

HALUK TAYSI, DASA Airbus, Bremen

Flugzeugbewertung in der Zeit der Allianzen, der Mega-Verkäufe und des Herstellerduopols

**Flugzeugbewertung in der Zeit der
Allianzen, Megaverkäufe und des Herstellerduopols**

Haluk Taysi - DASA Airbus

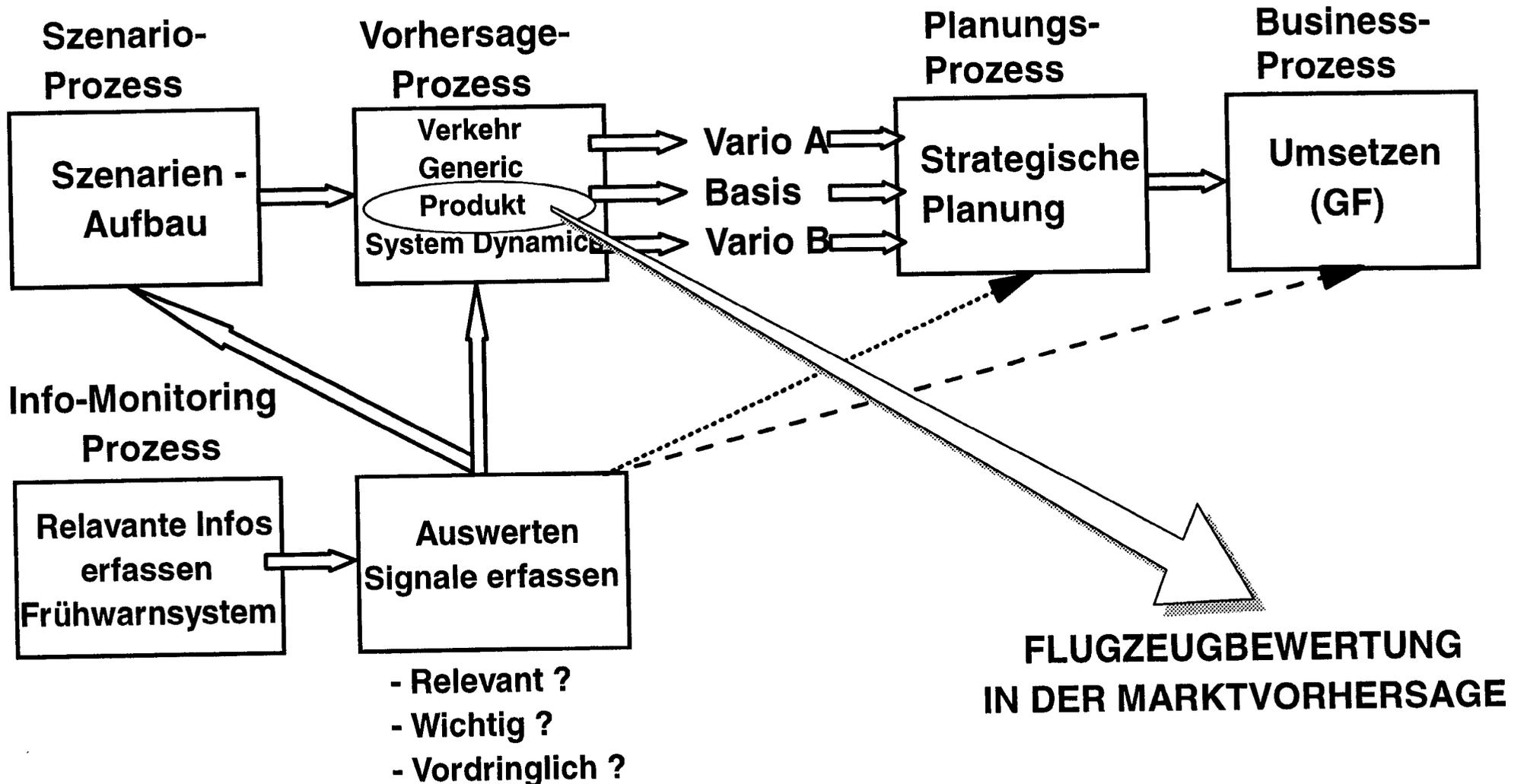
**DGLR Workshop - „Bewertungen von Flugzeugen“
26./27.10.1998
TU-München, Garching**

