



EIN PRODUKT DER BUHLMANN GRUPPE

DEUTSCH
1/2019

B GLOBAL

- > **NEUER GESCHÄFTSFÜHRER: DR. CHRISTIAN BAUM**
- > NEUE AUFSTELLUNG: TECHNICAL SERVICES
- > NEUE ERKENNTNISSE: GROUP MANAGEMENT MEETING
- > UND VIELES MEHR



NEU FÜR SIE:
UNSER KUNDENMAGAZIN

INHALT

- 03 EDITORIAL
04 MATHILDE BUHLMANN

06 NEUER GESCHÄFTSFÜHRER

- 08 BUHLMANN RUSSIA
09 BUHLMANN SINGAPORE

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Redaktion

Malte Addiks (verantwortlich),
Kim Laura Götz
corporate_communications@
buhlmann-group.com

Bilder und Grafiken

BUHLMANN GRUPPE,
Unsplash.com (Titel),
Pexels.com (Titel),
Numchai Lertvechakul (S. 4),
Pixabay.com (S. 14+15),
Vaios Anastasiou (S. 16)

Design und Layout

Vaios Anastasiou

Druck

müllerditzen, Bremerhaven, Deutschland

10 TECHNICAL SERVICES

- 12 JÜRGEN NEUHOFF

13 GROUP MANAGEMENT MEETING

- 14 BUHLMANN-STANDORTE MAL ANDERS
16 INFOGRAFIK: LAGER

EDITORIAL

FRISCHER WIND BEI BUHLMANN



SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

jetzt halten Sie es in den Händen: unser neues Kundenmagazin **B GLOBAL**. Intensiv hat sich unsere Abteilung Corporate Communications mit diesem Projekt beschäftigt und wir sind stolz darauf, Ihnen das finale Produkt präsentieren zu können. Wir hoffen, Ihnen gefallen das moderne Design und die neuen Darstellungsformen. Ebenfalls in neuem Glanz erstrahlt seit bereits zwei Monaten unsere Website, der wir auch ein neues Aussehen verliehen haben. Hinzu kommen eine übersichtlichere inhaltliche Gestaltung sowie eine gestiegene Benutzerfreundlichkeit. Schauen Sie doch mal vorbei: www.buhlmann-group.com

Neu ist auch, dass Dr. Christian Baum, bislang Director der Technical Business Division, unsere Führungsebene als Chief Technical Officer bereichert. Er verfügt über eine umfangreiche Fachkompetenz sowie langjährige Erfahrung im technischen Geschäftsfeld. In unserer ersten Ausgabe der **B GLOBAL** möchten wir Ihnen Dr. Christian Baum gern näher präsentieren. Vorstellen möchten wir Ihnen auch unseren neuen Geschäftsführer von BUHLMANN Russia, Sergey Naugolny, sowie Stefan Schwandt, der in Singapur zum Geschäftsführer von BUHLMANN Singapore Pte. Ltd. ernannt wurde. Ebenfalls neu ist Jürgen Neuhoff als Director der Domestic Business Division. Mehr über Hintergründe, Pläne sowie Ziele der drei Führungskräfte erfahren Sie in dieser Ausgabe.

Leider gab es in den vergangenen Monaten auch traurige Nachrichten aus der BUHLMANN GRUPPE: Meine Großmutter, unsere Unternehmensgründerin und Gesellschafterin, Mathilde Buhlmann ist am 9. Februar im Alter von 95 Jahren verstorben. Sie wird uns allen fehlen und wir werden ihr Andenken in Ehren halten. Einen Nachruf auf Mathilde Buhlmann können Sie auf den folgenden Seiten lesen.

Ihr

Jan-Oliver Buhlmann





Mit Wolfgang Huhn in Singapur



Eröffnungsfeier in Bangkok mit ihren Söhnen Bernhard (links) und Karl



Mathilde Buhmann im Austausch

WIR TRAUERN UM MATHILDE BUHLMANN

Eine Persönlichkeit mit einem herzensguten Wesen, einem Blick nach vorne und die Gabe, visionäres Handeln umzusetzen. So werden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der BUHLMANN GRUPPE die Unternehmensgründerin und Gesellschafterin Mathilde Buhlmann in Erinnerung behalten. Ihre unternehmerische Tatkraft wird ihnen auch zukünftig Vorbild bleiben.

Noch in den Wirren der Nachkriegsmonate gründete Mathilde Buhlmann mit ihrem 1989 verstorbenen Ehemann Karl August am 7. November 1945 das Unternehmen. Damit bewiesen sie Weitblick, Optimismus sowie Tatendrang und führten auf eben diese Weise die Firma, die anfangs noch unter dem Namen „Bremer Röhrenhandel“ am Markt war. Mathilde Buhlmann und ihr Mann legten damit den Grundstein, um aus einem regionalen norddeutschen Händler ein weltweit agierendes Handelshaus für Stahlrohre und Rohrverbindungsteile zu entwickeln. Gemeinsam wurden sie zu einem Vorbild für gelebte Familienkultur in der Unternehmenslandschaft. Mathilde Buhlmann blieb dem Unternehmen im Tagesgeschäft noch lange erhalten und stand der BUHLMANN GRUPPE anschließend weiter als Gesellschafterin zur Seite. Am 9. Februar ist sie im Alter von 95 Jahren verstorben.

