EIN PRODUKT DER BUHLMANN GRUPPE

DEUTSCH
3/2024

# GLOBAL

## ZUSAMMEN WACHSEN
BUHLMANN & LISEGA

> KÜNSTLICHE INTELLIGENZ MIT SIA
> MAX-PLANCK-INSTITUT: RECYCLINGFORSCHUNG
> NEUGRÜNDUNG: UKRAINE T.O.W.

# Inhalt


**3**
**Editoral**

**4**
**Synergien erarbeiten**
BUHLMANN & LISEGA: Zusammen wachsen

**7**
**Standortleiter Italien geht in den Ruhestand**
Arrividerci Gambi!

**8**
**Rotschlamm-Recycling**
Verwertung statt Deponie

**10**
**„SI“ zu Innovation und Effizienz**
Gründung mit Merentis

**11**
**Start-ups und Leuchttürme**
Gründungen im Norden

**12**
**Interview mit Standortleiter Andreas Gutjahr**
Neuer Standort in der Ukraine

**14**
**Cargoclix & neue Teamstruktur**
Schnellere Verladung in Duisburg

**15**
**Vorsorge für die Mitarbeitenden**
Der Gesundheits-Check-Up

**16**
**Zwei Dekaden und ein Blick in die Zukunft**
Jubiläum bei prius consult

**17**
**ISO-19443-Zertifizierung**
Dokumentation im Detail

**18**
**Infografik**
Gesundheitsvorsorge in Zahlen



**Impressum**

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

**Redaktion und Texte**
Alice Hossain, Sabine Kopaniarz,
Benita Klee, Katrin Steinkamp,
Gabriele Wiesenhavern (verantwortlich)
corporate_communications@
buhlmann-group.com

**Bilder und Grafiken**
BUHLMANN Gruppe
© CEphoto, Uwe Aranas (S. 6 o. r.)
Von Ra Boe/Wikipedia (S. 8)
Max-Planck-Institut (S. 9)
MERENTIS GmbH (S. 10 o.)
Jan Wessels (S. 11)
Freepik (S. 14)
Katrin Schumann (S. 6 u. l., 15, 18)

**Satz und Layout**
Katrin Schumann

**Druck**
BerlinDruck, Achim, Deutschland


EDITORIAL

# Prozessoptimierung

**Sehr geehrte Leserinnen und Leser,**

Daran, Abläufe wirkungsvoller, schlanker und schneller zu gestalten, wird in vielen Unternehmen gearbeitet. Das kann auch gar nicht anders sein, denn die Kundenzufriedenheit – und damit der Erfolg einer Firma – hängt stark davon ab, dass Waren und Dienstleistungen nicht nur qualitativ ausgezeichnet sind, sondern auch so zügig und zuverlässig wie möglich geliefert werden. Auch wenn das Wort Prozessoptimierung sehr technisch klingt, sind es doch immer Menschen, die sich darum kümmern, die Abläufe zu verbessern. Und es sind auch Menschen – nämlich unsere Kunden wie auch unsere Mitarbeitenden – die von einem besseren Prozessablauf profitieren.

Auch unser Unternehmen arbeitet fortwährend an Prozessoptimierungen, die sowohl unseren Geschäftspartnern als auch unseren Mitarbeitenden zugutekommen. Einige Beispiele dafür sind Thema in dieser Ausgabe der **GLOBAL**: Etwa die Einführung unseres neuen Zeitfenster-Buchungssystems Cargoclix im Duisburger Lager. Wir berichten auch über die Expertinnen und Experten der prius consult gmbh, deren Ziel es seit mittlerweile 20 Jahren ist, die Prozesse in Mittelstandsfirmen mit Blick auf Fortschritt umzuformen, und die seit einem Jahr zur BUHLMANN Gruppe gehören. Last but not least möchten wir Ihnen SIA vorstellen – die KI-gesteuerte Sales-Assistenz, die Mitarbeitende entlastet und dabei hilft, Standardanfragen nach Material noch effektiver und schneller zu bearbeiten. Und das Beste daran: Auch Ihr Unternehmen könnte möglicherweise aus SIA Vorteile ziehen! Mehr dazu finden Sie auf den folgenden Seiten. Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen

Ihr

Jan-Oliver Buhlmann

SYNERGIEN ERARBEITEN

# BUHLMANN & LISEGA: Zusammen wachsen

Standorte in Deutschland

**Nach der Übernahme der LISEGA Gruppe wurde viel von zukünftigen Synergien und Kooperationsmöglichkeiten gesprochen. Nun sind wir den Weg annähernd ein Jahr gemeinsam gegangen und schauen auf den aktuellen Stand des Zusammenwachsens und auf die konkrete Praxis bei gemeinsamen Projekten.**

Einerseits ein global aktiver lagerhaltender Rohr- und Stahlhändler, andererseits der weltweit größte Anbieter industrieller Rohrhalterungssysteme: Das klingt nach logischer Ergänzung. Beim Management Meeting Mitte September 2024 kamen rund 80 Personen aus den Führungsebenen beider Gruppen zusammen, unter anderem, um strategische Gemeinsamkeiten auszuloten. Wie setzt man die vielzitierte Synergie in die Praxis um?

Um Kooperationsmöglichkeiten auszuloten und Doppelstrukturen zu vermeiden, gibt es auch jenseits von Management Meetings regelmäßige Treffen. „Torsten Cordes, Director Domestioc Sales, Adrian Windmann und ich auf der BUHLMANN-Seite besprechen uns regelmäßig mit Senior Vice President Dr. Michael Weinrauch und Marc Jacobs von LISEGA“, erzählt Christian Dörner, Director der International Sales Division. Hierbei konnte beispielsweise BUHLMANN durch einige neue Kontakte im Vertreternetzwerk der LISEGA profitieren und umgekehrt.

Parallel gibt es regelmäßige Treffen zu großen Projekten und EPC-Kunden unter der Leitung von Jan-Paul Godhoff und Herrn Dr. Weinrauch von LISEGA, um auch hier die Gemeinsamkeiten auszuarbeiten. Dabei konnte für laufende Projekte wie Hinkley Point und perspektivisch Sizwell zahlreiche Kundenbesuche gemeinsam organisiert werden. Insbesondere im Bereich Nuklear kann BUHLMANN von dem in den letzten Jahrzehnten aufgebauten weltweiten Netzwerk der LISEGA profitieren.

Um die sich entwickelnden Kooperationen zu veranschaulichen, lohnt sich ein kleiner Ausflug in die Mengenlehre. Wenn Menge A die Kunden der BUHLMANN Gruppe beschreibt und Menge B die der LISEGA Gruppe, wurde daran gearbeitet, die Schnittmenge beider Unternehmen zu identifizieren – also Kunden, die beide Unternehmen bedienen. Das langfristige Ziel ist, diese Schnittmenge zu vergrößern, um beiden Kundenkreisen auch das Produktportfolio und den Service des jeweils anderen Unternehmens anbieten zu können. Beide Seiten können voneinander lernen. Soweit – vereinfacht – die Theorie.

Beim Management Meeting 2024 kamen erstmals die Führungsebenen beider Unternehmen zusammen.

Gleiches gilt auch für die Standorte und Vertretungen: Neben der Kooperation innerhalb der Schnittmenge sollen auch die Standorte außerhalb des Überschneidungsbereichs perspektivisch dem jeweils anderen Unternehmen eine Plattform bieten. Dafür tausche man sich intensiv über das weltweite Vertreternetzwerk beider Unternehmen aus, erzählt Christian Dörner. Er habe beispielsweise gerade den LISEGA-Vertreter für Kroatien besucht. Da BUHLMANN hier bisher keine hundertprozentige Vertretungslösung hatte, biete sich eine Kooperation natürlich an. Ähnliches ist für andere Länder geplant, schon seit Längerem sei man hierzu im gegenseitigen Gespräch.

