

# Neues Kapitel

Ein Eigentümerwechsel, ein neuer Standort, frische Investitionen – und ein klarer Anspruch: wachsen statt klagen. Sieben Monate nach dem Merge mit der Sogestran-Gruppe spricht Björn Wilmer, CEO der Reederei Jaegers, über die Übernahme, das Geschäftsjahr 2025 und Erwartungen an die Politik.



Reederei Jaegers

**Björn Wilmer leitet die Reederei Jaegers seit April 2025 als CEO und Managing Director. Zuvor war er bereits Mitglied der Geschäftsführung.**

**SUT:** Herr Wilmer, am 10. April 2025 hat die französische Sogestran-Gruppe rückwirkend zum 1. Januar 2025 die Reederei Jaegers übernommen. Wie kam es dazu?

**Björn Wilmer:** Zwischen den Häusern Sogestran und unserem Unternehmen bestand bereits eine langjährige Partnerschaft über verschiedene Joint Venture, wie zum Beispiel der Asphatrans, einem luxemburgischen Unternehmen für Bitumentransporte, oder der CFT-Gaz, einem Joint Venture zwischen der Sogestran-Gruppe und der Chemgas Shipping, die sich ebenfalls im Besitz der Gesellschafter der Reederei Jaegers Gruppe befindet. Aufgrund der hohen Investitionsanforderungen bei der Chemgas, einem führenden europäischen Unternehmen für den Transport von Flüssiggas, entstand die Idee, einen neuen Eigentümer für die Reederei Jaegers zu finden und die Reederei Jaegers zu verkaufen. Seitdem gehören wir zur Sogestran-Gruppe und sind Teil der Business-Unit Barging unter dem Dach der Compagnie Fluviale de Transport (CFT). Die bisherigen vier Gesellschafter – die drei Brüder Gunther, Markus und Jörg Jaegers sowie Klaus Valentin – sind damit im April ausgeschieden und mein Kollege Matthieu Blanc und ich leiten nun das Unternehmen.

**SUT:** Warum ausgerechnet die Sogestran-Gruppe?

**Wilmer:** Unsere ehemaligen geschäftsführenden Gesellschafter Gunther Jaegers und Klaus Valentin hatten über viele Jahrzehnte aktiv in der Reederei Jaegers gearbeitet und eine enge Bindung zu unseren Mitarbeitern aufgebaut. Den beiden war es wichtig, die Arbeitsplätze in unserem Headquarter in Duisburg zu erhalten, was mit einer Mutter in Frankreich im Gegensatz zu einer Mutter in Deutschland gesichert war. Außerdem ist Sogestran ebenso wie wir ein Familienunternehmen mit einer jahrzehntelangen Geschichte. Uns verbinden die gleichen Werte und der Fokus auf Langfristigkeit. Die Sogestran-Gruppe ist keine Heuschrecke, die die Profitabilität maximieren und abziehen will, sondern ein Familienunternehmen, das sich zum Ziel gesetzt hat, die europäische Binnenschifffahrt nachhaltig zu verbessern. Und wir als Reederei Jaegers wollen gerne unseren Teil dazu beitragen.

**SUT:** Eine Übernahme ist immer auch eine Herausforderung ...

**Wilmer:** Das ist richtig. Neben den unterschiedlichen Reifegraden in den Unternehmen stellen sicherlich die kulturellen Unterschiede zwischen Deutschland und Frankreich eine weitere Herausforderung in der Übernahme dar. Pascal Girardet, CEO der Sogestran-Gruppe, hat hier clever und mutig gehandelt und sich für ein deutsches Management in der Reederei Jaegers entschieden. Um die vorhandenen kulturellen Unterschiede zu managen, wurde von Minute eins an auf die Unterstützung eines externen Coaches für interkulturelles Training gesetzt. Dies war sehr professionell aufgesetzt und damit ein wichtiger Bestandteil des Übernahmeprozesses. Denn je besser man sich versteht, desto schneller findet man natürlich zueinander.

**SUT:** Mit dem Prozess verbunden war auch eine räumliche Veränderung?

**Wilmer:** Ja. Im Zusammenhang mit der Übernahme sind wir nach über 30 Jahren in Duisburg-Homburg zurück nach Duisburg-Ruhrort gezogen. Damit haben wir die traditionelle „Einzelbüro-mit-geschlossener-Tür“-Struktur hinter uns gelassen und sind in ein modernes Bürogebäude mit offenen Arbeitsbereichen gezogen – mit dem Ziel, die Kommunikation und Zusammenarbeit unserer rund 50 Mitarbeitenden im Duisburger Headquarter nachhaltig zu fördern. Mit dem Umzug verbunden haben wir auch einen neuen, sehr hohen IT-Standard gesetzt.

