

BREMER UNTERNEHMER DES JAHRES 2021

Der Geschäftsführer Jan-Oliver Buhlmann wurde zum Bremer Unternehmer des Jahres 2021 gekürt.

Die Auszeichnung wird jedes Jahr durch die Sparkasse Bremen, den Unternehmerverband „Die Familienunternehmer“ sowie den Verband „Die Jungen Unternehmer“ vergeben.



INTERVIEW

Jan-Oliver Buhlmann

Geschäftsführer BUHLMANN Gruppe

Herr Buhlmann, herzlichen Glückwunsch, Sie sind zum Bremer Unternehmer des Jahres gewählt worden. Was bedeutet das für Sie?

Ich fühle mich sehr geehrt. Die Auszeichnung ist eine Anerkennung in Bezug auf die Entwicklung und die strategische Ausrichtung des Unternehmens. Mit dem Willen zum organischen wie auch zum starken anorganischen Wachstum der BUHLMANN GRUPPE sind wir auf dem richtigen Weg. Und ich sage ausdrücklich „wir“, weil ich nicht allein gehe. Als Familienunternehmen wird auch die Leistung der vorigen Generationen gewürdigt, die diesen Weg bereitet hat. Und die Auszeichnung gilt den über 700 Mitarbeitenden in der ganzen Welt, die ein Unternehmen durch ihren Einsatz über andere Firmen hinausheben.

Sie führen das Unternehmen, das Ihre Großeltern damals als „Bremer Röhren- und Eisenhandel“ gründeten. Erzählen Sie uns etwas zur Geschichte Ihres Unternehmens.

Auch wenn fast jeder Fotos und Filme von der Zerstörung nach dem Zweiten Weltkrieg und der Trümmerlandschaft gesehen hat, ist es kaum vorstellbar, was für ein Kraftakt die ersten Jahre nach 1945 für meine Großeltern Karl August und Mathilde Buhlmann gewesen sein müssen. Ich bewundere den Fleiß, den Mut und die Resilienz, die nötig waren, um ein erfolgreiches Unternehmen unter diesen Umständen aufzubauen. Das hat meine Großeltern – wie natürlich auch viele andere Menschen der Kriegsgeneration – sehr geprägt. Mein Großvater hat zudem immer gesagt, „der Mensch ist das Wichtigste“. Und wenn ich an meine Eltern und meinen Onkel denke, dann ist das auch weitergegeben worden: Auch in

der zweiten BUHLMANN-Generation unter Bernhard und Karl Buhlmann wurde viel gewagt, denn der Schritt zur internationalen Aufstellung war auch ein Weg ins Unbekannte. Insofern würde ich behaupten wollen, dass die Geschichte der Familie und des Unternehmens von einer bestimmten Haltung geprägt ist. Und mit dieser hat man auch in der dritten Generation den Rückhalt der Familie und der Mitarbeitenden sowie auch den Mut, den man braucht, um die Firma in die Zukunft zu führen. Übrigens ist die Firmengeschichte in unserem neuen interaktiven Unternehmensauftritt BUHLMANN Port sehr ausführlich nachzulesen. Es war uns anlässlich des 75. Firmenjubiläums im letzten Jahr wichtig, sowohl für die Mitarbeitenden als auch für Kunden und Partner zu dokumentieren, wie die BUHLMANN GRUPPE entstanden ist und sich entwickelt hat.

War es für Sie schon immer klar, dass Sie als Enkel den Weg Ihrer Großeltern fortführen werden?

Ja, schon als Kind habe ich mir gewünscht, auch irgendwann mal bei BUHLMANN zu arbeiten. Aber nach meinem Abschluss als Diplomkaufmann mit den Schwerpunkten Unternehmensführung und Internationales Management in Düsseldorf war ich zunächst in zwei anderen Unternehmen tätig. Das Sammeln von Berufserfahrung in anderen Unternehmen war sehr wichtig, um Einblicke in die Geschäftswelt jenseits von BUHLMANN zu erhalten. 2009 bin ich dann ins Unternehmen eingestiegen, zunächst im Einkauf. Dann folgte der Schritt nach China: Mitsamt Familie ging es 2010 nach Shanghai, wo auch einer meiner Söhne geboren wurde. Fast zwei Jahre lang habe ich die asiatischen Lieferanten betreut und

war als Director Human Resources International tätig. Im Jahr 2013 bin ich dann zum Geschäftsführer ernannt worden; 2014 wurde ich Gesellschafter des Unternehmens.

Die Buhlmann-Gruppe ist ein international aktives Handelshaus für Stahlrohre, Rohrverbindungsteile und Rohrzubehör. Was bedeutet Ihnen der Standort Bremen?

Von Bremen ging es in die Welt – hier begann alles mit der Nähe zu den Werften. Nach wie vor bedienen wir von hier aus die Maritime Industrie, beispielsweise die Meyer Werft. Zwar ist der Standort Duisburg mit unserem größten Lager und den meisten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern inzwischen größer, historisch bedingt durch die Ausweitung unseres Geschäfts auf Kesselrohre in den 1970er-Jahren. Dennoch ist der Hemelinger Hafen in Bremen, wenn Sie so wollen, unser Heimathafen.

Geben Sie uns einen Einblick in die Struktur Ihres Unternehmens.

