



EIN PRODUKT DER BUHLMANN GRUPPE

DEUTSCH
3/2025

GLOBAL



CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
AUF KURS IN EINE VERANTWORTUNGSVOLLE ZUKUNFT

Inhalt

3

Editorial

4

Besuch des Wirtschaftsministeriums NRW bei Surfection
„Zukunftsinvestitionen ermöglichen“

6

Papierlos und automatisiert bei LISEGA
Digitalisierung im Fertigungsbereich

8

Digitales Typenschild bei LISEGA
Ein QR-Code, der den Unterschied macht

10

Konstanthänger als Markenzeichen für Konstanz
Bewährtes im neuen Look

11

CSR-Broschüre
Was uns wichtig ist und wie wir es umsetzen

11

Drei Fragen an...
Nadja Bartosch

12

Orden & Honorarkonsul
„Bedeutsamer Partner der Region Odesa“

13

Stiftung Solidarität Ukraine
Aktuelle Projekte

14

Neues Whitepaper zur HF-Metallurgie
Hydrofluoric Acid (hf) Alkylation

16

Drei Mal 1,3 Tonnen in nur acht Wochen
Unmögliches machen wir sofort

18

Infografik
Nachhaltigkeit in Zahlen

Impressum

Herausgeber

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

Redaktion und Texte

Daniel Günther, Dr. Holger Leistner,
Dr. Danuta Kohne, Jutta Speidel,
Gabriele Wiesenhavern (verantwortlich)
corporate_communications@
buhlmann-group.com

Bilder und Grafiken

BUHLMANN Gruppe
Michael Wieschke (S. 4, 5)
Senatspressestelle Bremen (S. 12)

Satz und Layout

Katrin Schumann

Druck

BerlinDruck, Achim, Deutschland

EDITORIAL

Nachhaltigkeit



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

in den vergangenen Wochen hat ein aus vielen Teilen der BUHLMANN Gruppe bestehendes Team zusammengetragen, wie das Thema Corporate Social Responsibility in unserem Unternehmen umgesetzt wird. Das Resultat liegt jetzt vor: Unsere neue CSR-Broschüre zeigt, dass der oft überstrapazierte Begriff „Sustainability“ weder bei BUHLMANN noch bei LISEGA ein leeres Versprechen ist. Mehr über unseren gemeinsamen Kurs in eine verantwortungsvolle Zukunft lesen Sie auf Seite 11.

bereichen mit großem Know-how für unsere Geschäftspartner handeln.

Verantwortung heißt für uns auch, wirksam und nachhaltig etwas für die Menschen in den Kriegsregionen der Ukraine zu tun – durch die Stiftung Solidarität Ukraine. Jetzt im Dezember beispielsweise läuft wieder unsere vielbeachtete Weihnachtsbeutelaktion für Kinder. Mehr dazu und wie auch Sie die Stiftung unterstützen können, finden Sie auf den Seiten 12 und 13.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre – und eine friedliche, besinnliche Weihnachtszeit mit gutem Rutsch ins neue Jahr!

Ihr


Jan-Oliver Buhlmann

„Zukunftsinvestitionen ermöglichen“



Ende Juli besuchte eine Delegation des nordrhein-westfälischen Wirtschaftsministeriums Surfection, einen hochspezialisierten Betrieb zur Oberflächenbehandlung von Metallen und Bestandteil der BUHLMANN Gruppe. Ludwig Fetten, Geschäftsführer der Surfection GmbH und der Brinker Fetten Logistics Logistik GmbH & Co. KG führte die Delegation durch den Betrieb – eine gute Gelegenheit, einmal mit Birgitt Kocks vom Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitales und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen über die wirtschaftliche Situation im Mittelstand zu sprechen.

@ GLOBAL // Welchen Anlass hatte Ihr Besuch bei Surfection?
Birgitt Kocks // Der Besuch bei Surfection bot eine hervorragende Gelegenheit, wertvolle Impulse für die Weiterentwicklung unseres Förderprogramms – des Regionalen Wirtschaftsförderungsprogramms (RWP) – zu gewinnen. Im Rahmen einer stichprobenartig ausgewählten Projektbesichtigung, die die NRW.BANK als Bewilligungsstelle zufällig ausgewählt hat, konnten wir uns von der sachgerechten und erfolgreichen Umsetzung der geförderten Projekte überzeugen. Zudem sprach für die Besichtigung der besonders umweltfreundliche Umgang mit modernen und ressourcenschonenden Strahlanlagen. Solche Besichtigungen

sind gemäß den Vorgaben des Zuwendungsrechts üblich und ermöglichen es, direkt mit Unternehmerinnen und Unternehmern in Kontakt zu treten und von ihren Erfahrungen praktisch zu lernen.

Politik vor Ort: Was haben Sie vorgefunden? Surfection ist ja ein sehr spezialisierter Betrieb, ist ein Besuch repräsentativ für die Wirtschaftslandschaft in NRW?

Der Besuch bei Surfection als hochspezialisierten Betrieb unterstreicht eindrucksvoll die Vielfalt und Innovationskraft der nordrhein-westfälischen Wirtschaft. Auf unseren Terminen begegnen wir regelmäßig spannenden Unternehmen mit außergewöhnlichen Produkten und Dienstleistungen, die faszinierende Einblicke in die wirtschaftliche Breite des Landes bieten. Diese Begegnungen offenbaren nicht nur beeindruckende Unternehmerpersönlichkeiten, sondern auch inspirierende Entstehungsgeschichten von Unternehmen. Gerade diese Vielfalt und Dynamik machen die Wirtschaftslandschaft in NRW so stark und zukunftsfähig

Hohe Energiepreise, langsame Genehmigungsverfahren und überbordende Bürokratie – was tut das NRW-Wirtschaftsministerium – vielleicht erklärt anhand des Unternehmensalltags eines Unternehmens wie Surfection – konkret, um diese struk-

turellen Hemmnisse abzubauen? Was ist diesbezüglich auf Bundesebene passiert, was fehlt noch?

