

Ein Meilenstein in der Auftragsbearbeitung

UNTERNEHMEN



Spürbar schnellere Bearbeitung von Anfang an: das automatische Kleinteilelager

Am Duisburger Standort der BUHLMANN GRUPPE ist seit einigen Monaten das automatische Kleinteilelager in Betrieb. Ziel ist es, die Produkte platzsparender einzulagern und den Versandprozess effizienter zu gestalten. Wie der aktuelle Stand des Projekts ist und welche Vorteile bereits spürbar sind, hat uns die Projektleitung verraten.

„Wir merken schon jetzt, dass das Kommissionieren deutlich schneller geht, indem die Ware durch Roboter automatisiert zum Mitarbeiter gebracht wird und dieser das Produkt nicht zu sich holen muss. Pro Stunde können so bis zu 125 Auslagerungen umgesetzt werden, dies ist im Vergleich zu herkömmlichen Lager-systemen deutlich leistungsfähiger“, zieht Michael Thölken, Head of Warehouse, ein erstes Zwischenfazit. Ge-

meinsam mit Marco Niebur, Head of IT, verantwortete er die Projektleitung beim automatischen Kleinteilelager. „Das System ist selbstoptimierend und bereitet permanent die nächsten Aufträge vor, indem die Roboter auf der Oberfläche das benötigte Material vorsortieren“, erklärt Marco Niebur. So kann der Mitarbeiter dieses zügig für die Kommissionierung abrufen.



Ein Film auf unserem YouTube-Kanal zeigt Ihnen mehr.

„Bei der Erstbefüllung wurden Artikel in das Lager sortiert, die laut Analyse oft umgeschlagen werden. Den Prozess der Erstbefüllung werden wir Ende Mai abschließen“, erläutert Michael Thölken die aktuelle Situation. Dass das Einlagern viel Zeit in Anspruch nimmt, ist bei einer Zahl von 50.000 Boxen, in denen jeweils mehrere Pro-

dukte einer Warengruppe gelagert werden können, keine große Überraschung. Hinzu kommt, dass jeder einzulagernde Artikel einer umfassenden Qualitätskontrolle unterzogen wird. „Wir werden ständig das System analysieren, um den Lagerbestand im automatischem Kleinteilelager stets für die Anforderungen unserer Kunden zu optimieren“, so Marco Niebur.

Schneller Versand

Im Anschluss an die Kommissionierung erfolgen direkt am automatischen Kleinteilelager die interne Anarbeitung (Markierungen, Dichtflächenschutz, und mehr), die Verpackung sowie der Versand. „Der Direktversand über einen Paketdienstleister wird systemtechnisch unterstützt und ermöglicht ein Online-Tracking“, erklärt Marco Niebur. „Zukünftig soll drei Stunden nach dem Auftragseingang die Ware für

den Versand bereitstehen“, erklärt Michael Thölken die weiteren Ziele. „Und wenn der Auftrag uns bis zu einem gewissen Zeitpunkt vorliegt, ist die Ware innerhalb von 24 Stunden bei unseren deutschen und innerhalb von 48 Stunden bei unseren europäischen Kunden. Dies wäre nicht nur für uns ein Meilenstein“, ergänzt er.

Der Weg zum automatischen Kleinteilelager war jedoch weit. „Die Einarbeitung des neuen Systems in das bestehende oder die Anpassung von Prozessen stellten uns vor eine große Herausforderung“, so Michael Thölken. Marco Niebur fügt hinzu: „Wir haben mit unseren externen Partnern sehr gut zusammengearbeitet, 95 Prozent der Tätigkeiten hat aber das eigene Personal umgesetzt. Viele haben dabei circa zwei Drittel ihrer Arbeitszeit in das Projekt investiert.“ Das Projektteam war dafür breit aufgestellt: Gemeinsam arbeiteten Vertreter aus den Bereichen IT, Logistics, Job Preparation, Quality Assurance und Warehouse an der erfolgreichen Umsetzung. „Rückblickend kann schon jetzt gesagt werden, dass das Projektteam eine großartige Leistung vollbracht hat“, fassen Michael Thölken und Marco Niebur die Arbeit der letzten Monate zusammen.

