



EIN PRODUKT DER BUHLMANN GRUPPE

DEUTSCH
2/2025

GLOBAL



GEOTHERMIE FÜR SÜDDEUTSCHLAND BUHLMANN-EXPERTISE FÜR DIE FERNWÄRME

> BUNDESAUSZEICHNUNG FÜR DIE SSU > NEU: HITEM VON LISEGA > WILLKOMMEN HERREGODS-FRANSEN

Inhalt

3

Editorial

4

Fernwärmeprojekt Laufzorn II
Geothermie für Süddeutschland

7

Deutscher Stiftungspreis für SSU
Für Demokratie und Menschenrechte

8

Effiziente Isolierung für extreme Temperaturen
Das neue HITEM-Rohrlager von LISEGA

10

80 Jahre BUHLMANN
Alle in einem Boot

12

80 Jahre BUHLMANN
Ausblick statt Rückblick

13

Interview mit AIDA-Kapitän Carsten Wätge
„Fernweh ist mein Beruf“

14

Zuwachs in der BUHLMANN-Familie
Willkommen, Herregods-Franssen!

15

BUHLMANN Singapur
Charity Run 2025

16

Offshore-Gasfeld für Rumänien
Materiallieferung für Neptun Deep

17

Interview mit TurnUp-Act Moufasa 419
„Musik ist kein Sprint, sondern ein Marathon“

18

Infografik
In 80 Jahren um die Welt

Impressum

Herausgeber

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

Redaktion und Texte

Anna-Lena Blaauw, Edwin Chen, Eske Ebert,
Gabriele Wiesenhavern (verantwortlich)
corporate_communications@
buhlmann-group.com

Bilder und Grafiken

BUHLMANN Gruppe
LISEGA Gruppe
Erdwärme Grünwald (S. 4 o., 6 o.)
Rhenus/M. Ziegler (S. 7)
Sebastian Heise (S. 7)
We Make Motion (S. 11)
Carsten Heidmann (S. 12)
AIDA (S. 13)
Katrin Schumann/OpenStreetMap (S. 16 o.)

Satz und Layout

Katrin Schumann

Druck

BerlinDruck, Achim, Deutschland

EDITORIAL

Zukunftsthemen



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

mit dieser Ausgabe unseres Kundenmagazins präsentieren wir Ihnen einen Querschnitt unserer jüngsten Aktivitäten und Projekte. Auf den Seiten 4 bis 6 beispielsweise wird über unser Engagement beim Geothermie-Großprojekt Erdwärme Grünwald in Süddeutschland berichtet. Spannend ist auch der Artikel über unsere Mitwirkung beim Neptun Deep Projekt, das ein riesiges Offshore Gasfeld im Schwarzen Meer erschließt – ein strategisches Projekt sowohl für Rumänien als auch für die EU ist. Mehr dazu auf Seite 16.

Dass unser Unternehmen weiterhin wächst, zeigt der Beitrag über die Kolleginnen und Kollegen von Herregods-Franssen aus Belgien, die nun auch Teil der BUHLMANN-Familie geworden sind und die wir Ihnen auf der Seite 14 vorstellen möchten.

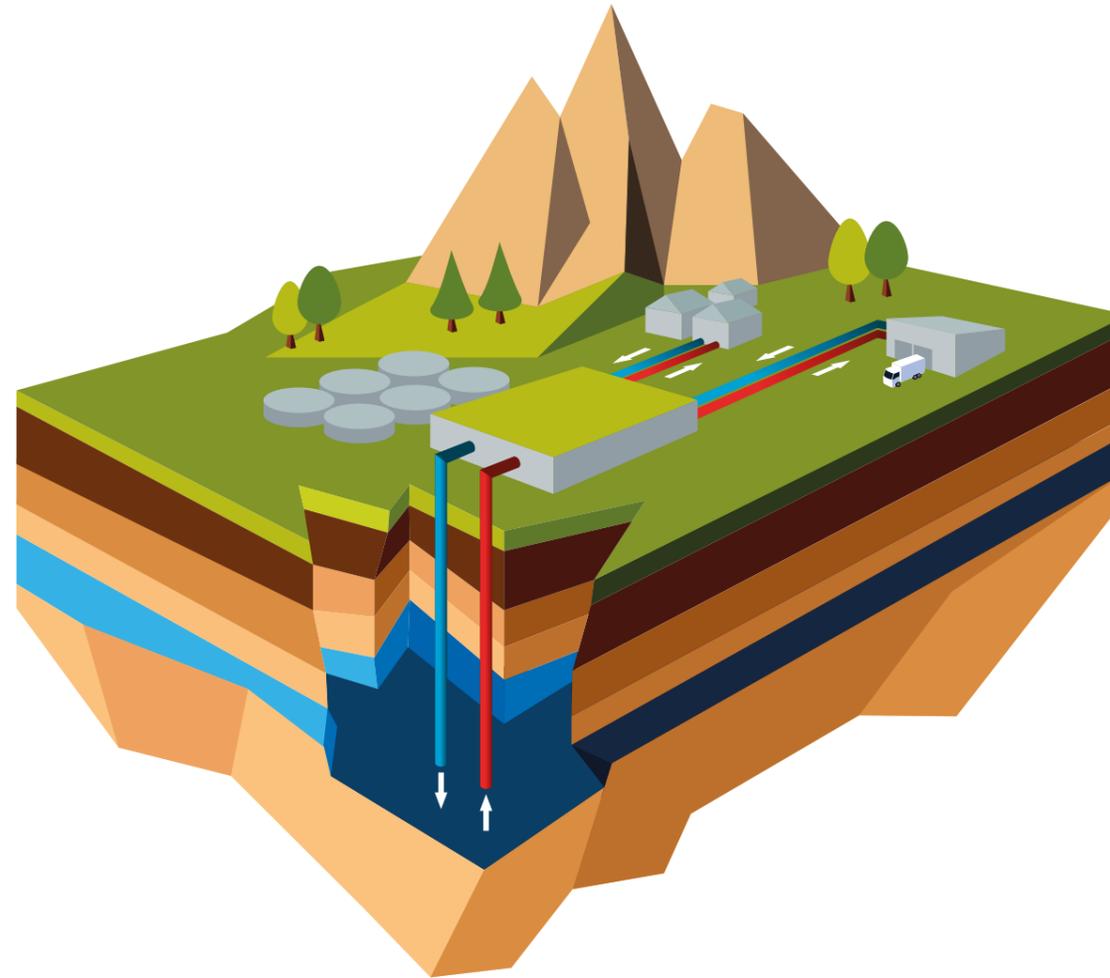
Apropos Familie: Ganz und gar in eigener Sache und mit großer Begeisterung teilen wir Einblicke in unseren besonderen Family Day anlässlich unseres 80. Firmenjubiläums. Alle in einem Boot – nicht nur sinnbildlich, sondern im wahrsten Sinne des Wortes – dazu mehr ab Seite 10.

Eine spannende Lektüre wünscht Ihnen

Ihr

Jan-Oliver Buhlmann

Geothermie für Süddeutschland



Zurzeit liegt Bayern bei etwa 0,5 Prozent Energieversorgung durch Geothermie, bis 2045 sollen es 25 Prozent sein. Die Gemeinde Grünwald im Süden der Landeshauptstadt München geht mit dem Laufzorn-Projekt voran und beabsichtigt laut Betreiber Erdwärme Grünwald (EWG) sogar, über die 25 Prozent hinauszugelangen. Für die zweite Ausbaustufe, das sogenannte Laufzorn-II-Projekt, liefert BUHLMANN rund 3.200 Tonnen Material.

