

A.T. Kearney Airport Studie 2008

Internationale Studienergebnisse (Auswahl)

Summary

September 2008

ATKEARNEY

Das Airport Geschäft entwickelt sich exzellent und ist ein hoch attraktives Investmentfeld

Kernaussagen der internationalen A.T. Kearney Studie

1

Die weltweite Investment Rallye bei Flughäfen startet durch

- Bei Flughäfen beschleunigt sich eine sehr attraktive Investment Rallye - anders als bei Airlines erfolgen Flughafen Investments aufgrund wirtschaftlicher Stärke und mit Blick auf Entwicklungspotenziale
- A.T. Kearney erwartet in den nächsten Jahren ein durchschnittliches Transaktionsvolumen von 6 bis 8 Mrd. € p.a.

2

Für das Retail Wachstum an Flughäfen werden neue Hebel eingesetzt

- Die besten Flughäfen steigern ihren Non Aviation Umsatzanteil auf bis zu 58%.
- Neue Wachstumshebel im Airport Retail:
 - Free Flow Konzepte, Ausbau eines eigenständigen Landside Angebotes und exklusive standorttypische Angebote
 - Durch Free Flow Konzepte können Umsätze bis zu 50% gesteigert werden.
 - Landside Angebote werden zu eigenständigen Malls entwickelt, die realisierten Mieteinnahmen sind etwa doppelt so hoch wie bei Innenstadtcentern

Für Airports hat die Investment-Rallye erst begonnen

Internationale A.T. Kearney Studie: Investments

1

**Die weltweite
Investment Rallye bei
Flughäfen
startet durch**

2

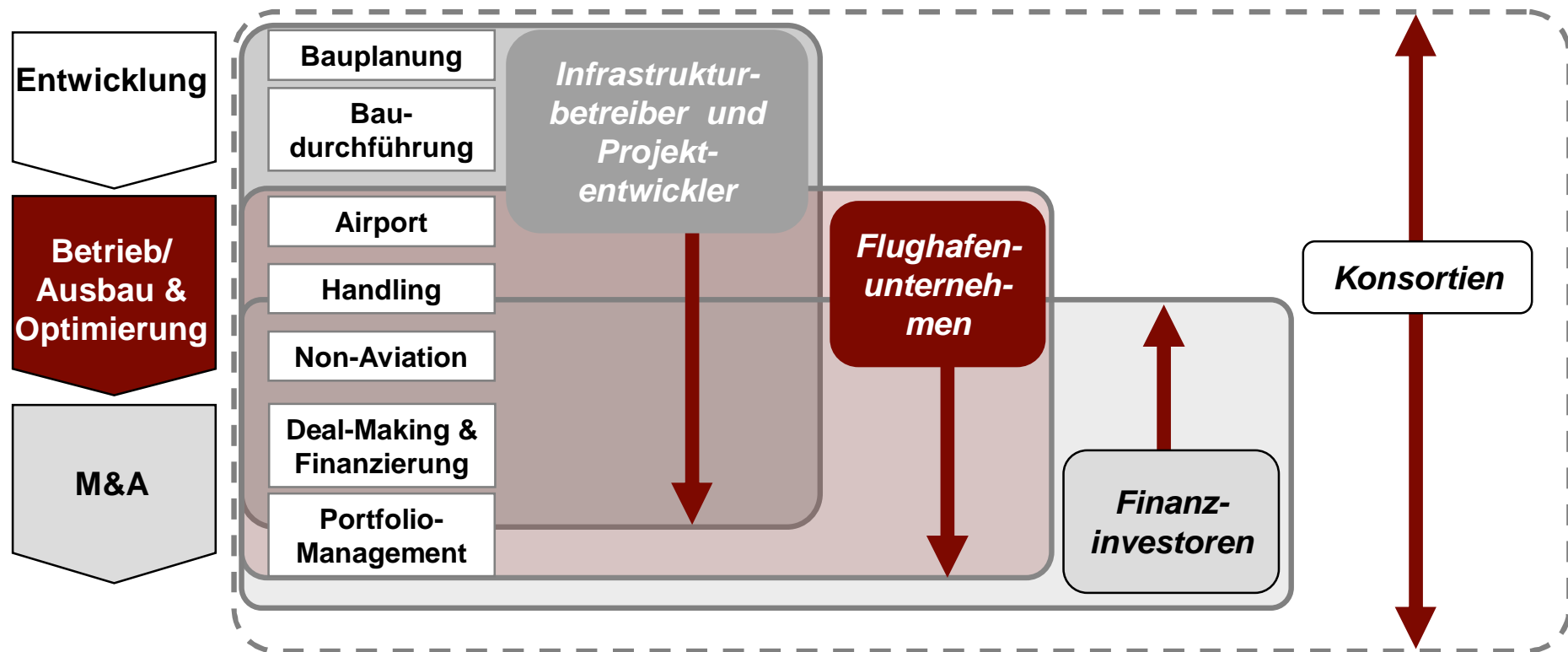
Für das Retail
Wachstum
an Flughäfen werden
neue Hebel eingesetzt

