

**KKR**



**THE CARLYLE GROUP**

GLOBAL ALTERNATIVE ASSET MANAGEMENT

**ae** | **Industrial  
Partners**



Operatives Leasing

Finanzierungsleasing

Verbindlichkeiten/  
Kreditstrukturen

Anzahlungs/  
Upgradefinanzierung

Vorabgenehmigungen

# Branchen-Know-how und Expertise



**Erfahrenes Management-Team**



**Verständnis des Marktes für Geschäftsflugzeuge**



**Engagierter Fokus auf Business Aviation**



**Schnelle und effiziente Abwicklung**

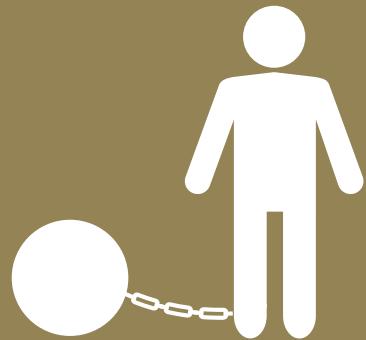


**Branchenkenntnisse und Stärke bei der Bereitstellung  
von Lösungsalternativen**



**Ein Kredit- und Genehmigungsausschuss - weniger kompliziert  
und schnell**

# Globale Leasing und Finanzierungslösungen



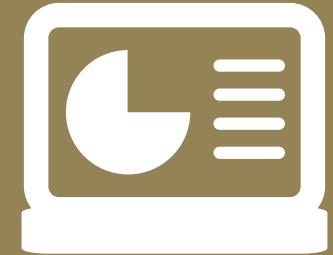
**Nicht an den traditionellen  
Kreditvergabeprozess und  
Vorschriften gebunden**



