



EIN PRODUKT DER BUHLMANN GRUPPE

DEUTSCH  
1/2025

# GLOBAL



**TEAM SPECIAL MATERIALS**  
WE KNOW HOW.

# Inhalt

3

Editorial

4

**Marco Steffes ist neuer Head of Sales North**  
„Es wird eine kurze Einarbeitungszeit“

5

**Das Startup dAlmension**  
Kamera statt Maßband

6

**Schwingungstechnik bei LISEGA**  
Vicoda, Calenberg & Schreiber

8

**Patrick Grabowski ist neuer LISEGA-Vorstandsvorsitzender**  
„Brücken bauen“

9

**Willkommen in der BUHLMANN Gruppe**  
Trupply LLC

10

**(B) Evolution**  
Special Materials

12

**Nachwuchsförderung im Familienunternehmen**  
Berufsausbildung bei Buhlmann

14

**Bilanz nach vier Monaten als Director Italy**  
Interview mit Enrico Vitali

15

**Auszeichnung für engagiertes Unternehmertum**  
Bremer Stiftungspreis für die SSU

16

**Infografik**  
Deutschrapp-Festival Turnup Brmn

## Impressum

### Herausgeber

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

### Redaktion und Texte

Anna-Lena Blaauw, Eske Ebert,  
Gabriele Wiesenhavern (verantwortlich)  
corporate\_communications@  
buhlmann-group.com

### Bilder und Grafiken

BUHLMANN Gruppe  
LISEGA Gruppe  
Senatspressestelle (S. 5)  
Shutterstock (S. 6, 7)  
Freepik (S. 10 o.)  
Christina Kuhaupt (S. 15 l.)  
Freepik (S. 16)

### Satz und Layout

Katrin Schumann

### Druck

BerlinDruck, Achim, Deutschland

EDITORIAL

# Wandel



**Sehr geehrte Leserinnen und Leser,**

den Veränderungen in einer sich stetig wandelnden Welt proaktiv zu begegnen, um unseren Kunden und Partnern den bestmöglichen Service zu bieten – das ist ein Ziel, das wir in unsere Unternehmensleitlinien aufgenommen haben. Einen Einblick, wie wir dies mit Leben füllen, zeigen die Beiträge in dieser Ausgabe der **GLOBAL**.

Ein Beispiel sind unsere Expertenkräfte aus der Abteilung Special Materials: Wo sich die Bedarfe der Energieversorger ändern, ist mit viel Sachverstand vorherzusehen, was in Zukunft gebraucht wird. Aus unserer Einkaufsabteilung erzählen zwei Mitarbeitende von Trends in der Materialwirtschaft und wie man ein Gespür dafür entwickelt. Mehr dazu lesen Sie ab Seite 10.

Ein anderer Beitrag in dieser Ausgabe befasst sich mit Umstrukturierungen im Vertrieb für den norddeutschen Raum. Die Zusammenlegung der Abteilung BUHLMANN Industrie Technik mit den Kolleginnen und Kollegen von Sales North verspricht Synergieeffekte und einen

noch umfassenderen Kundenservice durch nun 19 Mitarbeitende. Näheres – auch über Projekte im Kompetenzbereich Geothermie, der ebenfalls im norddeutschen Vertriebsbereich angesiedelt ist – finden Sie ab Seite 4.

Nicht zuletzt ist es wichtig, zukünftigen Herausforderungen mit einem gut und divers aufgestellten Unternehmen zu begegnen. Die Übernahme der Trupply Holdings LLC aus Houston in Texas ist eine weitere Veränderung in unserem Unternehmen, über die wir Sie ab Seite 8 unterrichten.

Eine spannende und informative Lektüre wünscht Ihnen

Ihr

Jan-Oliver Buhlmann

# „Es wird eine kurze Einarbeitungszeit“

**Sich weiterzuentwickeln, bedeutet, sich zu verändern. Marco Steffes und seine Kollegen von der BIT erleben das gerade bei der großen Umstrukturierung des Bereichs Sales North: Die BUHLMANN Industrie Technik (BIT) geht in diese Abteilung über. Und Marco Steffes, ehemals Managing Director der BIT, leitet nun den norddeutschen Vertrieb als Head of Sales North.**

Ein großer Vorteil bei der neuen Personalie in der Leitungsfunktion: Marco Steffes kennt sich bestens aus. Er ist seit elf Jahren in verschiedenen Funktionen im Unternehmen tätig, zuletzt als Geschäftsführer der BIT. Auch schon vor der Zusammenlegung von Sales North und der BIT gab es eine abteilungsübergreifende Zusammenarbeit, wie auch gemeinsame Projekte in der BUHLMANN Innovation Group. „In die Details muss ich natürlich in den kommenden Wochen tiefer einsteigen. Beispielsweise der Bereich Geothermie, der durch das Team Grün betreut wird, aber auch die Traditionsbranchen der Abteilung Nord interessieren mich besonders. Ich freue mich auch sehr auf die Koopera-

tion mit Tenaris. Aber insgesamt betrachtet wird es eine kurze Einarbeitungszeit“, so Marco Steffes.

Die firmeninterne Neubesetzung der Position bringt viele Vorteile. Man kennt sich nicht nur, man schätzt sich. „Marco Steffes kennt die Menschen im Unternehmen – und sie kennen ihn. Vor allem seine stetige Suche nach neuen Potenzialen ist beeindruckend“, so Torsten Cordes, Director der Domestic Sales Division (DSD) bei BUHLMANN, der die deutschen Standorte leitet. „Auch die Kunden und die Prozesse im Unternehmen sind ihm vertraut. Außerdem hat er jahrelange Führungserfahrung, hat bereits internationale Projekte betreut und bringt viel Know-how in allen Facetten des Stahlhandels mit sich“, so Cordes.

Auch das BIT-Team sei eine Bereicherung: Dennis Ehlbeck, Matthias Buck und Thomas Lach werden mit ihrem jeweiligen Expertenwissen die Kolleginnen und Kollegen der Sales-North Teams unterstützen. „Ich freue mich, dass wir einen Zugewinn von

Das Sales-North-Team: Christian Maaß, Florin-Constantin Pene. 2. Reihe: Matthias Buck, Stefan Klaißer. 3. Reihe: Dennis Ehlbeck, Thorsten Pahlow, Hendrik Wülbers. 4. Reihe: Marco Steffes, Thomas Lach. 4. Reihe: Julian Iden, Stefanie Luers. 5. Reihe: Lara Meyer, Dorian Dohmen. Ganz oben: Torsten Cordes, Alf Schmeichel, Marcel Kestner. Nicht auf dem Foto sind Bennet Meier, Jannika Ratzke und Till Gründel.



zusammen 66 Jahren Branchenerfahrung für die Abteilung Sales North haben“, sagt DSD-Chef Torsten Cordes. Damit wächst das Kollegium der Abteilung auf 19 Personen an – Florin-Constantin Pene konnte ebenfalls im März als neuer Mitarbeiter begrüßt werden.

