

KKR



THE CARLYLE GROUP

GLOBAL ALTERNATIVE ASSET MANAGEMENT

ae | Industrial Partners



Branchen-Know-how



GLOBAL JET
C A P I T A L



Management-
Kompetenz

Operatives Leasing

Finanzierungsleasing

Verbindlichkeiten/
Kreditstrukturen

Anzahlungs/
Upgraderfinanzierung

Vorabgenehmigungen

Branchen-Know-how und Expertise



Erfahrenes Management-Team



Verständnis des Marktes für Geschäftsflugzeuge



Engagierter Fokus auf Business Aviation



Schnelle und effiziente Abwicklung



Branchenkenntnisse und Stärke bei der Bereitstellung von Lösungsalternativen



Ein Kredit- und Genehmigungsausschuss - weniger kompliziert und schnell

Globale Leasing und Finanzierungslösungen



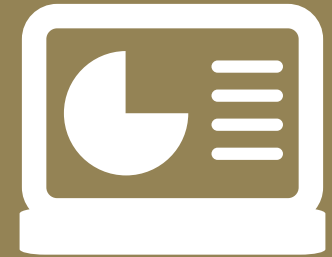
**Nicht an den traditionellen
Kreditvergabeprozess und
Vorschriften gebunden**



Global aufgestellt



**Bis zu 100 % Finanzierung
über Leasing- und
Kreditoptionen**



**Finanzierungsstrukturen für
ältere Flugzeuge,
Flugzeugübergang/Flottenman-
agement, größere Abschluss-
und Fortschrittszahlungen**

Globale Leasing und Finanzierungslösungen

Operatives Leasing:



