

BUHLMANN Industrie Technik: Auf in neue Gefilde

UNTERNEHMEN



© iStock, Nostal6ie

Technische Gebäudeausrüstung (TGA), Lebensmittel und der Kältebereich: nur drei Beispiele für neue Einsatzfelder, die sich die BUHLMANN GRUPPE seit dem 1. August erschließt. Die in Duisburg ansässige BUHLMANN Industrie Technik GmbH bietet zukünftig Rohrleitungsmaterial und Rohrzubehör in neuen Einsatzgebieten an.

Im Fokus stehen dabei unter anderem die Lebensmittelindustrie, TGA sowie Druckluft- und Brandschutzsysteme. „Wir wollen außerdem weitere Bereiche mit einbeziehen, um noch breiter aufgestellt zu sein“, erklärt Arno Hofmann. Er ist der Geschäftsführer der neuen Tochtergesellschaft und schätzt mit seinem Team die Bedingungen, die er bei der BUHLMANN GRUPPE vorfindet: „Mit der vorhandenen Infrastruktur und Abteilungen wie Logistics oder

IT, aber auch mit den Sortimenten und der großen Lagerkapazität sind wir in einer sehr guten Ausgangslage. Da spielt natürlich auch das neue automatische Kleinteilelager eine wichtige Rolle, das eine schnelle und flexible Lieferung garantiert. Die Zusammenarbeit mit dem in unmittelbarer Nähe ansässigen Beschichtungspartner Surfection ermöglicht uns weitere Angebotsvorteile, die wir auch nutzen wollen.“

Große Möglichkeiten sieht Arno Hofmann auch in dem im Markt vorhandenen Kundenpotenzial: „Dort konzentrieren wir uns aber nicht auf die Produktleitungen unserer Kunden, sondern vielmehr auf deren technische Gebäudeausrüstung“, erläutert er und fügt hinzu: „Außerdem bietet die BUHLMANN Industrie Technik Material für Wasser- und Abwasser- sowie Druck-

luft- und Brandschutzleitungen an“ – in C-Stahl oder Edelstahl, aber auch in Kesselrohrgüten.

Neuland für BUHLMANN

„Wir wollen auch Kunden aus bislang BUHLMANN-fremden Branchen gewinnen und da ebenfalls an deren Bedarfsfälle denken“, so Arno Hofmann. Dazu zählt er beispielsweise die Lebensmittelbranche und darunter unter anderem die Getränkeindustrie. „Wir können beispielsweise einer Molkerei nicht nur für die Gebäudetechnik das benötigte Material liefern, sondern auch für ihre Versorgungs- und Entsorgungsleitungen“, erklärt er. „Langfristig wollen wir dann so aufgestellt sein, dass wir verschiedene Synergien für unsere Kunden schaffen und sie bei uns in der Unternehmensgruppe mehrere Produkte für verschiedene Bedarfe bestellen“,

INHALT

HERBST/2018

UNTERNEHMEN & STRATEGIE

Auf in neue Gefilde	S. 1
Die neugegründete Surfection	S. 1
Frischer Wind bei Domestic Geflüchtete bei BUHLMANN	S. 2
Von Traktoren bis Brückenbau BUHLMANN auf der Oil&Gas Zwischen Bier und Brezn	S. 3
BUHLMANN-Standorte mal anders	S. 4

KUNDEN & PROJEKTE

Stahlrohre auf der Bühne	S. 2
Impressum	S. 4

erläutert Arno Hofmann ein Ziel der BUHLMANN Industrie Technik.

Die weiteren Ziele sind klar gesetzt: „Wir wollen in unserem Bereich ein bedeutender Akteur werden, so wie BUHLMANN es bereits in anderen Branchen ist“, erklärt Arno Hofmann und ergänzt: „Aber dafür müssen wir uns erst einmal bemerkbar machen und uns im Markt beweisen.“ Dafür bringt er selbst eine gute Grundlage mit – Arno Hofmann ist in der Branche nämlich kein Unbekannter: „Ob Industrie, Hoch- und Tiefbau, Haustechnik, Gebäudetechnik, Lebensmittelerzeugung oder diverse andere Marktsegmente – ich habe in diesen Bereichen gearbeitet, neue Produkte auf dem deutschen Markt eingeführt und erfolgreich vertrieben“, erklärt er.