Das Molassebecken im Süden der bayerischen Landeshauptstadt bietet ideale Voraussetzungen für die Nutzung geothermischer Energie. Fast 10.000 Quadratkilometer Fläche sind hier als Teil des gesamten alpinen Beckens nutzbar.

Zwischen 65 und ca. 145 Grad heißes Wasser wird aus einer Tiefe von zwei bis fünf Kilometern geholt und zum Heizen verwendet – die Vorteile liegen auf der Hand: Erdwärme steht unabhängig von Witterung und Tageszeit zur Verfügung und die Erde selbst dient als Speicher. In der Nachbargemeinde Unterhaching wurde bereits 2004 ein Geothermieprojekt gestartet, das seit 2007 Fernwärme an die Haushalte liefert.

Mit Beginn der Ukraine Krise hat das Interesse an Fernwärme und dem Abwenden von fossilen Energiequellen rasant zugenommen und die Tatsache, dass Grünwald eine der reichsten Gemeinden Deutschlands ist, sorgt für eine komfortable Haushaltslage.

Das Projekt

Nach dem ersten Angebot im Oktober 2023 erhielt die Abteilung Sales North mit dem Projektteam Alf Schmeichel und Jannika Ratzke den Auftrag für Laufzorn II: „Wir stellen Material für zunächst zwei Dubletten bereit“, so Alf Schmeichel. So nennt man die etwa fünf Kilometer tiefe Doppelbohrung, in der durch das eine Bohrloch das heiße Thermalwasser entnommen und durch das andere nach der Wärmenutzung kalt wieder tief in die Erde eingeführt wird. „Es entsteht ein Kreislauf aus Förderbohrung und Reinjektionsbohrung“, ergänzt Jannika Ratzke. Dadurch ist Wärme durch Geothermie 24/7 verfügbar und preisstabil. Dafür werden Rohre mit Gewinde und sogenannte Pup-Joints geliefert. Letztere sind Verbindungsstücke



Bayernhafen Regensburg / @bayernhafen / M. Ziegler

von nicht standardisierter Länge, die dazu dienen, die Länge der Rohrstränge genau an den jeweiligen Bedarf anzupassen.

Head of Sales North, Marco Steffes, über die Logistik: „Neben dem Materialbezug mussten wir bis April 2025 ein Außen-

lager im Großraum München einrichten, aus welchem das Projekt dann versorgt wird. Mit unserem Logistikpartner Rhenus in Bayern und dem dort vorhandenen 48-Tonnen Stapler sind wir in der Lage, die Rohrpakete, welche in Holzverschlängen angeliefert werden, mit nur einem „Hub“ zu Be- und Entladen. Dadurch erreichen wir maximale Effizienz im Handling der Verrohrungsmaterials.“

Besonders hervorzuheben ist die übergreifende Zusammenarbeit zwischen den deutschlandweit beteiligten BUHLMANN-Fachabteilungen – ein großer gemeinsamer Erfolg, der nur durch den tollen persönlichen Einsatz aller beteiligter Personen und Abteilungen möglich ist. „Wir als Projektteam bedanken uns ganz herzlich bei diesem großartigen Team aus der BUHLMANN Familie.“

Initiative „Wärmewende durch Geothermie“

BUHLMANN gehört seit Mai 2024 zum Zusammenschluss von Geothermie-Unternehmen und kommunalen und privatwirtschaftlichen Energieversorgern, die seit bis zu 20 Jahren Fernwärme aus Tiefengeothermie an Kunden liefern. Wenn die Temperatur der Erdwärme es hergibt,

wird zudem grüner Strom produziert. Ziel ist es, das Potenzial der Geothermie für die Wärmewende in ganz Deutschland zu nutzen und damit eine schnelle Lösung zu bieten, um städtische Regionen CO₂-neutral mit Wärme zu versorgen.

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

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

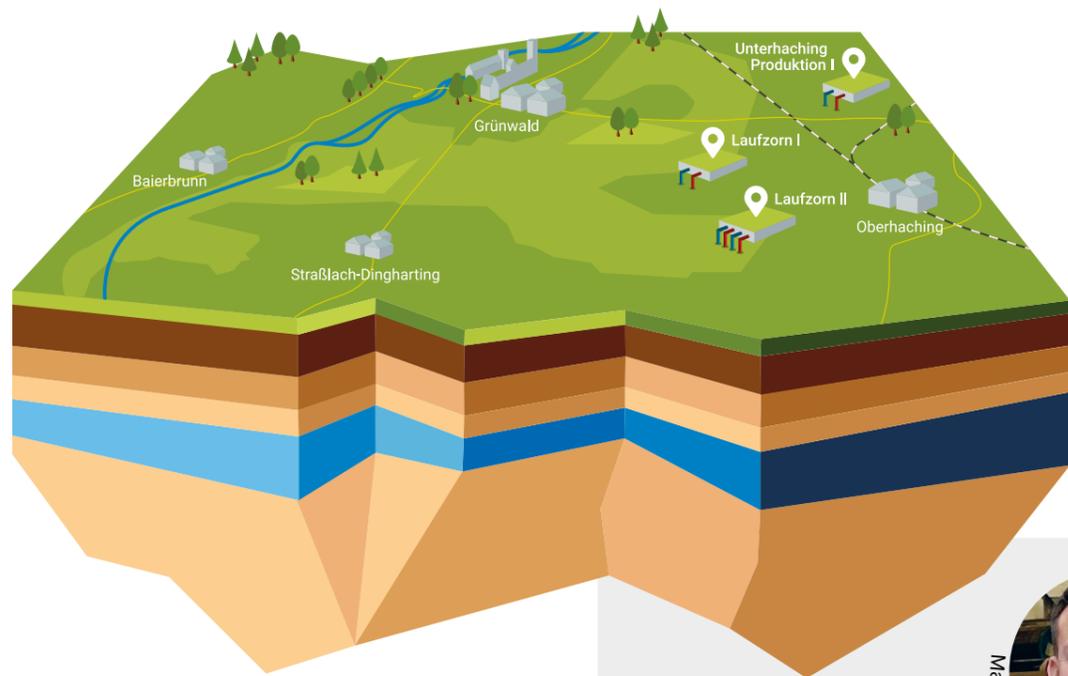
Perlenschnur

Perspektivisch geht es um die sogenannte „Perlenschnur“, dem größten geothermischen Wärmeverbund Deutschlands. Hier sollen sich Geothermieanlagen wie an einer Perlenschnur aneinanderreihen und auf diese Weise die regionale Energie aus der Tiefe permanent und unabhängig von fossilen Energieträgern für eine sichere und zuverlässige Wärmeversorgung der Menschen in der süddeutschen Region zur Verfügung stellen.

Text: Gabriele Wiesenhavern



Alf Schmeichel und Jannika Ratzke vom Team Grün



Marco Steffes, Head of Sales North

Profitechnik von der Firma Rhenus



Warum ist BUHLMANN der richtige Partner in diesem Projekt?