Marco Steffes weist außerdem darauf hin, dass interne Prozesse verschlankt und die Kommunikationswege verkürzt werden. „Wir erhoffen uns hierdurch eine höhere Marktdurchdringung nicht nur durch Cross-Selling bei den Bestandskunden, sondern auch durch Neukunden, denen wir die komplette Produktpalette anbieten können.“ Director Torsten Cordes ergänzt: „Wir bauen im Vertriebsgebiet Nord somit auch ein neues Kompetenzteam im Bereich Geothermie, Armaturen und Bleche auf, das sich für die Domestic-Sales-Abteilung wie auch die Gruppe insgesamt voll einbringen kann.“

Sowohl Steffes als auch Cordes sind überzeugt, dass durch die Zusammenlegung von Sales North und BIT noch mehr Diversität

in der Kunden- und Produktstruktur entsteht. Eine breitere Aufstellung im Bereich Geothermie, Gas Storage, Windkraft, Bleche und Armaturen – ohne dabei die bisherigen Kernbranchen zu vernachlässigen – sei rundum vorteilhaft: „Auch hier stabilisieren wir durch zusätzliches Personal die Teams und können dadurch den notwendigen Außendienst intensivieren und Kunden einen schnellen Service bieten“, so Cordes.

Der neue Head of Sales North Marco Steffes freut sich auf die neue Rolle und auf die Veränderungen der Abteilungsstruktur. „Es ist auch ein klares Signal an die Kunden und Lieferanten, dass wir den norddeutschen Raum als weiteren zukünftigen Wachstumsmotor für die Wirtschaft sehen. Sei es in der Offshore- und Onshore-Windindustrie, beim Norddeutschen Wasserstoff Hub und der wiedererstarkten Schiffsindustrie, bis hin zur Gas- oder Wasserstoff-Kavernenspeicherung: Es bieten sich hier viele neue Möglichkeiten an.“

Text: Gabriele Wiesenhavern



## DAS STARTUP DAIMENSION

# Kamera statt Maßband

**Das Start-up dAlmension, zusammen mit dem technischen Gründer Maik Daniel Klause, ist seit Ende 2024 Teil der BUHLMANN Gruppe. dAlmension entwickelt KI-basierte Produkte wie Computer-Vision-Lösungen, ein KI-Assistenzsystem oder auch die sogenannte Data Engine, welche die Grundlage hinter vielen der KI-Lösungen der dAlmension darstellt.**

Im Bremer Lager der BUHLMANN Gruppe geht es in einem gemeinsamen Projekt aktuell darum, dass Roh-

re, welche klassischerweise von Mitarbeitenden per Hand mit Maßband gemessen werden, künftig über ein Kameramodul erfasst und dann von einer Künstlichen Intelligenz (KI) erkannt und verarbeitet werden können. Ein erster Prototyp ist seit einigen Wochen in der Testphase. Ziel ist es, dass die KI lernt, allein anhand der optischen Erfassung des Materials – also auf einen Blick – die exakten Abmessungen zu erkennen. Diese KI kann natürlich nicht direkt messen, sondern muss mit sehr vielen Bildern von Rohren trainiert werden. Hier kommt dAlmensions „Data Engine“ ins Spiel, mit der diese Daten entsprechend maschinenlesbar gemacht werden und der Datensatz zum KI-Training zur Rohrvermessung erstellt werden kann. So kann dieses System am Ende Rohre schnell und mit bisher unerreichter Genauigkeit erfassen und im BUHLMANN System verarbeiten.



Maik Daniel Klause (li.) erklärt seine KI-basierte Lösung beim Besuch des Bremer Bürgermeisters Andreas Bovenschulte.

Zusätzlich zu diesem Projekt entwickelt dAlmension aktuell den KI-Assistenten Rommie, der im ersten Schritt als Problemlösung für Wissensmanagement genutzt werden soll. Auf lange Sicht soll der KI-Assistent auch im alltäglichen Workflow integrierbar sein. So werden nicht nur Probleme von morgen bereits jetzt gelöst, sondern auch das innovative Bestreben von dAlmension weiter ausgebaut. Für das Start-up bedeutet der betriebliche Schulterchluss mit der BUHLMANN Gruppe so die Möglichkeit zur Weiterentwicklung

und zum Testen der Produkte. Für die BUHLMANN Gruppe wiederum bedeutet es, passgenaue Lösungen für die Gruppe im eigenen Haus zu entwickeln – eine Win-Win-Situation für beide Partner. Unterstützung erhält Klause von Head of Sales North, Marco Steffes, seit 2014 bei BUHLMANN, der ebenfalls als Geschäftsführer agiert und in den Auf- und Ausbau der dAlmension GmbH involviert ist. „Während meiner Zeit als Business Development Manager war ich in diverse IT-Projekte involviert und kann zudem mit meinem Netzwerk und fast 20 Jahren Vertriebserfahrung auch der dAlmension zur Seite stehen“, so Steffes. Das Ziel ist, die dAlmension-Lösungen auch außerhalb der BUHLMANN Gruppe anzubieten.

Text: Anna-Lena Blaauw

# Vicoda, Calenberg & Schreiber



Stadion in Katar: Mehrere Schwingungstilger für die Fußgängerbrücke, die den Bahnhof mit dem Al-Thumama-Stadion verbindet, Austragungsort der Fußballweltmeisterschaft in Katar

Die Schwingungstechnik befasst sich mit der Analyse und Kontrolle von Vibrationen, die durch Maschinen, Anlagen oder äußere Einflüsse verursacht werden. Ziel ist es, unerwünschte Schwingungen zu reduzieren oder zu eliminieren, um die Lebensdauer von Bauwerken und Maschinen zu verlängern sowie den Komfort und die Sicherheit für den Menschen zu erhöhen. Innerhalb der LISEGA-Gruppe wird dies durch Produkte unter dem Markennamen VICODA umgesetzt. Als Management-Holding firmieren auch CALENBERG INGENIEURE GmbH und SCHREIBER BRÜCKEN-DEHNTECHNIK GmbH unter VICODA.

