



EIN PRODUKT DER BUHLMANN GRUPPE

DEUTSCH
2/2024

GLOBAL



HERAUSFORDERUNG ENERGIEBEDARF & CARBON CAPTURE AND STORAGE

> LISEGA LIVE: RUNDGANG DURCH DIE PRODUKTION > HEATRIX GEGEN CO₂ > NEUE TEAMS BEI SALES NORTH

3

Editorial

4

Lisega live: Rundgang durch die Produktion
Feuer und Flamme

8

Steigender Energiebedarf durch KI
„... wie eine hungrige Raupe ...“

10

Im Gespräch mit Start-up-Gründerin Dr. Wei Wu
Mehr als heiße Luft

14

BUHLMANN Port
Sechs Webinare in sechs Wochen

15

Wir wachsen zusammen
BUHLMANN und Lockwood Partners

16

(B) Evolution
Sales North mit neuer Aufstellung

17

Was macht eigentlich ...
... NRG Special Products?

18

Infografik
60 Jahre LISEGA

Impressum

Herausgeber

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

Redaktion und Texte

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

Bilder und Grafiken

BUHLMANN Gruppe
M. Barthel (Titelbild: Lagermitarbeiter
Marcel Steinbach, Duisburg)
LISEGA SE (S. 4–7, 18)
Igor Omilaev/Unsplash (S. 8)
Heatrx GmbH (S. 13 o.)

Satz und Layout

Katrin Schumann

Druck

BerlinDruck, Achim, Deutschland



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Deutschlands Energieverbrauch ist im vergangenem Jahr auf einen historischen Tiefstand gefallen. Was zunächst gut und nachhaltig klingt, offenbart sich aber als eine wenig positive Meldung. Denn Hauptursache ist die zurückgegangene wirtschaftliche Leistung. Die Arbeitsgemeinschaft Energiebilanzen konstatiert, dass vor allem die energieintensiven Industriezweige Produktionsrückgänge verzeichneten. Diese führten dazu, dass weniger Energie verbraucht wurde.

Im Gegensatz dazu steigt der weltweite Energiebedarf an. Vor allem das Bevölkerungswachstum in aufstrebenden Ländern treibt die Nachfrage weiter in die Höhe. Ein Faktor, der den Energiehunger neuerdings zusätzlich erhöht und in den Bedarfsprojektionen vergangener Jahre noch nicht relevant war, ist Künstliche Intelligenz. Diese

wiederum kann aber auch für effektivere Prozesse sorgen, die helfen, Energie einzusparen. Eingespart werden muss auch bei den CO₂-Emissionen – Carbon Capture, Storage und Utilization sind hier entscheidende Stichworte.

Wie sich die BUHLMANN Gruppe als Versorger der Energiewirtschaft im Spannungsfeld dieser Gegensätze und Anforderungen positioniert, erfahren sie in diesem Heft.

Spannende Lektüre wünscht Ihnen

Ihr

Jan-Oliver Buhlmann

Feuer und Flamme

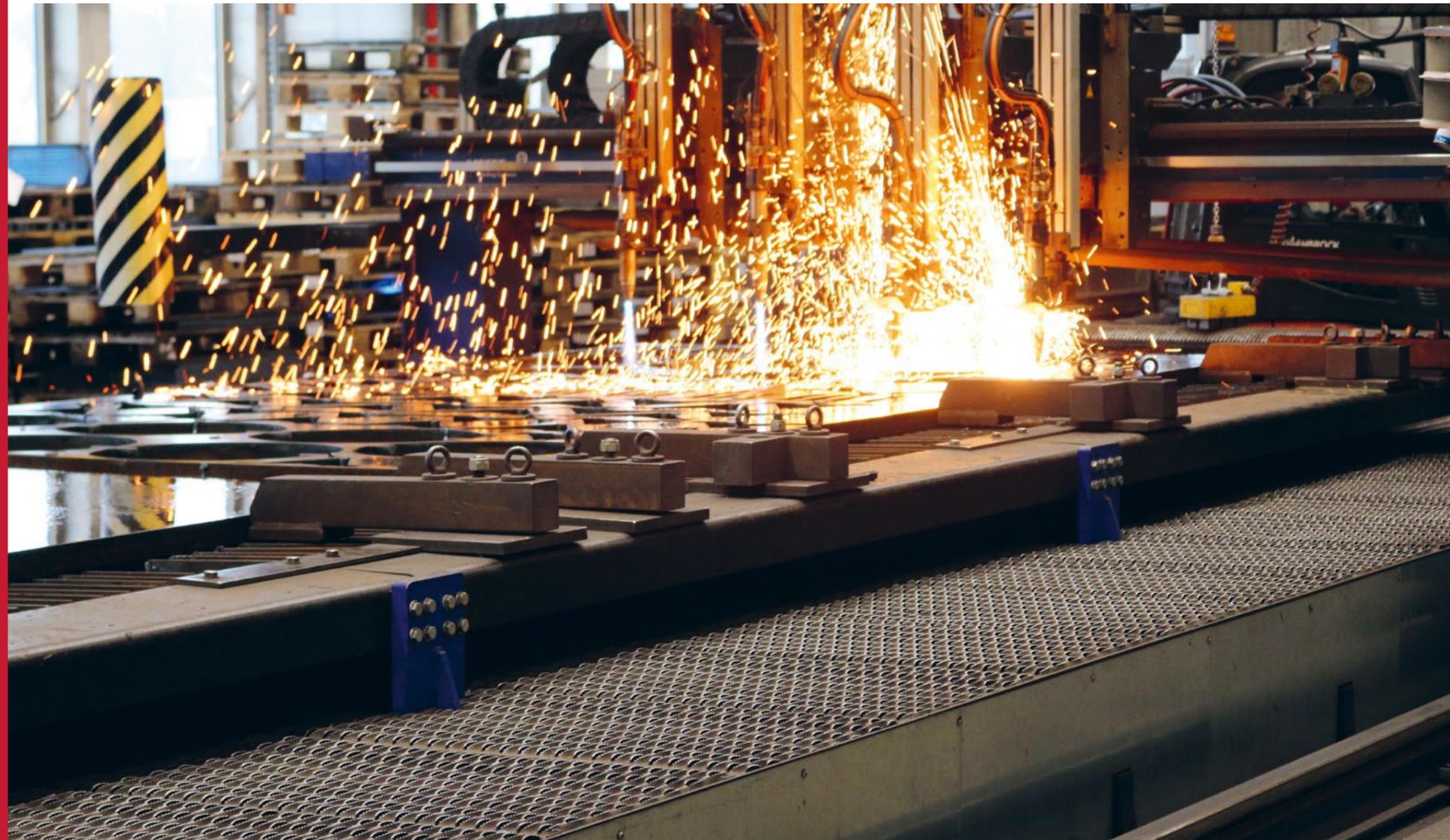
Im Norden Deutschlands sprühen Funken, Metall wird zum Glühen gebracht und unter tonnenschweren Lasten verformt, wenn die Rohrhalterungsprofis der LISEGA-Gruppe ihre Halterungen fertigen. Heavy Metal hat nicht nur bei BUHLMANN Tradition, sondern ist auch die Spezialität der LISEGA SE in Zeven.

Vom Bremer BUHLMANN-Standort dauert es etwa eine halbe Stunde mit dem Auto, bis man vor den großen Hallen der LISEGA SE in Zeven steht. Seit Januar gehört das Unternehmen zur BUHLMANN Gruppe, die damit echtes Neuland betreten und den Schritt ins produzierende Gewerbe gemacht hat. Wie die Fertigung aussieht, davon können wir uns bei einer zweistündigen Führung selbst ein Bild machen.

