NORD WEST ePaper

LEBEN IN WILHELMSHAVEN

Leseprobe

Sonnabend, 7. November 2026



Der Jade-Weser-Port in Wilhelmshaven verzeichnet weiterhin Umschlagrekorde. Was steckt dahinter? André Heim, Vertriebsleiter des Jade-Weser-Ports, sagt: Der Hafen hat einen seltenen Vorteil auf dem europäischen Markt.

BILD: ARCHIV

„Wilhelmshaven hat etwas, das selten wird“

INTERVIEW Jade-Weser-Port-Vertriebsleiter André Heim über seine Sicht auf die Entwicklung des Hafens

VON LUKAS KLUS

André Heim ist ein Insider in Sachen Jade-Weser-Port. Als Vertriebsleiter kümmert er sich darum, Kunden für den Hafen zu gewinnen und die Flächen auf dem Hafengelände zu vermarkten. Im Interview spricht er über seinen Blick auf die Entwicklung des Jade-Weser-Ports.

Der Jade-Weser-Port konnte in den letzten Jahren immer wieder neue Rekorde bei den Umschlägen verzeichnen. Wie ist diese Entwicklung aus Ihrer Sicht zu erklären?

André Heim: Ein wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war der Einstieg der Reederei Hapag-Lloyd in Wilhelmshaven seit 2021. Und die haben natürlich ein großes Netzwerk mitgebracht. Damit wurde Wilhelmshaven in wichtige internationale Liniendienste integriert und die Anbindung an den globalen Seeverkehr deutlich gestärkt. Wir empfangen inzwischen häufig Schiffe, die 24.000 Standard-Container laden können.

Als Vertriebsleiter des Jade-Weser-Ports sind Sie wahrscheinlich viel unterwegs, um Unternehmen und potenzielle Investoren für eine Ansiedlung auf den Hafenflächen zu gewinnen?

Heim: Ja, genau. Teilweise kommen die Kunden auf uns zu. Aber es ist nicht so, dass alle Unternehmen bei uns an der Tür klingeln. Da müssen wir selber aktiv werden und in den Markt gehen, um Werbung für Wilhelmshaven und für unsere Flächen zu machen. Wir sind deshalb viel auf Veranstaltungen und Messen unterwegs. Da gehen wir aktiv auf die Unternehmen zu und schlagen denen die Flächen am Hafen vor. Es gibt eine Veranstaltungsreihe, „Hafen trifft Festland“, mit der wir auch in Österreich oder der Schweiz unterwegs sind – zuletzt waren wir damit in Prag. Da wollen wir auch die potenziellen Kunden im Binnenland auf unsere Flächen und auf unseren Hafen als möglichen Umschlagsplatz aufmerksam machen. Wir sind wirklich weltweit unterwegs. Als Nächstes reise ich nach China, wo ich zusammen mit unserem dortigen China-Beauftragten Hui Zhang einige Termine wahrnehme.



André Heim kümmert sich als Vertriebsleiter des Jade-Weser-Ports darum, Unternehmen für den Hafen zu gewinnen.

BILD: ARCHIV

Mit welchen Argumenten gewinnen Sie Investoren und Unternehmen?

Heim: Unternehmen entscheiden sich für den Jade-Weser-Port, weil sie hier etwas finden, das in Europa zunehmend selten wird: großflächig verfügbare Grundstücke, Entwicklungsmöglichkeiten und Raum für weiteres Wachstum.

Stoßen Sie bei Ihrem Austausch mit anderen Unternehmen auch auf Skepsis?

Heim: Gerade Unternehmen, die aus dem Ausland kommen, sind häufig skeptisch,

> Aber es ist nicht so, dass alle Unternehmen bei uns an der Tür klingeln. Da müssen wir selber aktiv werden und in den Markt gehen, um Werbung für Wilhelmshaven und für unsere Flächen zu machen.
>
> **André Heim**
> Vertriebsleiter Jade-Weser-Port

wenn es um die Zollabwicklung in Deutschland geht. Besonders die Einfuhrumsatzsteuer ist dabei häufig ein großes Thema. Das ist noch ein Nachteil für Deutschland. Aber unsere Zusammenarbeit mit dem Zoll vor Ort ist hier wirklich hervorragend. Der Zoll nimmt die Interessenten an die Hand und versucht, alle Fragen zu beantworten. Das erleichtert den Markteintritt für ausländische Unternehmen am Ende enorm.

Hier in der Region ist der Jade-Weser-Port sehr bekannt, aber wie ist das, wenn man weiter weg ist? Müssen Sie da schon mehr erklären?

Heim: Da gibt es zwei Seiten. Dem normalen Bürger oder der normalen Bürgerin ist südlich von Hannover vielleicht nicht unbedingt bewusst, dass wir hier in Wilhelmshaven so einen großen Hafen haben. Wenn ich aber vom Markt spreche – von der Immobilien- oder Logistikbranche etwa – dann haben den Jade-Weser-Port inzwischen alle auf dem Zettel.

Wie wird Ihrer Einschätzung nach die weitere Entwicklung des Jade-Weser-Ports aussehen und was wird sie für Wilhelmshaven und die Region bedeuten?

Heim: Ich sehe die weitere Entwicklung des Jade-Weser-Ports sehr positiv. Der Standort verfügt über erhebliche Wachstumspotenziale und bietet mit seinen verfügbaren Industrie- und Logistikflächen Raum für Ansiedlungen, die an vielen anderen europäischen Hafenstandorten kaum noch möglich sind. Neben dem weiteren Wachstum im Containergeschäft eröffnen insbesondere die Entwicklung des geplanten Multipurpose-Terminals sowie neue Industrie- und Logistikprojekte oder die Ansiedlung von Energieprojekten zusätzliche Chancen. Für Wilhelmshaven und die Region bedeutet das mehr Wertschöpfung und Arbeitsplätze.

EDITORIAL



Svenja Gabriel-Jürgens
Redakteurin

Heimatliebe und Engagement

Was wäre eine Stadt ohne die Menschen, die sich für sie einsetzen, ihre Geschichte bewahren und sich um andere kümmern? In Wilhelmshaven gibt es viele davon. Zwei lernen Sie in dieser Ausgabe von „Leben in Wilhelmshaven“ näher kennen: Bernd Coldewey, der mit einem neuen Bildband die Geschichte Rüstersiels lebendig hält, und Wilfrid Adam, der nach vielen Jahren an der Spitze der Seemannsmission Abschied nimmt. Zwei ganz unterschiedliche Lebenswege, aber eines haben beide gemeinsam: ihre Verbundenheit mit Wilhelmshaven.

Außerdem richtet sich der Blick auf die Kommunalwahl, die noch immer für Gesprächsstoff sorgt. Gleich zehn Wahleinsprüche muss der neue Stadtrat behandeln. Dafür ist nun sogar eine Sondersitzung geplant.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen dieser Ausgabe!

@ Die Autorin erreichen Sie unter **svenja.gabriel-jürgens@infoautor.de**