## Die praktische Seite

In der Praxis zeigt sich, dass es bereits Erfolge zu vermelden gibt, beispielsweise beim Kohlekraftwerk PT. YTL Jawa Timur in Indonesien (2 x 610 MW Kohlekraftwerk). Für das Projekt in der Ortschaft Paiton auf der Insel Java wurden Material und Serviceleistungen bereitgestellt. Stefan Schwandt, Director BUHLMANN Singapore, berichtet: „Wir haben in Kooperation mit LISEGA Malaysia Rohrhalterungen und Stoßbremsen von LISEGA USA für das Kraftwerk geliefert. Dem voraus ging eine Werksbegehung der BUHLMANN-Kollegen Davin Hadikusuma und Josep Taher mit unserem Vertriebskollegen Aghilan Darmalingam von LISEGA Malaysia. Der Besuch fand bereits Ende März statt, daraufhin folgte der Auftrag. Nach der Auslieferung wurden die Installationsarbeiten von unserem malaysischen Servicekollegen Nazrin Shah überwacht und abgenommen. Bislang war dies einer der größten Aufträge, beim dem BUHLMANN bei LISEGA zugekauft hat und LISEGA zeitgleich Serviceleistungen verkauft hat.“

Um eine gute Koordination von Anfragen und Angeboten auf die Beine zu stellen, wurde als eine von mehreren Maßnahmen ein Key Account für LISEGA eingerichtet, den Adrian Windmann, Head of Sales North, betreut. „Wir haben diesen LISEGA Key Account installiert, damit wir die verschiedenen Anfragen, die bei BUHLMANN für LISEGA-Produkte eingehen, an einer Stelle bündeln können. Die Koordination von gemeinsamen Aktivitäten wurde bei Sales North angesiedelt, da LISEGA seit Jahren unser Kunde ist“, so Windmann. Für die Produktion der Rohrhalterungen werden auch Rohre benötigt, daher bestehen es bereits weit zurückreichende Kontakte zur Abteilung Sales North.

Ohne ein Gegenüber bei LISEGA geht nichts, erklärt er weiter: „Marc Jacobs, Project Manager aus der Abteilung Estimating, ist sozusagen mein Gegenpart.“ Dabei sei es wichtig, dass Kundenanfragen, die direkt bei LISEGA eingingen, auch von LISEGA bedient werden. „Es geht nicht darum, LISEGA-Aufträge zu übernehmen“, sagt Windmann, „sondern darum, künftig doppelte Strukturen zu vermeiden und Anfragen, die bei BUHLMANN direkt eingehen und sich auf LISEGA-Produkte beziehen, zu kanalisieren und zu bündeln.“ Dabei sieht sich Adrian Windmann eher in strategisch-beratender Funktion, denn: „nicht alle Geschäfte laufen über Sales North.“

Neben dem Projekt in Indonesien gibt es weitere Beispiele für angelaufene Kooperationen. Marco Steffes, Managing Director der BUHLMANN Industrie Technik (BIT), berichtet davon, dass langjährige Kunden sämtliche Produkte für den Rohrleitungsbau nun aus einer Hand erhalten. Allen Voran ist hier die BSS Anlagenbau GmbH aus Nürnberg zu nennen: „Für eine Müllverbrennungsanlage in Aschaffenburg und ein Kleinkraftwerk für eine Papierfabrik haben wir so gemeinsam Komplettlösungen bieten können. Dabei nutzt der Kunde die LICAD-Planungssoftware von

Links: Novariyanto (Procurement Expediter, PT YTL Jawa Timur), Sutrisno Wisnugroho (Procurement Officer, PT YTL Jawa Timur), Davin Hadikusuma (Senior Manager, BUHLMANN), Josep Taher (Key Account Manager, BUHLMANN), Nazrin Shah bin Zulkifli (Service Engineer, Lisega), von links nach rechts.

Frank Bittorf (rechts), Director South and Central America bei LISEGA, bei einer Führung durch die Produktion.

Oben rechts: Paiton District, East Java, Schornsteine des Paiton Kraftwerks

LISEGA und erhält nun das gewünschte Material komplett aus unserem Verbund.“ Darüber hinaus unterstützt die BIT hier ebenfalls mit BUHLMANN-untypischen Produkten für den Stahlbau wie Träger und Bleche.

Christian Dörner verweist auch auf die Teilnahme von BUHLMANN am LISEGA Messestand bei der weltweit größten Energiemesse Adipec in Abu Dhabi Anfang November: „LISEGA hat traditionell einen Stand im deutschen Pavillon und hat uns in diesem Jahr ermöglicht diesen Stand mit zu nutzen. Zwar waren wir sonst auch als Besucher auf der Messe, aber nun konnten Senior Team Manager Ralph Brockmann und ich am Stand vor Ort gemeinsam mit LISEGA Kontakte aufbauen und pflegen.“

Eine weitere, sehr pragmatische Synergie liegt in der gemeinsamen Nutzung von Standorten, meint Dr. Michael Weinrauch. So wird der LISEGA Service ab dem nächsten Jahr den bestehenden BUHLAMNN Standort in Burghausen mit nutzen und damit die regionale Abdeckung durch Servicetechniker in Süddeutschland erhöhen.

## Perspektiven

„Ziel ist es, für beide Unternehmen im Verbund zu werben“, erklärt Adrian Windmann, und berichtet von weiteren konkreten Vorstößen: „Werner de Saedeleer, Sales Director BUHLMANN Spain, und Frank Bittorf, Director South and Central America bei LISEGA, haben im Sommer eine gemeinsame Dienstreise nach Kolumbien gemacht.“ Der südamerikanische Markt habe sowohl für BUHLMANN als auch für LISEGA viel Potential und hier gemeinsam und partnerschaftlich in Person aufzutreten, erweitere die geschäftlichen Perspektiven.

Text: Wiesenhavern/Kopaniarz



STANDORTLEITER ITALIEN GEHT IN DEN RUHESTAND

# Arrividerci Gambi!

Nach 20 Jahren sagt er „Ciao“: Der scheidende Geschäftsführer Gian Mario Gambirasio, auf dem Foto in der Mitte mit Christian Dörner, Director International Sales.

**Im Jahr 2005 begann für Gian Mario Gambirasio ein Abenteuer, wie er es selbst nennt: Nach etlichen Jahren im Stahlhandel in Italien fragten ihn die damaligen Geschäftsführer Bernhard und Karl Buhlmann, ob er nicht einen BUHLMANN-Standort in Italien aufbauen wolle. Nach 20 Jahren kann man sagen, dass das absolut gelungen ist – für „Gambi“, wie er liebevoll genannt wird, der richtige Zeitpunkt, um sich aus dem Tagesgeschäft zurückzuziehen.**

Eine doppelte Herausforderung sei es damals gewesen, sagt Gian Mario Gambirasio. „Einerseits war der italienische Stahlmarkt innerhalb des Landes sehr eng und schwer umkämpft. Und dann noch eine ausländische Firma hier zu etablieren, schien fast unlösbar zu sein“, erinnert er sich. Er habe sich gefühlt wie „Nemo in einer See voller Haifische“, erzählt er.

Durch seinen vorherigen Arbeitgeber Tenaris und dem Geschäft mit legierten Rohren hatte er bereits Kontakt zu BUHLMANN aufgebaut, beispielsweise zu Christoph Tirre und zu Jörg Klüver. Als der damalige Geschäftsführer Karl Buhlmann dann direkt auf ihn zukam und ihm das Angebot machte, einen Standort in Bergamo aufzubauen, gefiel ihm die BUHLMANN-Philosophie, lokale Arbeitskräfte anzuheuern, die Land und Leute kennen. „Zuerst war ich allein, dann kam eine Assistenzkraft dazu.“ Mittlerweile arbeiten neun Mitarbeitende am italienischen Standort. „Mein Nachfolger, Enrico Vitali, ist auch schon zehn Jahre an Bord“, so Gambi.

Bei seiner vorherigen Arbeit im Sales Bereich sei er rein für das Verkaufen zuständig gewesen. Plötzlich musste er administrative, steuerliche und personelle Angelegenheiten regeln. Als „Key Person“ während seiner Anfangszeit bei BUHLMANN bezeichnet er deshalb Geschäftsführer Jörg Klüver, der ihm zur Seite stand und den Weg geebnet habe. „Heutzutage würde man mich und meine Arbeit wahrscheinlich als ‚Startup‘ bezeichnen“, lacht er. „Und ohne die unkomplizierte Unterstützung von Christian Dörner, Director International Sales, hätte ich das alles nicht so erfolgreich machen können. Ich bin sehr stolz darauf, dass ich mit ihm zusammenarbeiten durfte.“

Vielleicht sei es eine gewisse Leichtigkeit, die den Unterschied zwischen Deutschland und Italien auszeichne. „Die Arbeitsweise hier ist einfach anders – vielleicht etwas chaotischer, aber dafür sehr erfinderisch“, sagt er. Und die italienische Lebensart, die auf der kulturellen Fülle, der kulinarischen Vielfalt und der Geselligkeit beruht, hat durch Gian Mario Gambirasio ebenfalls Einzug in die BUHLMANN-Familie gehalten.