Gerade kleine und mittlere Unternehmen haben mit zahlreichen Pflichten zu kämpfen. Für bessere wirtschaftliche Rahmenbedingungen braucht es neben guten Ideen vor allem effiziente Strukturen. Dabei müssen wir auch den Mut haben, uns selbst kritisch zu hinterfragen – und konsequent zu handeln. Denn zu oft bremsen wir uns durch überzogene Bürokratie und langwierige Verfahren selbst aus.

Um das zu ändern, hat die Landesregierung im Juli letzten Jahres eine umfassende Bundesratsinitiative auf den Weg gebracht. Ziel ist es, unnötige Bürokratie abzubauen, Verfahren zu beschleunigen und so Zukunftsinvestitionen zu ermöglichen. Ein erster wichtiger Schritt folgte im November: Mit dem Beschleunigungs- und Entlastungspaket I haben wir in Nordrhein-Westfalen konkrete Maßnahmen beschlossen und bereits weitgehend umgesetzt. Derzeit arbeiten wir intensiv an einem zweiten Paket, das den Bürokratieabbau weiter vorantreiben soll.

Doch klar ist auch: Nicht nur das Land, auch der Bund muss handeln. Deshalb hat Nordrhein-Westfalen eine weitere Initiative in den Bundesrat eingebracht, die am 26. September 2025 vom Bundesrat beschlossen wurde. Mit dieser Initiative setzen wir gezielt Impulse für konkrete Entlastungen auf Bundes- und EU-Ebene.

Können Sie hier Details verraten?

Hier die zentralen Maßnahmen im Überblick:

- Abschaffung und Vereinfachung von Berichts- und Dokumentationspflichten
- Spürbare Entlastung bei Pflichten aus der Datenschutzgrundverordnung für kleine und mittlere Unternehmen. Ein effektiver Datenschutz kann dennoch gewahrt bleiben Verbesserungen beim Datenschutz und eine bessere wirtschaftliche Nutzung von Daten



Birgitt Kocks informiert sich über die Verwendung von NRW-Förderungen bei Ludwig Fetten.

- Vereinfachte Vergabeverfahren für öffentliche Aufträge
- Kürzere Fristen und klarere Verfahrensregeln
- Einheitliche Schwellenwerte im Arbeits- und Sozialrecht
- Mit diesen Maßnahmen schaffen wir nicht nur schlankere Prozesse, sondern setzen auch gezielt Anreize für Investitionen, Innovationen und Wachstum. Der Bürokratieabbau ist damit ein zentraler Baustein unserer Strategie, Nordrhein-Westfalen zukunftsfest zu machen – gemeinsam mit dem Bund, den Kommunen und der Wirtschaft.

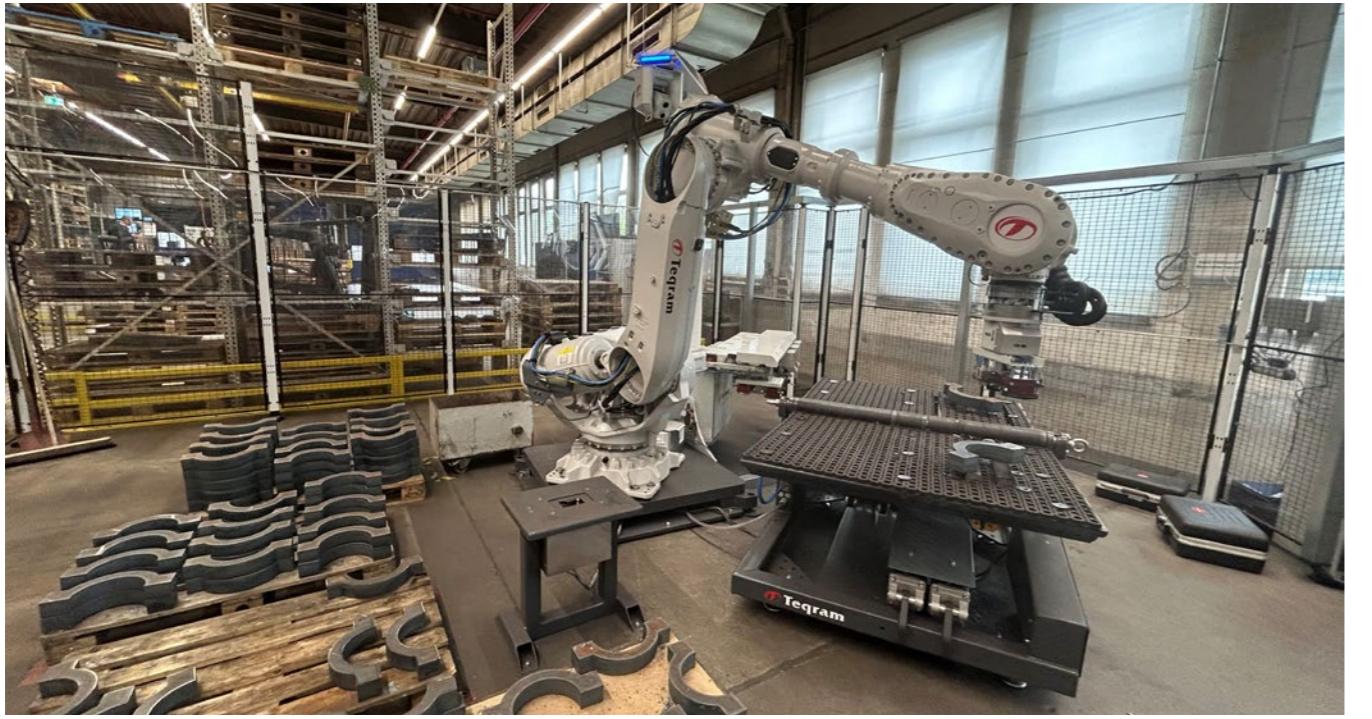
Können Sie weitere konkrete Maßnahmen im Energiebereich nennen?