**Global aufgestellt**

**100 %**

**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

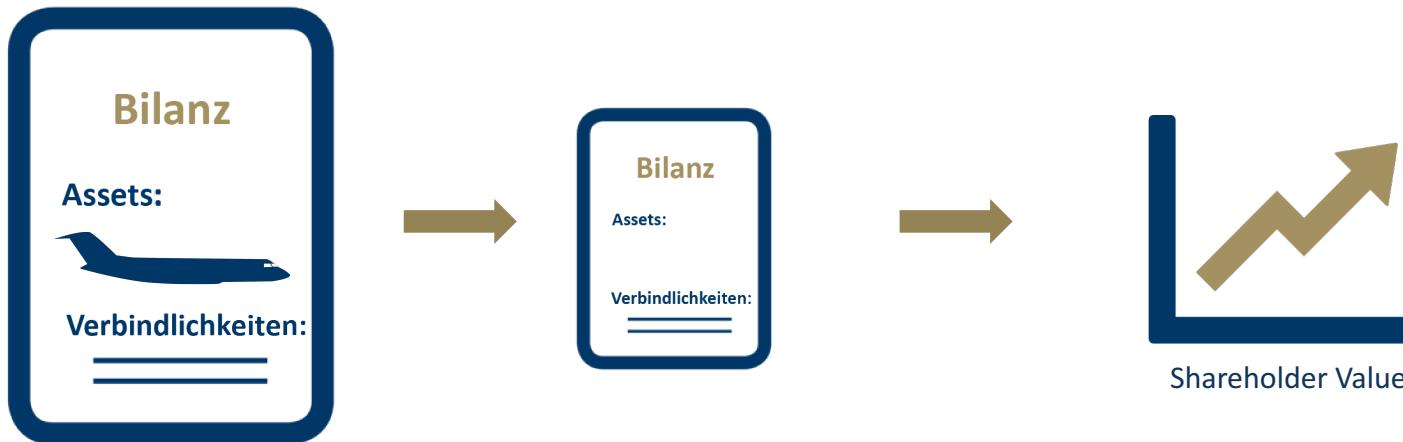


Ermöglicht es Kunden,  
Risiken zu managen und  
flexibel zu bleiben



Ermöglicht Kunden eine präzise  
Budgetierung und Schonung ihres  
Eigenkapitals

# Bilanzvorteile



Nicht zum Kerngeschäft gehörende  
Vermögenswerte

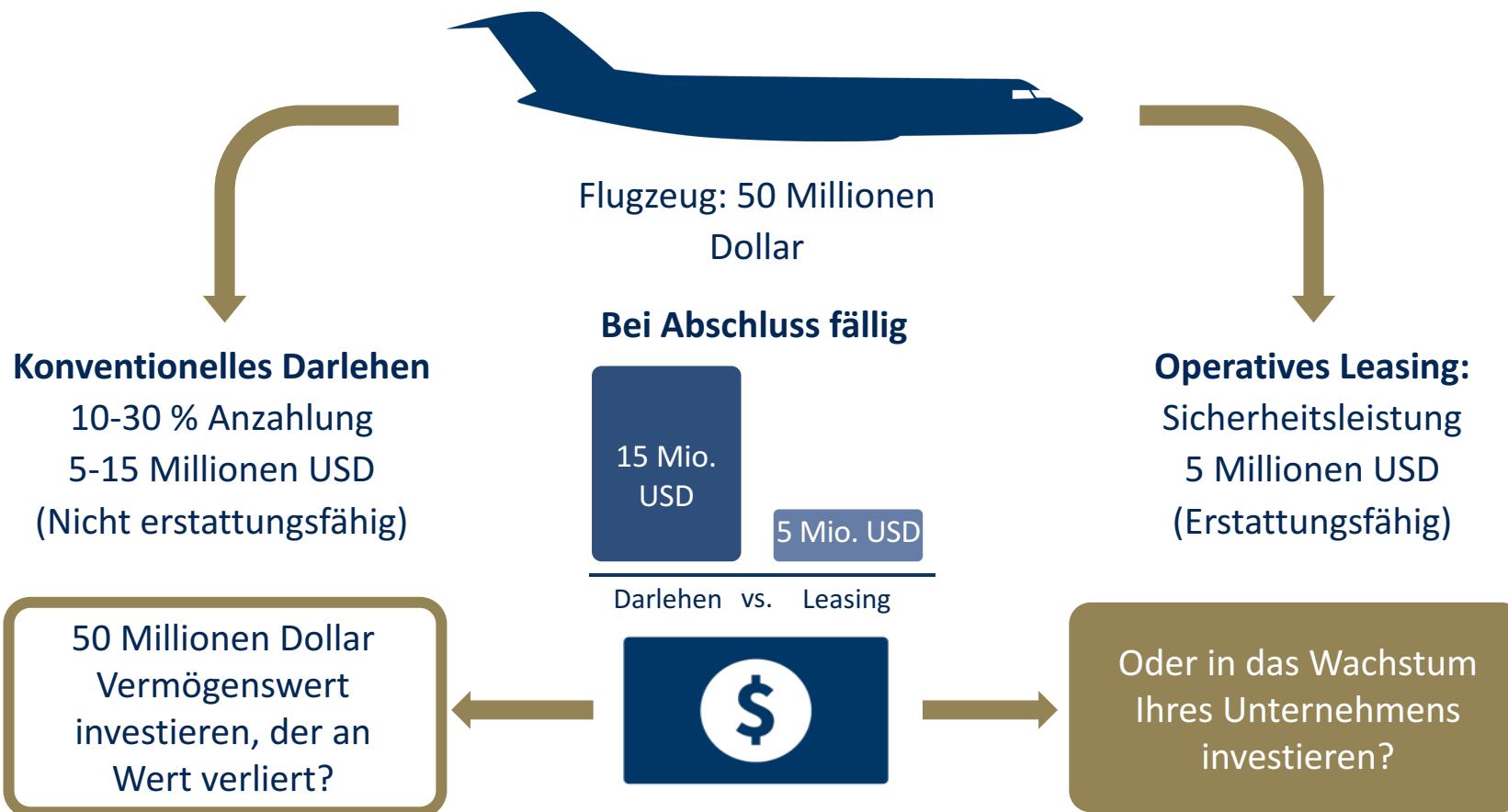
VS.



Zum Kerngeschäft gehörende  
Vermögenswerte

**Verbesserte Bilanzliquidität**

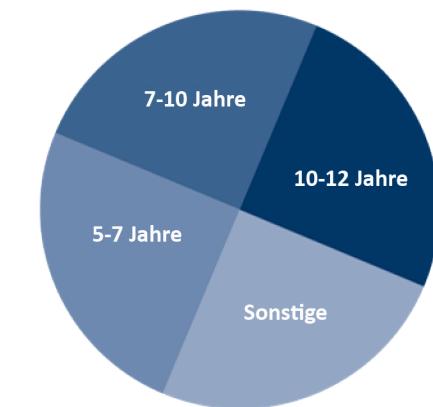
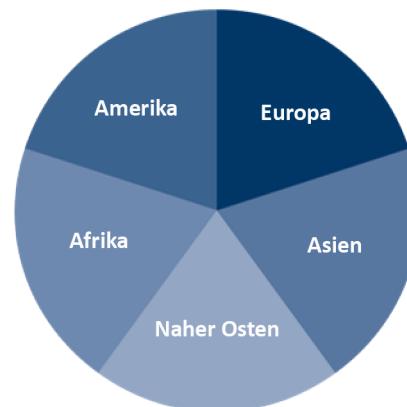
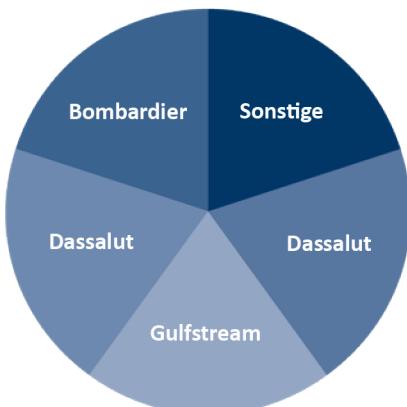
# Kapitalallokation