- Die Investment Rallye hat erst begonnen. Die wesentlichen Treiber sind
 - Weitergehende Privatisierungen in Europa und weltweit
 - Portfoliooptimierungen von Flughafenbetreibern und Finanzinvestoren
 - Neue Flughäfen und bedeutende Erweiterungen in den Wachstumsregionen China, Indien, Mittlerer Osten und Osteuropa
- Das Transaktionsvolumen der nächsten Jahre wird etwa 6 bis 8 Mrd € p.a. betragen
- Unterschiedlichste Investoren konkurrieren um die Objekte/Anteile: Flughafenbetreiber, Projektentwickler, Finanzinvestoren sowie Konsortien
- Die Rahmenbedingungen für Investitionen sind je nach Land sehr unterschiedlich – A.T. Kearney zeigt und bewertet erstmals zukünftige Investmentopportunitäten systematisch und umfassend

Projektentwickler, Betreiber und Finanzinvestoren stehen bei Investments in Konkurrenz zueinander

Airport Wertkette und Marktteilnehmer

Illustrativ

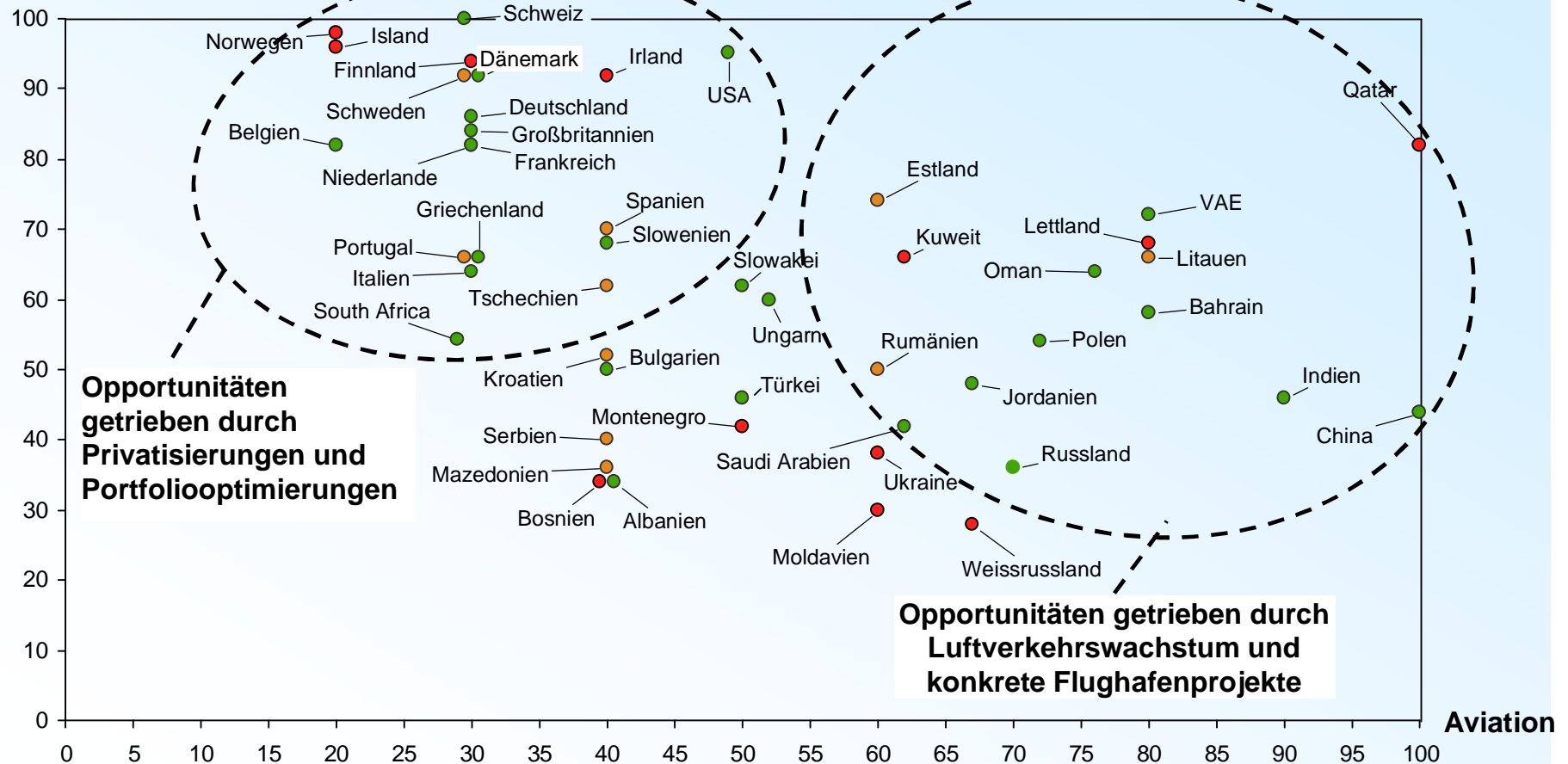


Der A.T. Kearney Airport Investment Kompass zeigt die kurz- und mittelfristig attraktiven Opportunitäten



A.T. Kearney Airport Investment Kompass

Wirtschaft/Politik



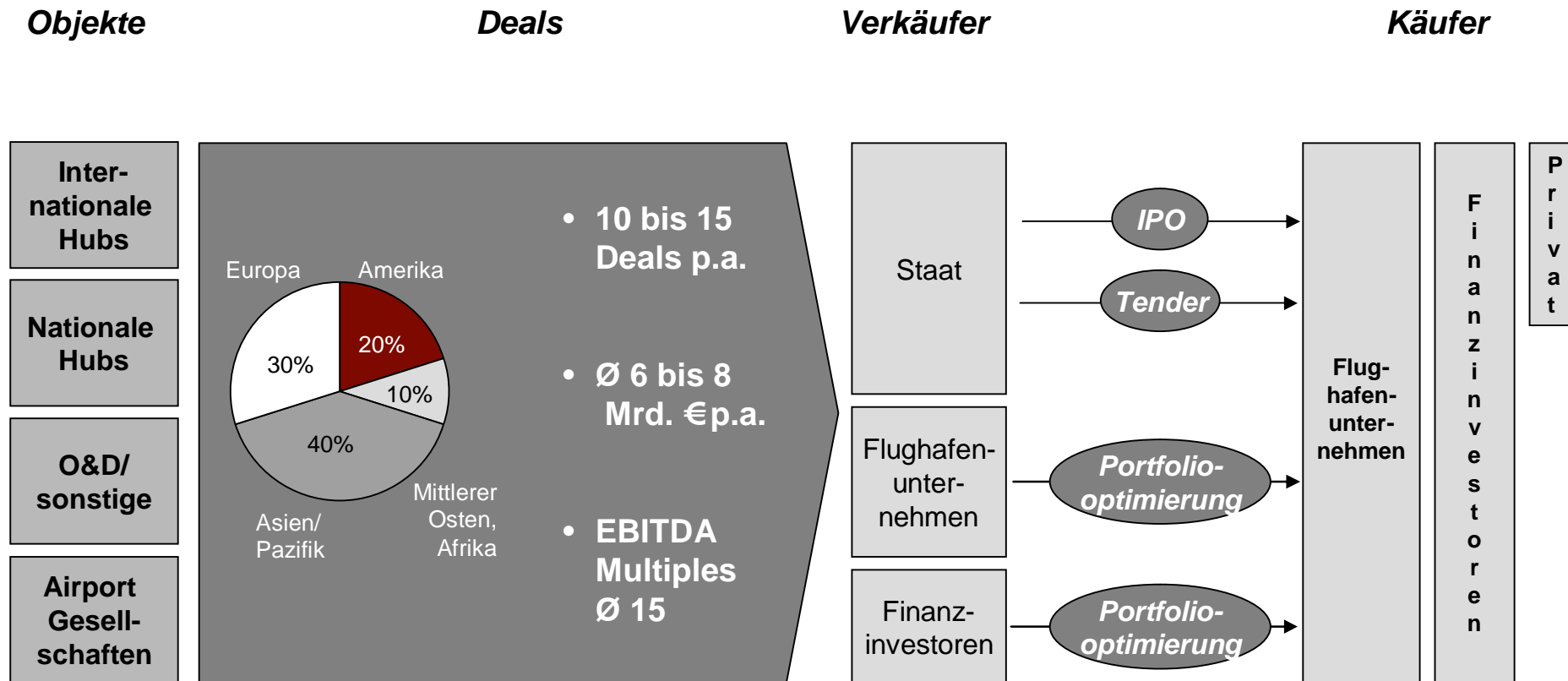
Privatisierungssituation: ● = Privatisierungen realisiert ● = Kurz- und mittelfristig zu erwarten ● = Kurz- und mittelfristig nicht absehbar

