



Die Lina ist ein multifunktionales Bunkerboot für Gasöl, Schwer- und Schmieröl.

HBS Marine Group

Frischer Wind

Bei der HBS Marine Group hat zum Jahresbeginn ein Generationswechsel an der Unternehmensspitze stattgefunden. Im Interview mit der SUT spricht Geschäftsführer Fyn Walla über die Bedeutung der einzelnen Geschäftsbereiche, strategische Weichenstellungen und die Pläne für 2025.

SUT: Herr Walla, Sie sind seit neun Jahren im Unternehmen, seit Anfang 2025 leiten Sie gemeinsam mit David Sichma und Jens Reese die HBS Marine Group. Wie kam es zu diesem Schritt?

Fyn Walla: Bevor ich zur HBS kam, habe ich als freiberuflicher Mitarbeiter für Schiffswerften und Reedereien gearbeitet und im Rahmen eines Projekts die Altgesellschafter Frank Böhm und Holger Büchert kennengelernt. Die Zusammenarbeit hat fachlich und insbesondere zwischenmenschlich sehr gut funktioniert. Da absehbar war, dass beide mit einer Übergabe des Unternehmens nicht bis ins hohe Alter warten wollten, haben wir uns gemeinsam mit dem ebenfalls langjährigen Mitarbeiter David Sichma schnell mit dieser Idee befasst.

SUT: Der offizielle Wechsel auf Gesellschafterebene ist aber erst Anfang dieses Jahres erfolgt ...

Fyn Walla: Richtig. Wir waren damals noch ein relativ kleines Team und sehr mit dem Tagesgeschäft beschäftigt. Deshalb haben wir das Thema Nachfolge zugegebenermaßen etwas schleifen lassen. Aber vor zwei Jahren war klar, dass wir jetzt wirklich loslegen müssen. Dabei entstand auch die Idee, neben David, der schon im Unternehmen war, Jens Reese, der vormals als Bunker Trader in verschiedenen renommierten Handelsgesellschaften gearbeitet hatte und sich fachlich wie auch privat bestens in das Teamgefüge einbringen konnte, als Gesellschafter mit an Bord zu holen, um somit eine Dreierspitze zu bilden. Unsere Altgesellschafter haben sich zum Herbst letzten Jahres aus der Geschäftsführung komplett zurückgezogen und wir

haben das Ruder übernommen, ehe dann im Januar auch die gesellschaftsrechtlichen Änderungen vollzogen wurden.

SUT: Im Zusammenhang mit dem Generationswechsel haben Sie alle Aktivitäten in einer Holdingstruktur gebündelt. Aus welchem Grund?



HBS Marine Group

Alte und neue Geschäftsführung (v. l.): Jens Reese, Holger Büchert, Fyn Walla, Frank Böhm und David Sichma.



Fyn Walla: Schon früh haben wir die HBS Marine Group als großes Ganzes gesehen. Die vorhandenen Trennungen der Geschäftsbereiche wollten wir aufheben und alles unter ein Dach bringen. Nicht zuletzt greifen viele Geschäftsbereiche ineinander und alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie auch wir in der Geschäftsführung arbeiten bereichsübergreifend und unterstützen uns gegenseitig. Dabei hat jede Tochter-Gesellschaft der HBS Marine Group ihre eigene Bedeutung behalten: Die HBS Hamburg Bunker-Service GmbH bildet unser Kerngeschäft, das bereits vor über 50 Jahren gegründet wurde und stetig in Umsatz, Dienstleistungs- und Warenangebot gewachsen ist. Wir beliefern den gesamten Hamburger Hafen und die umliegenden Häfen mit Kraftstoffen, Schmierstoffen und Schiffsbedarfen – vom kleinen Sportboot mit einem 100-Liter-Diesel-Tank bis hin zu Seeschiffen mit Mengen weit jenseits von 1.000 Tonnen Gas- oder Schweröl. Außerdem haben wir Bunkerstationen an den Landungsbrücken sowie in Entenwerder, wo die Kunden neben Kraft- und Schmierstoffen ebenfalls Schiffsbedarfe erwerben können. Für Lieferungen an die Seeschifffahrt nutzen wir große Schiffe mit 1.500 bis 2.200 Tonnen Fassungsvermögen, für die Binnenschifffahrt kommen kleinere Einheiten mit 150 bis 300 Tonnen zum Einsatz. Wir decken somit den gesamten Handel und die physische Logistik ab.

