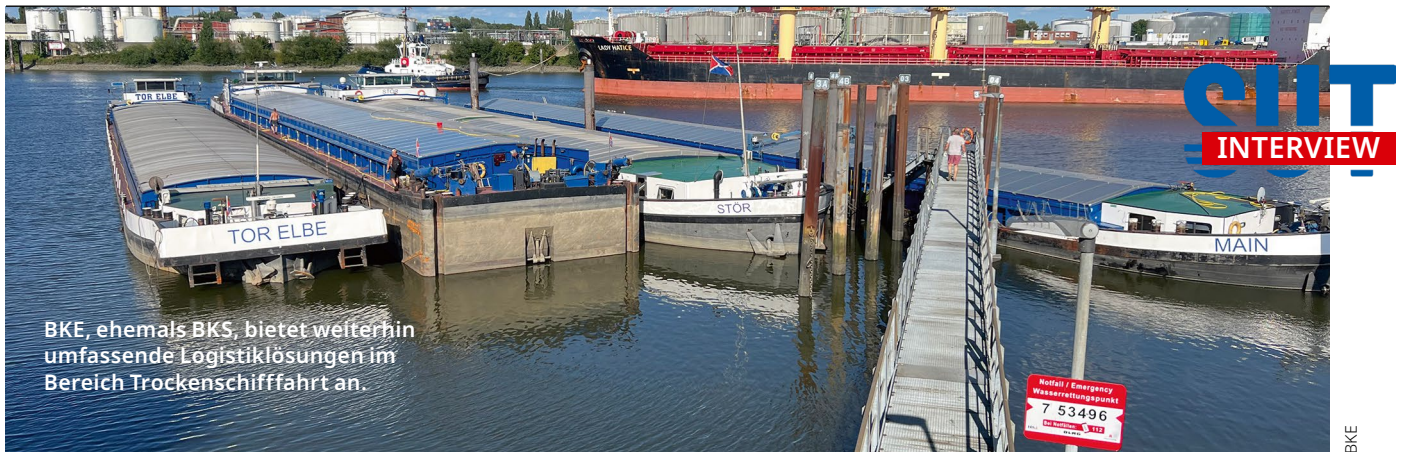


**SUT**
INTERVIEW

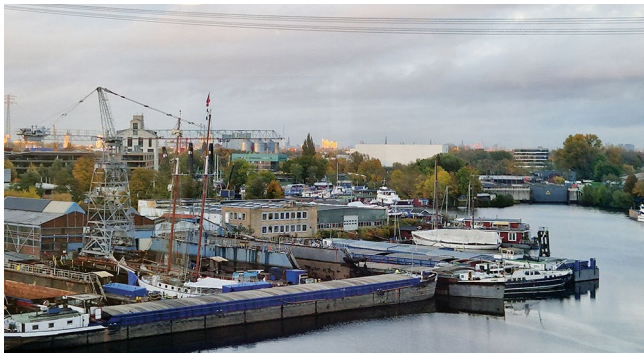
BKE

BKE, ehemals BKS, bietet weiterhin umfassende Logistiklösungen im Bereich Trockenschiffahrt an.

Frischer Wind im Betrieb

Das familiengeführte Unternehmen BKS Sommerfeld firmiert seit Mitte 2023 unter BKE Binnenschiffahrtsskontor Elbe. Trotz neuer Geschäftsführung bietet der Befrachtungsexperte weiterhin kundenspezifische Binnenschiffahrtslösungen aus vertrauenswürdiger Familienhand.

Seit mehr als 30 Jahren vertrauen Kunden von BKS Binnenschiffahrtsskontor Sommerfeld auf die erworbenen Kernkompetenzen des niedersächsischen Befrachtungsexperten. Durch die Übernahme durch Tim-Oliver und Louis Kirschbaum zu Jahresbeginn 2023 erhielt das Unternehmen zwar eine neue Ausrichtung, das Familienethos im Betrieb bleibt jedoch weiterhin erhalten. Neben der Familie Kirschbaum ist Clemens Sommerfeld weiterhin Teil der Geschäftsführung des im September umfirmierten Unternehmens BKE Binnenschiffahrtsskontor Elbe. Mit 16 eigenen Schiffen, sieben Schubleichtern und vier Haus-Partikulieren bietet die Reederei umfassende Logistiklösungen in der Trockenschiffahrt. Die Wasserstraßen des norddeutschen Kanalsystems, der Elbe und der Weser zählen weiterhin zu BKEs Spezialgebiet. Vor Ort am Hamburger Firmensitz sprach SUT sowohl mit dem neuen BKE-Geschäftsführer Louis Kirschbaum als auch mit Oliver Schweers, Leiter für Personal und Recht, über das neue Branding des Unternehmens sowie langfristige Strategien zur Mitarbeitergewinnung im Unternehmen.



