



EIN PRODUKT DER BUHLMANN GRUPPE

DEUTSCH
1/2024

GLOBAL



DAS 480. SCHAFFERMAHL IN BREMEN TRADITIONSFEST MIT DEM BUNDESPRÄSIDENTEN

Inhalt

3

Editorial

4

Willkommen in der BUHLMANN Gruppe:
Die Rohrhalterungsprofis der LISEGA SE

6

Jan-Oliver Buhlmann ist Schaffer
Traditionsfest mit dem Bundespräsidenten

8

Spanien und Portugal
Drehscheibe für Ventile

9

Sägezentrum in Bremen:
Vollautomatischer Zuschnitt

10

Neues Lager von RS Matco
Willkommen in Spanish Fork

11

Zehn Jahre BUHLMANN North America

12

(B) EVOLUTION
Die IT im Wandel der Zeit

13

Stiftung Solidarität Ukraine
Bilanz nach zwei Kriegsjahren

14

Krisen und Risiken im Welthandel
Verlässliche Beschaffungsstrategien

16

Infografik
LISEGA weltweit

Impressum

Herausgeber

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

Redaktion und Texte

Sabine Kopaniarz,
Jutta Speidel, Katrin Steinkamp,
Gabriele Wiesenhavern (verantwortlich)
corporate_communications@
buhlmann-group.com

Bilder und Grafiken

BUHLMANN Gruppe
Klaus Fittschen/media-pictures (Titel, S. 6, S. 7)
LISEGA SE (S. 4, S. 16)
Freepik (S. 12)
iStock (S. 14)
Schumann/Openstreetmap (S. 15 links)
LISEGA SE (S. 16)

Satz und Layout

Katrin Schumann

Druck

BerlinDruck, Achim, Deutschland

EDITORIAL

Zuwachs



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

anorganisches Wachstum ist in den vergangenen Jahren zum Schlüsselwort geworden, wenn es um die Weiterentwicklung der BUHLMANN Gruppe geht. Und mit der Übernahme der LISEGA SE und ihren rund 1.000 Beschäftigten haben wir einen enormen Sprung gemacht. Nicht nur, weil damit die weltweit größte Expertise in Sachen Rohrhalterungssystemen nun zur BUHLMANN-Familie gehört, sondern auch, weil wir damit in den Bereich der Eigenproduktion einsteigen. Ab Seite 4 in diesem Magazin lesen Sie mehr zum Unternehmen aus Zeven sowie zu den Synergieeffekten, die daraus entstehen.

Auch innerhalb unseres bestehenden Unternehmensnetzwerks wachsen wir: Zwei neue Lagerstandorte wurden eröffnet, einer in Spanien und einer im Bundestaat Utah in den USA. Schon Ende letzten Jahres haben wir außerdem eine Repräsentanz in Portugal gegründet. Damit entstehen strategisch wichtige Knotenpunkte, um

vorhandene Märkte besser zu bedienen und neue zu erschließen. Mehr dazu lesen Sie auf den Seiten 8 und 10.

Materialbeschaffung, Transport und Logistik sind in Zeiten wachsender geopolitischer Turbulenzen eine echte Herausforderung. Wie viel strategisches Denken ein verlässliches Beschaffungswesen inzwischen erfordert, erklärt BUHLMANN Head of Procurement Frank Schiffers im Interview auf Seite 14.

Spannende Lektüre wünscht Ihnen

Ihr

Jan-Oliver Buhlmann

Die Rohrhalterungsprofis der LISEGA Gruppe



Luftaufnahme des LISEGA-Geländes in Zeven. Das 1964 in Hamburg gegründete Unternehmen ist seit 1971 hier angesiedelt.

Die LISEGA-Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Zeven ist spezialisiert auf Komplettlösungen für die sichere und wirtschaftliche Befestigung von Rohrleitungen in den Bereichen der Energieerzeugung, Öl und Gas, Petrochemie und anderen Industrien.

Seit der Gründung 1964 durch Gerhard Liesegang hat sich das Unternehmen zu einem unverzichtbaren Partner im Anlagenbau in aller Welt entwickelt. Seit sechs Jahrzehnten steht das Unternehmen für Qualität, Innovation und Kundenzufriedenheit. Mit hochwertigen Produkten und kundenspezifischen Lösungen hat LISEGA die Branche nachhaltig geprägt und ist heute Weltmarktführer.

Die LISEGA-Gruppe beschäftigt heute weltweit mehr als 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an 20 Standorten, darunter sieben Fertigungsstätten in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, USA, Indien und China und 13 eigene Vertriebstöchter. Die Gruppe betreut Kunden in mehr als 80 Ländern. Um deren stetig wachsenden Anforderungen zu erfüllen, arbeitet die engagierte Belegschaft an innovativen Lösungen und hochwertigen Produkten.

Das Produktprogramm von LISEGA umfasst ein breites Spektrum an Rohrhaltungssystemen, Schwingungsisolatoren, spezialisierten Ingenieurdienstleistungen und Service vor Ort. Diese Produkte und Dienstleistungen gewährleisten nicht nur die sichere Installation von Rohrleitungen, sondern tragen auch dazu bei, Vibrationen zu minimieren und die Lebensdauer der Anlagen zu verlängern. Die Unternehmensgruppe erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023 einen Jahresumsatz von knapp 170 Millionen Euro und damit eines der besten Ergebnisse in der Unternehmensgeschichte.

Am Hauptsitz in Zeven sind derzeit über 520 Personen beschäftigt, davon 43 Prozent Angestellte und 57 Prozent gewerbliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Und mit 28 Auszubildenden und Studierenden sorgt LISEGA auch für den Nachwuchs von morgen. „Unser Erfolg wäre ohne das Engagement und die Leidenschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht möglich gewesen. Ihr Einsatz hat maßgeblich dazu beigetragen, dass wir uns als Weltmarktführer etablieren konnten“, sagt Dr. Holger Krasmann, Vorstandsvorsitzender der LISEGA SE. „Wir sind stolz, dank dieses großen Engagements auf eine so erfolgreiche und ereignisreiche Geschichte zurückblicken zu können.“



Dr. Holger Krasmann, Vorstandsvorsitzender LISEGA SE

Neben den klassischen Unternehmensbereichen, wie sie auch in anderen Gesellschaften der BUHLMANN Gruppe zu finden sind, kommen bei LISEGA die Entwicklung und Konstruktion, das Produktmanagement sowie die Fertigung mit der Produktionsplanung und -steuerung und der Produktionstechnologie hinzu.