BUHLMANN auf der TUBE 2018

UNTERNEHMEN

Fast 1.000 Aussteller aus 53 Ländern, über 52.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche und mehr als 31.000 erwartete Besucher aus 134 Ländern – und erneut mittendrin auf der TUBE 2018: die BUHLMANN GRUPPE. Sichtbar zu erkennen ist sie an ihrem beeindruckenden Stand, der vor zwei Jahren seine Premiere feierte. Eine Außenhülle in Form eines Wabenmusters gewährt dabei stetig neue Ein- und Ausblicke sowie gleichzeitig Offenheit und adäquate Abgrenzung. Was die Messebesucherinnen und -besucher zwischen dem 16. und 20. April sonst noch erwarten dürfen, verraten die Führungskräfte der BUHLMANN GRUPPE.

„Wer unseren Stand besucht, trifft vor allem auf kompetente Gesprächspartner“, so Jörg Klüver, Chief Operations Officer. Diese sind für den Austausch bestens vorbereitet: „Ob die Markt-, die Preis- oder die Wiederbeschaffungssituation, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind hoch motiviert und freuen sich bereits auf unsere Gäste“, erläutert Christian Dörner, Director der International Sales Division.

Als Vollsortimenter hat die BUHLMANN GRUPPE dabei auf alle Fragen eine Antwort und setzt in diesem Jahr verstärkt auf Versorgungssicherheiten. Hier können sich die Kunden darauf verlassen, dass das Standpersonal weiterhelfen kann. „Aber auch bei der Lieferung eines einbaufertigen

Produktes nach Kundenwunsch oder bei außergewöhnlichen Fertigungsmöglichkeiten im Bereich Formstücke können wir aufgrund der großen Möglichkeiten der Rohrbeistellung den Interessenten helfen“, erklärt Frank Müller, Director der Domestic Sales Division.

Automatisches Kleinteilelager

Wer sich in erster Linie jedoch für Neuigkeiten aus der BUHLMANN GRUPPE interessiert, findet dafür selbstverständlich auch eine Ansprechpartnerin oder einen Ansprechpartner. „Gern berichten wir beispielsweise von unserem automatischem Kleinteilelager, das seit neuestem am Duisburger Standort im Einsatz ist und das für uns sowie unsere Kunden

viele Vorteile hat“, so Jörg Klüver (siehe Artikel auf dieser Seite).

Neu für die BUHLMANN GRUPPE vor Ort ist Jean-Philippe van den Berg, seit Kurzem Director Sales bei DYLAN. Er ist seit 1984 im Stahlrohr-Business tätig und freut sich darauf, viele bekannte Gesichter am BUHLMANN-Stand treffen zu können: „Das Interesse an unserem Stand dürfte groß sein, da die Zahl der Lagerhalter in den Niederlanden abnimmt. Den Besucherinnen und Besuchern werden wir, als einer der größten Lagerhalter, daher unser umfassendes Programm präsentieren“, erklärt er. Dabei setzt Jean-Philippe van den Berg auf die Angebotsbreite: „Viele kennen BUHLMANN für das Angebot an

Sonderwerkstoffen. Zusätzlich lagern wir aber auch große Mengen an Standardprodukten, was praktisch für EPC-Unternehmen ist, um Projekte schnell beginnen zu lassen.“

Große Präsenz

Aber nicht nur die Sales-Abteilungen sind vor Ort vertreten: „Ich habe seit der ersten TUBE 1988 an allen Messen teilgenommen und erwarte wie so oft einen neuen Besucherrekord, gerade auch vor dem Hintergrund der aktuellen Marktsituation“, erklärt Wolfgang Hucklenbruch, Director der Procurement Business Division. Er selbst freut sich darauf, in kurzer Zeit viele spannende Gespräche mit Lieferanten zu führen.

