



Taufe der »Vogerrunner« in Osaka

Foto: Vogemann



125 Jahre H. Vogemann – Tradition, Zuverlässigkeit und Kompetenz

Nachdem H. Vogemann als eines der führenden Schifffahrtsunternehmen für Massenguttransporte in Hamburg nach einer über dreißigjährigen Pause im Jahre 1995 von der jugoslawischen Reederei Jadroplov den 1977 gebauten 20.900 tdw großen Bulkcarrier »Marul« erworben hatte (s. u.) der in »Vogue« umbenannt wurde, entschied das Management 2001 in Erwartung eines steigenden Marktes, den Ankauf von zwei Panamax-Bulkcarriern, der »Vogevoyager« und »Vogetrader«. Die beiden 1996 bei Hitachi in Japan gebauten Schiffe mit einer Tragfähigkeit von jeweils über 71.000 tdw liefen in einen guten Markt hinein, und nach dem Erwerb von weiteren sechs Einheiten dieser Größenklasse folgten sechs Capesize-Bulker von ca. je 170.000 tdw, zwei in China gebaute Produktentanker von ca. je 38.000 tdw und fünf Handy-size-Bulkcarrier.

Zu ihren derzeit im Management befindlichen 21 Trockenfrachtern und zwei Produktentankern erwartet die Reederei in den Jahren 2011 und 2012 von der ABG-Werft in Indien zwölf Neubauten in Handysize-Größe, die mit etwa 35.000 tdw und 4 x 30 t Ladegeschrir als Log-Carrier konzipiert wurden. Damit baut das Unternehmen innerhalb eines Jahrzehnts eine Flotte mit einer Kapazität von über 2 Mio. tdw auf.

Die rasante Wende im »Reich der Mitte« vom Agrar- hin zum Industriestaat hat nach der Jahrtausendwende insbesondere in der



H. VOGEMANN
Established 1886

Schifffahrt einen ungeheuren Aufschwung bewirkt, der selbst alle Erwartungen von Experten übertraf. China verarbeitet heute enorme Mengen an Rohstoff für seinen Export, was nicht nur die Containerschifffahrt, sondern auch den Bulkcarrier-Sektor beflügelt hat. So benötigt man zum Beispiel zur Herstellung von einer Tonne Stahl etwa 1,5 t Eisenerz und 0,6 t Kohle. Laut Reuters betrug der Ausstoß von Rohstahl in China alleine im Jahre 2010 627 Mio. t – Tendenz weiter steigend. Für die Vogemann-Gruppe, die sich bis heute immer noch vollständig in Privathand befindet, bedeutete dieser Trend, dass sie ihre sämtlichen Geschäftsbereiche (Chartering Brokerage, Shipping und Schiffsmanagement sowie das Schifffahrtsagenturgeschäft) seit dem Jahre 2003 erheblich erweitern konnte.

Heute gliedert sich die Gruppe in zwei Geschäftsbereiche:

- die Bereederungsgesellschaft H. Vogemann und
- die H. Vogemann GmbH als Chartering-Broker-Gesellschaft.

Die Bereederungsgesellschaft zeichnet für das kommerzielle Management der Trockenfrachter verantwortlich. Diese umfasst das Schiffs-Operating, den An- und Ver-

kauf von Schiffen, die Entwicklung von Projekten, die Finanzierung sowie die Absicherung von Frachten und Devisen.

Als einer der führenden unabhängigen Chartering-Broker für trockenes Massengut in Deutschland bietet die H. Vogemann GmbH ihren Kunden ein umfassendes Spektrum an Serviceleistungen, von der Marktanalyse über die Reisekalkulation bis hin zur Durchführung von Post-Fixing.

Für das Technische Management der Gruppe wurde im Jahre 2005 zudem die Wallem GmbH & Co. KG in Hamburg als Joint Venture mit der Reederei Roth und der Wallem Group in Hongkong gegründet.

Wenn sich ein Schifffahrtsunternehmen 125 Jahre lang erfolgreich am Markt behauptet, ist das sehr bemerkenswert. Abgesehen von den normalen ständigen Schwankungen im internationalen Handel mussten zwei Weltkriege und mehrere Weltwirtschaftskrisen gemeistert werden. So wie sich die Welt seit dem Jahre 1886 stetig gewandelt hat, war auch die kommerzielle Schifffahrt ständig – teilweise extremen – Veränderungen unterworfen. Und wenn sich ein Unternehmen dann auch noch über einen so langen Zeitraum im Privatbesitz ihrer im Tagesgeschäft handelnden Partner befindet, ist das eine nähere Betrachtung wert.

Wie alles begann

»Erfahrung, Sinn für Kontinuität, ein Blick für das wirtschaftlich Mögliche und



eine glückliche Hand bei der Wahl der Mitarbeiter sind die Grundlage für den Erfolg.« So in etwa kann man das Motto auf der englischen Homepage der H. Vogemann-Gruppe übersetzen. Als Johann Heinrich Vogemann sein Geschäft am 22. April 1886 in das Handelsregister der Hansestadt Hamburg eintragen ließ, ahnte noch niemand etwas von den rasanten Veränderungen auch auf dem Gebiet der Kommunikation. In jener Zeit wurden Offerten noch persönlich oder allenfalls per Telegramm ausgetauscht. Die Erfindung und der Einsatz des Telefons mit seinen Überseeverbindungen ermöglichte es bald, schnelle direkte Entscheidungen zu treffen, und der Fernschreiber galt noch bis weit in das 20. Jahrhundert hinein als die technische Errungenschaft, um über große Entfernungen auch ohne zeitliche Verzögerung Nachrichten auszutauschen.

Als Kapital brachte der Firmengründer seine Erfahrung in das neu gegründete Geschäft ein. Diese hatte der 1849 in Vegesack geborene Johann Heinrich Vogemann unter anderem während seiner Zeit als Korrespondentreedere für einen Segler namens »Western Chief« erworben. Nach der Übernahme der restlichen Parten an dem Schiff setzte man stolz die neue Reedereiflagge mit dem weißen »V« auf rotem Grund, die bis heute auf den Vogemann-Schiffen geführt wird.

Im Jahr vor der Reedereigründung war die Familie in die Schifffahrtsmetropole Hamburg umgezogen. Um das Gründungskapital zu stellen, hatte man zuvor in Vegesack die gutgehende Manufaktur der Familie verkauft.

Wie in der Firmen-Chronik nachzulesen ist, hätte man dem ersten Neubau des Familienunternehmens (einen Dampfer von einer Vegesacker Werft gebaut, die später im

Bremer Vulkan aufging) gern einen mit »V« beginnenden Namen gegeben – allein der schiffsführende Kapitän weigerte sich, »auf einem Feuer speienden Berg zu fahren«. Der Dampfer sollte nämlich »Vulkan« heißen. Deshalb wurde dann daraus »Walküre«. Das nächste, von derselben Werft abgelieferte Schiff, die »Rheingold«, erhielt ebenfalls Dampfantrieb.

Ihre erste schwere Krise erlebte die Reederei bereits kurz nach ihrer Gründung. Die

*»Erfahrung,
Sinn für Kontinuität,
ein Blick für das
wirtschaftlich Mögliche
und eine glückliche Hand
bei der Wahl der Mitarbeiter
sind die Grundlage
für den Erfolg.«*

beiden Dampfer mussten, nachdem sie erhebliche Verluste eingefahren hatten, Anfang der 1890er Jahre verkauft werden.