„Wir freuen uns, Teil der BUHLMANN Gruppe zu werden und zusammen mit unserem neuen Gesellschafter die Zukunft der LISEGA zu gestalten. Wir sind davon überzeugt, dass wir gemeinsam durch eine intelligente Marktbearbeitung viele Synergien realisieren und somit die Marktposition von LISEGA und BUHLMANN weiter stärken und das Wachstum fördern werden.“

Die LISEGA Tochtergesellschaften in den Schlüsselregionen der Welt sind wichtige Knotenpunkte für Vertrieb, Produktion und Service. Sie ermöglichen es LISEGA, lokale Dienstleistungen anzubieten und sich flexibel auf die spezifischen Anforderungen der regionalen Märkte einzustellen. Alle sieben Produktionsstandorte sind Teil eines zertifizierten Qualitätsverbundes.

Das Vertriebsnetz von LISEGA umfasst Vertretungen in 60 verschiedenen Ländern. Diese internationalen Repräsentanzen fungieren als Bindeglied zwischen dem Unternehmen und potenziellen Kunden und bieten lokale Präsenz und Fachkompetenz in der jeweiligen Landessprache. Damit ist LISEGA in der Lage, effektiv auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen und gleichzeitig einen hohen Servicegrad aufrechtzuerhalten.

Höchste Produktqualität gehört fest zu den Unternehmenszielen und wird durch viele Zertifizierungen in allen Bereichen garantiert. Alle Anstrengungen, die für die Sicherung der Produktqualität von größter Bedeutung sind, unterliegen sorgfältigen Verfahren und Prozessen.

Die Innovationskraft des Unternehmens zeigt sich nicht nur in der Produktentwicklung, sondern auch im Engagement für nachhaltiges Handeln. LISEGA arbeitet kontinuierlich daran, umweltfreundliche Technologien zu integrieren und ressourceneffiziente Lösungen anzubieten, um den ökologischen Fußabdruck von Produkten und Prozessen zu minimieren.

Nun kommt mit der Bindung an BUHLMANN ein neuer Schritt in der Unternehmensgeschichte hinzu. Dr. Holger Krasmann ist überzeugt von der neuen gemeinsamen Stärke: „Wir freuen uns, Teil der BUHLMANN Gruppe zu werden und zusammen mit unserem neuen Gesellschafter die Zukunft der LISEGA zu gestalten. Wir sind davon überzeugt, dass wir gemeinsam durch eine intelligente Marktbearbeitung viele Synergien realisieren und somit die Marktposition von LISEGA und BUHLMANN weiter stärken und das Wachstum fördern werden.“

Text: Sabine Kopaniarz, LISEGA Gruppe

Jan-Oliver Buhlmann
zur Übernahme der LISEGA SE

„... eine gemeinsame Kultur schaffen“

Wie bringt man zwei Familienunternehmen zusammen? Über eine gemeinsame Firmenkultur, sagt CEO Jan-Oliver Buhlmann.

Zwei Unternehmen, zwei Geschäfts- und Expertisebereiche, zwei Namen ... Für Jan-Oliver Buhlmann ist es wichtig zu betonen, dass sich strukturell und organisatorisch erst einmal nichts ändern wird, weder bei der LISEGA SE noch bei der BUHLMANN Gruppe. „Durch die verschiedenen Tätigkeitsbereiche von LISEGA und BUHLMANN werden bestehende Kundenbeziehungen beider Unternehmen nicht beeinflusst. Es geht darum, strategisch zusammenzuarbeiten, voneinander zu lernen und sich gegenseitig zu unterstützen.“ Synergieeffekte ergäben sich beispielsweise schon durch den teils deckungsgleichen Kundenstamm, den beide Unternehmen bedienen. „Für die Beschäftigten von LISEGA ist es vielleicht erst mal wichtig zu wissen, dass es auch dann, wenn wir gemeinsam Ziele umsetzen, nicht mit einem Abbau von Arbeitsplätzen einhergehen wird.“

Ganz oben auf der Tagesordnung steht vielmehr das gegenseitige Kennenlernen. „Mitarbeitende von LISEGA aus verschiedenen Abteilungen waren bei uns und nun finden Gegenbesuche statt.“ Angesichts der zwei unterschiedlichen Märkte, die beide bedienen, sind viel positive Aufregung und Neugier im Spiel. „Vor allem auch der Bereich Produktion muss hier genannt werden, da BUHLMANN mit LISEGA im Bereich der Eigenfertigung echtes Neuland betritt“, so Jan-Oliver Buhlmann.

Doch zurück zu den Gemeinsamkeiten, von denen es viele gibt. Beispielsweise sind beide Firmen Familienunternehmen und pflegen eine ähnliche Philosophie – ein entscheidender Grund, so Jan-Oliver Buhlmann, warum die vorherigen Firmeninhaber rund um die Familie Hardtke sich für den Verkauf an BUHLMANN entschieden hätten. „Wir möchten eine gemeinsame Kultur schaffen“, sagt Jan-Oliver Buhlmann. „Wenn das Wort Integration fällt, sei also damit keineswegs gemeint, dass die Marke LISEGA verschwindet. Das eigenständige Konstrukt beider Firmen bleibt im Verbund der BUHLMANN Gruppe erhalten.“

Das Schaffermahl in Bremen



100 Kapitäne, 100 Schafferrinnen und Schaffer sowie 100 Gäste versammelten sich in der Oberen Rathaushalle in Bremen.

Am 9. Februar 2024 war unser Geschäftsführer Jan-Oliver Buhlmann als 3. Schaffer einer der Gastgeber beim ältesten Freundschaftsmahl der Welt: Die Schaffermahlzeit ist eine Wohltätigkeitsveranstaltung mit langer Tradition und gilt als eines der bedeutendsten gesellschaftlichen Ereignisse Deutschlands. Ehrengast in diesem Jahr in der Oberen Rathaushalle in Bremen war Bundespräsident Dr. Frank-Walter Steinmeier.

Von der Veranstaltung selbst, die einmal im Jahr ab dem frühen Nachmittag hinter den dicken Weserrenaissance-Mauern des Bremer Rathauses stattfindet, dringt kaum etwas an die Öffentlichkeit. Handys bleiben im Saal in der Frack- oder Handtasche, auch die Presse ist nur kurz anwesend. Schafferrinnen und Schaffer und Gäste bleiben weitestgehend unter sich. Aber die Historie, der gute Zweck und Details zum Drumherum des Traditionsfestes mit seiner fast 500-jährigen Geschichte gehören in Bremen zum Allgemeinwissen.

Ohne Schifffahrt kein Handel, ohne Handel keine Schifffahrt: Die Schaffermahlzeit verbindet traditionell Kapitäne und Kaufleute der Hansestadt. Vertreter beider Gruppen hatten sich zusammengeschlossen, um in einer Stiftung Geld zugunsten der Hinterbliebenen von auf See gestorbenen Schiffen zu sammeln.

Die „Stiftung Haus Seefahrt“, im Jahr 1545 vom Rat der Stadt Bremen gegründet, gilt als der älteste noch bestehende Sozialfonds. Das Geld, was hier seitdem zusammenkommt, dient nach wie vor der Unterstützung von in Not geratenen oder arbeitsunfähigen Seeleuten und ihren Familien sowie seit einigen Jahren auch der Förderung von Studierenden der Nautik.

