

US-Airlines

## Zehntausende Jobs in Gefahr

Die Nachricht kommt nicht unerwartet. Die US-Fluggesellschaft American Airlines hat angekündigt, dass wegen der Folgen der Corona-Pandemie bis zu ein Fünftel der Beschäftigten – in Summe 25.000 Mitarbeiter – ab Oktober in unbezahlten Zwangsurlaub geschickt werden könnten. Das geht aus einer internen Mitteilung hervor.

Angesichts der massiv steigenden Infektionszahlen in den USA werden Restriktionen wieder eingeführt, die Nachfrage nach Flugreisen sinkt. Darauf verweisen auch die beiden Konzernchefs Doug Parker und Robert Isom in ihrem Schreiben.

Das Coronavirus macht den US-Airlines heftig zu schaffen. Delta meldete vor wenigen Tagen für das zweite Quartal einen Verlust von 5,7 Milliarden Dollar, umgerechnet rund fünf Milliarden Euro. Im Vorjahreszeitraum hatte das Unternehmen noch einen Gewinn von 1,4 Milliarden Dollar eingeflogen. Delta-Chef Ed Bastian sprach von Belastungen, die „wahrhaft erschütternd“ seien.

Wegen der wegbrechenden Umsätze und Gewinne hatte kürzlich auch United Airlines angekündigt, unter Umständen 36.000 Mitarbeiter in Zwangsurlaub schicken zu müssen. Laut US-Recht sind die Unternehmen verpflichtet, die Belegschaft 60 Tage vorab über solche Maßnahmen zu informieren. Ob diese dann auch so umgesetzt werden, ist damit noch nicht gesagt.

Doch Judson Rollins vom Fachdienst Leeham News ist davon überzeugt, dass der Passagierverkehr weltweit frühestens 2024 wieder auf das Niveau von 2019 zurückkehrt. Vielleicht werde sich das auch bis 2028 hinziehen. Bei der Betrachtung des Neustarts im Luftverkehr werde viel zu stark auf die Kapazitätssteigerungen etwa von US-Airlines geschaut, viel zu wenig dagegen auf Passagierzahlen oder den Umsatz, der erlöst wird.

Die US-Fluggesellschaften haben von der Regierung in Washington direkte Hilfen mit einem Volumen von 25 Milliarden Dollar erhalten. Die waren jedoch unter anderem an die Bedingung geknüpft, bis Ende September kein Personal abzubauen. Das erklärt, warum die Airlines jetzt ihre Belegschaft auf den möglichen Zwangsurlaub im Herbst hinweisen.

Die Mitteilungen dürften allerdings auch ein Signal an die Gewerkschaften sein, mit dem Management in Verhandlungen über Gehaltsverzicht und andere Arbeitszeitmodelle einzutreten, um den Stellenabbau möglichst gering zu halten. Nach Angaben von Delta haben sich bisher bereits 15.000 Mitarbeiter gemeldet, die bereit wären, gegen eine Abfindung auszuscheiden oder vorzeitig in den Ruhestand zu gehen.

Hinzu kommt: Anfang November wird in den USA ein neuer Präsident gewählt. Wenn sich unmittelbar davor mehrere Zehntausend Luftfahrtmitarbeiter arbeitslos melden müssten, wäre das für Amtsinhaber Donald Trump verheerend. In Branchenkreisen geht man deshalb davon aus, dass nun mit allen Mitteln nach Alternativen zum Zwangsurlaub gesucht werden wird. Jens Koenen



Leere Schalter: Mitarbeitern droht Zwangsurlaub.



A380 von Qantas: Kaum noch Abnehmer für die Riesenfliieger.

Luftfahrt

# Airlines wollen Jets loswerden

Wegen Corona wollen viele Fluggesellschaften ihre Flotte verkleinern – Gebrauchflugzeuge fluten den Markt. Das eröffnet auch neue Möglichkeiten.

Jens Koenen Frankfurt

Solche Nachrichten sind derzeit selten. In Kanada will demnächst eine neue Airline starten. Ihr Name OWG, ihre Flotte: drei Boeing 737 älteren Datums. So ganz will das nicht in das aktuelle Bild passen, das die weltweite Luftfahrt gerade abgibt. Die Corona-Pandemie hat den Luftverkehr massiv eingeschränkt, die meisten Anbieter schrumpfen ihre Flotten.