So wie der Firmengründer in einer Zeit, als das Segelschiff noch die Seefahrt dominierte, seinen unternehmerischen Mut durch die Entscheidung für den Bau von Dampfern bewiesen hatte, führte er auch sein Unternehmen. Mit gecharterten 10.000 bis 12.000 tdw großen Dampfschiffen brach er auf der Route Hamburg–New York in die Domäne der Hamburg–Amerika Linie ein. Ein entscheidender Vorteil für ihn lag in der Flexibilität seines kleinen Unternehmens. Andererseits barg die Herausforderung des Reedereiriesens auch erhebliche Risiken. J. H. Vogemann erwies sich dabei als rüh-

- 1 – Gründer Johann Heinrich Vogemann
- 2 – Sein Nachfolger Richard Vogemann
- 3 – Herbert Vogemann
- 4 – Paul Speckter

Fotos: Vogemann

riger Unternehmer, dem es gelang, durch persönliche Reisen aus dem ganzen europäischen Hinterland bis nach St. Petersburg, Moskau und Budapest Ladung für seinen Liniendienst zu akquirieren. Dafür betätigte er sich auch Mitte der 1890er Jahre als Mitbegründer einer Spedition, der Firma Max Grünhut, deren Mitgesellschafter er war und die ebenfalls für seine New Yorker Linie arbeitete. In Brooklyn verfügte er bald über einen eigenen gemieteten Kaischuppen und seit 1900 sogar über ein eigenes Büro in der schnell wachsenden Hafenmetropole an der Ostküste der USA. Hierdurch war er in der Lage, auch auf der anderen Seite des Atlantiks die Geschäfte und den Umschlag direkt zu kontrollieren. Jedoch begnügte er sich damit nicht. Er gründete weitere Niederlassungen in New Orleans, Norfolk, Savannah (Ga.) und Texas City.

Diese Entwicklung wurde von der Hamburg–Amerika Linie sorgfältig beobachtet. Albert Ballin, der Aufsichtsratsvorsitzende der Großreederei, verfolgte in solchen Fällen ein Prinzip, das er bereits mehrfach erfolgreich umgesetzt hatte: Um den ruinösen Ratenkampf auf einer Route zu vermeiden, versuchte er entweder, die Konkurrenz durch ihre Übernahme auszuschalten oder sie dazu zu bewegen, sich aus den Hauptrouten der Hapag herauszuhalten. Als Ballin Vogemann den Vorschlag unterbreitete, gegen eine monatliche Zahlung von 12.000 Mark die Hamburg–New York-Linie einzu-

stellen, akzeptierte man dies, ohne lange zu zögern. Ohnehin war es immer mühsamer geworden, gegen die neuen schnellen Dampfer der Hapag zu bestehen. Mit der ansehnlichen und regelmäßig eingehenden Kompensation wiederum konnte man das eigene Geschäft auf anderen Routen erheblich ausbauen. Im Jahre 1906 wurden fast hundert Dampfer auf der Reederei-Liste geführt. Der Vertrag mit der Hapag bestand noch bis zu Beginn des Ersten Weltkriegs. Leider ging ein Teil der Ausgleichszahlungen durch Spekulationen und riskante Geschäftsgebaren eines Agenturpartners Vogemanns in den USA verloren, bis Richard, sein jüngerer Sohn, dort die Leitung übernahm. Auch in Hamburg wurde ein Geschäftspartner ausgezahlt, der mehr Geld aus dem Unternehmen herauszog, als er einbrachte.

Mittlerweile hatte sich der Firmengründer zurückgezogen und die Geschäftsleitung seinen beiden Söhnen Heinrich und Richard übertragen. Die Brüder beschlossen im Jahre 1909, bei einer Werft in Sunderland einen 6.250-tdw-Neubau zum Preis von 32.000 \$ zu kontrahieren. Das Schiff kam als »Vogesen« in Fahrt und konnte aufgrund der soliden Finanzierung trotz schlechter Marktlage gute und – kurz vor Ausbruch des Krieges – sogar ausgezeichnete Ergebnisse einfahren. So verfügte die Firma im August 1914 neben dem unbelasteten Schiff über einen Kapitalstock von über 1 Mio. Goldmark in in- und ausländischen Devisen. Dazu beigetragen hatte auch ein Vertrag mit der Holland-Amerika-Line, die der »Vogemann Shipping Co.« in New Orleans und der »Vogemann Transport Co.« in Rotterdam jeweils 1.000 \$ resp. 1.000 DFL pro Monat für den Ausfall

von Expeditionen der Agenturen für die HAL zahlten. Dafür verzichtete die Vogemann-Reederei auf eigene Abfahrten zwischen Rotterdam und New Orleans. Andere Destinationen wurden weiterhin bedient.

Ein tiefer Einschnitt

Der Erste Weltkrieg bewirkte, dass dem Unternehmen nach und nach sämtliche Geschäftsgrundlagen entzogen wurden. Mit dem Eintritt der USA in die Feindseligkeiten in Europa gingen letztlich nicht nur die eigenen Dependancen in Amerika verloren, sondern auch der bis dahin so erfolgreich für die Gesellschaft fahrende Dampfer »Vogesen« wurde in Pensacola requiriert.

Nach Kriegsende gab es einen Lichtblick für die Schiffsmaklerfirmen in den deutschen Häfen, als man ihnen turnusmäßig die Abfertigung von einkommenden Schiffen zuwies. Heinrich, dem älteren Sohn des Firmengründers, gelang es in New York, ein neues Agenturgeschäft aufzubauen. Über alte Geschäftskontakte mit den Niederlanden konnte man in Kooperation mit C. Goudriaan die alte Linie zwischen Rotterdam und New Orleans wieder aufleben lassen, die jetzt unter »Vogemann, Goudriaan Co. Inc.« operierte. In New Orleans wurde das alte Büro reaktiviert. In Gemeinschaft mit der »Continentalen Reederei« in Hamburg wurde auch wieder ein Liniendienst zwischen New Orleans und Hamburg aufgenommen. Nachdem beide Linien Mitte der 1920er Jahre durch finanzielle Schwierigkeiten ihren Dienst aufgeben mussten, entschied man sich bei Vogemann, wieder selbst in das Reedereigeschäft einzusteigen. Im Jahre 1925 wurde ein 20 Jahre alter Dampfer angekauft, den man wieder als

»Auswanderermark«

Bereits 1931 war in Deutschland angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Lage die Devisenbewirtschaftung eingeführt worden, die die neuen Machthaber 1933 dann noch erheblich verschärften. Auswanderer waren nun gezwungen, beim Wechseln von Reichsmark in Devisen im Jahre 1934 einen Betrag von 65 % an die Deutsche Golddiskontbank abzuführen (bis 1939 steigerte sich dieser Satz auf 96 %). Umgekehrt galt allerdings dasselbe Prinzip: Wer Devisen hereinbrachte, konnte den erhöhten Satz in Reichsmark erhalten. Um einen solchen Vorgang handelte es sich hier wohl, als die Reederei mit einem Kredit aus Holland bei der Golddiskontbank Gulden günstig in Reichsmark umtauschte.