Schon im Empfangsbereich, wo die Besucherausweise ausgegeben werden, wird anschaulich demonstriert, wozu es hier geht: Eine Modellkonstruktion zeigt einen Konstanthänger, der Rohre stabil an Ort und Stelle hält. LISEGA-Mitarbeiter Marc Jacobs, „Tourguide“ bei der heutigen Betriebsführung, erklärt, warum sich die Rohre auch ganz unabhängig von Erdstößen bewegen: „Rohre und Halterungen in einer Industrieanlage müssen in gleichem Maße enormen Kräften standhalten und thermische Ausdehnungen flexibel erlauben. Während unter normalen Umständen thermische Bewegungen der Rohre zugelassen werden müssen, um Schäden zu vermeiden, geht es zum Beispiel bei Stoßbremsen darum, unkontrollierte Bewegungen durch die Übertragung von Kräften in die umliegende Struktur zu verhindern.“ Der Test auf den dynamischen Prüfständen von LISEGA in Zeven simuliert ein Erdbeben als Worst Case, der glücklicherweise auch in anderen Teilen der Welt die Ausnahme ist. Die Anlage zur Erdbebensimulation gehört zu den größten weltweit – sie ist der Prüfstand für die ganz großen Stoßbremsen.

Letztlich ist alles Physik: Das LISEGA-Logo mit den Vektorpfeilen symbolisiert das Dreieck der sich im Konstanthänger ausgleichenden Kräfte. Diese ermöglichen es, Rohrleitungen auch bei vertikaler Bewegung mit konstanter Kraft zu halten. Das Engineering Know-how, das dafür sorgt, dass das Rohr unbeschadet alle thermischen Bewegungen durchlaufen kann, hat LISEGA zum Weltmarktführer im Bereich der industriellen Rohrhalterungssysteme gemacht. Seit 1971 werden Feder-, Konstanthänger und Stoßbremsen in allen Größen – sozusagen von S bis XXL – in Zeven produziert, montiert, geprüft und versandt.

Marc Jacobs arbeitet seit über 15 Jahren für LISEGA. Er ist im Projektmanagement in der Abteilung „Estimating“ tätig und betreut auch die Produkttrainings. Beim Rundgang erklärt er ausführlich, was aus den gelagerten Schmiedeteilen, Flach- und Rundstählen, Stahlplatten und Druckfedern entsteht. Zunächst werden



Beim Zuschnitt von bis zu 120 mm starken Blechen auf zwei CNC-Brennmaschinen mit jeweils vier Autogenbrennköpfen fliegen die Funken.

Unten links: Die Produkte können bereits im Eingangsbereich der LISEGA in Augenschein genommen und „ausprobiert“ werden.

Unten rechts: Mitarbeiter an einer CNC-Brennmaschine





> Links: Brennzuschnitte für die Herstellung von Rohrlagern Typ 49
Rechts: Schmiederohlinge von Anschlusslaschen

< Links: Komponente für eine Rohrlagerung

Rechts: Roboter-geschweißte Gehäuse für Typ 29 Federstützen



> Von oben im Uhrzeigersinn: Gestrahlte Rohrlager zur Weiterbearbeitung in der Lackiererei
Die LISEGA-Seifenkiste
Auf Prüfständen verschiedener Größen werden Konstant- und Federhänger geprüft, kalibriert und eingestellt.
In der Ausbildungswerkstatt werden auch Kenntnisse jenseits der LISEGA Standardprodukte vermittelt.



die einzelnen Komponenten angefertigt. Mensch und Maschine arbeiten beim Fräsen, Drehen und Biegen Hand in Hand. Es sind auch Roboter und große CNC-Anlagen im Einsatz, die „unbemannt“ arbeiten können. Digital ist auch das RFID-System zur Lagerung und Bauteilelokalisierung. „Die zügige Arbeitstaktung und der präzise Ablauf sorgen dafür, dass wir zum Beispiel im Bereich Federhänger auch im Vergleich mit Asien absolut wettbewerbsfähig sind“, erklärt Jacobs. Bei der Montage der Gehäuse für Konstant- und Federhänger wird vorwiegend maschinell geschweißt, jeder Handgriff sitzt. „Die Produkt- und Prozessoptimierung für Serienfertigungen ist eine echte LISEGA-Spezialität“, ergänzt Jacobs.

Auf einer Sushi-Bar-ähnlichen rotierenden Maschine drehen sich Schrauben, Gabelstapler flitzen durch die Hallen. Immer der Nase nach führt der Weg in den Bereich, wo die Komponenten lackiert werden und anschließend in einer großen Trocknungskammer Farbe bekennen. Parallel dazu werden an verschiedenen Prüfständen fertige Federhänger auf Genauigkeit getestet, gegebenenfalls nachjustiert und auf individuelle Anforderungen eingestellt. Der fast zweistündige Rundgang endet in der Verpackungs- und Versandabteilung. „Auf Kundenwunsch werden hier auch Lastketten vormontiert“, erklärt Jacobs und verweist noch auf den Sperrbereich für die Luftfrachtabfertigung hin, der an die Lager- und Verpackungshalle angrenzt.

Zwischen 150 und 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten pro Schicht in den Zevener Hallen, je nach Auftragsbestand – und dieser sei sehr gut, so Jacobs: „Als Weltmarktführer haben wir ständig mehrere internationale Großprojekte im konventionellen und nuklearen Sektor parallel in der Abwicklung“, sagt er und ergänzt: „Dank effizienter Prozesse, Serienfertigung und motivierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bleibt LISEGA auch in Phasen hoher Auslastung reaktionsfähig.“

und Baustellen betreut, sodass LISEGA Know-how überall in der Welt zu Hause ist. Seit 2014 gehören auch die VICODA-Experten für Schwingungstechnik nicht nur in Kraftwerken, sondern auch im Gleis- und Gebäudebau dazu. Angegliedert sind die Calenberg Ingenieure GmbH und die Schreiber Brücken-Dehntechnik GmbH. Material- und Werkstoffprüfungen übernimmt das Limalab, das eigenständige, akkreditierte Labor, das auch externe Kundenprüfaufträge annimmt. Softwarelösungen wie die LICAD-Planungssoftware sowie das LISA-Dokumentationssystem gehören ebenso zum Portfolio der LISEGA Gruppe.

Es gibt zwölf Produktionsstandorte, wobei der Standort in Zeven der größte ist. Hinzu kommen Vertriebsniederlassungen, Vertriebsstöchter und der sogenannte Field-Service, der Anlagen

Text: Wiesenhavern/Kopaniarz



> Links: Marc Jacobs, Projektmanagement, und Sabine Kopaniarz, Marketing, führen uns an diesem Tag durch die LISEGA-Fertigung

Rechts: LISEGA-Bürogebäude in Zeven



> Links: Bauteile vor der Beschichtung

Rechts: LISEGA setzt auf hochmoderne CNC-Bearbeitungszentren

„... wie eine hungrige Raupe ...“



Die Welt giert nach Energie: Aufgrund des Bevölkerungswachstums, der industriellen Entwicklung und des zunehmenden Lebensstandards steigt überall der Bedarf. Vor allem das Wirtschaftswachstum in aufstrebenden Ländern treibt die Nachfrage nach Energie an. Ein weiterer Faktor, der die Energienachfrage jetzt zusätzlich in die Höhe treibt und in den Bedarfsprojektionen vergangener Jahre noch nicht relevant war, ist Künstliche Intelligenz.

ChatGPT, Google Bard und Co. verändern die digitale Welt. Künstliche Intelligenz (KI) ist in der Lage, das Leben und die Arbeit zu erleichtern. Doch dafür müssen die Sprachmodelle angelernt und mit unzähligen Daten gefüttert werden. Dies macht sie zu riesigen Stromfressern: Der Stromverbrauch von Rechenzentren steigt derart rasant, dass er in diesem Jahr sogar im Stromsektor-Bericht der Internationalen Energieagentur (IEA) auftaucht, der seit 2020 regelmäßig erscheint.