Air Mauritius, seit Ende April zahlungsunfähig, hat vor wenigen Tagen fünf Flugzeuge ins Schaufenster gestellt. Bis zum 11. August können sich Interessenten melden. Die nordafrikanische Royal Air Maroc sucht ebenfalls Abnehmer für einige ihrer Flugzeuge, darunter vier Langstreckenjets vom Typ Boeing 787 (Dreamliner). Insgesamt will das Management 20 Jets abgeben.

”

Grundsätzlich ist der Markt am Boden. Die Unsicherheit ist groß, keiner trifft eine Entscheidung.

Ulf Gedamke  
360 Aircraft Finance

Ob sich Käufer für die gebrauchten Maschinen finden werden, ist offen. „Grundsätzlich ist der Markt am Boden. Die Unsicherheit ist groß, keiner trifft eine Entscheidung“, sagt Ulf Gedamke vom Flugzeugfinanzierungsspezialisten 360 Aircraft Finance (360 AF). Gleichzeitig zeigt das Beispiel der kanadischen OWG aber, dass sich hier und da dann doch noch was tut.

„Es gibt Bewegungen bei kleineren Flugzeugen wie etwa der A319. Die werden mittlerweile wieder gerne genommen, weil keiner weiß, wie viele Passagiere in der nächsten Zeit fliegen werden“, sagt Gedamke. Auch werde man die eine oder andere Airline sehen, die am Rande der aktuellen Krise bereit sei, freie Flugzeugkapazitäten zu übernehmen.“

Auch im Langstreckenmarkt gibt es noch vereinzelt Transaktionen, beobachtet Gedamkes Kollege Peter Smeets. „Es gibt zum Teil



Getty Images for Qantas

deutliche Unterschiede bei den einzelnen Flugzeugmustern. Passt ein Modell zu einem Geschäftsmodell, das auch in der Krise funktioniert, sind die Banken weiterhin bereit, dieses zu finanzieren. Das gilt zum Beispiel für den Airbus A350.“

#### Überangebot an Flugzeugen

Doch fest steht: Die Pandemie und ihre heftigen Folgen haben dem Geschäft mit Gebrauchtflugzeugen schwer zugesetzt. Nicht nur die Bestrebungen vieler Airline-Manager, ihren „Fuhrpark“ zu verkleinern, führen zu einem Überangebot. Hinzu kommen Insolvenzen, wodurch Flugzeugkapazitäten in größeren Mengen auf den Markt kommen, die sich aber nicht sofort wieder vermitteln lassen.

„Das wirkt sich auch auf die Preise aus, die im Schnitt deutlich gesunken sind“, sagt Gedamke. Wie groß die Wertberichtigungen ausfallen, ist schwer zu beziffern. Das hängt von vielen Faktoren ab, etwa von der Entwicklung des Ölpreises. Bleibt der sehr niedrig, gibt es kaum eine Motivation, sich gebrauchte modernere Jets zu kaufen. Gleichzeitig könnten dann ältere Flugzeuge attraktiv werden, vor allem wenn die Preise deutlich gefallen sind. Auch die Frage, wie schnell der Luftverkehr wieder anziehen wird, ist entscheidend.

Orientierung gibt die auf Flugzeugbewertungen spezialisierte britische Beratungsfirma IBA. Sie hat Anfang Juli einige Eckdaten genannt. Danach wird der Wertverlust bei neuen und modernen Jets der „Baureihen“ Airbus A220 und A320neo auf etwa fünf bis acht Prozent geschätzt. Die vergleichbare Boeing 737 Max müsse ein größeres Minus verkraften, weil das Flugzeug nach

zwei Abstürzen seit über einem Jahr nicht abheben darf und es viele Abbestellungen gegeben habe, heißt es in der Studie.

Kurz- und Mittelstreckenjets der älteren Generation wie etwa die A320ceo oder die Boeing 737–800 müssen laut IBA-Analyse einen Preisabschlag zwischen neun und 16 Prozent hinnehmen. Im Langstreckenbereich schneiden die modernen Flugzeuge der beiden Muster Airbus A350 und Boeing 787 noch verhältnismäßig gut ab. IBA beziffert den Preisverfall hier auf vier bis 13 Prozent.

