



EIN PRODUKT DER BUHLMANN GRUPPE

DEUTSCH

2021

BGLOBAL

- > DIGITALISIERT: DER BUHLMANN PORT
- > AUTOMATISIERT: NEUES ROHRLAGER FÜR DUISBURG
- > WIEDERGESEHEN: MADE IN STEEL



AUSGEZEICHNET:
JAN OLIVER BUHLMANN IST
BREMER UNTERNEHMER DES JAHRES

INHALT

03 EDITORIAL

**04 BREMER UNTERNEHMER
DES JAHRES:
JAN-OLIVER BUHLMANN**

**06 NEUER DIGITALER BUHLMANN
SHOWROOM: WILLKOMMEN IM PORT**

09 STAINLESS STEEL IM BUHLMANN SORTIMENT

**10 BAUBEGINN IN DUISBURG:
MICHAEL THÖLKEN ÜBER
DAS AUTOMATISCHE ROHRLAGER**

**12 DIE ERSTE MESSE SEIT
DER PANDEMIE: BUHLMANN AUF
DER MADE IN STEEL IN MAILAND**

14 STANDORTE MAL ANDERS:
EIN BESUCH BEI DYLAN UK IN ENGLAND

16 ER GEHT, ABER NICHT SO GANZ:
REINHARD SCHELLER VERLÄSST DIE GESCHÄFTSFÜHRUNG

18 INFOGRAFIK: DAS ARL IN ZAHLEN

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Redaktion

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

Bilder und Grafiken

BUHLMANN GRUPPE,
Sparkasse Bremen,
Karsten Klama,
Fehr Lagerlogistik,
Stevie Schulze, Unsplash,
Gabriele Wiesenhavern

Satz und Layout

Katrin Schumann

EDITORIAL

UPDATE AUS DER BUHLMANN-WELT



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

da wir unser Kundenmagazin pandemiebedingt für einige Zeit nicht veröffentlicht haben, freuen wir uns, Ihnen mit dieser **B GLOBAL** ein Update zu unseren Aktivitäten liefern zu können. Wir haben uns für eine digitale Veröffentlichung entschieden, da wir so auch die Menschen erreichen können, die im Homeoffice arbeiten und Drucksachen derzeit nicht erhalten würden.

Einige aktuelle Entwicklungen in der BUHLMANN GRUPPE haben Sie vielleicht bereits durch den Besuch unseres neuen digitalen Showrooms, dem Port, erfahren. Warum und wie wir dieses besondere Projekt umgesetzt haben, möchten wir Ihnen in diesem Magazin erklären – mit vielen Hintergrundinformation zum virtuellen Unternehmensrundgang, den Sie unter www.Buhlmann-Port.com erleben können.

Eine besondere Ehre wurde mir im letzten September zuteil: die Auszeichnung zum Bremer Unternehmer des

Jahres 2021. Natürlich möchte ich mich dafür auch bei Ihnen bedanken – gute, verlässliche und vertrauensvolle Beziehungen zu Kunden und Partnern sind das Fundament für den erfolgreichen Weg, den wir weiterhin gemeinsam mit Ihnen gehen wollen.

Abschließend möchte ich es nicht versäumen, Ihnen und Ihren Familien im Namen der gesamten BUHLMANN GRUPPE ein schönes Weihnachtsfest und einen guten Rutsch zu wünschen. Wir freuen uns auf Sie in 2022 – hoffentlich nicht ausschließlich digital, sondern auch nach Möglichkeit wieder in Person.

Ihr

Jan-Oliver Buhlmann

JAN-OLIVER BUHLMANN ERHÄLT AUSZEICHNUNG

„Es ist nicht nur meine Person, die damit ausgezeichnet wird“, sagte Jan-Oliver Buhlmann bei der Verleihung des Bremer Unternehmerpreises des Jahres, der zufällig die Form eines Schiffssteuerrads hat. „Es ist auch die hervorragende Zusammenarbeit aller Mitarbeitenden untereinander sowie die mit allen Kunden und Partnern, die ein Unternehmen aus der Masse heraushebt“. Und ja, er ist sehr stolz darauf, zum Bremer Unternehmer des Jahres 2021 gewählt worden zu sein.



✓ V. l. n. r.: Klaus Windheuser, Mitglied des Vorstandes Sparkasse Bremen, Jan-Oliver Buhlmann und Michael Kleine, Regionalvorsitzender des Verbandes „Die Familienunternehmer“, bei der Preisverleihung



✓ Jan-Oliver Buhlmann und Dino Zirwes von der Sparkasse bei einer Lagerbegehung in Bremen

Der Geschäftsführer der BUHLMANN GRUPPE wurde im September von einer Jury aus Vertreterinnen und Vertretern der Sparkasse Bremen, dem Unternehmerverband „Die Familienunternehmer“ sowie dem Verein „Die Jungen Unternehmer“ für die jährlich vergebene Auszeichnung ausgewählt. Die Jury begründete die Wahl von Jan-Oliver Buhlmann unter anderem mit dem kontinuierlichen organischen und strategischen Wachstum der BUHLMANN GRUPPE, der Investition in innovative Technologien und einem gemeinsam entwickelten Mitarbeiterleitbild, das einen förderlichen Rahmen für die interne Zusammenarbeit sowie für die Beziehungen zu Kunden und Lieferanten bietet. Auch die familienfreundliche Atmosphäre wurde besonders hervorgehoben,

ebenso wie der Anspruch des Unternehmens, zertifiziert nachhaltig zu wirtschaften. Insgesamt lobte die Jury ein gesundes Unternehmen mit sicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Jan-Oliver Buhlmann, 39 Jahre alt, verheiratet und Vater von vier Kindern, ist seit 2009 im Unternehmen, zunächst als Personalleiter, seit 2013 als Geschäftsführer und seit 2014 als Gesellschafter in der dritten Generation. Die Gründer des Unternehmens, das 2020 sein 75-jähriges Bestehen feierte, sind die Großeltern des diesjährigen Preisträgers, Karl August und Mathilde Buhlmann. In der zweiten Generation haben dann Jan-Oliver Buhlmanns Vater Bernhard sowie sein Onkel Karl Buhlmann das Unternehmen

geführt. Eine ausführliche Firmenchronik nebst Unternehmenszeitstrahl ist im BUHLMANN Port unter dem Button „Roots“ einsehbar.