Nun wird er gehen – aber zum Glück nicht so ganz. Gambi bleibt der Firma in beratender Funktion erhalten. „Ich freue mich, dass ich dem Unternehmen weiterhin mit meiner Erfahrung und meiner Expertise zur Verfügung stehen kann“, sagt er. Und was möchte er nun noch anderes tun? Gambi verrät, dass er sich sehr darauf freue, alles mit etwas mehr Muße angehen zu lassen und viel Zeit zu haben für sein Hobby, das Fahrradfahren.

Buon viaggio in bicicletta!

Text: Gabriele Wiesenhavern

ROTSCHLAMM-RECYCLING

# Verwertung statt Deponie

Rotschlamm-Becken bei Stade

**Wenn man ein Verfahren erfindet, das ein giftiges Abfallprodukt so aufbereitet, dass es nicht nur wiederverwertbar ist, sondern auch noch als „grün“ gelten kann, dann hat man wirklich etwas geschafft: Das Max-Planck-Institut für Nachhaltige Materialien zeigt, wie sich aus dem Abfall der Aluminiumproduktion auf relativ einfache Weise grüner Stahl erzeugen lässt.**

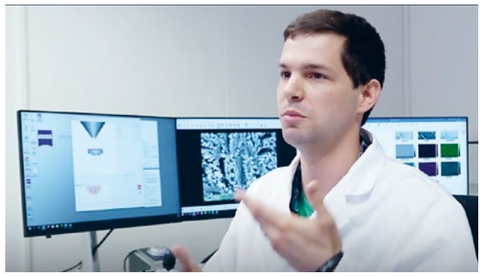
Ein kurzer Blick auf das Problem: Bei der Produktion von Aluminium aus Bauxit fallen jährlich rund 180 Millionen Tonnen giftiger Rotschlamm an – eine Mischung von Eisenoxid, Aluminiumoxid, Titanoxid, Siliziumdioxid und verschiedenen anderen Verbindungen, die nach der Extraktion von Aluminium zurückbleiben. Derzeit wird der Schlamm in speziellen Becken auf Deponien gelagert. Das birgt Risiken, da Dammbrüche oder Versickerungen giftige Substanzen freisetzen und diese Umwelt gefährden können. Daher ist auch die ordnungsgemäße Instandhaltung dieser riesigen Becken kostspielig und technisch sehr anspruchsvoll. Vor diesem Hintergrund rücken die Aufbereitung und das Recycling von Rotschlamm zunehmend in den Fokus von Wissenschaft und Industrie.

Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler vom Max-Planck-Institut für Nachhaltige Materialien (vorher für Eisenforschung) haben es nun geschafft, das im Rotschlamm enthaltene Eisenoxid in einem Lichtbogenofen mithilfe von Wasserstoffplasma in Eisen umzuwandeln. So ließen sich aus den vier Milliarden Tonnen Rotschlamm, die sich bislang weltweit angesammelt haben, knapp 700 Millionen Tonnen $CO_2$-freier Stahl gewinnen. Das entspricht einem guten Drittel der jährlichen Stahlproduktion weltweit. Das Ganze würde sich sogar ökonomisch lohnen.

Nun drängt sich natürlich eine Frage auf: Warum wird die Plasmareduktion nicht längst überall in der Aluminiumproduktion angewendet? Ist das Ganze noch so sehr in der Versuchsphase, dass es noch keine Möglichkeiten im industriellen Maßstab gibt? Dazu sagt Dr.-Ing. Matic Jovičević-Klug, Gruppenleiter Sustainable Magnets and Recycling am Institut: „Das ist eine gute Frage. Der Prozess zur Verarbeitung von Rotschlamm ist relativ neu und muss daher noch weiter erforscht und für den industriellen Maßstab entwickelt werden. Aber im Allgemeinen ist die Technologie des Lichtbogenofens für solche Zwecke leicht verfügbar, sodass es möglich ist, sie neu zu gestalten, um die notwendigen Änderungen in Bezug auf die Reduktion- und die Rotschlammperspektiven zu berücksichtigen.“

Wir haben daraufhin bei der Aluminium Oxid Stade (AOS) nachgefragt. Das norddeutsche Unternehmen aus Stade-Bützfleth ist das einzige in Deutschland, das noch großtechnisch aus Bauxit Aluminiumoxid und Aluminiumhydroxid für die Industrie herstellt. Die AOS-Deponien gehören zu den größten Deutschlands. Unternehmenssprecherin Andrea Czojor verweist auf die Forschung. „Zum Verfahren können wir keinen Beitrag liefern, wir stehen jedoch als künftiger Rohstofflieferant gern zur Verfügung.“

Was außerdem gebraucht werde, erklärt Matic Jovičević-Klug: „Der benötigte grüne Wasserstoff ist sicherlich eine nicht triviale Herausforderung, aber in diesem Fall ist es weniger kritisch, da die Konzentration des Reduktionsgases im Vergleich zur direkten Reduktion geringer ist – für die Plasmareduktion haben wir nur ein Gasgemisch aus 10 % $H_2$ und 90 % Ar verwendet. Folglich ist die Nutzung des Wasserstoffs für die Reduktion sehr hoch und die Verluste des wertvollen Wasserstoffs können viel geringer sein, da bei atmosphärischem Druck und niedrigen $H_2$-Konzentrationen gearbeitet wird.“



Dr.-Ing. Matic Jovičević-Klug, Max-Planck-Institut

Zukünftige Forschungsarbeiten zielen darauf ab, effizientere und kostengünstigere Methoden zur Aufbereitung zu entwickeln. Besonders die Rückgewinnung seltener Erden und die Nutzung von Rotschlamm als Baustoff könnten in den kommenden Jahren an Bedeutung gewinnen. Insgesamt bietet die Rotschlamm-Aufbereitung eine vielversprechende Möglichkeit, Abfälle zu minimieren und wertvolle Ressourcen zurückzugewinnen – alles mit einem einzigen Prozess und Reaktionsapparat. Durch weitere technologische Innovationen und wirtschaftliche Anreize könnte Rotschlamm somit vom Abfallprodukt zu einer wertvollen Ressource werden, die dazu beiträgt, Umweltbelastungen zu verringern.

Auf die Frage, was sich die Forschung von Politik und Industrie wünschen würde, um das Verfahren in die breite Umsetzung zu bringen, sagt Jovicevic-Klug: „Derzeit müssen wir den Prozess in größerem Maßstab entwickeln und die erste klare Pilotanlage bereitstellen. Hier wäre die Unterstützung sowohl der Industrie als auch der Regierungen von entscheidender Bedeutung, um eine geeignete Pilotanlage zu errichten und den besten Einblick zu erhalten, wie diese Technologie in verschiedene Maßstäbe und natürlich auch auf verschiedene Rotschlammmaterialien übertragen werden kann.“

Text: Gabriele Wiesenhavern

## Weitere Recyclingmöglichkeiten

**Zement- und Baustoffindustrie:** Rotschlamm kann Rohstoffe in der Zementproduktion ersetzen. Die großen Mengen an Aluminiumoxid und Siliziumdioxid machen ihn zu einem geeigneten Zusatzstoff bei der Herstellung von Zementklinker. Ebenso kann er bei der Produktion von Ziegeln und anderen Baumaterialien Verwendung finden.

**Seltene Erden und Metallrückgewinnung:** Neben Eisen enthält Rotschlamm auch geringe Mengen an seltenen Erden. Diese sind für Elektronikprodukte, Batterien und andere Hightech-Anwendungen wichtig. Spezielle chemische Prozesse machen es möglich, diese wertvollen Metalle aus dem Schlamm zu extrahieren.

**Neutralisierung und Bodensanierung:** Eine weitere Möglichkeit ist, den pH-Wert des Rotschlamms durch Neutralisierung zu senken, um ihn für landwirtschaftliche Zwecke oder die Bodensanierung nutzbar zu machen. Der aufbereitete Schlamm lässt sich dann als Bodenverbesserer oder als Material für die Wiederherstellung von Landschaften verwenden.