Inhalt

- **Flugzeugbewertung in Marktvorhersagen**
- **Hersteller und Produkte 1970-2000**
- **Fluggesellschaften 1970-2000**
- **Beschaffungsverhalten der Luftverkehrsgesellschaften**
- **Leasinggesellschaften**
- **Polarisierung des Kaufverhaltens**
- **Bedeutung der Allianzen**
- **Restwerte und Finanzierungsstrukturen**

- Wie in der Vergangenheit werden auch in der Zukunft Flugzeuge bei Fluggesellschaften und Leasingfirmen bewertet zwecks Kaufentscheidung.**

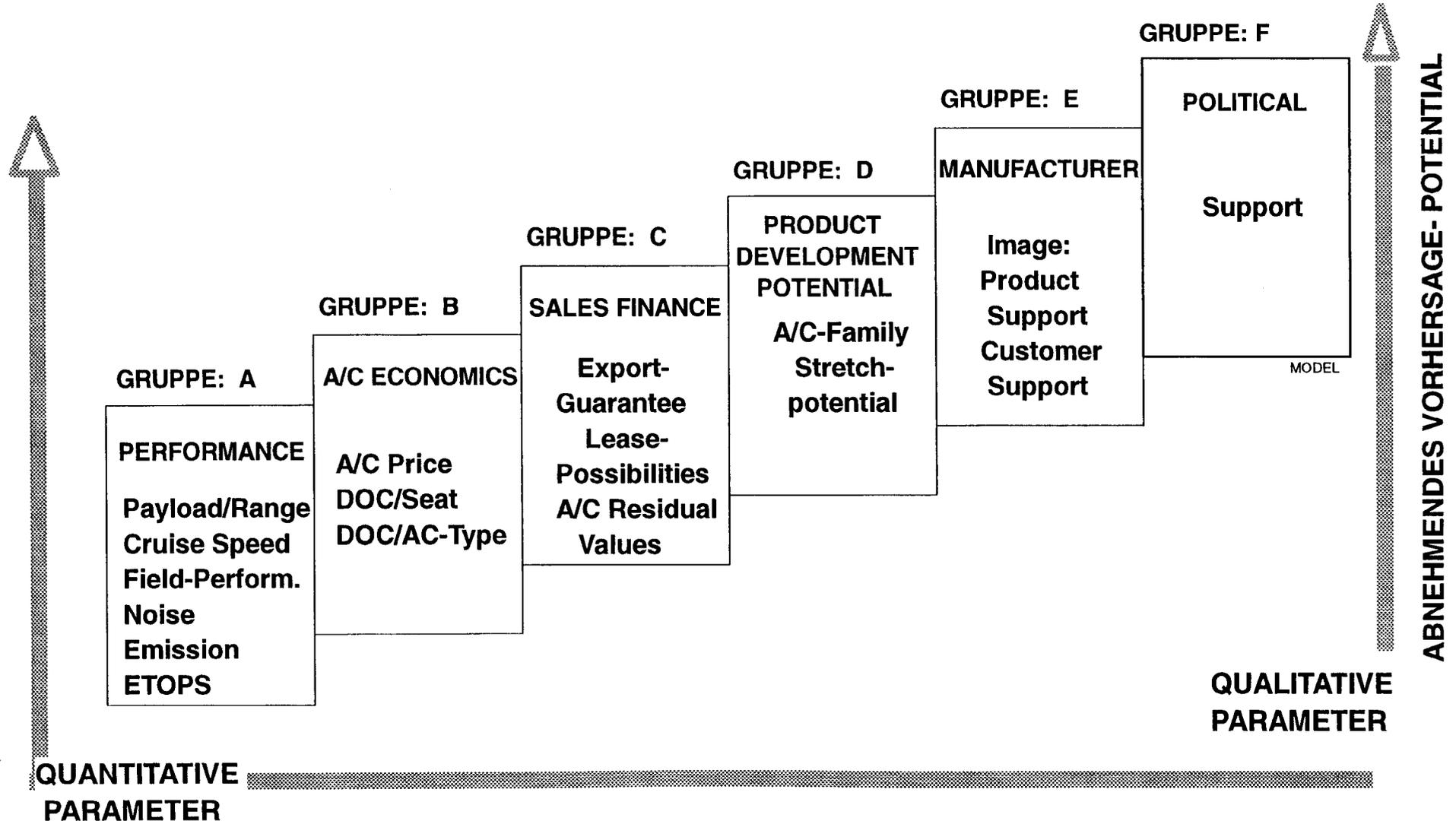
- Sind diese Bewertungen im endgültigen Entscheidungsprozess wichtig?**