DR. CHRISTIAN BAUM ZUM NEUEN GESCHÄFTSFÜHRER ERNANNT

MEHR FOKUS AUF TECHNIK UND QUALITÄT



Zum 1. März hat die BUHLMANN GRUPPE ihr technisches Geschäftsfeld verstärkt. Mit Dr. Christian Baum wurde ein zusätzlicher Geschäftsführer als Chief Technical Officer ernannt, der über umfangreiche Fachkompetenz sowie langjährige Erfahrungen verfügt. Wer er ist und wie er sein vielseitiges theoretisches und praktisches Wissen in seine neue Funktion einbringt, möchten wir Ihnen gern vorstellen.

Nach seinem Abitur begann Dr. Christian Baum zunächst eine Ausbildung als Technischer Zeichner und erfüllte sich anschließend den Wunsch, Maschinenbau zu studieren. Direkt nach seinem Abschluss als Diplom-Ingenieur an der Universität Duisburg im Jahr 2000 begann er als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Werkstofftechnik mit dem erklärten Ziel, zu promovieren. Vier Jahre forschte und arbeitete er an seiner Dissertation, ehe es ihn 2005 in die freie Wirtschaft zog. Als Prokurist bei einem vorwiegend auf den Stahlhandel ausgerichteten Werkstoffprüfdienstleister sammelte er in den folgenden Jahren einschlägige Erfahrungen.

Im Jahr 2006 schloss Dr. Christian Baum dann nebenberuflich sein Promotionsverfahren mit der Disputation ab.

Erste Eindrücke von BUHLMANN

Im Jahr 2008 wurde er dann zum Geschäftsführer des Werkstoffprüfdienstleisters bestellt und erweiterte mit seinem Geschäftsführerkollegen in der Folge die Geschäftsfelder, beispielsweise um die industrielle Computertomografie sowie die digitale Radiografie. Die Welt des Stahls, die er über Jahre kennen- und schätzen lernte, hat ihn aber nie wieder losgelassen. „Allgemein hin mag man denken, die Stahlbranche sei etwas eingestaubt. Dabei ist sie im Hinblick auf die Produkte, Werkstoffe und Einsatzgebiete extrem vielseitig, komplex und dadurch nie langweilig. Außerdem ist unsere Branche schon wie eine eigene kleine Welt, in der man sich sehr wohlfühlen kann“, erklärt Dr. Christian Baum seine Leidenschaft für die Stahlwelt. Er erinnert sich auch an seinen jetzigen Arbeitgeber: „BUHLMANN war damals einer unserer größten Kunden. Daher hatte ich bereits viele Berührungspunkte und eine gute Zusammenarbeit erlebt. So sah ich auch, dass BUHLMANN ein Unternehmen ist, das nicht nur global wächst und einen langfristigen Plan hat, sondern auch für Professionalität und Qualität steht.“

Deshalb war für Dr. Christian Baum schnell klar, dass er der Stahlbranche nur bei BUHLMANN erhalten bleiben wollte, und so wechselte er Anfang 2011 als Technischer Leiter zur Unternehmensgruppe. „Am Anfang gab es noch keine Bereiche und wir waren eine relativ kleine Truppe mit den Abteilungen Quality Assurance und Quality, Environment, Health and Safety“, blickt er zurück. Schnell wuchsen jedoch seine Abteilungen und damit auch seine Verantwortung. Im Laufe der Zeit wurden ihm dann weitere Abteilungen wie Logistics, Warehouse oder Technical Services unterstellt. Gerade Letzterer wurde über die Jahre gestärkt und ausgebaut. „Dabei hat mir die relativ flache und agile Unternehmensstruktur super geholfen. Und wenn man bei BUHLMANN bereit ist, Verantwortung zu übernehmen, und eigeninitiativ Ideen vorschlägt, erhält man auch das Vertrauen, diese umzusetzen“, so Dr. Christian Baum. Mit der Einführung der neuen Bereichsstruktur wurde er Bereichsleiter.



B GLOBAL // Herr Dr. Baum, herzlichen Glückwunsch zu Ihrer neuen Funktion als Chief Technical Officer. Welche Ziele und Pläne verfolgen Sie zukünftig in dieser Position?

Dr. Christian Baum // *Vielen Dank. Zunächst halte ich es für sehr wichtig, um nicht zu sagen alternativlos, dass wir die Digitalisierung und Automatisierung in der BUHLMANN GRUPPE weiter vorantreiben, um auch weiterhin unsere Marktführerschaft zu festigen und auszubauen. Dazu zählt natürlich auch, dass wir nicht nachlassen dürfen, die Bedürfnisse unserer Kunden wahrzunehmen. Aus meiner vorigen Funktion als Bereichsleiter, die ich weiter in Personalunion ausübe, nehme ich die offene und interdisziplinäre Zusammenarbeit im Team mit, um unseren internen und externen Kunden die benötigte Unterstützung zu bieten.*

Welchen Einfluss wird Ihr fachlicher Hintergrund auf die Geschäftsführung haben?