Im Bereich Energie hat das Wirtschaftsministerium NRW mit dem Masterplan Geothermie NRW 2024 eine Strategie entwickelt, die skizziert, wie das Land die Erschließung des Erdwärme-Potenzials in den kommenden Jahren vorantreiben will. Zentrale Maßnahmen des Masterplans sind ein Explorations- und Bohrprogramm, mit dem der Geologische Dienst bis 2028 die Datenlage zur Verfügbarkeit von Geothermie in Nordrhein-Westfalen verbessern wird.

Das heißt konkret: Zur Starthilfe sichert Nordrhein-Westfalen das finanzielle Risiko teilweise bei den ersten Bohrungen ab, falls eine Bohrung nicht fundig wird. Dadurch dass wir den Unternehmen präzise Informationen zur Beschaffenheit des Untergrunds liefern und einen Teil des Investitionsrisikos übernehmen, wollen wir den Markthochlauf der Geothermie in Nordrhein-Westfalen voranbringen. Zudem fördert das Land in Zusammenarbeit mit der NRW.BANK ab sofort wieder wichtige Vorerkundungsmaßnahmen. Erdwärme kann damit einen wichtigen Beitrag zum Gelingen der Wärmewende und zu stabilen Energiepreisen leisten. Unser Ziel ist es, bis 2045 bis zu 20 Prozent des Wärmebedarfs klimaneutral mit Geothermie zu decken.

Die Fragen stellte Gabriele Wiesenhaven

Digitalisierung im Fertigungsbereich



Neues Robotersystem für Putz- und Entgratarbeiten von Brennteilen

Dank konsequenter Digitalisierung wird die Fertigung in Zeven komplett papierlos abgewickelt. Als notwendige Voraussetzung sind alle dortigen Arbeitssysteme mit entsprechender Technik ausgestattet wie Mini-Rechner, Bildschirme und teilweise Druckern. Das Fundament für die papierlose Fertigung bilden zwölf Digitalisierungsteillösungen.

Wesentliche Voraussetzungen für die Digitalisierung sind

- die Nutzung einer RFID-basierten Logistik mit Auslösung elektronischer Fahraufträge und einer durchgängigen Verwaltung aller Lagerorte,
- die Nutzung einer digitalen Fertigungsauftragsmappe mit Bereitstellung aller für die Fertigungsabwicklung erforderlichen Informationen sowie
- die Bereitstellung digitaler Zeichnungen durch ein PDM-System.

Ergänzend zu den für die papierlose Fertigung erforderlichen Digitalisierungslösungen existieren weitere drei wesentliche Lösungen, die einzelne Bereiche in der Fertigungsorganisation unterstützen.

Mit den insgesamt 15 im Fertigungsbereich erfolgreich umge-

setzen Digitalisierungsthemen, die von vielen weiteren, kleinen Lösungen unterstützt und permanent weiterentwickelt werden, hat sich die SE in diesem Bereich auf hohem Niveau entsprechend der gewachsenen Anforderungen aufgestellt. Neben der Digitalisierung steht das Thema Automatisierung bei LISEGA im Fokus.

Automatisierung im Bereich Zerspanung

In den Jahren 2021 bis 2023 wurde insbesondere in die Automatisierung der Fräsbearbeitung mit Anschaffung der folgenden Arbeitssysteme investiert:

- ein Fünf-Achs-Fräszentrum mit Markierstation für die Bearbeitung kleiner Rohrlager,
- zwei Fünf-Achs-Fräszentren mit einer BMO-Automatisierungszelle (automatische Handhabung von Werkstücken, Werkzeugen und Vorrichtungen) für mittlere Bauteile sowie
- ein Fünf-Achs-Fräszentrum mit Rundspeicher für große Bauteile.

Dank der Automatisierung kann eine Maschinennutzung von bis zu 150 Stunden pro Woche realisiert werden. Im klassischen zweischichtigen Fünf-Tage-Modell können maximal 70 Stunden pro Woche geleistet werden. Dabei werden auf den automati-

sierten Fräszentren ca. 80 Prozent der Maschinenstunden ohne Personal, abgewickelt.

Die Verfügbarkeit der automatisierten Fräszellen war die Voraussetzung der erfolgreichen Abwicklung des Nuklearprojektes Hinkley Point. Die großen Mengen benötigter Rohrlager und die engen Termine konnten nur durch die automatisierte Fertigung bei Erweiterung der Kapazitätsfenster realisiert werden. Dank der 100 Prozent termingerechten Lieferung hat sich LISEGA damit eine hervorragende Ausgangsposition für das geplante nukleare Schwesterprojekt Sizewell C geschaffen.

