

Gutes Geschäft mit gebrauchten Flugzeugen

Unternehmer Dirk Gerlach vermarktet Flieger aus zweiter Hand

Von Heiner Sigmund

Dieser Artikel erschien in der Zeitung
DIE WELT, 08.07.2011



Bevor Flugzeuge in der Schrottpresse landen, werden sie ausgeschlachtet. Oder sie werden komplett weiterverkauft

Dabei fließt viel Geld: Der Kaufpreis muss immer sofort entrichtet werden

Es war ihr letzter Flug, zu dem sie am 4. Juli mit Endziel USA startete: die Boeing 737-500 namens "Erding" der Deutschen Lufthansa. Seit 1991 bei der Kranichlinie im Einsatz, wurde der Passagierjet jetzt vom amerikanischen Flugzeugentsorger AeroDirect auf dem Airport von Gary bei Chicago in Empfang genommen. Gleich nach der Landung machten sich Spezialisten ans Werk, um den Flieger auszuschlachten, bevor die Schrottpresse sein Schicksal besiegelt. Zuvor wird alles, was wieder verwertbar und für potenzielle Käufer von Interesse ist, aus der Boeing ausgebaut, ob elektronische Komponenten oder Teile des Fahrwerks. Besonders wertvoll, mit zusammen knapp einer Million Euro, sind die beiden frisch überholten Triebwerke, weil sie noch eine Restlaufzeit von rund 1000 Flugstunden haben. Erst dann müssen sie zu einer teuren Generalüberholung.

"Motoren sind normalerweise die Filetstücke von Flugzeugen", weiß Dirk Gerlach aus Erfahrung. Der 56-jährige Hamburger Unternehmer hat nach eigenem Bekunden bis heute rund 250 Flieger vermarktet. Einige ließ er nach Ausbau der Einzelteile auch verschrotten, weil sie "ausgeflogen" waren, wie er sagt, sich folglich kein neuer Betreiber mehr fand.

So wie jetzt die "Erding". Sie gehört zu einer Tranche von insgesamt sieben Boeings B737-500, von denen sich die Lufthansa gerade trennt. "Wir haben die Flugzeuge meistbietend erworben", sagt Gerlach. Er ist optimistisch, dass er zwei oder drei der sieben Maschinen weiterverkaufen und damit vor dem Abwracken retten kann. "Der Markt weiß, dass von Lufthansa stammende ältere Flieger normalerweise in einem guten Zustand sind", sagt der Manager. Über den Kaufpreis schweigt der Gebrauchtflugzeughändler. Dieser liegt nach Informationen der "Welt" pro Flugzeug im unteren einstelligen Euro-Millionenbereich.

"Wir" - das sind Gerlach und seine US-Partner Sam Thornton und Jim Wifler. Gemeinsam gehört dem Trio die in Orlando (Florida) ansässige Firma Automatic LLC, deren Kerngeschäft der Handel von Gebrauchtflugzeugen, der Kauf und Verkauf von Flugzeugteilen und das Verleasen von Maschinen ist. Die Geschäftsabschlüsse lassen sich sehen. Vergangenen Mai hat Automatic zwei Triebwerke eines Jumbojets veräußert. Zuvor wurden zwei B 737-300-Frachter von der französischen Post

erworben. Die Kassen klingeln mitunter also recht ordentlich, wie Flugzeugdeals mit Ryanair, Ethiopian Airlines, Lan Chile oder der brasilianischen GOL Airlines belegen.

Doch Gerlach bremst: Mit dem Handel von Secondhand-Flugzeugen ließe sich bisweilen zwar gutes Geld verdienen, doch dies sei ein äußerst zyklisches und hart umkämpftes Business, mit teilweise langen Dürrephasen. Auch brauche man kapitalkräftige Partner, da der volle Kaufpreis bei Übergabe des Flugzeugs sofort bezahlt werden muss. Hinzu kämen die hohen Transaktionskosten bei der Überführung eines Fliegers vom bisherigen Heimatflughafen zum neuen Zielort. Ob Treibstoff, Piloteneinsatz, Techniker, Versicherung oder teure Anwaltshonorare: All dies müsse umgehend beglichen werden. Geld käme erst beim Wiederverkauf herein oder wenn im Falle einer Verschrottung die verwertbaren Bauteile an Abnehmer veräußert seien.

Als Gebrauchtflugzeughändler müsse man international bestens vernetzt sein, nennt Gerlach eine Grundvoraussetzung für Erfolg oder Misserfolg. Nur wer über exzellente Kontakte bis tief hinein in die Airline-Branche verfüge, habe Chancen bei der Akquisition von Aufträgen und dem zügigen Weiterverkauf der Flieger.

So wie er selbst. Denn der gebürtige Neumünsteraner war zwölf Jahre in führender Position bei der Lufthansa tätig, unter anderem als Leiter des Flugzeugein- und -verkaufes, bevor er sich 2001 selbstständig machte. "Bis heute sind die Beziehungen zu meinem damaligen Arbeitgeber gut, was den Informationsfluss erleichtert." So weiß Gerlach teilweise sehr früh, welche gebrauchten Flieger demnächst auf den Markt kommen. Etwa die alternden Boeings B737-400 der australischen Linie Qantas, von denen die Gesellschaft 21 Einheiten besitzt. Auch die Lufthansa wird ihre restlichen dreiundzwanzig B737-500 veräußern, die nach dem Gerlach-Deal noch zur Flotte gehören. Und kommt Airbus ab 2016 mit dem A320 Neo (New Engine Option) auf den Markt, werden sich viele Airlines von ihren alternden Mitgliedern der klassischen A320-Familie trennen. Die Händler von Gebrauchtflugzeugen, so scheint es, müssen sich über Neugeschäft keine Sorgen machen.