Unsere Geschäftsführung ist im Vertriebs- und Finanzbereich sehr gut aufgestellt. Mit mir nehmen wir die Themen Technik und Qualität noch weiter in den Fokus. Sowohl intern als auch extern wollen wir damit unser Profil schärfen, um noch stärker als modernes und zukunftsorientiertes Unternehmen wahrgenommen zu werden und den unterschiedlichsten Kundenanforderungen Rechnung zu tragen.

Welche Vorteile ergeben sich für unsere Kunden zukünftig durch Ihre neue Funktion?

Für unsere Kunden ist es schon ein deutliches Signal, dass BUHLMANN als Premium-Handelshaus einen technischen Geschäftsführer hat. Die Entwicklung zeigt, dass Qualität und Technik, moderne Supply-Chain-Konzepte sowie individuelle Lager- und Logistiklösungen immer wichtiger geworden sind. Darauf werden wir uns zukünftig noch mehr fokussieren. Dies wird für unsere Kunden auch noch sichtbar werden, als es ohnehin schon war. Sie sollen schließlich von unseren Top-Produkten und deren herausragender Qualität profitieren.

Herr Dr. Baum, vielen Dank für das Gespräch.





Von links nach rechts: Andreas Gutjahr (Senior Team Manager), Yulia Yaroslavtseva (Sales Manager BUHLMANN RUS), Christian Dörner (Director International Sales Division), Sergey Naugolny (General Manager BUHLMANN RUS), Aleksandr Mironov (Project Manager BUHLMANN RUS)

NEUER MANAGING DIRECTOR IN RUSSLAND

Seit dem 1. März ist Sergey Naugolny neuer Geschäftsführer bei BUHLMANN Russia. In Russland ist er kein unbekanntes Gesicht in der Stahlbranche. Mit seiner Erfahrung und einem zum Teil komplett neuen Team will er das Tochterunternehmen der BUHLMANN GRUPPE wieder voranbringen.

Sergey Naugolnys Kompetenzen liegen vor allem bei seinen Kenntnissen über die Stahlrohrindustrie. Diese hat er nicht durch Zufall erlangt: In der Vergangenheit arbeitete er als Commercial Director für den italienischen Fittinghersteller O.M.R., der für BUHLMANN Russia immer ein wichtiger Lieferant war. „Durch meine Arbeit bei O.M.R. kenne ich die BUHLMANN GRUPPE schon recht gut und mich hat es immer gereizt, bei einem Premium-Lagerhalter zu arbeiten“, erklärt Sergey Naugolny. „Außerdem kann ich meine internationale Branchenerfahrung einbringen und aus dem Vollen schöpfen. Mit einem Lager dieser Größenordnung kann man sehr flexibel und präsent auf dem Markt agieren.“ Die Stärken von Sergey Naugolny als Managing Director sind somit klar: internationale Erfahrung sowie Kenntnisse der Branche und Hersteller.

SPEED-INTERVIEW MIT ...

SERGEY NAUGOLNY

Ich habe mich dazu entschieden in der Stahlbranche zu arbeiten, weil ...

... ich bereits durch mein Studium zum Ingenieur und Physiker mit Schwerpunkt Robotics an die Branche herangeführt wurde.

Mein Team ist ...

... eine gute Ergänzung zu meinen Kompetenzen, weshalb wir sehr breit aufgestellt sind.

Am meisten freue ich mich in meiner neuen Position auf ...

... das neue Team. Es ist eine große Freude meine eigene Mannschaft zusammenstellen zu können. Ich bin davon überzeugt, dass wir gute Arbeit leisten werden.

Meine Pläne für die Zukunft bei BUHLMANN Russia ...

... sind realistisch. Ich möchte den Umsatz steigern und die Kundenzufriedenheit auf die nächste Stufe bringen.

VOM AUSZUBILDENDEN ZUM GESCHÄFTSFÜHRER

Nicht nur bei BUHLMANN Russia gibt es Neuigkeiten (siehe linke Seite), auch in Singapur wird ein neuer Weg eingeschlagen: Nach 18 Jahren im Unternehmen ist Stefan Schwandt seit dem 1. März neuer Geschäftsführer von BUHLMANN Singapur.