Die Schafferriege besteht jedes Jahr aus rund 100 Kapitäninnen und Kapitänen und ebenso vielen Kaufleuten sowie etwa 100 geladenen Gästen, wobei letztere nur einmal im Leben an dem Traditionsfest teilnehmen können. Eine Ausnahme gibt es nur für Bundespräsident Steinmeier: Er war im Jahr 2016 schon einmal zu Gast – damals allerdings als Bundesminister des Auswärtigen. Eine weitere Ausnahme ist der Präsident des Senats und Bürgermeister Andreas Bovenschulte, der jedoch nicht in seiner politischen Funktion zu Gast war, sondern als Hausherr des Rathauses. Alle Mitglieder der Stiftung, die einmal als Schafferrinnen und Schaffer das Mahl mitgestaltet haben, können in jedem Jahr an ihr teilnehmen.

Jedes Jahr werden neue Schafferrinnen und Schaffer ernannt, die dann das Fest für das übernächste Jahr organisieren. Verantwortlich von der kaufmännischen Seite waren in diesem Jahr



Philip W. Herwig ist 2024 der 1. Schaffer, Dr. Heidi Armbruster-Domeyer die 2. Schafferrin sowie Jan-Oliver Buhlmann, der 3. kaufmännische Schaffer (von links)

Philip W. Herwig als 1. Schaffer, Dr. Heidi Armbruster-Domeyer als 2. Schafferrin sowie Jan-Oliver Buhlmann als 3. Schaffer. Das ist ein wahrer Ritterschlag: „Die Aufnahme als kaufmännisches Mitglied der Stiftung gilt als eine der höchsten Ehren, die für im Wirtschaftsleben tätige Frauen und Männer erreichbar ist“, so Jan-Oliver Buhlmann. Man kann sich nicht bewerben, sondern wird nominiert. „Ich bin sicher, dass meine Ernennung zum Bremer Unternehmer des Jahres 2021 dazu beigetragen hat, dass das Gremium auf mich aufmerksam wurde und mich berief.“

Vor allem das minutengenaue Protokoll für den Ablauf sowie Auswahl und Einladung des Ehrengastes und der anderen Gäste erforderten viel Abstimmungsarbeit. Am Tag des Events ist alles streng durchgetaktet. Das Essen und die Speisenabfolge sind festgelegt, nur die Weinauswahl obliegt den Schafferrinnen und Schaffern. Die Tradition verlangt sechs Gänge: Hühnersuppe, Stockfisch, Braunkohl, Kalbsbraten, Rigaer Butt, Chesterkäse und Früchte ... Dazwischen werden Ansprachen und Reden gehalten, die ebenfalls haargenau ins Timing passen müssen.

Im Jahr 2022, beim 479. Schaffermahl, führte mit Janina Marahrens-Hashagen erstmals eine Frau als 1. Schafferrin die Tafelrunde an. Die erste Frau, die als Mitglied des Haus Seefahrt in die bis dahin ausschließlich Männern vorbehaltene Gemeinschaft aufgenommen wurde, war 1996 die Kapitänin Barbara Massig. Erste Frau als Ehrengast war 2007 Bundeskanzlerin Angela Merkel. Im April 2019 beschloss Haus Seefahrt dann, die Schaffermahlzeit komplett für Frauen zu öffnen und zukünftig nicht mehr nach dem Geschlecht zu unterscheiden.

„Alles hat super geklappt“

Die Bilanz von BUHLMANN-Geschäftsführer Jan-Oliver Buhlmann ist eindeutig: „Alles hat super geklappt“, sagt er mit Freude und Stolz. Vor allem die Gegenwart des Bundespräsidenten Frank-Walter Steinmeier sei für ihn etwas ganz Besonderes gewesen, so Jan-Oliver Buhlmann. Abends nach Aufhebung der Tafel fand wie jedes Jahr die Diskussion von Jugendlichen mit dem Ehrengast statt. „Ich habe diese Fragerunde mit dem Bundespräsidenten moderieren dürfen und einige persönliche Worte mit ihm gewechselt. Ein sehr angenehmer, bodenständiger

Mensch.“ Für Jan-Oliver Buhlmann eines der Highlights, wobei das die anderen Programmpunkte des Tages nicht schmälern soll. Es sei, so Jan-Oliver Buhlmann, ein bisschen so wie bei der eigenen Hochzeit: „Nach den monatelangen Vorbereitungen und Planungen nimmt man sich fest vor, alles wirklich zu genießen. Doch dann geht der Tag wahnsinnig schnell vorbei.“ Der aber sei keineswegs an ihm vorbeigerauscht, betont er. „Am Kopf der Tafel vor den langen Tischreihen zu stehen und vor 300 Menschen zu sprechen, darunter der Bundespräsident, hochrangige Offiziere der Bundeswehr, Menschen aus der Wirtschaft, der Politik und der Wissenschaft und viele internationale Gäste, war eine große Ehre und ein erhebendes Gefühl.“

Für die drei Schafferrinnen und Schaffer gab es sehr positive Rückmeldungen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer zur Veranstaltung und zu ihren Reden, die übrigens wie jedes Jahr alle auf der Homepage des Hauses Seefahrt unter dem Reiter „Schaffermahlzeit“ veröffentlicht werden. Auch in den kommenden Jahren hat Jan-Oliver Buhlmann fest vor, an der Schaffermahlzeit teilzunehmen. Wenn auch aus anderer Perspektive, denn ausrichten darf man das Traditionsfest nur einmal. Wie die anderen Kaufleute sowie Kapitäninnen und Kapitäne wird er einer der Menschen an den langen Tischen sein und auf das Schaffer-Trio des Jahres blicken.

Ein wichtiges Ergebnis steht noch aus. Die Veranstaltung ist ihrem Zweck nichts schuldig geblieben: Sie hat ein gutes sechsstelliges Spendenergebnis für das Haus Seefahrt erzielt. Damit verlief alles genau so, wie es seit fast 500 Jahren gedacht ist.



BUHLMANN CEO Jan-Oliver Buhlmann vor der Tafel

Text: Gabriele Wiesenhavern

Drehscheibe für Ventile in Südeuropa und darüber hinaus

Nicht nur das Lager, auch der Service und die Gesamtperspektive werden ausgebaut, sagt Werner de Saedeeler von BUHLMANN Spain in Vitoria-Gasteiz. Mit der Eröffnung eines weiteren Lagers in Reus, in der nordostkatalanischen Region Tarra-gona, entsteht ein neues BUHLMANN-Drehkreuz mit Synergien bis nach Lateinamerika.