**Festzinssatz ohne
Zinsänderungsrisiko**

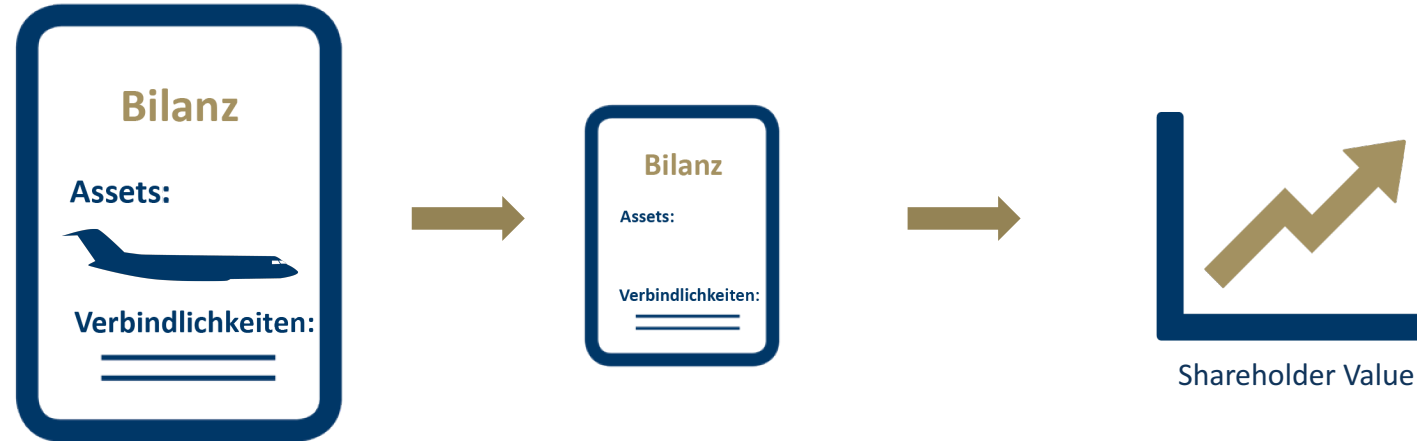


**Ermöglicht es Kunden,
Risiken zu managen und
flexibel zu bleiben**



**Ermöglicht Kunden eine präzise
Budgetierung und Schonung ihres
Eigenkapitals**

Bilanzvorteile



Nicht zum Kerngeschäft gehörende
Vermögenswerte

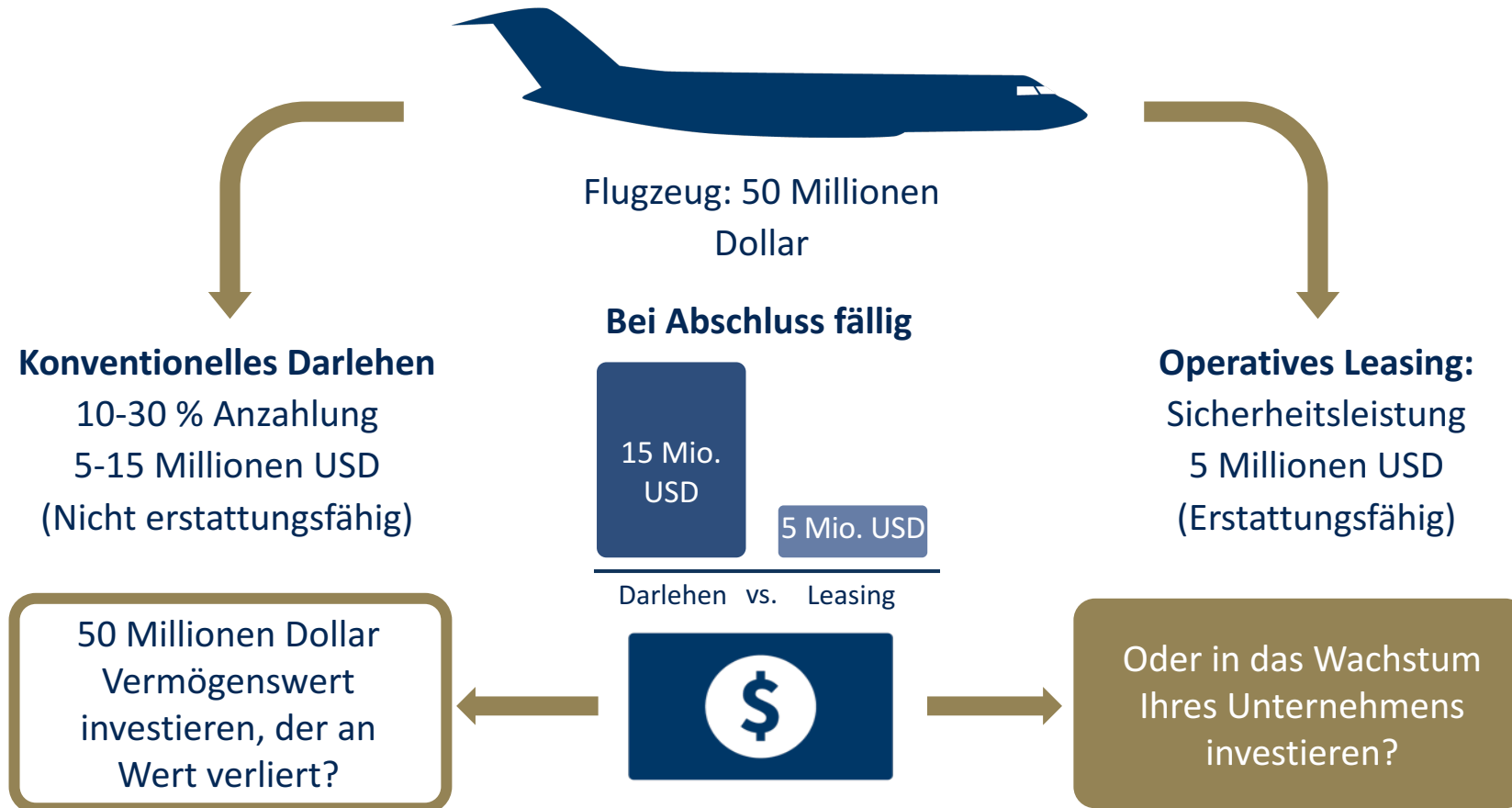
VS.