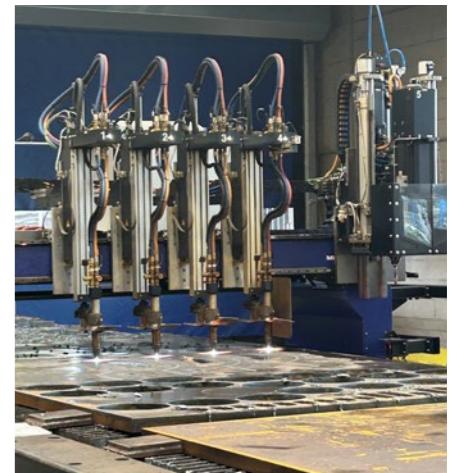
Automatisierung im Bereich Vorfertigung und Schweißen

Seit 2024 liegt der Schwerpunkt der Automatisierung im Bereich Vorfertigung inklusive Schweißen. Hier wurden bis heute folgende neue Arbeitssysteme angeschafft:

- ein Brennschneidtisch mit integriertem Bohr aggregates,
- eine Roboterzelle für Putz- und Entgratarbeiten und
- ein Schweißroboter mit automatisierter Nahterkennung und Spaltkorrektur sowie der Möglichkeit des automatischen Schweißdraht- und Brennerwechsels.

Insbesondere mit der Inbetriebnahme des neuen Robotersystems für Putz- und Entgratarbeiten von Brennteilen am Standort Zeven setzt LISEGA einen weiteren Meilenstein auf dem Weg zur automatisierten Fertigung. Die Roboterzelle vom Typ „Teqram EasyGrinder 200“ entfernt zuverlässig Schlacke, gräte Teile ab und verrundet Kanten mit einem Radius von zwei Millimetern (R2). Auf Wunsch erfolgt das Verrunden auch gezielt an definierten Kanten. Eine Verrundung von Kanten mit R2 ist häufig erforderlich, um die Teile für das Lackieren im Hinblick auf den Korrosionsschutz vorzubereiten. Dies ist manuell nur sehr schwer gleichmäßig zu erreichen, ganz zu schweigen von der Belastung der Mitarbeitenden. Zusätzlich ermöglicht eine integrierte Markiereinheit das Kennzeichnen der Werkstücke direkt im Bearbeitungsprozess, sodass ein separater Arbeitsschritt für das Markieren entfällt. Durch den Einsatz modernster Vision-Technologie ist die Programmierung des Roboters besonders einfach und schnell möglich. So kann das System flexibel auf unterschiedliche Bauteile, Blechstärken und Anforderungen reagieren – bei gleichbleibend hoher Präzision und Qualität. Der Roboter arbeitet ohne Bedienperson, sodass ein 24-Stunden-Dauerbetrieb möglich ist. Zusätzlich zur

Autogen-Brennmaschine mit 4 Brennköpfen und Bohr aggregates



Programmierung beschränken sich die Aufgaben der Mitarbeitenden auf das Be- und Entladen der Zelle. Dadurch entfallen körperlich belastende und monotone Arbeiten wie das Putzen und Entgraten von Hand. Neben einer deutlichen Effizienzsteigerung leistet diese Investition somit einen erheblichen Beitrag zur Verbesserung des Arbeits- und Gesundheitsschutzes.

Mit den getätigten Investitionen ist das Thema Automatisierung in der Vorfertigung aber keineswegs abgeschlossen. Aktuell befinden sich zwei weitere Investitionen in der Planung beziehungsweise Umsetzung:

- eine 3D-Rohleserschneidanlage zum Ablängen, Bohren, Anfasen, Entgraten und Markieren von Rohren und Profilen, die wesentlicher Bestandteil vieler LISEGA-Produkte sind, sowie
- eine automatisierte Schellenfertigung mit den vier Arbeitsschritten Ablängen von einem Coil oder von Profilen, Markieren, Stanzen und Umformen.

Weitere Automatisierungslösungen in der LISEGA-Gruppe

Es soll an dieser Stelle nicht unerwähnt bleiben, dass das Thema Automatisierung nicht auf den Standort Zeven beschränkt ist. Weitere, erwähnenswerte Investitionen in der Gruppe sind:

- eine Drehmaschine mit Robotertechnik bei der SAS in Frankreich,
- eine automatisierte Entlüftungsmaschine für Stoßbremsen bei der SAS in Frankreich,
- ein Schweißroboter bei der Inc. in den USA,
- eine 2D-Laserschneidanlage bei der Inc. in den USA sowie
- eine 2D-Laserschneidanlage bei der PST in China.



Fertigungsexperte und Textverfasser Dr. Holger Leistner von LISEGA

Fazit

Digitalisierung und Automatisierung sind wesentliche Eckpfeiler einer zukunftsgerechten Aufstellung der LISEGA-Gruppe. Sie sind die Voraussetzung einer kostengünstigen Fertigung kleiner Losgrößen, sie sind die Basis der Kompensation des Fachkräftemangels im Fertigungsbereich und nicht zuletzt sichern sie eine hohe Qualität der Prozesse und Produkte, was insbesondere bei der Belieferung von Nuklearprojekten unabdingbar ist – dem wichtigsten Markt für LISEGA in den nächsten Dekaden.

Ein QR-Code, der den Unterschied macht



Industrie 4.0.: Produkte werden digital vernetzt

Ein kurzer Scan mit dem Smartphone und schon erscheinen Bedienungsanleitung, Datenblatt oder Montagehilfe direkt auf dem Display. Was in vielen Branchen längst Standard ist, hält nun auch in der Rohrhalterungsbranche Einzug: das digitale Typenschild.

Umgesetzt wurde das Typenschild nach der internationalen Norm IEC 61406, die eindeutige Produktkennzeichnungen definiert. Damit ist sichergestellt, dass Informationen nicht nur jederzeit zu-

verlässig verfügbar sind, sondern auch zukunftssicher und kompatibel mit internationalen Standards.

Hilfe dort, wo sie gebraucht wird

Ob bei der Montage, bei der Inbetriebnahme oder im Serviceeinsatz: Informationen sind genau dort verfügbar, wo sie benötigt werden – das heißt direkt am Produkt. Das spart Zeit, verhindert Fehler und sorgt dafür, dass stets die aktuelle Dokumentation vorliegt.