Flugzeugbewertungsparameter in Produktvorhersage



Daimler-Benz Aerospace
Airbus



Hersteller der 70er Jahre - 100+ Sitzler



Daimler-Benz Aerospace
Airbus

		Produkte		
		<u>Kurz-</u>	<u>Mittel-</u>	<u>Langstrecke</u>
Boeing	→	B737	B720, B727	B707, B747
McDonnell Douglas	→	DC-9	DC-8, DC-10	DC-10-30
Lockheed	→	—	L-1011	L-1011-500
Airbus	→	—	A300	—
British Aircraft Corporation	→	BAC 1-11	Concorde	—
Hawker Siddeley	→	Trident	—	—
Dassault	→	Mercure	—	—
Sud-Aviation	→	Caravelle	Concorde	—

Hersteller der 80er Jahre - 100+ Sitzler



Produkte

	<u>Kurz-</u>	<u>Mittel-</u>	<u>Langstrecke</u>
Boeing →	B737 Serie	B727, B757, B767	B747, B767ER
McDonnell Douglas →	MD-80 Serie	DC-10	DC-10-30, MD-11
Airbus →	A320	A300, A300-600, A310	—
Lockheed →	—	—	L-1011-500
British Aerospace →	BAe 146	—	—
Fokker →	F100	—	—

Hersteller der 90er Jahre - 100+ Sitzler



Daimler-Benz Aerospace
Airbus

Produkte

	<u>Kurz-</u>	<u>Mittel-</u>	<u>Langstrecke</u>
Boeing/MDC →	B737 Serie, B717, MD-80/-90 Serie	B757 Serie, B767-300, B777-200/-300	B747, B767-300ER, B777-200ER, MD-11
Airbus →	A320 Familie	A300-600R, A310, A330-300	A330-200, A340-300 A340-500/-600
British Aerospace →	BAe 146	—	—

