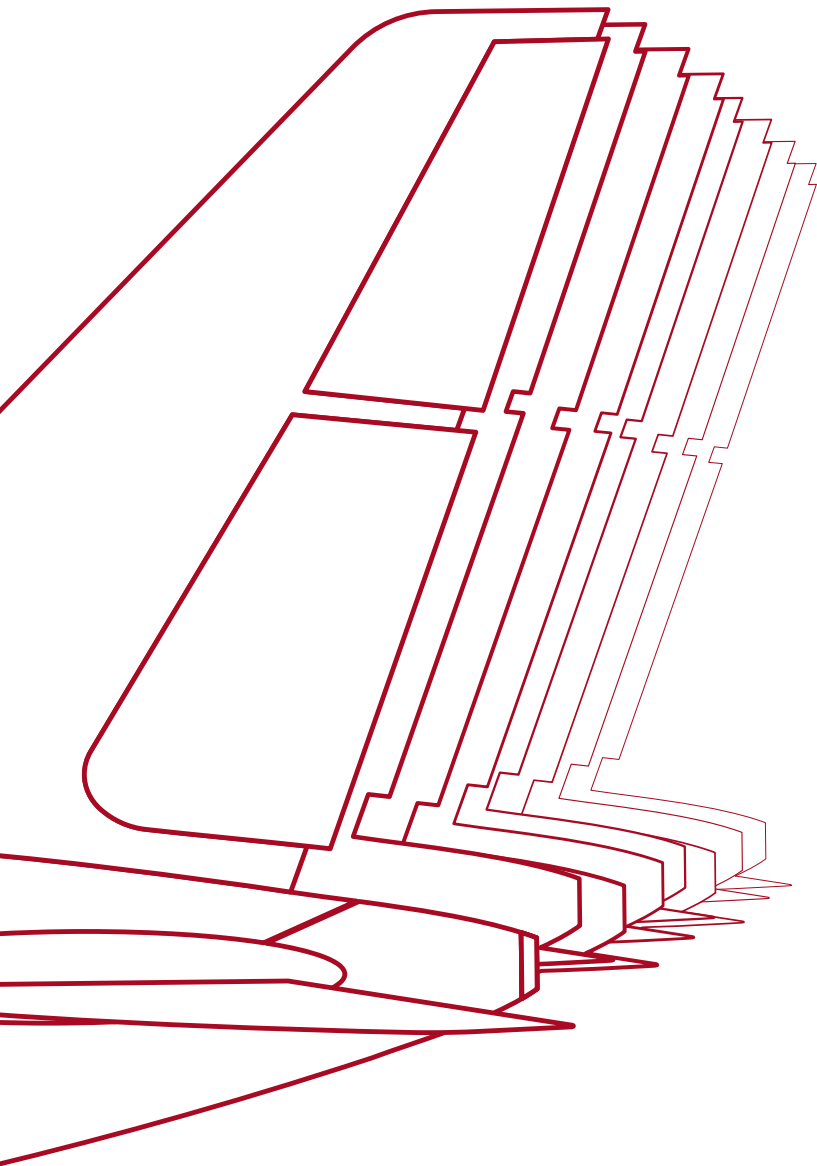


NR. 01/2020

PERSPEKTIVE LUFTFAHRTMÄRKTE





Die Luftfahrtbranche war 2019 häufig in den Schlagzeilen. Die Stimmung war zum Jahresende schlechter als die wirtschaftliche Lage, sodass die grundsätzlich langfristig positiven Wachstumsprognosen in den Hintergrund gerieten. Die Branche wird das neue Jahr nutzen, um offene Fragen zu beantworten und Fortschritte zu erzielen.

Neujahr ist eine Zäsur, die Energie freisetzt und frische Ideen verspricht. 2019 gab es wichtige Themen in der Luftfahrtbranche. Das galt vor allem für die Boeing 737 MAX und den Klimaschutz. Ein neuer Start erleichtert oftmals eine Veränderung. Die Luftfahrtbranche kennt schwierige Situationen, sie ist robust und veränderungsbereit. Das sind die Stärken der Luftfahrt. Sie werden das Jahr 2020 prägen.

Die Aufsichtsbehörden überprüfen die Boeing 737 MAX sorgfältig. In den USA übernimmt das die „Federal Aviation Administration“ (FAA) und in Europa die „European Union Aviation Safety Agency“ (EASA). Boeing hat die notwendigen Informationen weitergegeben, die technischen Probleme sind bekannt und es scheinen alle Voraussetzungen erfüllt, damit die 737 MAX mittelfristig wieder eine Flug-erlaubnis erhält. Immerhin ist die 737-Familie das Herzstück der Boeing-Flotte und das weltweit meist gebaute Verkehrsflugzeug.