Was die Erwartungen insgesamt angeht, freuen sich alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf spannende Kontakte. „Interessante Gespräche mit Kunden und Lieferanten und viele Kundenbesuche – das sind meine Erwartungen an die TUBE“, erzählt Jörg Klüver. Ähnliche Ziele hat sich Christian Dörner gesetzt: „Wir wollen eine möglichst große Markt- und Kundendurchdringung mit dem Export erzielen.“

Sie wollen sich selbst vom Messeauftritt der BUHLMANN GRUPPE überzeugen? Dann freuen Sie sich auf das BUHLMANN-typische Flair mit exzellenter Bewirtung und ausreichend Raum für einen ruhigen Austausch in Halle 3, Stand A20.



Der neue BUHLMANN-Stand ist auch wieder 2018 auf der TUBE.

BUHLMANN Austria – Mit neuem Schwung in die Zukunft

UNTERNEHMEN



Die neuen Büros von BUHLMANN Austria

In der österreichischen Niederlassung der BUHLMANN GRUPPE hat sich in den vergangenen Monaten einiges getan: Seit Juni 2017 ist Martin Tangl neuer Managing Director von BUHLMANN Austria und vor wenigen Monaten ist das Team in neue Büroräumlichkeiten umgezogen. Grund genug, einmal einen intensiveren Blick nach Müzzuschlag zu werfen.

„Wir sind und waren bisher immer sehr projektlastig und speziell auf dem Energiemarkt nach wie vor der erste Ansprechpartner unserer Kunden“, erklärt Martin Tangl. Da sich in Zukunft der Markt jedoch stark verändern wird, verschiebt sich auch der Fokus von BUHLMANN Austria. „Neben Rohren für den Wärmetransfer, ein bedeutendes Geschäft in Österreich, sind wir auch in anderen Märkten stark aufgestellt, wie bei-

spielsweise im Maschinenbau“, erläutert Martin Tangl. Als Premium-Lieferant arbeitet der österreichische BUHLMANN-Standort permanent daran, sich in der Wertschöpfungskette seiner Kunden nachhaltig zu verankern. Dahingehend gewinnt auch der Service immer mehr an Bedeutung. „Mit unseren strategischen Partnern und den Möglichkeiten innerhalb der BUHLMANN GRUPPE haben wir uns hierfür eine vernünftige Basis geschaffen“, so Martin Tangl.

Aber nicht nur das Netzwerk ist hilfreich, auch das starke und erfahrene Team ist ein großer Vorteil in der täglichen Arbeit. „Wir sind hier am Standort sehr schnell und flexibel. Das wissen unsere Kunden neben unserem Service im Projektgeschäft und im Tagesgeschäft sehr zu schätzen“, erklärt Martin Tangl. Er selbst hat bereits 2006 bei

BUHLMANN in Österreich im Verkauf begonnen. „2015 habe ich das Unternehmen verlassen, bin jedoch im vergangenen Sommer zurückgekehrt, um die Geschäftsführung zu übernehmen“, erzählt er.

Klare Zielsetzungen

Für diese Tätigkeit hat er sich hohe Ziele gesetzt: „Eine der Hauptaufgaben wird es sein, auch in neuen Märkten eine nachhaltige Kundenstruktur zu schaffen. Die wesentliche Herausforderung liegt darin, bestehende Märkte ohne Einbußen zu bedienen beziehungsweise unsere Aktivitäten dort zu steigern und gleichzeitig neue Kunden zu generieren“, erläutert Martin Tangl und fügt hinzu: „In diesem Zusammenhang liegt der Fokus in der kommenden Zeit verstärkt auf der Kundenakquise. Wir wollen uns in anderen Branchen

noch stärker als zuverlässiger Partner etablieren.“

Die Voraussetzungen dafür scheinen gut zu sein. Die aktuelle Lage auf den Märkten ist positiv. „Die Liefertermine werden länger und der Händler übernimmt wieder seine Funktion als Lagerhalter“, so Martin Tangl. „Die generelle Entwicklung geht vom klassischen Produktverkauf jedoch immer mehr in den Lösungsverkauf. Die Kunden wollen für ihre Probleme eine ganzheitliche Lösung. Das geht von Paketangeboten über Anarbeitungen bis hin zu kompletten Lagerkonzepten. Speziell im Maschinenbau könnte das eine Chance für uns sein, noch stärker Fuß zu fassen.“ Und dafür kann Martin Tangl den neuen Schwung der letzten Monate am österreichischen Standort nutzen.