José Fonseca

aus Kohlenstoff und Edelstahl von unseren üblichen Premium-Lieferanten zu sehr wettbewerbsfähigen Preisen anzubieten und so das Ventilprogramm von BUHLMANN Niederlande in Dordrecht zu ergänzen. Die Untersuchungen und Marktanalysen, die wir der Geschäftsleitung vorgelegt haben, haben diese strategische Entscheidung unterstützt, auch im Hinblick auf unsere zunehmende Aktivität im Projektgeschäft.“

Die Idee ist, eine Drehscheibe für Ventile und andere Lagerbestände für das Tagesgeschäft sowie eine Perspektive für Rahmenverträge für Material zusammen mit begleitenden Dienstleistungen wie Bearbeitung, Änderungen und Inspektionen zu haben. „Wir bieten Service und Lösungen in ASME, Kohlenstoff- und Edelstahl aus einer Hand“, sagt Perry Turiccki und erklärt die Synergien mit dem neuen erweiterten Vertrieb in Portugal.

In Lissabon vertritt Vertriebsleiter José Fonseca seit November 2023 die BUHLMANN Gruppe. Das neue Lager in Reus und die Vertretung in Portugal wurden unabhängig voneinander geplant und umgesetzt. Dennoch gibt es viele Gemeinsamkeiten: „Die Märkte in Brasilien und Lateinamerika wachsen stetig und sind vielversprechend“, erklärt de Saedeeler. Geschäftliche Aktivitäten in spanisch- und portugiesischsprachigen Ländern können nun von beiden Standorten aus verfolgt werden. Außerdem, so Perry Turiccki, wachse der Markt für Wasserstoff und grüne Kraftstoffe sowohl in Spanien als auch in Portugal schnell. „Alternativer Flugkraftstoff wie das SAF (Sustainable Aviation Fuel, Anm. d. Redaktion) ist nur ein Beispiel für viele Investitionen, die anstehen.“ Und wie es bei der BUHLMANN Gruppe üblich ist, wird das Personal vorzugsweise vor Ort oder mit lokalem Hintergrund eingestellt. „Denn Handel hat viel mit der Sprache, den örtlichen Gepflogenheiten und der Kultur zu tun“, sagt Werner de Saedeeler, der BUHLMANN Spain S.L. seit dem ersten Tag leitet.

BUHLMANN Spain wurde im Februar 2012 gegründet. Die Büros und das Lager befinden sich in Vitoria-Gasteiz in der Provinz Alava. Der Standort wurde aufgrund seiner Nähe zu den wichtigsten spanischen Herstellern von nahtlosen Rohren – Tubos Reunidos, Productos Tubulares und Tubacex – gewählt. Mit dem neuen Lager in Reus und der Portugal-Vertretung ist die BUHLMANN Gruppe nun sehr gut für das Armaturengeschäft sowie die anderen Produkte und Dienstleistungen aus dem BUHLMANN-Portfolio in Spanien, Portugal, Lateinamerika und Brasilien aufgestellt.

Text: Gabriele Wiesenhavern

Doch der Reihe nach: Seit Ende Februar wacht Warehouse Manager Salvador Guixé über die Anlieferung von Armaturen in das neue 1.185 Quadratmeter große Lager in Reus. Das neue Verkaufsbüro leitet Perry Turiccki, der seit September 2022 im Unternehmen tätig ist. Für ihn und den Director Sales von BUHLMANN Spain, Werner de Saedeeler, ist das neue Lager zur richtigen Zeit am richtigen Ort: „Die Entscheidung, hier einen Standort zu eröffnen, bringt viele Vorteile mit sich. Wir sind nur einen Steinwurf vom größten Chemie-Cluster Südeuropas mit all den großen Unternehmen wie BASF, Dow, Covestro, Repsol, Lyondell Basell, Messer und vielen anderen entfernt. Und, was vielleicht am wichtigsten ist, wir schaffen eine Drehscheibe für die BUHLMANN Gruppe, die es uns nun ermöglicht, Standardventile



Managing Director Spain Ziortza Sebastian (Mitte), Sales Director Spain Werner de Saedeeler (links) und Sales Manager Valves Perry Turiccki

Vollautomatischer Zuschnitt



✓ Panoramaaufnahme der neuen Sägeanlage im Lager am Standort Bremen

Es ist nicht zu überhören, die neue Anlage läuft: 700 Rohre, ein Auftrag von BUHLMANN Austria, werden vollautomatisch über ein Bundvorlademagazin einzeln eingezogen, vermessen und gesägt. Dann rollen sie mit gebremstem Schwung abwärts in eine Halterung, bereit zum Abtransport.

Einen Meilenstein für die Gruppe – so nennt Head of Warehouse Michael Thölken die neue Sägeanlage am Standort in Bremen, die seit Januar im Vollbetrieb läuft. Das habe gleich mehrere Gründe: „Im Gegensatz zur vorherigen, konventionellen Technik handelt es sich um eine Kreissäge. Außerdem arbeitet sie voll automatisch. Wir können damit Rohre in Double und Single Random Length von 10 bis 150 Millimetern Außendurchmesser sägen.“ Die Aufträge kommen aus der ganzen Gruppe: „Die Anlage“, so Thölken, „ist ein wichtiges Standbein hier im Norden. Das Bremer Lager war bis jetzt eher regional auf die Belieferung der Werften ausgelegt. Mit der neuen Sägeanlage ist nun ein wichtiger überregionaler Pluspunkt für die ganze BUHLMANN Gruppe entstanden.“

Den imposanten Stahlaufbau hat die baden-württembergische Firma Behringer-Eisele passgenau für BUHLMANN entworfen und gebaut. Projektmanagerin Johanna Theisen steht vor der 35 Meter langen und sieben Meter breiten Anlage und erklärt: „Die maximale Länge des Einsatzmaterials sind 14 Meter, die kürzeste Abschnittlänge liegt bei zwölf Millimetern.“ Eine weitere Bearbeitung des gesägten Materials sei meistens nicht nötig, denn die Anlage ermögliche sauberes, gratarmes Sägen, so Theisen, die auch schon den Aufbau des automatischen Rohrlagers am Standort in Duisburg als Projektmanagerin federführend betreut hat.

Die Sägeanlage in Bremen ist ein weiterer Baustein bei den Automatisierungs- und Digitalisierungsprozessen in der BUHLMANN Gruppe. Geschwindigkeit und Effektivität zu erhöhen, bedeutet auch, dass zusätzliches Personal gebraucht wird. Bisher wurde im Bremer Lager im Ein-Schicht-Betrieb gearbeitet. Jetzt wird die Schlagzahl erhöht: Die Arbeitszeit wird auf zwei Schichten zwi-

schen 6 und 17:45 Uhr ausgeweitet, um eine optimale Auslastung mit dem derzeitigen Auftragsvolumen zu gewährleisten.

Betriebs- und Lagerleitung haben sich abgestimmt und bereits signalisiert, gegebenenfalls weitere Schichtenweiterungen gemeinsam umzusetzen, um den Erfolg der Investition zu unterstützen.

