg mitteilte. Frey solle den Aufsichtsratsvorsitz übernehmen.
- Wer ein Warenlager besucht, in dem diese Technik arbeitet, dürfte sich verwundert die Augen reiben. Wie von Geisterhand gesteuert fährt der kleine gelbe Gabelstapler dem Mitarbeiter hinterher, der komplett die Hände frei hat, um Waren aus den Regalen zu nehmen und auf dem elektrischen Lastenträger zu verstauen. Dieses Robotersystem namens Easypilot Follow, in dem Mensch und Maschine eine drahtlos miteinander verbundene Einheit bilden, hat der Jungheinrich-Konzern aus Hamburg entwickelt. Es ist zum Beispiel für Versandhändler interessant, die ihre Logistikzentren auf Effizienz trimmen. Mit solchen neuen Lagersystemen, aber auch mit klassischen Gabelstaplern, ist Jungheinrich zuletzt gut vorangekommen. Rückenwind für die Branche kommt von der zunehmenden Elektrifizierung und Digitalisierung der Lager- und Logistiksysteme, für die sich Jungheinrich mit seinen Produkten gut aufgestellt sieht. Um auf diesen Feldern weiter voranzukommen, hat der Konzern allein im vergangenen Jahr rund 77 Millionen Euro in die Forschung und Entwicklung gesteckt, ein gutes Fünftel mehr als im Vorjahr.

# Krones AG



Krones AG - KPIs					
	2014	2015	2016	2017	2018E
<b>Ertrag &amp; Rentabilität</b>					
<b>Umsatz</b>	<b>2.989</b>	<b>3.212</b>	<b>3.433</b>	<b>3.740</b>	<b>3.923</b>
Wachstum %	4,6%	7,4%	6,9%	8,9%	4,9%
<b>EBIT</b>	<b>193</b>	<b>235</b>	<b>228</b>	<b>234</b>	<b>203</b>
Wachstum %	19,1%	22,2%	-3,3%	2,8%	-13,0%
Marge %	6,4%	7,3%	6,6%	6,3%	5,2%
<b>Gewinn</b>	<b>136</b>	<b>157</b>	<b>171</b>	<b>189</b>	<b>172</b>
Wachstum %	13,8%	15,9%	8,5%	10,5%	-8,7%
Marge %	4,5%	4,9%	5,0%	5,0%	4,4%
FCF Marge	4,8%	1,9%	2,5%	-3,5%	n/a
Return on Equity	14,0%	14,9%	14,5%	14,6%	13,0%
<b>Finanzierung</b>					
EK-Quote	41%	41%	40%	44%	42%
Gearing	84%	86%	95%	91%	100%
Dyn.Verschuldungsgrad	5,8	15,7	13,8	-9,3	n/a
Interest Cover Ratio	65,3	120,9	92,6	28,3	27,2
Quick Ratio	89%	89%	92%	102%	117%
Current Ratio	151%	153%	148%	155%	150%
<b>Marktbewertung</b>					
Marktkapitalisierung (Mrd €)	1.932	2.606	2.997	2.900	2.133
KUV	0,6	0,8	0,9	0,8	0,5
KGV	14,2	16,6	17,6	15,4	12,4
KBV	2,0	2,3	2,4	2,2	1,6
Enterprise Value (Mrd €)	1.812	2.399	2.743	2.783	n/a
EV/Umsatz	0,6	0,7	0,8	0,7	n/a
EV/EBIT	9,4	10,2	12,1	11,9	n/a

