

Meister des Handels und des Wandels

Made in Bremen: Wie Schütte und Bünemann von einer Importfirma zu einem Exportunternehmen wurde

VON MILAN JAEGER

Bremen. Wer die Bünemanns in der Kohlhöckerstraße besucht, fühlt sich in den Roman Die Buddenbrooks versetzt. Nicht, dass die Bünemanns „eine Familie im Verfall“ wären, wie es im Titel des Romans von Thomas Mann heißt. Schließlich führen sie ihre Handelsgesellschaft seit 125 Jahren. Doch scheint die Firma von Carl Richard und Simon Bünemann, das Handelshaus Schütte und Bünemann, derselben Zeit wie die Buddenbrooks zu entstammen. Der Zeit des Kaffeehandels, der Kaufleute und – natürlich – der Hanse.

Die Bremer Finanzleute Franz und Carl Schütte haben das Unternehmen 1891 gegründet. Und an Nachwuchs mangelt es nicht: Vor ziemlich genau zwei Jahren ist Simon Bünemann als zusätzlicher Geschäftsführer aufgerückt. Bis zu diesem Zeitpunkt führte der Onkel des 31-Jährigen, Carl Richard, gemeinsam mit Günter Monsees die Geschäfte. Die drei haben elf Mitarbeiter.

An den grün gestrichenen Wänden der Büros hängen Gemälde und Fotografien der Firmengründer. Sie zeugen von den Jahren, als Lütje Giesecken auf einer Reise



Geschäftsführer Carlos Bünemann (rechts) und sein Neffe und Stellvertreter Simon Sebastian Bünemann sehen sich gut gerüstet für die Zukunft auf dem Exportmarkt. FOTO: CHRISTINA KUHAUPT

ist es die wahrscheinlich wichtigste Phase in der Firmengeschichte: Weil der Handel mit den klassischen Überseegütern immer schwieriger wurde, begann Schütte und Bünemann mit dem Export von Maschinen und Ersatzteilen nach Südamerika. In dieser Zeit wurden in Lateinamerika viele Brücken gebaut. Das Equipment beschaffte oftmals Schütte und Bünemann. Mit den Jahren wurde der Kaffee- und Tabakhandel immer unwichtiger, bis er schließlich komplett zum Erliegen kam. „Wir mussten auch die Villa Bünemann an der Bürgermeister-Spitta-Allee verkaufen“, sagt Carlos Bünemann. Viele andere Handelsgesellschaften hätten diese Zeit nicht überlebt.

Mit dem Eintritt von Carlos Bünemann in die Firma gelang es, das Exportgeschäft auszubauen. Aus einem Importunternehmen, das Kaffee und Tabak nach Deutschland bringt, war ein Exportunternehmen geworden, das Maschinen und Ersatzteile in umgekehrter Richtung vertreibt. Aber nicht nur Maschinen: „Wir waren in den 60er-Jahren die Könige der Damenstrümpfe“, sagte Carlos Bünemann. Er schreibt die erfolgreiche Transformation des Familienunternehmens vor allem der

„Wir waren in den 60ern die Könige der Damenstrümpfe.“

Carlos Bünemann, Geschäftsführer

von Kolumbien nach Deutschland Franz und Carl Schütte kennenlernte. „Die drei beschlossen, sich auf den damals lukrativen Handel mit Produkten aus Kolumbien zu fokussieren“, sagt Carl Richard Bünemann. Vor allem Tabak und Kaffee versprechen gute Renditen. Das Unternehmen, das zunächst unter H. Schütte, Giesecken & Co. firmierte, hatte schnell Erfolg. Besonders die großen Ladungen kolumbianischer Tabake fanden großen Absatz; den Kaffee baute die Firma auf den eigenen Plantagen „Bremen“ und „Berlin“ an.

1894 trat Friedrich Herrmann Carl Bünemann, der Großvater des heutigen Seniors Carl Richard, in das Unternehmen ein. Fortan führte er 44 Jahre lang die Geschäfte der Firma, die seither Schütte und Bünemann heißt. „Heute halten mein Neffe und ich die familiäre Fahne hoch“, sagt der 79-jährige Carl Richard, der sich selbst Carlos nennt. Entgegen der Herkunft seines Spitznamens, spricht er ähnlich wie Helmut Schmidt sprach – mit hanseatisch spitzem S in „Staat“: „Wir haben mit allen Staaten Südamerikas Handel getrieben.“ Lediglich nach Brasilien hätte es keine Verbindung gegeben. Anfang des vorigen Jahrhunderts liefen die Geschäfte so gut, dass in New York eine Niederlassung eröffnete. Das war die Zeit, in der die Händler ihre Waren noch ausschließlich per Schiff transportierten und die Post sechs Wochen brauchte. Allerdings glaubt Carlos Bünemann, dass die Post trotz des technischen Fortschritts heute auch nicht schneller sei: „Wir schicken ausschließlich per Kurier.“ Doch die Zeiten änderten sich: Mit dem Ersten und Zweiten Weltkrieg erschwerten sich die Geschäftsbedingungen erheblich. „Wegen der Weltwirtschaftskrise haben wir unsere Plantagen verloren“, sagt Carlos Bünemann. Im Rückblick

„Wir haben zwei Produkte: Service und Vertrauen.“

Carlos Bünemann, Geschäftsführer

Kundennähe zu: „Ich habe nach meiner Lehre bei einer Importfirma in Peru gearbeitet.“ Noch heute reise er einmal im Jahr für einige Monate nach Argentinien, Chile oder Kolumbien, um seine Geschäftspartner zu besuchen. Für die restliche Zeit habe die Firma lokale Vertreter vor Ort. Seit diesen Jahren des Wandels sitzt das Unternehmen an der Kohlhöckerstraße.

Um arbeiten zu können, brauchen die 14 Mitarbeiter – die insgesamt sieben Sprachen sprechen – nur jeweils einen Schreibstisch. „Wir lagern die Teile nicht“, sagt Carlos Bünemann. Auch bringe man die Waren nicht selbst zum Kunden, weshalb es keinen Fuhrpark braucht. „Wir kaufen und verkaufen sofort weiter.“ Den Transport erledigen Logistiker. Seit viereinhalb Jahren nun arbeitet Simon Bünemann, Vertreter der vierten Generation, für Schütte und Bünemann. Er hat dem Handelshaus eine neue Website, ein neues Corporate Design und einen neuen Server verschafft. „Wir können jetzt auch aus dem Ausland unsere Firmenmails abrufen.“

Wie aber schafft es das Unternehmen heute, in Zeiten des Onlinehandels, zu überleben? „Wir haben zwei Produkte: Service und Vertrauen“, sagt Carlos Bünemann. In dieser Nische müsse man lange Jahre mit den Kunden und Partnern zusammenarbeiten und wissen, wo man kaufe. „Wir kaufen nicht bei den Fabriken selbst“, formuliert der Senior eine Grundregel. So sei es manchmal möglich, selbst den Hersteller preislich zu unterbieten. Mancher Produzent sei daher wohl schlecht auf Schütte und Bünemann zu sprechen. Das aber stört die Bünemanns nicht, ganz im Gegenteil. Sie sehen keinen Grund, warum sie nicht auch künftige Umwälzungen in der Handelsbranche bewältigen sollten.