JOCHEN HÖRGER
GESCHÄFTSFÜHRER AVIATION
 KGAL INVESTMENT MANAGEMENT

VERANTWORTUNGS- BEWUSST WACHSEN

Die Klimaschutzdiskussion wurde im vergangenen Jahr laut und heftig geführt. Das ist gut, weil dies die Dringlichkeit unterstreicht. Mit dem Abkommen der internationalen Luftfahrt zur Kompensation und Reduktion von Kohlenstoff (CORSIA, Carbon Offsetting and Reduction Scheme for International Aviation) hat die Branche ein eigenes Klimaschutzabkommen beschlossen. Von diesem Jahr an soll die Luftfahrt klimaneutral wachsen, indem die CO₂-Emissionen internationaler Flüge kompensiert werden. Zudem arbeiten Flugzeughersteller kontinuierlich daran, den Treibstoffverbrauch zu senken – von 2005 bis 2017 hat sich der Verbrauch um ein Viertel auf 3,4 Liter (je 100 Passagierkilometer) reduziert. Die Branche ist sich ihrer Verantwortung durchaus bewusst.

Die KGAL ist seit mehr als 40 Jahren in der Luftfahrtbranche aktiv und konzipiert seitdem Flugzeugfonds. Die Branche geht davon aus, dass die Luftfahrt weiterhin langfristig wachsen wird. Das ist in Asien und den Entwicklungsländern besonders deutlich zu beobachten. Unser Anspruch ist es, zu einem verantwortungsbewussten Wachstum beizutragen.

So investieren wir zum Beispiel für unsere Investoren in moderne Flugzeugtypen und lassen unsere Flugzeugfonds von einem unabhängigen Anbieter hinsichtlich der ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance) analysieren. Das sind wesentliche Maßnahmen im Bereich Aviation, die die ESG-Strategie der KGAL-Gruppe flankieren.

Die Diskussionen über die 737 MAX und den Klimaschutz sind wichtig. Es sollte dabei aber nicht die Luftfahrt an sich in Frage gestellt werden. Im Interesse aller ist es, zu differenzieren und an Lösungen zu arbeiten. Als Asset Manager wollen wir das vorhandene und wachsende Mobilitätsbedürfnis der globalen Gesellschaft verantwortungsvoll begleiten. Denn das ist zielführend auf dem Weg zu mehr Effizienz.



» **DIE KLIMASCHUTZ-
DISKUSSION IST
WICHTIG.**

» **DIE LUFTFAHRT IST EINE
WACHSTUMSBRANCHE.**

London-Heathrow

HR

| FLIGHT | DATE |
|--------|----------|
| 367A | 21/10/16 |

234-539-098-34

LAX

LOS ANGELES / USA

| FLIGHT | DATE |
|--------|----------|
| 245B | 01/02/15 |

BAGGAGE

234-539-098-34



BOG

| FLIGHT | DATE |
|--------|----------|
| 26B | 21/04/15 |

234-539-098-34



E



DIE AUSNAHME (TRANSAKTION) IST DIE REGEL!

Flugzeughersteller und Fluglinien kennt man, Flugzeugfonds und das Flugzeugleasing weniger. Die KGAL ist seit 40 Jahren in diesem Geschäft aktiv. Christian Schloemann ist Geschäftsführer der GOAL und leitet das Aviation Transaktionsmanagement der KGAL. Damit bilden seine Kollegen und er die Schnittstelle zwischen Airlines und Fonds.

AIRLINE BAGGAGE

FRA

FRANKFURT

| FLIGHT | DATE |
|--------|----------|
| AD | 03/07/18 |

DELHI

DEL

| FLIGHT | DATE |
|--------|------|
|--------|------|

CHARLES DE GAULLE

CDG

PARIS

234-539-098-34





CHRISTIAN SCHLOEMANN
HEAD OF AVIATION TRANSACTION MANAGEMENT
KGAL

Herr Schloemann, Luftfahrtgesellschaften könnten ein Flugzeug selbst finanzieren. An welcher Stelle kommen Ihre Kollegen und Sie ins Spiel?

Grundsätzlich geht das, aber nicht jede Airline hat das nötige Kapital oder möchte ihre Liquidität für andere Investitionen einsetzen. Zudem wollen die Gesellschaften ihre Flottengröße flexibel halten. Wir unterstützen die Gesellschaften mit Finanzierungen und unterschiedlichen Leaselaufzeiten je nach Kapazitätsplanung.

Das wird wie oft genutzt?

Weltweit wird etwa jedes zweite Flugzeug geleast, das entspricht mehr als 11.000 Fliegern. Es gibt Leasinggeber, die Flugzeuge mit einer gängigen Ausstattung bestellen und dann einen Abnehmer suchen. Die Lieferzeit für diese gängigen Typen beträgt allerdings bis zu fünf Jahre. Wir machen es anders und kommen erst ins Spiel, wenn die Fluggesellschaft selbst beim Hersteller bestellt hat und eine Finanzierung benötigt.

Weil ...

... wir so nur Flugzeuge mit einem Mietvertrag kaufen und das Risiko der Investoren begrenzen.