## Herausforderungen und Zukunftsaussichten

Trotz der vielversprechenden Ansätze gibt es nach wie vor zahlreiche technische und wirtschaftliche Hürden, die einer breiten Anwendung im Wege stehen. Die Kosten für die Aufbereitung und die Rückgewinnung wertvoller Metalle aus dem Rotschlamm sind hoch und es fehlt oft an Infrastruktur und Marktanreizen, um diese Verfahren im großen Maßstab umzusetzen – noch.

„SI“ ZU INNOVATION UND EFFIZIENZ

# Gründung mit MERENTIS

**Die Mehrheit der deutschen Wirtschaft beschäftigt sich inzwischen mit dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz, so der Digitalverband Bitkom in einer Pressemitteilung im Oktober. Über dieses Stadium ist BUHLMANN hinaus: Mit der Entwicklung der Verkaufsassistenz SIA geht KI in die Praxis.**

Volle Konzentration auf das Wesentliche, während Routineaufgaben im Hintergrund fehlerfrei und fast wie von selbst erledigt werden: Gemeinsam mit dem Bremer IT-Unternehmen Merentis hat BUHLMANN die s. i. innovations GmbH gegründet und die KI-gesteuerte Assistenz SIA entwickelt, um Standardanfragen effektiv und zeitnah bearbeiten zu können.

„Nachdem wir SIA zunächst intern erfolgreich getestet haben, nutzen wir die KI-gesteuerte Assistenz mittlerweile flächendeckend im Salesbereich“, sagt Torsten Cordes, Director Domestic Sales Division. Er hat die Implementierung des Programms bei BUHLMANN als Gemeinschaftsprojekt mit der IT begleitet und mitentwickelt. Ganz nach dem Motto „Künstliche Intelligenz kann uns das Denken nicht abnehmen. Aber sie kann unsere Arbeit deutlich produktiver machen“ soll sie die Mitarbeitenden im Verkauf entlasten. Der große Vorteil: Das Programm arbeitet im Hintergrund und ordnet der Anfrage selbstständig das passende Produkt zu. SIA unterstützt so beim Aufbau des notwendigen Produktwissens, sodass neue Mitarbeitende schneller eingearbeitet werden können. Nach Prüfung durch den Mitarbeitenden wird das Angebot per Knopfdruck erstellt und an den potenziellen Kunden versendet. Dank einer Schnittstelle zu Navision werden die für den Auftrag relevanten Kundendaten automatisch ausgefüllt.

Dadurch bleibe mehr Zeit für komplexere Anfragen. „Wir wollen die Mitarbeitenden aus dem Vertrieb mit SIA unterstützen, sodass sie sich auf Anfragen mit speziellen Anforderungen konzentrieren können, die ihre volle Aufmerksamkeit erfordern“, betont Torsten Cordes. Diese Automatisierung von Routineaufgaben soll die Mitarbeitenden entlasten, sodass zugleich mehr Anfragen bearbeitet und dadurch mehr Aufträge generiert werden können. Derzeit arbeitet die Abteilung Domestic Sales mit SIA. Anschließend folgt der Rollout in den Export-Bereich, bevor die Assistenzsoftware auch über Deutschland hinaus implementiert wird.

Marco Niebur, Philipp Tengel, Andree Plat, Hendrik Wülbers und Torsten Cordes

Aufnahme vom Gründungsevent

SIA soll aber nicht nur interne Prozesse vereinfachen. Die von BUHLMANN und Merentis gegründete s. i. innovations will auch andere Unternehmen beraten und bei der Entwicklung und Implementierung von KI-Assistenzsystemen unterstützen. „Durch die täglichen Herausforderungen ist uns der Bedarf für intelligente Assistenzsysteme bewusst geworden. Mit s.i. innovations bieten wir smarte Lösungen von Unternehmen für Unternehmen“, sagt Philipp Tengel, Chief Financial Officer bei BUHLMANN.

Mehr über s. i. innovations erfahren Sie auf der Webseite unter www.si-innovations.de

Text: Katrin Steinkamp



## ZAHLEN UND FAKTEN ZUM DEUTSCHEN START-UP-ÖKOSYSTEM

**1.384**
Start-ups
wurden im ersten Halbjahr in Deutschland gegründet. Das sind 15 Prozent mehr als im zweiten Halbjahr 2023.

**31**
„Einhörner“
gibt es in Deutschland. Das sind Start-ups mit einer Unternehmensbewertung von mindestens einer Milliarde US-Dollar. Damit liegt Deutschland international auf Platz 5.

**520.000**
Personen
arbeiten in Deutschland in Start-ups. Über 80 Prozent der Start-ups wollen im laufenden Jahr Personal einstellen.

**8 von 10**
Tech-Start-ups
in Deutschland arbeiten mit etablierten Unternehmen, z. B. aus dem Mittelstand zusammen. Auf diese Weise gewinnen sie neue Kunden, erschließen Märkte, verbessern ihr Produkt und ihre Expertise.

# Start-ups und BUHLMANN

Ein Start-up-Unternehmen oder kurz Start-up, ist eine Unternehmensgründung mit einer Geschäftsidee und hohem Wachstumspotenzial. Oft operieren Start-ups in jungen oder noch nicht existierenden Märkten und müssen erst ein funktionierendes Geschäftsmodell finden.

Um auf die Beine zu kommen, müssen die jungen Firmen nicht nur Geldgeber finden, sondern sie brauchen manchmal auch ganz praktische Hilfe, beispielsweise bei der betriebswirtschaftlichen Aufstellung oder bei rechtlichen und Vertragsangelegenheiten. Oder die Start-ups benötigen schlichtweg Testkunden, an denen ihre Gründungsideen ganz praktisch ausprobiert werden können.

Auch für BUHLMANN ein spannendes Feld: Neben Geschäftsführer Philipp Tengel und IT-Chef Marco Niebur ist auch CEO Jan-Oliver Buhlmann bei einigen Start-up Summits dabei; auf dem Foto als einer der Juroren bei einer Veranstaltung im Oktober mit Organisator Jan Wessels. Ein Beispiel für eine Kooperation, die bisher mit BUHLMANN-Beteiligung zustande kam: Im Lager in Bremen werden zusammen mit dem Startup dAImensions digitale Lösungen zur automatischen Vermessung von Material angewendet.

Jan Wessels von Bremen Startups und Jan-Oliver Buhlman

# Die Leuchtturm-Strategie

Das EXIST-Programm der Bundesregierung, seit 25 Jahren der wichtigste Baustein zur Förderung von Gründungen aus der Wissenschaft, hat Mitte 2024 in Deutschland 15 Universitäten mit einer Prämierung für „Startup Factories“ ausgezeichnet. Darunter ist auch die Universität Bremen sowie die Uni Oldenburg.

„Die norddeutsche Wirtschaft unterstützt das Projekt „Lighthouse Northwest“ mit großer Freude und starkem Interesse. Wir sind davon überzeugt, dass durch diese Initiative die Startup-Szene in unserer Region weiter gestärkt werden kann“, erläutert Eduard Dubbers-Albrecht, Präses der Handelskammer Bremen.

Um die Zusammenarbeit von Wissenschaft und Wirtschaft zu erörtern, besuchten Jan-Oliver Buhlmann und die Uni-Rektorin Dr. Jutta Günther im August eine Plenarsitzung der Handelskammer Bremen. Besprochen wurden die Rahmenbedingungen und Möglichkeiten, die das „Lighthouse Northwest“ bietet, um die Zahl und Qualität wissensbasierter Ausgründungen zu steigern. Diese Startup Factories sollen privatwirtschaftlich organisiert sein und unternehmerisch geführt werden. Durch die Verbindung zu Hochschulen oder außeruniversitären Forschungseinrichtungen mit hohem Innovations- und Talentpotenzial sollen innovative Gründungen initiiert und finanziert werden.