Martin Tangl leitet seit Juni 2017 die Geschäfte in Österreich.

Neustart in Nordamerika

UNTERNEHMEN

Seit Mitte März hat BUHLMANN North America LP eine neue Leitung: Dr. Marcel Schneider übernimmt in der Funktion des President die Geschäfte des nordamerikanischen Standortes. Wir haben mit dem gebürtigen Niederländer über seine neue Position sowie seine Erwartungen und Ziele gesprochen.

Herr Dr. Schneider, herzlich willkommen bei der BUHLMANN GRUPPE. Sie sind noch frisch im Unternehmen, aber wie ist Ihr bisheriger Eindruck?

Vielen herzlichen Dank. Mein erster Eindruck ist sehr positiv. Wir sind hier am Standort nur zu dritt, aber Cassie Ruyle und Hayley Cruthers machen auf mich einen sehr professionellen Eindruck. Wir freuen uns alle über den Neustart und ich bin sehr überzeugt, dass wir gemeinsam hier in Houston etwas aufbauen können.

Was erwarten Sie von Ihrer neuen Tätigkeit und welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

Es ist eine große Herausforderung, auch weil wir kein eigenes Lager haben. Aber wir wollen den nächsten Schritt gehen, den Kundenstamm ausbauen und weiter wachsen. Dafür haben wir hier gute Möglichkeiten, auch wenn wir ein kleines Team sind. Aber genau das macht den Reiz der Aufgabe aus: Wenn wir Erfolg haben, ist es der Verdienst des gesamten Teams.



Dr. Marcel Schneider mit Hayley Cruthers (links) und Cassie Ruyle (rechts)

Wie schätzen Sie die aktuelle Lage ein und wie sehen Ihre ersten Wochen aus?

Wir müssen den Markt besser analysieren, um zu sehen wo wir Geschäfte machen können. Hierfür müssen wir unser Wissen ausbauen. Darüber konnte ich mich bereits ausführlich mit meinem Vorgänger unterhalten. Wichtig ist dabei außerdem, dass ich unser Unternehmen und das Produktportfolio besser kennenlernen. Deshalb besuche ich im April die Standorte in Bremen

und Duisburg, um wichtige Ansprechpartner zu treffen. Hilfreich ist sicher auch, dass ich an der diesjährigen TUBE teilnehme, die ich aus den Vorjahren bereits gut kenne.

Erzählen Sie uns doch noch kurz etwas über Ihren bisherigen Werdegang.

Ich habe in den Niederlanden Maschinenbau studiert und anschließend meinen Dokortitel zum Thema Laseroberflächenbearbeitung erworben. Im Jahr 2000 kam ich nach Deutschland zu einem Unternehmen

der heutigen Tata-Gruppe. Dort blieb ich bis 2008, abgesehen von einem zwei Jahre dauernden Engagement in Hongkong, und wechselte anschließend zu Vallourec. Ich habe dort den technischen Verkauf und das Qualitätsmanagement der damaligen Industriedivision geleitet. 2014 bin ich in die USA gegangen und wurde in der Industriesparte von Vallourec Verkaufsleiter für Nordamerika. Und nun bin ich hier.

Wir wünschen Ihnen weiterhin einen guten Start. Vielen Dank für das Gespräch.

Erfolgreiches Projekt für Shell Pernis

PROJEKTE

Ein besonderes Projekt haben im Dezember 2017 die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von DYLAN durchgeführt: Für das Ingenieurbüro Jacobs musste eine Hydrocracking-Einheit bei Shell Pernis in den Niederlanden ersetzt werden. Im Zuge dessen wurde das Material des Vorgängerelements, Kohlenstoff, mit einer Nickellegierung 825 ersetzt.



einem Gesamtgewicht von knapp 4,5 Tonnen erworben.