Bedingt durch Corona wurde das Ereignis im September in kleiner Runde in der Havanna Lounge in der Bremer Innenstadt begangen. Dass das sonst übliche große Publikum nicht anwesend war, schmälert die Ehre für den Preisträger nicht. Im Gegenteil, es scheint, dass die eher typische hanseatische Bescheidenheit der Norddeutschen mit einer schlichten Feier mit Vertreterinnen und Vertretern der Jury-Institutionen und ausgewählten Gästen gut zusammenpasst. Die Auszeichnung nicht für sich allein zu

beanspruchen, sondern auf eine weltweite Gemeinschaftsleistung hinzuweisen, ist ebenfalls eine sehr typische Geste. Und eine Auszeichnung in Form eines Steuerrads zu erhalten, ist ein sehr gutes Omen: Mit dem Gesamtimage des Unternehmens und seinen maritimen Anspielungen, einem Imagefilm, in dem eine Segelcrew zusammenarbeitet, um die Meere zu meistern, und nicht zuletzt dem Port als neuem Firmenhafen passt das Schiffssteuer perfekt ins Bild.

Text: Gabriele Wiesenhavern

VIEL MEHR ALS EINE WEBSITE

DER NEUE BUHLMANN PORT



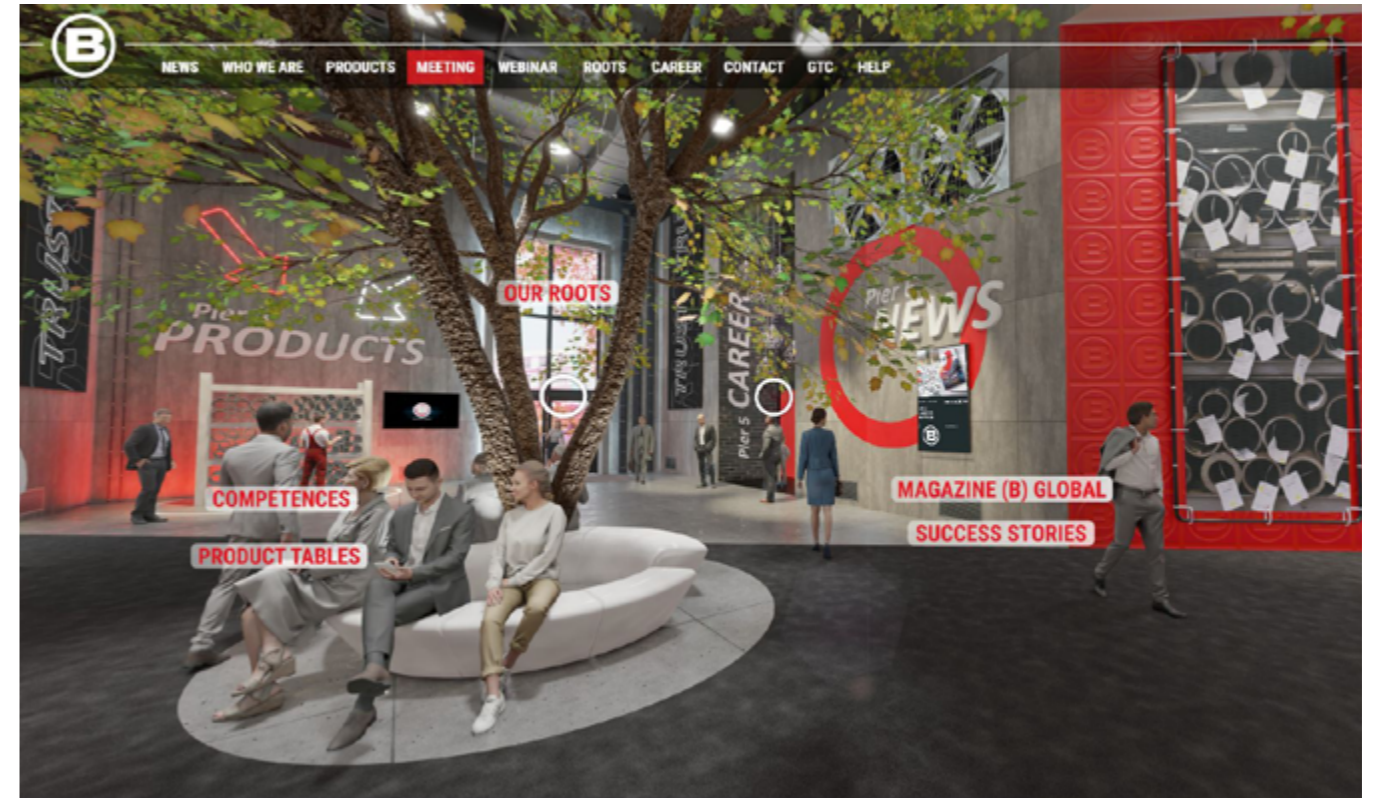
Unser neuer digitaler Auftritt unter www.Buhlmann-Port.com transportiert die traditionelle BUHLMANN-Gastfreundschaft in die virtuelle Welt: Der Port ist eine interaktive Plattform, die neue Möglichkeiten für Kundenkontakte eröffnet. Mit diesem digitalen Showroom haben wir eine Möglichkeit geschaffen, uns als Unternehmensgruppe mit unserem umfangreichen Leistungsportfolio 24 Stunden, 7 Tage die Woche, weltweit und ortsunabhängig zu präsentieren.

Um im maritimen Gesamtbild zu bleiben, das unser Unternehmensleitbild prägt, bietet sich das Bild des Hafens an. Der Hafen wird traditionell als ein Ort der Ankunft und der Abfahrt gesehen, an dem Waren und Informationen gehandelt werden.

Ein Hafen ist ein lebendiges, buntes und pulsierendes Zentrum des Austausches. So auch der Port mit seinen verschiedenen Anlegern oder Piers.

PIER 1: DAS DOCK

Wolfgang Huhn, einer der vier Geschäftsführer der BUHLMANN GRUPPE, begrüßt die Besucherinnen und Besucher am Empfang mit einer persönlichen Botschaft. Das moderne Industriedesign aus Rohren und Beton spiegelt unsere Identität und unsere Produkte wider. Die vertrauten Farben des BUHLMANN Corporate Designs hinterlassen einen bleibenden Eindruck mit hohem Wiedererkennungswert. Die wichtigsten Bedienelemente sind entweder



Links: Im Advent festlich dekoriert: der Empfangstresen des Port
Oben: Zentrales Foyer des Port

in Kurzform über die Menüleiste oder über Maus und Steuerrad zu erreichen.