Für BUHLMANN als familiengeführtes und zukunftsorientiertes Unternehmen ist das Projekt Laufzorn II von Erdwärme Grünwald eine großartige Chance, einen Beitrag für die wichtige Energiewende beizusteuern. Durch unsere Expertise, unser Lieferantennetzwerk und unserer 80-jährige Erfahrung in der Begleitung von Großprojekten ist BUHLMANN der richtige Partner für logistische Herausforderungen dieser Größenordnung.

Was ist der Umfang des Projekts?

Das Projekt umfasst ca. 3.200 Tonnen Material, was sich auf vier Bohrlöcher verteilt. Wir werden hier ca. 20 Kilometer Rohrmaterial mit rund 160 LKW an den Bohrplatz anliefern. Die Bohrarbeiten starteten Ende Mai dieses Jahres und sollen planmäßig Mitte 2026 abgeschlossen werden.

Was ist die Anforderung an das Logistikkonzept?

Unser Außenlager musste bis zu einem fixen Datum vollständig mit dem gesamten Material befüllt sein und bereit zur Lieferung stehen, um die Lieferung innerhalb von 96 Stunden nach Abruf umzusetzen. So haben wir ein Lager gewählt, was nur etwa 150 Kilometer vom Bohrplatz entfernt ist. Die Firma Rhenus verfügt über ein professionelles Projektteam und Equipment wie einen Kran und einen Stapler, der bis zu 48 Tonnen heben kann. Das war für uns ein ausschlaggebender Punkt, da wir so ganze Rohrpakete bewegen können und die Rohre nicht einzeln handeln müssen.

DEUTSCHER STIFTUNGSPREIS FÜR SSU

Für Demokratie und Menschenrechte



Ende Mai wurde der Deutsche Stiftungspreis für Unternehmensengagement vergeben. Für die Stiftung Solidarität Ukraine (SSU) nahmen Jan-Oliver Buhlmann, Philipp Tengel und Ronald Speidel den ersten Preis in der Kategorie „Für Demokratie und Menschenrechte“ mit großer Freude entgegen.

„Diese Unternehmen zeigen, was möglich ist, wenn Wirtschaft sich einmischt – klug, ideenreich und mit Haltung“, so André Koch-Engelmann, Co-Geschäftsführer von UPJ und Juryvorsitzender. Toni Willkommen von der Wirtschaftszeitschrift brand eins, Medienpartner des Preises, ergänzt: „Soziale Verantwortung und wirtschaftlicher Erfolg gehören zusammen. Die Preisträger machen das sichtbar – und regen zur Nachahmung an.“

Was uns wichtig ist

Eine der drängendsten Herausforderungen unserer Zeit ist die geopolitische Unsicherheit. Wie können Unternehmen, die international Handel treiben, sich unter diesen unsicheren Umständen positionieren? Indem sie eben keine Angst haben, eine Position zu beziehen – und sich für Freiheit, Demokratie und europäischen Zusammenhalt einsetzen.

Sozialer Zusammenhalt europäisch gedacht hört eben nicht an den Landesgrenzen auf. Fest verankert im Glauben an ein gemeinsames, friedliches Europa ist Engagement gerade da gefordert, wo Frieden und Freiheit unter Druck stehen: in der Ukraine. Der Aggression des russischen Präsidenten Putin gegen die friedlich-freiheitliche Grundordnung demokratischer Staaten zivile Hilfe entgegenzusetzen, mag im ersten Moment wenig wirkungsvoll oder gar naiv klingen. Aber die mittlerweile 134 Lkw-Ladungen mit medizinischen Hilfsgütern, Feldküchen, Zelten, Bekleidung und Nahrungsmitteln sind weit mehr als ein Tropfen auf den heißen Stein. Klinikeinrichtungen, Krankenfahrzeuge, Wintersachen und Verbandszeug helfen wirklich. Sie sind für uns ein Gebot – und mit Sicherheit eine Botschaft – der Menschlichkeit.

Ein wesentlicher Bestandteil der Stiftungsarbeit ist die gelebte Gemeinschaft. Das Engagement wird erst durch ein starkes Netzwerk aus engagierten Partnern, Initiativen und zivilgesellschaftlicher Unterstützung möglich. Dabei sind private Spenden



Ronald Speidel, Kuratorium SSU, und die BUHLMANN-Geschäftsführer Jan-Oliver Buhlmann (Stiftungsvorstand) und Philipp Tengel

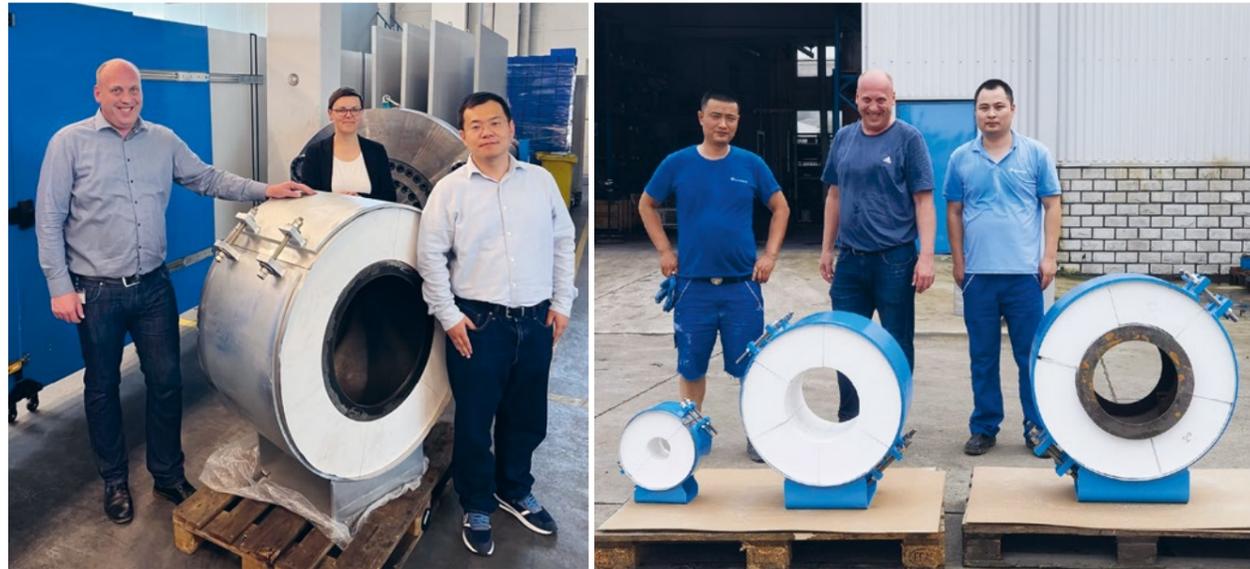
ebenso unverzichtbar wie die institutionelle Förderung, die das Fundament des Wirkens der SSU bildet.

Besonderer Dank gilt der HANSA-FLEX AG, dem Senat der Freien Hansestadt Bremen, der evangelischen Kirche – insbesondere der St. Markus-Gemeinde Bremen – sowie der Rosinen Initiative gGmbH. Ohne die tatkräftige Unterstützung dieser und vieler weiterer Partner wäre die Stiftungsarbeit in dieser Form nicht denkbar.