Text: Gabriele Wiesenhavern



✓ Von links: Projektmanagerin Johanna Theisen, Lagerleiter Kevin Raas, Lagermitarbeiter Claas Fischer, Projektingenieur Hagen Lutz von der Firma Eisele Behringer und BUHLMANN Head of Warehouse Michael Thölken

Willkommen in Spanish Fork



Ankunft der ersten Rohre in Utah; angeliefert Anfang des Jahres aus dem Lager der RS Matco in South Carolina.

Am Fuße von Bergen an einem See: Spanish Fork mit seinen rund 43.000 Einwohnerinnen und Einwohnern liegt im US-Bundesstaat Utah. Im Januar 2024 hat die BUHLMANN Gruppe hier einen neuen Lagerstandort eröffnet. Das Lager gehört zu den Kesselrohrprofis von RS-Matco, die eigentlich im Südosten der USA, in Oakboro in North Carolina, beheimatet sind. Heather Flannery, CFO von RS-Matco, erklärt, warum aber genau hier der richtige Ort für ein neues Lager ist.



Heather Flannery

Utah im mittleren Westen der USA wartet mit vielen über die Vereinigten Staaten hinaus bekannten Nationalparks und Wüstenlandschaften auf. Der große Salzsee, der der nahen Hauptstadt Salt Lake City ihren Namen gab, das Monument Valley, der Bryce Canyon und Zion National Park sind nur einige der Sehenswürdigkeiten, die für den Wilden Westen stehen.

Spanish Fork ist umgeben von wunderschönen Bergen und die zentrale Lage ist definitiv ein Pluspunkt: „Wir haben uns für die Gegend um Salt Lake City entschieden, weil sie mitten in der Region des potenziellen Kundenstamms und nahe einem Netz von Autobahnen in alle Richtungen liegt. Wir haben ein bereits bestehendes Gebäude angemietet, das Teil eines größeren

Gebäudes in einem neu errichteten Gewerbegebiet ist“, erklärt Heather Flannery.

Schon seit einigen Jahren sei geplant gewesen, die Präsenz und den Marktanteil an der Westküste zu erhöhen. „Was die Kunden anbelangt, so zielen wir in erster Linie auf die Märkte Petrochemie, Versorgungsunternehmen sowie Zellstoff und Papier ab. Wir arbeiten bereits mit einigen großen Versorgungsunternehmen in der Region zusammen und hoffen, dieses Geschäft ausbauen zu können, vor allem mit Pacificorp und Xcel Energy. Ein weiterer großer Vorteil eines Lagers im Westen der USA ist, die Frachtkosten zu senken. Es kann leicht 8.000 Dollar kosten, einen Lkw von Oakboro in North Carolina nach Kalifornien oder Westkanada zu schicken. Durch das neue Lager lassen sich Frachtkosten und Fahrzeit erheblich verringern“, fügt Heather Flannery hinzu.

Der BUHLMANN-Familie hat die Neueröffnung auch zwei neue Kollegen beschert: „Was das Personal betrifft, so habe ich Joe Haskell als Warehouse Manager und Ben Hale als Lagermitarbeiter vor Ort eingestellt. Ein weiterer Kollege fürs Lager wird in den kommenden Wochen hinzukommen. Der Lagermanager wurde eine Woche lang bei uns in Oakboro eingearbeitet. Und

mein Lagerleiter von hier, unser Koordinator für Gesundheit und Sicherheit und ich selbst waren im Februar in Utah. Wir haben die ersten Warenlieferungen gemeinsam entgegengenommen, die von unserem Lager in North Carolina übertragen wurden.“ Im Bundesstaat Utah leben insgesamt etwa 3,3 Millionen Menschen. Im Vergleich zu europäischen Verhältnissen geschahen die Besiedelung des „Wilden Westens“ durch weiße Immigranten und der Übergang ins industrielle Zeitalter wie im Zeitraffer. Historisch betrachtet sind Spanish Fork und die Gegend rund um den Großraum Salt Lake City dafür ein perfektes Beispiel: Das gesamte Tal des Utah Lake gehörte ursprünglich zum Gebiet der namensgebenden Ute-Indianer. Der erste Weiße siedelte sich 1850 dauerhaft an: Enoch Reede gründete unmittelbar westlich der heutigen Stadt eine Ranch und züchtete Rinder. Im folgenden Winter kamen weitere Siedler aus dem Osten der USA, viele da-

von Mormonen. IM Jahr 1855 wurde Spanish Fork selbständige Stadt – keine 140 Jahre ist das her.

Nachdem ein Sägewerk und eine Getreidemühle in Betrieb gegangen waren, wuchs die Bevölkerung. Schon 1860 lebten 1.069 Menschen in Spanish Fork. Die erste Schule wurde 1862 eröffnet. Das Industriezeitalter begann 1884 einem Eisenwerk. Mittlerweile hat der Ort selbst etwa 44.000 Einwohnerinnen und Einwohner. Das Utah-County mit der Kreisstadt Provo zählt rund 700.000 Menschen. Utah hat übrigens den Beinamen „Beehive State“, was auf Bienenstöcke anspielt – die Bienen hatten die Mormonen als Symbol des Fleißes gewählt. Wenn das kein gutes Omen für den neuen Standort ist ...

Text: Gabriele Wiesenhavern

Zehn Jahre BUHLMANN North America

Ein Standbein auf dem amerikanischen Markt – die Entscheidung fiel 2014: BUHLMANN gründete die North America LLC und mit dem inzwischen aus der Firma ausgeschiedenen Robert Bresser nahm der erste BUHLMANN-Kollege seinen Platz in Texas ein. Im Interview erzählt der jetzige President, Dr. Marcel Schneider, von einem Jahrzehnt der US-Dependance.

Mittlerweile hat BUHLMANN drei Standorte in den USA sowie ein neues Lager in Utah ...

Richtig, mit RS Matco in North Carolina und Lockwood Partners in Pasadena haben wir 2019 und 2023 das anorganische Wachstum in den USA vorangetrieben. Das jetzige neue Lager in Utah vergrößert unsere Reichweite auf dem nordamerikanischen Kontinent ebenfalls sehr.

GLOBAL // Herr Dr. Scheider, wann stießen Sie dazu?

Dr. Marcel Schneider // Ich bin seit 2018 für BUHLMANN tätig. Damals war ich bereits in den USA bei einem anderen Arbeitgeber und kannte auch Jörg Klüver. Er sprach mich nach dem Ausscheiden von Robert Bresser an, ob ich mir vorstellen könnte, für BUHLMANN zu arbeiten.



Dr. Marcel Schneider

Wie war es damals?