Links neben dem Counter befindet sich das Dock, ein abgetrennter Bereich, in dem intern wie extern Webinare veranstaltet werden. Ob es sich um die neue EN-Norm, den Supplier Day oder Sicherheitsunterweisungen handelt, dieser Ort ist eine Informationsquelle und ein Ort des Lernens.

PIER 2: DIE WURZELN DES UNTERNEHMENS

Auf der rechten Seite des Empfangs befindet sich Pier 2 mit den Meetingräumen. Hier finden Videokonferenzen statt: Durch die Informationsmöglichkeiten, die der Port bietet, können die jeweiligen Ansprechpartnerinnen und -partner ihre Kunden direkt und anschaulich zu allen Produkten, Dienstleistungen und zur Unternehmens-DNA informieren.

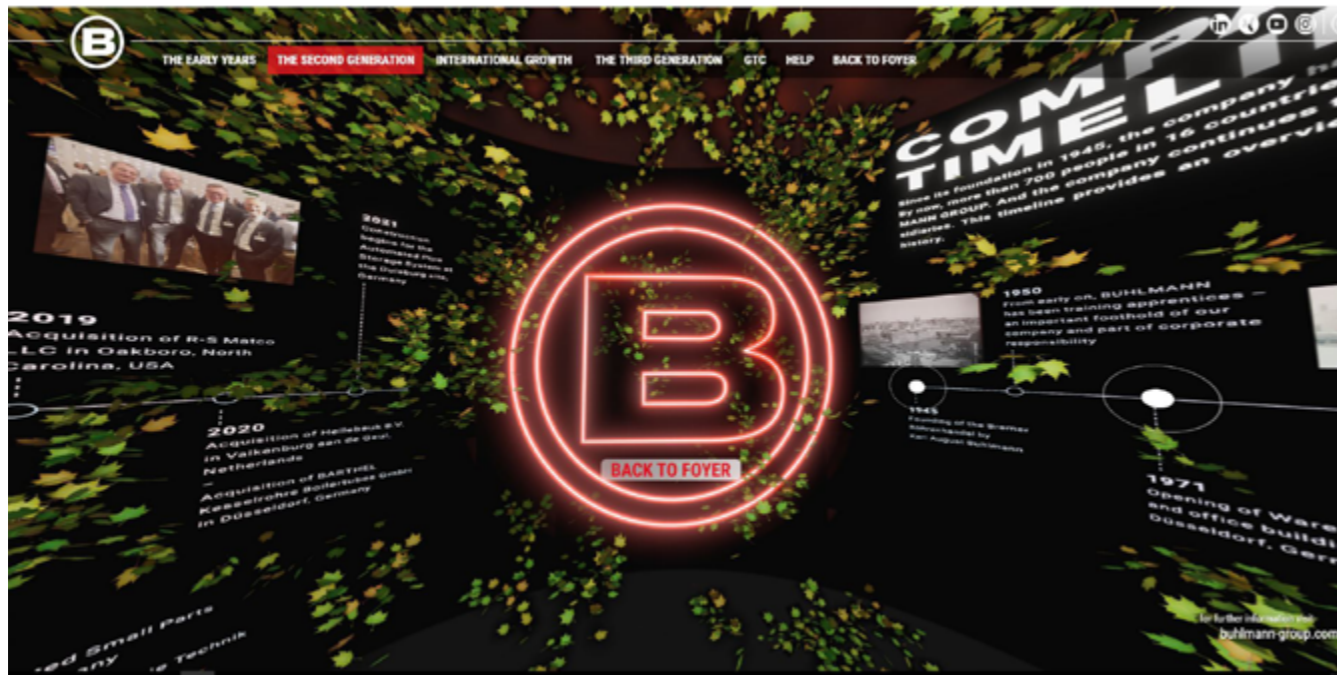
Ein auffälliges Pendant zum industriellen Ambiente des Port ist der große Baum in der Mitte des Foyers. Er symbolisiert Lebendigkeit, Wachstum und Nachhaltigkeit. Durch einen Klick auf den Roots-Button taucht man tiefer in die Firmengeschichte ein und kann der Zeitleiste folgen – von der Firmengründung bis zur Gegenwart. Per Klick auf die Blinkpunkte öffnen sich weitere Details zur Historie der Firma und der Familie Buhlmann.

PIER 3: UNTERNEHMENSVORSTELLUNG

Hier wird die Unternehmensvision in einem kurzen Film lebendig und die einzelnen BUHLMANN-Standorte auf der Weltkarte sichtbar. Außerdem ist ein Drohnenvideo von unserem Standort in Duisburg integriert. Der Fokus liegt hier eindeutig auf der Dimension und dem Leistungsportfolio unseres Zentrallagers – das Leistungsspektrum wird greifbarer. Die Dimension des Lagers, unser Automatisches Kleinteile Lager (AKL), mögliche Zusatzleistungen sowie das Edelstahlportfolio stehen im Fokus und setzen uns deutlich von unseren Mitbewerbern ab. Mit einem Klick auf die Drohne starten Sie das Video. Wir wünschen einen atemberaubenden Flug!

PIER 4: PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

Unsere Kernkompetenz liegt im Produkt-Know-how: Durch die Integration eines Rohrlagers nebst dort tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern entsteht die Möglichkeit, unser Leistungsspektrum umfassend zu veranschaulichen – eine Alternative zu Power-Point-Präsentationen. Es ist auch möglich, unsere Kunden im Rahmen einer Besprechung per geteiltem Bildschirm durch den Port zu führen und so unsere Kompetenzen persönlich zu präsentieren. Die Möglichkeiten des BUHLMANN Ports sind also extrem vielseitig.



Die Familien- und Firmengeschichte ist unter dem Button „Roots“ ausführlich beschrieben.

PIER 5: KARRIERE BEI BUHLMANN

Die Grundidee hier ist, einen eigenen Bereich zu schaffen, in dem potenzielle Bewerber gezielt angesprochen werden können. Head of Human Resources Elisabeth Heitmann (ehemals Rynski) begrüßt die Interessentinnen und Interessenten persönlich und diese haben sofort Zugriff auf relevante Informationen zu Karrieremöglichkeiten und Employee-Benefits. Der Karrierebereich gliedert sich in zwei Stränge: in offene Stellen mit einem Video über das Unternehmen und einen Bereich für potenzielle Auszubildende gegenüber.