Quelle: Forschungsstelle für Zeitgeschichte

»Vogesen« unter der Reedereiflagge in Fahrt brachte. Mit einem einzelnen Schiff konnte jedoch ein Linienbetrieb nicht aufrechterhalten werden. Da aufgrund von Devisenmangel das Chartern von Schiffen unmöglich war, entschloss man sich zum Ankauf eines weiteren Dampfers, der »Vogtland« genannt wurde.

Entschädigungszahlungen an die Reederei für die 1917 in Pensacola beschlagnahmte »Vogesen« waren sehr willkommen, und die beiden Schiffe konnten trotz schwieriger Umstände bis zur Weltwirtschaftskrise im Jahre 1929 recht gute Ergebnisse einfahren.

In der darauffolgenden Zeit suchte man nach Wegen, ein Auflagen der Schiffe dadurch zu vermeiden, indem man die »Vogtland« unter Panamafolge brachte. Sie konnte dann auch bis 1932 in Fahrt gehalten werden, bis auch ihre Verluste nicht mehr tragbar waren. Da das Schiff zur Erneuerung der Klasse fällig war, wurde es zum Abbruch verkauft.

Nach der Machtübernahme durch die Nationalsozialisten führten diese für die notleidenden Reedereien eine so genannte »Reichshilfe« ein, die in etwa die Heuerkosten für die Schiffe abdeckten. Dadurch sah man sich in der Lage, die »Vogesen« wieder in Beschäftigung zu bringen. Zudem gelang es der Reederei, durch den Tausch von holländischen Gulden in so genannte »Auswanderermark« günstig neue Tonnage zu erwerben. Über die Hamburger Maklerfirma Knöhr & Burchard kaufte man von der

Unfall auf Dampfer »Vogesen« im Jahr 1926

Im November 1926 verunglückte ein Schaueremann bei Ladearbeiten auf dem Vogemann-Dampfer »Vogesen« im Hamburger Hafen. Der Bericht des Hafenbetriebsrates enthüllt die Unzulänglichkeiten bei der Versorgung von Unfallopfern jener Zeit:

»Der Unfall passierte um 10 Uhr vormittags. Der Dampfer »Vogesen« gab sogleich die nötigen Signale, aber keine Barkasse der Behörde zur Beförderung des Verletzten kam. Obgleich die Barkasse der Kaiverwaltung vorbeilief und die Signale hörte, nahm sie keine Veranlassung, zum mindesten einen Transportkorb an Bord zu bringen, auch verweigerte die Schuppenleitung, die telefonische Nachricht an die Unfallstation zu geben. Erst als um 11 Uhr 10 noch die Signale des Dampfers ertönten, wurde dem stattgegeben ... Auf Grund der langen Verzögerung der Beförderung von Bord ins Krankenhaus ist eine Empörung an Bord hervorgerufen, der man eine Berechtigung nicht absprechen kann. Es gibt uns erneut Veranlassung, auf die Unzuverlässigkeit der Beförderungsmittel bei Unfällen hinzuweisen ...«

Quelle: Alltag und Arbeitskampf im Hamburger Hafen 1914–1933

Hamburg-AmerikaLine für 300.000 Reichsmark den 1922 gebauten Turbinendampfer »Schwarzwald«, der in »Rheingold« umbenannt wurde. Es folgte der Ankauf des Dampfers »Lisa« (Baujahr 1914) von John T. Essberger über den Makler Daniel Milberg für 395.000 Mark. Dieses Schiff wurde zur »Walküre«, und die drei eigenen Einheiten brachten der Reederei im Linieneinsatz in einem steigenden Markt gute Erträge. Zudem konnten sie zeitweise zu einem guten Kurs an verschiedene Linien verchartert werden.

Das Ende des Aufschwungs

Im Zweiten Weltkrieg gingen dann alle drei Schiffe verloren: kurz nach Ausbruch des Krieges wurde die »Rheingold« aufgebracht und beschlagnahmt. Am 6. Mai 1940 erhielt die »Vogesen« auf einer Reise von Oslo nach Göteborg einen Torpedotreffer, und Ende 1942 sank die »Walküre« in schwedischen Gewässern durch einen Seeunfall. Da es sich hier um einen Versicherungsschaden handelte, wurde mit der Versicherungssumme ein Neubau des so

genannten Hansa-Programms der Reichsregierung finanziert. Der Zuschuss für den 3.000-tdw-Dampfer, der den Namen »Tannhäuser« erhielt, betrug in etwa die restlichen 50 % des Baupreises, die andere Hälfte war durch die Versicherungssumme aus der »Walküre« gedeckt.

Im weiteren Verlaufe des Krieges bekam die Reederei noch mehrere so genannte »Prisen« von der Reichsregierung in der Größe von 1.700 bis 3.700 BRT zur Bewirtschaftung zugewiesen. Keines der eigenen oder zugeteilten Schiffe überstand den Krieg, und so stand im Mai 1945 die gesamte Flotte Vogemanns auf der Verlustliste. Das Reedereikontor in der Mönckebergstraße 22 war im Juli 1943 während eines verheerenden Luftangriffs ausgebrannt, und sämtliche Wertpapiere, die das Unternehmen im Laufe der Zeit angelegt hatte, mussten nach der Kapitulation an die Besatzungsmächte abgeliefert werden. In seinen Erinnerungen von 1946 beschreibt Richard Vogemann die unmittelbare Nachkriegszeit wie folgt: »Das einzige Geschäft, welches uns bei Kriegsende verblieb, war

Das »Hansa-Bauprogramm«

Im Jahre 1942 schob die Reichsregierung als Ersatz für Kriegsverluste das Hansa-Bauprogramm an, bei dem Dampfer – ähnlich wie die Liberty-Schiffe in den USA – in Serienbauweise hergestellt wurden. Neben den kleineren 3.000-tdw Einheiten gab es noch eine Serie von 5.000 tdw und eine von 9.000 tdw.

Als »Vorbauwerften« wurden die Deutsche Werft in Hamburg, der Bremer Vulkan und Schichau in Danzig dazu bestimmt, die Vorserien zu bauen. Insgesamt wurden 65 Schiffe fertiggestellt. Sie entsprachen wegen des vorherrschenden Materialmangels nicht dem letzten Stand der damaligen Technik und kamen alle als Dampfer in Fahrt. Einige von ihnen erhielten nach dem Krieg ölbefeuerte Maschinen und es soll noch Einheiten gegeben haben, die bis in die 1970er Jahre gefahren sind.



WALLEM Ship Management

ESTD 1903

As a proud partner, Wallem GmbH & Co KG congratulates H. Vogemann on 125 years of continuous success

Technical management

- Efficient operations
- New build supervision

Crew management

- Flag and nationality combinations to fit budget
- Training centres in China, India and the Philippines
- High retention rate

Procurement

- Combined fleet purchasing power

Insurance

- Bulk insurance purchase power
- Individual slips for protection

Work out operations

- Technically maintaining the vessel
- Asset protection inspections
- Commercially managing the vessel
- Assisting with the marketing and sale of the ship

Offices in Asia, Europe and America

- Local knowledge with large company support

Wallem GmbH & Co KG • GERMANY • Hallerstr. 57 • 20146 Hamburg
 Telefon: +49 40 450 143 149 • Fax: +49 40 450 143 148 • E-Mail: germany@wallem.com

die Entlöschung und Beladung von Dampfern der Militärregierung sowie einige Aufräumungsarbeiten im Hafen für Rechnung der Behörde für Strom- und Hafenbau. Unsere Forderungen an das Entschädigungsamt betragen M 1.000.000,- für den Verlust des Dampfers ›Tannenhäuser‹, etwa M 950.000,- für Dampfer ›Rheingold‹ und etwa M 250.000,- für Dampfer ›Vogesens‹. Ferner noch der Wert des Inventars und der Ausrüstung zu vergüten, so dass sich die Gesamtforderung an das Kriegsentschädigungsamt auf etwa M 2-1/2 Mio. belief ...