## Geschäftsbereiche der LISEGA-Gruppe

**1. Industrieanlagen:** VICODA Produkte bieten Lösungen zur Dämpfung von Rohrleitungen, um Schwingungen zu minimieren und die Betriebssicherheit zu gewährleisten. Diese Lösungen ergänzen die Rohrhalterungssysteme der LISEGA SE.

**2. Maschinen (Pumpen, Turbinen, Ventilatoren etc.):** Durch Federelemente mit und ohne viskoelastische Dämpfer werden Maschinenlagerungen optimiert, um Vibrationen zu reduzieren und den Wirkungsgrad zu erhöhen. Die durch den Arbeitsprozess entstehenden Kräfte werden nicht an die Umgebung übertragen. Für kleinere und leichtere Maschinen eignen sich Vibrationsisolatoren von VIBRANIHIL.

**3. Gebäude:** Elastomerlager von CALENBERG INGENIEURE schützen Bauwerke vor Erschütterungen, die zum Beispiel durch Verkehr oder Industrie verursacht werden.

**4. Brücken:** VICODA Schwingungstilger reduzieren Schwingungen, die durch Wind, Verkehr oder andere dynamische Lasten auf Brückenstrukturen einwirken. Vor allem lange und geschwungene Fußgängerbrücken können durch viele Menschen, die queren, so stark angeregt werden, dass niemand mehr freiwillig die Brücke benutzt – Schwingungstilger verhindern dies.

### Schreiber:

**Fahrbahnübergänge:** Diese Systeme nehmen Bewegungen und Dehnungen von Brücken auf und sorgen gleichzeitig für eine glatte und sichere Fahrbahnoberfläche.

**Brückenlager:** SCHREIBER BRÜCKEN-DEHNTECHNIK fertigt verschiedene Arten von Brückenlagern, darunter Verformungslager, Topflager, Kalottenlager und Rollenlager, die Bewegungen und Lasten wirksam aufnehmen.

**5. Gleisbau:** CALENBERG bietet elastische Komponenten für den Gleisoberbau zum Schutz vor Erschütterungen, Körper- oder Luftschall im Bahnbetrieb.

## Entwicklung der Schwingungstechnik bei LISEGA

Die LISEGA-Gruppe gründete 2014 die VICODA GmbH und erweiterte ihr Portfolio 2017 durch die Übernahme der Firmen CALENBERG INGENIEURE und SCHREIBER BRÜCKEN-DEHNTECHNIK. Mit CALENBERG wurde das Know-how in der Schwingungsisolierung und im Körperschallschutz weiter ausgebaut. Im Bereich Neubau und Sanierung von Brücken ist es SCHREIBER.

Seit 2020 ist die VICODA GmbH in die LISEGA SE integriert und wird als Competence Center Vibration Control mit der Marke VICODA weitergeführt. Die Übernahme von VIBRANIHIL mit Sitz in São Paulo (Brasilien) im Jahr 2023 erweitert die Gruppe um einen weiteren Spezialisten für Schwingungsisolierung.

## Produkte und Dienstleistungen

**Federelemente und Federdämpferelemente:** Diese werden zur elastischen Lagerung von Maschinen und Anlagen eingesetzt, um Schwingungen effektiv zu reduzieren. Das bedeutet, die Schwingungsisolierung vermindert es stark, dass Kräfte aus dem Betrieb der Maschine an die Umgebung weitergeben werden. Ohne Isolation könnten sonst in angrenzenden Büros oder Gebäuden starke Vibrationen auftreten.

**Viskoelastische Dämpfer:** Sie dämpfen Schwingungen in Rohrleitungen und anderen Strukturen, um die Betriebssicherheit zu erhöhen – umgangssprachlich auch „Honigtopf“ genannt. Im Dämpfer befindet sich ein hochviskoses Medium, in dem kinetische Energie in Wärme umgewandelt wird. Vereinfacht kann dies mit einem Stoßdämpfer im Auto verglichen werden.

**Schwingungstilger:** Diese Systeme minimieren unerwünschte Schwingungen in Bauwerken, Maschinen oder Anlagen (Rohrleitungen). Die Funktion ist prinzipiell mit der von „Noise-cancelling“-Kopfhörern vergleichbar. Der Unterschied besteht darin, dass Schwingungstilger passiv arbeiten, das heißt, es wird keine elektrische Energie benötigt.

**Elastomerlager von CALENERG:** Elastische Lagerung von Bauwerken gegen ständige Lasten oder veränderliche Einwirkungen.

**Fahrbahnübergänge von SCHREIBER:** Nehmen Bewegungen und Dehnungen von Brücken auf und sorgen für eine sichere Fahrbahnoberfläche.

**Brückenlager:** SCHREIBER produziert verschiedene Brückenlager, darunter Verformungslager, Topflager, Kalottenlager und Rollenlager, die die Bewegungen und Lasten von Brücken effektiv aufnehmen.

## „Hilfe, meine Rohrleitung vibriert“

So beginnt oft ein Kundengespräch. Dann folgt die fast detektive Arbeit in der ausführlichen Beratung. Mit vielen Fragen wird ermittelt, wo das Problem liegt und ob eines unserer Produkte helfen kann. Das individuelle Angebot enthält häufig auch Zusatzleistungen wie Schwingungsmessungen und Montageüberwachung. Das heißt, LISEGA betreut den Kunden in der Regel bis zur Lösung des Problems. Das bedeutet, wir wissen, ob unsere Vorschläge zum gewünschten Ergebnis geführt haben. Gunnar Schmidt, Head of Competence Center Vibration Control, berichtet: „Die Herausforderung liegt in der intensiven und zeitaufwendigen Beratung, da den Kunden oft die Grundlagen der Schwingungstechnik fehlen.“ Aber dafür gibt es ja die Spezialisten von VICODA.

Text: LISEGA



Tilger im Airport Tower Dublin



## CALENBERG INGENIEURE GmbH – Elastomere Lösungen im Bau-, Bahn- und Umweltwesen

Bereits seit 1973 entwickelt, produziert, verarbeitet und vertreibt CALENBERG INGENIEURE Elastomerlager für die statische und dynamische Bauteillagerung an ihrem Hauptsitz in Salzhemmendorf und dem Standort Losheim. Durch nationale und internationale Partnerschaften wird das Netzwerk kontinuierlich ergänzt, um kundenspezifische Anforderungen schneller umsetzen zu können.

Die Elastomerlager finden aufgrund ihrer besonderen Materialeigenschaften, der güteüberwachten Qualität und den daraus resultierenden Vorteilen in den Bereichen Bau und Industrie, Bahn sowie Umwelt- und Lärmschutz weltweit Anwendung.