Die größte Herausforderung des Projekts war die Suche nach einer Stahlhütte, die in der Lage ist, ein 32"-T-Stück mit einer hohen Wandstärke zu produzieren. „Es war sehr schwer, einen passenden Partner zu finden“, erklärt Ruud van der Zwan, Senior Project Manager bei DYLAN. „Aber das Team und insbesondere Senior Technical Manager Paul Pikaar konnten gemeinsam mit Jacobs und Shell Pernis eine Lösung finden“, fügt er hinzu. Mit diesen wurde in enger Zusammenarbeit in Italien ein T-Stück mit einer durchschnittlichen Wandstärke von 88 Millimetern und

„Wir haben aber nicht nur dieses beeindruckende T-Stück, sondern auch andere dickwandige Produkte wie Fittings, Flansche und geschweißte Rohre für dieses Projekt geliefert“, so Ruud van der Zwan. Die DYLAN-Projektteilung setzte diesen prestigeträchtigen Auftrag gemeinsam mit Jacobs um – vollkommen reibungslos, was die Tür für weitere Projekte öffnen könnte. „Wir stehen jetzt nämlich als potenzieller Lieferant auf der Liste von Shell Pernis und seinen Zulieferanten“, erklärt Ruud van der Zwan.



Ein echter Hingucker: die Hydrocracking-Einheit für Shell Pernis

Verstärkung für die Projects-Abteilung



UNTERNEHMEN



Die BUHLMANN GRUPPE erschließt einen neuen Aufgabenbereich: Lokomotive

Die BUHLMANN GRUPPE freut sich über Verstärkung im Bereich Projects. Nach längeren Verhandlungen ist es gelungen, eine echte Bereicherung für das neu geschaffene Team Lokomotive zu gewinnen. Insbesondere die Geschäftsführung hat diese

wichtige Personalentscheidung mit großem Einsatz vorangetrieben.

„Wir freuen uns sehr, dass wir die Verpflichtung von Jim Knopf zum 1. April endlich offiziell verkünden dürfen“, lüftet Reinhard Scheller,

Chief Operations Officer, das wohlgehütete Geheimnis. „Vielen ist sicherlich noch bekannt, dass Jim Knopf lange Jahre im Bereich Automotive und Lokomotive tätig war. Er wird mit seiner Erfahrung daher eine große Bereicherung für unser Team sein“, erklärt Reinhard Scheller, der in seiner Funktion auch für den Bereich Projects zuständig ist. Für die zukünftige Ausrichtung des Lokomotive-Teams war Jim Knopf die Wunschbesetzung.

Um die Abteilung direkt mit einem größeren Segment bedienen zu können, wird Jim Knopf einen seiner engsten Mitarbeiter, Lukas, ab dem 1. Mai in die neue Abteilung einbringen. Gemeinsam haben sie in ihrer vorigen Funktion erfolgreich die Projekte „Emma“ und „Die Wilde 13“ geleitet. Jim Knopf ist bereits sehr gespannt auf seine neue Herausfor-

derung: „Da ich gern viel unterwegs bin, habe ich immer davon geträumt, in einem weltweit tätigen Unternehmen eine Abteilung aufzubauen“, erklärt er. „Dass es jetzt sogar bei der BUHLMANN GRUPPE der Bereich Lokomotive ist, freut mich umso mehr“, so Jim Knopf nach seiner Verpflichtung.

Aufgrund der hohen logistischen Anforderungen unterstützt die Abteilung Human Resources die neuen Kollegen bei ihrem Umzug von Lummerland nach Duisburg. „Wir haben uns zunächst sehr gewundert, dass Jim Knopf und Lukas ausschließlich per Zug anreisen wollten. Aber da diese tiefe, fachliche Hingabe ein tolles Zeichen ist, helfen wir den neuen Kollegen natürlich gern und freuen uns sehr auf die zukünftige Zusammenarbeit“, erklärt Ronald Speidel, Head of Human Resources.

