



Schifffahrt im Zeichen des Ahornblattes

TEXT *Harriet Lemcke* • FOTOS *Oliver Reetz*

SEIT 2010 MISCHEN SIE DIE TRADIERTE SCHIFFFAHRTSBRANCHE AUF. ALEXANDER TEBBE UND LUCIUS BUNK SIND GRÜNDER UND JUNGUNTERNEHMER. STÜCKGUT STATT CONTAINERFRACHT IST IHR ERFOLGSREZEPT. AUERBACH SCHIFFFAHRT HAT SICH BINNEN KÜRZESTER ZEIT EINEN NAMEN GEMACHT UND IST AUF ERFOLGSKURS.

W

oran erkennt man Unternehmer? Sie trampeln nicht unaufhörlich im Hamsterrad und träumen ihr Leben – von einer besseren Welt, tollen Jobs, mehr Freiheit, mehr Geld. Unternehmerpersönlichkeiten ticken anders. Sie steigen aus dem Hamsterrad vermeintlicher Sicherheit aus und machen einfach. Alexander Tebbe und Lucius Bunk sind von diesem Schlag. Die beiden jungen Männer Anfang dreißig haben etwas gewagt und ihr Schicksal selbst in die Hand genommen. Mitten in der weltweiten Schifffahrtskrise haben sie ein Schifffahrtsunternehmen gegründet und damit frischen Wind in eine Branche gebracht, die von Tradition und konservativem Denken geprägt ist. Erklärtes Ziel der beiden ist, mit Auerbach Schifffahrt ein Geschäft aufzubauen, welches altbewährte Tugenden mit frischen Ideen verbindet. Ihr Unternehmen mit dem Ahornblatt als Wahrzeichen ist in einem Gründerzeitbau in der Hamburger Innenstadt beheimatet. An den weiß getünchten Wänden des Empfangsraumes hängt das riesige Steuerrad eines 1926 gebauten Dampfers. Auf diesem war der Großvater von Alex-

ander Tebbe Kapitän. Die bequemen Sessel und die Stuckdecke machen den gediegenen Gesamteindruck des Raumes komplett. Die beiden Jungunternehmer selbst wirken in Jeans und Pulli dagegen frisch und lässig.

Alexander und Lucius – die Schifffahrt steckt seit einiger Zeit in der Krise. Wie kommt es, dass ihr euch entschieden habt, eine Reederei zu gründen?

ALEXANDER Vor über zehn Jahren habe ich einmal Schifffahrtskaufmann gelernt. Vor über 15 Jahren bin ich mit einem Schiff von Hamburg nach St. Petersburg gefahren. Mein Großvater war Kapitän. Ich bin in einem maritimen Umfeld groß geworden und fand Schifffahrt immer schon toll.

LUCIUS Mit der Schifffahrt bin ich als Kind zwar nicht in Berührung gekommen, aber ich komme aus einer Unternehmerfamilie. Mein Vater und auch meine Großväter waren Unternehmer. Für mich war es schon immer ein Traum, unternehmerisch tätig zu sein. Mich hat es gereizt, in einer altherwürdigen und von Tradition geprägten Industrie Gedanken neu zu denken und moderne Dinge auszuprobieren.



Wie seid ihr euer Projekt angegangen?

ALEXANDER Zuerst muss ich dazu sagen, dass das alles nicht über Nacht kam. Es könnte ja sein, dass Leute denken: Da kommen mal eben zwei junge Typen aus dem Studium und kaufen einfach ein Schiff. Ich habe Lucius 2005 beim Hamburger Eisbeinessen kennengelernt. Das Hamburger Eisbeinessen ist die größte Schifffahrtsveranstaltung der Welt. Wir verstanden uns auf Anhieb. Wie der Zufall es will, haben wir zwei Jahre später einen Schreibtisch geteilt und bei einer sehr alt eingesessenen Hamburger Reederei gemeinsam an einem Projekt gearbeitet. Über den Zeitraum von zwei Jahren lernten wir uns intensiver kennen und stellten fest, dass wir gut zusammen arbeiten können. Wir sind zwei sehr unterschiedliche Typen und ergänzen uns hervorragend. Wir sind öfter mal abends ein Bier trinken gegangen und haben uns gesagt: irgendwann kommt der Zeitpunkt, an dem wir etwas Eigenes machen.