Die Werkstoffe sind wartungsfrei und auf die Lebensdauer von Bauwerken und des Gleisoberbaus ausgelegt, ohne an Wirksamkeit zu verlieren. Gleichwohl erfüllen sie die erforderlichen Regelwerke in den entsprechenden Bereichen und zeichnen sich überdies durch hohe Wirtschaftlichkeit aus.

Calenberg erforscht und betreibt bereits heute Verfahren, um nachhaltige elastomere Werkstoffe herstellen zu können. Einige der Produktlinien bestehen aus recycelten gebundenen Gummifasern und können nach Ablauf der Lebensdauer dem Werkstoffkreislauf wieder zugeführt werden.

## „Ich möchte Brücken bauen“

Ende Februar stellte sich Patrick Grabowski bei der LISEGA-Belegschaft in Zeven vor. Er wird das Unternehmen nach dem Ausscheiden von Dr. Holger Krasmann übergangsweise für ein Jahr als Vorstandsvorsitzender leiten.

Die Halle war voll, als Patrick Grabowski zusammen mit LISEGA Vorstand Peter Vogt und BUHLMANN CEO Jan-Oliver Buhlmann das Podium betrat. Mit persönlichen Worten, die die Freude auf die neue Aufgabe zum Ausdruck brachten, wandte er sich direkt an die Belegschaft. Eine Mitarbeiterin fasst zusammen: „Die Stimmung war ruhig und gespannt. Ich glaube, Herr Grabowski hat die richtigen Worte gefunden. Und es blieben am Schluss keine offenen Fragen.“

Seit dem 1. März 2025 hält Patrick Grabowski die neue Position inne. Der 51-jährige Wirtschaftsexperte war seit der Übernahme des Unternehmens durch die BUHLMANN Gruppe Mitglied des LISEGA-Aufsichtsrats. Grabowski übernahm den Vorstandsvorsitz von Dr. Holger Krasmann, der das Unternehmen nach sechs Jahren als CEO und Vorstandsvorsitzender verlassen hat.

Patrick Grabowski ist in Niedersachsen aufgewachsen und lebt mit seiner Familie in Bremen. Der Wirtschaftsexperte war viele Jahre verantwortlicher Partner einer Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die auch die BUHLMANN Gruppe betreut. „Die Familie Buhlmann kenne ich seit mittlerweile fast 30 Jahren und ich habe die BUHLMANN Gruppe sowie alle Gesellschafter und Familienmitglieder mehr als 13 Jahre intensiv in Steuer- und Wirtschaftsangelegenheiten beraten.“ Daher habe er die Aufgabe, die auf ein Jahr begrenzt ist, auch gerne übernommen. Im Anschluss wird er zurück in den Aufsichtsrat wechseln.

Patrick Grabowski möchte das eine Jahr intensiv nutzen – dadurch, dass er das



eine Unternehmen seit Jahren gut kennt und im anderen im Aufsichtsrat war, dürfte ihm die Einarbeitung leicht fallen. „Ich habe im vergangenen Jahr bereits einen umfangreichen Eindruck vom Unternehmen und den Strukturen erhalten. Und ich bin beeindruckt: Von einem Unternehmen, das nicht nur sehr erfolgreich ist, sondern auch die Marktführerschaft innehat. Von der hohen Expertise der Mitarbeitenden, die die Basis für diesen Erfolg sind, und dem Teamgeist im gesamten Unternehmen weltweit. Ich freue mich sehr auf dieses kommende Jahr.“

Und was hat er vor? Den Auf- und Ausbau des gemeinsamen Weges, der unter Dr. Holger Krasmann begann, weiter zu begleiten. „Ich möchte Brücken bauen, die LISEGA und BUHLMANN verbinden – damit wir unsere Stärken bündeln und unsere Synergie nutzen können. Dadurch werden wir unser volles Potenzial sowohl in der gesamten Unternehmensgruppe als auch am Markt ausschöpfen können, um einen echten Mehrwert zu erreichen.“

Eine gute Bindung zu den Mitarbeitenden aufzubauen, sei dabei der Schlüssel zum

Erfolg, so Grabowski. „Mir persönlich sind bestimmte Werte sehr wichtig: Das sind Wertschätzung, Verbindlichkeit, offene und ehrliche Kommunikation und eben Vertrauen – und ich möchte, dass alle Mitarbeitenden morgens gerne mit dem Gefühl zur Arbeit gehen, Teil eines großen erfolgreichen Ganzen zu sein. Statt einer Führung aus dem Elfenbeinturm möchte ich offene Türen und Dialog.“

Dass die Zusammenarbeit zwischen BUHLMANN und LISEGA nicht als Aufgabe, sondern als Chance mit vielen neuen Möglichkeiten gesehen wird, ist Patrick Grabowski ein Herzensanliegen. Und zwar nicht nur fachlich, sondern vor allem auch menschlich. „Die Kultur eines Familienunternehmens ist eine wichtige Gemeinsamkeit“, so Grabowski. „Die unternehmerischen Werte und Prioritäten sowie vor allem die Wertschätzung, die den Mitarbeitenden in beiden Unternehmen entgegengebracht wird, sollen die Unternehmen menschlich und fachlich dauerhaft miteinander verbinden.“

Text: Gabriele Wiesenhavern

## Trust & Supply

**Asif Ehtesham, p.e.:** Die Abkürzung steht für „Professional Engineer“, den Titel, den Asif Ehtesham erst an der Oklahoma State-Universität und später in Texas erwarb. Der Trupply CEO begann seine Karriere als Ingenieur im Außendienst bei Schlumberger und wechselte später zu Halliburton.

Verschiedene Patente sind auf seinen Namen registriert und er ist Autor von mehr als 12 SPE-Veröffentlichungen. Um ein stabiles Unternehmen zu finden und aufzubauen absolvierte er einen Master of Business Administration (MBA) am Jesse H. Jones Graduate School of Business der Rice University. Der Aufstieg von Trupply zu einem führenden PFF-Supplier in Houston innerhalb der letzten zehn Jahre unterstreicht die Entschlossenheit und Energie, die Asif Ehtesham und sein Trupply-Team in die Gruppe bringen.

**GLOBAL** /// Herzlich Willkommen! Erzählen Sie uns von Trupply, Mr. Ehtesham.

**Asif Ehtesham** // Seit 2015 ist Trupply ein führender Lieferant für Rohrleitungen, Flansche und Fittings in Houston. Wir sind spezialisiert auf das D2D-Geschäft und schnelle Lieferzeiten. Wir bedienen kleine und mittelgroße EPC-Unternehmen und Hersteller, die auf Service setzen. Trupply ist zudem ein One-Stop-Shop für PVF-Bedarf und unsere Kunden schätzen besonders unsere Fähigkeit, alles zu beschaffen, was bei O&G-Bauprojekten benötigt wird.