Das Geschäft, zunächst in The Woodlands nahe Houston in Texas, bestand in erster Linie daraus, Standardgüter aus den Lagern in den Niederlanden und Deutschland auf dem amerikanischen Markt zu vertreiben. Doch sechs bis acht Wochen Lieferzeit mit dem Schiff waren den amerikanischen Kunden einfach zu lang. Deshalb gab es einen Strategiewechsel und wir haben direkt mit den Herstellern des Materials gearbeitet. Einen riesigen Markt machte damals das HDD-Geschäft aus – Horizontal Directional Drilling. Das ist ein Horizontalspülbohrverfahren, bei dem der Bohrkopf nicht gerade, sondern schräg in den Untergrund getrieben wird. Wir haben die Rohre für die Bohrstränge geliefert. Ein anderes Hauptgeschäftsfeld waren Anwendungen für den OCTG-Bereich, vor allem Carrier Tubes für Perforating Guns und Casing. Weitere Optionen boten das Kesselrohrgeschäft, der Bereich Gas und das Projektgeschäft. Letzteres lief aber nicht so gut, daher waren wir dort weniger aktiv.

Wie sehr sind Sie selbst bei RS Matco und bei Lockwood involviert?

Ich bin tatsächlich häufig vor Ort. Seit 2020 ist Katy, Texas, Sitz von BUHLMANN North America, aber hier bin ich nur einen Teil der Woche. Zwei Tage verbringe ich bei Lockwood Partners in Pasadena. Nicht als Verantwortlicher in geschäftlichen Entscheidungen, denn CEO ist Ricky Burns. Aber ich helfe nach wie vor bei der Integration in die BUHLMANN Gruppe. Ich berate in Sachen interne Richtlinien, Unternehmensstruktur und -kultur. In North Carolina bei RS Matco bin ich intensiver involviert. Ich bin an strategischen Entscheidungen beteiligt – wobei natürlich alles in enger Abstimmung mit unserem COO Jörg Klüver geschieht.

Was wird in den nächsten zehn Jahren passieren?

Wir sind aktiv dabei, die Geschäfte bei RS Matco und bei Lockwood Partners weiter auszubauen. Und wir halten stets Ausschau nach Möglichkeiten für weitere Merger und Acquisitions. Wie auch insgesamt in der Gruppe liegt dabei der Focus auf familiengeführten beziehungsweise inhabergeführten Unternehmen, da diese von der Firmenkultur her gut zu BUHLMANN passen. Das Ziel ist, weiter zu wachsen.

Die Fragen stellte Gabriele Wiesenhavern

Die IT im Wandel der Zeit

Die voranschreitende Digitalisierung hat die Arbeitswelt nachhaltig verändert und wird das auch weiter tun. Wo früher mit Stift und Papier gearbeitet wurde, werden Lagerbestände mittlerweile digital erfasst und gepflegt. Statt für ein Meeting quer durchs Land zu reisen, ist nur noch ein Knopfdruck nötig.

Immer mehr Unternehmen binden digitale Technologien in ihre Prozesse und Arbeitsabläufe ein. Auch bei BUHLMANN macht der Wandel nicht halt: Marco Niebur, seit Juli vergangenen Jahres Director Digital Transformation, treibt gemeinsam mit seinem Team die stetige Weiterentwicklung digitaler Prozesse bei BUHLMANN voran.



Serverzahl von 100 auf 240 mehr als das Doppelte.

Ein wichtiger Punkt, der mit der fortschreitenden Digitalisierung zusammenhängt, ist die Datensicherheit. „Heutzutage haben wir deutlich mehr Cyberangriffe als noch vor zehn Jahren, was zu deutlich gestiegenen Anforderungen an die IT-Sicherheit geführt hat.

Unter anderem hängt dies stark mit dem technischen Fortschritt und dem Einsatz von KI zusammen. Dadurch können digitale Angriffe gezielt und automatisiert verschickt werden.

Außerdem sind sie oft so gut gemacht, dass sie nicht mehr direkt als Angriff erkannt werden“, betont Niebur. Ein wichtiger Schritt, um alle Mitarbeitenden dafür zu sensibilisieren, sei die Einführung der SoSafe-Schulungen im Jahr 2022 gewesen. Einmal pro Jahr muss jeder Mitarbeitende die Schulung zu verschiedenen IT-Sicherheitsthemen wiederholen, um sich kontinuierlich weiterzubilden und auf dem neuesten Stand zu sein. Damit sei man dann nicht nur am Arbeitsplatz, sondern auch für den Umgang mit potenziellen Angriffen im privaten Bereich gewappnet.

Mit wachsenden Aufgaben musste sich die IT-Abteilung im Laufe der Zeit neu strukturieren. Bestand diese vor 13 Jahren noch aus drei Teams, kümmern sich aktuell sechs Teams um die unterschiedlichen Belange der Kolleginnen und Kollegen. Die Notwendigkeit der digitalen Transformation, um im Wettbewerb mithalten zu können, hat dazu geführt, dass die Relevanz der IT im Laufe der Zeit gestiegen ist: „Waren wir früher eher ein sogenanntes Costcenter, würden viele Prozesse und Arbeitsabläufe ohne uns heute nicht mehr funktionieren“, betont Niebur. So gäbe es kaum noch ein Projekt, in dem die IT nicht eingebunden sei – angefangen von der Integration der cloudbasierten Vertriebslösung Salesforce über die Inbetriebnahme des automatischen Kleinteilelagers sowie das automatische Rohrlager bis hin zum Projekt Supply Chain Management. Auch im Rahmen der Lieferanten- und Kundenkommunikation kommen digitale Technologien vermehrt zum Einsatz.

Laut Marco Niebur wird es drei große Themen geben, die für die IT-Abteilung künftig im Fokus stehen: „Wir möchten weiterhin sicheres Arbeiten ermöglichen, den Einsatz von KI ausbauen und sinnvoll nutzen sowie weitere Prozesse automatisieren.“

Text: Katrin Steinkamp



Marco Niebur, Director Digital Transformation

Als Head of IT ist Marco Niebur vor 13 Jahren bei BUHLMANN gestartet. „Mein erstes großes Projekt war damals das Redesign von Navision“, erinnert er sich. Waren es anfangs noch zwölf Mitarbeitende, ist das Team mittlerweile auf 21 Personen gewachsen. Auch die Aufgaben sind im Laufe der Zeit komplexer und umfangreicher geworden. Damals spielte das Thema Künstliche Intelligenz (KI) noch eine untergeordnete Rolle. Mittlerweile ist das Thema aktueller denn je. So prüft die IT-Abteilung verschiedene Einsatzgebiete für KI. „Wir wollen Prozesse optimieren. Bei unserem aktuellen Projekt geht es darum, Rohre mithilfe von KI digital zu messen und automatisiert zu schneiden“, so Niebur.