Bereits 2001 begann seine Karriere bei der BUHLMANN GRUPPE mit einer Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann am Standort Bremen. Nach einem kurzen Abstecher in den Export zog er im Januar 2006 nach Bangkok, um dort den asiatischen Markt weiter zu fördern. Wieder zwei Jahre später baute Stefan Schwandt gemeinsam mit Beate Huhn, heute Senior Manager Reporting & Controlling, und Wolfgang Huhn, heute Chief Operations Officer, den Standort in Singapur auf. Dabei stand die Präsenz der BUHLMANN GRUPPE mit einem Lager vor Ort im Fokus. Seit Februar 2018 übernimmt Stefan Schwandt die Rolle des Geschäftsführers der BUHLMANN Thailand Ltd. Zusätzlich ist er nun für BUHLMANN Singapur zuständig. „Mit beiden Standorten decken wir 15 verschiedene Länder ab, die wiederum in ihren Kulturen und wirtschaftlichen Stärken sowie Schwächen nicht unterschiedlicher sein könnten. Singapur bietet dafür einen guten Ausgangspunkt, weil die Metropole den asiatischen Raum und den Westen vereint“, erklärt Stefan Schwandt.

Seit elf Jahren lebt der gebürtige Rosstocker in Singapur. „Singapur ist eine harmonische und multikulturelle Nation, was das Leben in allen Aspekten spannend und abwechslungsreich macht. Das Land verbindet außerdem vieles der asiatischen Kulturen mit einer relativ westlich angehauchten Umgebung“, sagt Stefan Schwandt

begeistert. Wie das Land selbst besteht auch das Team bei BUHLMANN Singapur aus Kolleginnen und Kollegen unterschiedlichster Kulturen, Religionen sowie Sprachen.

Mit Kooperationen zum Erfolg

Damit BUHLMANN in allen Ländern präsent sein kann, gibt es seit zwei Jahren eine Kooperation mit C. Melchers GmbH & Co. KG. Dabei wurde eine Zusammenarbeit in den Ländern vereinbart, in denen BUHLMANN bis dato nicht vertreten war, C. Melchers aber bereits eine bestehende Infrastruktur hat. So wurden zunächst Vietnam, Myanmar, Kambodscha und Sri Lanka als Zielmärkte definiert. „Die Firma Melchers hat ein sehr großes Netzwerk und ist in vielen Ländern auch als Agent für Ventile und andere Produkte aus unserer Branche tätig. Diesen Zugang zu den Großkunden können wir nutzen, um mit unseren Rohren, Fittings und Flansche eine One-Stop-Lösung für die Kunden zu kreieren“, erklärt Stefan Schwandt. Die Kooperation ist für BUHLMANN enorm wichtig, da der asiatische Markt extrem kontaktintensiv ist, sodass eine ständige Präsenz beim Kunden nahezu Pflicht

SPEED-INTERVIEW MIT ...

STEFAN SCHWANDT

Ich habe mich dazu entschieden in der Stahlbranche zu arbeiten, weil ...

... BUHLMANN mir damals die interessanteste Ausbildungsmöglichkeit gegeben hat.

Mein Team ist ...

... für mich unheimlich wichtig, da wir nur zusammen erfolgreich sein können.

Am meisten freue ich mich in meiner neuen Position auf ...

... die neuen Herausforderungen.

Meine Pläne für die Zukunft bei BUHLMANN Singapur ...

... haben es in sich! 😊

ist. Mit C. Melchers kann BUHLMANN Singapur das existierende Netzwerk nutzen, um in Zukunft noch näher am Kunden zu sein.

Das Team von BUHLMANN Singapur, rund um Stefan Schwandt (hintere Reihe, dritter von rechts)



DIE SEGEL WERDEN NEU GESETZT



Im Bereich Technical Services werden seit einigen Wochen neue Wege eingeschlagen. Seit dem 1. Dezember 2018 ist Anil Dagdeviren und seit dem 1. Februar Christoph Eyl Teil des Technical Services. Sie unterstützen Dr. Axel Willauschus bis zu seinem Ruhestand im Juli.

„Die BUHLMANN GRUPPE und ich sind Dr. Axel Willauschus sehr dankbar für seine Arbeit und die jahrelange Treue zum Unternehmen. Wir freuen uns, dass er nach seinem Austritt auf freiberuflicher Basis für uns als Berater tätig sein wird. Durch die Eintritte von Anil Dagdeviren und Christoph Eyl werden wir weiterhin ein Team an Bord haben, das auf höchster Qualität arbeitet“, sagt Dr. Christian Baum, Director Technical Business Division und neuer Chief Technical Officer. Wer die drei sind, was sie bei der BUHLMANN GRUPPE machen und warum der Bereich Technical Services so wichtig ist, stellen wir Ihnen hier vor.



WAS MACHT EIGENTLICH TECHNICAL SERVICES?

Technical Services steht dem Vertrieb bei jeder technischer Fragestellung zur Seite und unterstützt dabei, verschiedene Projekte abzuwickeln. Darüber hinaus werden Kundenspezifikationen überprüft und Zusammenfassungen aller Anforderungen an das Lagermaterial gemäß den Lieferantenbestellungen erstellt. Bei Abnahmen durch Inspektionsgesellschaften in den Lagern und bei den Produzenten sind die Kolleginnen und Kollegen des Technical Services vor Ort. Dadurch können sogenannte Nonconformities vor der Auslieferung gefunden und nachgebessert werden. Während der Planungsphase eines Projekts steht der Technical Service den Verkäuferinnen und Verkäufern sowie den Kundinnen und Kunden zur Seite und überarbeitet die Spezifikationen eines Auftrags im Vorfeld. So können nicht realisierbare Vorgaben erst gar nicht in die offizielle technische Ausschreibung geraten.