PIER 6: NEWS UND EVENTS

Hier finden sich Informationen über aktuelle Themen, geplante Veranstaltungen und Neuigkeiten aus der BUHLMANN GRUPPE sowie über einige unserer Erfolge. Der jüngste Beitrag dreht sich natürlich um die Auszeichnung Jan-Oliver Buhlmanns als Bremer Unternehmer des Jahres 2021, über die wir auch auf den Seiten 4 und 5 dieses Magazins berichten.

Der Port wird ständig angepasst und erweitert – er ist „Work in Progress“. Kommentare, Ideen und Anregungen sind uns über die Feedback-Schaltfläche am Empfangstresen immer willkommen, ebenso wie Kontaktanfragen. Die BUHLMANN GRUPPE freut sich auf Ihren Besuch!

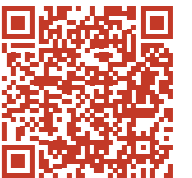
Text: Gabriele Wiesenhavern/Michèle Ludwig



SO ENTSTEHT EIN VIRTUELLER HAFEN

Kooperationspartner ist das Unternehmen Schnaitt in Bergheim. Hier werden die virtuellen Räume „erbaut“ oder programmiert und die Videos, Zeitschriften und News mit der BUHLMANN-Website verlinkt. Die Meetingrooms werden mit einer Konferenzsoftware gekoppelt. BUHLMANN-Geschäftsführer Wolfgang Huhn, der die Besucherinnen und Besucher des Port in Empfang nimmt, ist vor dem Green Screen in den Winkler Studios in Bremen aufgenommen, anschließend „ausgeschnitten“ und vor den Hintergrund des Port platziert worden. Ebenso wie Head of HR Elisabeth Heitmann, deren Aufnahme in den Karrierebereich eingearbeitet wurde. Kooperationspartner war hier die Produktionsfirma Real TV, die bereits mehrere Projekte mit der Firma Schnaitt umgesetzt hat. Die Aufnahmen von und in den Lagerhallen in Duisburg wurden – nach Fluggenehmigung der Stadt – durch den professionellen Drohnenpiloten Jochen Weltz gefilmt.

NEUER FLYER ZUM PORTFOLIO



Das BUHLMANN Edelstahl-Portfolio zeigt der neue Flyer, der über diesen Link als PDF-Datei zur Verfügung steht.

Bereits seit Monaten beobachtet Jörg Klüver, Chief Operating Officer bei BUHLMANN, der Bedarf an Edelstahl weltweit steigt. Egal in welchen Branchen, der „Hunger“ nach dem Material ist ungebremst. Dies war für die BUHLMANN GRUPPE Anlass, weiter zu investieren und sich den Marktanforderungen zu stellen.

Ende 2020 wurde eine Stainless-Projekt-Gruppe gegründet. Die Leitung haben Jörg Klüver und Christian Dörner, Director International Sales Division. Sechs Kolleginnen und Kollegen, alle mit unterschiedlichem Branchen- und Fachwissen, arbeiten seitdem daran, diesen Bereich weiterzuentwickeln.

Neben der Sondierung von Markt, Herstellern oder Marktbegleitern ist die Anpassung des Lagerportfolios an die aktuellen Markt- und Kundenanforderungen eine Kernaufgabe – ebenso wie das Überzeugen der BUHLMANN-Geschäftsführung von notwendigen Investitionen. Um BUHLMANN in diesem Markt attraktiver zu machen, sind Erweiterungen des Lagersortiments oder eine Ausstattung mit neuen Produkten wichtige Punkte. Stabile und höhere Preise im Edelstahlsegment, jährlich wachsender Bedarf oder die Tatsache, dass es ein gut zu handelndes Produkt ist, erleichtern Investitionen. Deshalb hat BUHLMANN dies bereits in Millionenhöhe getan.

„Trotz langjähriger Partnerschaften verbinden viele unserer Kunden BUHLMANN nicht mit Edelstahl, das gilt es zu verändern. Wir sind nämlich mehr als nur Kesselrohre“, so Christian Dörner. Bei der neuen Ausrichtung liegt der Fokus nicht nur auf bestehenden Kunden, sondern auch auf neuen Branchen und auch auf allen Materialien. „Wir haben zunächst den Bereich nahtlose Edelstahlrohre analysiert und Lücken gestopft. Jetzt komplettieren und erweitern wir unser Angebot, um anschließend mehr Fittings und Flansche aufzunehmen“, erläutert Christian Dörner. „Dabei steht der BUHLMANN-typische Premiumgedanke weiterhin im Vordergrund. Denn bei der Qualität haben wir stets einen hohen Anspruch“, fügt Jörg Klüver hinzu.

Jörg Klüver und Christian Dörner sowie die anderen Mitglieder der Projektgruppe ziehen ein extrem positives erstes Fazit. „Die Arbeit ist sehr konstruktiv und produktiv, wir sind schnell und im steten Austausch mit bestehenden und neuen Lieferanten – auch mit Blick auf Sondergütern oder neue Produkte“, so Jörg Klüver. Die Kunden dürfen also gespannt sein, was noch kommen wird.

Text: Malte Addiks



Beispielbild Automatik-Lager
von der Firma Fehr

WEITERE AUTOMATISIERUNG IM LAGER DUISBURG

MICHAEL THÖLKEN ÜBER DAS NEUE AUTOMATISCHE ROHRLAGER

BUHLMANN'S größter Lagerstandort erhält ein automatisches Rohrlager (ARL). Im Interview erklärt Michael Thölken, Head of Warehouse, das Projekt und was es für die zukünftige Kommissionierung bedeutet.



Michael Thölken

GLOBAL // Herr Thölken, wie ist der aktuelle Stand bei der Umsetzung des ARL?

Michael Thölken // Halle 6 ist geräumt und die Abbrucharbeiten am Hallenboden haben begonnen. Ende 2022 soll das ARL dann fertig sein.

Warum ist dieser Bau wichtig für BUHLMANN?

Wir werden viel schneller und effektiver bei der Kommissionierung sein. Es geht um die veränderte Auftragsstruktur, die immer mehr Richtung Kleinlosigkeit geht. Ein ARL ist das Non-plus-ultra, um sich an diese Marktlage anpassen zu können. Die bisherige Performance bei der Kommissionierung der SRL-Rohre lässt sich durch das ARL mehr als verdoppeln – eine deutliche Steigerung, die uns am Markt besser positioniert. Ähnlich wie beim automatischen Kleinteilelager (AKL) können wir nach dem Prinzip „Ware zum Mann“ verfahren: Das System gibt einen Artikel vor, dieser wird nach bestimmten Kriterien im ARL ausgesucht und dann automatisch an einen Arbeitsplatz gefahren. Hier wird er dann weiter konfektioniert.