Waren es 2001 noch 195 IT-User in der BUHLMANN Gruppe, ist die Zahl mittlerweile auf 770 gewachsen. Das hängt nicht nur damit zusammen, dass in den vergangenen Jahren Beschäftigte hinzugekommen sind, sondern auch mit der Digitalisierung und Automatisierung, die verstärkt Fahrt aufgenommen hat. „Damals war das Lager digital nicht angebunden und die Lagerbestände wurden klassischerweise mit Stift und Papier erfasst. Mittlerweile verwalten die Kollegen aus dem Lager diese digital mit kleinen Handcomputern, den sogenannten MDEs“, erklärt Marco Niebur. Auch die Zeiterfassung, Urlaubsanträge, Essensbestellungen und Rechnungsprozesse laufen mittlerweile völlig digital ab. Weitere Prozesse wie die Automatisierung der Zeugnisprüfung sollen folgen. Mit der höheren Auslastung stieg auch die

Rückblick auf die Hilfsaktionen der Stiftung Solidarität Ukraine

Jutta Speidel, die Koordinatorin der Aktivitäten der Stiftung Solidarität Ukraine (SSU), zieht hier Bilanz: Fast 70 Hilfs Transporte, mehrere Fahrzeuge und umfangreiche finanzielle Ressourcen für den Wiederaufbau ziviler Infrastruktur kamen durch Spenden zusammen.

Vor zwei Jahren, am 24. Februar 2022, begann die Invasion russischer Truppen in die Ukraine. Seitdem dauert der Angriffskrieg Russlands mit zunehmender Härte und Zerstörung an. Genaue Opferzahlen zu ermitteln, scheint zurzeit nahezu unmöglich. Nach Angaben des UNHCR wurden seit Kriegsausbruch weltweit etwa 6,5 Millionen Flüchtlinge aus der Ukraine registriert, rund 3,7 Millionen Menschen waren Ende 2023 innerhalb des Landes auf der Flucht. Es handelt sich um eine der größten Vertreibungskrisen der Welt. In der Ukraine starben nach Schätzungen durch den Krieg bislang mehr als 10.000 Zivilpersonen. Mehr als 1,4 Millionen Menschen in

der Ostukraine haben keinen Zugang zu fließendem Wasser.

Gerade jetzt mahnen Hilfsorganisationen, die Ukraine weiter zu unterstützen. Obwohl täglich Zivilistinnen und Zivilisten getötet würden, sei die Spendenbereitschaft zuletzt deutlich zurückgegangen, erklärt die Diakonie Katastrophenhilfe. Kinderhilfswerke machten besonders auf das Leid von Kindern und Jugendlichen aufmerksam.

BUHLMANN ist seit Beginn des Krieges ständig im Einsatz, um das Leid der Menschen ein wenig zu lindern. Im Sommer 2022 wurde gemeinsam mit der HANSA FLEX AG die Stiftung Solidarität Ukraine gegründet. Bis heute konnten 69 LKW-Ladungen mit Hilfsgütern, wie Feldküchen, Mobiliar für Kinder- und Altenheime, technische Geräte, medizinisches Equipment, Medikamente, Bekleidung, Lebensmittel und so weiter in Zusammenarbeit mit der Bremischen evangelischen Kirche und dem Bremer Senat in unsere Partnerstadt Odessa und nach Iwano-Frankiwsk gebracht werden. Gerade ist die Lage an der ukrainisch-polnischen Grenze, die die LKWs passieren müssen, wieder sehr dramatisch: Es dauert Tage, bis die Fahrzeuge abgewickelt werden. Ohnehin ist die Bürokratie oft eine große Hürde.

Dennoch lässt sich die Dankbarkeit der Menschen kaum beschreiben und jede Lieferung trägt dazu bei, die dringendsten Bedürfnisse zu decken und die humanitäre Situation zu verbessern. Trotzdem sind die Herausforderungen groß und es wird weiterhin dringend Hilfe benötigt. Die ärztliche Versorgung, gerade in den ländlichen Gebieten, ist desolat. Kleine medizinische Eingriffe oder beispielsweise Zahnbehandlungen fänden oft auf dem Küchentisch statt, so unser Kontaktmann in Odessa, Vitaliy Mykhaylyk. Auf



Director CBD Ronald Speidel übergibt Artem Andriev und Wanja Pustow einen zur mobilen Zahnarztpraxis umgebauten Krankenwagen.

Hygiene werde hierbei nicht geachtet, so Mykhaylyk weiter, hier geht es nur um eine schnelle und pragmatische Lösung. In Kürze wird hier ein in eine Zahnarztpraxis mit modernster Technik umgebauter Krankenwagen für Hilfe sorgen. Eine angemietete Lagerhalle in Odessa wird die bedarfsgerechte Verteilung der Hilfsgüter künftig noch verbessern.

Trotz der schwierigen Lage zeigen die Menschen in der Ukraine immer wieder beeindruckende Resilienz und mühen sich weiter ab für eine bessere Zukunft für sich und ihre Kinder. Die Hoffnung auf ein baldiges Kriegsende treibt sie an, auch in den dunkelsten Momenten optimistisch zu bleiben und für eine friedliche und prosperierende Zukunft zu kämpfen. „Auch wir machen weiter“, so Jan-Oliver Buhlmann. „Wir helfen jetzt und auch dann, wenn der Krieg hoffentlich irgendwann einmal vorbei ist.“



Danksagung aus Nikolaew an die Stadt Bremen, die SSU und die Bremische Evangelische Kirche

Verlässliche Beschaffungsstrategien



✓ Eine Wasserstraße durch die Wüste Ägyptens: Der Suezkanal verbindet das Mittelmeer mit dem Roten Meer und erspart der Seeschifffahrt zwischen Nordatlantik und Indischem Ozean den Weg um Afrika.

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie, der Angriff Russlands auf die Ukraine, dann die Huthi-Angriffe auf Schiffe im Roten Meer – Krisen und Kriege haben akute Auswirkungen auf Lieferketten und Materialbeschaffung. Kunden dennoch verlässlich zu bedienen, erfordert strategisches Denken, erklärt Head of Procurement Frank Schiffers.

GLOBAL // Hamburg, Bremerhaven, Antwerpen, Rotterdam – die Menge an ankommenden Schiffen im Nordseeraum ging Anfang des Jahres um 25 Prozent zurück, meldete das Wirtschaftsforschungsinstitut IfW. Wie lässt sich die Materialbeschaffung unter solchen Umständen – zeitlich und preislich – verlässlich planen?

Frank Schiffers // Grundsätzlich können geopolitische Spannungen erhebliche Risiken für die Materialbeschaffung mit sich bringen. Das Problem hierbei ist, dass sie entweder nur kurzfristig oder gar nicht vorhersehbar sind. Deshalb gibt es drei Anforderungen an die Materialbeschaffung: Vorausschauendes Risikomanagement und daraus resultierend die Entwicklung von Risikomanagementstrategien, ein sehr hohes Maß an Flexibilität einschließlich der Diversifizierung von Lieferanten sowie eine enge Kommunikation mit ihnen.