... Das von der Reederei Heinrich F.C. Arp in der Mönckebergstraße 9 zur Verfügung gestellte Kontor [wurde] im Juli 1944 durch einen Bombenangriff vollständig zerstört. Von Juli 1944 bis Oktober 1945 wurde das Geschäft behelfsmäßig in der Privatwohnung, Skagerrakstraße 1a, später im 2. Stock der Deutschen Bank und nach Beschädigung des Bankgebäudes in einem Raum der Assekuranzfirma Heinrich Heins in der Bohnenstraße 12/14 betrieben.

Die letzten Kriegsjahre hat mein Bruder [Heinrich Vogemann] nicht mehr miterlebt. Er litt seit Anfang 1943 an Lungenkrebs und verschied am 22. April 1944, nachdem er noch im Juli 1943 das elterliche Haus, in dem er wohnte, in den Katastrophentagen verloren hatte. Seit dem Tode meines Bruders bin ich alleiniger Inhaber der Firma H. Vogemann, welche ich zuerst im Jahre 1906 und zum zweiten Male im Jahre 1918 habe neu aufbauen müssen, um dann am Ende des Zweiten Weltkrieges 1945 wieder vor einem Nichts zu stehen. Hoffentlich gelingt mir der Aufbau noch ein drittes Mal, um meinem Sohn Herbert eine Reederei mit eigenem Schiff hinterlassen zu können.«

Damit endet der Bericht von Richard Vogemann, in dem er die Zeit der Reederei von 1886 bis 1946 aufgezeichnet hat.

Ein neuer Start nach 60 Jahren

Nach dem Zusammenbruch des Dritten Reichs und der bedingungslosen Kapitulation der deutschen Streitkräfte schränkten die alliierten Besatzungsmächte jede wirtschaftliche Betätigung nahezu vollständig ein. Besonders die Schifffahrt litt unter den Direktiven der Engländer, die in Nordwestdeutschland, dem Zentrum der Seeschifffahrt, das Sagen hatten. Nur langsam wurden die Beschränkungen in den folgenden Jahren gelockert. Tonnage über 1.500 BRT musste 1945 ausnahmslos abgeliefert werden, und die am Boden liegende Industrie



Dampfer ›Rheingold‹ (Bj. 1922), hier noch als ›Schwarzwald‹ im Hamburger Hafen

sah sich in einer ähnlichen Lage wie die zerstörten deutschen Städte, in denen erst langsam wieder das Leben erwachte. Die Hafenanlagen waren fast völlig zerstört. In den Flüssen, Kanälen und in den Hafengewässern lagen unzählige Wracks, und auf den Werften, die noch bis vor kurzem Kriegsschiffe und U-Boote gefertigt hatten, wurden die wenigen intakten Anlagen von der Besatzungsmacht gesprengt oder demontiert.

Richard Vogemann und die der Firma verbliebenen Mitarbeiter sahen sich jetzt mit der schwierigen Aufgabe konfrontiert, erst einmal selbst zu überleben, bevor sie unter den offenkundig hoffnungslosen Umständen den Wiederaufbau des Unternehmens in Angriff nehmen konnten. Beides war nur durch großen Einfallsreichtum und Improvisationskunst zu erreichen. Neben der Beschaffung von Wohnraum und Lebensmitteln kämpfte man in der Firma permanent mit Stromabschaltungen und zerstörten Telefonleitungen, die die für die Wiederaufnahme von alten Kontakten so notwendigen Ferngespräche unmöglich machten. Die anfänglichen »Arbeiten« beschränkten sich dann in der ersten Zeit auch vorwiegend auf die Beseitigung von Trümmern und Schutt.

Der im August 1945 aus Gefangenschaft zurückgekehrte Sohn des Inhabers, Herbert Vogemann, trat eine Lehre beim Hamburger Schiffsmakler Carl Bock & Co. an. Richard Vogemann konnte – nachdem sein Unternehmen im Mai 1947 von den alliierten Behörden als »unbedenklich« eingestuft worden war – seine Bemühungen intensivieren, die alten Geschäftsbeziehungen mit dem Ausland wieder aufzunehmen. Zwei Jahre später erhielt er von den alliierten Behörden eine einjährige Erlaubnis »zur Betätigung im internationalen Handel«. Da dieses Doku-

ment jederzeit wieder zurückgezogen werden konnte, bedurfte es der akribischen Einhaltung sämtlicher von den Alliierten herausgebenden Bestimmungen.

Herbert Vogemann trat 1950 in die Firma seines Vaters ein; zwei Jahre später wurde er Partner. Unter dem Eindruck, dass die Gründung einer eigenen Linie in absehbarer Zeit illusorisch schien, konzentrierte man sich vorerst auf das Geschäft als Befrachtungsmakler. Dies gestaltete sich aufgrund der immer noch abenteuerlichen Kommunikationsmöglichkeiten weiterhin als äußerst schwierig. Zu dieser Zeit bezog die Firma Geschäftsräume in einem neu erbauten Gebäude direkt am Rathausmarkt. Die Befrachtungstätigkeit erstreckte sich auf Kohle-, Getreide- und Erzladungen befreundeter deutscher Firmen, für die man Schiffsraum im Ausland suchte. Der Junior entwickelte seine geschäftlichen Aktivitäten mit jugendlichem Enthusiasmus. Die intensive Reisetätigkeit sollte ihm im Sommer 1954 auf tragische Weise zum Verhängnis werden. Auf der Rückreise von Italien verunglückte er kurz vor Hamburg tödlich, als er mit seinem Pkw gegen einen Baum prallte.

Wiedereinstieg ins Reederei-Geschäft

Richard Vogemann hatte die Idee, auch wieder als Schiffseigner aktiv zu werden, nicht aufzugeben. Mithilfe einer Finanzierung durch die Hamburgische Landesbank erwarb er das 1922 von der Deutschen Werft gelieferte Motorschiff »Tiradentes« als sein erstes eigenes Nachkriegsschiff. Der rund 9.000 tdw große Frachter wurde im Oktober 1950 übernommen und als »Vogtland« in Fahrt gesetzt. Ein Modell dieses damals größten Schiffes unter deutscher Flagge zierte heute die Eingangshalle des



Der 1938 in Schweden gebaute Frachter kam 1956 als »Vogelsberg« zur Vogemann-Flotte

Reedereigebäudes in der Hallerstraße. Unglücklicherweise erlitt das Original auf seiner ersten Reise für den neuen Eigner einen schweren Motorschaden, was nicht nur aufwändige und teure Reparaturen nach sich zog, sondern durch die ausgedehnte Reparaturzeit ging auch noch eine lukrative Zeitcharter-Rundreise über Fernost verloren. Das war eine bittere Pille, denn die daraus kalkulierte Zeitchartermiete hätte fast den Kaufpreis von 110.000 £ (oder 1,379 Mio. DM) eingefahren. Die »Vogtland« fuhr dann bis Ende 1955 überwiegend im Nordatlantikeinsatz. Zu einem recht ansehnlichen Preis von 140.000 £ (oder 1,638 Mio. DM) verkaufte die Reederei das Schiff an das »British Ministry of Transport«, das zu diesem Zeitpunkt genau solch einen Frachter suchte. Dabei störte es niemanden, dass eine teure Klasseerneuerung anstand. Vogemann hatte bereits zuvor den Kaufvertrag für ein weiteres Schiff, die 9.420 tdw große »Temeraire« unterzeichnet, die im Januar 1956 übernommen wurde. Der vereinbarte Kaufpreis für den 1927 auf einer französischen Werft gebauten Frachter, der dann »Vogesen« hieß, belief sich ebenfalls auf 140.000 £.