Dagegen verzeichnen ältere Generationen – vor allem jene Jets mit vier Motoren wie etwa die A380, die Boeing 747 oder der Airbus A340 – einen regelrechten Preiseinbruch von bis zu 40 Prozent. Diese extrem großen Flugzeuge hatten schon vor Corona Probleme, Abnehmer zu finden. Es fällt den Airlines schwer, die Jets zu füllen. Deshalb werden mittlerweile sogar erst zehn Jahre alte A380 ausgeschlachtet und deren Teile verwertet. Corona hat diesen Trend massiv beschleunigt.

„Bei den Airlines sind alle Prognosen auf null gesetzt worden, damit auch viele Pläne für die Flotten“, sagt Gedamke. „Das ganze alte Equipment wird nun beschleunigt ausgemustert und kommt auch nicht mehr in die Zweit- oder Drittverwendung. Es geht direkt in die Verwertung der einzelnen Teile.“ Laut Smeets wird es deshalb länger dauern, bis sich der Gebrauchtflugzeugmarkt erholt. „Es gibt aktuell auch kaum Interesse am Gebrauchtteilmarkt. Viele Airlines können sich mit Ersatzteilen aus dem bestehenden Fuhrpark bedienen.“

Für Fluggesellschaften, aber auch Leasinggeber ist das eine neue Situation. Auch früher schon gab es zuweilen Probleme, für ein Flugzeug bestimmten Typs einen neuen Abnehmer zu finden. Doch in der jetzigen Krise gilt das in der Breite über alle Modellreihen. Michael Santo vom Luftfahrtberatungsunternehmen H&Z fürchtet deshalb, dass das auch Folgen für die Bilanzen hat. „Die Leasingfirmen und auch Finanzierungsfonds haben hier erhebliche Risiken in den Büchern.“

Dennoch geht Smeets von 360 AF fest davon aus, dass die Leasinggesellschaften gut durch die Krise kommen werden. „Leasinggeber sind in der Regel Asset-Manager für andere Investoren. Diese Investoren haben einen gewissen Anlagendruck, auch künftig“, sagt er. Die Leasinggesellschaften würden auch in Zukunft wichtige Kunden bei den Flugzeugherstellern sein. „So einen exogenen Schock wie die aktuelle Pandemie nehmen viele Investoren in Kauf und stellen weiterhin Mittel bereit.“

#### Chance für neue Geschäftsmodelle

Smeets sieht in der Krise sogar eine gewisse Chance für Leasinggesellschaften. Viele Airlines würden Staatshilfen mitsamt marktüblicher Zinsen bekommen. „Das Interesse, diese Finanzhilfen rasch zurückzuzahlen, ist groß. Sale und Leaseback der eigenen Jets ist hier eine gute Option“, glaubt der Experte. Damit böte sich Leasinggebern die Möglichkeit, mit neuen Kunden ins Gespräch zu kommen. „Und sie haben die Möglichkeit, in diesen Gesprächen bei den Preisen stärker mitzureden, weil der Kunde einen gewissen Refinanzierungszwang hat.“

Doch klar ist auch: Die Experten bei den Leasinggesellschaften werden künftig genauer hinschauen, mit wem sie es zu tun haben. „In der Vergangenheit hat die Wettbewerbssituation das Thema Risikomanagement etwas in den Hintergrund gedrängt. Alle wollten Geschäft machen“, erläutert Gedamke. Das habe sich durch Corona geändert. „Leasinggeber werden nicht nur in die Zahlen der Kunden einsteigen, sondern sich auch genau anschauen, wie das Geschäftsmodell aussieht.“

Das alles werde aber kooperativ geschehen. „Beide Seiten brauchen sich – auch in Zukunft.“ Viele Airlines hätten zudem kein externes Rating, sie hätten sich ihre Bewertung im Leasingmarkt über viele Jahre erarbeitet, auch durch Vertrauensarbeit. Das wolle keiner aufs Spiel setzen.