**SUT:** Wie frei sind Sie in Ihren Entscheidungen für die Reederei Jaegers?

**Wilmer:** Wir haben eine sehr hohe Autonomie, welche wir in unserem sehr agilen Marktumfeld auch benötigen. Wir müssen schnell auf die Bedürfnisse unserer Kunden reagieren und verbindliche Aussagen treffen können. Dennoch stimmen wir uns



sehr eng mit den Kollegen in Le Havre ab, berichten unsere Kennzahlen und besprechen Marktentwicklungen. Man kann es so differenzieren: Im Tagesgeschäft sind wir völlig autark. Wenn es um strategische Entscheidungen oder größere Investitionen etwa die Flotte betreffend geht, sprechen wir uns selbstverständlich eng ab, die Entscheidung liegt hier bei unserer Mutter. Und dann gibt es natürlich Themen, über die wir uns einfach gegenseitig informiert halten. Kurz: Wir haben eine sehr hohe Autonomie, aber wenn etwas strategisch relevant oder kritisch ist, dann sprechen wir uns ab. Das läuft insbesondere durch das gute Verhältnis zu meinem Kollegen Matthieu Blanc sehr gut.

**SUT:** Auf welche Art profitieren Ihre Kunden von der Übernahme?

**Wilmer:** Während des Verkaufsprozesses der Reederei Jaegers an die französische Sogestran-Gruppe, der sich über mehrere Jahre hingezogen hat, hat sich die Reederei Jaegers verständlicherweise mit Investitionen zurückgehalten. Heute profitieren unsere Kunden davon, dass wir wieder deutlich stärker investieren. Das heißt, wir gehen aktiv in die Flottenverjüngung und nehmen alte Schiffe aus der Flotte. Wir handeln mutig, nach dem Motto „alt raus, neu rein“. Da Neubauten allerdings etwas Zeit brauchen, bis sie die Werften verlassen, haben wir im ersten Schritt direkt nach der Übernahme gebraucht gekauft, weil die Verfügbarkeit da ist. Diese Investitionsfreude spüren unsere Kunden. Sie stellt für sie einen großen Profit dar.

**SUT:** Wo stehen Sie aus Ihrer Sicht sieben Monate nach der Übernahme?

**Wilmer:** Das ist nicht einfach zu beantworten, weil es keinen klaren Zeitplan mit Meilensteinen für die Integration gibt. Es handelt sich eher um einen kontinuierlichen Prozess. Ich kann an dieser Stelle das Team loben, das die Veränderung mitgetragen hat, die wir in diesem Jahr erlebt haben. Wir haben in den vergangenen Monaten gemeinsam sehr viel geschafft, unter anderem wurden wir erstmals erfolgreich nach ISO 45001 und I4001 zertifiziert. Wir treten als Incentive Provider beim Green Award auf und haben uns kommunikativ mit unserer Website und unserem LinkedIn-Auftritt deutlich sichtbarer aufgestellt. Wir sind als Reederei Jaegers auch politisch weiter aktiv. Es gehört zur DNA unserer französischen Mutter, dass man sich eben nicht wegduckt, sondern sich engagiert und Veränderungen aktiv mitgestaltet. Das ist uns in der Sogestran-Gruppe sehr wichtig.

**SUT:** Kommen wir zu einem anderen Thema: Nachhaltigkeit. Wie sind Sie hier flottenseitig aufgestellt?

**Wilmer:** Wenn wir gebrauchten Schiffsraum zukaufen, dann verfügen die Schiffe über moderne Stage-V-Motoren mit höchsten Emissionsstandards, bei den Neubauten ist das sowieso vorgeschrieben. Wenn wir im gleichen Zug alten Schiffsraum mit weniger modernen Motoren aus der Flotte nehmen, haben wir natürlich etwas für mehr Nachhaltigkeit getan. Durch die Übernahme durch die Sogestran-Gruppe spielen wir beim Thema Nachhaltig-

Anzeige

**ZEPPELIN®**  
Power Systems



**WIR HALTEN IHRE SCHIFFE IN  
BEWEGUNG.  
MIT STARKEN MOTOREN UND  
SERVICES.**





Reederei Jaegers

**Zur Reederei Jaegers gehören etwa 100 Schiffen, davon 80 Prozent eigene. Insgesamt arbeiten rund 70 Mitarbeiter an den Standorten in Duisburg, Luxemburg, in den Niederlanden und in der Schweiz sowie 500 Mitarbeiter an Bord.**

keit zudem in einer anderen Liga. Wir können hier stark von Sogestran und ihren Erfahrungen profitieren. Deutlich wird dies unter anderem am Beispiel der Zulu 6, einem Binnenschiff mit Wasserstoffantrieb. Das Schiff wurde letztes Jahr im Dezember getauft und markiert einen echten Meilenstein für die Dekarbonisierung der Binnenschifffahrt. Wir müssen jedoch auch realistisch bleiben: Bis sich diese oder auch alternative Technologien in der Binnenschifffahrt flächendeckend durchgesetzt haben, werden noch Jahre ins Land ziehen. Das wird dauern, aber der Wille ist da.