**Presse Screen 2018 – Key Points I**

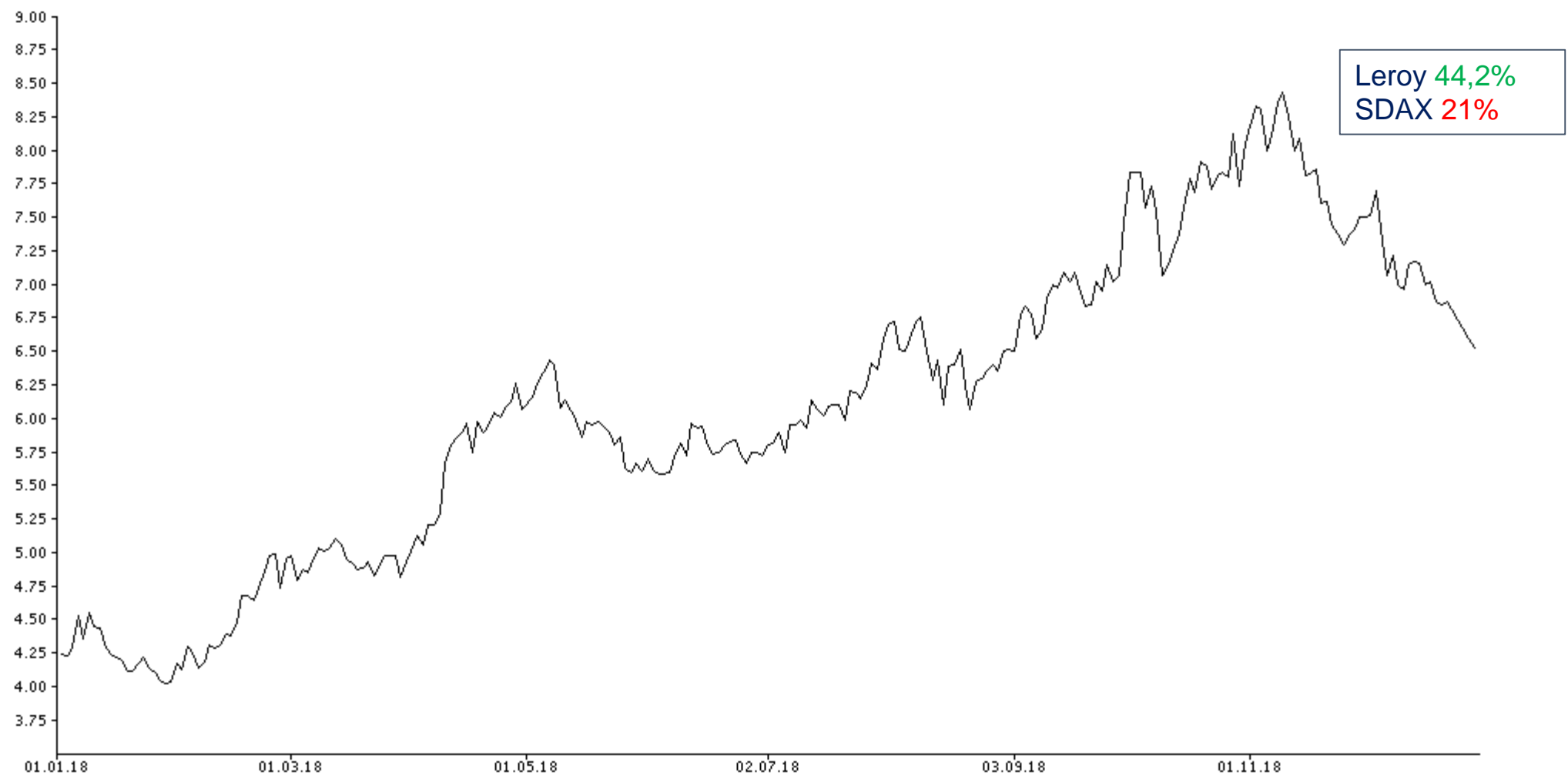
- Krones hat die MHT Holding AG (MHT) übernommen. Die MHT liefert Spritzgießwerkzeuge und Dienstleistungen für die PET-Industrie. Das Unternehmen erwirtschaftet mit 125 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 25 Mio. €. Krones kann nun seinen Kunden in der Getränkeindustrie, die zunehmend integrierte Lösungen fordern, ein breiteres Portfolio an PET-Kompetenzen bieten.
- Krones hat im dritten Quartal 2018 den Umsatz überraschend stark gesteigert, aber einen Einbruch des Gewinns fast um die Hälfte hinnehmen müssen. Dafür sind bisher nicht eingeplante Kosten (20 Mio. EUR) für einen Personalabbau in Deutschland verantwortlich. Die Stellen werden gestrichen, weil Krones demnächst einen neuen Produktionsstandort in Ungarn eröffnet. Das Ergebnis vor Steuern ging im dritten Quartal um 43 % auf 26,7 Mill. Euro zurück. Die Marge betrug 3 % und hätte ohne Ungarn-Belastung knapp über 5 % gelegen. Damit erreichte Krones eine Marge von nahezu 6 % nach neun Monaten ohne Ungarn-Belastung.
- Krones senkt zudem die Umsatz- und Gewinnprognose für das laufende Jahr und verschiebt außerdem die mittelfristigen Ziele. Krones rechnet mit einem niedrigeren Gewinn vor Steuern als geplant. Die Marge soll 6,5 % statt 7 % betragen. Das Management begründet dies mit steigenden Kosten für Material und Personal sowie Anlaufkosten für die globale Expansion. Das Unternehmen steckt auch beim geplanten Umsatzwachstum zurück. Statt bisher 6 % werden 4 % angepeilt. Währungseffekte und die Verschiebung vor allem eines Großprojekts in Südamerika um sechs Monate seien dafür verantwortlich, hieß es.
- Für das Erreichen der Mittelfristziele nimmt sich Krones nun mehr Zeit. Zwar solle die Marge auf 8 % steigen und das Verhältnis des Working Capital zum Umsatz auf 22 % sinken. Doch werde dies ein bis zwei Jahre länger in Anspruch nehmen. Bisher galt das Jahr 2020 als Zieldatum.
- Krones baut die US-Präsenz weiter aus. Es werde der Prozesstechnikspezialist Sprinkman aus Wisconsin mit einem Umsatz von rund 35 Mill. Dollar und 125 Mitarbeitern übernommen, teilte der Hersteller mit. Die Sparte Prozesstechnik steuert rund 15 % des Krones-Umsatzes bei, schrieb aber im ersten Halbjahr 2018 rote Zahlen. Für das Gesamtjahr prognostiziert das Unternehmen unverändert einen Gewinn.
- Der familienfremde Chef (seit 2 Jahren) von KRONES wagt den ersten Schritt im Ausbau der Geschäfte in China. KRONES ist einer der Weltmarktführer in der Verschlusstechnik. Der Ausbau dieser Geschäfte geht nur über den Erwerb kleinerer Spezialisten in den jeweiligen Ländern. Etwa 30 bis 40 solcher Unternehmen gibt es sowohl in Asien als auch in Südamerika.
- Der Abfüllanlagen-Hersteller Krones zieht Konsequenzen aus der Handelspolitik von US-Präsident Donald Trump - und belebt die stillgelegte Produktion in den USA neu. Der US-Präsident hat inzwischen Strafzölle für Importe etwa von Stahl aus Europa eingeführt. "Ich hoffe immer noch, dass eine vernünftige Lösung in dem Handelsstreit gefunden wird", sagte Klenk. "Wenn nicht, kann uns das im Neugeschäft durchaus Kopfzerbrechen bereiten. Aber um Ersatzinvestitionen kommen unsere Kunden nicht herum. Getrunken wird immer." Mehr als die Hälfte des Geschäfts erwirtschaftet das Familienunternehmen in Schwellenländern in Asien, Afrika und Südamerika.