Text: Anna-Lena Blaauw und Gabriele Wiesenhavern

Mehr zur Stiftung und deren aktuelle Projekte:
www.stiftung-solidaritaet-ukraine.de
 Über UPJ – Netzwerk für Unternehmensverantwortung und gesellschaftliches Engagement: www.upj.de

Das neue HITEM-Rohrlager von LISEGA



Das Team auf dem Foto (von links): Lüder Meyer, Team Leiter R&D; Dr. Danuta Kohne (Bereichsleitung R&D) und Yixing Wang, Entwicklungsingenieur R&D

Nomen est omen: High Temperature wurde zu HITEM abgekürzt und bezeichnet eine neue Generation wärmeisolierter Rohralterungen, die LISEGA seit April dieses Jahres im Portfolio hat. Sie sind konzipiert für industrielle Höchstleistungen bei Prozesstemperaturen bis zu 650 Grad Celsius – projektspezifisch auch darüber hinaus.

„Ein echter Meilenstein für anspruchsvolle Einsatzbereiche wie die Petrochemie, Prozessindustrie oder solarthermische Kraftwerke“, sagt Dr. Danuta Kohne, Leiterin des Bereichs Research and Development (R&D). Innovative Technik und Wirtschaftlichkeit seien hier zusammengebracht worden, und zwar erfolgreicher als bei der Konkurrenz, erklärt die Maschinenbauingenieurin, die seit 2023 bei LISEGA arbeitet. Denn, so Dr. Danuta Kohne, es sei gelungen, bekannte Probleme der bisher in diesem Sektor angebotenen Produkte zu lösen. Und zwar mit einer Eigenentwicklung, die im Rahmen einer internationalen Zusammenarbeit der LISEGA R&D-Teams entstand: „Das Produkt selbst ist kein ‚New-to-World‘-Produkt, sondern ein klassisches ‚Me-too‘-Produkt. Nur eben besser.“

Um zu erklären, was hinter der Produktentwicklung steht, muss man zunächst auf die herkömmlichen Rohralterungen schauen: Diese stoßen bei hohen Temperaturen und kontinuierlichen

thermischen Belastungen schnell an ihre Grenzen. Vor allem ungedämmte Varianten aus hochlegierten Stählen verursachen nicht nur erhebliche Wärmeverluste, sondern bringen auch hohe Material- und Fertigungskosten mit sich. Hier setze das neue HITEM-Rohrlager an, so Dr. Kohne: „Dank integrierter Kalziumsilikat-Isolierung bietet es eine exzellente Wärmedämmung – und das direkt ab Werk. Damit lassen sich nicht nur Energieverluste minimieren, sondern gleichzeitig wirtschaftliche Vorteile gegenüber aufwendig gefertigten Sonderlösungen aus Edelstahl realisieren.“

Kalziumsilikat für extreme Betriebsbedingungen

Das HITEM-Rohrlager wurde gezielt für den Einsatz unter herausfordernden thermischen Bedingungen entwickelt. Es deckt Standardrohrdurchmesser von DA 21,3 bis 965,2 Millimetern sowie Dämmstärken von 25 bis 250 mm ab. Die Konstruktion basiert auf internationalen technischen Regelwerken und erfüllt höchste Qualitätsstandards.

Das Isoliermaterial besteht aus einer Kombination hoch- und niedrigdichten Kalziumsilikats – eine bewährte Werkstoffpaarung, die sowohl eine hohe Lastaufnahme als auch ausgezeichnete Isolationswerte gewährleistet. Zum Schutz gegen Feuchtigkeit ist das Material wasserabweisend imprägniert. Eine hochtempe-

raturbeständige Gewebematte sorgt zudem für optimalen Sitz und Kontakt zwischen Rohr und Dämmkörper – unabhängig von Fertigungstoleranzen der Rohrleitung.

Flexibel, robust, sicher – bis ins Detail

Die metallischen Komponenten des Rohrlagers bestehen aus feuerverzinktem niedriglegiertem Kohlenstoffstahl – wirtschaftlich sinnvoll und gleichzeitig ausreichend korrosionsbeständig für übliche Industrieanwendungen. Für Verschraubungen und Tellerfedern setzt das Ingenieurteam von LISEGA auf rostfreie Edelstähle. Dr. Danuta Kohne hebt die exzellente gruppenweite Kollaboration hervor, insbesondere mit den Kolleginnen und Kollegen von LISEGA PST, die für den Erfolg dieser Produktentwicklung entscheidend war.

Die Flexibilität der Fixierung erklärt Dr. Danuta Kohne so: „Ein definierter Klemmmechanismus gewährleistet eine sichere Verbindung von Rohrleitung und Halterung – und damit ein mitwanderndes Verhalten bei thermisch bedingten Rohrbewegungen. Zusätzlichen Schutz bietet ein korrosionsbeständiges Metallschutzblech zwischen Rohrlager und Dämmung.“

Zur Reduzierung der Reibung, besonders bei Gleitbewegungen im Betrieb, sind die Rohrlager mit Edelstahlgleitblechen ausgestattet. In Kombination mit PTFE-Gleitpaarungen wird eine dauerhafte Betriebssicherheit und Langlebigkeit selbst bei häufigen thermischen Wechsels sichergestellt.

Variantenvielfalt und modularer Aufbau

Das HITEM-Rohrlager ist technisch ausgereift und modular aufgebaut. Es ist als Gleit-, Führungs- oder Axialstopplager erhältlich, je nach Anwendungsfall und technischen Anforderungen. Darüber hinaus sind mehrfach geführte Varianten verfügbar, um horizontale und vertikale Bewegungen gezielt zu begrenzen.

Mit der Entwicklung und Markteinführung des HITEM-Rohrlagers möchte LISEGA gezielt auf die steigenden Anforderungen moderner Industrieanlagen reagieren, betont Dr. Kohne. „Besonders dort, wo thermische Effizienz, Sicherheitsreserven und



INTERESSIERT?
Eine Übersicht bieten die HITEM-Broschüren unter www.lisega.de

Wartungsfreundlichkeit aufeinandertreffen müssen, bietet HITEM klare Vorteile.“ Damit sei das HITEM-Rohrlager mehr als nur eine neue Produktlinie. „Es ist Ausdruck der LISEGA-Philosophie: technisch führende Lösungen mit spürbarem Mehrwert für unsere Kunden weltweit.“ Und Sonderlösungen für spezielle Anwendungsfälle sind auf Anfrage jederzeit möglich: „Individuelle projektspezifische Lösungen und die Auslegung auf höhere thermische Belastungen können nach entsprechender technischer Klärung jederzeit umgesetzt werden.“
Text: Gabriele Wiesenhavern



TAG DER OFFENEN TÜR

Samstag, 30. August 2025
11.00–17.00 Uhr



Ein besonderer Tag für die ganze Familie!

- ♥ Werksbesichtigungen
- ♥ Spiel + Spaß für Groß + Klein
- ♥ Foodtruck Catering
- ♥ Kaffee + Kuchen + Eis
- ♥ + vieles mehr!



LISEGA SE | Gerhard-Liesegang-Straße 1 | 27404 Zeven - Germany | www.lisega.de

Alle in einem Boot



20. Juni 2025

Die AIDAbella liegt im Hafen von Kiel. Die Luken des 250 Meter langen Schiffs sind offen, und es geht geschäftig zu: Lkw werden abgeladen, Fracht aufs Schiff gebracht. Stapler flitzen hin und her, große Warenaubalen werden hin und her verschoben. Schön beobachten kann man das in der Warteschlange beim Check-in. Hier stehen alle Mitreisenden an für die Ausweiskontrolle, die Gepäckabgabe und für den Schlüssel zum Glück: Alle erhalten eine Bordkarte, die den Zugang zum Schiff ermöglicht, die Kabine entriegelt und auf der das Bordguthaben gespeichert ist.