Der BUHLMANN-Standpunkt

„Sich mit diesen Themen zu beschäftigen, ist nicht nur wirtschaftlich, sondern auch gesellschaftlich und politisch unabdingbar. Als Versorger der Energiewirtschaft stehen wir bereit, um die verschiedensten Möglichkeiten der Energieerzeugung mit unserem Know-how zu begleiten. Von der Instandhaltung konventioneller Energieanlagen über nukleare Projekte bis hin zu erneuerbaren Energien wie der Geothermie stehen wir mit Mensch, Material und Projektplanung zur Verfügung.“

Die aktuelle Ausgabe der Studie analysiert die treibenden Kräfte des Stromverbrauchs in Rechenzentren. Vorläufiges Fazit: Die weltweite Nachfrage in diesen Einrichtungen wird sich bis 2026 möglicherweise verdoppeln.

So rechnet die Internationale Energieagentur bis 2050 mit einer Steigerung der Stromnachfrage zwischen 80 und 150 Prozent. Der amerikanische Wirtschaftswissenschaftler und Pulitzer-Preisträger Daniel Yergin vergleicht KI daher mit einer hungrigen Raupe, die das Wachstum der Energiesysteme weltweit auf die Probe stellen werde.

Wie das Handelsblatt Mitte Mai berichtete, gehen Schätzungen davon aus, dass allein der globale Strombedarf der Rechenzentren, in denen KI trainiert und betrieben wird, in den kommenden vier Jahren auf die Leistung von fast 14 Atomkraftwerken ansteigen könnte. Oder ein anderer Vergleich: Prognosen gehen durch weitere steigende Nutzerzahlen von einem Stromverbrauch der weltweiten KI-Systeme von über 80 Terawattstunden pro Jahr aus. Dies entspricht dem Elektrizitätsbedarf von Ländern wie den Niederlanden, Schweden oder Argentinien.

Dies stellt nach Meinung von Expertinnen und Experten nicht nur die Stromversorgung an sich vor immense Herausforderungen, sondern auch die Energiewende. Denn der zusätzliche Bedarf lasse sich nur schwer durch den Ausbau erneuerbarer Energien decken. Eine mögliche Lösung ist, die Energieeffizienz von Rechenzentren für KI-Systeme zu verbessern, woran weltweit geforscht wird. Als Hauptverbraucher von Energie in Rechenzentren werden drei Faktoren genannt: die eigentliche Datenverarbeitung mit 40 Prozent und die Raumkühlung mit weiteren

40 Prozent. Die restlichen 20 Prozent entfallen auf die zugehörige IT-Ausstattung. Einige Fachleute erhoffen sich von den KI-getriebenen Automatisierungseffekten in der Wirtschaft Strom-einsparungen, die den Mehrverbrauch durch KI ausgleichen.

CO₂-Ausstoß im Fokus

Als ein Resultat des zunehmenden Energieverbrauchs weltweit rückt auch der CO₂-Ausstoß weiter in den Fokus. In der Carbon-Management-Strategie der deutschen Bundesregierung wird klar gesagt, dass nicht alle CO₂-Emissionen

Der BUHLMANN-Standpunkt

„Zur sicheren Gaslagerung gehören die sichere Bohrung wie auch die Zuleitung, um Speicher mit Gas zu befüllen. Wir arbeiten bei Geothermie und Gas Storage hier mit unserem Partnerunternehmen Tenaris zusammen.“



vermeidbar sind. Nicht nur Rechenzentren, auch die wasserstoffgetriebene Stahl- und die Zementproduktion ist ein Beispiel hierfür. Lösungen sehen viele Länder in Carbon Capture and Storage (CCS), also in der Kohlendioxid-Abscheidung und -Speicherung, sowie in Carbon Capture and Utilization (CCU).

Mit CCS und CCU sollen CO₂-Emissionen eingefangen werden, bevor sie in die Atmosphäre gelangen. Zahlreiche Länder wenden beide Technologien bereits erfolgreich an, beispielsweise Norwegen. Auch in den Niederlanden gibt es solche Projekte, wie Desi Mahabier von BUHLMANN Netherlands erklärt: „Das Projekt Porthos transportiert CO₂ aus dem Industriegebiet in Rotterdam zu erschöpften Gasfeldern in der Nordsee. Und das Aramis-Projekt hat von der Europäischen Kommission den Status eines Projekts von großer gesellschaftlicher Bedeutung erhalten – ein sogenanntes ‚Project of Common Interest (PCI)‘. Beides wird beitragen, CO₂ in Europa zu reduzieren.“

Nach dem Willen der Bundesregierung soll die unterirdische Speicherung von klimaschädlichem CO₂ auch in Deutschland möglich werden. Einen entsprechenden Entwurf des Kohlendioxid-Speicherungsgesetzes beschloss das Kabinett am 29. Mai in Berlin.

Text: Gabriele Wiesenhavern

Der BUHLMANN-Standpunkt

„Das Thema CCS ist sehr spannend. Interessanterweise werden hier dieselben Rohre wie bei geothermischen Anlagen verwendet, bei denen wir zu großen Projekten beisteuern. Auch die Themen rund um Gas- und Wasserstoffkavernen sind uns vertraut und wir sind hier bereits in Projekte involviert.“



Um klimaschädliches Kohlendioxid künftig im Meeresgrund unter der Nordsee zu speichern, treibt der Gas- und Ölkonzern Wintershall Dea seine Pläne für eine Exportinfrastruktur für CO₂ in Wilhelmshaven voran. Dort plant das Unternehmen zusammen mit dem ansässigen Tankterminal-Betreiber HES unter dem Titel CO2nnectNow einen CO₂-Hub, also eine Art Drehscheibe. Verschiedene Studien hätten die technische Machbarkeit bestätigt, teilte eine Unternehmenssprecherin mit. Der Betrieb könnte 2029 beginnen.

Um die Klimaziele zu erreichen, soll CO₂ in Deutschland künftig unterirdisch auf hoher See gespeichert werden können. Die Technologie dahinter nennt sich Carbon Capture and Storage (CO₂-Abscheidung und -Einlagerung), kurz CCS. Dabei wird CO₂ eingefangen, zu einer unterirdischen Lagerstätte gebracht und dort gespeichert. Eckpunkte einer entsprechenden Strategie hat Wirtschaftsminister Robert Habeck kürzlich vorgestellt. Hiernach soll eine Speicherung an Land vorerst ausgeschlossen bleiben.

HES betreibt in Wilhelmshaven nach eigenen Angaben auf einer Fläche von mehr als 200 Hektar das größte unabhängige Tankterminal Deutschlands. Dort gibt es einen Tiefwasserkai und eine Bahn- und Industrieinfrastruktur.

„Das CO₂ soll via Pipeline und Schiene aus ganz Deutschland bei CO2nnectNow ankommen und bis zum Transport in die Nordsee in Tanks mit einer Kapazität von bis zu 50.000 Tonnen zwischengespeichert werden“, teilte die Wintershall-Sprecherin mit. Insgesamt ließen sich so bis zu zehn Millionen Tonnen CO₂ im Jahr umschlagen. Bei einem ähnlichen Projekt in Dänemark ist Wintershall bereits an der CO₂-Speicherung beteiligt.

Auch eine Pipeline durch die Nordsee soll entstehen, die CO₂ zu Lagerstätten nach Norwegen transportiert. Diese befindet sich aber noch in einer frühen Planungsphase, teilte Wintershall mit. Bis dahin könne CO₂ auch per Schiff transportiert werden.