Zum Kerngeschäft gehörende
Vermögenswerte

Verbesserte Bilanzliquidität

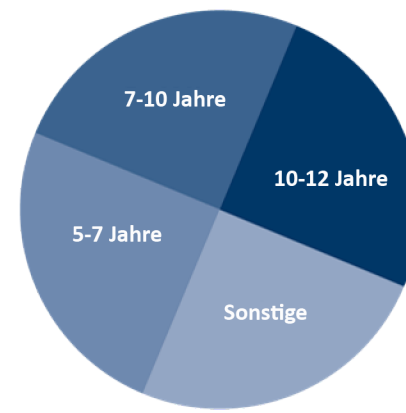
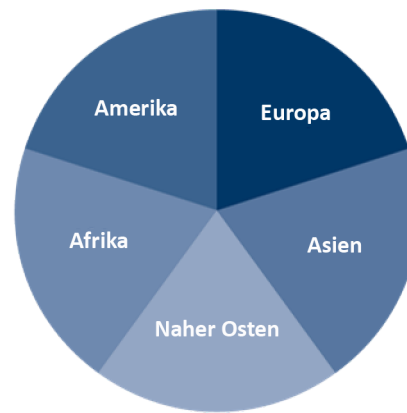
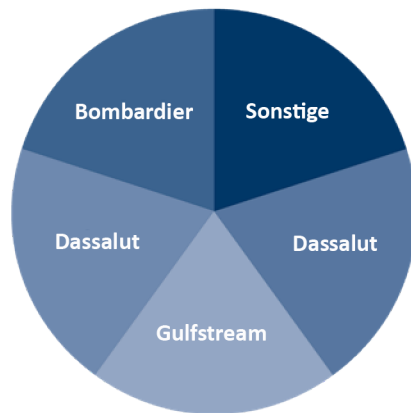
Kapitalallokation



Kein Restwertrisiko



Global Jet Capital kann sein Risiko auf ein Portfolio von Flugzeugen, Regionen und Zeitspannen streuen