ANIL DAGDEVIREN

Manager Technical Services

Zusätzlichen frischen Wind ins Team bringt Anil Dagdeviren. Der 26-Jährige schloss im April 2018 sein Masterstudium in Maschinenbau mit Schwerpunkt Product Engineering ab. Stahlerzeugnisse und der industrielle Einsatz der Produkte faszinieren den gebürtigen Duisburger schon seit Beginn seines Studiums. Im Rahmen eines Fachpraktikums bei der TÜV-Nord Material Testing GmbH (heute: MT Laboratories) konnte Anil Dagdeviren das Unternehmen BUHLMANN erstmals kennenlernen. „Ich freue mich darauf, die technisch anspruchsvollen Aufgaben und Projekte zu begleiten und zu unterstützen. Das technische Fachwissen von BUHLMANN ist in diesem Zusammenhang sehr beeindruckend“, erklärt Anil Dagdeviren. Für die Zukunft erhoffe er sich, dass er Themen wie die Digitalisierung von Arbeitsprozessen sowie die Absicherung und Bereitstellung des unternehmensspezifischen Wissen begleiten und vorantreiben darf.



CHRISTOPH EYL

Senior Manager Technical Services

Seit mehr als 25 Jahren ist Christoph Eyl in der Stahlindustrie zu Hause. Angefangen hat seine Karriere in der Qualitätsstelle bei einem Hersteller von Behälterbauteilen. Danach nahm er sowohl technische als auch kaufmännische Aufgaben bei verschiedenen Projekthändlern wahr. Die meisten Unternehmen hatten dabei ihren Schwerpunkt beim chemischen sowie petrochemischen Anlagen- und Kraftwerksbau. „Die Projekte bei der BUHLMANN GRUPPE sind technisch sehr anspruchsvoll und bieten mir Aufgaben, an denen ich schon immer mal arbeiten wollte. Daraus ergibt sich immer wieder die Möglichkeit, mein persönliches Wissen weiter auszubauen. Meine eigenen Erfahrungen im Stahlhandel und insbesondere im Projektgeschäft gebe ich gerne weiter. Ich hoffe dabei auf einen regen Austausch mit meinen Kolleginnen und Kollegen“, erklärt Christoph Eyl seine Entscheidung, bei BUHLMANN zu arbeiten.

DR. AXEL WILLAUSCHUS

Senior Manager Technical Services

Im Jahr 2006 fing Dr. Axel Willauschus bei der BUHLMANN GRUPPE an, im Juni 2019 endet seine Zeit im Unternehmen. Wir haben mit ihm gesprochen und ihn gebeten, auf seine gemeinsamen Jahre mit BUHLMANN zurückzublicken.

Mein größter Erfolg

Die wesentliche Aufgabe der vergangenen sechs Jahre war der Aufbau und die Erweiterung der Abteilung Technical Services. Mit Zunahme des Projektgeschäfts bei BUHLMANN haben die breitere, technische Unterstützung des Vertriebs und der Kundinnen und Kunden eine immer größere Bedeutung bekommen.

Meine Pläne für den Ruhestand

Ich habe mich gründlich darauf vorbereitet. Zum In-die-Ecke-Setzen fühle ich mich noch zu fit. Ich mache mich als

Berater für technische Fragen rund um das Rohr selbständig und werde auch weiterhin für BUHLMANN tätig sein. Gleichzeitig schreibe ich ein drittes technisches Buch über den Vergleich von Regelungen der DGRL und des ASME-Codes. Dieses soll zum Kraftwerkskongress 2020 in Dresden erscheinen. Außerdem werde ich zum Wintersemester 2020/2021 an der Technischen Universität Dresden ein Seminar für angehende Fachkräfte geben. Mein Ziel ist, diese besser vorbereitet in den Berufsalltag zu schicken.



Meine Wünsche für die Zukunft der BUHLMANN GRUPPE

Ich wünsche dem Unternehmen, dass es wie bisher Veränderungen der Märkte zeitnah erkennt und sich immer schnell genug darauf ausrichtet. Dabei soll das Unternehmen als Trendsetter immer vorne dabei sein.

DOMESTIC SALES UNTER NEUER FÜHRUNG



Jürgen Neuhoff ist seit dem 1. Februar neuer Director Domestic Sales. Der gebürtige Kölner kann bereits auf 26 Jahre Erfahrung in der Stahlbranche zurückblicken. Was Jürgen Neuhoff viele Jahre in Moskau gemacht, warum er sich für die BUHLMANN GRUPPE als Arbeitgeber entschieden und welche Pläne und Ziele er in seiner neuen Position hat, verriet er uns in einem Interview.