Produktvergleich - Heute

Boeing

Airbus

**B737-300/-400/-500, B737-600/
-700/-800/-900, B757-200/-300**

Single Aisle

**A319-100, A320-200,
A321-100/-200**

**B767-200/-300/ER,
B777-200/ER/-300**

Twin Aisle

**A300-600R, A310-300,
A330-200/-300,
A340-200/-300**

B747-400

Macro Body

—

Produktvergleich - Morgen



Boeing

Airbus

**B737-300/-400/-500, B737-600/
-700/-800/-900, B757-200/-300**

Single Aisle

**A318, A319-100, A320-200,
A321-100/-200, A322**

**B767-200/-300/ER,
B777-200/ER/-300,
B777X**

Twin Aisle

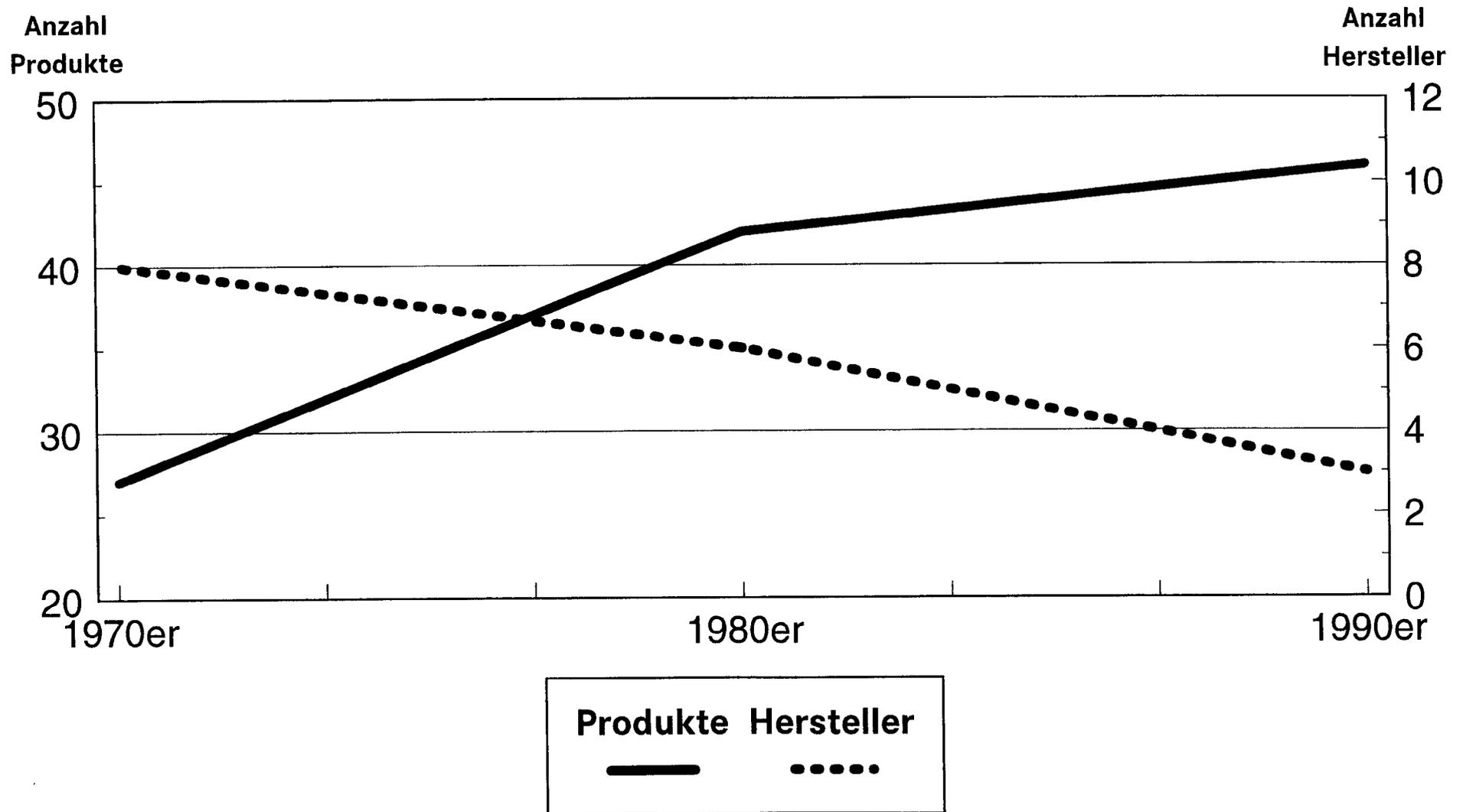
**A330-200/-300,
A340-200/-300,
A340-500/-600**