**Kannten Sie BUHLMANN bereits?**

Nein, ich lernte das Unternehmen erst nach den Übernahmegeräuschen kennen.

**Wird sich für Ihre Kunden etwas ändern?**

Dank der über 80-jährigen Erfahrung von BUHLMANN verfügen wir nun über mehr Lagerbestände und können kompetitiver Preise anbieten.

**Wie reagierte das Trupply-Team? Fühlen Sie sich wohl bei einem in Deutschland ansässigen Mutterunternehmen?**

Alle sind sehr erfreut über diese Neuigkeiten. Im Laufe der Jahre trugen sie zum Wohl des Unternehmens schon verschiedene Hüte. Mit der Unterstützung von BUHLMANN haben wir nun eine bessere Struktur, bessere Leistungen für Arbeitnehmende und Zugriff auf beträchtlich mehr Bestand und Branchenwissen. Das Team von Trupply freut sich, gemeinsam mit BUHLMANN zu wachsen und ist stolz darauf, für ein deutsches Unternehmen zu arbeiten. Deutsche Unternehmen sind bekannt für ihre Qualität und Handwerkskunst. Das ist der allgemeine Eindruck von allem Deutschen in den USA. Das Team freut sich auf eine langfristige Karriere mit Wachstumsmöglichkeiten innerhalb der BUHLMANN-Familie.



Asif Ehtesham, p.e.  
COO Lockwood und  
CEO & President  
Trupply

**Was sind die nächsten Schritte im Integrationsprozess?**

Wir sind gerade noch mit dem Umzug in die neue Geschäftseinheit beschäftigt, d.h. wir informieren gerade noch unsere Kunden und Verkäufer. Im nächsten Schritt werden wir unsere Hauptkunden individuell kontaktieren und unser größeres Produktangebot hervorheben. Wir hoffen, dass wir die Übernahme so zu unserem Vorteil nutzen und mehr Umsatz generieren können. Und wir versuchen mit unserem verbesserten Produktangebot neue Kunden zu erreichen. Zu gegebener Zeit werden wir dann unsere Unternehmensmaterialien noch an das Corporate Layout von BUHLMANN anpassen. Und ich freue mich besonders, dass wir alle Angestellten krankenversichern werden.

Die Fragen stellte Gabriele Wiesenhavern

**Trupply & Lockwood wachsen zusammen**

Die Übernahme von Trupply LLC bringt Veränderungen mit sich, die über die bloße Tatsache des Familienzuwachses der BUHLMANN Gruppe hinausgehen. Dr. Marcel Schneider, Direktor von BUHLMANN Nordamerika, gibt einige Details bekannt: „Für eine koordiniertere und effektivere Organisation unserer Aktivitäten auf dem U.S.-amerikanischen Markt führen wir unsere Zusammenarbeit der verschiedenen Bereiche in Houston zusammen. Ich werde als Chief Executive Officer bei Lockwood fungieren; Mr. Asif Ehtesham von Trupply LLC und Lee Brown von Lockwood Partners LLC als Chief Operating Officers. Ricky Burns wird seine umfangreiche Erfahrung ganz dem Verkauf widmen.“

# 3 Profis, 11 Jahre, 1.000 Sonderaufträge

„Gute Geschäfte werden auf persönlicher Ebene gemacht“, darin sind sich Christoph M. Tirre und Juliana Kosanke einig. Ein partnerschaftliches Lieferanten- und Kundenverhältnis steht für das Special-Materials-Duo an erster Stelle. Dass das ein feines Gespür für Menschen voraussetzt, versteht sich von selbst. Warum auch ein feines Gespür für Trends in der Materialbeschaffung dazugehört, erklären die beiden hier.

**GLOBAL** // Die Abteilung Special Materials wurde 2014 gegründet. Zu diesem Zeitpunkt haben Sie sich, Herr Tirre, auf Geheiß von Geschäftsführer Jörg Klüver auf Sonderwerkstoffe spezialisiert. Können Sie uns das Besondere an der Abteilung Special Materials kurz erklären?  
**Christoph M. Tirre** // Meine Kollegin Juliana und ich sowie unser spanischer



aufgrund des Alters sind Sie sehr unterschiedlich. Klappt es trotzdem – oder vielleicht gerade deshalb – gut als Team?

**Christoph M. Tirre** // Gerade deshalb, würde ich sagen. Ich habe meine Kontakte, Juliana hat ihre. So ein Altersunterschied kann ja auch Lieferanten- und Kundenunterschiede gut abfangen. Und die Komponente weiblich und männlich kann das ebenso, finde ich. Das Zusammenspiel verschiedener Persönlichkeiten ist wichtig für den Erfolg und das Miteinander.

Sie sprachen davon, dass „showing face“ sehr wichtig sei – also Gesicht zu zeigen. Sind Sie beide, beziehungsweise auch Ihr Kollege in Spanien, denn überdurchschnittlich viel unterwegs, um persönlich in Kontakt zu bleiben?

**Juliana Kosanke** // Unterwegs in Person und auch viel per Teams-Meetings, würde ich sagen. Wir haben eine halbjährliche Meeting-Planung! In Verbindung zu bleiben, ist das A und O. Nur so kann man auch Trends aufspüren.

Was meinen Sie mit Trends?

**Christoph M. Tirre** // So, wie sich die Energiewirtschaft wandelt, wandelt sich auch der Materialbedarf. Neben Kesselrohren und Material für Chemieanlagen oder Raffinerien bringt beispielsweise das Thema „from waste to energy“ neue Anforderungen mit sich, woraus der Key-

Kollege Ander Ortiz De Pinedo kümmern uns um Werkstoffe, die einen höheren Nickelanteil haben und die wir in der Regel nicht selbst lagern. Das Besondere an unserer Abteilung ist, dass wir uns vom Ursprung als Teil der Projektteilung zum BUHLMANN-internen Kompetenzzentrum entwickelt haben. Wir unterstützen die Kolleginnen und Kollegen der anderen Verkaufsabteilungen rund um die Welt bei der Beschaffung von Nickelbasis-Werkstoffen.

**Juliana Kosanke** // Inzwischen sind wir der Procurement-Abteilung zugeordnet. Und wir betreuen außerdem als Key Account auch einige Lieferanten ganz unabhängig vom Werkstoff. Einfach deshalb, weil wir da über die Jahre ein sehr gutes Netzwerk aufgebaut haben.