### Presse Screen 2018 – Key Points II

- Im Mai hatte Krones Preiserhöhungen um durchschnittlich 4,5 Prozent angekündigt. "Es gab keinen Aufschrei unter den Kunden, als wir die Preise erhöht haben", sagte Klenk. In welchem Ausmass sie sich durchsetzen ließen, sei aber erst in sechs bis neun Monaten klar. "Bis heute können wir mit der Resonanz zufrieden sein, es gibt erste kleine Erfolge. Aber wir werden auch in Kauf nehmen müssen, dass wir mal einen Auftrag nicht bekommen.. An ein Ausweichen auf Kunden außerhalb der Getränkebranche denkt Klenk dennoch nicht. "Getränke - oder besser flüssige Lebensmittel - sind und bleiben unser Markt." In der Abfüll- und Verpackungstechnik habe Krones fast alles im Angebot. "Aber in der Herstellung von Getränken, also der Prozesstechnik, der Intralogistik und der Digitalisierung fehlt uns noch das eine oder andere." Zugleich wüchsen Herstellung und Abfüllung immer enger zusammen.
- Nur zwölf Monate Bauzeit hat Krones gebraucht, um die Mini-Brauerei mit allen erdenklichen technologischen Neuerungen zu realisieren. Damit, so Feuring, werde der Getränkeanlagenhersteller seine Technologie-Führerschaft auf dem Weltmarkt ausbauen, „das Technikum ist Inkubator und Spielwiese, wo Innovationen entstehen, reifen und getestet werden.“Bisher, erklärte Projektleiter Konrad Müller-Auffermann, habe man Prototypen nur sehr kostspielig testen können. Deshalb sei der Entschluss gereift: „Wir brauchen unbedingt eine eigene Forschungs- und Entwicklungsbrauerei.“
- Die Indexüberprüfung der Deutschen Börse führt zu einem großen Stühlerücken in den Nebenwerteindizes. Alstria Office, Krones und Stada scheiden aus dem MDax aus.
- Krones wagt eine Preiserhöhung für seine Verpackungs- und Getränkeabfüllanlagen. Der Hersteller kündigte mit der Vorlage des Quartalsberichts an, zum 1. Mai die Preise für alle Maschinen um durchschnittlich 4,5 % zu erhöhen. Damit versucht Krones erstmals seit mehr als fünf Jahren, die steigenden Personal- und Materialkosten über erhöhte Absatzpreise zu kompensieren. Die Preisanpassungen sollten die aktuellen Kostensteigerungen kompensieren, erklärte das Management.