**B747-400,
B747-IGW/IGWSTR**

Macro Body

A3XX-50/-100/-200

Hersteller und ihre Produkte





-
- Die 70er:** In den USA private Firmen in reguliertem Umfeld, 1978 DEREGULATION. Rest der Welt „Flag Carrier“, fast 100% staatlich, bi-laterale Verträge regeln internationale Dienste, „Flag Carrier“ kontrollieren Inlandsdienste
- Die 80er:** In den USA Auswirkung der Deregulation, Verdrängungswettbewerb, Gründung und Konkurs vieler „Start-ups“, „Code Sharing“ der Commuter mit „Trunks“.
In Europa zunehmende Privatisierung, schrittweise Liberalisierung im Intra-Europäischen Netz. Weltweit Aufweichung der strengen bi-lateralen Verträge, „Code Sharing“ auf ausgewählten internationalen Diensten.
- Die 90er:** Weitere Privatisierung auch in Asien und Lateinamerika. Liberalisierung innerhalb Europas abgeschlossen. Rest der Welt folgt USA und Europa. Bildung weltweiter Allianzen - zunächst nur im Verkauf, jedoch auch schon im Hinblick auf weitere Kooperationsmöglichkeiten.
- Die nächste Dekade:** Polarisierung des Weltluftverkehrs durch Wandlung der Allianzen zu „Mega-Carriern“, damit Bildung eines Nachfrage-Oligopols.



- ◆ Zunehmende Privatisierung zwingt zur sparsamen Nutzung der Finanzmittel. Auf der obersten Management-Ebene Wechsel von „Airline-Romantik“ zu „Share-Holder Value“.
- ◆ Wandlung zu „Mega-Carriern“ erhöht die Marktmacht (buying power).
- ◆ Bestellungen durch Allianzen beinhalten (fast) immer große Stückzahlen.
- ◆ Große Stückzahlen oder „special agreements“ sind der Weg zu hohen Preisnachlässen.
- ◆ Große Stückzahlen bringen Unstetigkeiten in die Lieferkadenzen. AIRBUS INDUSTRIE und BOEING werden zunehmend gegeneinander ausgespielt.

Leasinggesellschaften

- Entstehung und Einfluss auf Flugzeugmarkt



- ◆ In den 70er Jahren wurde durch Einrichtung von Steueroasen ein Anreiz für Kapitalanleger geschaffen.
- ◆ GUINNESS PEAT AVIATION (GPA) war die erste namhafte Leasinggesellschaft, die sich nicht nur um die Finanzierung, sondern auch im Bedarfsfall um den Betrieb der Flugzeuge kümmerte.
- ◆ Leasing wurde zunächst von finanzschwachen Luftverkehrsgesellschaften zur Beschaffung von Fluggerät eingesetzt; im Laufe der Zeit nahmen auch „wirtschaftlich gesunde“ Betreiber geleastes Gerät in ihre Flotten auf, um so Verkehrsspitzen aufzufangen und bei Nachfrageeinbrüchen Überkapazitäten relativ problemlos wieder „aus den Büchern“ zu bekommen.
- ◆ So wie die Luftverkehrsgesellschaften benutzen auch die Hersteller die Leasinggesellschaften zum Ausgleichen von Lieferengpässen.
- ◆ Leasingfirmen - führend darunter GECAS (Nachfolger von GPA), ILFC und GATX - besitzen heute etwa 20 Prozent der weltweit genutzten Verkehrsflugzeuge. Tendenz steigend.

→ „Exclusive Deals“

- ◆ Einige Airlines haben sich entschieden, langfristig nur noch von einem Hersteller zu kaufen.
- ◆ Dadurch werden die niedrigsten Preise und grosse Flexibilität bezüglich Flugzeugtypenwahl und Liefertermine erreicht.
- ◆ Derzeitige „exclusive deals“ (nicht unbedingt vertraglich gebunden):

Airbus
US Airways

Boeing
American Airlines
Continental Airlines
Delta Airlines

→ Voll- oder Teilbindungen an einen Hersteller „Silent Exclusive Deals“

- ◆ Ohne vertragliche Bindungen kaufen einige Fluggesellschaften nur oder fast nur von einem Hersteller bzw. konnten sich längerfristig an einen binden:

Airbus

Aer Lingus
Air Canada
Austrian Airlines
British Midland
Lufthansa
Swissair

Boeing

Air New Zealand
All Nippon Airways
Britannia Airways
British Airways*

*(hier steht eine Änderung bevor)