Texte: Gabriele Wiesenhavern

INTERVIEW MIT STANDORTLEITER ANDREAS GUTJAHR

# Neuer Standort in der Ukraine

**Wirtschaftliche Gründe, Solidarität und Unterstützung beim Wiederaufbau des kriegsgebeutelten Lands: Senior Team Manager Export East, Andreas Gutjahr, beleuchtet im Interview, warum gerade jetzt der neue Standort BUHLMANN Ukraine t.o.w. in der Nähe von Kyjiw eröffnet wurde.**

**GLOBAL // Herr Gutjahr, nach dem Angriff Russlands auf die Ukraine im Februar 2022 wurde BUHLMANN RUS in Moskau stillgelegt. Wie sehr hat Sie das persönlich mitgenommen?**

**Andreas Gutjahr //** *Als BUHLMANN RUS im März 2009 registriert wurde, hatte ich tatsächlich gehofft, mit unserer Arbeit zur Entwicklung der russischen Wirtschaft beizutragen. Wir haben viele Rohre aus P91 Material geliefert. Diese sind weit besser als das russische Material. Die Hoffnung wurde jedoch schon fünf Jahre später getrübt, als Russland die Krim okkupiert hat. Doch auch dann habe ich noch geglaubt, Ukrainer und Russen würden das Problem auf dem Verhandlungsweg lösen. Als aber am 24.Februar 2022 Russland die Ukraine überfiel und ich sah, mit welcher Freude meine russischen Kollegen das Geschehen kommentierten, habe ich gesehen, wie sehr ich mich geirrt habe. Das hat mich persönlich sehr getroffen. Ich hatte viel Energie und Engagement in die Tochtergesellschaft gesteckt. War mit den russischen Kollegen freundschaftlich verbunden. Aber die Schließung von BUHLMANN RUS war auch für mich sehr wichtig und richtig. Es sollte keinem eine Arbeit und Einkommen bieten, der diesen Krieg unterstützt und gutheißt. Ich habe den Schließungsprozess selbst eingeleitet. Er läuft auch noch. Anfang Oktober 2024 ist BUHLMANN RUS Geschichte sein.*

**Mit der Stilllegung der Gesellschaft im Februar 2022 entgeht unserer Gruppe ein jährlicher Gewinn im niedrigen siebenstelligen Bereich. Kann man eigentlich sagen, wie viel Geld die Schließung darüber hinaus gekostet hat?**
*Weit weniger, als man meinen könnte. Ich habe die Auslandshandelskammer kontaktiert, den deutschen Ableger der IHK in Moskau, und mit der Abwicklung beauftragt. Die bisherigen Kosten liegen im mittleren vierstelligen Bereich.*

**Was sind die Gründe, jetzt in der Nähe von Kiew – Kyjiw, wie man heute schreibt – einen ukrainischen BUHLMANN-Standort zu eröffnen?**
*Mit der „Stiftung Solidarität Ukraine“ hat Herr Buhlmann eine klare Richtung und ein Statement für die Unterstützung der Ukraine gegeben. Eine BUHLMANN-Niederlassung bei Kyjiw zu gründen ist ein weiteres Zeichen der Unterstützung des Landes, in dem wir als BUHLMANN Gruppe zeigen, dass wir an den Sieg der ukrainischen Armee glauben und gerade in Kriegszeiten den Schritt nach Kyjiw wagen. Das schafft Vertrauen und bietet uns eine gute Ausgangsposition für den Handel vor Ort. Auch die Frage des Standortes – infrage kamen nur Odessa, Bremens Partnerstadt, und Kyjiw, da sich dort alle für unsere künftige Arbeit notwendigen Entscheider befinden – hat sich schnell gelöst. Denn Kyjiw liegt im Zentrum der Ukraine. Hier verlaufen und kreuzen sich alle wichtigen Straßen und andere Kommunikationswege.*

**Sind die Standortvorteile im Osten Europas größer als kriegsbedingte Risiken? Oder gibt es kein Risiko?**
*Einen eigenen Standort im Land zu haben, erleichtert die Arbeit. Ukrainische Kunden nehmen Sie so eher wahr, als wenn Sie von Deutschland aus agieren. Sie können mit den Kunden auch in Hrywnja abrechnen, der Landeswährung. Und Sie können sich auf Tenderplattformen registrieren. Mit eigener Präsenz in der Ukraine sind wir somit für viele Endkunden einfach interessanter. Was die Risiken angeht: Wir sind in einem Bürogebäude untergebracht, zu dem auch ein Lager gehört, das wir zum Umladen zum Beispiel von einer Sammelladung nutzen können. Im Augenblick ist das Gebäude leer, jeder arbeitet im Homeoffice. Auch unser Mitarbeiter in Kyjiw. Wir versuchen, das Risiko damit weitmöglich zu minimieren.*

**Wie muss man sich die Wirtschaft dort vorstellen: Finden denn überhaupt Bau- oder Energieprojekte in Kriegszeiten statt?**
*Als ich in Kyjiw war, habe ich dort viele Baukräne gesehen. Aber man hat mir gesagt, seit Kriegsbeginn würde nicht mehr im Privatsektor gebaut. Und aus den Nachrichten wissen wir, wie sehr Russland die Energieobjekte treffen möchte. Leider mit Erfolg. Es ist also zu erwarten, dass in Kürze einiges Material aus unserem Sortiment benötigt wird. Bis zum Winter muss unter anderem die Wärmeversorgung wieder gewährleistet sein. Größere Bauprojekte sind im Augenblick rund um die westukrainische Stadt Lviv, ehemals Lemberg, zu sehen. Hier entstehen im Wesentlichen große Logistikzentren. Es gibt die Hoffnung, dass nach dem Sieg der ukrainischen Armee sehr viel an Baumaterial bewegt wird. Dafür schaffen wir schon jetzt ausreichend Kapazitäten.*

**Sie sind Geschäftsführer der Neugründung. Wie ist die Firma ins Unternehmen integriert?**
*BUHLMANN Ukraine ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der BUHLMANN International GmbH. Für den Start sind erst einmal ein Kollege und ich vorgesehen.*

**Sie waren im August 2023 in der Ukraine, um den Markt zu prüfen und den neuen Kollegen vorzubereiten. Was können Sie über ihn sagen?**
*Er wurde 1975 geboren, ist verheiratet und hat zwei Kinder. Seine Frau und Kinder sind vor dem Krieg nach Husum geflüchtet. Er selbst ist Ukrainer aus Kyjiw, Ingenieur und erfahren im Projektvertrieb im Energiesektor und in Industrieunternehmen aus den Feldern Metallurgie, Chemie und Erdölraffination. Er ist seit Mai 2023 bei uns beschäftigt. Er ist sehr offen und kontaktfreudig. Sein Wissen, speziell im Kesselbau, ist ausgezeichnet. Es macht mir großen Spaß, mit ihm zu arbeiten!*

*Die Fragen stellte Gabriele Wiesenhavern*

BUHLMANN-Mitarbeitende helfen tatkräftig mit beim Beladen der Lkw.

Stiftung SOLIDARITÄT UKRAINE

**Hilfsprojekte im Überblick**

Seit zwei Jahren unterstützt die Stiftung Solidarität Ukraine kontinuierlich vom Krieg betroffene Menschen. In Zusammenarbeit mit der Bremischen Evangelischen Kirche und dem Bremer Senat wurden bisher 96 Lkw-Ladungen in die ukrainischen Städte Odessa und Iwano-Frankiwsk transportiert. Die Lieferungen umfassten acht Feldküchen, Trinkwasseranhänger, Wassersäcke, Mobiliar für soziale Einrichtungen, technische Geräte, medizinische Ausrüstung sowie Schwimmwesten, Kleidung, Jogginghosen für verwundete Soldaten, Lebensmittel und Medikamente. Darüber hinaus wurden mehrere Fahrzeuge bereitgestellt und umfangreiche Mittel für den Wiederaufbau der zivilen Infrastruktur mobilisiert. Auch die Weihnachtsbeutel-Aktion „Eine Freude vertreibt 100 Sorgen“, die gezielt ukrainischen Kindern zugutekommt, wird in diesem Jahr wiederholt.