Welche Luftfahrtgesellschaften schließen einen Leasingvertrag ab?

Grundsätzlich kann das jede Gesellschaft sein. Die Frage ist, wie eine Flotte finanziert werden soll. Vier Kurz- und Mittelstreckenflugzeuge kosten rund 250 Millionen Dollar.

Das sind hohe Summen, wie sichern Sie sich ab?

Zunächst hat das Flugzeug eine große Bedeutung für uns. Hier sind wir mit unserem technischen Management und der Vermarktungsexpertise sehr gut aufgestellt. Zudem kaufen wir nicht einfach Flugzeuge und vermieten sie, sondern strukturieren Finanzierungen so, dass wir die Rendite optimieren und gleichzeitig über diverse Strukturelemente Risiken reduzieren.



»EIN LANGSTRECKENFLUGZEUG WIE DER AIRBUS A380 KOSTET RUND 200 MILLIONEN DOLLAR.

»EIN KURZ- UND MITTELSTRECKENFLUGZEUG WIE DER A320neo KOSTET ETWA 50 MILLIONEN DOLLAR.



»DIE GOAL GERMAN OPERATING AIRCRAFT LEASING GMBH & CO. KG IST EIN JOINT VENTURE DER KGAL UND DER LUFTHANSA.

»MIT DER LUFTHANSA HAT DIE KGAL EINEN STARKEN PARTNER.

Können Sie ein Beispiel nennen?

Einer unserer Kunden ist eine Fluggesellschaft mit einer schwächeren Bonität, aber einem finanzstarken Eigentümer. Dieser wollte jedoch keine Garantie abgeben. Um diese Transaktion für unseren Core-Fonds kompatibel zu gestalten, haben wir einen nachrangigen Co-Investor eingebunden. Die Anleger haben somit drei Flugzeuge finanziert, aber fünf als Sicherheit.

Insgesamt scheint viel analysiert und kalkuliert zu werden.

Insbesondere im aktuellen Marktumfeld ist ein hohes Maß an Expertise notwendig, um im Spannungsfeld Rendite versus Risiko adäquat zu agieren.

Wie erzielen Sie eine attraktive Performance, wenn die Leasingrate gegeben ist?

Das beginnt mit dem Sourcing der Transaktion, realistischen Annahmen, mit denen wir kalkulieren, und mündet in die Vermarktung des Flugzeugs, entweder am Ende der Laufzeit oder sogar früher. Outperformen kann man auch, weil die Märkte zyklisch sind. Da kommt es auf den richtigen Zeitpunkt an.

Wie ist der Markt für Flugzeuge und Finanzierungen strukturiert?

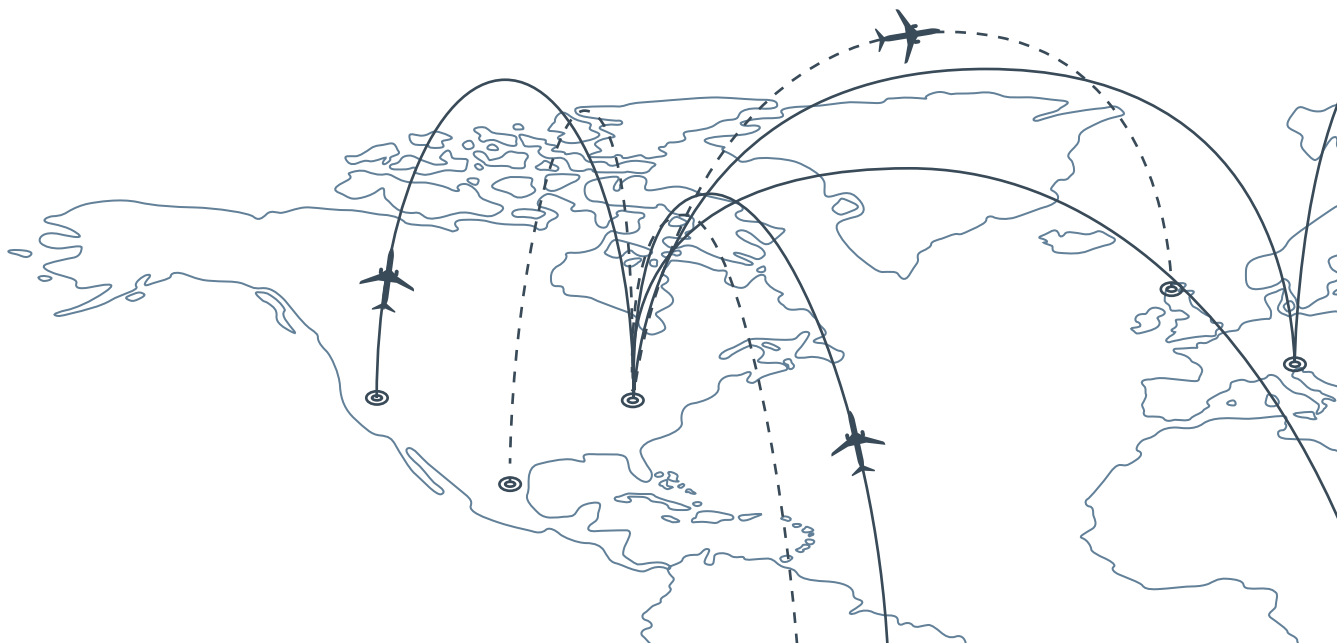
Flugzeuge zu bauen ist komplex und kostenintensiv. Hier gibt es im Wesentlichen zwei große Hersteller: Airbus und Boeing. Die Modellpalette ist überschaubar und Konfigurationen sind oft standardisiert. Der Investor muss nicht befürchten, dass in fünf Jahren ganz neue Produkte auf den Markt kommen. Damit sind die Restwertsicherheit und die Stabilität des Investments gegeben.