BUHLMANN Industrie Technik erreichen Sie unter der Adresse:
industrietechnik@buhlmann-group.com

Geballte Effizienz:

Die neugegründete Surfection GmbH

UNTERNEHMEN

Stahlrohre, bearbeitet und direkt geliefert, aus einer Hand erwerben und dabei Kosten und Zeit sparen. Was wie eine Idealvorstellung klingt, wurde für die Kunden der BUHLMANN GRUPPE mit der neugegründeten Surfection GmbH Realität, an der sich BUHLMANN beteiligt. Sie vereint die Oberflächenbearbeitung von Rohren und Metallteilen mit deren Lagerung und Transport. Gegründet wurde die neue Gesellschaft vom langjährigen Partner und Transporteur von Stahlrohren, der Brinker Fetten Logistik GmbH & Co. KG.

Das Hauptaugenmerk der mehr als zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liegt auf sämtlichen Arten von Korrosionsschutz. „Wir haben verschiedene Systeme und erfüllen die gesamte Bandbreite an Normen, vom Standard bis zu kundenspezifischen Normen“, erklärt Heinz Gerschermann, Operational Manager. In der 6.000 Quadratmeter großen Halle werden Rohre und Stahl-

konstrukte auf die gewünschte Art und Weise bearbeitet. Dafür stehen eine Rollenbahnstrahlanlage sowie Strahltriebwerke zur Verfügung. Ein Freistrahlaum mit mehr als 20 Metern Länge bietet zusätzlichen Platz. „Wir bearbeiten die Produkte bei Bedarf aber auch manuell mit dem Druckluftstrahlverfahren und besitzen Hochdruckpumpen mit Spritzdüsen, mit denen wir jedes Staubkörnchen entfernen können“, so Heinz Gerschermann.

Für jeden was dabei

Nach Wunsch können die Produkte auch in Farbe beschichtet werden. „Wir gehen gern auf jeden Kundenwunsch ein. Gerade Chemiewerke haben ein aggressives Klima, dem unsere Produkte standhalten müssen, gleiches gilt für die maritime Branche oder den Brückenbau, wo vier- bis fünffach beschichtet werden muss“, erklärt Heinz Gerschermann, der seit über 30 Jahren in der Branche aktiv ist. Er blickt voller

Stolz in die Halle und auf das, was er sieht: „Unser Angebot ist einmalig und unsere Anlagen funktionieren sehr zuverlässig – so können wir uns von unseren Mitstreitern abheben.“ Davon profitieren auch die Kunden der BUHLMANN GRUPPE.



© Photo by Marco Maldonado on Unsplash

Frischer Wind in den Bergen und an der Küste

UNTERNEHMEN

In den vergangenen Monaten hat es einige Änderungen in der Domestic Sales Division gegeben: Neuer Head of Sales Southeast in Burghausen ist Gunter Dohmen. In Bremen hat Torsten Cordes den Posten des Head of Sales North übernommen. Wir möchten Ihnen die beiden neuen Ansprechpartner, ihre Ziele und die neuen Strukturen vorstellen.

Torsten Cordes – Vom Azubi zur Führungskraft



Sales North setzt mit den Teams Welle und Wind die Segel anders: Aus den bisherigen drei Teams wur-

den zwei gebildet, um flexibler zu werden und um sich in Netzwerken weiterzuentwickeln. Torsten Cordes dazu: „Wir wollen neue Produkte und Branchen erschließen, um anpassungsfähiger auf Herausforderungen zu reagieren. Außerdem möchten wir öfter beim Kunden vor Ort sein, um dessen Belange besser bearbeiten zu können.“ Dafür soll auch das breite Angebot der BUHLMANN GRUPPE in den Fokus rücken, erklärt er: „Ob BUHLMANN-PROJECTS-SOLUTIONS, das automatische Kleinteilelager oder Surflection: Wir müssen diese Zusatzleistungen präsentieren und dem Kunden das gewünschte Produkt passend liefern, damit dieser sich auf seine eigentliche Kernkompetenz konzentrieren kann.“