Im Unternehmen konnten die Mitarbeiter auf die angebahnten Kontakte des tödlich verunglückten Juniors weiter aufbauen. Das Maklergeschäft wurde stetig erweitert und nach und nach lockerten die Besatzungsmächte ihre Beschränkungen auch für die Schifffahrt. In Fernost hatten die koreanischen Feindseligkeiten neue Tatsachen geschaffen, und der Kalte Krieg machte in Europa aus ehemaligen Feinden Partner – sowohl in wirtschaftlicher als auch in politischer Hinsicht. Durch die von Konrad Adenauer vorangetriebene Anbindung der Bundesrepublik Deutschland an den Westen erlebte die zusehends aus Trümmern

erstandene Nation ein einmaliges »Wirtschaftswunder«.

Wenn Vogemanns Wiedereinstieg in das Reedereigeschäft in der erhöhten Nachfrage nach Schiffsraum durch den Koreakrieg motiviert zu sehen ist, war der Ankauf des zweiten Schiffes nach dem guten Verkaufserlös der »Vogtland« eher steuerlichen Gründen geschuldet. In der zweiten Hälfte der 1950er Jahre erlebte die deutsche Schifffahrt einen allgemeinen Neubau-Boom im 10.000-tdw-Segment. Die »Vogesen« mit ihrer 36 Mann starken Besatzung erwies sich jedoch als immer weniger wirtschaftlich. 1956 erwarb der Reeder einen 3.980 tdw großen, 1938 gebauten Motorfrachter aus Norwegen, den er »Vogelsberg« nannte. Leider brach der Markt im darauf folgenden Jahr völlig ein, so dass man sich nach sehr schlechten Ergebnissen 1961 zum Verkauf des Schiffes nach Finnland entschloss. Zum Entsetzen der Reederei verweigerte die Klassifikationsgesellschaft bei der Übergabe in Italien jedoch die Verlängerung der Klasse, was zur Folge hatte, dass der Verkauf zu einem Preis von 82.000 £ (1 Mio. DM) platzte. Nur durch gute Beziehungen und mit Hilfe einer Antwerpener Werft konnte das Schiff in Ballast vom Mittelmeer zum Kontinent verholen, wo die Klasse nach aufwändiger Reparatur erneuert wurde. Sowohl der wirtschaftliche Betrieb als auch der anschließende Verkauf zu 75.000 £ (etwa 100.000 DM niedriger) an andere finnische Interessenten waren enorm verlustreich. Es sollte über dreißig Jahre lang dauern, bevor die H. Vogemann-Flagge wieder auf einem eigenen Schiff gesetzt wurde.

Höhen und Tiefen im Maklergeschäft

In der Folgezeit konzentrierte sich das Unternehmen wieder auf das Befrachtungs-

und Agenturgeschäft. Der gute internationale Ruf der Firma dokumentiert sich in der kleinen Episode, in der sich ein ausländischer Reeder bei einem Londoner Makler über Vogemanns Bonität erkundigt haben soll, welches so beantwortet wurde: »Vogemann is as safe as the Bank of England« (damals der Innbegriff von Zuverlässigkeit).

Nach dem Tode seines Sohnes und designierten Nachfolgers hatte Richard Vogemann im Jahre 1954 seinen Schwiegersohn, den 30-jährigen Paul Speckter, als Teilhaber in die Firma aufgenommen. Speckter, ein Nachfahre des bekannten Hamburger Mälers Otto Speckter (1807–1871), war Versicherungsmakler und Exportkaufmann und musste sich jedoch seine Erfahrungen in der Schifffahrt erst noch erwerben.

Zu den noch von Herbert Vogemann geknüpften Verbindungen sollten sich insbesondere die guten Kontakte zu den Getreidehandelshäusern in Genf, Lausanne und Paris als positiv für die Befrachtungstätigkeit erweisen. Diese konnte durch enge Beziehungen zu erstklassigen Reedereien auf der anderen Seite gehalten und ausgebaut werden. Neben der Befrachtung von Getreide kamen vermehrt andere Produkte wie Zucker und Zement, in den 1960ern auch Stahlverschiffungen hinzu.

Richard Vogemann starb im Oktober 1969. Der 1966 in die Firma eingetretene Ulrich Prüss wurde Anfang 1971 zum persönlich haftenden Gesellschafter ernannt. Nur zwei Jahre später ereilte ihn eine seltene Krankheit, der er im März 1974 erlag. Mit der Gründung der Trident Befrachtungs GmbH als weitere Komplementärin für die H. Vogemann GmbH beabsichtigte Paul Speckter als Komplementär, mit seiner Ehefrau als Kommanditistin, das Unternehmen sicher aufzustellen. Udo Wiese, der seine Laufbahn im Jahre 1968 als Lehrling in der Firma begonnen hatte, entwickelte gemeinsam mit Reinhard Westpfahl sehr erfolgreich das Befrachtungsgeschäft. 1974 erhielt er Prokura und 1978 wurde er Mitinhaber bei H. Vogemann. Paul Speckter wandelte zu dieser Zeit seinen Komplementär- in einen Kommanditanteil um. Ende 1992 trat er gemeinsam mit Ehefrau Renate Speckter aus der Firma aus. 1983 war Hans-Joachim Boller als Kommanditist aufgenommen worden. Boller schied erst 2008 aus der Gesellschaft aus. Hensel, der 1984 bei Vogemann begann, wurde 1992 Gesellschafter.



Der zweitjüngste Vogemann-Neubau, Kamsarmax-Bulkcarrier »Voge Challenger«, beim Ablegen vom Kai der chinesischen Werft
Foto: Vogemann

In den 1990er Jahren streiften das Unternehmen politische Imponderabilien auf dem Balkan, als nach Ansicht der Behörden ein über Jugoslawien verhängtes UN-Embargo gebrochen wurde. Die Einschaltung eines jugoslawischen Maklers in ein Befrachtungsgeschäft brachte Udo Wiese in die lokalen Schlagzeilen. Das Hamburger Abendblatt titelte im Februar 1988 »Ein Fehler, der teuer werden kann«. Auch wenn der Prozess mit einem Freispruch endete, blieb man auf den Anwaltskosten von etwa 30.000 DM sitzen.

Eine besondere Stellung nahm H. Vogemann Ende der 1970er Jahre im Futtermittelgeschäft ein. Für die Hamburger Handelshäuser Cremer, Krohn und Toepfer vermittelte man regelmäßig Transporte insbesondere von Thailand, Indonesien und von den Philippinen nach Europa.