Quelle: A.T. Kearney

Die M&A-/Investment Rallye startet durch: Mittelfristig wird ein Transaktionsvolumen von 6 bis 8 Mrd. €p.a. erwartet

Investment Rallye Ausblick

A.T. Kearney Abschätzung



Non Aviation: Das hochprofitable Geschäftsfeld Retail ist für Flughäfen noch lange nicht ausgereizt

Internationale A.T. Kearney Studie: Retail

1

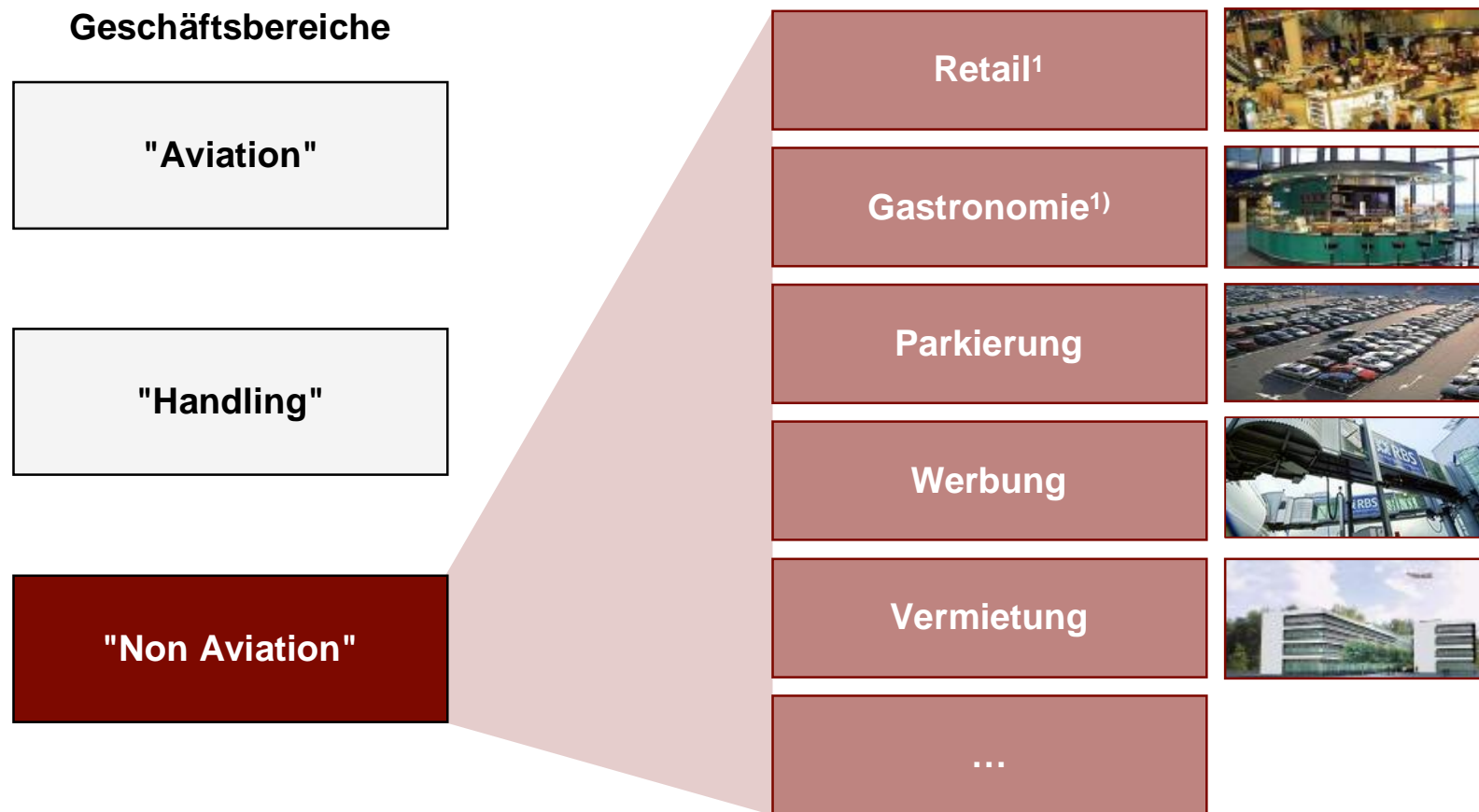
Die weltweite
M&A Rallye bei Flughäfen
startet durch