Torsten Cordes sieht seine neue Position als große Herausforderung: „BUHLMANN ist mit dem Sales North groß geworden. Daher macht es mich sehr stolz, gerade dort Füh-

rung zu übernehmen.“ Die Abteilung kennt er schon lange, schließlich begann Torsten Cordes im Jahr 2002 hier seine Karriere. Seitdem durchlief er verschiedene Bereiche und bildete sich in einem berufsbegleitenden Studium in Business Administration fort. 2014 übernahm er das Team Werften und ist seit Mitte Mai neuer Head of Sales North.

Gunter Dohmen – Neustart in Oberbayern



Seit Anfang Februar kümmert sich Gunter Dohmen um die Geschäfte des Standortes Burghausen. „Wir

wollen hier im Chemiedreieck viele Projekte und Aufträge gewinnen. Dafür sehe ich in den nächsten Jahren eine sehr gute Entwicklung bei uns“, fasst er die Ziele für seine neue Position zusammen. Konkret sieht er den Ausbau der Kundenstruktur und die Ausweitung auf andere Branchen, wie beispielsweise die Landwirtschaft, als primäre Aufgaben, um eine breitere Endkundenstruktur zu generieren. Auch wenn er noch Optimierungsbedarf bei den Auslieferzeiten feststellt, sieht Gunter Dohmen für die Kunden bereits eine Errungenschaft als zielweisend: „Mit dem automatischen Kleinteilelager konnten Lieferzeiten verkürzt werden, wovon unsere Kunden extrem profitieren.“

Gunter Dohmen war vor seiner neuen Position Managing Director von BUHLMANN Singapore Pte. Ltd., wo er viele Eindrücke und Erfahrungen für seine neue Herausforderung sammeln konnte. Zuvor war er als Head of Export West in Bremen tätig.

Stahlrohre auf den Brettern, die die Welt bedeuten

PROJEKTE

BUHLMANN steht für Stahlrohre im Premium-Bereich. Zu den Kunden zählen internationale Konzerne und führende Unternehmen in der Stahlbranche. Anfang des Jahres ging allerdings eine etwas andere Bestellung über den Online-Shop ein.

Das Schnürschuh Theater in Bremen plante ein Theaterstück, bei dem das Bühnenbild schnell und einfach zusammen- und wieder auseinandergebaut werden kann. Bei der Inszenierung „Der Junge mit dem Koffer“ geht es um einen jungen Mann, der wegen des Krieges aus seiner Heimat fliehen muss. Sein Weg führt ihn durch Wüsten, Gebirge und in einem kleinen Boot über das offene Meer. „Mit einfachen Mitteln sollten verschiedene Räumlichkeiten dargestellt werden, zum Beispiel ein Bus, ein Berg oder ein Boot, das kentert“, erklärt Anja Hinrichs, Geschäftsführerin des Theaters. Außerdem sollte die Konstruktion das Gewicht von drei Schauspielerinnen und Schauspielern aushalten, die daran herumklettern. Die Überlegungen gingen von Gerüstteilen, welche zu schwer

für das schnelle Auf- und Abbauen waren, bis hin zu Holz. Schließlich fiel die Entscheidung auf stabile Rohre. Das Schnürschuh Theater bestellte über den Online-Shop, so landete der Auftrag bei Alina König, Sales Coordinator: „Als wir das Theater als Kunden sahen, haben wir uns alle gefragt, wie genau die Rohre wohl eingesetzt werden sollen. Gleichzeitig haben wir uns auch darauf gefreut, dass unsere Produkte mal so richtig im Rampenlicht stehen.“

Baumarkt oder BUHLMANN?

