

Von Hamburg in die Welt

Von Hamburg aus entwickelt und fertigt Jastram Bugstrahlruder, Ruderpropeller und Turboladerlösungen für Kunden weltweit. Während die Nachfrage im Neubaubereich leicht zurückgegangen ist, verzeichnen das Servicegeschäft und Projekte im Marinebereich ein deutliches Wachstum.



Hendrik Bruns, Director Sales & Marketing, neben zwei Getrieben der Serien BU40 und BU90.

Seit der Gründung im Jahr 1889 gehört Jastram zu den traditionsreichen Unternehmen der deutschen Schiffbauzulieferindustrie in der Region Hamburg. Nach den Anfängen im Bau von Verbrennungsmotoren verlagerte sich der Fokus nach dem Zweiten Weltkrieg zunehmend auf Antriebs- und Manövriersysteme für die Schifffahrt. Ein wichtiger Meilenstein folgte 1955 mit der Auslieferung des ersten Bugstrahlruders. Heute zählt das Unternehmen zu den etablierten Anbietern von Bugstrahlruder und Ruderpropellern für unterschiedlichste Schiffstypen – von Binnenschiffen über Fahrgast- und Fährschiffe bis hin zu Yachten. Die Entwicklung und Ferti-

gung dieser beiden Schlüsselkomponenten bilden das Kerngeschäft des Unternehmens.

Als drittes Standbein haben sich darüber hinaus die herstellereigene Instandsetzung und der Vertrieb von Turboladern etabliert. Aus den historischen Kompetenzen im Motorenbau hervorgegangen, bietet das Unternehmen heute zertifizierte Wartungs-, Reparatur- und Vertriebsleistungen für alle gängigen Turboladermodelle an. Das Angebot richtet sich sowohl an Geschäftskunden als auch an Privatkunden aus den Bereichen Pkw, Nutzfahrzeuge, Baumaschinen, Schifffahrt und stationäre Energieerzeugung.

Für die Umsetzung der Projekte beschäftigt das Unternehmen mehr als 30 Mitarbeiter, die in der Verwaltung und Produktion im Osten von Hamburg arbeiten. „Grundsätzlich versuchen wir, den Binnenmarkt, insbesondere im Raum Hamburg, mit eigenen Leuten abzudecken“, erklärt Hendrik Bruns, Director Sales & Marketing. Zertifizierte Servicepartner ergänzen die eigenen Ressourcen und übernehmen Aufträge, wenn zusätzliche Kapazitäten benötigt werden. Außerdem stützt sich Jastram weltweit auf ein Netzwerk von 21 Vertriebspartnern.

Vom Entwurf zur fertigen Komponente

Zum Team in Hamburg gehört auch ein eigenes technisches Büro, das gemeinsam mit den Werften die Designs und Konstruktionspläne erarbeitet. „Bei Neuanlagen können wir alle Teile projektspezifisch und nach Kundenwünschen designen und erstellen“, erklärt Bruns. Nach der finalen Freigabe der Pläne geht das Projekt dann in die eigene Produktion, in der die Teile zusammengebaut werden. Aktuell kann Jastram Bugstrahlruder in einem Leistungsbereich von 50 Kilowatt bis 1,2 Megawatt fertigen und abwickeln. Damit lassen sich Schiffe mit einer Länge von bis zu 220 Metern ausrüsten. Bei den Ruderpropellern deckt das Unternehmen einen Leistungsbereich von 80 bis 450 Kilowatt ab. Nach der Fertigstellung werden die Komponenten zu den Werften transportiert, wo sie ins Schiff eingebracht werden.

Im Servicegeschäft achtet Jastram für schnelle Reaktionszeiten darauf, fast alle Teile auf Lager verfügbar zu haben oder mit kurzen Beschaffungszeiten organisieren zu können. Besonders stolz ist Bruns auf den direkten Draht zu den Kunden. „Bei uns landet man nicht in einem Call Center, sondern direkt beim richtigen Ansprechpartner. In der Kundenbetreuung und Projektabwicklung sind uns schnelle Reaktionszeiten, eine hohe Flexibilität und die Bereitschaft, auch Out of the box zu denken, besonders wichtig“, betont der Vertriebschef. Das sei vor allem bei Refit-Projekten wichtig, bei denen Lösungen für die vorhandenen Bedingungen eines bestehenden Schiffs gefunden werden müssen.



Das zählt sich aus: Laut Bruns ist das Jahr 2026 im Bereich Neuanfragen stark gestartet. Zur Mitte des Jahres hin habe sich das Geschäft allerdings aufgrund der wirtschaftlich und geopolitisch angespannten Lage und der daraus resultierenden Unsicherheit nicht nur in Deutschland, sondern global verschoben. Viele warten bei Investitionen aktuell ab, wie sich die Märkte entwickeln. Aber: „Die Neuanfragen sind zwar etwas zurückgegangen, dagegen ist äquivalent dazu das Service-Geschäft in einem Ausmaß gestiegen, das wir als Unternehmen vorher so noch nicht hatten“, berichtet Bruns.