SUT: Und die weiteren Geschäftsfelder?

Fyn Walla: In der HBS Marine Supply bündeln wir den Schmierstoffhandel inklusive Lagerung und Transport von Hamburg aus deutschlandweit sowie als Shell Marine Distributor auch zu nahezu allen Häfen im Ausland. Wir wollen den Handel künftig noch weiter stärken und haben dafür bereits unser Vertriebsteam im Außen- und Innendienst ausgebaut sowie unseren Fuhrpark für die Auslieferungen erweitert. Ich bin zuversichtlich, dass wir so die Weichen für weiteres Wachstum in diesem Geschäftsbereich gestellt haben. Auch in unserem dritten Geschäftsbereich, der HBS Shipping GmbH, wachsen wir. Zusätzlich zu unseren zwölf Tankschiffen kommen im Juni und Juli zwei weitere Einheiten dazu, mit denen wir unsere Präsenz im Bunkermarkt im ARA-Gebiet (Antwerpen/Rotterdam/Amsterdam) verstärken. Mit unserer Flotte fahren wir für Großgesellschaften sowie namhafte Reedereien, wobei die Schiffe meist langfristig verchartert sind – das schafft Vertrauen und Zuverlässigkeit für alle Parteien und passt zu unserer Strategie, langfristig höchste Qualität bei Personal und Schiff zu bieten, um bestehende Partnerschaften auf- und auszubauen.

SUT: Bei der HBS Marine Group steht also alles auf Wachstumskurs?

Fyn Walla: In jedem Fall. Wir haben nicht nur unsere Flotte vergrößert, sondern sind auch personell gewachsen. 2016 waren wir im Büro und im Hafen insgesamt 20 Leute, heute sind es über 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der gesamten Gruppe.

SUT: Wie würden Sie die Bedeutung der einzelnen Bereiche in der Gruppe gewichten?

Fyn Walla: Wir haben verstanden, dass alle drei Geschäftsbereiche von wesentlicher Bedeutung für das organische Wach-

tum unserer Firmengruppe sind, und sehen in jedem dieser drei Felder Marktchancen für die Zukunft. Eine Gewichtung ist nur schwer vorzunehmen: Vom Umsatz her gesehen ist das Handelsgeschäft in der HBS Hamburg Bunker-Service GmbH natürlich am größten, dagegen haben wir in unserer Reedereisparte die meisten Mitarbeiter und die höchste Kapitalbindung. Der Schmierstoffhandel bietet international enorm viel Potenzial – somit sind alle drei Säulen strategisch gesehen sehr wichtig für uns.



SUT: Welche Pläne gibt es für 2025?

Fyn Walla: Unternehmerisch gesehen steht für uns in diesem Jahr – neben dem Auf- und Ausbau des Unternehmens – vor allem der erfolgreiche Generationswechsel im Fokus: Wir möchten das uns entgegengebrachte Vertrauen der Altgesellschafter wie auch insbesondere der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter so erfolgreich wie bisher wahren und für das familiäre, positive Arbeitsklima bei uns eintreten. Uns geht es jetzt darum, das Wir-Gefühl und die Verbundenheit zum Unternehmen und zu uns in den Teams zu stärken und frischen Wind reinzubringen, was uns bisher meines Erachtens gut gelungen ist. Wir wollen, dass sich unsere Kunden sowie unser Team wohlfühlen und weiterhin darauf vertrauen, dass wir dieses Traditionsunternehmen in eine erfolgsversprechende Zukunft führen werden.

Das Gespräch führte Annika Beyer.

Anzeige



Kadlec & Brödlin GmbH
 SCHIFFSELEKTRIK | ELEKTRONIK
 KOMMUNIKATION | NAVIGATION



Werde Teil unseres Teams!

Konstrukteur (w/m/d)
Elektrotechnik EPLAN P8

Servicetechniker (w/m/d)
Industrielle Elektrotechnik

Elektroniker (w/m/d)
Automatisierungstechnik (S7, HMI, TIA)

Steuerfachangestellter (w/m/d)
Lohn- und Finanzbuchhaltung (DATEV)



SCAN ME