Teil von Industrie 4.0

Das digitale Typenschild ist mehr als nur eine praktische Funktion. Es ist Teil einer größeren Entwicklung: Industrie-4.0-Produkte werden digital vernetzt und begleiten mit ihren Daten den gesamten Lebenszyklus von der Fertigung über die Nutzung bis hin zum Service. Für Anwender bedeutet das mehr Transparenz in der Lieferkette, leichtere Integration in digitale Prozesse und langfristig eine effizientere Zusammenarbeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Von der Idee zum Pilotprojekt

Begonnen hat alles vor zwei Jahren mit einer Vision: Kundenunternehmen sollten jederzeit Zugriff auf alle relevanten Informationen haben, einfach, schnell und ohne Umwege. Dank intensiver abteilungsübergreifender Zusammenarbeit wurde aus dieser Idee Realität.

Dr. Danuta Kohne, Senior Vice President Research & Development bei LISEGA; erklärt: „Wir haben unsere herkömmlichen Typenschilder um die digitale Komponente erweitert, den QR-Code. Damit haben wir unseren Produkten das Fenster in die digitale Welt eröffnet, das ist ein erster, aber entscheidender Schritt in Richtung einer vollständig vernetzten Zukunft. In dieser digitalen Welt wollen wir weiterwachsen und unsere Position als Markt-

führer in unserer Branche festigen.“ Die entscheidenden Antreiber im crossfunktionalen Team möchte Dr. Kohne gesondert hervorheben: „Projektmanager Björn Timm, die Kollegen von der IT Jan Bösch und Tobias Schmegel sowie Udo Kerrutt aus der PT-Abteilung – ihre Beharrlichkeit und ihr Engagement haben maßgeblich zum Erfolg beigetragen.“



Blick nach vorn

Das digitale Typenschild ist erst der Anfang. In Zukunft können hinter dem QR-Code weitere Informationen für Kunden verfügbar sein, etwa wie Ersatzteillisten, Zeugnisse oder projektspezifische Dokumente. Darüber hinaus ist das Typenschild eingebettet in das Konzept der Asset Administration Shell (AAS) – einen zentralen Baustein von In-

dustrie 4.0. Damit können Produktdaten nicht nur angezeigt, sondern auch über maschinenlesbare Schnittstellen direkt in Kundensysteme integriert werden. Für Unternehmen bedeutet das weniger Aufwand bei der Datenpflege und eine deutlich vereinfachte Anbindung an digitale Lieferketten.

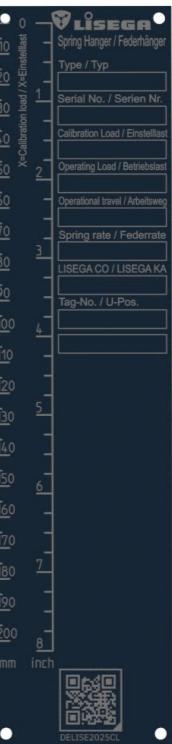
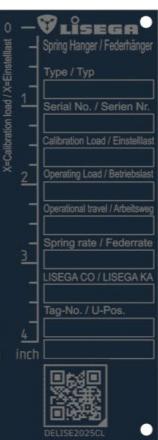
Nächste Schritte

Der erste Rollout ist in Zeven gestartet. In einem nächsten Schritt soll die Lösung auch in den Tochtergesellschaften eingeführt werden. Damit entwickelt sich aus einem Pilotprojekt ein Standard, der zeigt: Digitalisierung macht auch in der Rohrhalterungsbranche den Alltag einfacher und eröffnet neue Möglichkeiten für die Zukunft.

Text: Dr. Danuta Kohne



QR-Code scannen und Typenschild anschauen



Bewährtes im neuen Look



▼

Vorher

Seit mehr als sechs Jahrzehnten steht der Name LISEGA für technische Präzision und langlebige Lösungen in der Rohrleitungsaufhängung. Das Unternehmen aus Zeven ist in seinen Märkten etabliert und setzt Standards, wenn es um Technologien, Qualität und Zuverlässigkeit geht. Doch selbst beständige Unternehmen müssen sich weiterentwickeln, denn auch ihr Umfeld verändert sich stetig. Zwei Jahre nach der Aufnahme in die BUHLMANN Gruppe nimmt LISEGA nun eine behutsame, aber bedeutende Veränderung vor: die Weiterentwicklung der Marke. Sie soll das sichtbar machen, was im Inneren längst Realität ist – ein modernes, zukunftsgerichtetes Unternehmen, das auf stabile Werte baut.

Zwischen Tradition und Aufbruch

Das bisherige Logo mit seiner markanten Schrift stammt aus den 1970er Jahren – einer Zeit, in der man in futuristischen Formen die Zukunft sah. Heute wirkt diese einst moderne und zukunftsweisende Ästhetik nostalgisch. Was damals für Fortschritt stand, transportiert nun die Patina vergangener Jahrzehnte. „Unser Unternehmen ist längst weiter, als es das bisherige Erscheinungsbild vermittelt“, sagt Dr. Holger Leistner, Geschäftsführer und Produktionsleiter von LISEGA. „Wir sind Marktführer, arbeiten international, nutzen modernste Technologien – das wollen wir durch die Weiterentwicklung der Marke künftig auch nach außen sichtbar machen.“ Die Anpassung des Markenauftritts ist in den Augen Leistners daher kein Bruch mit der Vergangenheit, sondern eine logische Fortsetzung: Die Marke soll zeigen, wofür LISEGA heute steht – ein technisches Unternehmen mit klarer Haltung und einem stabilen Fundament.