Doch die Entscheidung, BUHLMANN als Stahlhändler einzubeziehen war nicht die erste Wahl. „Wir waren erst in verschiedenen Baumärkten, um uns Heizungsrohre, Zaunpfosten und die dazugehörigen Verbinder anzuschauen. Wir haben aber schnell gemerkt, dass das so nichts wird, also haben wir gegoogelt“, erklärt Anja Hinrichs. Es sollte ein Zulieferer aus der Umgebung sein. Dass BUHLMANN einen Online-Shop anbietet, hat zur finalen Entscheidung beigetragen. „Dieser war sehr ein-

fach zu bedienen und wir mussten nicht extra zum Hörer greifen.“

Kurz vor der Abwicklung des Auftrags gab es dennoch eine Hürde zu überwinden: das Abladen der Rohre vom Lkw. Um die Ware von den Transportern zu bekommen, werden Gabelstapler benötigt: „Kurz gerieten wir in Panik. Zum einen, weil wir glaubten, viel zu große Rohre bestellt zu haben, zum anderen, weil wir keinen Stapler besitzen“, sagt Anja Hinrichs. Ein gutes Zeichen war die Reaktion von Dieter Hartmann, Logistics Manager, auf die unerwartete Planänderung der

Auslieferungssituation: „Wir haben dann einfach die Frachtvermittlung Bremer Schlüssel engagiert, die die Ware in einem kleineren Transporter liefern konnte.“ Vom Bühnenbildner wurden die Rohre zusammengebaut und mit den zusätzlichen Details, die für das Theaterstück wichtig sind, ausgestattet. „Der Junge mit dem Koffer“ war ein voller Erfolg. Das Stück bekam durchweg positives Feedback. Übrigens war dies nicht der letzte Auftritt der BUHLMANN-Rohre: „Für das Weihnachtsmärchen Hänsel und Gretel planen wir bereits das Hexenhaus.“



Unsere Rohre mit den Schauspielern Rune Jürgensen, Pascal Makowka und Dominique Marino (v. l.) © boettcher+tiensch

Wege in den Berufsalltag ermöglichen:

Geflüchtete bei BUHLMANN

UNTERNEHMEN

Die Integration von Geflüchteten in Gesellschaft und Wirtschaft ist in Deutschland derzeit ein bestimmendes Thema. Mit dem Projekt „Willkommenslotsen“ versucht die Handelskammer Bremen, Unternehmen und Geflüchtete im Alltag zu unterstützen. Auch die BUHLMANN GRUPPE hat sich daran beteiligt.

„In Zusammenarbeit mit der Handelskammer Bremen haben wir eine

Betriebsbesichtigung ermöglicht, um den Geflüchteten einerseits die Arbeitswelt bei uns und andererseits unsere Ausbildungsberufe zu präsentieren“, erläutert Malte Albrecht, Human Resources Coordinator. 13 Schülerinnen und Schüler vom Schulzentrum Vegesack haben an der Führung und der anschließenden Gesprächsrunde teilgenommen. „Die Schule besitzt die Schwerpunkte Informations- und

Metalltechnik und führt Klassen mit Sprachförderung, in denen Geflüchtete sich auf den Berufsalltag vorbereiten können“, so Ronald Speidel, Head of Human Resources.

Die Teilnehmenden zeigten sich sehr interessiert und stellten viele Fragen. „Es war ein erfolgreicher Tag für alle und perspektivisch könnte sich für alle Beteiligten etwas daraus entwickeln“, fasst Mal-

te Albrecht die Besichtigung zusammen und ergänzt: „Wir haben drei Praktikanten für verschiedene Bereiche engagiert, die einen guten Eindruck hinterlassen haben. Daraus ist sogar ein Ausbildungsverhältnis entstanden.“ Zusätzlich konnten durch die Zusammenarbeit die Kontakte mit der Handelskammer Bremen und dem Schulzentrum Vegesack vertieft werden.