Wie sieht es bei den Leasinggesellschaften aus?

Es gibt weltweit zwei sehr große Gesellschaften AerCap und GECAS mit Flotten von jeweils mehr als 1.000 Flugzeugen, die aber in der Regel keine Fonds auflegen. Dann folgen circa 25 Lessoren, die 100 bis 500 Flugzeuge managen.

Wie viele Flugzeuge managt die KGAL?

Zum Jahresende 2019 hatten die GOAL und die KGAL 66 Flugzeuge mit einem Investitionsvolumen von zwei Milliarden Dollar. Damit sind wir unter den Top 50. Ich gehe davon aus, dass die Flotte stark wachsen wird.



Sie hatten erwähnt, dass Kontakte sehr wichtig sind. Ist nicht der Preis der Finanzierung ausschlaggebend?

Wir fliegen nach Bogota oder Neu-Delhi, weil wir vor Ort ein besseres Bild der Anforderungen bekommen und unsere Kunden das erwarten. Neben dem Preis zählt die sogenannte Transaction Security, das ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Lessor die Finanzierung auch realisiert. Es kommt vor, dass Lessoren überraschend abspringen. Wir waren schon auf Platz zwei und wurden Wochen später gebeten, zu übernehmen, weil die Nummer eins nicht liefern konnte.

Das Spannungsfeld bleibt: Die Fluggesellschaft möchte eine niedrige Leasingrate, der Investor eine hohe Rendite.

Wir machen eher Transaktionen, die einer Idee bedürfen. Bei uns ist die Ausnahme die Regel. Hier kommen der Mehrwert der KGAL und der GOAL zum Tragen. Seit vier Jahrzehnten strukturieren wir Finanzierungen, wir denken „out of the box“ und verfügen über das technische Know-how.

Die Transaktionen sind die Grundlage, um einen Fonds mit Flugzeugen zu befüllen. Wie gehen Sie vor?

Es gibt für jeden Fonds ein Investmentmemorandum, das Rahmendaten wie das Risikoprofil, Flugzeugtypen oder die Laufzeit vorgibt. Entlang dieser Vorgaben selektieren wir Transaktionen. Die Investoren profitieren dabei von einer Vielzahl bereits erfolgreich abgeschlossener Transaktionen, auch auf unser Buch. Der gute Track Record spricht hier für sich.

Flugzeugfonds gelten in Deutschland noch als Nischeninvestment. Verstehen Sie das?

Nicht ganz, international sehen wir, dass sehr viele Investoren in den Markt wollen, weil das Chance-Risiko-Profil attraktiv ist und die Risiken gut zu managen sind. Deshalb sind wir davon überzeugt, dass Flugzeuge in ein ausgewogenes Portfolio gehören.

Was macht den Reiz der Luftfahrtbranche aus?

Ich finde neben dem Reiz des Fliegens Flugzeuge als Investitionsobjekte immer noch sehr interessant. Auch die Internationalität des Geschäfts gefällt mir. Zusammen mit dem KGAL-GOAL-Umfeld ist das für mich perfekt – auch nach 25 Jahren in diesem Beruf.



»WIR KONZENTRIEREN UNS AUF DAS FLUGZEUG, WEIL WIR DIE TECHNISCHE EXPERTISE HABEN.

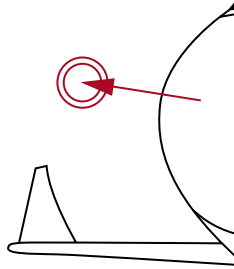
»TRANSAKTIONEN ENTWICKELN SICH AUCH IM PERSÖNLICHEN GESPRÄCH.

»DIE LEASINGRATE FLIESST, AUCH WENN DAS FLUGZEUG NICHT FLIEGT.