**Folge Sie uns auf Instagram!**

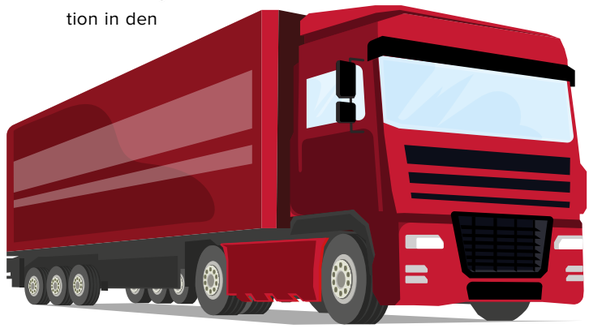
CARGOCLIX & NEUE TEAMSTRUKTUR

# Schnellere Verladung in Duisburg

**Seit September läuft das neue Buchungssystem Cargoclix. Verlademeister Michael Jennert erzählt, wie sich der Betrieb im Duisburger Lager seitdem verändert hat.**

„Ein bisschen chaotisch.“ So sind laut Michael Jennert die ersten Tage verlaufen. Aber bereits nach einer Woche habe sich eine deutliche Beschleunigung der Prozesse im Lager gezeigt. „Wir haben die Zahl der wartenden Lkw und deren jeweilige Wartezeit definitiv reduzieren können. Das Verladen geht insgesamt viel schneller“, erzählt Jennert. Die Vorteile für die Kunden liegen auf der Hand: Lkw haben keine oder kürzere Standzeiten, es gibt viel mehr Planungssicherheit und der Status des Lkw inklusive Zeitstempel ist direkt online einsehbar – von der Anmeldung über den Verladebeginn bis zum Ende.

Im August wurden die Kunden und die beauftragten Speditionen über das neue System und die Buchung von Zeitfenstern über die Cargoclix-Plattform informiert. Am 2. September ging es dann los: Die bestellte Ware wird im Lager vorbereitet und dann zum gebuchten Zeitpunkt auf den Lkw geladen. Dazu gehörte auch eine Umorganisation in den Hallen, erklärt Jennert: „Früher haben die Lkw-Fahrer die Hallen einzeln abgefahren, um das bestellte Material einzusammeln. Inzwischen haben wir Halle 9 zur zentralen Verladehalle gemacht. Die Ware wird hier im Vorfeld zusammengestellt und der Lkw muss nur noch diese eine Stelle anfahren.“



So ein glatter Ablauf setzt voraus, dass möglichst am Vortag alles kommissioniert wird und in Halle 9 zur Abholung bereitsteht. Insofern ging der Einführung von Cargoclix ein Umstrukturierungsprozess im Lager voraus. Head of Warehouse Michael Thölken erklärt: „Um die Organisation der Arbeit zu optimieren, wurden alle Abläufe innerhalb der Schichten kritisch untersucht.“ Ein entscheidendes Resultat ist das Zusammenstellen fester Teams. „Dazu gehören zum Beispiel klassische Kommissionierteams, Teams für alle Formen der Zusatzleistungen sowie Verladeteams im Warenausgang unter der Leitung von Michael Jennert.“ Diese Prozessoptimierung hat nicht nur Vorteile für Speditionen und Fahrer, sondern auch für die BUHLMANN-Lagercrew. „Wir arbeiten weiterhin im Lager in drei Schichten. Aber deren Zeitfenster wurden neu eingeteilt. Zusammen mit dem Zeitgewinn durch verschlankte und effektivere Abläufe wird die Samstagsschicht überflüssig“, so Michael Thölken.

„Natürlich passt es nicht immer. Staus verursachen Verspätungen und die Fahrerinnen und Fahrer müssen ihre Ruhezeiten einhalten“, so Verlademeister Michael Jennert. Etwas Spielraum wird also immer bleiben müssen, „auch für Schnellschüsse“, wie er überraschende oder besonders dringende Aufträge nennt.

Text: Gabriele Wiesenhavern

### Über Cargoclix

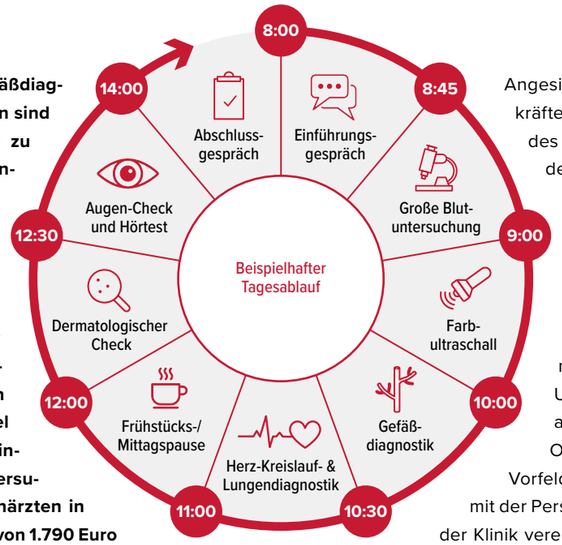
Cargoclix ist ein neutraler Internetmarktplatz für die elektronische Ausschreibung von Transporten und Logistikleistungen sowie ein Anbieter von modularen Zeitfenstermanagement-Systemen. Mit über 28.000 registrierten Mitgliedern aus Industrie, Handel und Spedition gehört das System zu den führenden internationalen Ausschreibungsplattformen für Transport und Logistik. Zentrales Produkt des Geschäftsbereichs Zeitfenstermanagement ist die modular anpassbare Software „Cargoclix SLOT“ zur Optimierung der Abläufe an der Rampe. Mit mehr als 65.000 Mitgliedern ist SLOT eines der meistgenutzten Zeitfenstermanagement-Systeme. Pro Zeitfensterbuchung fällt für den Buchenden eine Gebühr von EUR 0,50 an. Weitere Kosten entstehen nicht. www.cargoclix.com



VORSORGE FÜR DIE MITARBEITENDEN

# Der Gesundheits-Check-Up

**Blutbild, Hautscreening und Gefäßdiagnostik – Vorsorgeuntersuchungen sind wichtig, um Gesundheitsrisiken zu erkennen und mögliche Erkrankungen rasch zu behandeln. Im Alltag fehlt jedoch oft die Zeit, sich damit auseinanderzusetzen. Zudem ist es häufig schwierig, überhaupt Termine bei Fachärzten zu bekommen. Der BUHLMANN-Gesundheits-Check-up bietet allen Mitarbeitenden von BUHLMANN RFS, BIT und Barthel ab Januar 2025 die Möglichkeit, innerhalb von sechs Stunden Untersuchungen bei verschiedenen Fachärzten in Anspruch zu nehmen. Die Kosten von 1.790 Euro werden von BUHLMANN übernommen.**




Bereits Firmengründer Karl August Buhlmann war sich bewusst: „Der Mensch ist das Wichtigste.“ Denn jeder Einzelne trägt entscheidend zum Erfolg des Unternehmens bei. Damals wie heute hat die Gesundheit der Mitarbeitenden bei BUHLMANN höchste Priorität, weshalb das Unternehmen in den letzten Jahren umfangreiche Benefits zur Gesundheitsförderung initiiert hat. Neben der Einrichtung von Betriebsrestaurants, die täglich frisch und ausgewogen kochen, profitieren die Mitarbeitenden von Firmenfitness- und Dienstradleasing-Angeboten. Diese Bausteine werden nun um den Gesundheits-Check-up erweitert.

Angesichts des wachsenden Fachkräftemangels ist die Philosophie des Firmengründers aktueller denn je. Fürsorge bedeutet Vorsorge: „Mit dem Gesundheits-Check-up investiert BUHLMANN in die Gesundheit der Mitarbeitenden an den deutschen BUHLMANN-Standorten und ermöglicht ihnen, relevante Untersuchungen gebündelt an einem Tag und an einem Ort durchführen zu lassen. Im Vorfeld muss lediglich in Absprache mit der Personalabteilung ein Termin mit der Klinik vereinbart werden“, erläutert Ronald Speidel, Director Corporate Business Division, der das Programm in Zusammenarbeit mit Helios initiiert hat. Helios ist Europas führender privater Gesundheitsdienstleister. Sein Ziel ist, Menschen in ganz Deutschland Zugang zur bestmöglichen Medizin zu ermöglichen. Das Kliniknetz erstreckt sich über ganz Deutschland, sodass von jedem BUHLMANN-Standort die nächste Klinik maximal 125 Kilometer entfernt ist. Das Angebot ist an Helios-Kliniken in Berlin, Hamburg, Krefeld, Leipzig, München und Wiesbaden verfügbar.