Außerdem können wir die Hallenhöhe besser ausnutzen, indem wir das ARL sieben Meter hoch bauen. Wir lagern die Rohre dann sortenrein in Kassetten: eine Kassette, eine Koordinate, ein Artikel, eine Ident-Nummer. Es wird also ein „Ein-Platz-System“ geschaffen, bei dem in einer Lagerkoordinate immer nur ein eindeutiger Artikel liegt. Das ist bei herkömmlicher Lagerung nur bedingt möglich.

Welche Rohre eignen sich für die automatisierte Handhabung?

Grundsätzlich alle. Aber hier bei uns geht es um SRL bis sechs Zoll Außendurchmesser.

Wie läuft das denn: Jemand bestellt etwas und dann schwebt das Rohr automatisch auf den Lkw?

Nein, leider noch nicht so ganz. Wir denken in mehreren Ausbaustufen: Stufe 1 ist die automatisierte Entnahme der Ware mithilfe eines Regalbediengeräts aus dem ARL. Dann wird diese Ware, genau wie heute auch, an einem Arbeitsplatz manuell konfektioniert. In Stufe 2 geht es um die Peripherie. Damit sind das Sägen, andere Zusatzleistungen, Kommissionierung und Verpackung gemeint, sowohl im C-Stahl- wie auch im Edelstahlbereich.

Was heißt das im Detail?

Nehmen wir zum Beispiel das Sägen: Das ARL-System soll, wenn die Ausbauschritte umgesetzt sind, so programmiert werden, dass es der Säge mitteilt, welches Rohr als nächstes zum Sägen bereitzustellen ist. Die Säge kann sich dann im Vorfeld schon auf das nächste Rohr einstellen. Weitere Peripherieanlagen sind eine automatische Umreifung und eine Pufferstrecke, auf der versandfertige Aufträge zwischengepuffert werden, bevor sie dann verladen oder in Versandboxen zwischengelagert werden. So muss man nicht mehr jedes Bund einzeln abfahren.

Und ist so ein System flexibel?

Ja, das ist immer Work in Progress, wo Anpassungen stattfinden müssen. Die Flexibilität wird künftig zum Beispiel durch die Einlagerung gemäß ABC-Analyse gegeben. Es wird also immer der optimale freie Lagerplatz vorgegeben, um so effizient wie möglich zu arbeiten. Wir müssen diese ABC-Analyse dabei kontinuierlich auf ihre Aktualität hin prüfen. Ein eigenes Projektteam befasst sich mit der fortlaufenden Optimierung der Prozesse. Des Weiteren kann kunden-, artikel- oder destinationsbasiert kommissioniert werden, was die Flexibilität im Warenausgang unterstützt.

Die Fragen stellte Gabriele Wiesenhavern.

FACE TO FACE IN MAILAND



> Namen für das Foto kurz die Maske ab: Das BUHLMANN-Team mit Claudio Dossena, Luca Malchiodi, Annachiara Ceretta and Gian Mario Gambirasio (v. l. n. r.)

Es war für die BUHLMANN GRUPPE die erste Messeteilnahme mit Stand seit Beginn der Corona-Pandemie. Der Auftritt der italienischen Kolleginnen und Kollegen auf der Made in Steel in Mailand Anfang Oktober stand also unter besonderer Beobachtung. Gian Mario Gambirasio, Director Sales Italy, erzählt, wie es war.

GLOBAL // Wie war es, Partner und Kunden wieder persönlich treffen zu können?

Gian Mario Gambirasio // Die Made in Steel war dieses Jahr wirklich besonders. Unsere Partner und Kunden nach einer so schwierigen Zeit persönlich zu treffen, war sehr emotional. Bei allen unseren Kontakten gab es den Wunsch, wieder so zu leben wie vor der Pandemie, als der Schlüssel zum geschäftlichen Erfolg in einer starken, zuverlässigen und persönlichen Partnerschaft lag. Alle teilten außerdem die Hoffnung, dass wir zukünftigen Herausforderungen noch stärker, eifriger und engagierter begegnen werden.

Der BUHLMANN-Stand sah toll aus. Wie war die Resonanz der Besuchenden?

Die Rückmeldungen bei uns waren großartig. Wir hatten einen sehr guten Standort, direkt neben dem Konferenzraum. Dort konnten die Mességäste täglich über verschiedene Aspekte des Stahlgeschäfts oder die Marktentwicklungen diskutieren. An drei Tagen

waren 13.000 Menschen vor Ort – ein echter Erfolg. Und entgegen meiner Erwartungen kamen die Teilnehmenden nicht nur aus Italien, sondern aus allen Teilen Europas.

Apropos Erwartungen, welche hatten Sie?

Wir wollten Präsenz auf dem Markt und unseren Kunden gegenüber zeigen, trotz der Schwierigkeiten der zurückliegenden Monate. Wir glauben fest daran, solide und dauerhafte Beziehungen zu unseren Partnern zu festigen – das wollten wir präsentieren. Die Messe war außerdem eine Gelegenheit für uns zu zeigen, dass wir bereit sind, weiter zu wachsen und eine gegenseitige Unterstützung in der Zukunft gewähren können.

Wie fällt das Fazit für die Teilnahme aus?

Wir sind sehr dankbar, dass wir an der Made in Steel teilnehmen konnten. Vom Besucherandrang waren wir sehr überrascht und von den Emotionen überwältigt. Die Messe wurde als Wiedergeburt bezeichnet und es sah wirklich danach aus. Wir freuen uns auf den Neustart. Die Zeit, die wir jetzt hinter uns haben, hat uns aber auch eine andere Perspektive beschert: ein größeres und tieferes Bewusstsein für die Bedeutung von Beziehungen. Ein großes Dankeschön möchte ich auch noch an die Kolleginnen und Kollegen aus meinem Team vor Ort aussprechen und diejenigen, die uns die Teilnahme ermöglicht haben.

NON FERROUS BEI DER MADE IN STEEL



Im März 2020 hat die BUHLMANN GRUPPE ihre Produktpalette erweitert. Seitdem stehen auch bisher artfremde Produkte aus Materialien wie Kupfer, Aluminium, Kupfer-Nickel (CuNi), Messing und Bronze auf der Verkaufsliste. Um das gut laufende Non-Ferrous-Geschäft weiter zu pushen, war Teammitglied Oliver Remmers Anfang Oktober ebenfalls auf der Made in Steel.