# 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

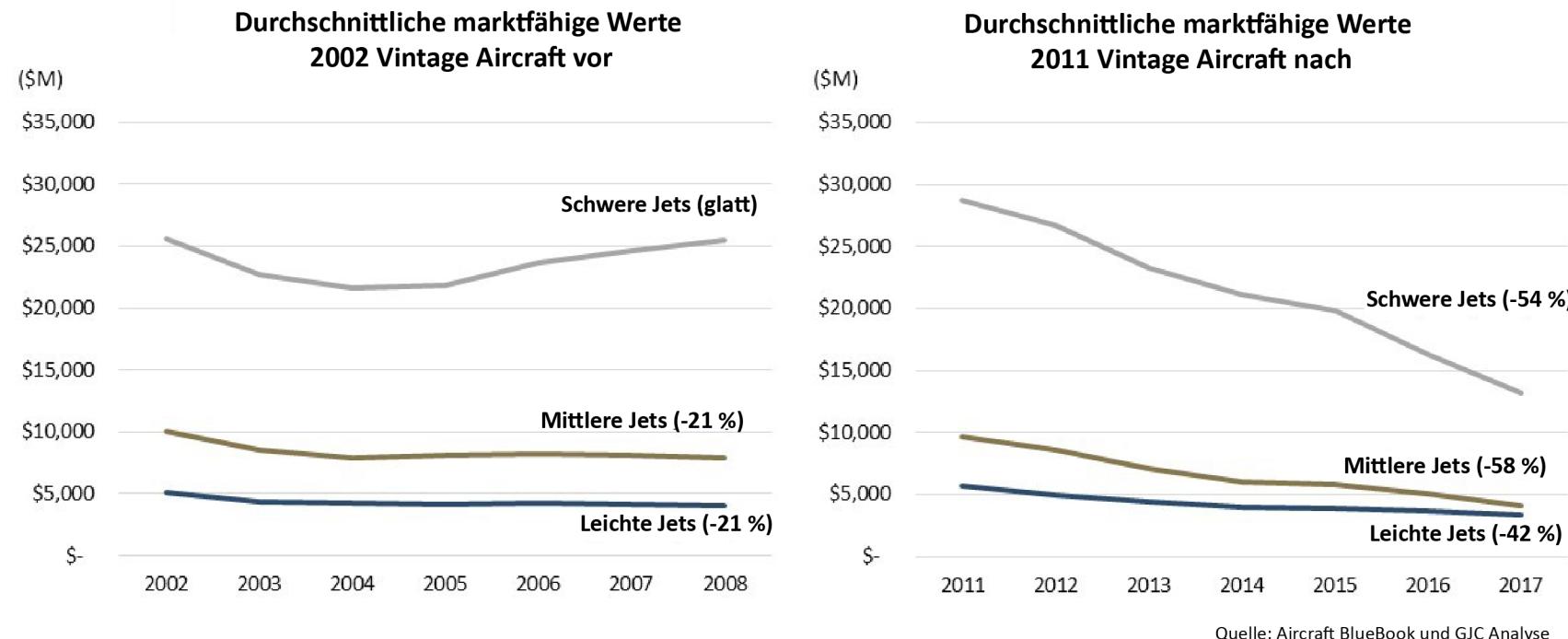


Maklerkosten für den  
Verkauf des Flugzeugs

Markteinbruch voraus

**Vorsicht:** Niedriger Wiederverkaufswert

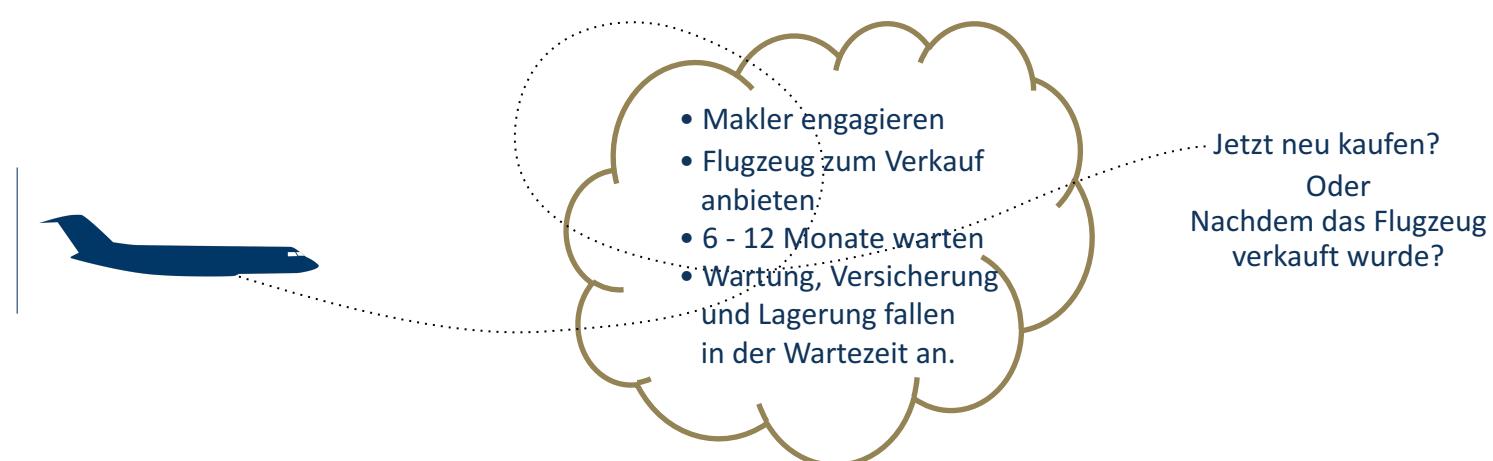
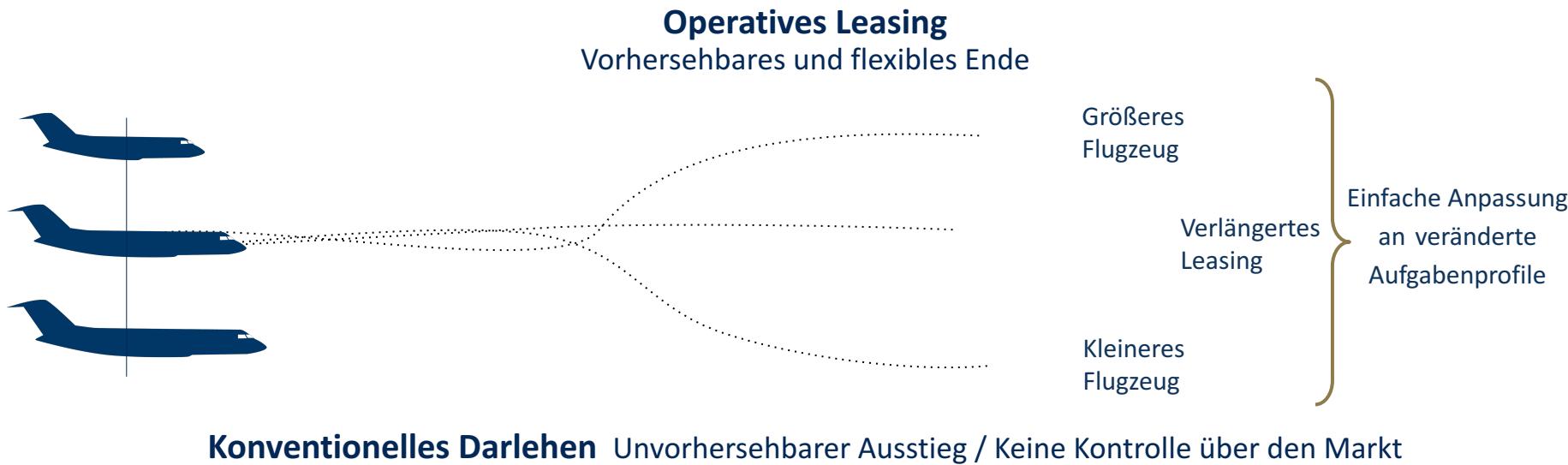
# Unvorhersehbare Kosten



- 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



# 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**

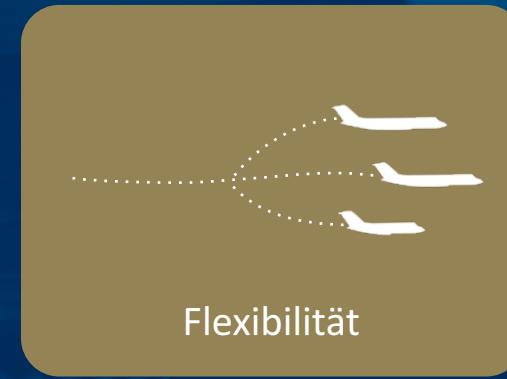
Wartung = **ca. 5.000 USD/Monat**

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



Ist operatives Leasing die  
richtige Lösung für Sie?



Kapitalschonung durch operatives Leasing | [globaljetcapital.com](http://globaljetcapital.com)

GLOBAL JET  
C A P I T A L