**Apropos Jahre: Genau 25 davon liegen zwischen Ihren beiden Ausbildungen hier bei BUHLMANN. Und nicht nur**

Account für austenitische Kesselrohre entstanden ist.

**Juliana Kosanke** // Den Markt zu beobachten, auf Neuigkeiten im Edelstahlbereich oder woanders zu achten und frühzeitig am Ball zu sein – beispielsweise bei exotischeren Werkstoffen unserer Sonderwerkstoffe, wie Alloy N oder auch U-Boot Stahl 1.3964 beziehungsweise 1.4565 ist wichtig. Und spannend.

**Christoph M. Tirre** // Unser Kollege Ander ist ebenfalls immer im Austausch mit uns. Er ist seit 2017 unser „Link“ in Spanien und schaut auf den Markt dort sowie auf die lateinamerikanischen Regionen Mittel- und Südamerikas. Auch mit den Kolleginnen und Kollegen in Asien sind wir immer im Kontakt. Nach dem Management Meeting im Herbst 2024 beispielsweise haben wir die Gelegenheit genutzt, um Edwin Chen und Fred Huang von BUHLMANN Asia persönlich zu treffen.

**Juliana Kosanke** // Das ist ein guter Hinweis, denn nicht nur das Kontakthalten mit Lieferanten ist wichtig. Da wir ja als Serviceabteilung unseren Kolleginnen und Kollegen im Vertrieb zuarbeiten, ist der kontinuierliche Austausch innerhalb der BUHLMANN Gruppe natürlich auch an der Tagesordnung. Wir netzwerken quasi rund um die Uhr. Und rund um den Globus.

Wie geht es weiter? Wie betrifft Sie das anorganische Wachstum als erklärtes Ziel der BUHLMANN Gruppe? Und wieviel Einfluss hat das auf Ihr Arbeitspensum?

**Christoph M. Tirre** // Unseren Arbeitsumfang tangiert das bisher nicht. Wir sind ja – wenn man es so ausdrücken darf – eine Nischenabteilung. Das heißt, wir sind hoch spezialisiert und unterstützen die Verkaufsabteilungen mit Informationen und Service, unabhängig von der Zahl derer, die die Infos nutzen ... Als „dynamisches Duo – oder Trio“ mit Experten-auftrag.

**Juliana Kosanke** // Genau (lacht).

Die Fragen stellte Gabriele Wiesenhavern

Christoph M. Tirre und Juliana Kosanke im Bremer Lager >



▼  
Ander Ortiz De Pinedo

# Berufsausbildung bei BUHLMANN



BUHLMANN bietet sowohl im kaufmännischen als auch im gewerblichen Bereich verschiedenste Ausbildungsberufe an.

**Berufsausbildung und Nachwuchsförderung spielen für BUHLMANN als Familienunternehmen seit über 60 Jahren eine übergeordnete Rolle. Dieses Engagement würdigte die Agentur für Arbeit Bremen-Bremerhaven 2023 mit dem „Zertifikat für Nachwuchsförderung“.**

BUHLMANN ist stets bestrebt, für den eigenen Bedarf auszubilden, sodass es bald 80 Jahre nach Unternehmensgründung zahlreiche Beispiele von Mitarbeitenden gibt, die ihre eigene Erfolgsgeschichte in ihrem beruflichen Heimathafen BUHLMANN geschrieben haben – auch Geschäftsführer Jörg Klüver begann einst als Auszubildender hier.

Im Januar 2025 haben insgesamt 14 junge Leute ihre Ausbildung erfolgreich abgeschlossen. Elf von ihnen bleiben im Unternehmen, verteilt auf die Standorte Bremen, Duisburg, Mannheim und Burghausen. Die meisten Auszubildenden sind am Standort in Bremen im Einsatz.

BUHLMANN bildet in diesem Jahr erstmals an sechs Standorten in Deutschland aus: Bremen, Duisburg, Mannheim, Chemnitz, Burghausen und Meerbusch beziehungsweise Düsseldorf und ist eng mit den verantwortlichen Industrie- und Handelskammern vernetzt. Dabei ist BUHLMANN mit einem Angebot von zahlreichen Berufen aus zehn verschiedenen Berufsfeldern sehr vielseitig aufgestellt.

Bei BUHLMANN wird das Konzept der dualen Berufsausbildung gelebt. Durch die zwei Lernorte – Berufsschule und Betrieb – werden Theorie und Praxis miteinander vereint. Dabei besuchen die Auszubildenden in der Regel an ein bis zwei Tagen in der Woche die Berufsschule oder nehmen an Blockunterricht teil. Im Normalfall dauert die duale Berufsausbildung drei Jahre. Dies kann jedoch nach individuellen Gegebenheiten verkürzt oder verlängert werden, etwa bei schwererer Krankheit. Außerdem sind die Ausbildungsgänge in Teilzeit möglich, sollte dies aufgrund familiärer Bedingungen für die Auszubildenden besser sein. Den Rahmen dafür bietet das Konzept „Ausbildung+“. Die Ausbildung endet mit mehreren bundeseinheitlichen schriftlichen Klausuren und einer mündlichen Prüfung.

Gleich zum Ausbildungsbeginn, der je nach Bundesland im August oder September liegt, gibt es für die Berufseinsteiger ein individuelles Onboarding-Programm: die BUHLMANN-Azubi-Days (BADs). Für einige Tage kommen die neuen Auszubildenden standortübergreifend zusammen. Das Willkommen übernehmen die verantwortliche Ausbilderin Lara Elfroth, die Ausbilderin am Standort Duisburg Sandra Aufmhoff und Auszubildende aus den höheren Ausbildungsjahren, die die BADs engagiert mitgestalten.

In diesen ersten Tagen erhalten die Auszubildenden wichtige, auf sie zugeschnittene Einblicke in das Unternehmen und seinen Werdegang. Auch finden verschiedene Workshops zu



## Weitere Ausbildungsmöglichkeiten

### Duales Studium mit BUHLMANN

Auch das duale Studium nimmt bei BUHLMANN Fahrt auf. Neben dem Gewinn von praktischen Erfahrungen im Betrieb ermöglicht es BUHLMANN, abhängig vom Bedarf, in Zusammenarbeit mit verschiedenen Hochschulen zum Beispiel in den Fachbereichen Informatik oder Wirtschaftswissenschaften zu studieren.