Quelle: dpa

Mehr als heiße Luft

Mit einem überdimensionalen Föhn den CO₂-Ausstoß senken – mit diesem Ziel ist das Bremer Start-up Heatrix vor rund drei Jahren gestartet. Die Gründer wollen neue Maßstäbe bei der Entwicklung nachhaltiger Technologien setzen. Ihre Vision: Die energieintensiven Branchen nachhaltiger machen und den Weg für eine grünere und sauberer Zukunft ebnet.

Die Europäische Union, die USA und Kanada wollen bis 2050 klimaneutral werden. China will das Ziel bis 2060 und Indien bis 2070 erreichen. Für Unternehmen bedeutet dies schon jetzt ein Umdenken und die Suche nach alternativen CO₂-Lösungen. Vor allem die Industrie ist gefordert: Ein großer Teil der Treibhausgase geht auf die verarbeitenden Industrien wie Stahl, Zement oder Grundstoffchemie zurück.



Dr. Wei Wu

GLOBAL // Vom Studium der Luft- und Raumfahrttechnik zur Entwicklung einer nachhaltigen Technologie – wie ist es zu diesem Schritt gekommen?

Dr. Wei Wu // Ich fand den Gedanken faszinierend, Raketen zu bauen. Ich habe dann aber nach meinem Studium gemerkt, dass es eine sehr kleine Branche ist. Am Ende hat mir vor allem der Impact gefehlt: Damals ist irgendein Raketenstart verunglückt, was ja immer wieder passiert. Und da habe ich gedacht: Stell dir vor, du baust zehn Jahre an dieser Rakete mit und dann schafft sie es nicht zum Ziel. Da habe ich mich gefragt, wo der Mehrwert liegt, und mich nach Alternativen umgeschaut. Als ich 2009 mein Studium beendete, kam das Thema Klimawandel auch immer

mehr in den medialen Vordergrund. Da kam der Wunsch auf, etwas in dem Bereich zu machen.

Sie haben dann 2021 Heatrix gegründet. Wie ist die Idee dafür entstanden?

Die Idee ist aus meinem vorherigen Start-up entstanden, das ich 2019 mit einem ehemaligen Kollegen gegründet habe. Unser Ziel war ebenfalls, Prozesswärme für die Industrie bereitzustellen, aber noch mit einer anderen Technologie. Da ging es darum, die direkte Sonneneinstrahlung zu nutzen und daraus Wärme zu produzieren. Aber der Markt dafür ist relativ beschränkt, die Nutzung dieser Technologie kommt nur in bestimmten Regionen überhaupt infrage. In Deutschland oder den skandinavischen Ländern lohnt es sich zum Beispiel wirtschaftlich nicht. Insgesamt haben wir also festgestellt, dass die verarbeitende Industrie ein großer Markt, die Technologie aber dort nur bedingt anwendbar ist.

Und dann ist die Idee entstanden, die Prozesswärme in der Industrie mit einer Art überdimensionalem Föhn zu dekarbonisieren?

Genau. Denn Lufterhitzer im klassischen Sinne – aus Strom Wärme zu machen – gibt es ja bereits. Es ist also kein neues Prinzip. Warum also nicht so wie bei einem Föhn Strom nutzen, um Wärme daraus zu produzieren? Denn was die Grundstoffindustrie wie Stahl, Zement oder Ziegel am Ende für die Materialproduktion braucht, ist Wärme – meistens Hochtemperaturprozesswärme. Bisher wurde das Prinzip in der Industrie nicht viel genutzt, weil es wesentlich günstiger ist, Gas oder Kohle zu verbrennen als aus Strom Wärme zu gewinnen – zumindest bis jetzt. Der Wandel von herkömmlichem „grauen“ Netzstrom zu „grünem“ Strom aus erneuerbaren Energien führt zu einer Änderung.

Beim herkömmlichen „Graustrom“ wird Kohle oder Gas verbrannt, um zunächst Wärme und im nächsten Schritt Strom zu erzeugen. Wenn man diesen Strom nun nutzen würde, um daraus wieder Wärme für die Industrie zu gewinnen, wäre das effizienztechnisch ziemlich unfug. Da liegt es auf der Hand, dass bei der Prozesswärmeindustrie direkt Gas oder Kohle verbrannt wird. Durch die erneuerbaren Energien ändert sich das aber: Nun kann man direkt Strom über eine Fotovoltaikanlage erzeugen, ohne den Umweg über die Verbrennung fossiler Energien zu gehen. Dieser grüne Strom kann nun direkt genutzt werden, um Wärme regenerativ zur Verfügung zu stellen.

Ist es für Unternehmen dann auch kostengünstiger?

Die Wirtschaftlichkeit hängt davon ab, wie viel der Strom im Verhältnis zum Erdgas oder Kohle kostet. Wenn ein Unternehmen Netzstrom bezieht, dann ist Strom aktuell teurer als Gas. Betreibt ein Unternehmen allerdings eine eigene Fotovoltaikanlage, ist



Der Prototyp zur Erzeugung von CO₂-neutraler Prozesswärme im BIBA – Bremer Institut für Produktion und Logistik GmbH

das Ganze schon deutlich wirtschaftlicher. Denn der Preis für diesen selbstgemachten Strom kann sogar unter dem von Gas liegen oder die Anlage hat sich im besten Fall schon amortisiert. Ein weiterer Vorteil: Man ist als Unternehmen unabhängiger von äußeren Einflüssen, da man nicht auf schwankende Energiepreise angewiesen ist. Hinzu kommt, dass der CO₂-Preis in Europa in den nächsten Jahren stark steigen wird. Unternehmen müssen immer mehr bezahlen, um ihre CO₂-Emissionen auszugleichen. Wenn sie also weiter auf Erdgas im Produktionsprozess setzen, wird es auf lange Sicht teurer.

Wie genau funktioniert Ihr Prototyp zur Erzeugung von CO₂-neutraler Prozesswärme?

Unser Heizer funktioniert wie ein überdimensionaler Föhn: Strom wird durch viele Widerstandsheizelemente geschickt, die aufgrund des elektrischen Widerstands des Materials sehr heiß werden. Wie bei einem Föhn die Glühwendel. Dann wird auf der einen Seite kalte Luft angesaugt und an den heißen Heizelementen vorbeigeleitet. Sie heizt sich dadurch auf und kommt auf der anderen Seite heiß raus.

Warum haben Sie sich auf die energieintensiven Branchen spezialisiert?

In vielen Bereichen wie dem Verkehrssektor, auf der Stromerzeugungsseite oder bei der Gebäudewärme passiert bereits viel. Im Bereich der energieintensiven Industrie gibt es bislang kaum alternative Lösungen. Zudem wollen wir dort aktiv sein, wo wir einen möglichst großen Effekt bei der CO₂-Einsparung erreichen können. Schließlich muss schnell etwas passieren, wenn wir wirklich bis 2050 die angestrebte CO₂-Neutralität erreichen wollen.

Könnte man Ihre Technologie auch in anderen Branchen nutzen, die keine Hochtemperaturprozesswärme nutzen?

Das wäre möglich, da wir eine modulare Lösung anbieten. Die erste Stufe ist eine Niedrigtemperaturlösung, die bis etwa 900 Grad funktioniert. Die zweite Stufe ist die Hochtemperaturlösung, die bis 1.500 Grad geht, und die wir aktuell anhand unseres Prototyps entwickeln. Strombasierte Heißluftlösungen bis 900 Grad gibt es bereits auf dem Markt. Aber noch nicht in der breiten Masse, da der Bedarf aufgrund der Strompreise bislang noch nicht hoch genug war.

Was ist der Unterschied zu bereits bestehenden Lösungen?