Oliver Schweers

Die Wasserstraßen des norddeutschen Kanalsystems, der Elbe und der Weser zählen weiterhin zu BKEs Spezialgebiet.

SUT: Herr Kirschbaum, seit unserem letzten SUT-Interview zu BKS Sommerfeld gibt es einige maßgebliche Neuerungen im Unternehmen. Dazu zählt die Umstrukturierung der Geschäftsführung und die Umfirmierung des Unternehmens zu BKE Binnenschiffahrtsskontor Elbe. Wie kam es dazu?

Louis Kirschbaum: Seit Jahresbeginn sind wir als Familie Kirschbaum mit dabei und haben das Unternehmen von Familie Sommerfeld zum Jahreswechsel übernommen. Grund dafür war das Thema Nachfolge, da Clemens und Rudolf Sommerfeld für sich entschieden hatten, dass sehr viel auf ihren Schultern lastet, würde einer der beiden arbeitstechnisch ausfallen. Wir hatten unser eigenes Familienunternehmen vor nicht allzu langer Zeit verkauft und befanden uns im Zuge dessen auf der Suche nach einem „neuen“ Unternehmen mit familiären Strukturen. Durch unseren Berater kamen wir mit der Familie Sommerfeld ins Gespräch und es passte auf Anhieb. Clemens Sommerfeld ist weiterhin Teil der Geschäftsführung, während Rudolf Sommerfeld gegenüber von unserem Bürogebäude in Hamburg-Harburg die Jöhnk Werft leitet. Somit bin ich seit Anfang des Jahres neben meinem Vater Tim-Oliver Kirschbaum, der noch bis Jahresende die Verkaufsprozesse von Senator International an die Firma Maersk betreut, in der Geschäftsführung tätig. Um uns neu zu positionieren, ist aus dem BKS ist im Zuge des Verkaufs BKE, also das Binnenschiffahrtsskontor Elbe, entstanden.

SUT: Wie lange sind Sie bereits im logistischen Umfeld tätig?

Louis Kirschbaum: Das ist sozusagen mein erster richtiger Vollzeitjob. Im Jahr 2022 habe ich an der Kühne Logistics University in Hamburg meinen Master in Global Logistics and Supply Chain Management abgeschlossen, da es schon immer mein Plan war, ins Familienunternehmen einzusteigen. Trotz des Verkaufs wollten wir als Familie Kirschbaum weiterhin im Logistikbereich bleiben. Der Einstieg bei BKS bewies als ebenso gute Entscheidung wie der ursprüngliche Plan.



SUT: Wie haben Sie Ihr erstes Jahr in Ihrer neuen Position angesichts der erschwerten Einstiegsbedingungen wahrgenommen?

Louis Kirschbaum: Ich würde sagen, es war ein Auf und Ab. Es gab Phasen, in denen enorm viel zu tun war, aber auch Phasen, in denen diese Mengen dann schlagartig abnahmen. Gefühlt sind diese Ausschläge über das Jahr stärker geworden. Die größten Umschlagsmengen haben wir in den Bereichen Baustoffe und Futtermittel verzeichnet. Für das Erntegeschäft, darunter Weizen, Roggen und andere Produkte, hatten wir dagegen mehr Umfuhren erwartet, was auch mit den nicht ganz so guten Ernteträgern dieses Frühjahr in Verbindung stand. Trotz aller Hürden verlief das Jahr trotzdem zufriedenstellend. Es hätte besser sein können, aber es hätte auch deutlich schlimmer sein können.

SUT: Wie verwenden Sie diesen Input in Ihren Vorgehensweisen, um solchen Herausforderungen entgegenzutreten?

Louis Kirschbaum: Zum einen sind wir im stetigen Austausch mit anderen Marktteilnehmern und unterstützen uns bei Bedarf gegenseitig. Gleichzeitig treiben wir unsere Digitalisierungsstrategie voran, zum Beispiel in Form eines moderneren Befrachtungssystems, mit dem wir unsere internen Prozesse optimieren. Ende dieses Jahres bis spätestens Anfang nächsten Jahres implementieren wir dafür unter anderem eine Bordanwendung, die zu einer erheblichen Verbesserung der digitalen Dokumentation beitragen wird.

SUT: Herr Schweers, Ihr Spezialgebiet liegt in der Mitarbeitergewinnung und -bindung. Wie gehen Sie hier aktuell vor?