Mit Beginn der Schifffahrtskrise 2008 sind wir ganz unterschiedliche Wege gegangen. Lucius ist nach Shang-

»ICH BIN IN EINEM MARITIMEN UMFELD
GROSS GEWORDEN UND FAND SCHIFFFAHRT
IMMER SCHON TOLL.«

Alexander Tebbe



»ICH KOMME AUS EINER UNTERNEHMER-
FAMILIE. MEIN VATER UND AUCH MEINE
GROSSVÄTER WAREN UNTERNEHMER.«

Lucius Bunk

hai gegangen. Ich habe angefangen, bei einem Hamburger Emissionshaus zu arbeiten. Anfang 2010 haben wir telefoniert und uns gesagt, dass wir vor einigen Jahren immer von »hätte, wäre, wenn« geträumt haben. Und wir haben uns gefragt, ob jetzt der Zeitpunkt ist, um unsere Träume zu verwirklichen. Wir haben immer häufiger gesprochen und angefangen, unsere Wochenenden durchzuarbeiten – ich in Hamburg und Lucius in Shanghai. Nach einem halben Jahr Brainstorming haben wir es dann einfach gemacht.

LUCIUS Im März 2010 kam der Anruf von Alex. Ich musste nicht besonders lange nachdenken, weil ich den Wunsch hatte, irgendwann zu gründen und sich die Frage nach dem richtigen Partner nicht stellte. Der Zeitpunkt ist dann richtig, wenn man das Gefühl hat, das man zusammen etwas auf die Beine stellen kann. Wir wussten, dass die Krise noch einige Jahre andauern wird. Wir hatten relativ schnell das Gefühl, dass es Dinge gibt, die man in der Schifffahrtsbranche anders anpacken kann und dass antizyklische Gründungen auch in anderen Branchen schon erfolgreich waren.

Wenn man sich mit Anfang dreißig sagt: Ich könnte ja erst noch einige Jahre Erfahrungen sammeln, vielleicht nochmal den Job wechseln und eine Managementaufgabe übernehmen und dann überlege ich nochmal, ob ich mich selbstständig mache. Das ist in der Regel der Anfang von einem lebenslangen Angestelltendasein, weil man dann am Ende doch nicht springt. Ich war zum Zeitpunkt der Gründung schon verheiratet und hatte zwei Kinder. Ich habe mir gesagt: wenn ich jetzt nicht springe, dann weiß ich nicht, ob ich es nochmal mache. Was ich aber weiß ist, dass ich mich dann mit 40 ärgere und mir wünsche, ich hätte es probiert.

Wenn man einen Imbiss eröffnen möchte, dann sind die To Do's ja recht überschaubar. Was muss man alles tun, wenn man ein Schifffahrtsunternehmen gründen möchte?

ALEXANDER Unheimlich viel. (*lacht*) Ein Schifffahrtsunternehmen aufzubauen ist eine Lebensaufgabe. Das war uns von vornherein klar. Wir haben uns fünf Jahre Zeit genommen, eine kleine Schifffahrtsflotte auf die Beine zu stellen. In dieser Zeit machen wir uns darüber Gedanken, wie wir aus der Flotte ein Schifffahrtsunternehmen machen, denn dafür braucht es mehr als nur eine Anzahl von Schiffen. Nun ist es nicht so, dass wir uns gesagt haben: Wir haben viel Geld, gehen los und kaufen Schiffe. Die erste Frage, die sich stellt, ist: Wo bekommen wir viel Geld her? Wir haben bisher drei Schiffe gekauft und jedes hat rund zehn Millionen Euro gekostet. In der Krise ist es sehr schwer, Banken zu überzeugen. Diverse Regularien erlauben es ihnen nicht, Neugründungen zu unterstützen. Neben dem Fremdkapital brauchten wir Eigenkapital, also Investoren. Auch das ist schwer, denn alle großen Investoren haben sich in den letzten Jahren ebenfalls die Finger verbrannt. Schiffe kaufen ist auch nicht so einfach – zumindest, wenn man so wie wir den Anspruch hat, sie auch langfristig zu betreiben. Ein Netzwerk ist hier Gold wert und das hatte Lucius aufgrund der Tatsache, dass er lange in Asien gelebt hat.

