



Flugzeugfinanzierung

Der Weg zum Geld wird länger

Business Jets haben zurzeit einen schweren Stand: Eine schwache Nachfrage und ein gut bestückter Gebrauchtmrkt drücken die Preise. Eine Finanzierung ist weiterhin machbar, die Kreditinstitute haben aber ein sehr viel höheres Sicherheitsbedürfnis.

Cessna hat zu Beginn des Jahres 2009 eine neue Internetseite (www.cessnarise.com) in das weltweite Netz gestellt, die nur einem Zweck dient: Sie soll eine andere Sicht auf die Nutzung von Geschäftsreiseflugzeugen vermitteln, die richtige Sicht natürlich aus der Perspektive des Citation-Herstellers. 86 Prozent der Passagiere auf Geschäftsreiseflügen, heißt es dort zum Beispiel, gehörten nicht dem Top-Management

an, sondern seien mittlere Angestellte. Ein anderes Argument für Business Aviation sei, dass die Branche 150 Milliarden Dollar zur Wirtschaftsleistung der USA beitrage. Zwischen den Zeilen lässt sich erahnen, wie hasserfüllt das publizistische Trommelfeuer gewesen ist, dem die Branche ausgesetzt war.

Der Auslöser für hochgradig erregte Diskussionen über den Sinn von hochpreisigen Firmenflugzeugen war ja der jäm-

merliche Auftritt der CEOs von GM, Chrysler und Ford vor dem US-Kongress im November letzten Jahres. Die Manager waren dort erschienen, um Staatsgeld für ihre maroden Konzerne zu erbitten. Angereist nach Washington waren sie mit Business Jets. Auch wenn die drei gute Gründe für die Wahl von Privatflugzeugen hatten, die PR-Katastrophe war damit in Gang gesetzt.

Zu den harmlosen Folgen gehörte, dass Alan Mulally, Rick Wagoner und Robert Nardelli sich für den zweiten Bittgang 14 Tage später in spritsparende Hybridautos zwängten, um die rund 850 Kilometer von Detroit nach Washington auf der Straße zurückzulegen.

Sehr viel bedenklicher war, dass GM und Ford kurze Zeit später ihre Flight Departments auflösten, die Mitarbeiter auf die Straße setzten und die Flugzeuge auf den Gebrauchtmrkt abschoben. Business Jets hatten, entgegen der in den USA traditionellen Wertschätzung von Flugzeugen, auf einmal ein gewaltiges Imageproblem. Ande-

re Konzerne – von der Bank of America über die Royal Bank of Scotland und Starbucks bis Alcatel-Lucent – handelten entsprechend und trennten sich von ihren Flugzeugen, stornierten Bestellungen oder nahmen angezahlte Flugzeuge gar nicht erst ab, wie etwa die Citibank ihre Falcon 7X.

Hersteller starteten große Imagekampagne

Die publizistische Heimsuchung traf die Branche – ohnehin gebeutelt von der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise – zum denkbar ungünstigsten Zeitpunkt. Kein Wunder also, dass sich Hersteller und Interessenverbände wie die NBAA genötigt sahen, eine Gegenoffensive zu starten. Die NBAA zum Beispiel hat zusammen mit dem Herstellerverband GAMA die Imagekampagne „No Plane, No Gain“ („Ohne Flugzeug kein Gewinn“) aus den 1990er Jahren wiederaufleben lassen. Cessna hat seine Internetaktivität mit einer Serie von Zeitungsanzeigen flankiert, in denen beispiels-

Fotos: Hawker Beechcraft, Bombardier, Schulz



DIE ZURÜCKHALTENDE NACHFRAGE nach neuen Business Jets und zahlreiche Gebrauchtflugzeuge drücken gegenwärtig auf die Preise. Aber das Kaufinteresse wächst wieder und die Zahl der Gebrauchten sinkt. Moderne Geschäftsreiseflugzeuge bleiben ein wertvolles Investment.



weise suggeriert wird, dass Privatflugzeugnutzer Visionäre und Problemlöser seien und damit das Zeug zum „Superhelden“ hätten.

Nun ist das zeitweilig vorherrschende Negativimage von kostspieligen Geschäftsreiseflugzeugen auf dem wichtigsten Markt sicherlich nicht das Hauptproblem der Hersteller, andererseits trug es seinen Teil zu der sehr schwierigen Situation bei, in der sich Cessna, Hawker Beechcraft & Co. noch immer befinden.

Deren Situation ist gekennzeichnet unter anderem von einer schwächelnden Nachfrage nach Neuflugzeugen, einem großen Bestand an Gebrauchtflugzeugen und hohem Preisdruck.

All dies ist nicht ohne Folgen geblieben für diejenigen, die auf die Anschaffung eines Business Jets nicht verzichten wollen und nach einer Bank suchen, die ihnen dies finanziert.