Die BUHLMANN-Familie trifft sich regelmäßig zu Ausflügen in Freizeitparks, um Teamgeist und Zusammengehörigkeitsgefühl zu stärken. Doch zum 80. Firmenjubiläum sollte es etwas ganz Besonderes sein. Vom 20. bis 22. Juni lud Familie Buhmann das

Kollegium zur Kreuzfahrt von Kiel nach Kopenhagen und retour ein. Alle in einem Boot – die Angestellten nebst Partnern und Kindern aus allen europäischen Staudorten sowie von der LISEGA SE aus Zeeven genossen diese Jubiläumstamilienfeier der Superlative.

Leinen los um 18 Uhr

Verteilt auf die 1039 Gästekabinen, etliche Restaurants und Bars und bei bestem Wetter hatten die BUHLMANN-Family-Day-Passagiere viel Spaß auf dem Weg nach Kopenhagen. Ob plauschend im Pool, beim Karaoke, im Discofieber, beim geselligem Barhocken, beim Kaltgetränk zum Sonnenuntergang an Deck oder den Shows im Schiffstheater – für alle Geschmäcker und Altersklassen war etwas (Ent-)Spannendes dabei.

Guten Morgen, Kopenhagen

Der Charme der dänischen Hauptstadt stand am zweiten Reisetag im Mittelpunkt. Zwar hat die Stadt viel mehr zu bieten als in einem einzigen Tag passt, aber das ein oder andere Highlight in der Hafenstadt der Kultur- und Designmetropole wurde erlautet oder mit dem Fahrrad erkundet. Dann ging es zurück an Bord zum schönen Abendessen und anschließendem Get-together in den Bars, auf den Tanzflächen und den vielen Sitzmöglichkeiten auf den oberen Decks.

Highlight des zweiten Abends

Ein Dankeschön-Film mit vielen Stimmen und tollen Bildern der vergangenen zwei Tage, aufgenommen und rasant geschnitten von den mitgereisten Mediaprofis von We Make Motion. Die Zuschauerinnen und Zuschauer im großen Theatrum des Schiffes waren

begeistert und gerührt – viel Stoff für zwei volle, tolle Tage in der BUHLMANN-Familie!

Aufwachen in Kiel

Die Reise ist zu Ende, aber von den Erinnerungen werden alle lange zehren. Standort- und länderübergreifendes Kennenlernen, ein außergewöhnliches Teamgefühl und große Dankbarkeit gegenüber der Familie Buhmann waren Topthemen auf der Kreuzfahrt. Dank gebührt natürlich auch dem Event-Team, das organisatorische Schwerstarbeit geleistet hat, genauso wie der AIDA-Crew, die hervorragend für Leib und Seele sowie eine sichere Passage gesorgt hat.

Text: Gabriele Wiesenhaverrn



Ausblick statt Rückblick

Was für BUHLMANN als Familienunternehmen für die Zukunft wichtig ist, erzählt CEO Jan-Oliver Buhlmann im Interview.

menszusammenhalt, an dem man permanent arbeiten muss, gerade bei den vielen Zukäufen der vergangenen Jahre – das Kollegium der LISEGA SE und von Herregods-Franssen sind ja nur zwei Beispiele.

Lässt sich der vielbeschworene Familienzusammenhalt bei einem solchen Wachstum überhaupt aufrechterhalten?

Familie bleibt Familie – egal, wie viele Kinder dazukommen.

80 Jahre liegen hinter dem Unternehmen – was erwarten und erhoffen Sie sich, wenn Sie nach vorne auf die kommenden Jahre blicken?

Ich erhoffe mir Klarheit und Stabilität für den deutschen Wirtschaftsraum und international betrachtet ruhigere und friedlichere Zeiten. Wir haben ja schon oft von schwierigen Jahren oder von „stürmischen Zeiten“ gesprochen, aber mittlerweile hat das ja leider ganz andere Dimensionen angenommen. Aber, wie gehabt, das strategische Unternehmensziel bleibt das anorganische Wachstum. Die BUHLMANN-Familie wird weiterwachsen – hoffentlich in geopolitisch und geschäftlich ruhigerem Fahrwasser.

Für Bundeskanzler Friedrich Merz ist die mangelnde preisliche Wettbewerbsfähigkeit im Moment in Deutschland das größte Problem.* Was muss sich ändern, damit Familienunternehmen – die fast 90 Prozent der Unternehmen in Deutschland ausmachen und immerhin rund 37 Prozent aller Umsätze in Deutschland erwirtschaften – preislich wettbewerbsfähig werden?

Wenn man von preislicher Wettbewerbsfähigkeit spricht, muss man ja verschiedene Komponenten berücksichtigen. Für mich gibt es drei Kernpunkte, die Priorität haben. Der erste Punkt ist die Bürokratie. Nicht, weil das die Standardantwort ist, sondern weil es wirklich mittlerweile richtig Geld kostet. Ob das beispielsweise das CSRD-Reporting ist oder das Lieferkettengesetz ... Es gibt inzwischen

für alles einen Beauftragten, der irgendwas beobachten oder begutachten muss. Wenn das so weitergeht, hat man gefühlt mehr Beauftragte im Gebäude als andere Mitarbeitende.

Was wäre der zweite Punkt?

Die Personalkosten – wobei ich hier nicht missverstanden werden möchte. Es geht nicht darum, die Gehälter in der Firma negativ zu beleuchten. Aber im internationalen Vergleich sind Lohnkosten in Deutschland sehr hoch und man muss sie eben finanzieren können. Wer sich auf dem Weltmarkt bewegt, muss wettbewerbsfähig sein. Gerade in unserer Branche ist das im Vergleich mit dem asiatischen oder südamerikanischen Bereich nicht der Fall. Da gibt es nun mal andere Lohn- und Gehaltsstrukturen. Wettbewerbsfähigkeit ist in dieser Beziehung nicht unmöglich, da helfen natürlich Dinge wie Effizienzsteigerung, Digitalisierung und Ähnliches – da sind wir als Unternehmen ja auch dabei. Aber es wird eine Herausforderung.

Damit kommen wir sicher zu Punkt drei ...

Genau, die vorher angeführten hohen Kosten muss man anders kompensieren, beispielsweise durch geringere Steuern. Und das ist ja das, was Friedrich Merz mit seiner Regierung auch plant. Und wiederum: Bitte nicht missverstehen! Es geht nicht um geringere Steuern, damit ich persönlich mehr habe. Es geht darum, dass wir als Unternehmen mehr investieren können, dass wir mehr Geld haben, das für Zukunftsthemen zur Verfügung steht, wenn die Steuern langfristig niedriger bleiben. Die Wettbewerbsnachteile, die wir haben und die wir nicht einfach wettmachen können, müssen wir in anderen Bereichen ausgleichen.

