

WIEN, 14. Oktober 2014

Europas Airlines im globalen Vergleich unprofitabel Wie gelingt die Anpassung?

Im Kampf um das Wachstumspotential in Asien, geraten europäische Fluggesellschaften gegen die Billigkonkurrenz und Wettbewerber aus den Golfstaaten ins Trudeln. Derzeit sind sie unter den am wenigsten profitablen Airlines der Welt. Wie können die Gesellschaften das ändern?

Airlines vor großen Herausforderungen

- **Wettbewerbsdruck nimmt zu**

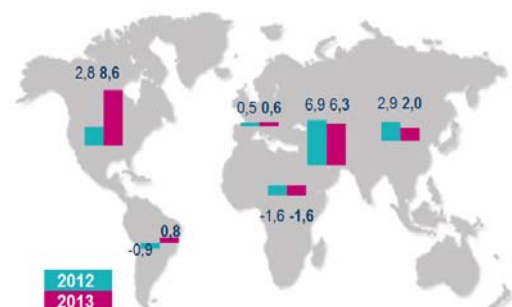
Während der Markt für Inlandsflüge in Amerika bereits 1978 für den Wettbewerb geöffnet wurde, leitete die EU die Liberalisierung erst 1997 ein. Seitdem können alle europäischen Fluggesellschaften innerhalb der Region ihre Routen und Preise ohne Restriktionen selbst gestalten. Der so entstandene einheitliche Markt machte den Weg für neue Wettbewerber frei, zumeist Billigflieger. Sie drückten die Ticketpreise für Inlandsflüge deutlich nach unten. Von 1992 bis 2012 hat sich die Zahl der Strecken, die von mehr als zwei Gesellschaften bedient wird, nach Zahlen der OAG (Official Airline Guide) vervierfacht.

Gleichzeitig wuchs der Wettbewerb auf den Langstrecken durch die Airlines aus den Golfstaaten, die sich mit exzellenter Performance auf dem Markt etablierten. Dies hängt besonders mit der offensiven Strategie der Golf-Länder zusammen, die Region nach vorne zu bringen. Auch die Beteiligungen von Golf-Airlines an europäischen Fluggesellschaften haben stark zugenommen. Sie wollen so neue Flugrechte erlangen.

- Hubs verlagern sich

Mit einer Marktdurchdringung von 51.000 Sitzen auf eine Million Einwohner scheint der europäische Markt relativ gut entwickelt zu sein. Dagegen erscheint die Verbindung von wachsendem Wohlstand und Flugverkehr in den aufstrebenden Ländern wesentlich deutlicher ausgeprägt. Bei einem BIP-Wachstum um zehn Prozent steigt dort die Nachfrage nach Flügen um 20 Prozent, in den entwickelten Ländern um 15 Prozent. Das größte Wachstumspotential gibt es aktuell und

Aggregate net earnings (USD, per passenger)



Source: IATA

zukünftig in Asien. In China beispielsweise nahmen die Flüge je Woche nach IATA-Zahlen zwischen 1992 und 2012 von 20.184 auf 52.651 zu.

Die gesamte europäische Luftfahrt-Branche ist durch diese neuen Bedingungen geschwächt. Europas Fluggesellschaften gehören im globalen Wettbewerb zu den am wenigsten profitablen. Das zeigen auch die Gewinnwarnungen von Air France und Lufthansa in diesem Jahr. Darüber hinaus leidet die Europäische Union aufgrund unzureichender Investitionen perspektivisch an zu geringen Kapazitäten der Flughäfen. Die Auslastung reduziert die Aussicht darauf, die steigende Nachfrage auffangen zu können. Nach Berechnungen von SESAR (Single European Sky ATM Research) könnten so die operativen Kosten bis 2050 um 50 Prozent steigen.

Auf dem Weg zum amerikanischen Szenario?

„Angesichts dieses zunehmenden Wettbewerbsdrucks sind zwei Szenarien vorstellbar: massiv investieren, um an dem wachsenden Markt teilzuhaben, oder fusionieren, um zu überleben. Die zweite Variante ist für uns die wahrscheinlichere, wenn wir die Veränderungen betrachten, die der amerikanische Inlandsmarkt erlebt hat. Dort kam es zu zahlreichen Fusionen“, kommentiert Coface-Economist Guillaume Baqué.

In den USA vollzogen sich die Veränderungen, die sich aus dem Federal Airline Deregulation Act vom Oktober 1978 ergaben, in drei unterschiedliche Phasen:

- Phase 1: Zunahme der Passagierzahlen durch neue Billigflieger. Frei kalkulierte Preise machten Flüge für mehr Lieferanten attraktiv und führten zu einer besseren Auslastung der Maschinen. Dies war auch Folge des Ertragsmanagements, das Delta Airlines 1984 einführte.
- Phase 2: Seit 2008 Konzentration des Marktes, nachdem immer mehr Anbieter die Profitabilität der Branche verringerten. Delta kaufte Northwest, Southwest kaufte AirTrans. American Airlines fusionierte mit US Airways. Die sieben größten Airlines der 1990er Jahre haben so drei große Carrier gebildet.
- Phase 3: Begrenzung der Kapazitäten, um Skaleneffekte zu erzielen, verbunden mit Effektivitätssteigerungen der Netzwerke. Weniger Hubs und konsequente Ertragsorientierung.

In Europa gab es eine erste Fusionswelle (Air France/KLM, Lufthansa/Swiss Air Lines, British Airways/Iberia, etc.), die erhoffte deutliche Rentabilitätssteigerung blieb aber aus. Eine zweite Fusionsbewegung ähnlich der Phase 2 in Amerika, ist wahrscheinlich. Wollen europäische Super-Player gegen die ausländische Konkurrenz bestehen, würde das einhergehen mit neuen Problemstellungen, wie zum Beispiel weniger Flugzielen oder höheren Preisen.



P R E S S E S E R V I C E

RÜCKFRAGEN UND HINWEISE:

Susanne KRÖNES – Division Director Innovation & Organisation
T. 01/515 54 512 - susanne.kroenes@coface.com

Über Coface

The Coface Group, a worldwide leader in credit insurance, offers companies around the globe solutions to protect them against the risk of financial default of their clients, both on the domestic market and for export. In 2013, the Group, supported by its 4,440 staff, posted a consolidated turnover of €1.440 billion. Present directly or indirectly in 98 countries, it secures transactions of over 37,000 companies in more than 200 countries. Each quarter, Coface publishes its assessments of country risk for 160 countries, based on its unique knowledge of companies' payment behaviour and on the expertise of its 350 underwriters located close to clients and their debtors.

In France, Coface manages export public guarantees on behalf of the French State.

www.coface.com

Coface SA. is listed on Euronext Paris – Compartment A
ISIN: FR0010667147 / Ticker: COFA