Wie bereits eingangs erwähnt, haben sich parallel zu den geschäftlichen Veränderungen auch die Möglichkeiten der Kommunikation insbesondere in den vergangenen 20 Jahren erheblich gewandelt. So hat

sich die Anzahl der täglichen Mitteilungen enorm vermehrt. Erreichten die Firma früher etwa 100 Fernschreiben pro Tag, erhält sie heute bis zu 5.000 E-Mails innerhalb von 24 Stunden. Andererseits haben sich die Kosten für die Kommunikation erheblich reduziert. So musste man in der Zeit vor dem Internet noch mit Ausgaben für Telefon und Fernschreiben bis zu 40.000 DM monatlich rechnen. Der erste PC, den das Unternehmen einsetzte, kostete stolze 15.000 DM.

Der geschäftliche Wandel zeigte sich bei Vogemann insbesondere darin, dass seit Mitte der 1990 Jahre einerseits der Containerverkehr rasant zunahm, während andererseits die Massengutfrachter für den weltweit gestiegenen Rohstoffbedarf eine immer größere Rolle spielten. Damit ging einer der bis dahin verfolgten Schwerpunkte der Firma maßgeblich zurück: das Segment der Zwischendecker zwischen 15.000 und 20.000 tdw. Das führte zu der Entscheidung, in die Handysize- (20.000–40.000 tdw) und Panamax-Größen (60.000–80.000 tdw) zu wechseln.

Dies gelang derart erfolgreich, dass im Jahr 2008 bei Vogemann der zehntausendste Abschluss gefeiert werden konnte.

Neuer Aufbau der Firmenflotte

Der geschäftliche Erfolg der Befrachtungs-Aktivitäten sowie der weitreichende Einblick in die Märkte, gepaart mit den wertvollen Erfahrungen der Gesellschafter, er-

mutigte die neue Firmen-Generation, erneut den Gedanken des Wiedereinstiegs in das Reederei-Geschäft aufzunehmen. Nach dem Führungswechsel im Jahre 1993 nahm die Idee immer mehr Gestalt an und wurde zwei Jahre später umgesetzt: Von der jugoslawischen Reederei Jadroplov erwarb man den 20.900 tdw, 1977 gebauten Bulkcarrier »Marul«, der nach über drei Jahrzehnten als erstes Schiff wieder die Vogemann-Flagge setzte. Leider sollte sich auch hier der alte Ausspruch »aller Anfang ist schwer« bewahrheiten. Von der ungewöhnlichen Konstruktion des Ankaufs bis hin zu abenteuerlichen Begebenheiten mit den vom Verkäufer übernommenen Zeitcharterern sowie einer gewonnenen Arbitrage, die letztlich nichts einbrachte, blieb der Gesellschaft kaum etwas erspart.

Umso höher ist das Durchhaltevermögen des Managements zu bewerten, das im Jahre 2001 ein Verkaufsangebot einer Serie von Massengutfrachtern aus Taiwan betrachtete. Die Asienkrise und der Zusammenbruch der Märkte in Fernost ließen dort die Preise für Second Hand Tonnage drastisch sinken. Die Reederei griff zu und erwarb die beiden letzten noch verfügbaren Panamax-Bulkcarrier dieser in Japan gebauten Serie (wie eingangs beschrieben) für jeweils 20 Mio. US\$ und nannte sie »Vogevoyager« und »Vogetrader«. Eine Klausel mit der Rückkaufsoption zum selben Preis nach sechs Jahren, die bei Vertragsabschluss noch als unrealistisch erachtet worden war, verteuerte den Kaufpreis durch den unerwartet gestiegenen Markt letztlich auf je 35 Mio. US\$, da man die Schiffe behalten wollte und sich von der Option freikaufte. 2007 veräußerte die Gesellschaft die beiden Schiffe an einen geschlossenen Schiffsfonds für 43 Mio.

- Drahtseile • Casar-Bordkraneile
- Tauwerk • Festmacher
- Segelmacherei • Ketten
- Prüfmaschine bis 600 t



»Voge Katja« mit einer Ladung Holz beim Auslaufen im Hafen von Napier, Neuseeland

Foto: Vogemann



US\$ – ein Jahr später wären sogar 60 Mio. US\$ erzielbar gewesen.

Ihren Sinn für komplizierte Vertragsverhandlungen bewies die Reederei auch mit ihrer nächsten Transaktion im Jahre 2002. Es ergab sich die Möglichkeit, von einer norwegischen Reederei zwei Panamax-Bulkcarrier zu einem sehr günstigen Preis von je 15,5 Mio. US\$ zu erwerben, die zudem noch mit einer zehnjährigen Zeitcharter für die chinesische Staatsreederei COSCO abgesichert waren. Da die Zeitcharterer bei einem Reedereiwechsel aus dem Vertrag aussteigen konnten, mussten die Einschiffsgesellschaften übernommen werden, was laut Udo Wiese ein Vertragswerk »so dick wie ein Buch« ergab. 2008 erklärte die Reederei dann eine Option, sich für eine Mio. US\$ aus der Charter herauszukaufen. Aus der 70.000 tdw großen »Xin Sin Hai« wurde »Voge West«, und die 68.000 tdw große »Belem« ex »Xin Xing Hai« trat eine fünfjährige Charter bei der Hamburg-Süd-Gruppe an.

Für die Gesellschaft galt es noch, eine Lücke zu schließen: das technische Management der wachsenden Reedereiflotte. Als verlässlicher Partner bot sich die Hamburger Reederei Roth an, die drei eigene Panamax-Bulkcarrier sowie mehrere Linienfrachter für die Pro-Line bereederte. Neben einigen weiteren Ankäufen, die in der Zwischenzeit wieder veräußert wurden, erwarb Vogemann im Jahre 2003 von einer Gesellschaft in Monaco zwei 170.000 tdw große, 2001 in Japan gebaute Capesize Bulker, die als »Bulk Asia« und »Bulk Europe« in Fahrt gingen. Weitere Ankäufe in dieser Größenklasse erfolgten mit den 1996 in Spanien gebauten »Vogesailor« und »Vogecarrier« sowie der »Vogebulker« im Jahre 2004. Bedingt durch die zunehmend enge Zusam-

menarbeit mit der Reederei Roth übernahm Vogemann 20 % der Anteile an der Gesellschaft, die ihren Sitz ebenfalls in das Gebäude in der Hallerstraße verlegte. Eine Ausweitung des Flottenaufbaus bei Vogemann deutete sich 2004 auch durch eine 41 %ige Beteiligung der Reederei an der Hamburger Niederlassung von Wallem in Hongkong an, die ebenfalls für das technische Management der Tonnage verantwortlich zeichnet. Wallem Deutschland zählt mittlerweile 30 Mitarbeiter und managed insgesamt 30 Schiffe, zehn davon gehören zur Vogemann-Flotte.

2005 ergab sich eine Möglichkeit, in den Handysize-Markt einzusteigen. Was mit den Schiffen »Lake Maja« (24.500 tdw) und »Voge Katja« (23.900 tdw) begann, fand mit insgesamt sieben Einheiten im Jahre 2009 vorerst seinen Abschluss in dieser Schiffskategorie, die immer schon eine Domäne der Befrachtungsabteilung der Gesellschaft darstellte. Vielleicht wundert es daher auch nicht, dass die Reederei Ende 2006 mit der ABG-Werft in Indien Verhandlungen für den Bau von zwölf 35.000 tdw große Neubauten eintrat. Die Ablieferung der ersten Einheit dieser Serie wird in der zweiten Hälfte dieses Jahres erwartet. Bereits Anfang 2006 hatte Vogemann der Namura-Werft in Osaka den ersten Neubauftrag der neueren Firmengeschichte erteilt. Es handelte sich um die 176.800 tdw große »Vogerrunner«, einen Capesize Bulkcarrier, der im Dezember 2008 von der Tochter Paul Speckters, Christiane von Saldern, getauft wurde. Die Führung dieses kapitalen Massengutfrachters wurde von einem der fünf weiblichen Kapitäne der Reederei übernommen.