# Leroy Seafood Group ASA



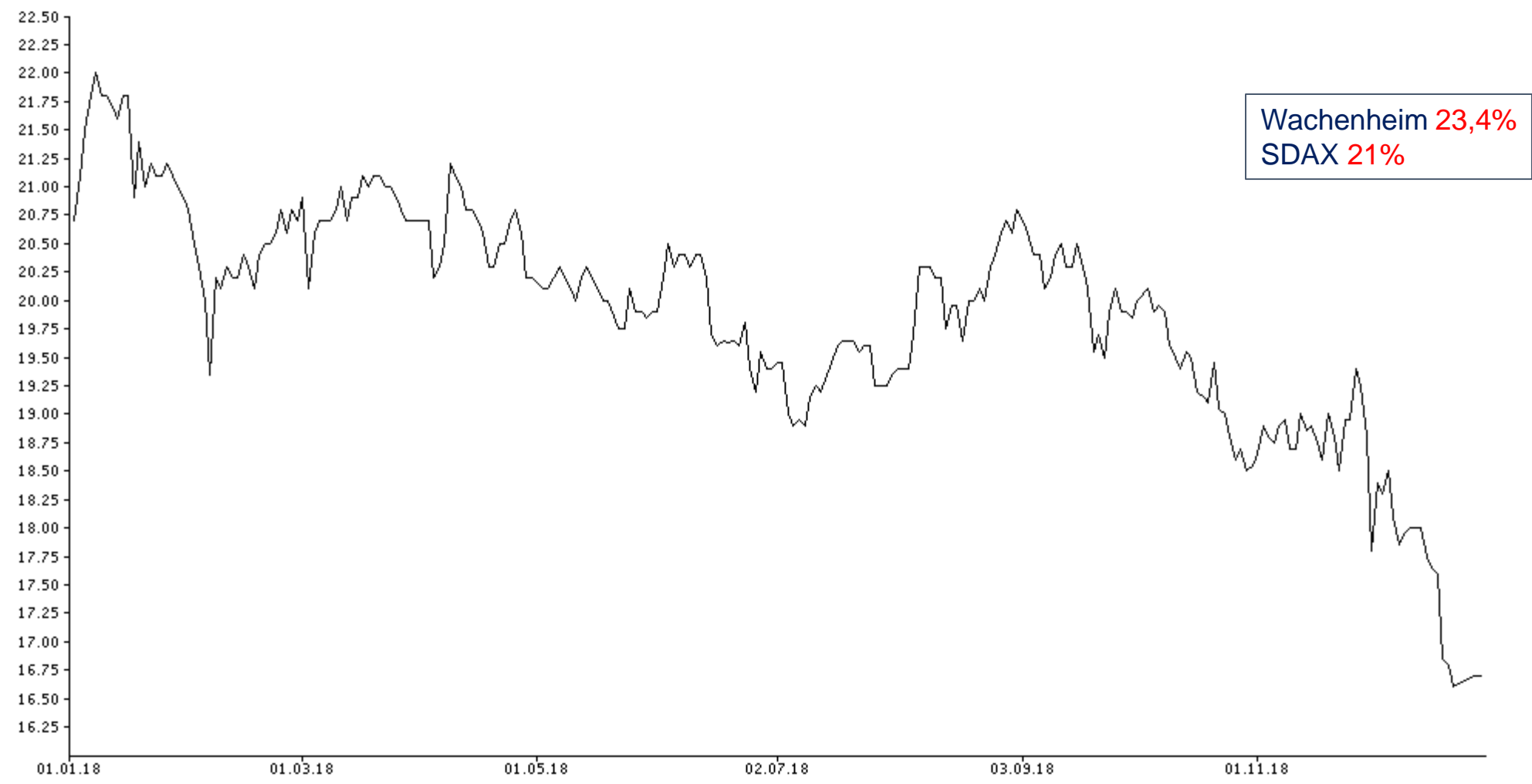
## Leroy Seafood Group ASA

Leroy Seafood Group - KPIs					
	2014	2015	2016	2017	2018E
<b>Ertrag &amp; Rentabilität</b>					
<b>Umsatz</b>	<b>1.389</b>	<b>1.399</b>	<b>1.901</b>	<b>1.895</b>	<b>2.017</b>
Wachstum %	7,9%	0,7%	35,9%	-0,3%	6,4%
<b>EBIT</b>	<b>149</b>	<b>160</b>	<b>475</b>	<b>204</b>	<b>413</b>
Wachstum %	-46,9%	7,4%	197,5%	-57,1%	102,6%
Marge %	10,7%	11,4%	25,0%	10,8%	20,5%
<b>Gewinn</b>	<b>117</b>	<b>123</b>	<b>355</b>	<b>178</b>	<b>328</b>
Wachstum %	-43,7%	5,2%	189,2%	-49,9%	84,0%
Marge %	8,4%	8,8%	18,7%	9,4%	16,2%
FCF Marge	5,1%	-1,5%	4,1%	12,0%	n/a
Return on Equity	14,1%	14,6%	31,6%	12,5%	20,6%
<b>Finanzierung</b>					
EK-Quote	54%	55%	54%	56%	57%
Gearing	12%	22%	14%	2%	8%
Dyn.Verschuldungsgrad	1,5	-9,4	2,7	0,1	n/a
Interest Cover Ratio	10,8	12,1	28,6	10,5	22,61
Quick Ratio	127%	96%	115%	152%	131%
Current Ratio	312%	254%	290%	298%	330%
<b>Marktbewertung</b>					
Marktkapitalisierung (Mrd €)	1.225	1.746	1.793	2.960	3.543
KUV	0,9	1,2	0,9	1,6	1,8
KGV	10,5	14,2	5,1	16,6	10,8
KBV	1,4	2,4	3,4	4,4	5,4
Enterprise Value (Mrd €)	1.576	2.083	2.138	3.454	n/a
EV/Umsatz	1,1	1,5	1,1	1,8	n/a
EV/EBIT	10,6	13,1	4,5	16,9	n/a

**Presse Screen 2018 – Key Points**

- Die führenden Lachszüchter sind holprig ins Geschäftsjahr 2018 gestartet. Ausgehend von Rekordresultaten bei Umsatz und Ergebnis im Vorjahreszeitraum mussten die Nummer eins und zwei im Markt, Marine Harvest und Leroy Seafood, im ersten Quartal 2018 teils heftige Rückschläge hinnehmen. Leroy verzeichnete derweil einen Rückgang beim Umsatz von 8 Prozent auf 5 Mrd. NOK (520 Mio. Euro), von 25 Prozent beim Ebit auf 960 Mio. NOK sowie von 13 Prozent bei der Tonnage auf 37576 t.
- Pläne der norwegischen Regierung zu Steuererhöhungen haben die Aktien der dortigen Fischfarmen auf Tauchfahrt geschickt. Das Finanzministerium plant nach eigenen Angaben eine Steuer für die Nutzung von staatlichen Ressourcen, die ab 2020 gelten könnte. Analysten gehen davon aus, dass auf die Fischfarmen dadurch zusätzliche Steuern von zwei bis fünf Prozent zukommen könnten. "Es ist schwer zu sagen, wie das Aktien von Fischereien beeinflusst, aber auf jeden Fall entsteht dadurch eine gewisse Unsicherheit über die künftigen Gewinne der Konzerne", sagte Analyst Tore Toenseth vom Broker Sparebank 1.