### Konzept Ausbildung+

Das Konzept Ausbildung+ bei BUHLMANN bietet Menschen, die aus persönlichen Gründen nicht die Chance hatten, einen Berufsabschluss zu erlangen, die Möglichkeit, ihre Ausbildung durch besondere Hilfestellung des Unternehmens zu absolvieren.

Neben dem Konzept Ausbildung+ wird eine Ausbildung in Teilzeit ermöglicht, sodass zum Beispiel auch junge Eltern ihre Berufsausbildung beenden können.

BUHLMANN-Produkten und alltäglichen Situationen im Berufsleben statt.

Nach diesem ersten Kennenlernen im Rahmen der BADs starten die Auszubildenden an ihrem jeweiligen Standort durch. Hier beginnen alle in ihrer sogenannten Heimatabteilung. Das Konzept der Heimatabteilung gibt den Auszubildenden einen Ankerpunkt und hilft ihnen, sich in den ersten Monaten im Unternehmen zurechtzufinden, bevor sie gemäß des Versetzungsplans weitere der vielseitigen Abteilungen bei BUHLMANN kennenlernen. Während der Ausbildung werden die Lernenden jederzeit von einem Ausbildungsbeauftragten innerhalb der Abteilungen eng betreut und unterstützt. Regelmäßige Feedbackgespräche und Workshops gehören ebenso zum Azubi-Alltag wie die Arbeit in den Abteilungen.

Alexandra, im dritten Lehrjahr: „Im Vergleich zu meinem vorherigen Ausbildungsbetrieb gefällt mir bei BUHLMANN besonders, dass die Ausbildung einen hohen Stellenwert hat und man sehr viel lernen kann. Ich fühle mich gut auf die Zeit nach der Ausbildung vorbereitet. Ich habe auch die Möglichkeit, das Unternehmen eigenständig zusammen mit anderen Auszubildenden auf Messen zu repräsentieren. Anders als in meinem alten Ausbildungsbetrieb gibt es am Standort in Bremen viel mehr Auszubildende. Es ist eine große Gemeinschaft, in der man sich gut austauschen kann.“

Text: Eske Ebert

## Segel setzen für die Zukunft

Unsere freien Ausbildungsstellen 2025

### Kaufmann /-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement (m/w/d)

Unsere Ausbildungsstandorte in Deutschland: Bremen, Duisburg, Mannheim & Burghausen

- Ein- und Verkauf der Waren
- Kalkulieren und Überwachen von Zahlungen
- Beraten der Kunden mit deinem Wissen
- Koordinieren der Lieferprozesse der Waren



### Fachlagerist/ in (m/w/d)

Unsere Ausbildungsstandorte in Deutschland: Bremen, Duisburg, Mannheim & Burghausen

- Annahme unserer Ware von Lieferanten
- Lagerung der Ware mit moderner Technik
- Kommissionierung der Ware zum Transport
- Be- und Entladung der Lkw



### Koch/Köchin (m/w/d)

Unser Ausbildungsstandort in Deutschland: Bremen

- Zubereiten und Anrichten von Speisen
- Fachgerechte Lagerung der Lebensmittel
- Organisation von Arbeitsabläufen und Speiseplänen
- Unterstützung im Servicebereich



### Duales Studium – Wirtschaftsinformatik (B.Sc.) (m/w/d)

Unser Ausbildungsstandort in Deutschland: Bremen

- Kommunikation und Begleitung der Systemnutzenden
- Unterstützung bei IT-Projekten und Digitalisierung
- Verbindungen zwischen Oberflächen und Anwendungen schaffen
- Beratung zu neuen Erfahrungen mit Systemen



**INTERESSIERT?**  
weitere Informationen zur Ausbildung bei BUHLMANN

## Fakten rund um die Ausbildung



Laut der Ausbildungsumfrage 2024 der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) konnten **49 Prozent** aller IHK-Ausbildungsbetriebe nicht alle Ausbildungsplätze für das Ausbildungsjahr 2023/24 besetzen. Im Vergleich zum Vorjahr bleiben also zwei Prozent mehr Plätze offen, im Vergleich zum vorangegangenen Jahrzehnt sogar 20 Prozent.

Quelle: DIHK August 2024 Ausbildung 2024

Im Jahr 2023 absolvierten **688.125** junge Menschen in Deutschland eine betriebliche Ausbildung in Industrie, Handel und Dienstleistungen. **256.396** nahmen im Berichtsjahr an einer IHK-Abschlussprüfung teil, **226.810** mit Erfolg. **277.224** junge Leute starteten eine Berufsausbildung.

Quelle: DIHK Ausbildung in Zahlen: 2023



2023 betrug die Übernahmequote von Auszubildenden mit erfolgreichem Abschluss deutschlandweit **76 Prozent**. Hierbei stellt das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) wesentliche Unterschiede im Zusammenhang mit verschiedenen Branchen heraus.

Quelle: IAB 2024 Kennzahlen zur betrieblichen Ausbildung in Deutschland 2023 – IAB – Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

KURZE BILANZ NACH VIER MONATEN ALS DIRECTOR ITALY

## Vier Fragen an Enrico Vitali



V.l.n.r.: Alice Zambelli, Enrico Vitali, Anna Patelli und Luca Malchiodi. Zum Team gehören außerdem Annachiara Ceretta, Alessandro Ubiali und Simone Zugni.

Seit vier Monaten hat Enrico Vitali die Leitung von BUHLMANN Italy übernommen. Wir haben mit ihm gesprochen und wollten nun wissen, wie es läuft, seit sich der frühere Standortleiter Italien, Gian Mario Gambirasio, in den Ruhestand verabschiedete.

**GLOBAL // Wie geht es Ihnen in Ihrer neuen Rolle?**

**Enrico Vitali //** Es ist eine große Ehre für mich und auch eine ebenso große Verantwortung, die in all den Jahren geleistete großartige Arbeit zu übernehmen. Ich werde mein Bestes tun, um das Erbe zu respektieren, das den Standort Italien zu einem guten Aktivposten für das Unternehmen gemacht hat, um auf der aufgebauten Grundlage weiteren Wachstum voranzubringen.