Schwungvoll ins neue Jahr gestartet

UNTERNEHMEN



Mannheim



Bremen



Buhlmann's Bremen

Tolle Nachrichten kamen zwischen der Adventszeit und Ostern gleich von fünf Lagerstandorten der BUHLMANN GRUPPE: Zahlreiche Kolleginnen und Kollegen freuten sich über unfallfreie Tage, zusammengerechnet sogar fast 3.000 Tage am Stück.

Besonders laut fiel dabei der Jubel in Bremen aus. Im März 2018 erreichte man das Ziel von dreieinhalb unfallfreien Jahren, also 1260 Tagen. Nicht weniger glücklich zeigte sich das Mannheimer Lagerteam. Es blickte pünktlich zum

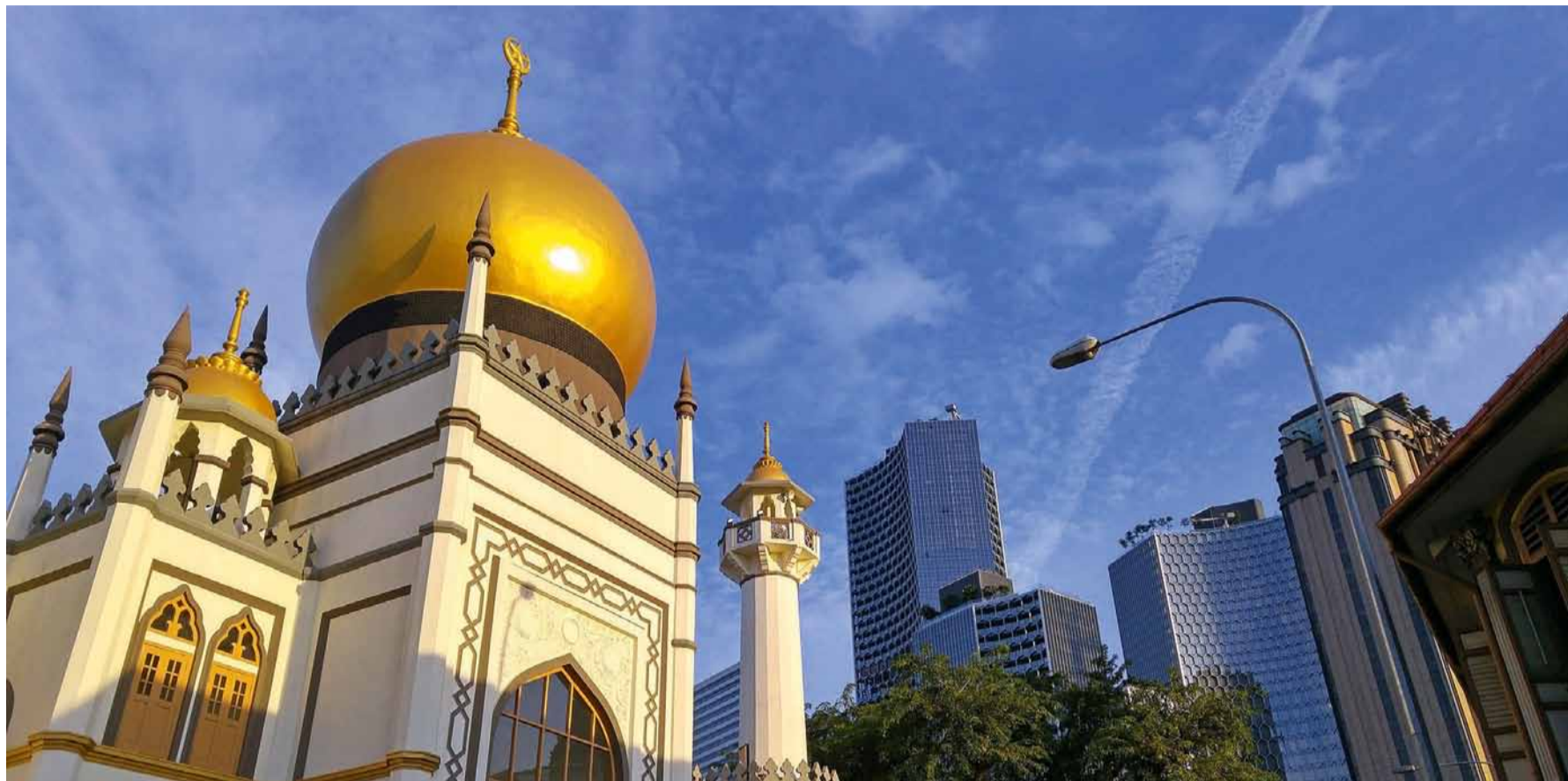
Weihnachtsfest auf mehr als 540 Tage ohne Zwischenfälle zurück und hat die nächste Stufe, 720 unfallfreie Tage, bereits fest im Visier. Die Kolleginnen und Kollegen der Mitarbeiterrestaurants in Bremen und Duisburg, die seit dem 1. Januar 2017