LUCIUS Jeder Gründer steht erst einmal vor derselben Herausforderung. Es gilt, einen Namen zu finden, den im Handelsregister anzumelden, einen Schreibtisch zu organisieren und einen Computer, mit dem man mit der Welt kommunizieren kann. Dann macht man sich Gedanken darüber, wie man nach außen hin auftreten will. Die Fragen,

die sich allen Gründern stellen sind: Wie vermarkte ich mein Business und wie vertreibe ich das, was ich machen will? Sehr schnell stellt man fest, dass man für das brennen muss, was man tun will. Man muss Menschen davon überzeugen, dass diese Leidenschaft das Unternehmen trägt und zum Erfolg bringt. Wenn man das transportieren kann und außerdem konzentriert an dem Aufbau arbeitet, dann hat man eine Chance, seine Pläne auch erfolgreich umzusetzen.

Wie haben denn die Banken auf eure Pläne reagiert?

ALEXANDER Positiv war, dass alle Banken uns eingeladen haben. Mehr als Schulterklopfen haben wir allerdings nicht bekommen. Die durchgängige Paradeantwort war: Wenn ihr zehn Schiffe finanziert, dann machen wir das elfte. Die elfte Bank, eine Regionalbank, war es am Ende, die gesagt hat: Wir machen das. Am Telefon sagte man uns, dass wir eigentlich durch jedes Raster durchfallen. Trotzdem wollte die Bank das erste Schiff finanzieren. Das war wahrscheinlich unser Sechser im Lotto.

Welches waren dann die nächsten Schritte vom Businessplan zur Unternehmung Auerbach?

LUCIUS Eine Unternehmung entwickelt sich über die Zeit. Zunächst mal mussten wir einen Pflock einschlagen und das war der Kauf des ersten Schiffes. Unsere Vision ist es, ein voll integriertes Schifffahrtsunternehmen aufzubauen, welches nicht nur Schiffe betreibt, sondern auch die Ladung akquiriert und die Crew managt. Letztlich ist und bleibt eine Unternehmung ein dynamischer Prozess. Vor drei Jahren hätten wir sicher nicht in Gänze skizzieren können, wo wir heute stehen. Es hat sich vieles über die Zeit weiterentwickelt.

Was macht ihr anders als andere Schifffahrtsunternehmen?

ALEXANDER Wir haben das Rad nicht neu erfunden. Wir haben uns angeschaut, was unserer Meinung nach in die Krise geführt hat, in der wir heute sind. Und wir haben uns angeschaut, wie Schifffahrt in den letzten hundert Jahren funktioniert hat. Schifffahrtsunternehmen zu sein, bedeutet für uns, Schiffe zu besitzen und sie auch zu betreiben. Die Realität der letzten Jahrzehnte sah anders aus: Einige Leute finanzieren Schiffe, andere vermieten Schiffe, wieder andere



»WIR HATTEN RELATIV SCHNELL DAS GEFÜHL,
DASS ES DINGE GIBT, DIE MAN IN
DER SCHIFFFAHRTSBRANCHE ANDERS ANPACKEN
KANN UND DASS ANTIZYKLISCHE GRÜNDUNGEN
AUCH IN ANDEREN BRANCHEN SCHON
ERFOLGREICH WAREN.«

Lucius Bunk





befrachten Schiffe. Nun ist Schifffahrt ein sehr zyklisches Geschäft. Wenn wenig konsumiert und produziert wird, dann geht es der Branche schlecht und wenn die Weltwirtschaft boomt, dann boomt die Schifffahrt enorm. Wenn ein Schifffahrtsunternehmen diese Zyklen aushalten möchte, dann muss es eine gewisse Kapitalstärke vorhalten. Aus unserer Sicht geht das nur, wenn man eigene Schiffe finanziert, Ladung von A nach B bringt und sich ein Polster anfrisst.