GLOBAL // Welche Erwartungen und Ziele hatte das Non-Ferrous-Team an den Messeauftritt auf der Made in Steel?

Oliver Remmers // Italien hat sich seit Gründung unserer Abteilung zu einem Kernmarkt entwickelt. Daher war es uns wichtig, dass wir endlich in den direkten Kontakt mit den Kolleginnen und Kollegen vor Ort kommen. Und so hatten wir auch einen regen und interessanten Austausch. Wir hatten aber auch einen vielversprechenden Kundentermin, aus dem der Kunde vom Non-Ferrous-Geschäft ins Stahlrohr-Geschäft mitkommen könnte. Unsere italienischen Kolleginnen und Kollegen sind mit dem Kunden jetzt im näheren Gespräch.

Wie wichtig war der Bereich Non Ferrous auf der Messe?

Wie der Name der Messe schon sagt, spielen unsere Produkte auf der Messe eigentlich keine große Rolle. Aber bei den vorbeiströmenden Kunden beziehungsweise potenziellen Kunden gab es immer wieder Kontakte, die eventuell Bedarf an Alu, Kupfer und Messing signalisiert haben.

Können Sie ein Fazit ziehen?

Aus Unternehmenssicht könnte das angesprochene Geschäft mit dem bisherigen reinen Non-Ferrous-Kunden ein großer Erfolg für die BUHLMANN GRUPPE werden. Persönlich nehme ich von der Messe mit, dass all die virtuellen Kontaktmöglichkeiten, die sich in den letzten Monaten intensiviert haben, ein echtes Treffen nicht komplett ersetzen können. Die Messe war mehr als gut besucht, die Stimmung wirklich gut und an den Ständen war jede Menge los. Selbst unter den erschwerten Bedingungen mit einem Hygienekonzept, das beispielsweise eine vollständigen Maskenpflicht vorschrieb, war es eine sehr optimistische Veranstaltung. Dazu noch eine kleine Anekdote: Interessant waren die lustigen Tänze, wenn es darum ging, wie man sich Corona-konform begrüßt oder verabschiedet: Schüttelt man Hände? Lässt man es komplett weg oder setzt man Fäuste oder Ellenbogen ein?

Die Fragen stellte Malte Addiks.

i MESSE IN PANDEMIE- ZEITEN

Die Made in Steel war aufgrund der Corona-Pandemie die erste Messe seit langem für Mitarbeitende der BUHLMANN GRUPPE. Der Virus beeinflusst nicht nur weiterhin unseren Alltag, sondern natürlich auch das Messereschehen. So galt neben einer vollständigen Maskenpflicht für alle Besuchenden die 3G-Regel. Es muss also nachgewiesen werden, dass man entweder geimpft, genesen oder innerhalb der letzten 48 Stunden getestet wurde. In Italien geschieht dies mit dem sogenannten Green Pass. Desinfektionsspender waren zahlreich aufgestellt, so auch am BUHLMANN-Stand. Dieser wurde außerdem täglich gereinigt und desinfiziert. Durch die Standgestaltung konnten Abstände problemlos eingehalten werden. Die Bewirtung war im Vergleich zum üblichen Messerverhalten allerdings stark eingeschränkt. Am BUHLMANN-Stand etwa gab es Getränke nur in Flaschenform. Auch kleine Snacks waren abgepackt.

ZU BESUCH BEI DYLAN UK IN RUGBY



Team DYLAN UK, vordere Reihe v. l. n. r.: Dean Taylor, Scott Walters, Carole Smith. Hintere Reihe v. l. n. r.: Graham Smith, Sam Drake, Hussan Mehdi, Joel Smith, Paul Hillyard.



Bei der Arbeit: Team DYLAN UK



Die Lagerhalle in Rugby

Anfang 2020 verließ das Vereinigte Königreich die Europäische Union und der Brexit ist nun fast zwei Jahre alt. Zeit für einen Besuch bei DYLAN UK und ein Gespräch mit Geschäftsführer Graham Smith, um zu erfahren, wie sich die Dinge verändert haben.

Eines hat sich glücklicherweise überhaupt nicht verändert: Das Herz Englands ist wunderschön, daran gibt es keinen Zweifel. Auch wenn sich der Standort von DYLAN UK selbst in einem eher nüchtern anmutenden Industriegebiet von Rugby befindet, sind das Stadtzentrum und die umliegende Landschaft von Warwickshire wie aus dem Bilderbuch. Rugby, das 1221 als Pfarrei gegründet wurde, hat eine reiche Geschichte. Die größte Berühmtheit erlangte die Stadt durch die Erfindung des Rugby-Fußballs: Ein Schüler der angesehenen Rugby School, William Webb Ellis, nahm bei einem traditionellen Fußballspiel den Ball in die Hände und lief einfach damit davon. Im Jahr 1845 hielten drei Schüler der Schule die Regeln des Spiels erstmals schriftlich fest. Neben der Tatsache, dass

im 17. Jahrhundert König Charles I. und Oliver Cromwell hier vorbeikamen, war Rugby auch der Ort, an dem das Düsentriebwerk erfunden wurde: Sir Frank Whittle führte am 12. April 1937 in den britischen Thomson-Houston-Werken in Rugby den ersten erfolgreichen Test seines Turbotriebwerks durch.

Graham Smith, Geschäftsführer von DYLAN UK, hat sein ganzes Leben lang in Mittelengland gelebt und ist in Rugby geboren. „Das war einer der Gründe für die Entscheidung, das in Wolverhampton ansässige Unternehmen BUHLMANN UK im Jahr 2015 in DYLAN UK zu integrieren. Man hat es auch schon als eine Garage bezeichnet“, scherzt Graham Smith über die kleine Industrieeinheit. Aber sie bietet genug Platz, um Produkte umzupacken oder zu kennzeichnen oder für die Zwischenlagerung, wenn Kunden Produkte in Chargen abrufen. Mehr wird nicht benötigt, denn der größte Teil des Geschäfts von DYLAN UK wird aus den Beständen der Gruppe oder direkt von den Herstellern geliefert. Berühmtheit erlangte das Lager jedoch in einem ganz anderen Zusammenhang: „Vor ein paar