Vorhersehbare Kosten

Operatives Leasing



Reibungsloser Kostenverlauf

Konventionelles Darlehen

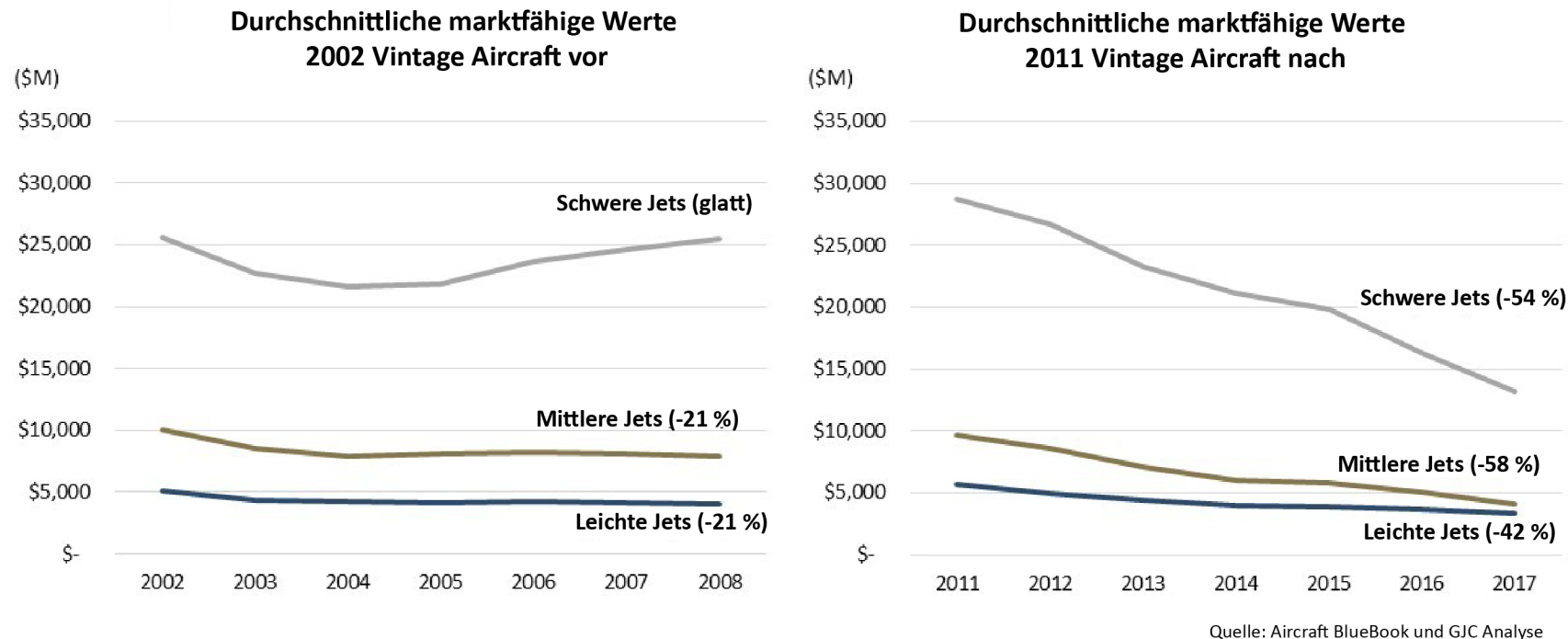


Maklerkosten für den
Verkauf des Flugzeugs

Markteinbruch voraus

Vorsicht: Niedriger Wiederverkaufswert

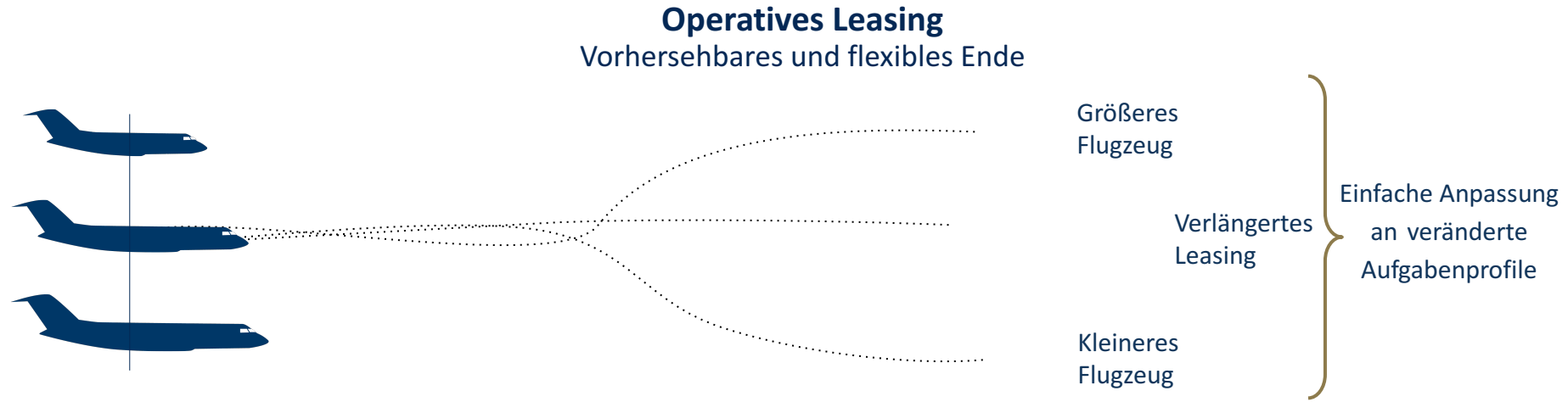
Unvorhersehbare Kosten



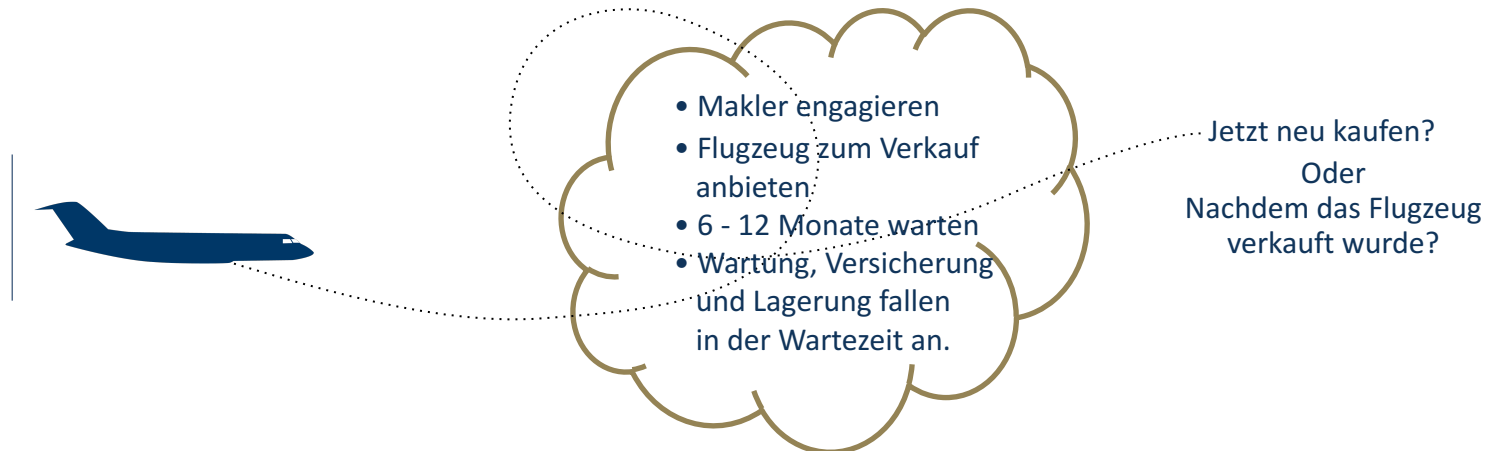
- Die Daten umfassen alle Hersteller, Marken und Modelle für die genannten Zeiträume.
- In den 5 Jahren vor der großen Rezession ist die weltweite Business Jet-Flotte (Jahrgang 2002) um 8 % geschrumpft.
- In den letzten 5 Jahren verlor die weltweite Business Jet-Flotte (Jahrgang 2011) 53 % an Wert.
- Auch wenn die Wertverlustkurven für Hersteller, Marke und Modell spezifisch sind und der Angebots- und Nachfragedynamik unterliegen - Branchenanalysten sind sich in ihrem Ausblick einig, dass aggressivere Wertverlustniveaus die neue Normalität darstellen.

Die Käufer sollten eine „neue Normalität“ in Bezug auf den Wertverlust erwarten und sich darauf einstellen.

Flexibilität