# Schloss Wachenheim AG



## Schloss Wachenheim AG

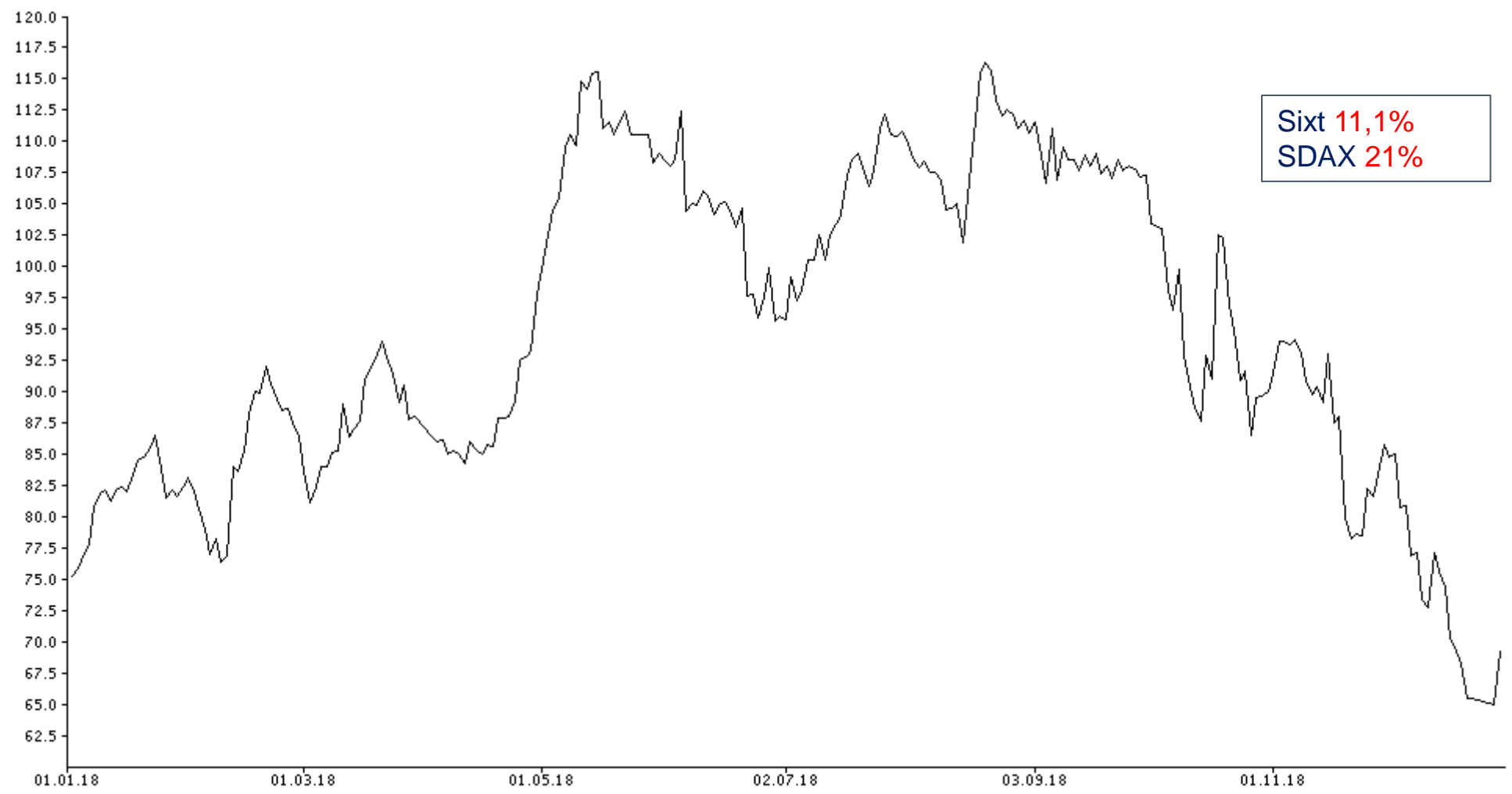
Schloss Wachenheim AG - KPIs					
	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Ertrag &amp; Rentabilität</b>					
<b>Umsatz</b>	<b>308,3</b>	<b>288,7</b>	<b>293,2</b>	<b>296,1</b>	<b>324,5</b>
Wachstum %	0,4%	-6,4%	1,6%	1,0%	9,6%
<b>EBIT</b>	<b>21,5</b>	<b>19,3</b>	<b>20,1</b>	<b>22,6</b>	<b>20,0</b>
Wachstum %	2,1%	-10,2%	4,1%	12,8%	-11,7%
Marge %	7,0%	6,7%	6,8%	7,6%	6,2%
<b>Gewinn</b>	<b>12,6</b>	<b>10,2</b>	<b>10,2</b>	<b>11,5</b>	<b>11,1</b>
Wachstum %	29,3%	-18,8%	-0,1%	12,9%	-3,4%
Marge %	4,1%	3,5%	3,5%	3,9%	3,4%
FCF Marge	6,0%	8,2%	0,6%	1,5%	3,3%
Return on Equity	10,8%	8,5%	8,0%	8,8%	8,7%
<b>Finanzierung</b>					
EK-Quote	51%	55%	57%	59%	57%
Gearing	73%	63%	54%	50%	51%
Dyn.Verschuldungsgrad	6,2	4,4	56,1	20,8	8,9
Interest Cover Ratio	18,0	22,0	16,8	23,5	n/a
Quick Ratio	53%	54%	61%	63%	64%
Current Ratio	137%	141%	158%	160%	165%
<b>Marktbewertung</b>					
Marktkapitalisierung (Mrd €)	96	94	113	125	132
KUV	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4
KGV	7,7	9,2	11,1	10,8	11,9
KBV	0,6	0,6	0,7	0,7	0,9
Enterprise Value (Mrd €)	202	184	185	196	n/a
EV/Umsatz	0,7	0,6	0,6	0,7	n/a
EV/EBIT	9,4	9,5	9,2	8,7	n/a