GLOBAL // Herr Neuhoff, wie sahen Ihre Anfänge in der Stahlbranche aus?

Jürgen Neuhoff // Die ersten Jahre nach meinem Russisch-Studium habe ich bei einem Handelsunternehmen im Raum Düsseldorf verbracht, das Stahlrohre und -produkte in die Länder der ehemaligen Sowjetunion exportiert hat. Die vergangenen zwölf Jahre war ich bei Vallourec, davon die ersten fünf Jahre in Moskau. Dort habe ich das Vertriebsbüro von Vallourec aufgebaut. Sicherlich die aufregendste Zeit in meinem Lebenslauf.

Warum haben Sie sich für die BUHLMANN GRUPPE als Arbeitgeber entschieden?

Der erste Kontakt mit BUHLMANN entstand 2015 als ich bei Vallourec die Vertriebsleitung für die europäischen Kundinnen und Kunden übernommen habe. Damals war ich der Key Account Manager für die BUHLMANN GRUPPE. In dieser Zeit konnte ich bereits das Premium-Handelshaus und einige meiner jetzigen neuen Kolleginnen und Kollegen kennenlernen. Diese Erfahrung sowie die Chance, von einem krisengeschüttelten Konzern in ein dynamisches Familienunternehmen wechseln zu können, haben mir die Entscheidung für BUHLMANN relativ einfach gemacht.

Womit können Sie sich bei BUHLMANN besonders identifizieren?

Direkt in den ersten Tagen wurden mir die Leitsätze des Unternehmens präsentiert. Schon der erste davon: „Gegenseitiges

Vertrauen ist die Basis unseres Erfolges“, hat mich ganz besonders angesprochen, denn er beinhaltet auch den Grundsatz einer offenen, direkten und aufrichtigen Kommunikation.

Als neuer Director Domestic Sales fallen viele Aufgaben in Ihren Bereich. Worauf freuen Sie sich in dieser Position am meisten und mit welchen Herausforderungen werden Sie zu kämpfen haben?

Ich freue mich auf das viele Neue, das mich bei BUHLMANN erwartet. Vor allem die Menschen, wie der neue Kreis von Kolleginnen und Kollegen, aber auch die Kontakte auf Seite der Kunden- und Lieferantenunternehmen. Ich muss so schnell wie möglich die BUHLMANN-Sprache lernen. Das heißt reinkommen in die neue Materie: Wer ist wer, wer macht was, wo liegen die Herausforderungen und Potenziale, damit ich so bald wie möglich vom Zuhörer zum Akteur werden kann.

Welche Ziele und Pläne haben Sie für Domestic Sales?

Der Bereich Domestic Sales ist einer der Kernbereiche der gesamten Gruppe, der ein sehr erfolgreiches letztes Geschäftsjahr hatte. Diese Position möchte ich zusammen mit meinen Teams gerne verteidigen und ausbauen. Ich hoffe darauf, dass wir durch kontinuierliche Verbesserungen und Innovationen auch weiterhin der Problemlöser Nummer Eins für unsere Kundinnen und Kunden bleiben.

1

GLOBALES NETZWERK

Einen direkten Austausch in großer Runde zwischen allen globalen Führungskräften hat es noch nie gegeben. Beim Group Management Meeting haben sich viele Teilnehmerinnen und Teilnehmer das erste Mal persönlich getroffen. Das schweißt enger zusammen und hilft, weltweit gemeinsam Lösungen zu finden und Synergien zu schöpfen.

2

OFFENHEIT UND KRITISCHER AUSTAUSCH

Bei BUHLMANN wird intern wie extern offen kommuniziert. Diese Maxime hat sich auch im Group Management Meeting bei zahlreichen konstruktiven Dialogen wieder gezeigt. Darüber hinaus waren alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer offen für die abwechslungsreichen Vorträge und verfolgten diese mit großem Interesse.

GROUP MANAGEMENT MEETING

DIE TOP-5- IMPULSE

Alle Führungskräfte der BUHLMANN GRUPPE in einem Raum: So sah das Szenario Ende Januar im Düsseldorfer Van der Valk Airport Hotel aus, als sich erstmals über 40 Personen zum ersten Group Management Meeting der BUHLMANN-Geschichte trafen. Geschäftsführer, Bereichsleiter, Head of's oder Direktoren der Töchtergesellschaften: Sie alle tauschten sich drei arbeitsintensive Tage lang über verschiedene Themen aus. Aber was haben alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer neben den Inhalten der Vorträge mitgenommen? Wir zeigen die fünf wichtigsten Impulse des ersten Group Management Meetings für unsere Führungskräfte:

3

BESSERES VERSTÄNDNIS

In großer wie auch kleiner Runde wurde deutlich, wo warum wie agiert wird, sei es beispielsweise aufgrund des Gesetzgebers oder landestypischen Gepflogenheiten. Das Meeting hat dazu beigetragen, dass alle Beteiligten andere Betrachtungsweisen einnehmen konnten.