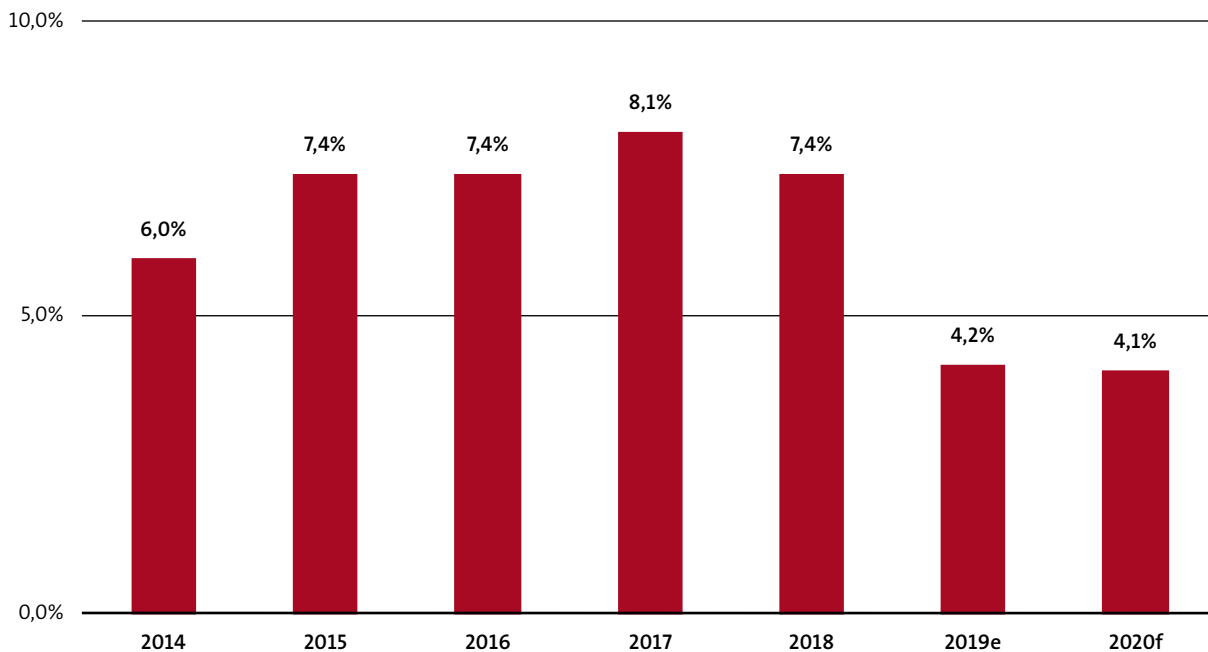


„JEDES MAL, WENN WIR EIN ALTES DURCH EIN NEUES FLUGZEUG ERSETZEN, BEDEUTET DAS 25 PROZENT CO₂-EINSPARUNG.“

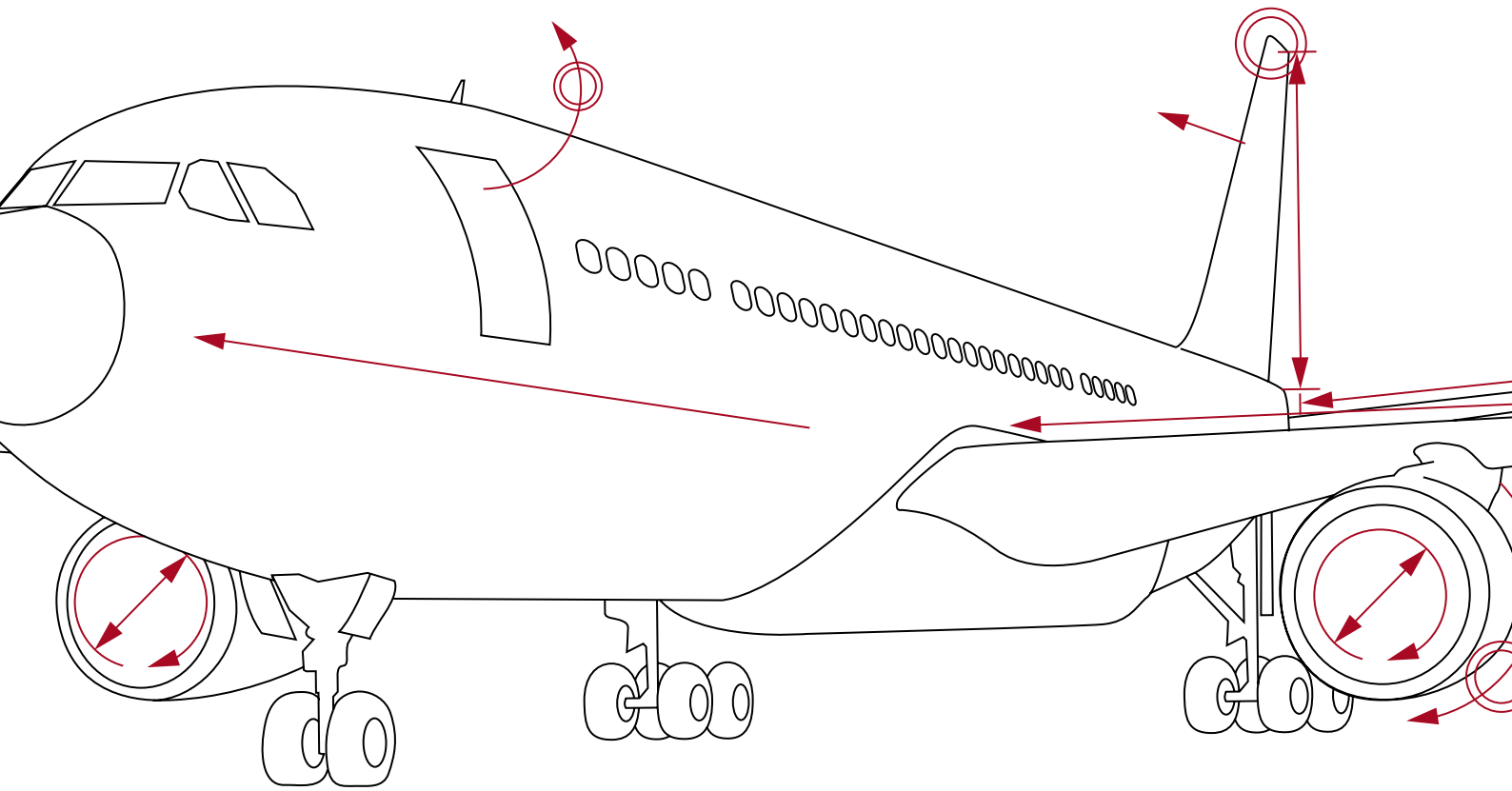
CARSTEN SPOHR, DEUTSCHE LUFTHANSA AG, VORSTANDSVORSITZENDER¹



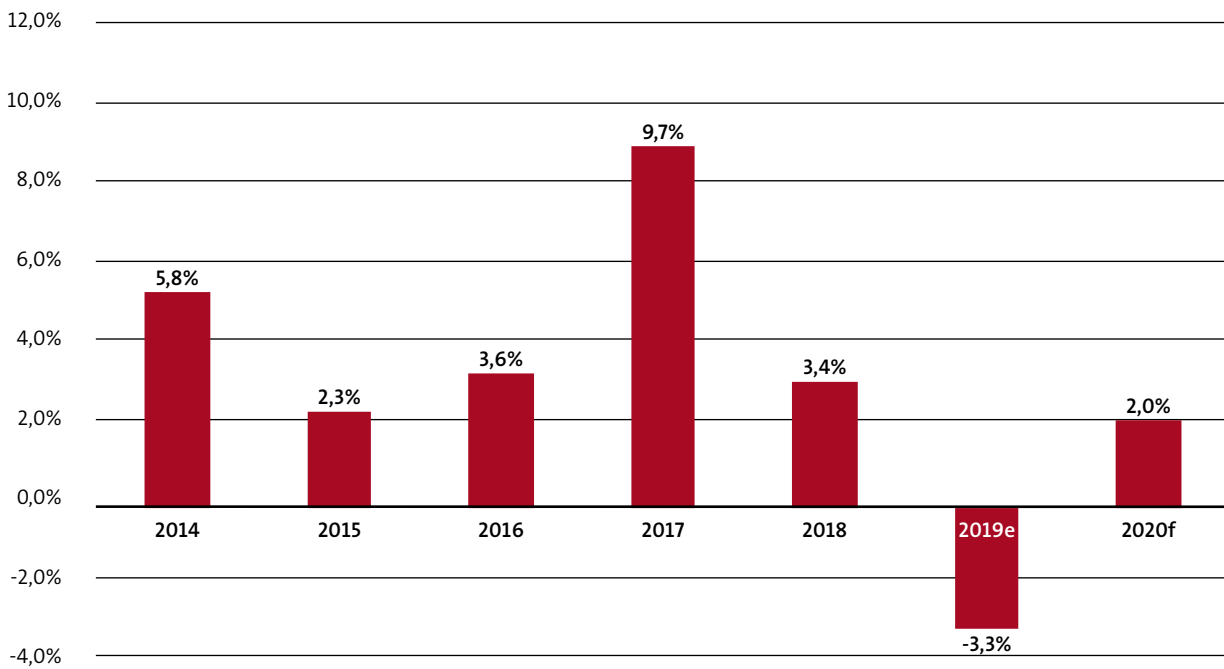
WACHSTUM PASSAGIERAUFKOMMEN



Etabliert auf hohem Niveau: In den Jahren 2014 bis 2018 ist das Passagieraufkommen überdurchschnittlich gewachsen. Für die Jahre 2019 und 2020 rechnet die IATA mit einem etwas moderaterem Wachstum, nahe am langfristigen Durchschnitt.²