Text: Katrin Steinkamp

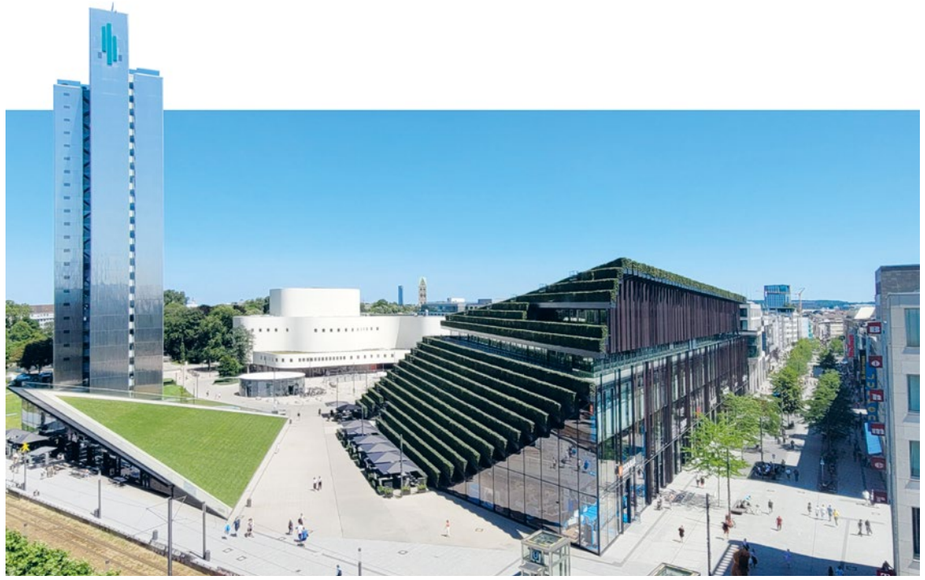
### Kompakt, individuell und vertraulich

Grundlage des Check-ups ist eine umfassende und sorgfältige Untersuchung wichtiger Gesundheitsparameter und körperlicher Leistungsfunktionen. Der Vorteil: Werden gesundheitliche Risiken erkannt, lässt sich mit Maßnahmen frühzeitig gegensteuern. Mitarbeitende profitieren von kurzen Wartezeiten, kurzen Wegen sowie einer ganzheitlichen Vorsorge an einem Ort. Nach Abschluss der Untersuchung erläutern die Fachärzte die Ergebnisse und Befunde. Bei eventuellen Auffälligkeiten werden präventive Maßnahmen und weiterführende Diagnostik im Gespräch zwischen Mitarbeitenden und Behandlern festgelegt.

Selbstverständlich gelte die ärztliche Schweigepflicht, betont Ronald Speidel. „Weder die Personalabteilung noch die jeweiligen Vorgesetzten erhalten einen Einblick in die Ergebnisse oder eventuelle anschließende Maßnahmen. Die Kommunikation erfolgt ab Zeitpunkt der Anmeldung ausschließlich zwischen der Klinik und den Mitarbeitenden.“

ZWEI DEKADEN UND EIN BLICK IN DIE ZUKUNFT

# Jubiläum bei prius consult



Ansicht des Bürokomplexes in Düsseldorf

**Im Dezember 2004, vor genau 20 Jahren, wurde die prius consult gmbh gegründet. Seit knapp einem Jahr gehört die in Düsseldorf angesiedelte Industrie- und Managementberatung zur BUHLMANN Gruppe. Die Consulting-Profis sind spezialisiert auf kleine und mittelständische Unternehmen.**

Im Februar 2024 wurde die Entscheidung formal manifestiert: Seit einem Jahr, rückwirkend zum Januar 2024, gehört die prius consult gmbh zur BUHLMANN Gruppe. Zum Zusammenwachsen von prius und BUHLMANN brauchte es nicht viel, da bereits eine langjährige Kooperation bestand. „Schon seit zehn Jahren haben wir bei zahlreichen Projekten zusammengearbeitet, besonders mit der BUHLMANN RFS. So wurden in den vergangenen Jahren nicht nur die BUHLMANN-Organisation und -Prozesse, sondern auch die Planungs- und Controlling-Systeme sehr erfolgreich optimiert. Auch aktuell arbeiten wir bei wichtigen Zukunftsthemen wie der Implementierung eines CSRD-Managements zusammen, um die EU-Nachhaltigkeitsberichterstattungspflicht zu erfüllen“, so Dr. Burkhard Wölfling, Vorsitzender Geschäftsführer und Gründer der prius. „Um die prius consult für die Zukunft gut aufgestellt zu sehen, lag ein Zusammenschluss mit der BUHLMANN Gruppe daher nahe – auch um so den anstehenden Generationsübergang verantwortungsvoll regeln beziehungsweise einleiten zu können.“

Dr. Burkhardt Wölfling, prius consult

**www.prius-consult.de**

Dass das „Zusammenwachsen“ nahtlos funktioniert, zeigen die ersten bereits umgesetzten Aktivitäten. Wer den BUHLMANN-Webinaren folgt, konnte Mitte des Jahres live dabei sein, als Dr. Burkhard Wölfling und Ralph Krawczyk von der prius consult gmbh über die Themen „Innovation als Lebensader für kleine und mittlere Unternehmen (KMU)“ sowie über „Digitalisierungslösungen und die Implementierung moderner Warenwirtschaftssysteme“ referierten. Daneben hat sich jüngst auch das Thema „Nachhaltigkeit“ zu einem bedeutenden Beratungsfeld entwickelt. Weitere zentrale Schwerpunkte seien „Supply Chain Management“, „Markt und Innovation“ sowie „Strategie und Internationalisierung“.

Ein Team aus erfahrenen und interdisziplinär aufgestellten Wirtschaftsexperten sowie ein Netzwerk von Freelancern steht dem Klientenkreis der prius consult zur Verfügung. Dank der vertrauensvollen und langjährigen Zusammenarbeit entstehen nun starke Synergieeffekte: So ziehen die bestehenden und neuen Kunden der prius consult Nutzen aus den Erfahrungen, die in den Praxisprojekten bei der BUHLMANN Gruppe gesammelt wurden. Umgekehrt profitiert die BUHLMANN Gruppe, da sie nun direkten Zugriff auf wertvolles Know-how hat, das sich bei zahlreichen Industrie- und Handelsunternehmen bereits bewährt hat und unmittelbar in die stetig wachsende BUHLMANN-Unternehmensgruppe überführt werden kann. Das gemeinsame Ziel ist, die prius consult gmbh im Rahmen der Kooperation zu einer führenden Beratung in der EU mit globaler Ausrichtung zu entwickeln.

Text: Gabriele Wiesenhavern



ISO-19443-ZERTIFIZIERUNG

# Dokumentation im Detail

**BUHLMANN hat einen bedeutenden Meilenstein im zivilen Nuklearbereich erreicht: die erfolgreiche Zertifizierung nach ISO 19443:2018 durch den TÜV Rheinland an den Standorten Duisburg und im französischen Cergy. Dieser Schritt unterstreicht das Engagement für höchste Qualitäts- und Sicherheitsstandards.**

Dr. Diana Toma, Senior Team Manager, Nuclear-Technical erläutert: „Die Zertifizierung nach ISO 19443 stärkt unsere Position in der nuklearen Lieferkette. Sie gewährleistet nachhaltige Qualitätssicherung, verbessert unsere Leistungen und minimiert Risiken durch standardisierte Prozesse. In einem Sektor, in dem Sicherheit oberste Wichtigkeit hat, ist dies von entscheidender Bedeutung.“ Darüber hinaus fördere die Norm die Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitenden durch eine lebendige Sicherheitskultur. Sie lasse sich mit anderen Managementsystemen kombinieren und schaffe auch weltweite Vergleichbarkeit.

## Globale Bedeutung

Wie relevant diese Zertifizierung weltweit ist, zeigt sich in der aktuellen Entwicklung im Nuklearsektor: Rund 440 Kernkraftwerke sind weltweit in Betrieb und etwa 60 weitere befinden sich im Bau. Allein in Frankreich sind in den nächsten zwei Jahrzehnten 14 neue Kernkraftwerke geplant.*

Certificate

Standard ISO 19443:2018

Certificate Registr. No. 01 902 1500321

Certificate Holder: BUHLMANN Rohr-Fittings-Stahlhandel GmbH + Co. KG
Arberger Hafendamm 1
28309 Bremen
Germany
including the locations according to annex

Scope: Trading, storage, cutting and distribution of steel pipes, pipe fittings and accessories in accordance with national and international standards and customer requirements; project management, technical planning, consulting and supply concepts for the nuclear industry.

