

## Noch einmal durchstarten

Foto: Christophe Olinger



Genug Erfahrung, aber noch nicht zu alt: Mit 48 Jahren sieht Luftfahrt-Finanzprofi Yves Germeaux den richtigen Zeitpunkt für eine Veränderung gekommen.

Andreas ADAM

**Yves Germeaux will es nach 16 Jahren bei Cargolux und Luxaviation wissen und etwas Neues aufbauen. Er führt nun die neue Abteilung „Aviation Finance“ bei Atoz - Tax Advisers.**

Als Luxaviation, der weltweit tätige Anbieter von Privat- und Geschäftsflügen, 2017 mit Sally Jones eine neue Finanzchefin berief, ersetzte diese den vorherigen Chief Financial Officer (CFO), Yves Germeaux, der im Oktober 2014 diese Stelle angetreten hatte. Luxaviation-Chef Patrick Hansen mochte den Wechsel damals gegenüber dem „Luxemburger Wort“ nicht kommentieren, und auch Yves Germeaux, mit seiner langjährige Erfahrung in der Luftfahrt und ausgewiesener Expertise insbesondere in der Unternehmensfinanzierung (Corporate Finance), äußerte sich zunächst nicht.

Nach dem Studium hatte Yves Germeaux ab 1995 **sieben Jahre beim luxemburgischen Stahlkonzern Arbed** gearbeitet, wo er bereits die Stelle des „Director Corporate Finance und Investor Relations“ inne hatte. Von dort wechselte er **2002 zur Cargolux**, bekleidete ebenfalls die Stelle „Director Corporate Finance“ und zuletzt die des „Vice-President Corporate Finance & Strategic Projects“. Nach zwölf Jahren bei der Frachtfluggesellschaft, zunächst unter CFO David Arendt und dann unter CFO Richard Forson, folgte 2014 der **Wechsel zu Luxaviation**, wo er selbst CFO wurde.

## Lang gehegter Wunsch

Mehrere Monate lang war es eher still um Yves Germeaux, bis nun bekannt wurde, dass er künftig bei der Beratungsgesellschaft Atoz in Luxemburg als „Head of Aviation Finance“ die **neu gegründete Abteilung für Luftfahrtfinanzierung** führen wird. „Dass ich so etwas aufbauen wollte, war für mich schon länger klar, allerdings noch nicht, in welcher Form ich das tun würde und mit welcher Gesellschaft. Es galt auch den richtigen Moment dafür zu finden. Man muss über genug Erfahrung verfügen und sich bereit dazu fühlen. Andererseits darf man nicht zu lange warten, sonst steht man kurz vor der Rente. Ich bin jetzt 48 Jahre alt. Der richtige Zeitpunkt ist gekommen“, so Yves Germeaux. In den letzten Monaten wurde ein **Geschäftsplan aufgestellt** und eine Herangehensweise definiert – inklusive der anzubietenden Dienstleistungen.

Foto: Cargolux



Yves Germeaux (dritter v. l.), 2004 bei der Unterzeichnung der Finanzierungsverträge für die 13. Boeing 747 der Cargolux, war zwölf Jahre für die Airline tätig. Vor ihm (vierter v. l.) sitzt CFO David Arendt.

## Vier Produktsparten

In der neuen Atoz-Abteilung „Aviation Finance“ kann Yves Germeaux nun seit Anfang März von seiner 16-jährigen Erfahrung in der Luftfahrtbranche profitieren. Eine von vier Dienstleistungen betrifft die **Flugzeugfinanzierung**. „Bei der Cargolux haben wir damals die Finanzierung schon recht anspruchsvoll strukturiert, da es dort ja auch um entsprechend große Investitionen ging. Allein zwischen 2011 und 2014 waren das knapp drei Milliarden Euro für neue Flugzeuge und Triebwerke. Um das Restwertrisiko der Maschinen abzufedern und auf mehrere Parteien zu verteilen, wurde beispielsweise eine Joint Venture Struktur genutzt. Oder – um ein anderes Beispiel zu nennen – haben wir am Kapitalmarkt eine Anleihe begeben und nicht einfach nur ein Darlehen bei einer Bank aufgenommen.“

Neben Finanzierungslösungen bietet Atoz „Aviation Financing“ auch **Flottenlösungen** an, begleitet Fluggesellschaften dabei auf Wunsch von Anfang an bei den Vertragsverhandlungen mit Flugzeugherstellern, berät Kunden, welche Kombination aus Kauf und Leasing für den Aufbau oder die Erweiterung einer Flotte am sinnvollsten ist. Weitere Produktparten sind laut Yves Germeaux die **strategische Unterstützung** beim Aufstellen von Business Plänen, Übernahmen oder Fusionen sowie als viertes Standbein das **Risikomanagement** etwa gegenüber Zins- und Währungsschwankungen oder volatilen Treibstoffpreisen.