Wir nutzen hauptsächlich Standardkomponenten, die schon da sind, und kombinieren sie zu einer neuen Anwendung – zu einem System, das es so bislang noch nicht gab. So erhoffen wir uns auch eine gewisse Schnelligkeit, da wir nicht alles neu erfinden müssen, sondern auf bestehende Elemente zurückgreifen können. Somit müssen wir nicht warten, bis die Entwicklung der zweiten Stufe bis 1.500 Grad abgeschlossen ist, um in den Markt zu gehen, sondern starten mit der Niedrigtemperaturlösung. Da haben wir ein geringes Risiko, denn das System gibt es bereits quasi von der Stange.

Was wir dann „mehr“ machen, ist die Weiterentwicklung: Wie groß muss das System sein? Wie legen wir das aus? Wie können wir es durch Module serienfähig machen? Und dann kommt noch das Thema Speicherung dazu. Das ist wichtig für Unternehmen, die ihren eigenen Fotovoltaikstrom nutzen wollen, aber einen Prozess haben, der kontinuierlich oder zu ganz bestimmten Zeiten laufen muss und nicht nur dann, wenn die Sonne scheint. Dann können wir den Speicher zwischen unserem Föhn und den



Ein Teil des Heatrix-Teams: Dr. Wei Wu, CEO, Dr. Stefan Gasow, CTO und Robert da Silva, Entwicklungsingenieur (v. l. n. r.)

Prozess schalten. Der Speicher bietet zudem die Möglichkeit direkt günstigen Grünstrom von der Börse zu beziehen und diesen für Stunden mit teurem Strom zu speichern, um die Kosten noch weiter zu verringern. Es gibt bereits Pilotprojekte von Wettbewerbern, die länger auf dem Markt sind, aber den Fokus auf die Speichertechnologie legen. Wir bieten das Gesamtsystem „Heizer und Speicher“ an. Im ersten Schritt nur im Niedrigtemperaturbereich bis 900 Grad, um zu demonstrieren, dass die Kombination mit dem Speicher und dem Grünstrom funktioniert. Wir haben bereits Pilotpartner, die das Ganze mit uns testen möchten. Und parallel entwickeln wir unser Hochtemperatursystem weiter und gehen dann da mit weiteren Pilotprojekten ins Rennen.

Welcher Meilenstein ist der nächste wichtige Schritt?

Unsere Pilotprojekte sollen zeigen, dass unser System den Erdgasbrenner ersetzen kann, ohne dass Einbußen bei der Performance und beim Umsatz entstehen. Wenn wir das Pilotsystem für das Niedrigtemperatursystem erfolgreich demonstriert haben, folgt Schritt 2. Dabei geht es um die Kommerzialisierung und darum, erste Produkte zu verkaufen. Parallel dazu nutzen wir dann die Erkenntnisse aus dem Niedrigtemperatursystem, um die zweite Stufe bis 1.500 Grad zu entwickeln. Parallel dazu bauen wir Piloten für das Hochtemperatursystem bis 1.500 Grad, um diese dann auf den Markt zu bringen und zu verkaufen. Das wird aber noch etwas dauern, da die Entwicklung deutlich komplexer ist.

Welche Vorteile bietet Ihr Prototyp im Vergleich zur Umstellung auf Wasserstoff?

Hier kommt wieder die Effizienz ins Spiel: Wir nutzen Strom und wandeln ihn direkt in Wärme um. Das heißt, wir haben nur einen Umwandschritt und kommen so auf bis zu 95 Prozent Effizienz.

Bei „grünem“ Wasserstoff muss mit Strom über einen Elektrolyseur erst einmal Wasserstoff hergestellt werden. Bei guten Elektrolyseuren liegt die Effizienz bei etwa 85 Prozent. Dann muss der Wasserstoff noch standardmäßig transportiert und gespeichert werden. Das erfordert erneute Umwandschritte, bevor man den Wasserstoff dann endlich für die Verbrennung nutzen kann. So liegt die Effizienz am Ende bei etwa 50 Prozent. Letztlich bestimmt der Strompreis die Wirtschaftlichkeit. So ist ein System mit höherer Effizienz, wirtschaftlicher für das Unternehmen. Denn mit diesem System kann man mehr von dem teuren Strom nutzen als mit einem, das eine niedrigere Effizienz hat. Bedeutet: Bei unserem System kann der Kunde etwa 95 Prozent vom Strom nutzen, bei dem Systemen mit Wasserstoff etwa 50 Prozent. Wobei es auch vom Prozess abhängt. Bei einigen Produkten funktioniert die Wärmeübertragung eben nur über die Strahlung. Dann braucht man weiterhin eine Flamme, sodass eher Wasserstoff- oder Biomasseverbrenner zum Tragen kommen. Aber bei vielen anderen Prozessen ist es wesentlich effizienter, unser System zu nutzen.

Wo sehen Sie Heatrix in den nächsten fünf Jahren?

Wir wollen bis dahin erste Systeme verkauft haben. Kurz: Wir wollen im Markt sein und die Systeme sollen ihren Dienst leisten – sowohl im Hochtemperatur- als auch im Niedrigtemperaturbereich.

Welche Ziele möchten Sie in Bezug auf die Dekarbonisierung der Industrie erreichen?

Unser Ziel ist es, dass Unternehmen aus energieintensiven Branchen mit unserer Technologie ihre eigenen Nachhaltigkeitsziele erreichen, dabei weiterhin wirtschaftlich agieren und so ihre Wettbewerbsfähigkeit ausbauen.

Über die Heatrix GmbH

Heatrix ist ein Startup-Unternehmen mit Sitz in Bremen, das 2021 gegründet wurde. Dr. Wei Wu ist als Gründerin und Geschäftsführerin für die strategische Ausrichtung des Start-ups, das operative Geschäft sowie das Fundraising zuständig. Dr. Stefan Gasow ist als Mitbegründer und CTO für die Technologie- und Produktentwicklung verantwortlich. Neben den beiden Gründern besteht das Team aus drei weiteren fest-

angestellten Mitarbeitenden und fünf Studenten. Alle verbindet die Vision, mit ihrer Technologie die Dekarbonisierung der Industrie voranzutreiben.

Das Start-up hat sich zum Ziel gesetzt hat, fossile Brennstoffe in energieintensiven Industrien wie Zement, Stahl und Chemie zu ersetzen. Das modulare Heatrix-System kombiniert einen elektrischen Lufterhitzer mit einem

thermischen Energiespeicher, um erneuerbaren Strom in kohlenstofffreie Hochtemperatur-Prozesswärme umzuwandeln. Da die Wärmeübertragung über Heißluftströme erfolgt, kann das Heatrix-System über isolierte Rohre in bestehende Anlagen integriert werden. Dieser Ansatz führt zu niedrigen Anfangskosten, kurzen Ausfallzeiten und geringeren Risiken für Anlagenbesitzer.



Stellen Sie sich vor, ein Unternehmen aus der Stahlbranche kommt auf Sie zu, um die Technologie im Niedrigtemperaturbereich einzusetzen. Wie lange würde es dauern, das Unternehmen mit Ihrer Technologie auszustatten?

Es ist schwer, das pauschal zu beantworten. Es hängt sehr stark vom Prozess ab: Wie aufwändig ist die Integration? Wie viel Platz besteht? Was ist bereits an Infrastruktur vorhanden? Gibt es einen ausreichenden Stromanschluss? Will man es mit eigenem Grünstrom lösen? Im besten Fall, wenn der Gasbrenner beispielsweise außerhalb des eigentlichen Prozesses angebracht ist, kann man diesen recht simpel austauschen. Wenn dann auch schon eine Fotovoltaikanlage vorhanden ist, kann man das im kleinen Maßstab unter einem Megawatt sicherlich in ein bis zwei Monaten integrieren.