Proof has been furnished by means of an audit that the requirements of ISO 19443:2018 (quality management system in the supply chain of the nuclear energy sector) are met.

Validity: The certificate is valid from 2024-07-05 until 2027-06-30.

2024-07-17

TÜV Rheinland Cert GmbH
Am Grauen Stein · 51105 Köln

Vor diesem Hintergrund begann der Zertifizierungsprozess im Mai 2023 mit einer umfassenden Prüfung des bestehenden QM-Systems durch den TÜV Rheinland. Nach intensiven Vorbereitungen und Trainings zur neuen Norm folgten die Zertifizierungsaudits. „Wir haben uns täglich ausgetauscht, Prozesse angepasst und dokumentiert“, berichtet Toma. So stellte das Auditorenteam des TÜV Rheinland fest, dass alle erforderlichen Maßnahmen ohne kritische Abweichungen umgesetzt wurden. Im Ergebnis erhielt BUHLMANN das Zertifikat bereits im ersten Anlauf.

## Teamwork als Schlüssel zum Erfolg

Die enge Zusammenarbeit der verantwortlichen Nuklearteams in Duisburg und Cergy spielte eine entscheidende Rolle für den Erfolg. Auch Kolleginnen und Kollegen aus Bergamo, die berechtigt sind, Inspektionen im Nuklearbereich durchzuführen, trugen dazu bei. „Die Synergie zwischen unseren Standorten war entscheidend. Wir haben voneinander gelernt und unsere Kräfte gebündelt“ betont Stephanie Miramont, Managing Director, BUHLMANN France SAS.

Dabei gehen die Anforderungen im Nuklearbereich weit über herkömmliche Qualitätsstandards hinaus. „Die Dokumentation beginnt bereits lange bevor die Produktion freigegeben wird“, erklärt Dr. Diana Toma. Zum Beispiel sind verschiedene Dokumente bezogen auf die Herstellungsverfahren und die Produktionsprüfungen im Voraus zu erstellen und vom Kunden zu genehmigen. Dieser Prozess kann zwischen zwei Monaten und zwei Jahren in Anspruch nehmen.

Um die Qualität zu gewährleisten, muss ein umfassender Inspektion and Test Plan (ITP) während der Produktion ausgefüllt, datiert, gestempelt und unterschrieben werden. Es werden zahlreiche

Dr. Diana Toma, Senior Team Manager Nuclear Technical

Berichte erstellt, darunter ein Wärmebehandlungsbericht, ein Abmessungskontrollbericht, ein Bericht über die visuelle Kontrolle sowie ein Abnahmebericht, der die Anzahl der produzierten Teile und deren Zustand dokumentiert. Am Ende der Produktion werden alle Dokumente einschließlich eines Materialzeugnisses zu einem „End of Manufacturing Report“ zusammengefasst, den die Kunden zu genehmigen haben, bevor die Produkte weiterverarbeitet werden.

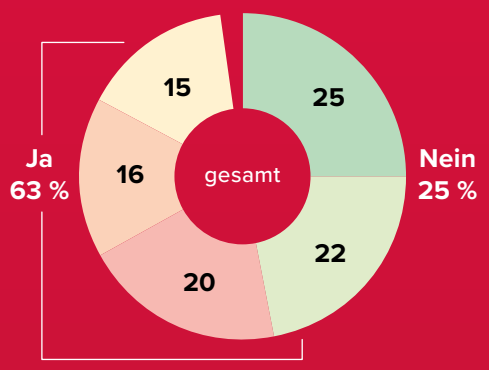
In Rahmen von Überwachungsaudits wird die Konformität des Qualitätsmanagementsystems zu ISO 19443 und ISO 9001 während der nächsten zwei Jahren erneut geprüft, bevor das Zertifizierungsaudit erneut stattfindet – 2025 in Duisburg, 2026 in Cergy.

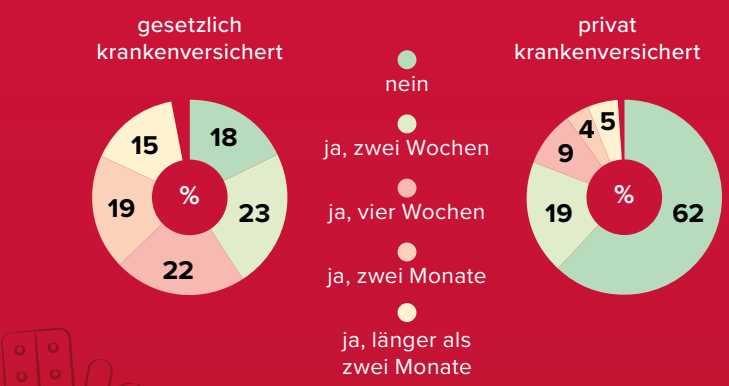
*Quelle: World-Nuclear-Performance-Report-2024.pdf

Text: Alice Hossain

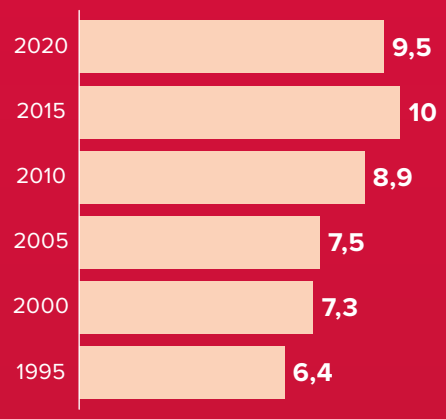
# Gesundheitsvorsorge in Zahlen

## Müssen Sie lange auf einen Termin beim Arzt warten?

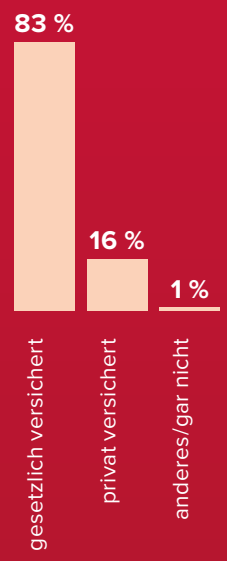


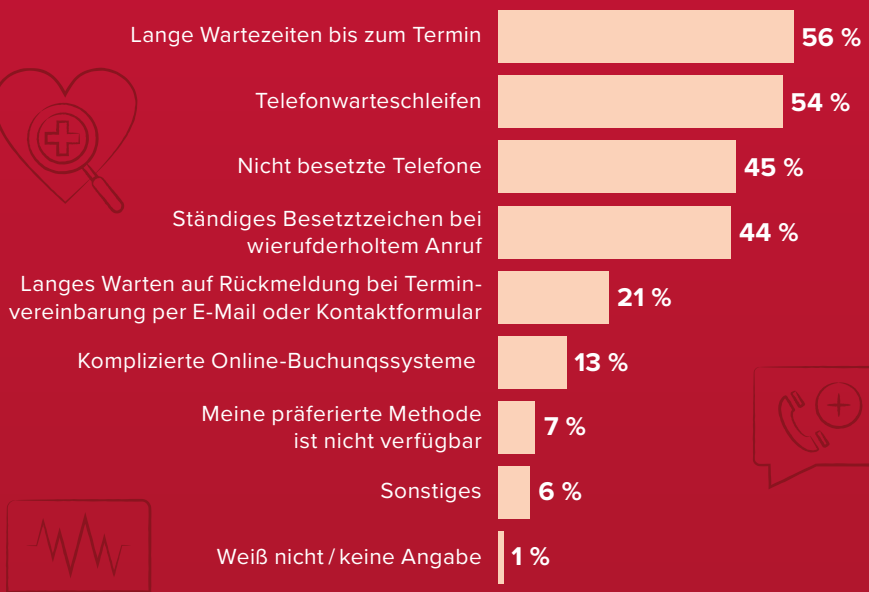

## So oft gehen die Deutschen pro Jahr durchschnittlich zum Arzt




## Krankenversicherungsstand in Deutschland




## Was sind die größten Ärgernisse bei Terminvereinbarungen?




Quellen: Infas, Erhebungszeitraum März 2024, OECD - Health at a glance 2023, OnePoll 2022 im Auftrag der jameda GmbH