**Sie sind schon seit etwa 10 Jahren bei BUHLMANN und kennen den Markt und die Kundschaft. Fühlt es sich jetzt anders oder komisch an, dass Gian Mario Gambirasio – Gambi – nicht mehr im Amt ist?**

*Gambi hat sein Amt mit Leib und Seele ausgefüllt. Er liebte seinen Job und blickte immer nach vorne. Daher habe ich größten Respekt für all das, was er über die Jahre geschaffen hat. Abgesehen davon wird Gambi dem Unternehmen als externer Consultant erhalten bleiben und das heißt also, dass wir weiterhin das Vergnügen haben werden, uns recht oft zu treffen.*

**Müssen Sie erst noch in Ihre Rolle hereinwachsen oder ist es für Sie mehr oder weniger Business as usual?**

*Ist man je wirklich so richtig bereit für neue Herausforderungen? Ich habe im Laufe der Jahre sehr viel von Gambi gelernt und wir haben die Übergabe gemeinsam gut geplant und eintrainiert. Trotzdem ist mir natürlich bewusst, dass unerwartete Ereignisse eintreten können und werden – und ich freu mich schon auf all die neuen Dinge und Herausforderungen, die mir in Zukunft begegnen werden.*

**Was sind Ihre Pläne für die nächsten Monate? Planen Sie spezielle Projekte oder gibt es spezielle Ziele, die Sie erreichen möchten?**

*Wir werden die interne Aufteilung der Aufgaben im Büro umstrukturieren, um auf dem Markt wettbewerbsfähiger und effektiver zu sein. Darüber hinaus haben wir noch einige Ideen, aber die wollen wir jetzt noch nicht verraten – wir Italiener können da recht abergläubig sein!*

Die Fragen stellte Gabriele Wiesenhavern

BEISPIELHAFTES ENGAGEMENT

## Erster Bremer Stiftungspreis für die SSU



Links: Karin Hollweg (li.) nahm den Preis für das stifterische Lebenswerk der Karin und Uwe Hollweg Stiftung entgegen. Jan-Oliver Buhlmann und Alina Armerding erhielten die Auszeichnung für sozial engagiertes Unternehmertum. Rechts: Schalte nach Odessa zu Vitaliy, der live aus der Ukraine berichtete.

**Die Stiftung Solidarität Ukraine (SSU) wurde Ende Februar mit dem zum ersten Mal ausgelobten Bremer Stiftungspreis für sozial engagiertes Unternehmertum ausgezeichnet. Eine große Ehre für die beiden SSU-Stiftungsvorstände Alina Armerding von der HANSA FLEX AG und BUHLMANN-CEO Jan-Oliver Buhlmann – mit viel Aufmerksamkeit für die Ukraine-Hilfe.**

Der neu ins Leben gerufene Bremer Stiftungspreis hat zwei Kategorien: Neben dem SSU-Engagement wurde das stifterische Lebenswerk Karin und Uwe Hollwegs ausgezeichnet. Der altherwürdige Bremer Schütting bot den angemessenen Rahmen für die Veranstaltung, denn die Preisverleihung in der historischen Bremer Handelskammer sollte die besondere Wertschätzung für das gemeinnützige Wirken zum Ausdruck bringen.

„Ich kann doch hier nicht einfach sitzen, ich muss etwas tun ...“ Jan-Oliver Buhlmanns Reaktion auf den Angriff des russischen Präsidenten Putin auf die Ukraine Ende Februar 2022 war der Auslöser für die SSU. Der Wunsch, dem Angriff auf die friedlich-freiheitlichen Grundordnung demokratischer Staaten zivile Hilfe entgegenzusetzen, habe auch andere Unternehmen und Privatpersonen zur Hilfe animiert. Ein Grund für die Jury, die SSU mit dem Preis auszuzeichnen. Denn die Idee des Stiftungshauses, sozial engagiertes Unternehmertum hervorzuheben, soll unternehmerisch tätigen Persönlichkeiten mehr Aufmerksamkeit zuteilwerden lassen und Nachahmung inspirieren.

„Diese Auszeichnung gilt nicht nur Alina Armerding und mir, sondern allen, die sich in der und für die Stiftung engagieren. Es sind so viele, die für die Stiftung spenden – vom Kuratorium der Stiftung über unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bis zu vielen Organisationen und Unternehmen. Dank gilt natürlich auch dem Bremer Senat, der die Stiftung von Beginn an unterstützt hat“, so Jan-Oliver Buhlmann. Trotz der Freude über die große Anerkennung mahnte er, den schrecklichen Anlass für die Gründung der Stiftung nicht aus den Augen zu verlieren. Dazu trug auch die Live-Schaltung nach Odessa bei: Vitaliy M., der vor Ort für die Stiftung Ukraine für die Verteilung der gespendeten Hilfsgüter sorgt, berichtete von der Situation vor Ort.

Im Bundesland Bremen gibt es rund 350 Stiftungen. Die hohe Bedeutung des Stiftungswesens für die Stadtgesellschaft spiegelt auch die Kooperation des Stiftungshauses mit Handelskammer, Handwerkskammer, der Wirtschaftsförderung Bremen, BIS Bremerhaven und den Unternehmensverbänden. Die fünf Partnerorganisationen konnten jeweils fünf preiswürdige Kandidatinnen und Kandidaten nominieren. Eine mit sieben Vertretern aus der Wirtschaft, Wissenschaft, Zivilgesellschaft und anderen Bereichen besetzte, unabhängige Jury hat die beiden Preisträger dann in geheimer Sitzung ausgewählt.

Text: Gabriele Wiesenhavern

# FESTIVAL TurnUp Brmn

Als stolzer Sponsor des ersten Bremer Deutschrapp-Festivals unterstützt BUHLMANN das TurnUp der Superlative, das am 2. August auf der Bürgerweide in Bremen steigt. Was die Besucher erwartet? Eine Bühne, diverse Minigames, Sport-Courts und die ein oder andere Überraschung! Neben der Musik gibt es eine breite Auswahl an Speisen und Getränken, bei denen alle auf ihre Kosten kommen.

**TURN  
UP  
BRMN**  
DAS  
DEUTSCHRAP  
FESTIVAL

**1 Tag, 1 Bühne, 35.000 Menschen**

[www.turnupbrmn.de](http://www.turnupbrmn.de)

**Über 9 Stunden Musik und Side-Events:**

Jahrmarkt

Essensstände

Getränkebudnen

Awareness-Programm zur  
Sicherheit der Besuchenden



**Zugesagt haben:**

LUCIANO, PASHANIM,  
YUNG HURN, \$HOKI, SYMBA,  
KC REBELL & SUMMER CEM,  
OMAR, BOOZ, WA22ERMANN,  
DRUNKEN MASTERS, LIZ,  
KID KAPRI

Newcomer-Contest

Quelle: TurnUp Brmn GmbH



**Scan QR Code**  
ticketswap.de

**Ticketswap**

Auf der Plattform Ticketswap kann man, falls man am 2. August doch nicht in Bremen ist, gekaufte Tickets zu fairen Konditionen weiterverkaufen.