Macht es einen Unterschied, ob es ein Unternehmen aus der Stahl-, Zement- oder Keramikbranche ist?

Das lässt sich branchenspezifisch nicht sagen. Am Ende kommt es auf den Prozess an. In der Stahl- und Zementbranche gibt es zum Beispiel Trocknungs- oder Vorwärmprozesse, und für die eignet sich unsere Technologie.

Macht die Größe eines Unternehmens einen Unterschied bei der Dauer?

Nein. Für die Integration ist der Leistungsbedarf des Prozesses relevant, nicht die Größe des Unternehmens. Aktuell bringt unser Prototyp erst 50 kW. Unsere kleinste Einheit, die wir später verkaufen würden, wären 250 kW. Dabei ist unser System modular gedacht. Für größere Anlagen skalieren wir nicht die Anlage, sondern erhöhen die Zahl der Module. Damit unterscheiden wir

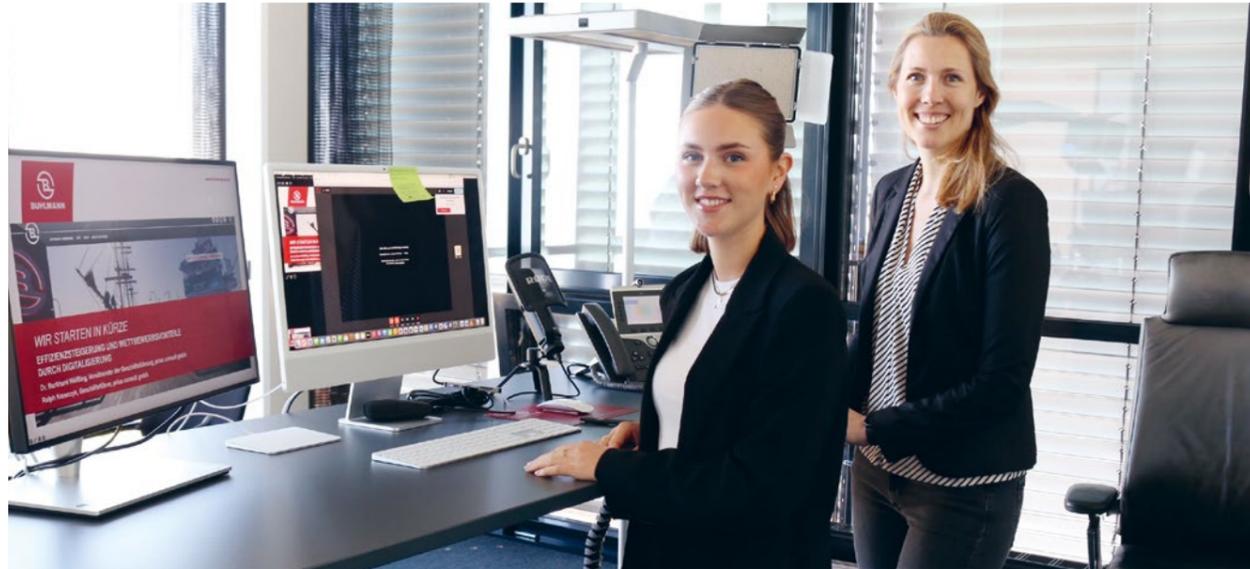
uns von dem klassischen Anlagenbauer, der individuelle Anlagen maßgeschneidert auf die Kundenanforderung anfertigt. Das ist sehr teuer, aufwändig und individuell. Wir hingegen wollen durch die Modulbauweise die Serienfertigung erreichen, sodass wir am Ende immer das gleiche produzieren und dadurch die Kosten stark reduzieren können. Und je nachdem, welche Prozessleistung wir bespielen sollen, haben wir entweder eine, zehn oder 50 Einheiten. Das ist ein bisschen wie mit Batterien: Es gibt Geräte, die benötigen zwei Batterien, andere brauchen doppelt so viele.

Die Fragen stellte Katrin Steinkamp



CTO Dr. Stefan Gasow beim Aufbau des Prototyps

Sechs Webinare in sechs Wochen



✓
Moderation und Organisation übernehmen Jannika Ratzke und Katrin Steinkamp sowie Alice Hossain (nicht im Bild).

Im Mai und Juni wehte ein frischer Wind durch den BUHLMANN Port. Expertinnen und Experten aus der Branche boten in Online-Vorträgen viele interessante Impulse. Ziel der Reihe: Einblicke in aktuelle Branchen- und Wirtschaftsthemen geben, die sich an den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden orientieren.

Ist grüner Stahl die Zukunft? Was sind die aktuellen Trends in der Stahlbranche? Wie können sich Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) einen Vorteil durch Digitalisierung verschaffen? Diese und weitere Fragen beantworteten die Referentinnen und Referenten umfassend in ihren Online-Vorträgen. Am Ende jeden Webinars konnten die Teilnehmenden auch eigene Fragen stellen. Jannika Ratzke, Auszubildende im dritten Lehrjahr bei BUHLMANN, führte durch die Webinare und zieht ein positives Fazit: „Ich habe mich sehr gefreut, BUHLMANN als Moderatorin zu repräsentieren und in den Austausch mit den Referenten und Kunden zu gehen. Neben den neuen Erfahrungen, die ich dadurch sammeln konnte, war auch der Kontakt im Vorfeld mit den Referenten sehr bereichernd.“

Ob Gründerin eines Start-ups, Vorstandsvorsitzender eines Stahlkonzerns oder Berater für KMU – nicht nur die Themen waren breit gefächert, auch die Referentinnen und Referenten

kamen aus unterschiedlichen Branchen und ermöglichten somit ganz unterschiedliche Einblicke. „Wir haben uns sehr gefreut, auch in dieser Runde wieder hochkarätige Köpfe aus der Branche für unsere Webinar-Reihe gewinnen zu können“, sagt Ronald Speidel, Director Corporate Business Division.



Nächste Runde im Herbst

Für das vierte Quartal sind bereits die nächsten Themen geplant. „Die Erkenntnisse aus den Feedback-Befragungen der Teilnehmenden werden wir nutzen, um die Webinare strukturell und inhaltlich zu optimieren“, sagt Katrin Steinkamp, Managerin Central Offices & Communications, die die Webinare organisiert hat. Eine Übersicht über die aktuellen Webinare finden Sie voraussichtlich ab Herbst im Webinarbereich des BUHLMANN Port. Ein kurzer Blick oder ein Rundgang zwischendurch lohnen sich immer – schauen Sie gerne vorbei unter <https://www.buhlmann-port.com/public/index.htm>.

Sollten Sie Fragen zur Anmeldung haben, senden Sie uns gerne eine E-Mail an Corporate_Communications@buhlmann-group.com. Auch Feedback und Themenwünsche können Sie uns ebenfalls jederzeit zuschicken.

Text: Katrin Steinkamp

BUHLMANN und Lockwood Partners

Die Integration von Lockwood Partners in die BUHLMANN Gruppe schreitet voran. Ricky Burns, CEO bei Lockwood Partners, über den derzeitigen Stand und die nächsten Schritte:

GLOBAL // Was zunächst hauptsächlich ein Vorgang zwischen Firmen war, wird jetzt bekannt gegeben. Wie werden Sie dies kommunizieren?

Ricky Burns // Um die Marke BUHLMANN nach außen in Lockwood Partners zu integrieren und beide zusammenzuführen, wird es schrittweise Mitteilungen nach extern geben. Die Briefe werden gerade entworfen und über die nächsten Monate nach und nach verschickt.

Dann wird es für Ihre Geschäftspartner keine großen Änderungen geben?