Von Traktoren bis Brückenbau

UNTERNEHMEN

„Nicht stehen bleiben und auch mal über den Tellerrand schauen“ ist eine Maxime der **BUHLMANN GRUPPE**. Deutlich sichtbar wird dies in den Gründungen zweier neuer Tochtergesellschaften in den letzten Monaten. Aber auch intern hat sich einiges getan: Im Frühjahr hat die Arbeitsgruppe Mechanical Tubes ihre Arbeit aufgenommen.



© iStock, kadmy

„Aufgrund der stagnierenden Energiemärkte haben wir an unserem Standort analysiert, in welchen Bereichen wir neben unserem Hauptgeschäft unsere Stärken sowie unser Know-how sinnvoll einsetzen und damit Kunden unterstützen können“, erklärt Martin Tangl, Managing Director von **BUHLMANN Austria** und Leiter des Teams, den Hintergrund der Arbeitsgruppe. Erste Projekte in Österreich liefen überaus erfolgreich und die länderübergreifende Arbeitsgruppe wurde geschaffen.

Diese konzentriert sich unter anderem auf den Maschinenbau, Konstruktion, Bau- und Landmaschinen oder die Baubranche. „In diese Bereiche fällt auch der Brückenbau, wo wir erste Projekte bereits erfolgreich umgesetzt haben“, berichtet Martin Tangl. So wurde das Produktportfolio der **BUHLMANN GRUPPE** ausgeweitet. In Anbetracht des großen Angebotes bleibt kein Wunsch offen: Ob nahtlose und geschweißte Hohlprofile, Präzisionsstahlrohre, Hydraulikrohre,

Vorrohre für den Zylinderbau oder Starkwandrohre, dem Kunden steht eine große Auswahl zur Verfügung.

Geteiltes Know-how

Ein weiterer Vorteil: Das Team Mechanical Tubes arbeitet standortübergreifend und der Kunde profitiert von den daraus entstehenden Synergien. „Wir haben beispielsweise die Kolleginnen und Kollegen in Thailand unterstützt und helfen innerhalb der Unternehmensgruppe wo wir können“, so Martin Tangl. Das eingesetzte Fachwissen stammt auch vom Kooperationspartner Tenaris, der die Rohre herstellt und der in das Projekt involviert ist. „Wir stehen im ständigen Austausch mit Tenaris und wurden technisch vor Ort geschult“, erläutert Michéle Ludwig, Sales Manager in Bremen, die Teil des Teams ist. Sie und ihre Teamkolleginnen und -kollegen üben die neue Funktion jedoch neben ihren täglichen Tätigkeiten aus. „Es macht aber viel



© iStock, zhaojiankang

Spaß und ich bin stolz mitmachen zu können“, erklärt sie und Martin Tangl ergänzt: „Wir tauschen uns oft aus und diskutieren jeden Bedarf offen, wodurch jeder viel lernt.“

Erste Projekte und Rahmenverträge zeigen den Erfolg des Teams: „Das Team hat einige interessante Kunden gewinnen können und international Aufträge gebucht“, so Jörg Klüver, der das Team nach den ersten Versuchen in Österreich ins Leben gerufen hat. „Wir wollen Großverbraucher

ansprechen und einige Rahmen- sowie Abrufverträge mit Logistikkonzepten für uns gewinnen“, erläutert er die Zukunft und Ziele des Teams. „Als fester Ansprechpartner für diese Produkte wollen wir uns einen Namen machen und so mehr Marktanteile erhalten“, fügt Martin Tangl hinzu.

Mehr Informationen über das Team und die angebotenen Produkte erhalten Sie auf unserer Website oder per Anfrage an die E-Mail-Adresse mechanicals@buhlmann-group.com.

Unbekanntes Terrain erforschen:

BUHLMANN auf der Oil&Gas

UNTERNEHMEN

Zwischen Afghanistan und Kasachstan befindet sich **Usbekistan**, das trotz einer Größe von Schweden oftmals noch ein unbekanntes Land ist. Für einen Mitarbeiter der **International Sales Division** lag die ehemalige Teilrepublik der Sowjetunion im Mai jedoch im Mittelpunkt seiner Tätigkeiten.