Die Fragen stellte Gabriele Wiesenhavern

* www.bundesregierung.de/breg-de/aktuelles/familienunternehmer-kanzler-2352660

„Fernweh ist mein Beruf“



Kurz vor dem Auslaufen in Kiel hatte der Kapitän der AIDAbella freundlicherweise noch schnell Zeit für ein Interview und beantwortete Fragen zur Reise, zum Schiff und zu sich selbst.

GLOBAL // Etwa 2.500 Passagiere finden Platz auf der AIDAbella und wir haben das Schiff mit der BUHLMANN-Familie annähernd ausgelastet. Ist es für Sie und Ihre Crew ein Unterschied, ein komplettes Unternehmen an Bord zu haben, statt einer wie sonst üblich bunt gemischten Passagiergruppe?

Kapitän Wätge // *Als ich eben übers Schiff gegangen bin, dachte ich: Wow, wie viele junge Leute und Familien hier herumlaufen! Gerade bei unseren kleineren Schiffen ist das eher ungewöhnlich, wir haben normalerweise einen etwas höheren Altersschnitt an Bord. Aber sonst ist es so, dass Sie für uns Gäste sind, und wir möchten uns um Sie kümmern, so wie wir das immer bei allen Passagieren gerne tun.*

Kurz zu Ihnen: Wie lange fahren Sie schon zur See und seit wann für AIDA?

Ich fahre seit 1990 zur See. Mit einer Ausbildung zum Schiffsmechaniker und anschließendem Studium zum Diplomingenieur für Schiffsbetrieb bin ich als Junioroffizier in die Fahrt gegangen. Kapitän bin ich 2005 geworden, zunächst auf einem Frachtschiff. Zur AIDA kam ich dann 2011, zunächst für drei Monate als Sicherheitsoffizier, um die aufwendige Sicherheitstechnik auf Passagierschiffen kennenzulernen. Dann war ich erst Staff-Kapitän, das ist ein leitender Offizier auf einem Kreuzfahrtschiff, der dem Kapitän als erster Stellvertreter untergeordnet ist. Und seit 2017 bin ich als Kapitän auf den AIDA-Schiffen unterwegs.

Sie fahren also nicht ausschließlich die AIDAbella?

Man ist für einen festen Zeitraum – sozusagen in Blocks – auf einem Schiff und mit einem Team unterwegs, damit man mit allem gut vertraut ist. Dann wird durchgewechselt, um einer möglichen Betriebsblindheit vorzubeugen.

Wie sind Sie zur Seefahrt gekommen?

Eigentlich über den Wassersport ... Und in der Oberstufe habe ich bei der Berufsorientierung einen Schiffsnautiker kennengelernt, der mir den Weg in die Seefahrt erklärt hat. Da ich aus Flensburg stamme und quasi zwischen den blauen Uniformen der Marine aufgewachsen bin, habe ich damals auch kurz überlegt, ob die Marine für mich infrage kommt. Doch dann habe ich mich für die Ausbildung zum Schiffsmechaniker entschieden und bin von da aus weiter in die Seefahrt eingestiegen. Wasser ist für mich sehr, sehr wichtig.

Was ja an Bord – wie auch in unserem Unternehmen – sehr wichtig ist, ist die Teamarbeit ...

Das ist das A und O und vermutlich auch der größte Unterschied, an den man sich gewöhnen muss, wenn man von einem Frachtschiff zum Passagierschiff wechselt. Auf einem Frachter muss man viel mehr selbst kontrollieren und hat die finale Verantwortung für fast alles. Hier auf dem Passagierliner wird die Arbeit aufgeteilt, und man muss auf das Team vertrauen, dass es seine Arbeit erledigt. Und das funktioniert auch wunderbar.

Bei 600 Crewmitgliedern ist ja Mikromanagement auch keine gute Idee.

Vor allem möchte ich mir auch keine Gedanken machen müssen, wie man eine Küche führt. Das ist nicht so meine Baustelle, davon verstehe ich nichts. Jeder darf und muss an Bord die eigenen Kompetenzen entfalten.

Gleich geht es los mit dem Kurztrip Richtung Kopenhagen – beherrschen Sie diese Strecke schon im Schlaf?

Die Ostseezugänge sind sehr eng, und es herrscht viel Verkehr – es ist also durchaus eine anspruchsvolle Strecke, auf die man sich gut vorbereiten und die man konzentriert fahren muss.

Welche Routen gehören denn zu Ihren Favoriten?

Ich bin jemand, der am liebsten auf der ganzen Welt unterwegs ist. Deshalb finde ich es gut, dass ich von meiner Firma immer wieder anders eingesetzt werde und woanders hinfahren darf. Das Fernweh macht meinen Beruf aus, auch nach all den Jahren.

Die Fragen stellte Gabriele Wiesenhavern

Willkommen, Herregods-Franssen!



› Unter Reihe v.l.n.r.: Pierre Michel und Anouk Mulder; Mitte v.l.n.r.: David Martens, Cédric Schöffers, Yves Simonis, Amélie Ortmanns, Danielle Vossen und Tom Steffens; Oben v.l.n.r.: Philippe Mollers, Olivier Conrardy und Liridon Alija
Es fehlen: William Heck, Anja de Weghe und Sylvia Schoonjans

Seit Ende Mai gehört die Herregods-Franssen AG zur BUHLMANN Gruppe. Das Unternehmen ist einer der führenden Stahlrohrhändler in Belgien. Mit einem jährlichen Vertrieb von mehr als 12.000 Tonnen nahtlosen und geschweißten (Edel-) Stahlrohren bietet Herregods-Franssen eine große Produktpalette, die sich hervorragend ins BUHLMANN-Produktportfolio einreicht. Neben Rohren ist eine breite Palette weiterer Stahl- und Edelstahlprodukte – wie Fittings, Bleche, Stäbe, Träger etc. – erhältlich.

Eupen in Ostbelgien ist Hauptstandort der 1988 gegründeten Firma, wo die drei Geschäftsführer Tom Steffens, William Heck und

David Martens sowie elf Mitarbeitende auf ca. 2.000 Quadratmetern in Büros und Lager tätig sind. Zwei weitere Mitarbeitende arbeiten am Standort in Onkerzele.

In Eupen spricht man Deutsch, denn die Stadt mit ihren etwas über 20.000 Einwohnern ist Teil der deutschsprachigen Gemeinschaft in Ostbelgien. Auch die Amtssprache ist Deutsch, wobei die meisten der neuen Kolleginnen und Kollegen sogar vier-sprachig sind: Neben Niederländisch und Französisch wird auch Englisch gesprochen – ein toller Vorteil bei weltweitem Handel in Europa und den Maghreb-Staaten wie Tunesien, Algerien, Marokko und Westsahara, in denen Herregods-Franssen sehr aktiv ist.

GLOBAL // Herr Steffens, was bringen Sie mit in die BUHLMANN-Familie, wo liegen die geschäftlichen Schwerpunkte von Herregods-Franssen?

Tom Steffens // Unser Geschäftsmodell kann man als „hybrid“ bezeichnen,

heißt, dass wir im puren Trading aktiv sind, aber parallel auch Lagerhalter sind. Wichtigstes Produkt in unserem Portfolio ist sicherlich das Kesselrohr. Daneben vertreiben wir aber auch alle Typen von Konstruktionsrohren, Fittings und Edelstahlprodukte. Wir

sind hauptsächlich im Exportgeschäft aktiv. Mehr als 50 Prozent unseres Geschäftes machen wir in Frankreich, gefolgt von den Benelux Ländern, und unsere Kunden sind in den Bereichen Energie, Konstruktion, Offshore, Industrials und auch als Händler aktiv. In den

vergangenen Jahren haben wir etwa 30 Millionen Euro Umsatz mit unseren 14 Mitarbeitenden gemacht.