„Momentan gibt es weltweit eine Reihe von Fluggesellschaften, die große Bestellungen von Flugzeugen aufgeben, gleichzeitig aber nicht über die dabei notwendige Erfahrung verfügen, weil es sich oft um junge Unternehmen handelt. In Osteuropa, der Türkei, Nordafrika oder Südamerika haben solche Airlines zum Teil Dutzende von Flugzeugen bestellt. Solche Gesellschaften benötigen dann jemanden, der ihnen mit Rat und Tat zur Seite steht, und dazu sind wir in der Lage. Andere potenzielle Kunden sind etablierte Fluggesellschaften in der ganzen Welt, die sich bewusst dafür entschieden haben den Bereich der Flugzeugfinanzierung nicht selbst zu bedienen, sondern ihn auszulagern. Das sind unsere potenziellen Kunden“, sagt Yves Germeaux.

Foto: Serge Waldbillig



Vor seiner Zeit bei der Cargolux arbeitete Yves Germeaux (links) beim luxemburgischen Stahlkonzern Arbed - hier im Jahr 2001 mit Arbed-Finanzchef Michel Wurth (rechts).

### Mehr Leute von Luxaviation

Die Abteilung „Aviation Finance“ von Atoz befindet sich wohl in Luxemburg. Allerdings hätte man angesichts einer internationalen Kundschaft ohne weiteres auch aus einem anderen Land aus tätig werden können, so Yves Germeaux. Der Standort Luxemburg habe sich so ergeben, weil er nun einmal hier sei und auch **die anderen beiden**

**Mitarbeiter**, die Mitte April zu Atoz stoßen werden und die **bis dahin bei Luxaviation tätig** sind: zum einen **Birgit Nischler**, die Yves Germeaux zufolge auch eine neunjährige Erfahrung bei Cargolux vorzuweisen hat sowie um **Alessio Colombo**, der vor seiner Zeit bei Luxaviation für KBL European Private Bankers arbeitete.

Warum führte die Idee eine solche Abteilung aufzubauen Yves Germeaux eigentlich nicht in die Selbstständigkeit? „Ich trage hier durchaus auch ein **unternehmerisches Risiko**, bin selbst beteiligt. Allerdings bin ich Angestellter von Atoz. Das ist richtig. Als Abteilung von Atoz können wir allerdings unseren Kunden ein breiteres Spektrum an Leistungen anbieten. Neben der Steuerberatung hat Atoz unter anderem Erfahrung in der Beratung in punkto Asset Management und Fonds. Und wenn beispielsweise eine Gesellschaft gegründet werden muss, haben wir hier Spezialisten. Oder vielleicht lässt sich hier ein Fonds für die Flugzeugfinanzierung auflegen. Woanders gibt es das ja bereits“, meint Yves Germeaux.

### **Kundenakquise weltweit**

Und die Kundenakquise? Wie möchte man sich von Luxemburg aus weltweit etablieren? „Das ist eine der Stärken unseres Teams“, ist sich Yves Germeaux sicher. „Wir können auf eine jahrelange Erfahrung in der Luftfahrtbranche und auf die damit verbundenen **Kontakte mit Fluggesellschaften, Leasinggesellschaften und Banken** zurückgreifen. Zudem werden wir auf **Fachkonferenzen** aktiv und stellen uns vor, so geschehen erst Anfang März auf der „ISTAT Americas“ in San Diego, wo 4.000 Branchenvertreter zugegen waren. Potenzial bietet der Markt jedenfalls genug. Derzeit sind weltweit 25.000 kommerzielle Flugzeuge im Einsatz, und 17.000 wurden neu bestellt, davon 13.000 allein bei Airbus und Boeing. 2018 werden diese beiden Hersteller Flugzeuge für 150 Milliarden Euro ausliefern. Selbst wenn der Markt nicht gut läuft, wollen Firmen beraten werden, zum Beispiel ob und wie sie ihre Finanzierungen umstrukturieren sollen. Es gibt da immer etwas zu tun.“