Marke als gelebte Erfahrung

Unterstützt wird LISEGA bei diesem Prozess von der Bremer Kommunikations- und Markenagentur DIALOG PR, die bereits die Markenentwicklung der BUHLMANN Gruppe begleitet hat. Eine Analyse machte deutlich, wie die Marke wahrgenommen wird und welche Werte sie prägen. „Die Identifikation der Mitarbeitenden mit LISEGA ist außergewöhnlich stark“, sagt Daniel Günther, Inhaber von DIALOG PR. „Das ist eine der größten Stärken des Unternehmens. Oft wird unter Marke nur ein Logo



▼

Nachher

verstanden, aber Marke ist viel mehr als das. Sie entsteht nicht am Schreibtisch, sondern durch die Menschen, die sie täglich gestalten – durch ihr Handeln, ihren Service, ihren Umgang miteinander.“ Dies, so Günther, sei das sogenannte Markenerleben, das entscheidend dafür ist, wie Menschen die Marke LISEGA wahrnehmen – dazu gehört ebenso wie Kunden die Produkte des Unternehmens erleben. Erfüllen sie die hohen Standards oder überraschen sie sogar mit besonders langer Lebensdauer? All dies ist Teil der Marke LISEGA.

Feine Linien, klare Haltung

Das Erscheinungsbild macht das Selbstverständnis sichtbar und schließt damit eine Lücke zwischen dem, wie LISEGA heute ist und der Außenwirkung. Ziel ist dabei kein radikaler Neuanfang, sondern eine behutsame Weiterentwicklung. Ein Logo ist der visuelle Teil einer Marke. Dazu gehören auch Farben, Schriftarten und Formen. Es besteht im Falle von LISEGA aus einer Bildmarke, dem stilisierten Konstanthänger und einer Wortmarke, dem Namen LISEGA. Der Konstanthänger – Symbol für das technische Herzstück von LISEGA – bleibt weiterhin zentrales Element des Logos. Er steht für Präzision und Verlässlichkeit. Im neuen Design wurde er neu interpretiert: Die Farben wurden umgekehrt, die Formen vereinfacht. Das verleiht dem Zeichen mehr Leichtigkeit, ohne seinen Wiedererkennungswert zu verlieren.

Auch die Schrift wurde überarbeitet. LISEGA nutzt nun auch die industriell geprägte Typografie der BUHLMANN Gruppe und schafft so eine optische Verbindung innerhalb der Gruppe. Unter dem Namensschriftzug erscheint künftig der Zusatz „A BUHLMANN COMPANY“ – als Hinweis auf die Zugehörigkeit und gemeinsame Ausrichtung. Das vertraute Blau bleibt erhalten. Es ist Teil der LISEGA-DNA, wird künftig aber konsistenter eingesetzt – ein Schritt zu mehr Klarheit und Einheit im Auftritt.

Bewahren, was trägt – gestalten, was kommt

Die Einführung des neuen Logos ist für Anfang 2026 geplant, die vollständige Umstellung bis Mitte des Jahres. Zuvor werden Kunden und Partner über den Wandel informiert.

Text: Daniel Günther

Was uns wichtig ist und wie wir es umsetzen

Als Familienunternehmen sind wir mit der Verantwortung für kommende Generationen in besonderer Weise vertraut. Langfristig und nachhaltig zu denken und zu handeln, ist Bestandteil unserer DNA und Teil unseres Selbstverständnisses. Unser neuer CSR-Bericht zeigt, worauf es uns ankommt.

Mit dieser Nachhaltigkeitsbroschüre legen wir unseren Kunden, Partnern und nicht zuletzt unseren Mitarbeitenden konkrete Zahlen und Fakten vor. Sie belegen, wie wir ein häufig gebrauchtes Schlagwort in der Realität umsetzen. Im Arbeitsalltag, im Projektgeschäft und an jedem einzelnen Standort. Denn unser Beitrag zum Erhalt natürlicher Lebensgrundlagen sind wichtiger Bestandteil unserer Unternehmensführung im Hier und Jetzt sowie Verpflichtung gegenüber denen, die nach uns kommen.

Als international agierendes Premium-Handelshaus und -Produktionsunternehmen mit über 2.000 Mitarbeitenden weltweit und einem stetig wachsenden Partnernetzwerk tragen wir eine besondere Verantwortung: ökologisch, ökonomisch und sozial. Es geht dabei nicht nur um CO₂-Einsparungen, Ressourceneffizienz

oder neue Technologien – es geht auch um Haltung, Weitsicht, soziale Verantwortung und den Willen, Dinge besser zu machen.

Unsere Kundinnen und Kunden erwarten heute mehr als Produkte: Sie wünschen Transparenz, Verbindlichkeit und Lösungen, die über den Tag hinaus Bestand haben. Dieser Bericht ist ein weiterer Schritt, diesem Anspruch gerecht zu werden. Sie finden ihn im Download-Bereich unserer Website www.buhlmann-group.com



Drei Fragen an ...

Nadja Bartosch, Assistenz der BUHLMANN-Geschäftsführung und Mitglied im CSR-Projektteam

GLOBAL // Warum ist es wichtig, die Broschüre zu veröffentlichen?

Nadja Bartosch // Die CSR-Standards in Unternehmen werden

mehr und mehr verschärft und die Anfrage der Kunden und Lieferanten nach diesen Broschüren oder Zertifikaten steigt stetig. Alle Branchen müssen sich in Bezug auf Nachhaltigkeit neu beziehungsweise



Nadja Bartosch

welche Ziele wir bereits umgesetzt haben, sodass man die Nachhaltigkeit der BUHLMANN Gruppe auch beziffern und mit Beispielen festigen kann.