Was können Herregods-Franssen und BUHLMANN füreinander tun?

BUHLMANN ist für uns mit seiner Historie, seiner Stellung im Markt, dem Produktportfolio und dem großen Lager der ideale Partner, um weiteres Wachstum voranzutreiben. Von unserer Seite liefern wir einen breiten Zugang in den französischen Markt. Das gemeinsame Ziel: Vor allem die französischen Kunden noch breiter und noch tiefer zu bedienen.

Wie hat Ihr Team auf die Übernahme reagiert?

Als David Martens, William Heck und ich die Ankündigung gemacht haben, war im Raum natürlich Skepsis zu spüren. Veränderungen gehen ja immer mit einer Ungewissheit einher. Nach

unserem Meeting durften wir allerdings Jörg Klüver und Reinhard Scheller von BUHLMANN begrüßen, die beide sehr positiv, nach vorne gerichtet kommunizieren haben. Als dann klar war, dass unsere gesamte Belegschaft samt Familien auch zur Kreuzfahrt eingeladen wurden, war die Freude groß. Insgesamt waren neun der 14 Mitarbeiter mit auf der Kreuzfahrt – ein Highlight, das wir so schnell nicht vergessen werden. Vielen Dank an die Familie BUHLMANN, das wir hier teilnehmen durften. Nach zwei Monaten Zugehörigkeit kann ich behaupten, dass die Stimmung sehr gut ist und wir uns bereits gut integriert fühlen.

Wie gestaltet sich der Integrationsprozess in den kommenden Monaten?

Viele Dinge müssen sich noch sortieren. Wir haben aber die wesentlichen Integrationsthemen für uns gemeinsam definiert und starten langsam in die



Tom Steffens, Geschäftsführer von Herregods-Franssen

Umsetzungsphase. Sicherlich wird es noch einige Monate dauern, bis die Zusammenarbeit und alle neuen Prozesse reibungslos funktionieren

Danke für das Gespräch!

Text und Fragen: Gabriele Wiesenhavern

BUHLMANN SINGAPUR

Charity Run 2025



BUHLMANN Singapur nahm 2025 zum zweiten Mal an der J.P. Morgan Corporate Challenge in Singapur teil und feierte mit über 12.000 Läufern aus mehr als 400 Unternehmen die zwanzigste Auflage der Veranstaltung. „In diesem Jahr wuchs unser Team auf zehn Läufer an, von denen viele ihre Zeiten verbessern konnten. Es war inspirierend zu sehen, wie sich alle bemühten und uns anfeuerten“, sagte Senior Sales Manager Davin Hadikusuma, der das Team anführte. Die Stimmung war ausgelassen, und das Wetter sorgte für einen tollen Abend. Die Veranstaltung war mehr als nur ein Rennen, sie unterstützte die Handicaps Welfare Association und gab jedem Schritt einen Sinn. „Bei Veranstaltungen wie dieser geht es nicht nur um den Lauf, sondern um die Menschen“, sagte Edwin Chen, Managing Director BUHLMANN Asia. „Wellness ist Teil unserer Kultur, und ich unterstütze den Aufbau eines Teams, das körperlich und geistig stark ist.“ Alle freuen sich schon jetzt darauf, 2026 gestärkt zurückzukommen!

Text: Edwin Chen

Materiallieferung für Neptun Deep



Das Gasförderprojekt Neptun Deep sei ein strategisches Projekt sowohl für Rumänien als auch für die EU, sagte OMV-Petrom-Chefin Christine Verchere im November im Interview mit dem Handelsblatt. Ziel sei der Ausbau der Energieunabhängigkeit sowie das Wirtschaftswachstum des Landes. Die International Sales Division der BUHLMANN Gruppe liefert bei dem Großprojekt im Schwarzen Meer Material.

Das Neptun-Deep-Feld umfasst eine Fläche von rund 7.500 Quadratkilometern im rumänischen Teil des Schwarzen Meeres. Es liegt etwa 160 Kilometer vor der Küste in einer Tiefe zwischen 100 und 1.000 Metern. Das Gasvorkommen wird auf rund 100 Milliarden Kubikmeter Erdgas geschätzt. Im März 2025 wurden die ersten Bohrungen durchgeführt. Die erste Förderung wird für 2027 erwartet. Der Großteil der BUHLMANN-Lieferung erfolgt im Quartal 3 und 4 des Jahres.

Lukas Berger, Sales Manager bei der BUHLMANN International Sales Division (ISD) mit Sitz in Bremen, weiß die Bedeutung des Großprojekts für die Wirtschaft des Landes am Schwarzen Meer einzuordnen: „Rumänien deckt bereits heute den Großteil seines Bedarfs aus eigener Produktion und verfügt über eine hohe Energieselbstversorgung. Auf jeden Fall kann das Land durch Neptun Deep zu einem bedeutenden Erdgasexporteur werden.“ Und es kann – wichtig angesichts der geopolitischen Spannungen – die

Abhängigkeit von Importen, vor allem aus Russland, reduzieren und die Versorgung in der Region sichern.



Lukas Berger, Sales Manager

„Wir liefern Material für den Onshore-Teil der Anlage“, erzählt Berger. Eine Pipeline verbindet die Förderanlage mit dem Festland. Die eigentliche Offshore-Plattform wird von Saipem als Hauptauftragnehmer gebaut und die Bohrungen führt das Unternehmen Transocean durch. Insgesamt umfasst das Projekt zehn Bohrlöcher, drei Unterwasser-Produktionssysteme und zugehörige Förderleitungen, eine Offshore-Plattform, die Hauptgasleitung nach Tuzla und eine Gasmessstation.

Lukas Berger betont die gute Kooperation mit dem rumänischen Unternehmen Industrial MD Trading und dessen Geschäftsführer: „Mit unserem dortigen BUHLMANN-Vertreter Horia Alexander Enciu ist es uns gelungen, für unseren Kunden HABAU, das Material anzubieten, was diese für die Konstruktion für ihren Teil der Anlage benötigen.“

Das politisch lange verzögerte Projekt wird von OMV Petrom und der mehrheitlich staatlichen rumänischen Romgaz entwickelt, wobei jedes Unternehmen einen Anteil von 50 Prozent hält. Die Investitionen für die Entwicklungsphase werden auf rund vier Milliarden Euro geschätzt.

Text: Gabriele Wiesenhavern

„Musik ist kein Sprint, sondern ein Marathon“

Im Kontext des TurnUp BRMN Festivals am 2. August auf der Bürgerweide in Bremen fand auf Instagram ein Newcomer Contest statt, der es Underground Artists wie Moufasa 419 erlaubt, sich die Bühne mit Rapgrößen wie Luciano und Pashanim zu teilen. Was das für ihn bedeutet, erzählt er im Interview.

GLOBAL // Magst du dich kurz vorstellen? Wer bist du und was machst du für Musik?