Andreas Gutjahr, Senior Team Manager im Export East, repräsentierte die **BUHLMANN GRUPPE** auf der Messe „Oil&Gas Uzbekistan“ in der Hauptstadt Taschkent. „Wir sind als Gruppe noch nie in Usbekistan

in Erscheinung getreten. Ich spürte vor Ort aber ein großes Interesse an unseren Produkten und Dienstleistungen“, erklärt er. Der Zulauf während der Messetage war groß und es gingen bereits einige Anfragen ein.

Das eigentliche Ziel lag jedoch woanders: „Wir wollten prüfen, ob der Markt für uns interessant ist, und ein Gefühl für diesen kriegern. Das ist uns gelungen“, so Andreas Gutjahr. Darüber hinaus war er auf der Suche nach einem Partner, der Wissen über den lokalen Markt und die



Andreas Gutjahr

Gegebenheiten vor Ort besitzt. „Es gab Gespräche und wir sind optimistisch“, erklärt Andreas Gutjahr.

Christian Dörner, Director der International Sales Division, unterstreicht die Bemühungen in dem zentralasiatischen Land: „Wir prüfen aufgrund der gegenüber Russland bestehenden Sanktionen Alternativen in den ehemaligen Sowjetstaaten, um neue Vertriebskanäle zu entwickeln.“ Usbekistan verfügt über große Öl- und Gasvorkommen, erschwert jedoch den Zugang zum einheimischen Markt. „Ein Engagement ist sehr schwierig zu realisieren, wir sind jedoch positiv gestimmt, vor Ort aktiv zu werden“, so Christian Dörner.

Zwischen Bier und Brezn

UNTERNEHMEN



© FDBR e. V., Giulio Coscia

Am 20. und 21. März 2018 fand die **33. FDBR-Fachtagung für Rohrleitungstechnik in München** statt. **Wolfgang Grässler, Senior Manager Sales, Matthias Vogt, Manager Technical Services, und Jürgen Olbrich, Head of Projects Energy, nahmen an der Veranstaltung teil und kamen mit spannenden Themen zurück an die BUHLMANN-Standorte.**

Das Programm während der zwei Messetage war sehr abwechslungsreich. 45 Unternehmen aus der Stahlbranche und dem Anlagenbau sowie Wettbewerber aus den unterschiedlichsten Bereichen präsentierten sich in München. Die **BUHLMANN GRUPPE** wurde in diesem Jahr von den Standorten Duisburg

und Burghausen vertreten. Vor Ort zeigten die Mitarbeiter potenziellen Kunden sowie Kolleginnen und Kollegen aus der Branche die Vorteile von **BUHLMANN**. Die Entwicklung der deutschen und europäischen Kraftwerks-, Chemie- und Petrochemiebranche sowie anstehende Projekte im Rohrleitungsbau waren beliebte Themen.

Außerdem haben namhafte Referentinnen und Referenten Fachvorträge gehalten, unter anderem über die im Dezember 2017 beschlossene Neuausgabe der EN 13480-3 und die Anforderungen und Herstellung von Rohrleitungen in der Pharmazie. „Besonders interessant waren die Fachvorträge über die Entwicklung

der Normen, die Optimierung von Stillstandzeiten im Anlagenbau und die Entwicklung der regenerativen Energieerzeugung“, berichtet Jürgen Olbrich.

Die **BUHLMANN GRUPPE** ist seit Jahren ein regelmäßiger Bestandteil der FDBR-Tagung und profitiert vom Erfahrungsaustausch aller Beteiligten. „Eine Teilnahme ist für uns als Händler und Dienstleister somit unabdingbar“, erklärt Matthias Vogt. Um den Veranstaltungsort der Tagung zu würdigen, war die Verpflegung typisch bayrisch. Und so wurde am Abend auch das Bierfass von einem Madl im Dirndl angestochen.