Konventionelles Darlehen Unvorhersehbarer Ausstieg / Keine Kontrolle über den Markt



Der Verkauf eines Flugzeugs ist kostspielig.

Es kann einige Zeit dauern, bis Ihr Flugzeug verkauft ist. In diesem Zeitraum sind Investitionen gebunden.

Beim Verkauf entstehen weitere, nicht unerhebliche Kosten.

Der Prozess liegt weitgehend außerhalb der Kontrolle des Verkäufers.

Die Planbarkeit ist beschränkt, wenn ein neues/anderes Flugzeug gewünscht wird.



Durchschnittswerte aus 2017

Zeit auf dem Markt: **360 Tage**

Maklergebühren =

ca. 2 % des Verkaufspreises (ca. 1 Mio.)

Hangargebühren = **ca. 10.000 USD/Monat**

Wartung = **ca. 5.000 USD/Monat**

Versicherung = **ca. 4.000 USD/Monat**

10 - 20 Mio. Wertverlust in 2-3 Jahren

Gesamt für 1 Jahr auf dem Markt ca. 1,3 Mio

Quelle: AMSTAT



Globale und
Finanzierungsleasing-
Lösungen



Kapitalallokation



Kein Restwertrisiko



Vorhersehbare Kosten



Bilanzvorteile



Flexibilität

Ist operatives Leasing die
richtige Lösung für Sie?



Kapitalschonung durch operatives Leasing | globaljetcapital.com

GLOBAL JET
C A P I T A L