**SUT:** Eine Brückentechnologie für mehr Nachhaltigkeit wäre HVO als Ersatz für fossilen Diesel. Wie sehen Sie das Thema?

**Wilmer:** HVO ist eines meiner Lieblingsthemen. Wenn HVO aus Rest- und Abfallstoffen besteht und nicht industriell in Drittstaaten hergestellt wird, ist es als Alternativkraftstoff eine gute Lösung. Ein Problem ist jedoch, dass man HVO derzeit nur sehr eingeschränkt bunkern kann. Schiffe aus unserer Flotte, die nur bei uns in Deutschland im Kanal unterwegs sind, haben fast keine Möglichkeiten HVO zu bunkern. Technologisch funktioniert HVO, das ist keine Frage, aber es ist nun mal auch teurer als konventioneller Kraftstoff. Nachhaltigkeit hat an dieser Stelle ihren Preis und vielleicht müssten wir hier unsere Kunden mehr in die Pflicht nehmen. Aber HVO stellt auf jeden Fall eine interessante Übergangslösung dar.

**SUT:** Kommen wir noch einmal auf das neu erwachte politische Engagement der Reederei Jaegers zurück. Sie sind in verschiedenen Verbänden aktiv, unter anderem im Vorstand des Bundesverbands der Deutschen Binnenschifffahrt (BDB). Wie sehen Sie die Gewichtung der Binnenschifffahrt in der Bundespolitik?

**Wilmer:** Die Reederei Jaegers war durch unseren ehemaligen Geschäftsführenden Gesellschafter Gunther Jaegers immer politisch engagiert. Auch mir liegt politisches Engagement am Herzen. Ich möchte die Chance ergreifen, aktiv mitgestalten zu können. Natürlich vertrete ich den Standpunkt, dass die Politik sich stärker für unsere Interessen einsetzen sollte. Aber mir ist natürlich bewusst, dass die Politik in Deutschland oder in Europa vor enormen Herausforderungen steht. Wir sind eine sehr bedeutende, aber zugleich kleine Branche und daher finde ich es gut, wenn sich der deutsche Bundesverkehrsminister Patrick Schnie-

der die Zeit nimmt, auf dem Parlamentarischen Abend des BDB zu sprechen und aktiv mit uns in den Austausch zu gehen. Dass die Mittel im Haushalt 2026 für die Ausbildung und Flottenmodernisierung nicht gekürzt wurden, sondern im Vergleich zum Regierungsentwurf sogar deutlich nach oben korrigiert wurden, ist ein sehr gutes erstes Signal. Ich bin daher mit dem, was wir 2025 erreicht haben, zufrieden. Gleichwohl sind viele mächtige Themen offen: Neben dem Erhalt der Wasserstraßen treibt mich persönlich die fehlende Attraktivität von Neubauten.

**SUT:** Wo könnte die Politik denn noch helfen?

**Wilmer:** Wir reden häufig über den Haushalt und die damit verbundenen begrenzten Mittel. Das ist eine richtige und wichtige Diskussion. Dennoch können wir auch ohne besondere Haushaltsmittel Hilfe erhalten, zum Beispiel beim Thema Bürokratie, die in den vergangenen Jahren wahnsinnig zugenommen hat. Die Zeit, die unsere Mitarbeiter im Büro oder unsere Schiffsführer an Bord heute für den erforderlichen Papierkram benötigen, ist in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Durch einen Bürokratieabbau könnte uns die Politik das Leben deutlich leichter machen, und das ganz ohne Haushaltsmittel.