## Schloss Wachenheim AG

**Presse Screen 2018 – Key Points**

- Die Schloss Wachenheim AG profitierte eigenen Angaben zufolge im Geschäftsjahr 2017/18 von einer herausragenden Entwicklung in Ostmitteleuropa und der Übernahme von Rindchen's Weinkontor in den Konzernabschluss. So steigerte das Unternehmen seine Erlöse gegenüber Vorjahr von 296,1 auf 324,5 Mio. Euro und damit um 9,6 Prozent. Beim operativen Ergebnis (Ebit) legte der Sekt- und Weinhersteller um 7,4 Prozent auf 23,8 Mio. Euro zu. Der Konzernjahresüberschuss belief sich auf 16,4 Mio. Euro, ein Plus von 4,2 Prozent.
- Der Schaum- und Perlweinhersteller setzt unter der Marke „Light live“ sein Angebot alkoholfreier Alternativen zu Sekt, Wein und Cocktails kontinuierlich fort. Um das Konzept zu personifizieren und emotional aufzuladen, wurde „Light live Ladies“ 2017 entwickelt und in einer Onlinekampagne kommuniziert. Jetzt erfolgt die nächste Runde mit einer TV- und Internet-Aktion. Online fokussiert sich Schloss Wachenheim auf Individualität und Mehrwert.
- Ein starkes Geschäft in Bulgarien und Polen sowie die erstmalige Einbeziehung des zugekauften Fachhändlers Rindchen's Weinkontor brachten Schloss Wachenheim im ersten Geschäftshalbjahr (per 31. Dezember) um 6,8 Prozent auf 182,4 Mio. Euro gestiegene Erlöse. Das Handelsmarkengeschäft des in Europa führenden Schaumweinherstellers war in Deutschland und Frankreich rückläufig. Als Marktführer mit alkoholfreien Produkten konnte sich Schloss Wachenheim behaupten.
- Das Konsumklima ist weiter gut, und die Deutschen trinken auch gern einmal mehr als ein Glas Sekt. Daraus ergibt sich eine prickelnde Anlegerchance mit einer Fima aus Rheinland-Pfalz – die einen großen Ankeraktionär hat. Die Schloss Wachenheim AG entwickelte sich in den letzten knapp 20 Jahren zu einem der bedeutendsten Schaumwein- und Perlweinhersteller Europas und der Welt mit operativen Teilkonzernen in Deutschland, Frankreich und Ostmitteleuropa. Von Cider bis Wermut. Die Angebotspalette ist gewaltig – das Unternehmen hat sie in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten immer mehr erweitert. Es gibt kaum etwas, was die Schloss Wachenheim AG nicht anbieten würde. Konzernweit sind neben Schaumwein und Perlwein heute entalkoholisierte Schaumweine und Weine, aber auch Wermut, Cider, Spirituosen, andere weinhaltige Getränke, alkoholfreie Kindergetränke und nicht zuletzt hochwertige deutsche Qualitätsweine zentrale Sortimentsbereiche des Unternehmens. Insgesamt werden die Produkte in mehr als 80 Ländern auf allen Kontinenten vertrieben. Aufstrebendes Osteuropa-Geschäft: Die guten Geschäftszahlen werden bei Schloss Wachenheim derzeit unter anderem durch eine anhaltend blendende Konsumlaune befeuert.
- Schloss Wachenheim arbeitet sehr profitabel und kommt auch immer wieder mit äußeren Störfaktoren zurecht. Auch auf dem Feld der Akquisitionen ist Schloss Wachenheim aktiv. Mit Wirkung zum 1. Juli 2017 hat die Firma die Anteilsmehrheit an der Rindchen's Weinkontor GmbH & Co. KG („Rindchen's Weinkontor“) erworben – einem der führenden Weinanbieter in Deutschland, der seine Produkte breit gestreut vertreibt und darüber hinaus auch die Gastronomie und den Fachhandel beliefert. Schloss Wachenheim hat damit die Vermarktung seines internationalen Weinsortiments und seine Distributionswege nochmals erweitert. Schloss Wachenheim ist ein schönes Beispiel für ein Unternehmen mit einem starken Großaktionär, das erfolgreich arbeitet – aus einem Grund: zum Wohl der AG und des Aktienkurses. Die Sektkellerei ist langfristig aufgestellt und will ihre Aktionäre mitnehmen. Das Unternehmen ist einer dieser unscheinbaren deutschen Smallcaps, die abseits der großen Börsenkonzerne ruhig und erfolgreich arbeiten.