Die gute Nachricht: Kreditfinanzierte Flugzeugkäufe sind weiterhin möglich. Manche Branchenbeobachter sagen sogar, Geld sei mehr als genug da, es werde nur zu zögerlich ver-

geben. Die weniger angenehme Nachricht: Die Anforderungen an den Kreditnehmer sind deutlich gestiegen.

Dies hat sehr viel damit zu tun, dass auch der Markt der Flugzeugfinanzierer nicht mehr der ist, der er letztes Jahr um diese Zeit war. Kreditinstitute haben dieses Geschäftsfeld aufgegeben, wurden von anderen Banken geschluckt oder sind schlichtweg zusammengebrochen. In der Folge konkurrieren die Finanzierungsanbieter nicht mehr in dem gewohnten Maße um die potenziellen Flugzeugkäufer. Vorerst vorbei sind die Zeiten, als sich die Finanzierer mit absurd niedrigen Anzahlungen, langen Laufzeiten und wackeligen Sicherheiten zufriedengaben.

War früher die neue Challenger oder Hawker auf dem Hof des Kunden praktisch Sicherheit genug, so ist diese Art der Finanzierung nun vom Aussterben bedroht. „Asset-basierte Finanzierung“ nennt sich diese Art der Absicherung, die darauf bauen konnte, dass ein moderner Business Jet seinen Wert lan-

ge Zeit behält und – im Fall der vorzeitigen Auflösung des Kreditvertrags – einen prächtigen Preis auf dem Gebrauchtmarkt erzielen würde.

Dies ist im Moment alles andere als sicher, ein enormer Bestand an gebrauchten Geschäftsreiseflugzeugen zieht die Preise nach unten, bei den Gebrauchten ebenso wie bei den Neuflugzeugen.

Der Gebrauchtmarkt schrumpft neuerdings

Zeitweise stand mehr als ein Fünftel der globalen Business-Jet-Flotte zum Verkauf, der Höhepunkt lag im Mai 2009. Und noch immer ist der Bestand signifikant größer als vor der Krise. Aber, und das gibt Anlass zur Hoffnung, die Zahl der Business Jets mit dem „For Sale“-Schild sinkt – nach Angaben von UBS Investment Research seit nunmehr einigen Monaten in Folge.

Dieses und weitere Zeichen deuten auf eine Stabilisierung hin. Branchenkenner rechnen daher auch zukünftig mit einer,

wenn auch moderaten, Wertsteigerung. Auf der anderen Seite sind die Sicherheitsbedürfnisse der Kreditwirtschaft gewachsen. Die Flugzeugfinanzierer erwarten eine höhere Anzahlung und kalkulieren im Gegenzug mit niedrigeren Restwerten. Ihre Pakete schnüren sie mit höheren Risiko- und Margenaufschlägen, Verkürzung von Laufzeiten und Zusatzsicherheiten wie etwa persönlichen Bürgschaften.

Für den finanzierungswilligen Kunden bedeutet das: Er muss weitaus umfangreichere Hausaufgaben machen als früher. Die Wirtschaftsunterlagen, die er vorlegt, müssen von besserer Qualität sein, das Geschäftskonzept muss sehr viel detaillierter geschildert werden und absolut plausibel sein.

Auch Betreibergesellschaften, die das Flugzeug eines Investors in ihre Obhut nehmen, werden sehr viel genauer unter die Lupe genommen. Sie müssen entsprechende Fähigkeit und Solidität nachweisen können.

Und nicht zuletzt muss das Objekt der Begierde, das zu erwerbende Flugzeug, höheren Anforderungen genügen. So sind „Exoten“ derzeit kaum noch finanzierbar, und Gebrauchtobjekte dürfen ein bestimmtes Alter nicht überschreiten. Fast schon obligatorisch ist zudem der Abschluss eines Triebwerks- und Wartungsprogramms.

All das braucht natürlich seine Zeit, folglich muss der Interessent mit einer längeren Vorlaufzeit rechnen, bis er grünes Licht von seinem Geldgeber erhält.

„Die Investoren müssen sich auf wesentlich längere Kreditprüfungs- und Kreditentscheidungsprozesse einstellen“, bestätigt Wolfgang Müller, Geschäftsführender Gesellschafter von FM LeasingPartner in Bissendorf. „Im Vergleich zur Vergangenheit kann sich das Prüfverfahren auch deswegen länger hinziehen, weil mehr Entscheidungsinstanzen beteiligt sind, die jeweils intensiver prüfen. Wichtig zu wissen ist, dass eine Finanzierung nach wie vor möglich ist, allerdings zu deutlich veränderten Rahmenbedingungen.“ ae

Martin Schulz