4

WIR- GEFÜHL

Ob bei Vorträgen, gemeinsamen Mahlzeiten oder auf der Bowlingbahn: Der intensive und persönliche Austausch hat alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer enger zusammenwachsen lassen. Die globale Stärke der BUHLMANN GRUPPE ist vielen so noch einmal vor Augen geführt worden.

5

VIEL ERFAHRUNG

Präsentationen aus allen Bereichen haben deutlich gemacht: In BUHLMANN steckt viel, aber auch sehr unterschiedliches Know-how. Gebündelt lässt es die Unternehmensgruppe stark und vielseitig dastehen. Davon profitieren am Ende auch die Kundinnen und Kunden.



BUHLMANN-STANDORTE MAL ANDERS: DUISBURG

DIE STADT VON WASSER UND FEUER

Wasser und Feuer – diese zwei Elemente haben Duisburg seit jeher geprägt. Schifffahrt und Stahlkocher haben der Stadt ihren Stempel aufgedrückt und tun es weiterhin: Hier befindet sich der größte Binnenhafen Europas und einer der wichtigsten Stahlstandorte. Nicht ohne Grund hat die BUHLMANN GRUPPE hier auch ihren größten Lagerstandort. Viele Abteilungen haben dort ebenfalls ihre Heimat, weshalb es längst überfällig war, einen genaueren Blick auf die Stadt an Rhein und Ruhr zu werfen.

Samstagmorgen, Logistikzentrum logport I im Stadtteil Rheinhausen: Die Sonne strahlt und wird von den zahlreichen Hallen reflektiert. Mittendrin, am BUHLMANN-Standort, treffen wir uns mit Marc Wolligandt, Quality Assurance Coordinator, der uns seine Stadt zeigen will. Er klärt uns direkt über die Besonderheit des Unternehmensstandortes auf: „Auf dem Gebiet des logport I, das

371 Fußballfelder groß ist, war früher das Krupp-Stahlwerk, das zu Hochzeiten 16.000 Menschen Arbeit bot. Einige Spuren des Werks sind heute noch zu sehen, beispielsweise die Villen der leitenden Angestellten in Bliersheim oder das alte Werktor“, erklärt er. Man spürt sein Interesse für die Industriegeschichte seiner Stadt und auch eine besondere Verbundenheit zum Standort: „Mein Großvater war über 30 Jahre lang bei Krupp als Dreher beschäftigt. Also genau auf dem Gelände, auf dem ich jetzt auch seit fast 13 Jahren arbeite. Das macht mich ein wenig stolz.“

Partielle Renaturalisierung

Wir reisen weiter zu einem der Besucherhighlights der Stadt. Es geht über den Rhein, quer durch die Stadt und über die Ruhr zum Landschaftspark Duisburg-Nord. Hier wartet bereits Horst-Uwe Tröger, Procurement Manager, auf uns. Gemeinsam mit ihm und Marc Wolligandt erkunden wir das

180 Hektar große Gebiet, das sich um ein stillgelegtes Hüttenwerk erstreckt: 1994 wurde der Park eröffnet, neun Jahre nach Stilllegung des Werkes. Seitdem erhielt er zahlreiche Preise und gilt laut britischer Tageszeitung The Guardian als einer der zehn besten Stadtparks. „Die Grundidee des Parks war, existierende Industriebauten zu erhalten und in das Parkkonzept einfließen zu lassen“, erklärt Horst-Uwe Tröger. So können die jährlich eine Millionen Besucherinnen und Besucher im mit 20.000 Kubikmeter Wasser gefüllten Gasometer Tauchen trainieren, in der Erzbunkeranlage im alpinen Klettergarten verschiedene Schwierigkeitsgerade testen oder vom Hochhofen 5 die Aussicht aus 70 Metern Höhe genießen. „Aber auch zum Wandern, Radfahren oder Genießen der Natur, die sich hier wieder ausgebreitet hat, eignet sich der Park“, so Horst-Uwe Tröger. Hinzu kommen zahlreiche kulturelle Angebote wie Sommer-Open-Air-Kinos oder Theater-



Im Landschaftspark finden sich viele Spuren vergangener Tage



Bietet beim Sonnenuntergang einen tollen Ausblick: Tiger and Turtle

aufführungen. Wir genießen die letzten Sonnenstunden und bei Einbruch der Dunkelheit die Lichtinstallationen, die das Hüttenwerk in ein faszinierendes Meer aus Licht und Farbe verwandelt.