Wachstum im grauen Segment

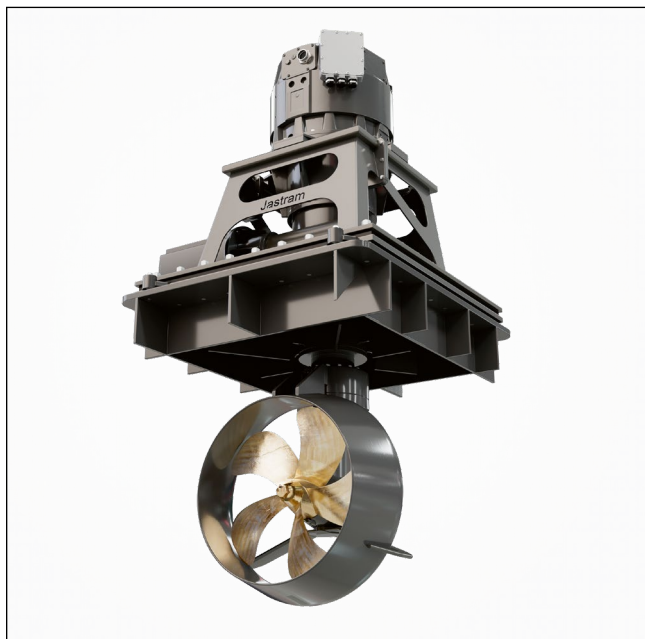
Eine international steigende Nachfrage verzeichnet auch das graue Geschäft, das den Bau von Komponenten für Marine-schiffe umfasst. Solche Projekte unterscheiden sich laut Bruns deutlich von Aufträgen aus dem kommerziellen Bereich, insbesondere in ihrer Komplexität und bei den Projektlaufzeiten: Im Marinebereich kann sich die Projektzeit vom Angebot bis zur Umsetzung über Jahre hinziehen. Zudem sind die involvierten Teams deutlich größer und je nach Schiff sind die Spezifikationen komplett anders. „Auf der technischen Seite betrifft das etwa die Redundanzsysteme und die Schockanforderungen, die im Zweifel sogar vorab auf einem Prüfstand getestet werden müssen“, nennt Bruns als Beispiele. Ziel sei es, dass das Schiff selbst beim Ausfall eines Systems solange wie möglich funktionsfähig bleibt. Auch die Dokumentation sei weitaus umfangreicher als bei klassischen Projekten.

Eine weitere Veränderung bemerkt Bruns im Bereich der Fahrgastschiffe: Eine Optimierung der Geräuschemissionen, wie sie bereits im Jachtgeschäft gang und gäbe ist, wird immer häufiger nachgefragt. Hier hat Jastram die sogenannte Active Noise Reduction (ANR) entwickelt, die der Kavitation als einer der Hauptlärmquellen in Querstrahlanlagen entgegenwirkt. Durch die gezielte Einblasung von Luft reduzieren sich Geräusche und Vibrationen sowohl im Schiff als auch im Wasser um



Annika Beyer

Bei dieser Querstrahlanlage BU60 hat Jastram den kompletten Tunnel inklusive Einlaufkonen gefertigt.



Jastram

Rendering der Ruderpropeller-Serie RP80.

effektiv bis zu um 15 Dezibel. „Das erhöht gerade bei den Fahrgastschiffen, aber auch auf Behördenschiffen den Komfort der Passagiere und der Crew enorm.“ Jastram setzt ANR inzwischen nicht nur in den eigenen Anlagen um, sondern zunehmend auch in Form von Refits bei Fremdanlagen.

Für den Erfolg des Unternehmens spielt aus Sicht von Bruns das Prinzip „Alles aus einer Hand“ eine entscheidende Rolle: „Unsere Kunden können nur das Bugstrahlruder oder den Ruderpropeller bestellen und mit Komponenten von einem anderen Integrator ergänzen. Wir bieten aber auch den kompletten Lieferumfang eines Systems vom Controller im Steuerhaus über die Control Unit im Maschinenraum bis hin zum Frequenzumrichter und dem Bugstrahlruder“, erklärt Bruns. Gerade diese Fähigkeit, sowohl einzelne Komponenten als auch komplette Systemlösungen nach Kundenanforderungen bauen und liefern zu können, sieht Bruns als entscheidenden Wettbewerbsvorteil für die Zukunft des Unternehmens. Annika Beyer