Braathens
EVA Air
Japan Airlines
KLM
Lauda Air
Qantas
Royal Air Maroc

Southwest Airlines
TWA
Varig

→ Bindung an einen Hersteller aufgrund von politischem Druck

Saudia	-	an Boeing
V.R.China	-	Verteilungsprinzip durch zentrale Regierungsstellen an Boeing/Airbus
EI AI	-	an Boeing

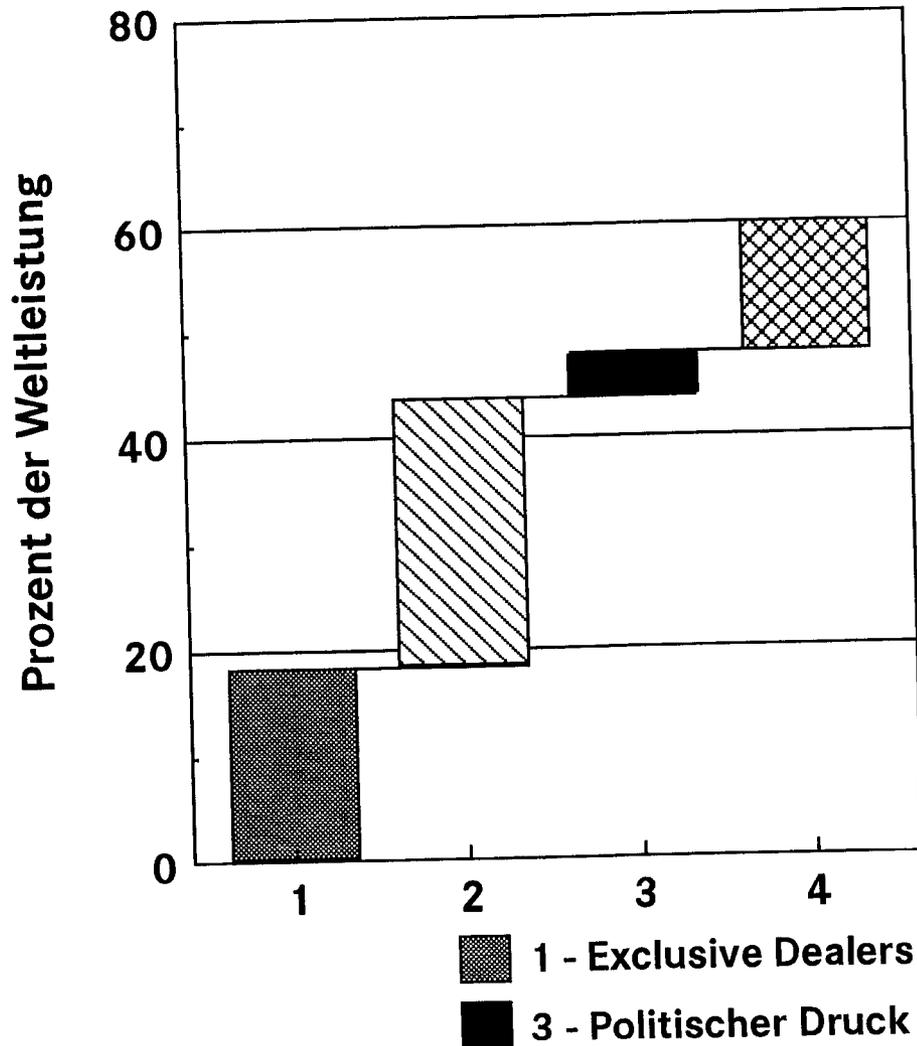
→ Bindung an einen Hersteller für Teilflotten

◆ Einige grössere Airlines orientieren sich an AI oder Boeing für ihre Single-Aisle- und Twin-Aisle-Flotten:

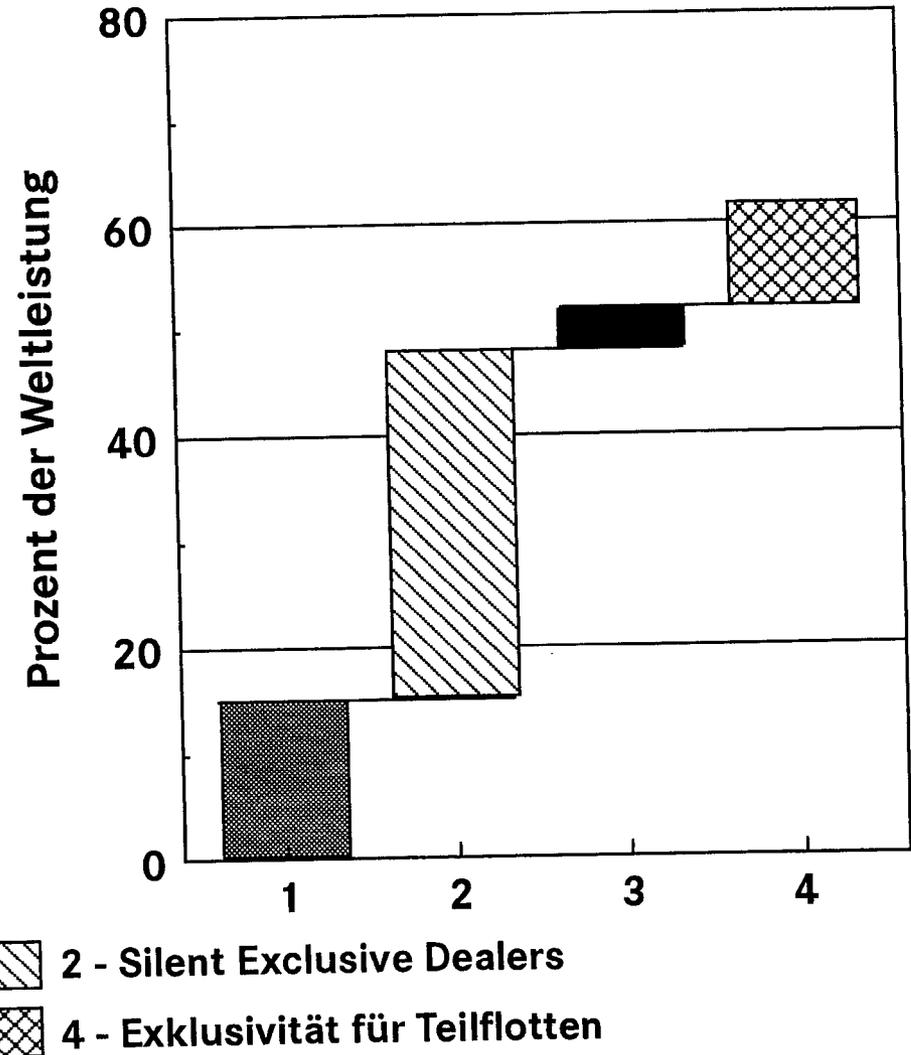
United	-	Tendenz SA ☞ Airbus, TA ☞ Boeing
Northwest	-	Tendenz SA ☞ Airbus, TA ☞ Boeing
British Airways	-	Tendenz SA ☞ Airbus ?, TA ☞ Boeing