LUCIUS Der Fokus auf die Nische war extrem wichtig. Es ist leichter, eine solche Vision zu verkaufen, weil Menschen sich an einem Gesamtbild festhalten können. Die Projektladungsschifffahrt ist ein relativ kleiner Teil des weltweiten Schifffahrtsmarktes, der hier auch in Hamburg kaum zu sehen ist. Gerade in den Entwicklungsländern in Südamerika und Südostasien werden Projektladungsschiffe eine unglaubliche wichtige Rolle spielen. Für Infrastrukturprojekte braucht man diese Schiffe mit starken eigenen Kränen. Es passt eben nicht alles in einen Container.

Euer Schifffahrtsunternehmen heißt Auerbach. Jedem, der einmal Goethes Faust gelesen hat, ist das ein Begriff. Wie seid ihr auf diesen Namen gekommen?

LUCIUS Die Namensfindung ist bei Unternehmensgründung immer eine der größten Baustellen. Wir haben uns überlegt, welche Idee, welche Werte wir eigentlich transportieren wollen. Schnell waren wir uns einig, dass das Unternehmen einen deutschen Namen haben und damit deutsche Tugenden transportieren sollte. Gerade in Asien, in Südamerika und den USA wird deutsche Herkunft immer noch mit Qualität verbunden. Die Idee zu Auerbach kam von Alex. Wir haben ja beide in der 13. Klasse den Goethe gelesen und Auerbach ist ein urdeutscher Begriff. Ich musste eine Nacht darüber schlafen, aber am nächsten Tag war ich begeistert und dann haben wir das auch so gemacht.

ALEXANDER Was wir nicht wollten, war ein Name wie New Hamburg Maritim Investment Limited Company. Wir wollten die Werte ausdrücken, mit denen wir 1954 Fußballweltmeister geworden sind. Um den Namen allerdings ins Handelsregister eintragen lassen zu können, mussten wir uns einen Mitgründer mit dem Namen Auerbach suchen. Wir haben also das Telefonbuch aufgeschlagen und Auerbachs in ganz Deutschland angerufen.

Wie sieht euer Arbeitsalltag als Schifffahrtsunternehmer aus?

ALEXANDER Wir haben uns als Ziel gesetzt, zehn Schiffe zu besitzen. Heute haben wir drei, es sind also noch sieben Schiffe nach. Gerade haben wir unser Kapital verdoppelt. Die Investoren, die wir heute an Bord haben, finden den Weg spannend, wollen ihn mitgehen und werden die nächsten Schiffe finanzieren. Parallel geht es darum, Banken von unseren Plänen zu überzeugen und auch die passenden Schiffe zu finden, was nicht ganz einfach ist. Nach drei Jahren stellt sich jetzt auch die Frage, wie wir die Vision Bereederung, Befrachtung und Bemannung auf die Reihe bekommen. Heute haben wir sehr gute asiatische Seeleute auf den Schiffen. Der nächste Schritt wäre nun, europäische Seeleute mit an Bord zu nehmen. Männer, die Auerbach-Seeleute sind und sich auch als solche verstehen.

Wenn ihr jetzt ins Jahr 2024 schaut. Wo wollt ihr stehen?

LUCIUS Ich wünsche mir, dass wir in Bereichen Flottengröße, technische Betreuung und Befrachtung der Schiffe und handverlesenes Personal an Bord einen deutlichen Schritt nach vorne gegangen sind und das Thema vollintegriertes Schifffahrtsunternehmen umgesetzt haben. In zehn Jahren sollte es so sein, dass wir den Befrachter an Land haben, der mit dem Kapitän an Bord über die von uns akquirierte Ladung spricht – wann diese in Hamburg abzuholen und nach Mumbai zu verschiffen ist.

— Erfolgreiche Schifffahrtsunternehmer müssen nicht unbedingt waschechte Hamburger sein. Lucius Bunk, bei Auerbach Schifffahrt der Experte für internationalen Handel und Kulturen, stammt aus der Nähe von Frankfurt. Erst durch das Studium in Schottland, Hong Kong und Shanghai wurde seine Leidenschaft für die Schifffahrt geweckt. Alexander Tebbe, der Experte für Finanzthemen, stammt aus Haren an der Ems. Das 20 000-Einwohner-Städtchen hat 20 Reedereien und belegt nach Hamburg und Leer in Ostfriesland damit Platz drei in Deutschland.