Teil des Prämiensystems sind, erreichten Stufe 4 und somit 360 Tage. Über 90 unfallfreie Tage freute man sich währenddessen in Burghausen und in Cadolzburg.

BUHLMANN-Standorte mal anders: Singapur

Der abwechslungsreiche Stadtstaat

UNTERNEHMEN



Ob vor der Sultan-Moschee in der Arab Street (oben), in den Supertrees (rechts) oder auf Sentosa (unten): Singapur hat viele verschiedene Gesichter.

Nach der Heimatstadt der BUHLMANN GRUPPE machen wir dieses Mal einen großen Sprung und landen 10.000 Kilometer weit entfernt im kleinsten Staat Südostasiens: in Singapur. Der Insel- und Stadtstaat ist mit einer Fläche von knapp 719 Quadratkilometern recht überschaubar, will aber in anderen Bereichen hoch hinaus: Singapur ist neben Hongkong der wichtigste Finanzplatz Asiens, eines der reichsten Länder und zählt zu den meistbesuchten Städten der Welt – und das aus gutem Grund.

Erste Aufzeichnungen zur Stadt stammen aus dem 3. Jahrhundert; das moderne Singapur fand seinen Ursprung jedoch als britische Kolonie. Ab der Mitte des 19. Jahrhunderts bauten die Kolonialherren die Wirtschaft auf. Die geografische Lage auf der Schiffsroute zwischen China und Europa half der Stadt, rasant zu einer Handelsmetropole anzuwachsen. So gewann Singapur rapide an Bedeutung als wichtiger Umschlaghafen und hat diese Stellung bis heute nicht verloren, auch nicht seit der Unabhängigkeit vom Vereinigten Königreich 1963.

Die Lage sowie die Multiethnizität, die Singapur so einmalig macht, haben den Stadtstaat für den Tourismus interessant gemacht. Auch wenn sie für viele Reisende nur ein Zwischenziel ist, hat Singapur viel zu bieten: zahlreiche Sehenswürdigkeiten, abwechslungsreiche Natur, die Vielfalt der Kulturen und gutes Essen. Um einen Überblick über die Stadt zu bekommen, eignet sich das Hotel Marina Bay Sands, das sich auf einer Halbinsel an der Meerenge Straße

von Singapur befindet. Im Jahr 2010 erst eröffnet, ist es bereits ein Wahrzeichen der Stadt. Auf den drei 55-stöckigen Hoteltürmen befindet sich in 191 Metern Höhe ein 340 Meter langer Dachgarten, der einen fantastischen Blick bietet. Wer diesen Ausblick auf besondere Art genießen will, kann dies aus dem 146 Meter langen Pool tun.

Bunte Stadt

Weiter geht es in das Getümmel der Stadt. Eliyana Amin, Administration & Accounting Coordinator bei BUHLMANN Singapore Pte. Ltd., hat uns einen Tipp gegeben: „Die Arab Street, in der sich die berühmte Sultan-Moschee befindet, lebt von ihrem Ambiente, der Atmosphäre, den Kulturen und der großen und abwechslungsreichen Auswahl an Essen und Bars“, erzählt sie. „Es ist ein großartiger Ort, um sich zu entspannen, Freunde zu treffen oder einfach nur Leute zu beobachten. Ich bin selbst fast jede Woche hier und nutze die tolle Restaurantauswahl.“ Singapur profitiert dabei von den vielen unterschiedlichen ethnischen Gruppen. Jeder Stadtteil ist so von einer anderen Kultur geprägt und hält dementsprechend ein unterschiedliches Angebot an Speisen bereit.