BUHLMANN-Standorte mal anders: Paris

Berühmte Architektur und das Taj Mahal Frankreichs

UNTERNEHMEN



Aus allen Perspektiven ein Blickfang: der Arc de Triomphe

© Photo by William West on Unsplash

Der Eiffelturm, der Louvre oder die Champs-Élysées: Paris, eine der kulturell wichtigsten Städte der Weltgeschichte, und ihre Sehenswürdigkeiten sind vielen Menschen gut bekannt. Aber was empfehlen die mehr als zwölf Millionen Einwohnerinnen und Einwohner für einen Besuch in der Metropolregion? Gut, dass die BUELMANN GRUPPE in Cergy einen Standort hat und uns die Kolleginnen und Kollegen ihre Geheimtipps verraten haben.

Doch werfen wir zunächst einen Blick auf Cergy, um uns anschließend der Hauptstadt des neuen Fußball-Weltmeisters zu nähern. Das beschauliche Städtchen liegt nordwestlich von Paris im Département Val-d'Oise und ist bekannt für ein Gesamtkunstwerk, das sich über fast vier Kilometer erstreckt. Die Axe majeur besteht aus zwölf Stationen, einschließlich eines Turmes, eines Obstgartens, eines Amphitheaters und eines ewigen Feuers. Die Achse zeigt übrigens in Richtung Paris, ein Spaziergang entlang der Axe majeur eignet sich daher ideal als Start für die Reise.

Wer vor dem Besuch der Stadt der Liebe jedoch die umliegende Landschaft kennenlernen möchte, sollte einen Ausflug in den Naturpark Vexin Français unternehmen. Die über 71.000 Quadratmeter große Landschaft ist geprägt durch typische lokale Gehölze, Wälder, Wiesen, Hügel, Sümpfe und Flüsse, von denen sich schon Impressionisten wie Van Gogh, Cézanne oder Daubigny inspirieren ließen. Der Naturpark soll diese faszinierende Vielfalt der natürlichen Lebensformen und Pflanzenarten erhalten. Vom am Fluss Oise gelegenen Dorf Auvers-sur-Oise aus, wenige Kilometer von Cergy entfernt, kann die Landschaft auch vom Schiff aus erkundet werden

Das Taj Mahal Frankreichs: die Basilika Sacré-Cœur
© Stephanie Miramont

oder zu Fuß über einen Rundweg, der den berühmten Impressionisten folgt. Übrigens, Vincent van Gogh hat in Auvers-sur-Oise seine letzte Ruhestätte auf einem Friedhof gefunden, der sich auf einer Kuppe des Dorfes befindet.

Im Kreis zum Ziel

Gestärkt vom Ausflug in die Natur führt der Weg von Cergy zweimal über die sich durch die Vorstädte schlängelnde Seine nach Paris. Und ehe man sich versieht, führt die Straße direkt auf eine berühmte Sehenswürdigkeit zu: den Arc de Triomphe. Dank des größten Kreisverkehrs Frankreichs und keiner fest definierten Anzahl von Spuren haben die Mitfahrer sicher viel Zeit, sich das fast 50 Meter hohe Denkmal in Ruhe anzuschauen. Erwischt der Fahrer die richtige von den zwölf abführenden Straßen, geht es auf der berühmten, 70 Meter breiten Prachtstraße Champs-Élysées weiter Richtung Zentrum.

Aber was dann? Eines von über 160 Museen besuchen oder lieber in eine der 200 Kunstgalerien gehen? Bei rund 16 Millionen ausländischen Touristen pro Jahr ist Paris hinter London und Bangkok eine der meistbesuchten Städte weltweit und bietet entsprechend viele Sehenswürdigkeiten. Sicher, man sollte noch einmal die Seine überqueren um auf dem Wahrzeichen der Stadt, dem Eiffelturm, in 324 Metern Höhe einen fantastischen Ausblick zu genießen. Da es das meistbesuchte kostenpflichtige Bauwerk der Welt ist, sollte der Besuch aber gut geplant sein. Entgehen lassen darf man sich auch nicht das Kunstmuseum Louvre im Zentrum der Stadt. Schließlich beherbergt es ungefähr 380.000 Werke, darunter viele bedeutende Exponate wie die weltberühmte Mona Lisa. Auch ein Besuch der Kathedrale Notre Dame lohnt sich. Sie steht auf der Île de la Cité und somit im ältesten Stadtteil Paris. Sie ist berühmt für ihre Chimären-Skulpturen, die durch die Geschichte „Der Glöckner von Notre Dame“ Berühmtheit erlangten.