Warwick Castle

Jahren mieteten ein slowenischer Popstar und seine Crew den Ort, um hier ein verrücktes Rap-Video zu drehen“, erzählt Graham Smith. „Ich nehme an, die industrielle Atmosphäre war wirklich hip“, lacht er, während er sich an den infernalischen Lärm erinnert. Das war vor dem Brexit, slowenische Besucherinnen und Besucher oder Arbeitskräfte sind eher selten geworden und das Geschäft im Allgemeinen ist nun sehr viel komplexer: „Der Brexit hat den Papierkram ausgedehnt. Zollabfertigung und Mehrwertsteuerregistrierung gelten jetzt auch für die Niederlande, Deutschland und Irland. Die Transportkosten haben sich mehr als verdoppelt“, sagt Graham Smith über die Auswirkungen des EU-Austritts. Durch die neue Notwendigkeit eines Arbeitsvisums für Großbritannien ist die Zahl der Arbeitskräfte aus anderen europäischen Ländern gegenüber derjenigen vor dem Brexit extrem geschrumpft. „Der Mangel an Lkw-Fahrern, die oft aus Osteuropa kamen, hat Auswirkungen auf die Lieferketten in ganz Großbritannien“, fügt er hinzu.

Nach dem Brexit macht das Vereinigte Königreich auch wegen der Schwierigkeiten auf dem Energiemarkt von sich reden. Vor allem der Gasmarkt befindet sich im Umbruch: Aufgrund der Ressourcenknappheit wird befürchtet, dass nur zehn von 55 Energieunternehmen überleben könnten. „Die Zeiten sind schwierig“, sagt Graham Smith. Vielleicht ist gerade deshalb die Spezialität von DYLAN UK sehr gefragt: „Schwierig zu beschaffende Artikel in seltenen Qualitäten“, fährt er fort, „etwas, das schwer zu finden ist oder maßgeschneidert werden muss – dafür sind wir bekannt“. Zu den derzeitigen

Top-Kunden von DYLAN UK gehören Heathyards Engineering, Prax Lindsey Oil Refinery, Boustead International Heaters und BGen. Graham Smith hofft, dass diese Unternehmen von den derzeitigen Markturbulzen nicht dramatisch betroffen sein werden.

Noch etwas über Rugby: Der Ort ist nicht nur eine wunderschöne englische Stadt mit viktorianischer Architektur in der Nähe des berühmten Warwick Castle. Er steht auch im Guinness-Buch der Rekorde für die höchste Dichte an Pubs pro Quadratmeile. Für das achtköpfige Team, das an diesem Standort im Vereinigten Königreich arbeitet, bieten sich hier großartige Möglichkeiten für Aktivitäten nach Feierabend, meint auch Graham Smith. „Ich selbst bin nur zwei Türen von einem Pub entfernt aufgewachsen. An jeder Straßenecke gab es welche. Ich glaube, die Gesamtzahl hat seitdem abgenommen, aber es gibt immer noch eine sehr große Auswahl an Pubs.“ Genug für die 63.000 Einwohnerinnen und Einwohner von Rugby sowie für sämtliche Gäste, das steht fest. Aber keine Sorge, fügt Graham Smith mit einem Augenzwinkern hinzu, die britische Mannschaft sei nicht ständig beschwipst.

Text: Gabriele Wiesenhavern



REINHARD SCHELLER VERABSCHIEDETE SICH AUS DER GESCHÄFTSFÜHRUNG



Jan-Oliver Buhlmann, Reinhard Scheller,
Jörg Klüver und Wolfgang Huhn

„Meine Aufgabe war es,
das internationale Projekt-
geschäft aufzubauen.“

Nach zehn Jahren verabschiedete sich Reinhard Scheller am 31. März 2021 aus der Geschäftsführung der BUHLMANN GRUPPE. Doch er bleibt dem Unternehmen erhalten: Er wird seine Funktion als Director Nuclear Projects bis ins Frühjahr 2022 ausüben und der Firma danach als Mitglied des neu geschaffenen BUHLMANN-Beirats zur Seite stehen.

GLOBAL // Herr Scheller, Sie haben die Riege der Geschäftsführer nach exakt zehn Jahren verlassen. War das so geplant?

Reinhard Scheller // Dass ich nur eine absehbare Zeit als Geschäftsführer fungiere, ergab sich schon zwangsläufig durch mein „fortgeschrittenes“ Eintrittsalter.



Reinhard Scheller

Wie sah denn Ihr Berufsleben vor BUHLMANN aus?

Ich bin ein Kind des Ruhrgebietes und habe entsprechend meinen Berufsstart in der Stahl- und Flanschenproduktion begonnen. Nach einigen Jahren ging es dann von der Produktion zum Stahlhandel, zum privat geführten Unternehmen Stahlhandel Lübeck, einem Lagerhalter für Rohr und Rohrzubehör. Nachdem mehrere größere Kunden im Raffineriebereich ihre Produktion gegen Ende der 1980er-Jahre einstellten, musste sich diese Firma einen neuen Geldgeber beziehungsweise Eigentümer suchen. Der wurde relativ schnell mit dem internationalen Handelsunternehmen Ferrostaal gefunden, damals Teil des MAN-Konzernes, mit Hauptsitz in Essen. Da habe ich dann auch echtes Großkonzernleben kennengelernt.

Und warum wechselten Sie zu BUHLMANN?

Ich hatte mit der Firma BUHLMANN und der Familie schon vor meiner Tätigkeit hier Kontakt. Und als sich weitere Veränderungen und Umfirmierungen der Ferrostaal AG abzeichneten, habe ich gesagt, „jetzt hätte ich Lust“. Es war der richtige Zeitpunkt und so bin ich mit 53 Jahren ins Unternehmen eingetreten. Damit bin ich den Weg von einem Privatunternehmen über einen Großkonzern wieder hin zum Privatunternehmen gegangen. Beide Unternehmensformen haben Vor- und Nachteile: Ich habe aus meiner Zeit im Konzern sehr viel mitnehmen können, aber letztlich überwiegen für mich die Vorteile eines Privatunternehmens.

Mit welchem Ziel sind Sie vor zehn Jahren bei BUHLMANN angetreten?

Meine Aufgabe war es, das internationale Projektgeschäft aufzubauen, denn ich hatte durch meine vorherige Tätigkeit gute Kontakte zu weltweit tätigen Kunden und Lieferanten. Bis dahin war BUHLMANN sehr stark ins Kraftwerksgeschäft, ins Geschäft mit den Werften und in der Chemie involviert. Die Strukturen bei BUHLMANN waren komplett auf das Lagergeschäft ausgerichtet. Für den Neubau von Anlagen gibt es jedoch andere Anforderungen, daher bestand die Herausforderung darin, neue Strukturen und Arbeitsweisen zu schaffen – beispielsweise in Bezug auf zusätzliche Serviceleistungen.