Moufasa 419 // Ja gerne! Ich bin Moufasa 419 (gesprochen four-one-nine) aus der Nähe von Frankfurt. Ich mache Deutschrapp, würde mich aber nicht als klassischen Rapper bezeichnen. Ich mache auch sehr gerne melodische Sachen, heißt ich versuche auch RnB und Popelemente in meine Musik einzubauen. Ich mache das jetzt seit insgesamt drei Jahren, auch mit der Absicht irgendwann mein Brot damit zu verdienen.

Was bedeutet es für dich, beim ersten TurnUp Festival in Bremen dabei zu sein?

Das bedeutet mir alles. Erstmal vielen Dank an alle Sponsoren und insbesondere BUHLMANN, dass Sie an mich glauben. Das TurnUp Festival ist ein Festival, glaube ich, was Deutschland so in diesem Ausmaß noch nie gesehen hat. 35.000 Leute, Luciano ist da, KC Rebell ist da und Moufasa ist auch da. Deshalb freu ich mich darüber maximal. Es wird eine riesen, riesen Chance für mich sein, auch unabhängig von meinen Songs die ich spielen kann. Auch mit den Artists im Backstage zu connecten und so weiter, ist für mich ein riesen Traum, der in Erfüllung geht.

Wie hast du erfahren, dass du auftreten darfst – und wie war deine Reaktion?

Ich habe ja bei dem Contest mitgemacht, habe meine Bewerbung fertig gemacht und abgeschickt. Dann habe ich vom TurnUp und von euch erfahren, dass ihr als Sponsor euch für mich eingesetzt habt, dass ich dabei sein darf, und ich bin durchgedreht. Ich freu mich so, ich bin erstmal durch die Stadt gefahren mit einem Autokorso, alle meine Jungs waren dabei und wir haben richtig Rambazamba gemacht. (lacht)

Welchen Impact hat dieses Festival aus für Bremen?

Man muss mal so überlegen: So ein Festival zieht ja wirklich unglaublich viele junge Leute nach Bremen. Vor allem für die Jugend vor Ort, die gerne ihre Stars auf der Bühne sehen wollen. Das ist, gerade für den Preis, ein maximaler Mehrwert für die Stadt Bremen und auch für die Region. Natürlich auch für euch als Sponsor, weil ihr euch einem sehr großen Publikum präsentieren könnt, das ist eine Win-Win Situation für alle Parteien würde ich sagen.



Wie wichtig ist es für dich, dass Festivals wie das TurnUp auch Newcomern eine Plattform geben – gerade mit Unterstützung von Unternehmen?

Es ist sehr, sehr wichtig, auch der nächsten Generation von Underground Artists eine Chance zu geben, denn in welcher anderen Konstellation wäre es möglich, die eigene Musik einem so breiten Publikum zu präsentieren?

Wenn du anderen Underground Artists etwas mitgeben könntest, was wäre das?

Eine ganz einfache Sache: Musik ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Es klingt hart, aber ist erstmal egal, wie gut deine Musik ist, es kommt darauf an wer am längsten am Ball bleibt. Natürlich muss deine Musik am Ende des Tages gut sein, aber „consistency is key“. Gebt immer weiter Gas und gebt niemals auf.

Möchtest du abschließend noch etwas loswerden?

Vielen Dank an BUHLMANN und liebe Grüße an alle Mitarbeitenden, die das Interview lesen. Ich freue mich auf alles, was kommt und werde weiter Gas geben.

Die Fragen stellte: Anna-Lena Blaauw

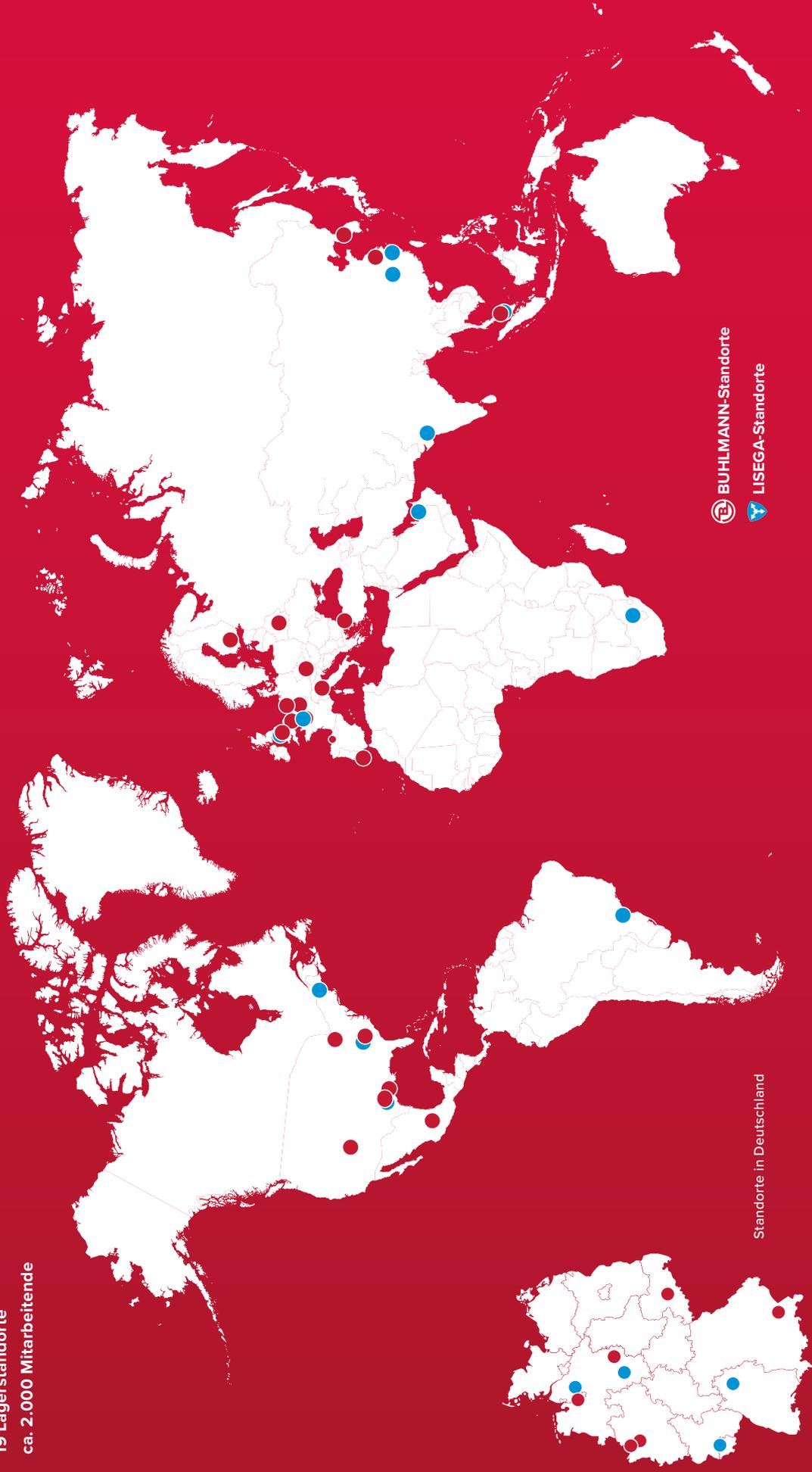
In 80 Jahren um die Welt

23 Länder

49 Standorte

19 Lagerstandorte

ca. 2.000 Mitarbeitende



 BUHLMANN-Standorte

 LISEGA-Standorte

Standorte in Deutschland