Paris für Insider

Aber schauen wir abseits der Touristenmagneten, was uns die Einwohnerinnen und Einwohner zeigen möchten: Treffen wir die Mitar-



Hat seit Jahren Paris im Blick: eine Chimären-Skulptur auf der Kathedrale Notre Dame

© Photo by Pedro Lastra on Unsplash

beiterinnen und Mitarbeiter von BUELMANN France. Diese führen uns zurück zum Louvre beziehungsweise zur nördlich davon gelegenen L'Opéra Charles Garnier. „Die Oper wurde im 19. Jahrhundert gebaut und liegt in einer tollen Umgebung, die man sich bei einem Besuch in der Stadt der Lichter nicht entgehen lassen sollte“, empfiehlt Stephan Njock, Logistics Coordinator, der uns so einen weiteren Spitznamen Paris verrät. Obwohl er selbst in Paris lebt, ist er jedes Mal wieder von diesem Ort fasziniert. „Außerdem ist er zentral gelegen und von anderen Sehenswürdigkeiten wie dem schönen Garten ‚Le Jardin des Tuileries‘ schnell erreichbar. Und wer gern shoppen geht, findet in unmittelbarer Nähe die berühmte ‚Les Galeries Lafayette‘“, gibt uns Stephan Njock noch mit auf den Weg.

Weiter im Norden treffen wir Stephanie Miramont, Senior Manager Sales. „Die Basilika Sacré-Cœur ist eine der meistbesuchten Monumente von Paris. Sie steht auf dem Hügel Montmartre und hat mehr Ähnlichkeit mit dem Taj Mahal als mit der Notre Dame“, erzählt sie. Wenige Meter entfernt tummeln sich auf dem Platz „Le Place du Tertre“ zahlreiche Künstlerinnen und Künstler auf engstem Raum und präsentieren ihre Werke. Nach einem Streifzug durch die malerischen Gassen von Montmartre zeigt uns Stephanie Miramont noch, warum Paris die Stadt der Liebe ist: Auf einer Tafel steht in zahlreichen Sprachen und Schriften „Ich liebe dich“.

Überdacht durch die Stadt

Veronique Rosa, Senior Manager Sales, führt uns zum Abschluss der Reise noch auf zwei Stadtpaziergängen. Zunächst nimmt Sie uns mit auf

einen Gang entlang des Kanals St. Martin. „Es ist ein wunderschöner und romantischer Weg entlang des Kanals. Dieser kann übrigens auch vom Schiff aus erkundet werden. Eine Pause sollte sonntags bei einem leckeren Brunch direkt am Kanal im ‚Chez Prune‘ eingelegt werden“, erzählt Veronique Rosa. Anschließend starten wir am Louvre auf einen Spaziergang durch die glasüberdachten Shopping-Galerien, die größtenteils im 18. Jahrhundert errichtet wurden und sich im Herzen der Stadt befinden. Ob in der „Le Passage du Grand Cerf“, der „Le Passage des Panoramas“, der „Le Galerie Vivienne“ oder der „Le Passage Jouffroy“: Auf dem Rundgang lässt sich das historische Paris entdecken und das eine oder andere Souvenir finden. Mit zahlreichen unterschiedlichen Eindrücken endet hier unsere Tour durch Paris – wir sind überwältigt von berühmter Architektur und verborgenen Highlights.

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Redaktion

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

Mitarbeiter dieser Ausgabe

Malte Addiks, Kim Laura Götz

Layout

Vaios Anastasiou

Druck

Druckhaus Humburg, Bremen