Im Vergleich zu vor zehn Jahren ist die Unternehmensstruktur eine andere. Wie kam dieser Wandel zustande?

Mit dem Generationswechsel zu Jan-Oliver Buhlmann wurden wichtige unternehmerische Tools eingeführt, beispielsweise beim Controlling und beim Aufbau der jetzigen Unternehmensstrukturen. Und das war sehr wichtig, denn in der heutigen Zeit muss man, um ein Unternehmen zu lenken, jederzeit seine Zahlen kennen – tag-genau. Schnelligkeit im Informationsfluss innerhalb und außerhalb der Firma ist entscheidend. Diese Transformation hat Jan-Oliver Buhlmann vorangetrieben.

Sie werden dem Unternehmen aber weiterhin zur Verfügung stehen.

Stimmt, ich wurde zum Beiratsmitglied bestellt, was mich sehr gefreut hat. Der Beirat steht der Geschäftsführung und den Gesellschaftern der BUHLMANN RFS als beratende Instanz zur Seite, wenn es um Fragen zur Unternehmensstrategie und um spezielle Themen geht. Das heißt, ich kann auch weiterhin mitdiskutieren und meine Erfahrungen einbringen, falls Entscheidungshilfe benötigt wird.

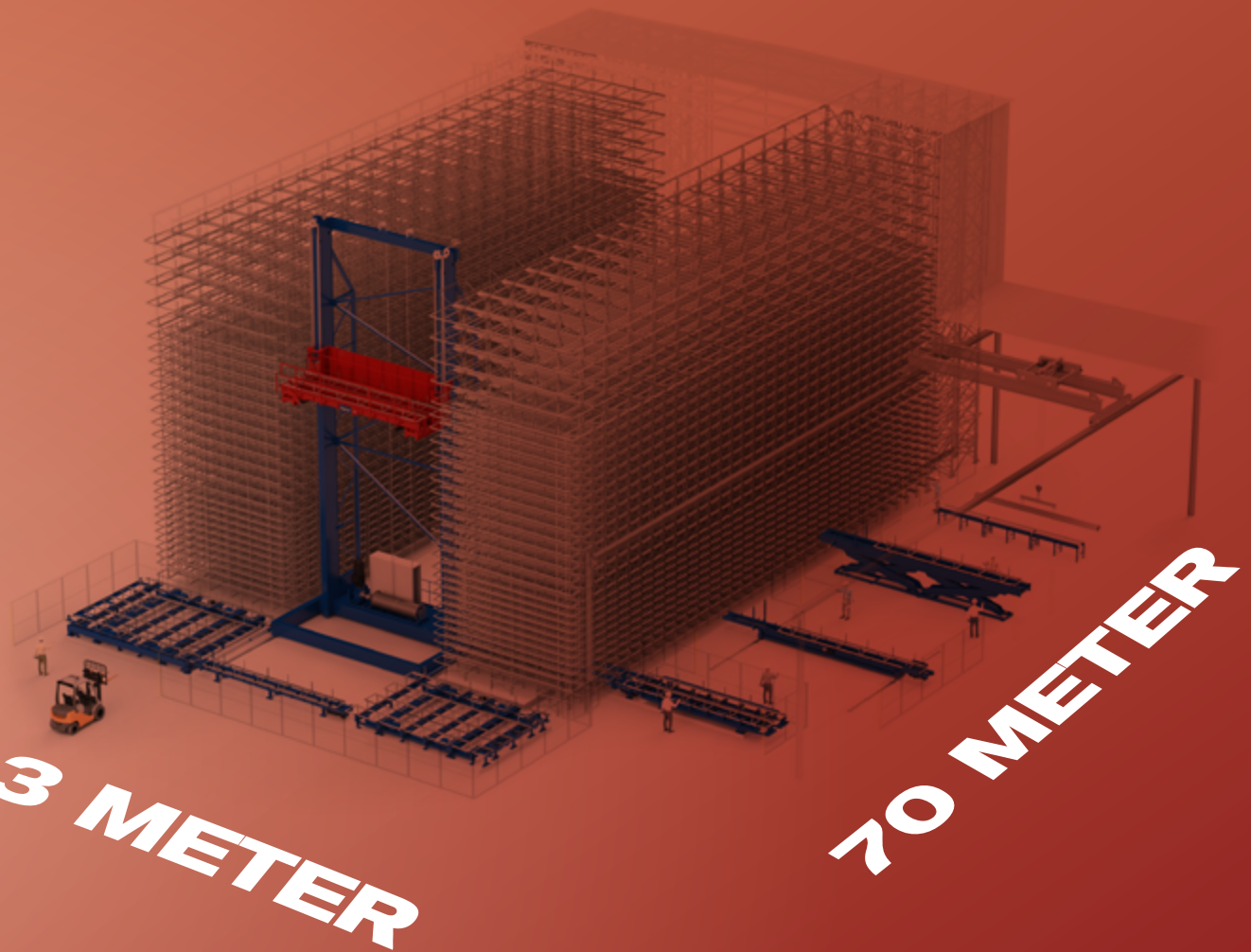
Die Fragen stellte Gabriele Wiesenhavern.



AUTOMATISCHES ROHRLAGER

DAS ARL IN ZAHLEN:

8,83 METER



20 METER

23 METER

120

Meter pro Minute

beträgt die Fahrgeschwindigkeit
des Regalbediengeräts (RBG)

45

Meter pro Minute

ist die Hubgeschwindigkeit
des RBG

93

Meter pro Minute

beträgt die Ausziehggeschwindigkeit
(Kassette aus Regal)

2.360

Kassetten

teilbar in 1/2 und 1/3

3

Tonnen

Zuladung je Kassette

- 1 Wareneingangsquersförderer mit 2 Kassettenstellplätzen
- 1 Warenausgangskarussell für C-Stahl mit 2 Stellplätzen
- 1 Warenausgangskarussell für Edelstahl mit 2 Stellplätzen
- 1 Hubstation zur Anbindung an die C-Stahl-Säge mit 4 Pufferplätzen
- 1 Regalbediengerät (RBG) mit 2 Kassettenstellplätzen

Quelle: J. Theisen, Warehouse Duisburg