Wir handeln mit Stahlrohren und Rohrverbindungsteilen in C-Stahl, legiertem Stahl und Edelstahl. Als Vollsortimenter haben wir über 55.000 Tonnen Bestand auf insgesamt 136.000 Quadratmetern Gesamtlagerfläche. Inzwischen ist das Unternehmen auf weltweit mehr als 700 Mitarbeitende angewachsen: Wir haben 25 Tochtergesellschaften und fünf Unternehmensbeteiligungen an 22 Standorten rund um den Globus. Zu unseren Kunden und langfristigen Partnern zählen beispielsweise RWE, Wacker, MAN, bp – und wie schon erwähnt, die Meyer Werft und viele andere Schiffbauer. Unser Umsatz 2020 betrug 319 Millionen Euro, der Plan für 2021 sieht 324 Millionen Euro vor.



Wie hat sich Ihr Unternehmen in den letzten 2 Jahren durch die Pandemie verändert?

Wir haben gelernt, agiler zu sein. Hygienekonzepte, mobiles Arbeiten, Videokonferenzen, Arbeitsschutzverordnungen – alles musste rasant umgesetzt werden. Und zwar länderübergreifend, was extrem schwierig war. Auch wenn wir an bestimmten Dingen schon vor der Krise gearbeitet haben – beispielsweise dem mobilen Arbeiten – und uns dadurch vielleicht etwas schneller als andere Unternehmen an die veränderten Bedingungen anpassen konnten, bedeutete die Pandemie eine kollektive Kraftanstrengung für alle Standorte und Abteilungen. Und ich freue mich sehr, sagen zu können, dass die Leistung unserer Mitarbeitenden auch bei „Remote Work“ hervorragend war. Eine besondere Zäsur war für mich die Kurzarbeit. Das war wirklich schlimm, denn wenn man das Wort Familienunternehmen ernst nimmt und Familie lebt, weiß man genau, was für Einschnitte so etwas für die Mitarbeitenden bedeutet. Durch die unternehmensinterne Aufstockung des Kurzarbeitergeldes konnten die schlimmsten Effekte zwar aufgefangen werden, aber so etwas hinterlässt Spuren. Ich hoffe, so etwas nicht wieder erleben zu müssen. Ich denke, in gewisser Hinsicht schweißt eine Krise auch zusammen, denn plötzlich erfährt man unternehmensübergreifend, dass Erfolg nicht selbstverständlich ist und permanent dafür gearbeitet werden muss.

Die Rohstoffpreise verändern sich sehr stark. Welche Folgen hat das für Ihr Unternehmen?

Als Versorger der Energieunternehmen wird die Preisentwicklung natürlich auch auf uns Auswirkungen haben. Für uns als Lagerhalter mit Vollsortiment könnte es Schwierigkeiten geben, wenn die herrschende Verknappung mit resultierenden Preissteigerungen, Produktionsengpässen und Lieferzeiten seitens der Werke angeht, zu lange anhält. Im Moment noch profitieren wir als Händler von der Gesamtsituation. Die Stahlpreise sind, wenn man so will, auf ein vernünftiges Niveau zurückgekehrt. Ich glaube, dass in Sachen Energiepreis jetzt sichtbar wird, was

sich schon lange abzeichnet. Wir werden uns in Deutschland und in Europa an hohe Preise gewöhnen müssen, übrigens auch im privaten Bereich. Der Energiebedarf steigt, wir schalten Kohlekraftwerke ab, Deutschland steigt aus der Kernenergie aus, und die regenerativen Energien werden nicht genug gefördert. Dass der asiatische Absatzmarkt für Energieprodukte durch die Pandemie zunächst einbrach und jetzt durch den enorm steigenden Bedarf eine Verknappung verursacht, ist lediglich das „Corona-Brennglas“.

Große Herausforderungen der Stahlindustrie sind auch die Energiewende sowie die Digitalisierung. Wie sehen Sie Ihr Unternehmen in den Bereichen aufgestellt?

Wir kalkulieren bereits seit 2013 mit dem Umbruch im fossilen Sektor und haben diesen Bereich kontinuierlich zurückgefahren. Sowohl unser Sortiment als auch unsere Leistungen wurden entsprechend angepasst und erweitert. In Sachen Automatisierung und Digitalisierung sind wir auf einem guten Weg: Zu unserem automatischen Kleinteilelager in Duisburg wird nun auch ein automatisches Rohrlager gebaut. Außerdem planen wir gerade das „Bin Picking“ mittels Roboter. Hier gehen Automatisierung und Digitalisierung Hand in Hand, denn die Steuerung und das Monitoring von Beständen über unser Warenwirtschaftssystem gehört zu den Folgeschritten. Das ist auch wichtig, denn es geht auch darum, eintönige Arbeiten aus den Händen der Menschen in die Automatisierung zu befördern, um ein attraktiver, moderner Arbeitgeber zu sein. Die Arbeitswelt ändert sich und wir als Unternehmen wollen, dass alle Mitarbeitenden sich weiterqualifizieren und die Schritte mitgehen können.

Wie sehen Sie alternative Produkte oder Werkstoffe und wo die Reise hin? Bleibt es für immer bei Stahl?
Ich habe Stahl im Blut.

Wie lautet Ihr Lebensmotto?

Es gibt keine Probleme, nur kleine und große Herausforderungen.