Dies bedeutet, dass wir stets alternative Lieferquellen in verschiedenen Regionen beobachten und sehr gute Beziehungen zu unseren strategischen Lieferanten pflegen. So können Probleme bereits im Vorfeld erkannt und gelöst werden. Außerdem optimieren wir stets unsere Lagerbestände, um kurzfristige Unterbrechungen der Lieferkette abfedern zu können.

Machen wir es mal konkret am Beispiel Huthi-Angriffe. Alternative Schiffsrouten haben zu Kostensteigerungen und längeren Lieferzeiten geführt. Einige Lieferanten sind zu FOB-Angeboten übergegangen und überlassen es somit den einkaufenden Unternehmen, ihre eigenen Transportvereinbarungen zu treffen.*

Wo kaufen wir derzeit viel ein, wo nicht mehr? Sind unsere Lieferketten von der Krise in Nahost betroffen?

Zum jetzigen Zeitpunkt gibt es trotz einzelner Krisen keine signifikante Veränderung in der Lieferantenstruktur. Sicherlich kann es bei einzelnen Lieferungen zu Verzögerungen kommen, zum Beispiel, weil das Rote Meer nicht befahrbar ist und Schiffe Umwege fahren müssen. Aber zu kompletten Ausfällen ist es bis dato nicht gekommen.



Am 17. November 1869 wurde der Suezkanal mit einer Länge von 164 Kilometern eröffnet. Nach heutigen Angaben der Reedereien ist die Strecke von Singapur nach Rotterdam durch den Suezkanal um 6.000 Kilometer und damit um neun Tage kürzer als die Route um Afrika. Somit sparen Liniendienste zwischen Asien und Europa rund 44 Prozent CO₂.



✓ Director Procurement Frank Schiffers (Mitte) im Meeting.

Es geht ja auf der einen Seite darum, die Lagerhaltung auf Stand zu halten und andererseits das Streckengeschäft wie gewohnt abzuwickeln. Wie kann man Kunden versichern, dass alles pünktlich und wie versprochen geliefert wird? Oder kann man das gar nicht garantieren?

Eine hundertprozentige Garantie konnte auf langen Transportwegen auch außerhalb von Krisen in der Vergangenheit niemand geben. Auch früher sind durch Unwägbarkeiten seltene Ausfälle zu verzeichnen gewesen. Doch die von uns implementierten Maßnahmen senken das Ausfallrisiko auf ein Minimum.

Das Handelsblatt schrieb, „Um mit den Auswirkungen geopolitischer Risiken auf den Handel und Investitionen umzugehen, müssen Unternehmen flexibel sein und alternative Strategien entwickeln. Diversifizierung der Märkte und Lieferketten kann helfen, das Risiko zu streuen (...).“ Wie flexibel ist BUHLMANN denn?

Nicht nur im Rahmen von Krisenprävention waren alternative Lieferketten schon immer Teil unseres strategischen Einkaufs. Dabei werden nicht nur die Risiken aus wirtschaftlicher, geopolitischer und logistischer Sicht bewertet, sondern auch die potenziellen Vorteile jeder alternativen Lieferquelle. Die bestehende Lieferkette stetig zu überwachen und zu analysieren, hilft, um mögliche Risiken rechtzeitig zu erkennen – und dann nach Alternativen zu suchen.

Wie erkennt man denn Risiken?

Wir berücksichtigen und bewerten sowohl die einkäuferische, wirtschaftliche als auch die logistische Sicht. Bei BUHLMANN funktioniert dies umso besser, da ich sowohl den Einkauf als auch die Logistik führe. Somit können wir die gesamte Supply Chain betrachten. Im Rahmen unseres Risk Managements identifizieren wir mögliche Risiken und bewerten sie. Dabei berücksichtigen wir auch, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Risiko eintritt, basierend auf historischen Daten, aktuellen Trends und

Expertenmeinungen. Darauf bauen dann die Bewertung der potenziellen Auswirkungen – Kosten, Lieferverzögerungen, Qualitätsprobleme – und eine Priorisierung zur Konzentration auf die wichtigsten Risiken auf. Abschließend entwickeln wir Strategien, um die identifizierten Risiken zu bewältigen, und implementieren diese Strategien. Um die Effektivität zu kontrollieren, wird die gesamte Leistung der Lieferkette kontinuierlich überwacht.

Denken Sie, dass man sich in Zukunft noch mehr mit geopolitisch begründeten Welthandelsrisiken auseinandersetzen muss?

Ja, davon ist leider auszugehen. Die Globalisierung und die zunehmende Vernetzung der Weltwirtschaft haben dazu geführt, dass sich politische Ereignisse und Entscheidungen in verschiedenen Teilen der Welt direkt auf die Lieferketten und Geschäftstätigkeiten von Unternehmen auswirken können. Die Liste der potenziellen Risiken ist zudem sehr lang: Handelssanktionen, politische Unruhen, Protektionismus, Währungsrisiken sind nur ein paar Beispiele hierfür.

Wie wirkt sich das auf Ein- und Verkaufspreise aus?

Da kann ganz verschieden sein. So können die Preise für Rohstoffe steigen oder aber auch durch Handelssanktionen gegen bestimmte Länder die Preise bei importierten Gütern, da die Verfügbarkeit von Produkten beeinträchtigt ist und das die Kosten erhöht. Direkten Einfluss haben auch erhöhte Transportkosten, ausgelöst zum Beispiel durch längere Transportwege, Verknappung der logistischen Kapazitäten oder einer Dislokation von Containern.

Die Fragen stellte Gabriele Wiesenhavern

*FOB bedeutet „free on board“ und ist ein sogenannter Incoterm. Incoterms regeln die Verantwortung für den Transport von Gütern zwischen dem Käufer und dem Verkäufer. Sie legen fest, wer welche Kosten trägt und wann die Güter übergeben werden. (Anm. der Redaktion)

LISEGA weltweit

Verkaufs-, Service- und Produktionsstandorte
der LISEGA Gruppe

Calenberg Ingenieure
Salzhemmendorf &
Losheim, GER

Schreiber Brücken-
Dehntechnik GmbH
Mainhardt, GER

LISEGA SE
Zeven
GER

VICODA GmbH
Zeven
GER

LISEGA UK
Netherton
GBR

LISEGA SAS
Bondoufle
FRA

OST Services LLC
Rhode Island, NE
USA

Schreiber LLC
Kodak, TN
USA

Southern Fab &
Supports, Inc.
Controe, TX
USA

LISEGA, Inc.
Kodak, TN
USA

VIBRANIHIL
São Paulo
BRA

LISEGA PST
Co. Ltd.
Wuhu
CHN

LISEGA India
Pvt. Ltd.
Haloi
IND

LISEGA SF
Abu Dhabi
UAE

LISEGA PST
Co. Ltd.
Shanghai
CHN

LISEGA Southeast
Asia Sdn. Bhd.
Selangor
MYS

LISEGA Africa
Services (PTY) Ltd.
Johannesburg
ZAF

- LISEGA Produktionsstätte
- LISEGA Vertriebs Tochter