Sixt SE





Sixt SE - KPIs					
	2014	2015	2016	2017	2018E
<b>Ertrag &amp; Rentabilität</b>					
<b>Umsatz</b>	<b>1.796</b>	<b>2.180</b>	<b>2.414</b>	<b>2.604</b>	<b>2.865</b>
Wachstum %	8,6%	21,4%	10,7%	7,9%	10,0%
<b>EBIT</b>	<b>198</b>	<b>224</b>	<b>275</b>	<b>343</b>	<b>471</b>
Wachstum %	15,8%	13,4%	22,9%	24,6%	37,3%
Marge %	11,0%	10,3%	11,4%	13,2%	16,4%
<b>Gewinn</b>	<b>110</b>	<b>115</b>	<b>142</b>	<b>192</b>	<b>231</b>
Wachstum %	16,0%	4,6%	23,7%	35,0%	20,0%
Marge %	6,1%	5,3%	5,9%	7,4%	8,0%
FCF Marge	13,5%	-6,0%	15,1%	25,1%	n/a
Return on Equity	15,5%	14,2%	14,7%	18,1%	34,9%
<b>Finanzierung</b>					
EK-Quote	26%	29%	27%	26%	23%
Gearing	117%	151%	140%	127%	132%
Dyn.Verschuldungsgrad	3,6	-12,1	4,1	2,3	n/a
Interest Cover Ratio	5,2	5,6	8,0	9,9	13,0
Quick Ratio	49%	34%	46%	55%	63%
Current Ratio	194%	149%	178%	191%	228%
<b>Marktbewertung</b>					
Marktkapitalisierung (Mrd €)	1.078	1.458	1.764	2.110	3.245
KUV	0,6	0,7	0,7	0,8	1,1
KGV	9,8	12,7	12,4	11,0	14,1
KBV	1,5	1,4	1,6	1,8	2,5
Enterprise Value (Mrd €)	2.331	3.025	3.763	4.396	n/a
EV/Umsatz	1,3	1,4	1,6	1,7	n/a
EV/EBIT	11,8	13,5	13,7	12,8	n/a

**Presse Screen 2018 – Key Points**

- Der Mobilitätsdienstleister Sixt ist mit einem Marktanteil von etwa 35 Prozent der wichtigste Player am deutschen Markt und bleibt seiner Linie als Premium-Marke treu. Dennoch befindet sich die Sixt-Aktie seit dem Sommer auf dem Rückzug.
- Der Vorstand hatte Mitte November die Aussichten für 2019 sehr positiv eingeschätzt. Umsatz soll um 10% und Jahresgewinn um 15% ansteigen.
- Das Geschäft in den USA entwickelt sich sehr gut. Hier liegt Sixt mit seinem Service über dem landesüblichen Niveau liegt, gewinnt kontinuierlich Marktanteile und ist trotz hoher Investitionen profitabel. Nächstes Jahr soll die Flotte um ein Viertel auf 25.000 Autos aufgestockt werden - verglichen mit 50.000 Autos in Deutschland. Die USA werden „für viele Jahre ein Wachstumstreiber des Konzerns sein“, sagte Sixt. Mittelfristig will Sixt eine Milliarde Euro in den USA Erlösen. An fast zwei Dutzend US-Flughäfen weht bereits die Sixt-Flagge. 54 Stationen wurden in den USA bereits eröffnet. Erich Sixt sieht auf dem Kontinent hingegen ein Potenzial von 1.000 Sixt-Schaltern.
- Der Branchenprimus muss sich allerdings auf dem Inlandsmarkt einer zunehmenden Zahl an günstigen Angeboten der direkten Konkurrenten und Kundenportalen erwehren. Anbieter wie Budget, Avis, Hertz und Europcar überschwemmen den Markt mit Sub-Marken und versuchen mehr Geschäft an sich zu ziehen. Trotz Fortschritten von Europcar im Ergebnis hält der Autovermieter Sixt den französischen Wettbewerber in Bezug auf die Profitabilität weiter auf Distanz.
- Zur potentiellen Schwachstelle für Sixt könnte der wachsende Anteil von Car-Sharing-Modellen werden, die meist über lokale Strukturen hohe Bindungen zu Endverbrauchern erreichen, so dass klassische Autovermieter verdrängt werden.
- Deutschlands größter Autovermieter Sixt hat Meldungen über eine mögliche Übernahme des US-Konkurrenten Hertz strikt dementiert.
- Sixt beteiligt sich am Anbieter für mobile E-Auto-Ladendienste Chargery, um die Reichweite seiner Stromer-Flotte zu verlängern.
- Sixt Leasing hat sich in den ersten drei Quartalen trotz anhaltender Diesel-Debatte gut behauptet. Das Geschäftsfeld Online Retail und der Bereich Flottenmanagement haben sich besonders gut entwickelt.
- Nach dem Verkauf der Anteile von 50% an der Carsharing-Firma Drive Now an BMW für 208 Mio. Euro plant Sixt für 2019 den Einstieg in das Carsharing-Geschäft. "Wir werden die Konkurrenz überraschen", so Erich Sixt. Details hierzu werden wohl erst 2019 bekannt gegeben. Doch Sixt stellt klar: "Der Unterschied zwischen Carsharing und Autovermietung wird verschwinden,„. Das Management plant eine vollständige Digitalisierung des Unternehmens. Bald sollen Autos ohne jeden Besuch an einem Schalter gebucht werden können. Pilotprojekte hierzu existieren bereits.
- Der Autovermieter Sixt hat das Vorstandsressort Finanzen mit dem ehemals bei Brose angestellten Bremer neu besetzt. CFO Julian zu Putlitz verlässt das Unternehmen nach neun Jahren auf "eigenen Wunsch,„.