WACHSTUM FRACHTAUFKOMMEN



Talsole durchschritten: Das Luftfrachtgeschäft hat im Jahr 2019 einen deutlichen Einbruch verzeichnet. Grund dafür war der schwächere Welthandel, insbesondere bedingt durch die Auseinandersetzungen zwischen den USA und China.²

FASZINATION TECHNIK „FLUGZEUGE SIND MEIN LEBEN“



Bettina Berger ist Ingenieurin für Luftfahrt-technik. Sie arbeitet seit mehr als zehn Jahren für die GOAL German Operating Aircraft Leasing in einem technisch und männlich geprägten Umfeld. Gängigen Klischees über Frauen und Technik setzt sie ihre Erfahrung entgegen:

KLEINE MÄDCHEN INTERESSIEREN SICH NICHT FÜR TECHNIK

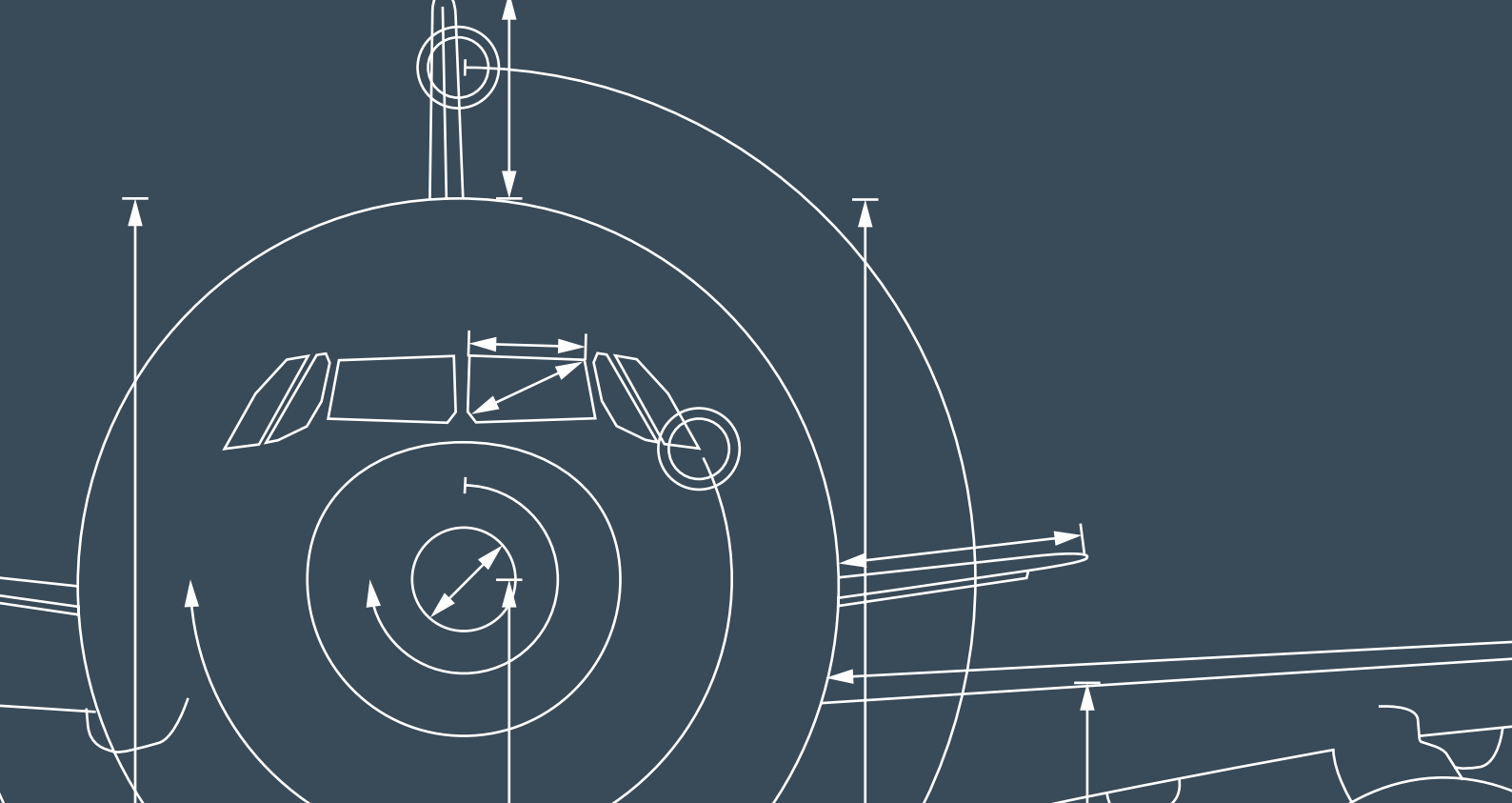
Das ist schrecklich stereotyp und falsch! Ich habe meinen Vater schon als Kind gefragt, wie ein Zug funktioniert, und mich für Flugzeuge interessiert. Lego, Logikaufgaben und Wissenschaftsmagazine für Kinder fand ich einfach spannend. Das ist zum Teil sicher Veranlagung gewesen. Technik ist logisch und mir hat das schon immer Spaß gemacht.