Wie wurde das unternehmensübergreifende Team für den Bericht zusammengestellt?

In einem Kick-off-Meeting in Zeven wurde besprochen, wie wir die CSRD-Broschüre aufbauen und gestalten wollen und was die Inhalte sein sollen. An diesem Meeting haben die Fachabteilungen von BUHLMANN und

LISEGA (QEHS und Nachhaltigkeit), die Geschäftsführung beider Unternehmen sowie unsere Beteiligungsgesellschaft Prius teilgenommen.

Ist die Broschüre eher für Kunden und Partner wichtig oder auch für Mitarbeiter?

Die Broschüre ist sowohl für Kunden und Partner als auch für Mitarbeitende wichtig und lesenswert, da diese die Ziele und Strategien der BUHLMANN Gruppe in Bezug auf Nachhaltigkeit darlegt.

Text und Fragen: Gabriele Wiesen havern

„Bedeutsamer Partner der Region Odesa“



➤ Bürgermeister Bovenschulte überreicht Jan-Oliver Buhlmann die Ernennungsurkunde zum Honorarkonsul der Ukraine. Daneben Iryna Tybinka, Generalkonsulat der Ukraine in Hamburg, und Oleksii Makeiev, Botschafter der Ukraine in Deutschland.

Ende Oktober erhielt BUHLMANN-Geschäftsführer Jan-Oliver Buhlmann im Bremer Rathaus vom ukrainischen Botschafter Oleksii Makeiev einen Orden aus Bremens Partnerregion Odesa. Grund für diese Auszeichnung: Die Stiftung Solidarität Ukraine zählt seit Beginn des russischen Angriffs kriegs-kriegs zu den verlässlichsten zivilgesellschaftlichen Hilfen aus Bremen.

Der Orden wurde ursprünglich vom ukrainischen Gouverneur Oleg Kieper an Bürgermeister Andreas Bovenschulte für das gesamte bremische Engagement überreicht. Da dieser jedoch aus formellen Gründen nicht selbst annehmen darf, ging der Orden an unseren CEO Jan-Oliver Buhlmann.

„Ich freue mich sehr, diesen Orden stellvertretend für alle diejenigen anzunehmen, die sich mit der und für die Stiftung Solidarität Ukraine engagieren“, so der CEO der BUHLMANN Gruppe. Fest verankert im Glauben an ein gemeinsames, friedliches Europa ist unser Einsatz gerade da gefordert, wo Frieden und Freiheit unter Druck stehen: in der Ukraine.“

Zusätzlich erhielt Jan-Oliver Buhlmann vom Bürgermeister Bovenschulte die Ernennungsurkunde zum ukrainischen Honorarkonsul für das Land Bremen. Mit dieser ehrenamtlichen Tätigkeit gehen das Engagement für die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Ländern einher sowie repräsentative Aufgaben. Somit

wird der Bremer Standort zum Sitz der konsularischen Vertretung. Botschafter Oleksii Makeiev: „Die Freie Hansestadt Bremen ist ein bedeutsamer Partner der Region Odesa und der gesamten Ukraine, was der jüngste Besuch des Senatspräsidenten Dr. Bovenschulte in meiner Heimat bewiesen hat. Die Ernennung Jan-Oliver Buhlmans zum Honorarkonsul der Ukraine in Bremen ist ein weiterer Schritt, um diese Zusammenarbeit zu vertiefen. Ich bin überzeugt, dass diese Entscheidung neue Impulse für die Partnerschaft zwischen unseren Regionen und Ländern setzen wird.“

Die Aufgaben eines Honorarkonsuls

Honorarkonsulen sind zusätzlich zu den diplomatischen und konsularischen Vertretungen tätig. Sie vertreten die wirtschaftlichen und kulturellen Interessen des Entsendestaates, also des Landes, von dem sie ernannt worden sind. Sie werden dort ernannt, wo die Einrichtung einer berufskonsularischen Vertretung zu aufwendig wäre. Gegenwärtig gibt es in Deutschland etwa 350 Honorarkonsulen für verschiedenste Länder. Es handelt sich um ehrenamtlich tätige Personen, die aufgrund ihrer langjährigen Berufserfahrung im Heimat- wie auch im Gastland sowie guten Kontakten Handelsbeziehungen erleichtern. Jan-Oliver Buhlmann: „Sozialer Zusammenhalt europäisch gedacht hört eben nicht an den Landesgrenzen auf – und als Honorarkonsul werde ich mich dafür einsetzen, diesen Zusammenhalt zu stärken und auszubauen.“

Text: Gabriele Wiesenhevern

Aktuelle Projekte

Das Engagement der Stiftung Solidarität Ukraine (SSU) wurde in diesem Jahr zweimal ausgezeichnet: Im Februar erhielt die SSU den Bremer Stiftungspreis und im Juni wurde BUHLMANN in Berlin der Preis für Unternehmensengagement verliehen. Beide Auszeichnungen honorieren nicht nur unsere Unterstützung für die Ukraine. Vor allem sollen sie auch anderen Unternehmen ein Vorbild sein, sich ebenfalls gesellschaftlich einzubringen. Für uns als Unternehmen sind sie Motivation, unermüdlich weiterzumachen und den Menschen in der Ukraine zu zeigen, dass wir weiter an ihrer Seite stehen und sie sich auf uns verlassen können.