Da sich der formale Firmenname, die Steuernummer und so weiter durch diesen Übergang nicht ändern werden, ist es nur ein externes Detail. Konkret bedeutet es, dass Lockwood Partners LLC als eingetragene Firma unverändert bleibt, aber in Zukunft unter der BUHLMANN-Marke firmieren wird. Das BUHLMANN-Logo wird an oberster Stelle im Briefkopf stehen, aber Lockwood Partners LLC wird weiterhin in der Fußzeile mit denselben Informationen wie zuvor erscheinen. Unsere Bank, die Zahlungswege, das alles bleibt wie zuvor. Nur die Marke Lockwood wird sich zu BUHLMANN ändern. Das alles ist sehr positiv, mit keinerlei negativen Auswirkungen auf das Geschäft.

Wie werden die Kunden Ihrer Meinung nach reagieren?

Die Informationsschreiben werden die Vorteile des Wechsels zur Marke BUHLMANN betonen. Unsere Bestandskunden sollten daher sehr positiv darauf reagieren. Dieser Kundenstamm begleitet uns bereits sehr lange, durch gute wie durch schlechte Zeiten der vergangenen 49 Jahre. Nächstes Jahr feiern wir unser 50. Jubiläum, das mit dem 80. von BUHLMANN zusammenfällt. Das Jahr 2025 sollte also für uns alle ein großartiges Jahr werden. Wir haben über die letzten 49 Jahre hinweg durch Ehrlichkeit und Transparenz bewiesen, dass wir ein echter Partner sind. Der Übergang zur Marke BUHLMANN wird dabei keinen Unterschied machen: Wir bleiben ehrlich und transparent. Und unsere Kunden werden positiv auf den Markenwechsel reagieren. Denn was gut für uns ist, ist es auch für sie.

Warum ist es so wichtig, die Kunden persönlich anzusprechen?

Unsere festen Werte waren immer schon Ehrlichkeit und Transparenz. Mit Blick darauf wäre es ein großes Versäumnis unsererseits, wenn Kunden-, Partner- oder Lieferantenunternehmen unseren Wechsel zu einer neuen Eigentümergruppe und den



✓
Lockwood Partners CEO Ricky Burns

Markenwechsel durch soziale Medien oder Hörensagen herausfinden müssten. Außerdem ist der Wechsel der Marke von Lockwood zu BUHLMANN und die BUHLMANN-Gruppe als der neue Eigentümer eine positive Situation für uns bei Lockwood Partners. Warum sollten wir also nicht wollen, dass jeder dies weiß?

Was hat sich verändert, seitdem Sie Teil der BUHLMANN Gruppe sind?

Unser Kundenservice bei Lockwood war in den vergangenen 49 Jahren für unsere Industrie immer herausragend gut und das wird sich niemals ändern. Bei unserer vorherigen Eigentümergruppe waren uns bei Lockwood in den letzten Jahren die Hände gebunden – etwa in Bezug auf zusätzliche Lagerbestände, Arbeitskräfte und allgemeines Wachstum. In der BUHLMANN Gruppe sind wir nun frei. BUHLMANN will, dass wir wachsen, und das werden wir tun. Wir vervollständigen das Mosaik eines schon sehr talentierten Lockwood-Teams. Und unter dem BUHLMANN-Dach steht uns nichts im Weg, zukünftiges Wachstum und steigende Verkaufszahlen zu verwirklichen. Wir haben jetzt die richtige Unterstützung, unsere Firma dahin zu entwickeln, wo sie stehen muss, und den Namen und die Marke BUHLMANN in Nordamerika bekannt zu machen. Die BUHLMANN Gruppe unterstützt uns dabei auch, langsam in die Richtung der ISO-9001-Zertifizierung zu gehen. Das bedeutet, dass sich unsere Prozessabläufe und Prozeduren stetig verbessern, da wir künftig dieselben Dinge tun wie alle BUHLMANN-Firmen weltweit. Das kann ja nur einen besseren Service bedeuten.

Die Fragen stellte Gabriele Wiesenhavern

Sales North mit neuer Aufstellung



Stephanie Lüers, Jannika Ratzke, Julian Iden, Stefan Klaiber, Alf Schmeichel, Hendrik Wülbers, Marcel Kestner

Der Vertrieb Nord mit Sitz in Bremen ist die älteste Vertriebsabteilung im Unternehmen. Mit derzeit zehn Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeitern werden in erster Linie industrielle Kundenunternehmen in ganz Norddeutschland betreut. Das Vertriebsgebiet erstreckt sich von der holländischen bis zur polnischen Grenze sowie von der dänischen Grenze bis ins südliche Niedersachsen.

„Ein Großteil der Warenlieferungen bedient das Regionallager am Standort Bremen, das sich konsequent an den Kundenbedürfnissen ausrichtet“, erklärt Head of Sales North, Adrian Windmann. Er leitet die Abteilung seit dem 1. Juli 2023 als Nachfolger von Torsten Cordes, der zum Director Domestic Sales ernannt wurde.

Unter der Leitung von Torsten Cordes wurde das Vertriebsteam 2018 in zwei Gruppen geteilt, seit 2024 sind es nun drei: Team Welle ist für die Branchen Schiffbau und dessen Zulieferbetriebe aus dem Rohrleitungsbereich sowie Maschinenbau und Händler zuständig. Team Wind betreut hingegen die Branchen, die sich mit den energetischen Kräften beschäftigen. Dazu zählen beispielsweise Raffinerien, die Chemiebranche, Kessel- und Wärmetauscher, Kraftwerke und Versorgungsbetriebe, Öl & Gas und Hersteller von Fittings und Bögen, sowie die restlichen Rohrleitungsbauer, die im energetischen Bereich aktiv sind. Neu seit 2024 ist das Team Grün, das sich für Lösungen im Bereich der Geothermie-, Wasserstoff- und Armaturen-Projekte engagiert.

Team Grün

Aus den besonderen Anforderungen des Energiewandels und der Ausrichtung auf Erneuerbare Energien folgte die Erkenntnis, dass die bisherige Teamaufteilung in der Abteilung Sales

North angepasst und um ein neues Team ergänzt werden sollte. Zusätzlich zu den Teams Wind und Welle gibt es deshalb das Team „Grün“. Die farbliche Konnotation verweist auf regenerative Energien im Bereich Geothermie und perspektivisch auf die Wasserstoffwirtschaft. Außerdem, so Adrian Windmann, gehe es darum, Freiraum zu schaffen für dynamische Denkansätze. „Neue Produkte und neue Ideen rund um regenerative Energien haben ihren Platz im neuen Team Grün. Die Kundenausrichtung der anderen beiden Teams bleibt unverändert.“ So schaffe man Kapazitäten für Neues und sei bereit für Folgeaufträge: „Es stehen weitere, umfangreiche Projekte wie Laufzorn II in der Umgebung an, in Pullach und Aschheim beispielsweise. Nordrhein-Westfalen betreibt diverse Explorationsbohrungen, sodass wir 2025 und 2026 mit diversen Projekten rechnen.“ Auch im Norden starten Aktivitäten: Jüngst etwa wurde ein Aufsuchungserlass für Geothermiebohrungen im Raum Bremen und Weyhe genehmigt.

Initiative „Wärmewende durch Geothermie“

BUHLMANN gehört seit Mai 2024 zum Zusammenschluss von Geothermie-Unternehmen sowie kommunalen und privatwirtschaftlichen Energieversorgern, die seit bis zu 20 Jahren Fernwärme aus Tiefengeothermie an Kundfirmen liefern. Wenn die Temperatur der Erdwärme es hergibt, wird zudem grüner Strom produziert. Ziel ist es, das Potenzial der Geothermie für die Wärmewende in ganz Deutschland zu nutzen und damit eine schnelle Lösung zu bieten, um städtische Regionen CO₂-neutral mit Wärme zu versorgen.