# 40

Prozent beträgt der Preisverfall bei Jets älterer Generationen wie dem Airbus A380 oder der Boeing 747.  
Quelle: IBA

#### Consulting

## Berater werden wieder zuversichtlicher

Die deutschen Unternehmensberater zeigen sich für das Geschäft im Rest dieses Jahres überraschend optimistisch. Das zeigt der aktuelle Geschäftsklimaindex des Bundesverbands Deutscher Unternehmensberater (BDU). Die klare Steigerung auf 84,3 Punkte weist unter den Unternehmensberatern eine deutlich bessere Stimmung als in den Vormonaten aus.

Im März hatten die Beratungsunternehmen ihre nahe Zukunft wegen der Coronakrise noch pessimistisch gesehen, der Wert des BDU-Indexes war auf 70,4 Punkte eingebrochen – der niedrigste Wert seit Start dieser Befragung vor 14 Jahren. Viele Consultants befürchteten, der Lockdown werde ihnen längerfristig das Geschäft. Denn gehen die Kunden auf Sparkurs, werden Ausgaben für Berater schnell zusammengestrichen.

Das fand offenbar nicht im befürchteten Ausmaß statt. Zwar ist die Lage für Berater in stark betroffenen Branchen wie Verkehr, Handel und Automobilindustrie weiterhin schwierig. Doch die Beratung bei öffentlicher Hand, Telekommunikation und Versorgern erwies sich als stabil. Jetzt laufen in nahezu allen Segmenten des Beratermarkts Projekte wieder an.

Dazu kommt, dass Berater und Mandanten ihre Zusammenarbeit schnell umgestellt haben. „Vielfach haben Kunden und Consultants die letzten drei Monate dazu genutzt, die digitalen Formate ihrer Zusammenarbeit zu optimieren oder auch ganz neu zu entwickeln“, sagt BDU-Präsident Ralf Strehlau. So konnten Verzögerungen oder sogar Abbrüche von Projekten wegen der Kontaktbeschränkungen vermieden werden.

#### Gute Erfahrungen im Homeoffice

Viele Unternehmen haben infolge der Coronakrise tatsächlich ihre Ausgaben für Berater reduziert, was Teil des eingeschlagenen Sparkurses ist. Wichtige Projekte aber hätten die Mandanten weiter vorangetrieben, heißt es in der Branche. Das betrifft vor allem die digitale Transformation der Abläufe, bei der die Firmen nicht zurückstecken wollten.

Unternehmen und Berater zeigten sich teils überrascht, wie gut die Zusammenarbeit über virtuelle Formate und Videokonferenzen in den vergangenen Monaten gelaufen ist. Diese Erfahrung könnte die Branche grundsätzlich verändern: Üblich ist bisher, dass Berater von Montag bis Donnerstagabend vor Ort bei den Kunden sind und am Freitag im Büro zusammenkommen oder im Homeoffice arbeiten.

In der Umfrage des BDU zeigten sich rund zwei Drittel der Beratungsunternehmen nun überzeugt, dass Remote-Arbeiten, also Tätigkeiten ohne Präsenz beim Kunden, stark bis sehr stark zunehmen werden. Infolge der funktionierenden virtuellen Projektarbeit erwarten die Unternehmensberater zudem, dass die Zahl der Dienstreisen nach der Pandemie um ein Drittel zurückgehen wird.

Die Geschäftsklimawerte des BDU sind in fast allen Beratungssegmenten im Vergleich zur Mai-Befragung zum Teil erheblich gestiegen. Die Ausnahme: In der Sanierungsberatung gab es einen leichten Rückgang im Vergleich zum Vormonat. Die bis 30. September 2020 Corona-bedingt ausgesetzte Insolvenzantragspflicht verschiebt zurzeit noch die von vielen Experten erwartete höhere Zahl von Firmenpleiten.

Für die kommenden sechs Monate prognostiziert jedoch jeder zweite Restrukturierungsexperte aufgrund der schwierigen Rahmenbedingungen für die Wirtschaft eine steigende Nachfrage der Krisenunterstützung. Auch die Personalberater rechnen mit besseren Geschäften, da nach dem Lockdown Unternehmen, die nicht voll im Krisenmodus stecken, wieder Stellen besetzen. Bert Fröndhoff