Kein Wunder also, dass auch Lars Effinger, Projects Manager von BUHLMANN Singapore Pte. Ltd., einen kulinarischen Tipp hat: „Mitten im Finanzzentrum befindet sich der mehr als 150 Jahre alte Markt Lau Pa Sat, auch bekannt als Hawker Market. Hier gibt es eine große Auswahl asiatischer Spezialitäten“, erklärt er.



Frisch gestärkt geht es etwas nördlicher in die Orchard Road. „Auf dieser Shoppingmeile gibt es zwar nur Marken wie Gucci und Chanel, es lohnt sich jedoch, einmal auf und ab zu laufen, um einen Eindruck zu erhalten. Vor allem an den Wochenenden verbringen viele Einheimische hier ihre Zeit, um zu sehen und gesehen zu werden“, so Lars Effinger.

Obwohl Singapur ein kleiner Stadtstaat ist, verfügt es über viele Grünflächen. Direkt am Meer liegt der beeindruckende Stadtpark Gardens by the Bay. Über 101 Hektar groß und auf künstlich aufgeschüttetem Land gelegen, ziehen besonders die sogenannten Supertrees viele Blicke auf sich. Diese baumförmigen, vertikalen Gärten sind zwischen neun und 16 Etagen hoch und mit Hängebrücken verbunden. Im bis zu 35 Meter hohen Cloud-Forest-Gewächshaus befinden sich hingegen ein in Nebel gehüllter Berg, der größte Innenwasserfall der Welt sowie Pflanzen aus dem tropischen Hochland.

Natur im urbanen Gebiet

Wer lieber die lokale Flora und Fauna erleben möchte, kann diese rund um den MacRitchie Stausee entdecken. „Es ist ein letztes Stück Regenwald in Singapur“, verrät Lars Effinger. „Hier hangeln sich noch Affen von Ast zu Ast und in den Seen schwimmen Schildkröten. Von einer 250 Meter langen Hängebrücke hat man einen fantastischen Blick durch die Baumkronen.“ Der Park und das Naturschutzgebiet rund um den Stausee liegen im Herzen der Stadt und sind beliebte Ausflugsziele für Jogger, Wassersport-enthusiasten und Naturliebhaber.

Nach dem Ausflug in den Dschungel geht es wieder ans Meer, auf die Insel Sentosa. Sie ist geprägt von zahlreichen Vergnügungsmöglichkeiten. „Ob die Universal Studios oder Madame Tussauds. Für Groß und Klein finden sich zahlreiche Attraktionen“, so Eliyana Amin. Wer nach einem langen Tag lieber entspannen will, geht an einen der drei aufgeschütteten Strände. Am Wasser gelegene Restaurants oder Beach-Bars laden zum Verweilen ein. „Wir haben in Singapur zwar nicht viele Strände, aber um ins Wasser zu gehen oder um etwas Bräune zu bekommen, ist die Insel Sentosa der perfekte Ort“, erzählt Eliyana Amin. Und während man am Strand die zahlreichen Eindrücke Revue passieren lässt, beobachtet man am Horizont die großen Schiffe, die Singapur zu dem gemacht haben, was es heute ist.



IMPRESSUM

Herausgeber

BUHLMANN Rohr-Fittings-Stahlhandel GmbH + Co. KG
Arberger Hafendamm 1
28309 Bremen

Redaktion

Malte Addiks (verantwortlich)
corporate_communications@buhlmann-group.com

Layout

ac Art Direction,
Alien Christin Hägermann

Druck

Druckhaus Humburg, Bremen

April, April. Jim Knopf fängt
leider nicht bei BUHLMANN an!