Die internationale Erfahrung Wallems im Tankergeschäft bewog Vogemann, selbst

zwei Produktentanker von je 38.000 tdw zu bestellen. Die beiden (bisher einzigen) Tankschiffe der Gesellschaft, »Voge Dignity« und »Voge Trust«, die 2009 von der GSi-Werft in China abgeliefert wurden, stehen denn auch unter dem technischen Management von Wallem. Schlagzeilen machte die »Voge Trust« auf ihrer Jungfernfahrt, als sie im Hafen von Mumbai auf Grund lief. Glücklicherweise trat von dem Doppelhüllenschiff kein Öl aus, und der Schaden beschränkte sich auf die anschließende Reparatur des Tankers.

Die letzten Neubauten des Unternehmens waren zwei 80.000 tdw Kamsarmax Bulker, die im Dezember 2010 und im Februar 2011 in China an die Reederei abgeliefert wurden. Auf der New Times/New Century Werft entstand die »Voge Challenger«, während die »Voge Enterprise« auf der Werft von Cosco in Dalian gebaut wurde.

Die Wirtschafts- und Finanzkrise Ende 2008 erfasste am stärksten die Containerschifffahrt. Aber auch die Tanker- und Bulkermärkte blieben – wenn auch mit Zeitverzögerung – nicht verschont. Da die Emissionshäuser manche gemachte Versprechungen nicht einhalten konnten, musste sich Vogemann das Eigenkapital für die Finanzierung der Neubauten selbst besorgen. Erfreut war die Reederei über die Unterstützung der Banken, die bei der Restrukturierung und Neuordnung von geplanten und laufenden Projekten von ihnen geleistet wurde.

Die Reederei ist optimistisch, auch in Zukunft mit dem Eigenkapital von privaten Investoren und dem Fremdkapital der Banken weitere Neubauten finanzieren zu können. Das Unternehmen ist gut und aussichtsreich für zukünftige Herausforderungen aufgestellt. GF

Über 40 Jahre erfolgreich in der Massengutfahrt

Die HANSA führte anlässlich des 125-jährigen Firmenjubiläums ein Interview mit dem geschäftsführenden Gesellschafter der Vogemann-Gruppe, Udo Wiese. Im Jahre 1950 geboren, hat er in über vierzig Jahren in diesem Unternehmen seine Erfahrungen sowohl im Chartering als auch im Finanzierungsgeschäft und Schiffs-Operating gesammelt. 1968 begann seine Karriere als Lehrling bei H. Vogemann, zehn Jahre später wurde er dort als der jüngste Partner aller Zeiten aufgenommen und führte die Firma 2001 als einer der führenden Köpfe der Trocken-Massengutfahrt in Deutschland wieder zurück in das Reedereigeschäft und Schiffs-Management.

Die HANSA gratuliert zum 125. Jubiläum der Vogemann-Gruppe. Ihr Unternehmen, das sich überwiegend als Schiffsmaklerfirma betätigt hat, übernahm zwischendurch auch immer wieder die Rolle als Schiffseigner. Nach einer längeren Pause sind Sie dann erneut in das Reedereigeschäft mit Massengutfrachtern eingetreten, lange bevor die Entwicklung in China vorhersehbar war. Welche Motivation steckte hinter dieser Entscheidung?

Udo Wiese: Die Vogemann-Gruppe hat ihre Wurzeln im Reedereigeschäft. Durch die beiden Weltkriege wurden jeweils die Flotten vollständig zerstört. Nach dem Zweiten Weltkrieg konzentrierten wir uns dann auf das Maklereigeschäft. Die Reedereigesellschaft existierte – wenn auch ohne Schiff – immer weiter. Durch unsere guten Kontakte ergab sich dann zunächst Mitte der 90er Jahre wieder eine Möglichkeit, in das Reedereigeschäft einzusteigen. Alte Traditionen wiederzubeleben, Risikoverteilung und auch mein persönliches Interesse am Reedereigeschäft waren die wesentlichen Triebfedern.

Früher galt Griechenland als die klassische Domäne für Massengutfrachter. Mittlerweile hat sich das Verhältnis immer mehr nach Ostasien verschoben. Aber auch in Deutschland stieg die Anzahl der Bulkcarrier-Neubauten in letzter Zeit erheblich an. Besteht nicht die Gefahr einer Übersätti-

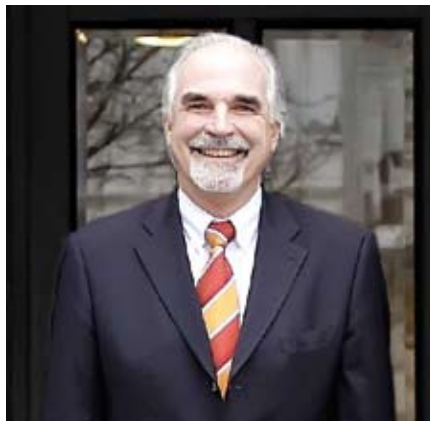


Foto: Vogemann

gung des Marktes, wenn man sich den Zulauf neuer Schiffe dieses Typs in den kommenden Jahren ansieht?

U. Wiese: Sie haben grundsätzlich Recht mit Ihrer Aussage, dass in den kommenden Jahren sehr viele Schiffe aller Größenklassen in den Markt eintreten werden. Diese Anzahl wird die Schiffe, die gleichzeitig den Markt aufgrund des Alters verlassen werden, bei Weitem übersteigen. Eine reine Zahlenbetrachtung der Zugänge und Abgänge beschreibt die Situation aber meines Erachtens unzureichend. Entscheidend wird sein, wie sich die Handelsströme zukünftig entwickeln werden. Dass China der entscheidende Faktor sein wird, ist aus meiner Sicht sicher. Ein weiterer wichtiger Fak-

»Entscheidend wird sein, wie sich die Handelsströme zukünftig entwickeln werden. Dass China der entscheidende Faktor sein wird, ist aus meiner Sicht sicher.«

Udo Wiese,
Geschäftsführender Gesellschafter
der Vogemann-Gruppe

tor wird die Entwicklung in Indien sein. Insofern fällt eine Prognose, anhand des Orderbuches im Verhältnis zur fahrenden Flotte schwer. Richtig ist auch, dass die Werftkapazitäten in den letzten Jahren stark ausgeweitet wurden und nun nach Beschäfti-

gung suchen. Weitere Neubauten – sofern Finanzierungen vorhanden sind – dürften bestellt werden. Grundsätzlich sind wir aber aufgrund der weltwirtschaftlichen Entwicklung für die Zukunft der Bulkschifffahrt optimistisch.

Im Jahre 2006 folgte der erste Schiffsneubau in Ihrer neueren Reedereigeschichte. Ihre Flotte von heute 23 Schiffen wurde zu einem großen Teil auf japanischen und chinesischen sowie auf koreanischen Werften gebaut. Für Ablieferung in diesem und dem nächsten Jahr haben sie nun eine ganze Serie von Handysize-Bulkcarrier in Indien bestellt. Könnten Sie einmal die aus Ihrer Sicht größten unterschiedlichen Erfahrungen beschreiben, die Sie in den verschiedenen Schiffbauländern gemacht haben?