Oliver Schweers: Wenn ein Übergang in einem familiengeführten Unternehmen stattfindet, muss im Zuge dessen auch neues Vertrauen aufgebaut werden. Momentan legen wir aus diesem Grund einen Schwerpunkt darauf, dass wir uns unseren Mitarbeitern zuwenden, zuhören und Ideen austauschen. Namentlich haben wir uns neu aufgestellt, trotzdem tragen wir weiterhin die Werte des früheren Unternehmens voran. In der Vergangenheit war das Unternehmen in Buxtehude ansässig, während sich die Jöhnk Werft in Hamburg befindet. Mit dem Umzug nach Hamburg-Harburg Anfang des Jahres besteht durch die räumliche Nähe nun auch ein engerer Kontakt zwischen den Mitarbeitern beider Einrichtungen. Der Unternehmensname Binnenschiffahrtsskontor Elbe drückt damit unter anderem aus, dass eine neue Zeit angebrochen ist.

Hinsichtlich der Mitarbeitergewinnung gibt es in der Binnenschiffahrt leider noch keinen allgemeinen Konsens, dass dringend etwas getan werden muss. Große Unternehmen setzen sich mit der Problematik des Nachwuchsmangels natürlich schon seit vielen Jahren auseinander, indem sie neue Schulungsprogramme auflegten, um die nächste Generation nachzuführen. Solche Projekte gehen jedoch auch mit immensen Kosten einher. Statt dem Motto „jeder für sich“ könnte es stattdessen langfristig hilfreich sein, wenn sich die Akteure aus der Schifffahrt als eine Branche oder als ein Markt präsentieren, da das Berufsbild als solches bisher kaum in Erscheinung tritt. Tritt die Wahrnehmung des Jobporträts außerhalb der Branche nicht in Erscheinung, erschwert dies auch die Option des Berufs- oder Quereinstiegs. Hinzu kommt, dass es sich hierbei um einen Ausbildungsberuf handelt, der Zeit in Anspruch nimmt und teilweise unkommod ist, denn das Leben auf dem Schiff kann beengt wirken und fordert oftmals schon zu Beginn eine

gewisse Investitionsbereitschaft. Da es sich um ein spezielles Berufsbild handelt, ist es wichtig, sich entsprechend um die potenziellen Bewerber und Auszubildenden zu kümmern.

SUT: Wie sieht in dem Fall Ihre Strategie aus, Ihre Reichweite zu erweitern – auch für jüngere Leute?

Louis Kirschbaum: Neben einem Push im Ausbildungsbereich bieten auch technische Strategien große Vorteile für die Zukunft. Hinsichtlich der technischen Ausrichtung befinden wir uns derzeit zum Beispiel im Austausch mit dem Unternehmen Seafar. In dem Remote-Control-Ansatz für Schiffsnavigationsprozesse, die das Unternehmen gerade in Rotterdam vorantreibt, sehen auch wir einen innovativen Lösungsansatz: Er trägt zur Entlastung des Bordpersonals bei, indem es zu geregelten Zeiten den Arbeitsplatz verlassen kann. Mittels technischer Neuerungen wie dieser würde der Beruf des Binnenschiffers zu einem gewöhnlichen Bürojob werden. Die Idee, dass unsere Mitarbeiter remote im Schichtensatz arbeiten können, statt mehrere Wochen am Stück auf dem Schiff zu verbringen, trägt aus unserer Sicht zu einer erheblichen Verbesserung der Work-Life-Balance bei. Gleichzeitig könnten diese neuen Arbeitsbedingungen zu einer verstärkten Personalgewinnung beitragen. Auch für regelmäßige Umfuhren im Hamburger Hafen würden sich unserer Meinung nach Konzepte solcher Art anbieten. Vorerst müssten jedoch noch die gesetzlichen Rahmenbedingungen näher beleuchtet werden, sollte im Hafengebiet ein solches Pilotprojekt zustande kommen. **Sarah Kuhn**

Anzeige

HBS

MARINE GROUP

HBS Hamburg Bunker Service GmbH

- » Bunkerungen weltweit
- » Schiffsausrüstung für Binnen- und Seeschifffahrt
- » Gasöl-, GTL- und Diesellieferungen
- » Bunkerstationen, eine an den Landungsbrücken und eine im Ellerholzhafen

HBS Marine Supply GmbH & Co. KG

- » Schmierstoffhandel für Reedereien, Werften, Wasserbau etc. per Bunkerboot, TKW und LKW
- » Schmierstoff-Lagerhallen und Floating Storage
- » Internationale Schmierstoff-Logistik mit maßgeschneiderten Transportleistungen

HBS Shipping GmbH

- » Schiffsmanagement und Bereederungsdienste
- » Befrachtung und individuelle Transportlösungen für den Mineralölhandel

Ulmenstraße 23a · 22299 Hamburg
Tel.: +49 (40) 320 300 000 · www.h-bs.eu

BUNKER
LUBRICANTS
TRANSPORT