2

Für das Retail Wachstum
an Flughäfen werden
neue Hebel eingesetzt

- Erfolgreiche Flughäfen steigern den Umsatzanteil von Non Aviation auf bis zu 58%. Der Non Aviation Umsatz pro Passagier der Top 5 Flughäfen hat sich seit 2005 um 15% erhöht. Die Performanceunterschiede in diesem Bereich sind nach wie vor enorm
- Innerhalb von Non Aviation ist Retail ein für Flughäfen höchst profitables Wachstumssegment das sich außerdem ideal eignet, um ein unverwechselbares Profil herzustellen
- Die von den Flughäfen angesetzten neuen Hebel des Wachstums sind:
 - Bessere Ausschöpfung der Passagier Potentiale durch mehr und professionellere Free-Flow Konzepte. Hier werden Umsatzsteigerungen von bis zu 50% erreicht.
 - Mehr als nur den abfliegenden Passagier im Fokus: Starke Landside Angebote und Arrival Konzepte werden zu Malls entwickelt. Die zu realisierenden Mieteinnahmen sind doppelt so hoch wie bei Innenstadtcentern
 - Erstklassige regionale Retailer schaffen standorttypische Angebote und damit Profil und Attraktivität für den Flughafen



"Non Aviation" setzt sich aus einer Vielzahl von unterschiedlichen Bereichen zusammen



1) In der Regel Vermietung von Flächen, in Einzelfällen auch Eigenbetrieb von Shops und Lokalen
 Quelle: A.T. Kearney

Retail bietet profitable Wachstumspotenziale und einen fast unbegrenzten Gestaltungsspielraum

Beispiele

<p>1</p> <p>Bessere Ausschöpfung der Passagier-Potenziale durch Free Flow Konzepte</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Insbesondere für Duty free und Duty paid werden mehr und professionellere Free Flow Konzepte realisiert • Besserer Passagierkontakt und mehr Angebotsflexibilität lassen Umsätze um 20% bis zu 50% wachsen 	<p>Kopenhagen</p> 
<p>2</p> <p>Mehr als nur den abfliegenden Passagier im Fokus</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Der abfliegende Passagier bleibt der wesentliche Umsatzgenerator für Retail, die Flächenproduktivitäten Airside sind um Faktor drei bis vier höher als in Innenstadt-Malls • Trotzdem ist es sehr lohnend, mehr als bisher die ankommenden Passagieren sowie Mitarbeiter, Abholer, Besucher und Anwohner mit starken und eigenständigen Retail-Konzepten zu gewinnen. Es werden um Faktor 2 höhere Mieten als in Innenstadt-Malls realisiert 	<p>Frankfurt</p> 
<p>3</p> <p>Erstklassige regionale Retailer schaffen Profil und Einzigartigkeit</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Flughäfen und Retailer reagieren auf die verbreitete Kritik, dass Flughäfen sich alle "gleich" präsentieren und das Warenangebot austauschbar ist • Erfolgreiche Flughäfen schaffen regionaltypische Angebote und präsentieren regionale Best Performer mit erstklassigen Markenprofilen 	<p>Wien</p> 