**SUT:** Würden Sie sagen, dass 2025 ein gutes Geschäftsjahr ist?

**Wilmer:** Binnenschifffahrt ist ein volatiles Geschäft. Es gab für uns schon schlechtere, aber auch deutlich bessere Jahre. 2025 war kein gutes Geschäftsjahr, was schon mit dem schwachen Start in das Jahr absehbar war. Als Transporteur für Flüssiggüter sind wir sehr stark abhängig von der Mineralöl- und der Chemieindustrie. Sie können heute überall lesen, dass der Auftragsbestand in der Chemieindustrie so niedrig ist wie seit 30 Jahren nicht mehr. Das Geschäft der deutschen Chemie ist so schwach wie zuletzt 1995. Das spürt die Branche natürlich. Schiffsraum, der vorher für Chemie geplant war, ist nun für Mineralölprodukte verfügbar. Dadurch ist eine gewisse Verwerfung und Überkapazität entstanden. Ich sehe aktuell leider keine Anzeichen, dass sich das kurzfristig bessert und die Chemieindustrie nach Europa zurückkommt. Wir können also nur hoffen, dass das aktuelle Niveau etwa durch den Industriestrompreis gehalten wird. Kurz gesagt: Mit einer schwachen Chemieindustrie und einem normalen Jahr beim Mineralöl legen Sie kein besonders gutes Jahr hin.

**SUT:** Dann rechnen Sie 2026 auch nicht mit großen Sprüngen?

**Wilmer:** Zunächst einmal möchte ich betonen, dass ich davon überzeugt bin, dass die Binnenschifffahrt ihre Berechtigung hat und einen essenziellen Anteil zum wirtschaftlichen Erfolg unseres Landes leistet. Mit großen Sprüngen rechne ich für 2026 jedoch nicht. Ich sehe die Chemieindustrie vor weiteren Herausforderungen und das wirtschaftliche Wachstum in Deutschland wird wohl auch eher moderat ausfallen. Trotzdem steht für uns fest, dass wir nicht kleiner werden wollen, wir wollen wachsen und Marktanteile gewinnen. Das ist unser klares Statement in den Markt. Natürlich wird das intensiv und anstrengend, aber jammern und klagen hilft hier leider nicht. Wir wollen hart arbeiten und derjenige sein, der mit seiner Größe, seinem eigenen Schiffsraum, den damit verbunden Skaleneffekten zusammen mit der Sogestran-Gruppe und ihrer Innovationskraft eine führende Rolle in der europäischen Tankerschifffahrt einnimmt und diese nachhaltig verbessert.

**Das Gespräch führte Annika Beyer.**



# Haren | Ems – hier sind Sie richtig!



**Kötter Werft GmbH**  
Industriestr. 2 | 49733 Haren  
Tel. 0 59 32 - 7 10 33  
Fax 0 59 32 - 7 10 39  
info@koetter-werft.de



**KLENE**  
Schiffsmotoren-Werkstatt

**Gebr. Klene GmbH**  
Am Alten Hafen 6 | 49733 Haren  
Tel. 0 59 32 - 24 00  
Fax 0 59 32 - 56 91  
info@klene-schiffsmotoren.de



**ElektroJansen**  
Schiffselektrik – Schiffstechnik  
Boschstr. 22 | 49733 Haren (Ems)  
Tel. 0 59 32 – 73 99 70  
info@elektro-jansen.de



**SEALERO**

**SealeRo GmbH & Co. KG**  
(ex. Lohmann)  
Zeppelinstraße 3-6 | 49733 Haren (Ems)  
Tel. +49 5932 / 7347 0 | Fax 7347 30  
info@sealero.net  
www.sealero.net



**Wessels**  
GmbH  
**Wessels GmbH Tischlerei und Alubau**  
**Schiffsausbauten**  
Industriestr. 10 | 49733 Haren  
Tel. 0 59 32 - 99 77-0 | Fax 99 77-20  
www.wessels.com



**Deymann Rohrbau GmbH & Co. KG**  
Kruppstr. 6a | 49733 Haren  
Tel. 0 59 32 - 73 45 31 | Fax: 73 49 03  
info@deymann-rohrbau.de  
www.deymann-rohrbau.de



**Wermes Maschinen & Technik**  
Röchlingstr. 62 | 49733 Haren  
Tel. 0 59 32 - 73 47 879  
info@wermatec.de  
www.wermatec.de



**MARTRON**  
MARINE ELECTRIC & SERVICE GMBH  
**AUTOMATISIERUNG - KOMMUNIKATION**  
**SCHIFFSELEKTRIK**  
Tel. +49 (0) 5932 500 95 15  
E-Mail: info@martron.de  
INDUSTRIESTR. 12  
49733 HAREN  
www.martron.de

Wir sind davon überzeugt,  
dass der Aufbau und die  
Pflege guter Beziehungen  
sehr viel mit unserem  
Erfolg zu tun haben – bei  
Kunden und Mitarbeitern.  
Möchten Sie mehr über  
uns erfahren? Rufen Sie  
uns an!