ALS FRAU IST ES SCHWER IN EINER MÄNNERBRANCHE

Das war für mich noch nie ein Thema, obwohl ich oft darauf angesprochen werde. Im Studium lag der Anteil der Frauen bei zehn Prozent, im Beruf ist es ähnlich. Aber ich fühle mich nicht als Ausnahme. Es ging und geht nur darum, ob ich etwas kann.

TECHNIK IST KOMPLI- ZIERT UND SCHWER ZU VERSTEHEN

Hinter dieser Aussage kann man sich verstecken und sagen: „Oh, das kapiere ich nicht“. Dann versucht man nicht einmal, es zu verstehen – oder man sagt: „Ich will das jetzt verstehen.“ Jeder kann alles machen und lernen, wenn sie oder er nur will.



FRAUEN WERDEN (OFT) AUF IHR AUS- SEHEN REDUZIERT

Klar, das passiert, ist aber ein Vorteil, wenn ich auf Konferenzen unter 2.000 Anzugträgern schneller gesehen und erkannt werde. Aber natürlich geht es dann wie bei den Männern auch darum, sich fachlich auf Augenhöhe auszutauschen. Da hilft es mir absolut immer, zu sagen, dass ich Diplom-Ingenieurin bin und für eine Fluglinie im System Engineering gearbeitet habe.

EIN MASCHINEN- BAUSTUDIUM IST RICHTIG HART

Ja, das ist so und das war mir auch klar. In den ersten vier Semestern mussten wir Prüfungen in höherer Mathematik, Thermodynamik und technischer Mechanik bestehen. Natürlich war ich anfangs verunsichert, ob ich genauso gut bin wie die Männer, ob ich es kann. Aber ich habe es einfach probiert und mich angestrengt, weil ich Lust darauf hatte. Nachdem ich nach den ersten zwei Semestern mehr Prüfungen bestanden hatte als die meisten Kommilitonen, wusste ich, dass ich es kann. Für mich ist es bis heute die richtige Wahl.

DAS INTERESSE JUNGER FRAUEN AN TECHNIK MUSS GEFÖRDERT WERDEN

Ich glaube, das Interesse ist da oder eben nicht. Notwendig ist, Mädchen und junge Frauen darin zu bestärken, Stereotype zu brechen. Mädchen müssen es nur wagen!

Kontakt

Jochen Hörger

Geschäftsführer Assetklasse Flugzeuge

E-Mail: jochen.hoerger@kgal.de

KGAL Investment Management GmbH & Co. KG

Tölzer Straße 15, 82031 Grünwald, Deutschland

KGAL-Gruppe

Das Investitionsvolumen der von der KGAL-Gruppe bisher realisierten Flugzeugfonds beträgt über 7,9 Milliarden Euro. Seit dem ersten Flugzeugfonds 1979 hat die KGAL Transaktionen für mehr als 800 Flugzeuge, für 81 Private Placements und sonstige Beteiligungsmodelle sowie 58 Publikumsfonds und drei institutionelle Fonds getätigt. Die KGAL-Gruppe ist ein führender unabhängiger Investment- und Asset-Manager mit einem Investitionsvolumen von rund 20,5 Milliarden Euro. Der Schwerpunkt der Investments liegt auf langfristigen Realkapitalanlagen für institutionelle und private Investoren in Immobilien, Infrastruktur und Flugzeuge.

Quellenangaben:

Titelbild: ATR 72-600, KGAL

Zitat Carsten Spohr: ¹ *Süddeutsche Zeitung*, 21.08.2019

Grafiken: ² IATA *Airline Industry Economic Performance December 2019*

<https://www.klimaschutz-portal.aero/>

Eine vollständige oder auszugsweise Vervielfältigung dieses Dokuments darf nicht ohne die ausdrückliche Zustimmung der KGAL GmbH & Co. KG („KGAL“) erfolgen. Die Informationen in diesem Dokument stammen aus Quellen, die wir als zuverlässig erachten, jedoch nicht im Einzelnen geprüft haben. Für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben und Informationen steht die KGAL daher nicht ein. Die in diesem Dokument enthaltenen Darstellungen und Erläuterungen geben die jeweilige Einschätzung der KGAL zum Zeitpunkt ihrer Erstellung wieder und können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Die Inhalte dieses Dokuments stellen keine Anlageberatung oder sonstige Handlungsempfehlung dar und ersetzen in keinem Fall eine professionelle Anlageberatung oder die Beurteilung der individuellen Verhältnisse durch einen Steuerberater. Es wird keinerlei Haftung für etwaige Schäden oder Verluste übernommen, die direkt oder indirekt durch die Verteilung oder Verwendung dieses Dokuments oder seiner Inhalte entstehen.