

PRESS RELEASE

“The AlixPartners Aerospace Study 2018”

Rekorde bringen Luftfahrtindustrie ans Limit: Mehr als 14.000 Maschinen in den Auftragsbüchern, und massives Wachstum bis 2037 erwartet

- **2017 erreichen Hersteller von Verkehrsflugzeugen und ihre Zulieferer Rekordmarken bei Umsatz (340 Mrd. US-Dollar) und Profit-Pool (40 Mrd. US-Dollar)**
- **Zahl der Verkehrsflugzeuge könnte in den nächsten zwanzig Jahren um mehr als 75% auf knapp 40.000 Maschinen steigen**
- **Hersteller erwarten Verdreifachung ihres Service-Geschäfts in den nächsten zehn Jahren auf dann mehr als 65 Mrd. US-Dollar**
- **Fluglinien zwischen Investitions- und Profitabilitätsdruck – Treibstoffpreise dürften sich 2018 deutlich erhöhen, ihr Gesamtbetriebskostenanteil könnte das dritte Jahr in Folge merklich steigen, auf dann bis zu 25%**
- **M&A als Treiber von Innovation und Wachstum - Anzahl an Transaktionen hat sich seit 2013 fast verdoppelt mit mehr als 400 Deals in 2017; Multiples auf stabilem zweistelligen Niveau**
- **Luftfahrtindustrie sollte Chancen der digitalen Transformation nutzen – effektive Einsparungen von bis zu 20 Prozent möglich**

MÜNCHEN (12. Juli 2018) – Der solide Aufschwung der vergangenen Jahre bescherte der globalen Luftfahrtindustrie Rekorde bei Umsatz und Profitabilität. Die Auftragsbücher der Hersteller sind mit mehr als 14.000 Maschinen gefüllt wie nie. Doch bei Produktion und Auslieferung arbeiten viele Unternehmen bereits am Limit. Zudem wird das Umfeld rauer, der Sektor steht vor einem grundlegenden Wandel. Zwar dürften der weltweite Luftverkehr und die Flugzeugflotten weiter wachsen. Doch gilt es gleichzeitig, die gesamte Wertschöpfungskette der Branche fit zu machen für die damit verbundenen Herausforderungen: Hersteller müssen ihre Produktionsprozesse und die Einführungszeit für neue Technologien deutlich beschleunigen, in ihr Serviceangebot investieren, Partnerschaften eingehen sowie neue Geschäftsmodelle etablieren. Fluglinien müssen jetzt angesichts steigender Treibstoffpreise und des Konkurrenzkampfs um die letzten, noch nicht gänzlich erschlossenen Märkte in Asien und Afrika die richtigen Entscheidungen treffen, um ihre Margen zu halten. Denn auch bei weltweit steigenden Umsätzen – erwartet werden 834 Mrd. US-Dollar im Jahr 2018 nach 754 Mrd. US-Dollar im Jahr 2017 – sank ihre Profitabilität (EBIT-Marge) um einen Prozentpunkt auf 7,5%. Luftfahrtindustrie und Fluglinien setzen dabei weiter auf Mergers & Acquisitions (M&A) als ein probates strategisches Mittel, sich Vorteile am Markt zu sichern. Dies verdeutlichen zahlreiche und teils spektakuläre Deals der jüngsten Zeit. Weitere Chancen ergeben sich aus der digitalen Transformation: Durch ihre Umsetzung über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg – von der Beschaffungslogistik über die Produktentwicklung bis zum Vertrieb – könnten zahlreiche Unternehmen ihre Kostenbasis in nur zwei bis drei Jahren um bis zu 20% verbessern.

Dies sind zentrale Ergebnisse der heute weltweit veröffentlichten „**AlixPartners Aerospace Study 2018**“. Für diese hat die global agierende Beratung über mehrere Monate hinweg Interviews mit Industrieexperten geführt, die Branche analysiert und öffentlich zugängliche und eigens erhobene Daten ausgewertet.

Industrie auf Transformation vorbereitet– Profit-Pool springt um mehr als 30% auf über 40 Mrd. US-Dollar

AlixPartners geht davon aus, dass die weltweite Verkehrsflugzeugflotte sich bei einer durchschnittlichen jährlichen Zunahme des Luftverkehrs um 4,5% in den nächsten zwanzig Jahren fast verdoppeln könnte – von 22.300 Maschinen (2017) auf knapp 40.000 im Jahr 2037. Steigende Einnahmen versprechen sich die führenden Flugzeughersteller von der Umstrukturierung und Ausweitung ihres Serviceangebots: Die Studie erwartet hier in den nächsten zehn Jahren mehr als eine Verdreifachung des Umsatzes von derzeit 20 Mrd. US-Dollar auf dann über 65 Mrd. US-Dollar jährlich. Im Fokus stehen Insourcing-Strategien sowie Investitionen in neue Partnerschaften und Dienstleistungsangebote, die Kunden- und Zuliefererbeziehungen gänzlich neu gestalten könnten – insbesondere in den wachsenden Bereichen MRO (Maintenance, Repair & Overhaul), Trainings und Datenmanagement sowie bei der Entwicklung neuer Produkte.