Unterstützt wird die Initiative von Unternehmen der Bau- und Zulieferindustrie, von Verbänden und vom Fraunhofer-Institut für Energieinfrastrukturen und Geothermie IEG.



„Wärmewende für Geothermie“ ist offen für weitere Mitglieder: Mehr Infos gibt es auch unter: waermewende-durch-geothermie.de

Team Wind: Marcel Kestner (Leitung), Stefan Klaiber, Christian Maaß, Julian Iden und die Auszubildende Lara Meyer

Team Welle: Hendrik Wülbers (Leitung), Bennet Meier, Stephanie Lüers und der Auszubildende Dorian Dohmen

Team Grün: Adrian Windmann (Leitung), Thorsten Pahlow, Alf Schmeichel und die Auszubildende Jannika Ratzke

WAS MACHT EIGENTLICH ...

... NRG Special Products?

Das 1991 unter dem Namen Dylan Production in Oud-Beijerland gegründete Unternehmen NRG ist heute in Dordrecht ansässig und hat sich vor über zwei Jahren mit BUHLMANN Niederlande zusammengeschlossen. René de Buck, Manager von NRG, erklärt, was es mit dem Unternehmen und der Abkürzung auf sich hat.

GLOBAL // Wer oder was ist NRG?

Rene de Buck // NRG Special Products ist ein stolzes Mitglied der BUHLMANN Gruppe und repräsentiert den Geschäftsbereich En-er-gy Special Products. Wir sind die hauseigene Bearbeitungseinrichtung von BUHLMANN Niederlande, die kundenspezifische Modifikationen und die Fertigung von Lagerartikeln und Sonderanfertigungen nach Kundenspezifikationen anbietet.

Wie ist NRG organisiert?

Unser engagiertes Team besteht aus elf qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die rund zwölf Drehmaschinen bedienen, darunter sowohl konventionelle als auch CNC-Dreh- und Fräsmaschinen. Fast alle unsere CNC-Maschinen werden von einem hochentwickelten CAD-CAM-System gesteuert, wobei unsere Planungs-/Vorbereitungsabteilung 3D-Modelle auf der Grundlage von Festigkeitsberechnungen erstellt.

Was kann die NRG?

Wir verfügen über einen umfangreichen Maschinenpark. Wir können damit Durchmesser zwischen ca. 20 und 1250 Millimetern drehen. Die Fräsabmessungen reichen dabei bis zu X-3000, Y-1260, Z-1500.

Wer sind Ihre Kundenunternehmen und Zielmärkte?

Die meisten kommen aus der BUHLMANN Gruppe selbst, die unsere Schwesterunternehmen bedient. Weitere sind im Anlagenbau aktiv oder stammen aus dem 24/7-Service- und Wartungssektor.

Was zeichnet Sie aus oder macht Sie stark?

Wir arbeiten hervorragend mit fast allen Materialarten, von koh-

lenstoffarmen bis hin zu rostfreiem Stahl und Legierungen. Mit einem soliden Bestand an Rohstoffen und Halbfertigprodukten können wir schnell auf Kundenwünsche reagieren. Darüber hinaus können wir auch mit Materialien arbeiten, die die Kunden selbst bereitstellen.

Warum sollte man sich für NRG entscheiden?

Wir haben uns auf Turnarounds spezialisiert, um Ausfallzeiten und Verzögerungen für unsere Kunden zu minimieren. Wir können zum Beispiel Produkte mit äußerst präzisen Toleranzen herstellen oder auch über ein CAD-System auch Zeichnungen und Berechnungen für nicht standardisierte Produkte. Zudem können wir zusätzliche Produktprüfungen vornehmen. Kurzum, wir verfügen über ein umfangreiches Wissen und eine große Erfahrung! Darüber hinaus sind wir stolz auf unsere schnelle Lieferung und unsere 24/7-Verfügbarkeit für unsere Vertragskunden.



Rene de Buck

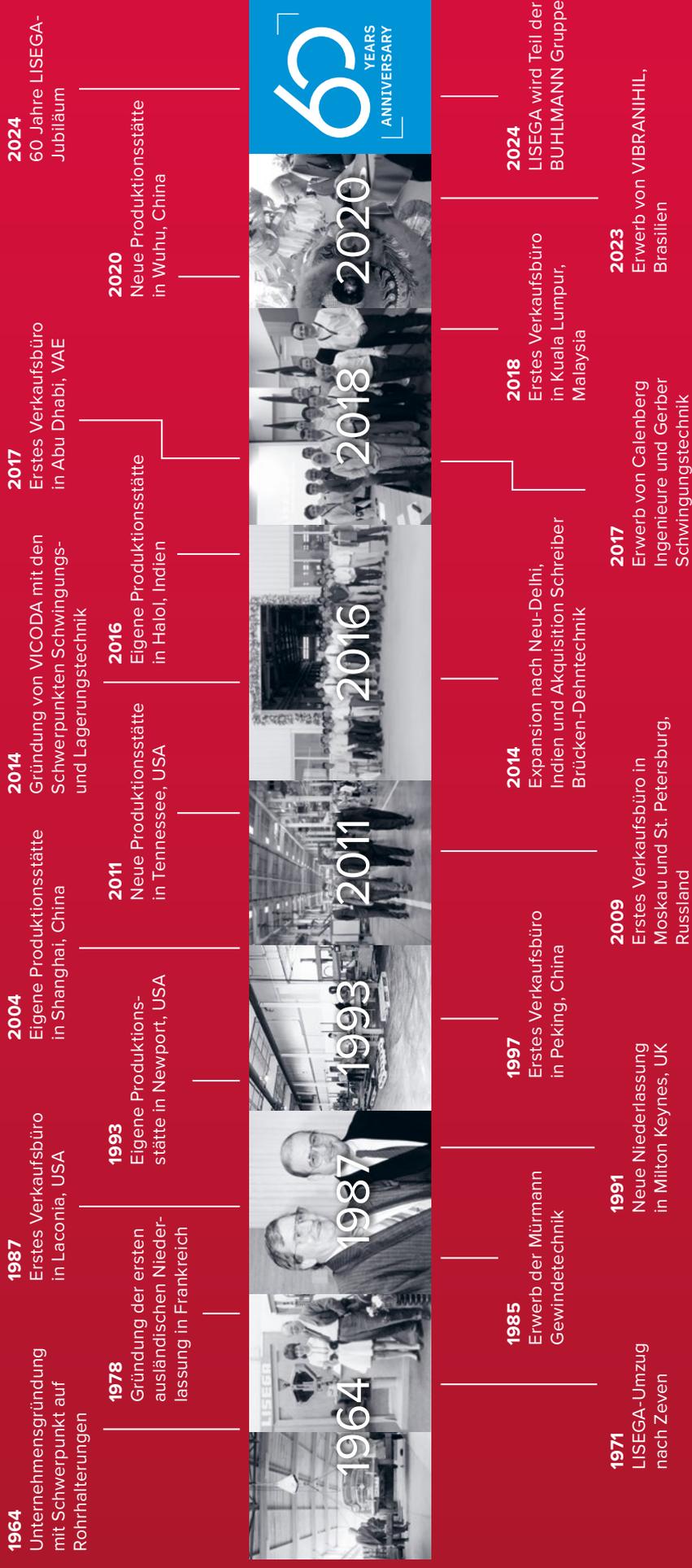
Die Fragen stellte Monique Spijkerman

Sie können uns unter den folgenden E-Mail-Adressen erreichen:

Allgemeine Informationen:
NRGSpecialProducts@BUHLMANN-group.com
Anfragen für Angebote:
NRG-quotation-request@BUHLMANN-group.com

VOM NEWCOMER ZUM GLOBAL PLAYER

60 Jahre LISEGA



60 YEARS ANNIVERSARY