U. Wiese: Die Erfahrungen mit japanischen und koreanischen Werft sind sehr ähnlich: Relativ hohe Preise bei guter bis sehr guter Qualität und hoher Termintreue. Änderungen während der Bauphase sind tunlichst zu unterlassen, da sie den auf Stunden getakteten Zeitplan stören. Hohe Verlässlichkeit auf allen Ebenen. In China sind die Preise geringer, dafür aber auch die Qualität. Besser man hat Absprachen schriftlich gemacht, damit man sich auch später daran erinnert. Es mag eine Platitüde sein: Ohne eine gute Bauaufsicht werde ich als Reeder Schiffbruch erleiden, sofern es sich nicht um eine der japanischen oder koreanischen Qualitätswerften handelt. Wir haben allerdings auch in China mit

Werften zusammengearbeitet, die nah an die Qualität der koreanischen Werft heranreichten. Dann werden aber auch entsprechende Preise für diese Schiffe aufgerufen.

War die Entscheidung für ABG in Indien allein im angebotenen Preis begründet?

Udo Wiese: Der Preis hat bei der Entscheidung für die ABG-Werft zwar auch eine Rolle gespielt, war aber nur ein Kriterium von vielen anderen. Wir sind, genau wie die Werft, an einer langfristigen Zusammenarbeit interessiert. In der Nähe von Mumbai entsteht eine hochmoderne Werft, die das von uns mitentwickelte Design umsetzen wird. Dies ist ein großer Vorteil gegenüber anderen Werften, die nur ein Design je Größenklasse anbieten. Hier waren wir in der Lage, unsere Vorstellungen gemeinsam mit der Werft umzusetzen.

Sehen Sie eine Gefahr für den zukünftigen Bulkermarkt darin, wenn China, das immer mehr selbst im Reedereigeschäft aktiv wird, diesen Markt zunehmend bestimmen wird? Auch von großen Rohstofflieferanten wie zum Beispiel Vale in Brasilien hört man, dass sie eigene Flotten von Megaschiffen in Auftrag gegeben haben. Nach dem Hype der vergangenen Jahre hat sich die Stimmung ja momentan offensichtlich etwas abgekühlt?

U. Wiese: Die Stimmung Mitte 2008 war genauso übertrieben wie die heutige Stimmung. Die große Schwierigkeit als Makler ist es, sich nicht von allen Stimmungen der Marktteilnehmer anstecken zu lassen. Manchmal fehlt es an einer gewissen Distanz, um Entwicklungen richtig einordnen zu können. Ich teile Ihre Befürchtungen nicht, dass China und große Rohstofflieferanten das Reedereigeschäft für eigene Ladungen weitestgehend selbst durchführen werden. Wir sehen aber auch, dass gewisse Teile der Ladungsmengen durch eigene Schiffe transportiert werden. Diese Entwicklung gibt es auch in der Containerschifffahrt. Die großen Linienreedereien haben immer auch einen gewissen Anteil an eigener Tonnage. Der weit überwiegende Teil wird aber vom Markt eingechartert.

Wenn man als Experte – und als solcher gelten Sie im Markt – eine Serie von 13 neuen Schiff-

fen bestellt, muss man in dem geordneten Schiffstyp und seiner Größe ein besonderes Potential vermuten. Beabsichtigen Sie, die Neubauten auch auf dem freien Markt zu beschäftigen, oder stehen hinter dem Projekt überwiegend langfristige Verträge?

U. Wiese: Hinsichtlich des Beschäftigungskonzeptes unserer Neubauten streben wir einen Mix aus kurz-, mittel- und langfristigen Beschäftigungen an. Beim Abschluss der jeweiligen Charter ist für uns nicht nur die absolute Höhe der erzielbaren Charrate entscheidend, sondern die Qualität des Geschäftspartners spielt für

»Die große Schwierigkeit als Makler ist es, sich nicht von allen Stimmungen der Marktteilnehmer anstecken zu lassen.«

Udo Wiese

uns eine ausschlaggebende Rolle. Dies ist auch für die finanzierenden Banken wichtig, die bonitätsstarke Befrachter für die finanzierten Schiffe fordern und die eine reine Spotbeschäftigung für alle Schiffe aus Risikogesichtspunkten ablehnen würden.

Sie sind seit 43 Jahren als Shipbroker und -operator bei H. Vogemann tätig und haben fast ein halbes Jahrhundert Schifffahrtserfahrung gesammelt. Was hat sich Ihrer Einschätzung nach in der Massengutfahrt in den letzten Jahren gegenüber früher entscheidend geändert?

Udo Wiese: Die rapide Weiterentwicklung der Kommunikationswege ist aus meiner Sicht die größte Veränderung in den

letzten Jahren. Sie führt zu deutlich höheren Geschwindigkeiten, mit der die Geschäfte geschlossen werden. Einher damit geht eine stark gestiegene Transparenz der Märkte. Nach wie vor geht es aber um persönliche Kontakte, bei denen Werte wie Vertrauen und Zuverlässigkeit entscheidend sind. Hinsichtlich der Märkte haben Schwankungsbreiten aber auch die Schwankungsgeschwindigkeiten stark zugenommen. Saisonale Einflüsse sind nach wie vor wichtig, haben aber ihre Dominanz verloren.

Im Containergeschäft beobachten wir einen Hang zur Gigantomanie. Ist dies auch für die Massenschifffahrt zu erwarten oder wie sieht Ihrer Meinung nach der Bulkarrier der Zukunft aus?

U. Wiese: Ich glaube nicht, dass wir die Entwicklung der Containerschifffahrt in diesem Umfang auch in der Bulkerflotte sehen werden. Im Bereich der Erztransporte ist eine ähnliche Entwicklung möglich, Sie hatten hierzu eben bereits die VLOC-Bestellungen des Minenbetreibers Vale erwähnt. Wir sehen aber auch, welche Akzeptanzprobleme neue Größen wie Postpanamaxe oder Babycaper im Befrachtungsmarkt haben. Die Handelsusancen verändern sich sehr viel langsamer als in der Containerschifffahrt. Was wir meiner Meinung nach sehen werden, ist, dass ein deutlich größeres Augenmerk auf den Verbrauch der Schiffe gelegt wird. Schiffe, die weniger verbrauchen, werden einen deutlichen Vorteil bei den Charterern haben, der sich auch in den zu erzielenden Charraten widerspiegeln wird.

Neben Ihrem angestammten Massengutgeschäft haben Sie auch zwei Produktentanker in Ihre Flotte aufgenommen. Gedenken Sie auch diesen Sektor weiter auszubauen – oder vielleicht auch noch in andere Segmente einzusteigen?

U. Wiese: Wir sind grundsätzlich für alle Marktsegmente offen. Unsere Kernkompetenz liegt aber ganz klar im Bereich der Bulkschifffahrt. Dies wird sich in den nächsten Jahren auch nicht verändern.

Herr Wiese, vielen Dank für die offenen Antworten. Die HANSA wünscht Ihnen und dem Unternehmen weiterhin viel Erfolg. GF



»Vogetrader«, ein 72.000-tdw-Massegutfrachter