Zunächst jedoch muss die Industrie den aktuellen Rekordauftragsbestand bewältigen. Zwar konnte der Bestand an Bestellungen großer Verkehrsflugzeuge (Wide-Body-Flugzeuge, d.h. Flugzeuge mit zwei oder mehr Kabinengängen) auf aktuell 2.320 Maschinen abgearbeitet werden und erreichte damit den niedrigsten Stand seit dem Jahr 2010. Der Druck auf die Hersteller im Bereich der Verkehrsflugzeuge mit nur einem Kabinengang (Narrow-Body-Flugzeuge) bleibt jedoch hoch: Trotz voll ausgelasteter Produktionskapazitäten hinkt hier die Auslieferung dem Kundenbedarf deutlich hinterher. Der Auftragsbestand erreichte eine Rekordhöhe von über 11.700 – 145% mehr als im Jahr 2010. In diesem Segment verorten die Studien-Autoren auch künftig das größte Wachstum und Chancen für Wettbewerber außerhalb des Duopols von Airbus und Boeing. Diese vereinten 2017 lediglich 7% der Bestellungen auf sich. Bis dieser Anteil auf ein signifikantes Niveau steigt, dürfte es allerdings lange dauern: Mit den Übernahmen der Bombardier C-Serie durch Airbus sowie der Zivilsparte von Embraer durch Boeing bleibt derzeit einzig die C919 des chinesischen Herstellers Comac eine nennenswerte Alternative zu den Programmen der B737- und A320-Familien, die aktuell dieses Marktsegment beherrschen.

„Entscheidend ist es, die Fertigungsprozesse zu optimieren – sie einerseits zu beschleunigen, sie andererseits aber zudem auf kurzfristige und schwer vorhersehbare Schwankungsrisiken vorzubereiten“, sagt Stefan Ohl, Experte für die Luftfahrtindustrie und Managing Director bei AlixPartners: „Mit langen Entwicklungs- und Produktionszeiträumen sowie hohen Auftragsbeständen ist die Luftfahrtindustrie von abrupten Veränderungen zwar weniger stark betroffen als andere Branchen. Sie muss dennoch jetzt die Voraussetzungen dafür schaffen, in einem immer dynamischeren Markt flexibel agieren und reagieren zu können. Sonst läuft sie Gefahr, ihre Belastungsgrenzen zu überschreiten. Der Einsatz nicht nur neuester, sondern tatsächlich effektiver digitaler Technologien ist hierfür ein Muss“. Die Studie legt den Unternehmen eine grundlegende Transformation ihrer industriellen Prozesse nahe: „Die Luftfahrtindustrie muss Automatisierung und Digitalisierung massiv vorantreiben und ihre Fertigungsprozesse noch effizienter gestalten, um die Vorlaufzeit zur Einführung neuer Modelle deutlich zu verkürzen“, sagt Stefan Ohl. Auf die notwendigen Investitionen dürfte die Branche gut vorbereitet sein. Ihr Profit-Pool sprang – nachdem dieser zwei Jahre in Folge um durchschnittlich 10% zurückging – im Jahr 2017 um mehr als 30 % auf über 40 Mrd. US-Dollar und übertraf das bisherige Rekordjahr 2014 (38 Mrd. US-Dollar).

Airlines bleiben durch steigende Kosten und notwendige Investitionen unter Druck

Die Profite kommerzieller Fluglinien wurden in den letzten Jahren vor allem von vergleichsweise günstigen Treibstoffpreisen getragen. Entsprechend anfällig ist ihre Kostenstruktur für sich abzeichnende Preissteigerungen. So erwartet AlixPartners für 2018 ein Wachstum der weltweiten

Airline-Umsätze um gut 10% auf 834 Mrd. US-Dollar. Treibstoffpreise aber könnten sich um mehr als ein Viertel erhöhen. Ihr Anteil an den Gesamtbetriebskosten dürfte damit das dritte Jahr in Folge steigen und bis zu 25% erreichen. Diese Entwicklung dürfte die Profitabilität auf Vorjahresniveau einfrieren oder sogar leicht zurückgehen lassen. Auch treibt das Segment der Low-Cost-Carrier die Premium-Airlines weiterhin vor sich her. „Das zwingt große Player dazu, eigene Billigfluglinien zu starten oder zu stärken und unter demselben Dach um dieselbe Kundschaft zu konkurrieren“, erläutert Arno Schuster, Airline-Experte von AlixPartners und vormals CEO eines europäischen Regional Carriers.