Bedeutung des polarisierten Kaufverhaltens

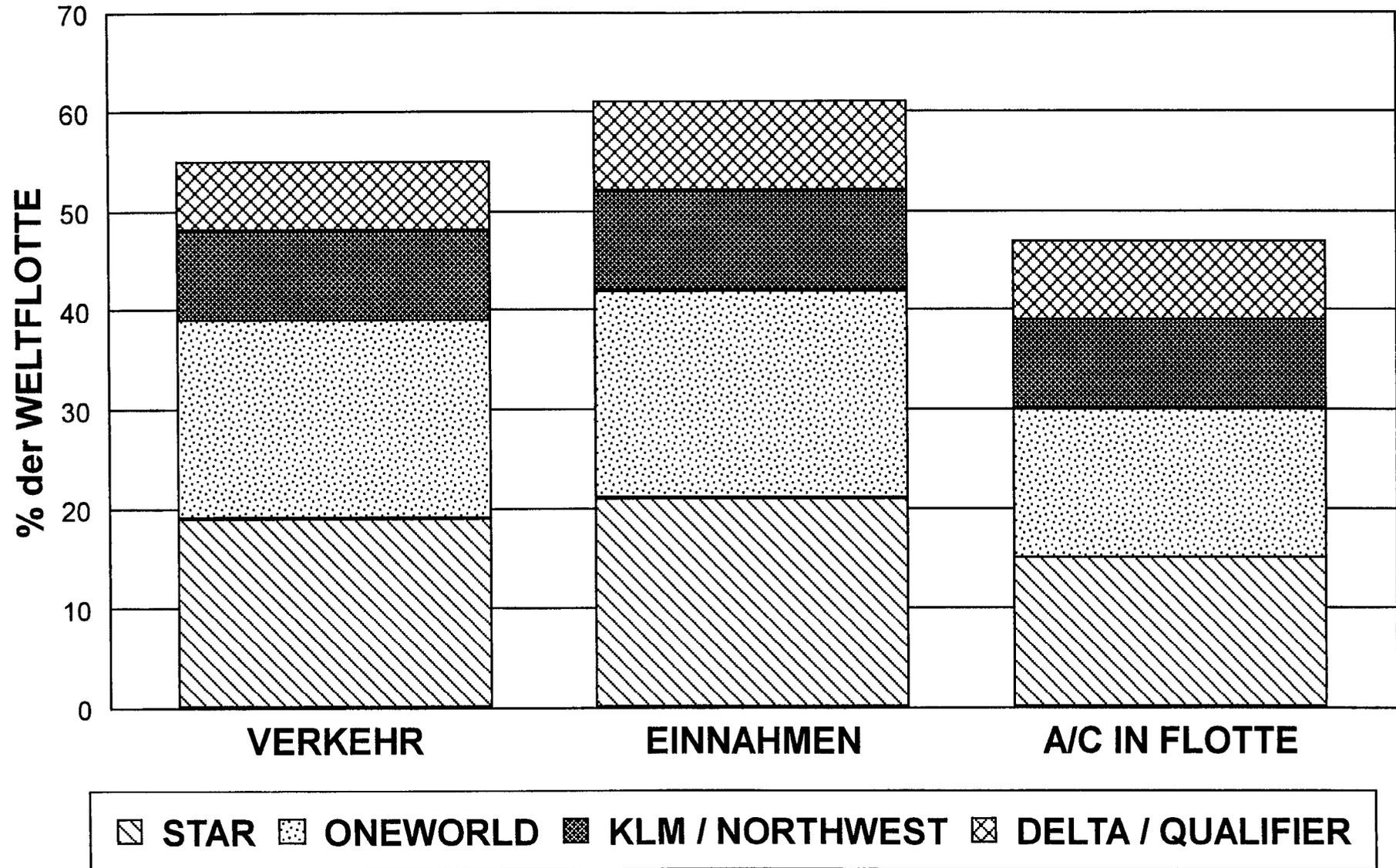
A) Geleistete Passagierkilometer



B) Einnahmen



Bedeutung der Airline Allianzen



-
- Zukünftige Flugzeug-Restwerte (Residual Values) bei der Kaufentscheidung
 - ◆ Die zu erwartenden Wiederverkaufswerte von Flugzeugen spielen bei der Kaufentscheidung mehr und mehr eine wichtige Rolle.
 - Flugzeugfinanzierung hängt sehr stark von sog. „Asset Value Guarantees“ ab. Je höher ein Restwert geschätzt wird, um so besser sind die Finanzierungsbedingungen bzw. Verkaufschancen.

 - Rolle der Finanzierungsstrukturen, Steuervorteile und „Innovative Deals“
 - Oft werden kleine Unterschiede bei den flugzeugbezogenen Bewertungskriterien unbedeutend durch clevere Finanzstrukturen (Europäer besser) und Steuervorteile im Rahmen einer „Life-Cycle Cost“-Betrachtung.
 - In der Zukunft könnten die sog. „Innovative Deals“, wie z.B. „turn-key operations“, die wichtigste Rolle bei der Kaufentscheidung spielen.