Nachdem wir am ersten Tag den Spuren des Elements Feuer gefolgt sind, richten sich unsere Blicke jetzt auf das Wasser. Wir treffen uns mit Ramona Jama, Central Offices Coordinator und Ausbilderin am BUHLMANN-Standort. Gemeinsam steigen wir am Schwanentor auf eines der Ausflugsboote. Während einer Haf Rundfahrt erkunden wir den großen Binnenhafen. Wir sehen auf zehn Quadratkilometern und in 22 Hafenbecken imposante Schiffe, riesige Lagerhallen und beeindruckende Hafenanlagen. Zurück am Abfahrtsort nimmt uns Ramona Jama mit zum wenige Meter entfernten Innenhafen. Wo früher massenhaft Getreide umgeschlagen wurde, befinden sich heute eindrucksvolle Museen, moderne

Architektur, ein Yachthafen und dazwischen Schwäne und Kormorane. „Die umliegenden Restaurants und Bars laden mit ihren kulinarischen Köstlichkeiten zum Verweilen ein. Hier befindet sich auch das Restaurant Faktorei, in dem letztes Jahr unsere Weihnachtsfeier stattfand“, erzählt sie.

Begehbare Achterbahn

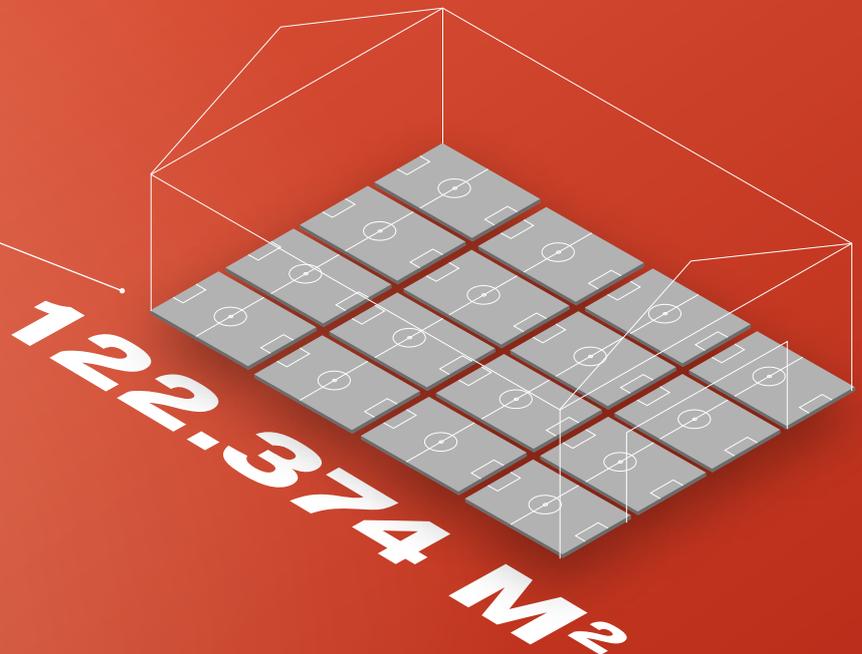
Nach einer entspannten Mittagspause direkt am Hafenbecken geht es mit Ramona Jama in die südlichen Stadtteile, wo wir uns mit Marc Wolligandt an der Sechs-Seen-Platte verabredet haben. Das beliebte Naherholungsgebiet umfasst 283 Hektar und hat neben den namensgebenden sechs Seen viele Freizeitmöglichkeiten: ein Schwimmbad, Reitpfade, Spielplätze und 25 Kilometer Spazierwege. Wer die Erholung vom Stadtleben sucht, ist hier genau richtig. „Sportlich Aktive können hier laufen oder radfahren, angeln, tauchen oder Segelboot fahren“, erzählt Marc

Wolligandt. Wer das Naturparadies in Gänze sehen möchte, sollte vom 22 Meter hohen Aussichtsturm einen Ausblick wagen. Wir wollen aber auf eine andere Aussichtsplattform, daher lautet unser neues Ziel: Tiger and Turtle – Magic Mountain. „Die Großskulptur steht auf der Schlackedeponie einer ehemaligen Zinkhütte und ist einer Achterbahn nachempfunden“, erklärt Ramona Jama. Die Skulptur ist mittlerweile eines der am meisten fotografierten Motive in der Stadt und somit zu einem neuen Wahrzeichen geworden. Bis auf den Looping kann die Skulptur vollständig begangen werden. Wir erklimmen den höchstmöglichen erreichbaren Punkt und schauen über den Rhein Richtung Westen. Hier bekommen wir im Sonnenuntergang einen fantastischen Ausblick und erspüren den Ausgangspunkt unseres Ausfluges: den BUHLMANN-Standort im Stadtteil Rheinhausen.

DIE BUHLMANN GRUPPE HAT WELTWEIT NEUN LAGERSTANDORTE

WIR ZEIGEN IHNEN DIESE EINMAL ANDERS:

Knapp 17 Fußballfelder: Die Gesamtfläche aller unserer neun Läger.



350 asiatische Elefantenkühe: Sie stellen ungefähr das Gewicht dar, welches unser Automatisches Kleinteilelager-System in Duisburg an Material lagern kann.

Von Oslo (Norwegen) nach Kapstadt (Südafrika): Dies ist die Luftlinie, die unsere sieben autark agierenden Roboter im Automatischen Kleinteilelager-System bislang gemeinsam zurückgelegt haben.