Zusätzlicher Druck auf die Fluglinien ist entstanden, weil sie die wenigen verbliebenen neuen oder bislang unvollständig erschlossenen Märkte wie Asien und perspektivisch Afrika besetzen müssen. Dazu gilt es, das Angebot auszuweiten und in neue Flugzeuge zu investieren, um das Routennetz adäquat zu bedienen. Das wiederum erhöht das Risiko längerer Standzeiten und leerer Sitze. Dass die Flottenwahl äußerst präzise vorgenommen werden muss, verdeutlicht die drohende Überkapazität im Falle der sechs großen Fluggesellschaften der Golfstaaten: Aus deren aktuellen Bestellungen lässt sich ein Flottenwachstum von mehr als 80% bis zum Jahr 2025 ableiten – Flugzeuge, die altersbedingt aus dem Verkehr genommen werden, bereits eingerechnet. Die Nachfrage jedoch würde im gleichen Zeitraum nur um maximal 60% ansteigen, schätzt man bei AlixPartners. „Die deutliche Differenz zwischen Angebot und Nachfrage dürfte sich nicht nur auf die Gulf-Carrier selbst, sondern auch auf die meisten anderen globalen Fluglinien auswirken, weil die Fluglinien der Golfstaaten auf andere Märkte ausweichen werden – auch unter Nutzung von Partnerschaften“, erläutert Schuster.

M&A als Schlüssel zu Agilität und Innovation

Die hohe Liquidität auf Unternehmensseite, das Interesse von Finanzinvestoren und die gute Verfügbarkeit von Kapital dürften auch in den kommenden Jahren zu strategischen Akquisitionen, Zusammenschlüssen und Kooperationen führen. Sie bieten gute Chancen, sich auf den Gebieten Technologie, Digitalisierung und grenzüberschreitender Unternehmenspräsenz deutliche Vorteile zu verschaffen. Nicht zuletzt deshalb haben sich die M&A-Aktivitäten mit mehr als 400 Transaktionen (2017) im Vergleich zu 2013 fast verdoppelt. Multiples blieben dabei im vergangenen Jahr auf einem vergleichsweise hohen Wert (10,8 nach 11,5 im Jahr 2016). „Es ist davon auszugehen, dass große Hersteller noch mehr Partnerschaften mit kleinen und stark fokussierten Firmen eingehen werden, um Entwicklungskosten zu senken und ihre Agilität zu erhöhen“, sagt Stefan Ohl.

Wettbewerbsvorteile durch digitale Transformation

Die Profitabilität von Unternehmen, die sich bereits digital zukunftsfähig aufgestellt haben, liegt um mehr als 15% höher als die ihrer unzureichend digitalisierten Wettbewerber: Allein die bessere Nutzung des bereits vorhandenen Datenpools kann AlixPartners-Analysen zufolge kurzfristig die Kostenstruktur um bis zu 3% verbessern. Für diese „Quick-Wins“ sind keine wesentlichen Investitionen in die IT erforderlich. Trotzdem nutzen viele Unternehmen diese Chance nicht, weil sie der Digitalisierung immer noch einen zu niedrigen Stellenwert einräumen. Mit Maßnahmen wie Data Lakes, Big-Data-Analysen oder optimierten Bestellsystemen ließen sich mittelfristig Einsparungen von 5 bis 10% erzielen. Und wer die digitale Transformation zielgerichtet umsetzt – etwa Künstliche Intelligenz und Prozessautomatisierung weitreichend nutzt –, kann seine Kostenbasis auf Sicht von zwei bis drei Jahren sogar um bis zu 20% senken. Zielgerichtetes Handeln werde dabei besonders belohnt: „Es geht nicht darum, sofort unbedacht zu starten, sondern zum richtigen Zeitpunkt Wettbewerbsvorteile durch digitale Transformation zu erlangen“, resümiert Stefan Ohl.



Über AlixPartners

Die global agierende Beratung AlixPartners steht für die ergebnisorientierte Unterstützung namhafter Mandanten bei zeitkritischen und komplexen Transformations- und Ertragssteigerungsprogrammen. Tiefgreifende Branchenexpertise und funktionale Kompetenz sowie die Kenntnis der Hebel erfolgreicher Restrukturierung ermöglichen es AlixPartners, den Wandel von Groß- und mittelständischen Unternehmen zielgerichtet zu begleiten. Vom Wirtschaftsmagazin „Capital“ und der WGMB wurde AlixPartners kürzlich als beste Beratung im Bereich Transformation ausgezeichnet. Mit etwa 1.900 Mitarbeitern ist AlixPartners weltweit in mehr als 25 Büros vertreten. AlixPartners-Berater arbeiten an herausfordernden Projekten, die die Zukunft von Unternehmen maßgeblich beeinflussen, oft in kritischen Situationen, bei denen viel auf dem Spiel steht – When it really matters.

www.alixpartners.com

Weitere Informationen

IWK GmbH
Communication. Partner.
Dr. Reinhard Saller
T +49.(0)89. 2000 30-30
F +49.(0)89. 2000 30-40
alixpartners@iwk-cp.com
www.iwk-cp.com