**Presse Screen 2018 – Key Points**

- Die Söhne des Gründers Erich Sixt Alexander und Konstantin basteln an dem Geschäftsmodell für das kommende Jahrzehnt. "Project One". Die unternehmensinterne Abteilung Project X wird dazu mit Hilfe von 100 Mio. EUR ausgebaut. Sixt plant die vollständige Digitalisierung des Unternehmens und plant die Verschmelzung von Carsharing und Autovermietung. Frei nach dem Motto: Weg vom Schalter und Losfahren per App. Ob das Auto für einige Minuten oder für mehrere Wochen gemietet wird, soll künftig keine Rolle mehr spielen. Noch in diesem Jahr sollen 20 000 Autos der Flotte mit der neuen Technik ausgestattet werden. In Zukunft sollen alle 240 000 Fahrzeuge, die der Vermieter weltweit selbst oder mit Franchisenehmern betreibt, umgerüstet werden. Den Söhnen ist klar: Mehr noch als neue Länder sprengt das mobile Internet die Grenzen des Geschäfts. Hießen die Konkurrenten bislang Europcar und Hertz, so treten heute mit Uber, Google und demnächst auch den chinesischen Mobilitätskonzernen ganz andere Spieler auf den Plan.
- Sixt Rent-a-Car, the global mobility provider with more than 2,200 locations in over 100 countries, is renowned around the world for offering customers "drive first class, pay economy", a unique blend of premium vehicles, white glove customer service, and competitive pricing. Sixt has earned the #1 spot with Millennials, a generation that deeply values experiences and travel. This year's Trazee Awards Found Sixt "Favorite Car Rental Company".
- Erich Sixt hat über 1 Million Stammaktien veräußert. Das entspräche 3,3 % der stimmberechtigten Titel. Damit fällt seine Beteiligung am SDax-Mitglied in Bezug auf die Stämme von 61,6 % auf 58,3 % zurück. Die Anleger reagierten auf die Nachricht allerdings verunsichert. Die Aktie brach am Mittwoch zeitweise um 8,3 % ein. Investoren fragten sich vermutlich, ob sich dem Beispiel von Erich Sixt folgen sollten, hatte doch der Titel Mitte Mai seinen bisherigen Höchstkurs (116,40 Euro) erreicht.
- Deutschlands größter Autovermieter hat für global tätige Unternehmen ein eigenes Vertriebsteam zusammengestellt. Die in München, London und Paris ansässigen Ansprechpartner sollen grenzüberschreitende Mobilitätslösungen für den Einsatz in 60 Märkten anbieten und die nationalen Vertriebsmannschaften ergänzen. "Der Mobilitätsbedarf von global agierenden Unternehmen befindet sich in einem stetigen Wandel. Globale Player setzen vermehrt auf flexible Lösungen, die beispielsweise nicht zwischen Miet- und Leasing-Fahrzeugen unterscheiden – und die möglichst aus einer Hand kommen", so Pflanz.
- Sixt begründet die Rekorddividende samt Sonderausschüttung für das Jahr 2017 mit einer zu hohen Eigenkapitalquote aufgrund des Verkaufs von Drive NOW an BMW. Die Eigenkapitalquote des Konzerns liegt mit 26,2% noch über dem Mindestzielwert von 20 % und deutlich über den Branchenschnitt von 3 bis 14%. Sixt wolle das Geld in die Expansion in den USA und die Digitalisierung investieren.
- Sehr zufrieden zeigte sich Sixt mit dem Neustart in Italien. Dort gebe es 21 Vermietstationen, die schon im ersten Jahr ein ausgeglichenes Ergebnis erwirtschaftet hätten.
- Die Diesel-Debatte und mögliche Fahrverbote in Städten haben für Deutschlands größten Autovermieter Sixt bislang keine Auswirkungen. Bei den Mietkunden sei der Diesel unverändert beliebt, sagte ein Sprecher in München. Er verwies auf den geringeren Verbrauch und die bessere Beschleunigung. Deshalb seien Dieselaautos weiterhin ein großer Teil der Vermietflotte. Für den Autovermieter gebe es auch kein Restwert-Risiko durch sinkende Gebrauchtwagenpreise, weil der Rückgabepreis beim Kauf bereits fest mit dem Autohersteller oder Händler vereinbart sei.