Die größte Anerkennung unseres Engagements ist aber die Ernennung von Jan-Oliver Buhlmann zum Honorarkonsul der Ukraine am 27. Oktober 2025 im Bremer Rathaus durch Bürgermeister Dr. Andreas Bovenschulte: „Jan-Oliver Buhlmann steht mit seinem Engagement stellvertretend für viele, die unsere Partnerschaft mit Odesa mit Leben füllen. Er zeigt, was es bedeutet, Verantwortung zu übernehmen und konkret Hilfe zu leisten. Bei meinem Besuch im vergangenen August in Odesa konnte ich hautnah erleben, wie spürbar und dankbar diese Hilfe vor Ort aufgenommen wird. Ich bedanke mich bei der gesamten Stiftung Solidarität Ukraine und allen, die sie unterstützen, herzlich für dieses Engagement – vor allem bei Jan-Oliver Buhlmann und wünsche ihm in seiner neuen Rolle als Honorarkonsul viel Erfolg.“

Der Stiftung und ihren Partnern ist es bis heute gelungen, über 140 Sattelauflieger mit jeweils 40 Tonnen Hilfsgütern in verschiedene ukrainische Städte zu liefern. Der Großteil der Hilfe geht in Bremens Partnerregion, den Oblast Odesa. Dort betreibt BUHLMANN eine eigene NGO, die Bremen Ukraine Help, kurz BUH. Mit einer eigenen Lagerhalle sind wir dort in der Lage, die Lieferungen der Stiftung weiter zu verteilen. Die Gründung der NGO war im letzten Jahr erforderlich, da die Ukraine ihre Anti-Korruptionsregeln verschärft hatte und jedes einzelne Teil der Hilfslieferung und dessen Weitergabe nachgewiesen werden muss. Unsere Hilfe kommt also in die richtigen Hände, dafür haben wir gesorgt. Mit der ersten BUHLMANN-Hilfslieferung stand ein Grundsatz fest: Jeder Euro kommt eins zu eins an, das ist das erklärte Ziel von Stiftungsgründer und -vorstand Jan-Oliver Buhlmann. Dieser Grundsatz wurde auch bei der Gründung der gemeinnützigen Verbrauchsstiftung übernommen und gilt bis heute. Durch unsere eigene NGO stellen wir das sicher.

Ein Beispiel für den Beitrag der Stiftung zu einem aktuellen Projekt: In Petrodolinskoje, einem Dorf im Süden von Odesa mit etwa 3.118 Einwohnenden, entsteht eine Arztpraxis. Aktuell läuft

die finale Phase der Baubeauftragung. Hier kam es im Sommer zu Verzögerungen, da die männlichen Mitarbeitenden der ursprünglich beauftragten Baufirma zum Militärdienst eingezogen wurden und die Umsetzung des Projekts zum Stillstand kam. Inzwischen wurde eine neue Firma gefunden, die in den nächsten Wochen mit dem Bau der Praxis beginnen wird. Der Stiftung gelang es mithilfe der Bremer Ärztekammer, Spender zu finden, die uns wegen ihres Renteneintritts die Ausstattung ihrer kompletten Arztpraxis überlassen. So ist sichergestellt, dass die neuen Räumlichkeiten gleich zum Start komplett ausgestattet sein werden.

Zum Datum der Veröffentlichung dieser Unternehmenszeitschrift ist auch Abgabeschluss für die diesjährige Weihnachtsbeutelaktion. In den letzten drei Jahren hat die Stiftung zusammen mit der evangelischen Kirche Bremen die Aktion „Weihnachten ist, wenn jemand liebvoll an dich denkt“ durchgeführt. In den ersten drei Jahren wurden 30.000 Beutel mit Geschenken gefüllt – für Kinder in Kinderheimen, sozial schwachen Regionen und in Frontnähe. In diesem Jahr haben sich die Verantwortlichen das Ziel gesetzt, 15.000 gefüllte Beutel zu sammeln und über das Netzwerk unserer Helferinnen und Helfer in der Ukraine vor Weihnachten zu verteilen. Wir werden berichten, ob es gelungen ist, tatsächlich 15.000 Beutel zu füllen und zu verschenken ...

Text: Jutta Speidel

**Stiftung
SOLIDARITÄT UKRAINE**

Wenn Sie mehr über die Stiftung Solidarität Ukraine wissen möchten, finden Sie detaillierte Informationen zu Zielen, Projekten und Unterstützungs möglichkeiten auf der Website www.stiftung-solidaritaet-ukraine.de



Hydrofluoric Acid (hf) Alkylation



Die beiden BUHLMANN-Experten Asif Etesham von Lockwood aus den USA und Ander Ortiz De Pinedo von BUHLMANN Spain haben eine gemeinsame Facharbeit verfasst, die die BUHLMANN-Expertise in Sachen Flusssäure dokumentiert. Das Whitepaper zu Prozessen, Materialien und Lieferketten ist ab sofort auf der BUHLMANN-Website abrufbar.

Die Alkylierung mit Flusssäure (HF) ist einer der anspruchsvollsten Prozesse in der Raffinerie. Sie liefert zwar hochkantiges Alkylat, das für die Herstellung von sauberem Benzin unerlässlich ist, stellt jedoch auch besondere Herausforderungen in Bezug auf Sicherheit, Metallurgie und Lieferkettenmanagement dar. Nur wenige Bereiche einer Raffinerie vereinen derart starke Korrosionsmechanismen, derart strenge behördliche Auflagen und derart schwerwiegende Folgen im Falle eines Ausfalls. BUHLMANN-Experte Ander Ortiz De Pinedo spricht im Interview über Inhalt und Entstehung des Whitepapers.

GLOBAL // Für wen ist das Whitepaper gedacht?

Ander Ortiz De Pinedo // Das Dokument richtet sich an Raffinerieingenieure, Inspektionsspezialisten und Beschaffungsfachleute, die mit HF-Alkylierungsanlagen zu tun haben – also an Personen, die für die Spezifizierung, Bewertung und Beschaffung von

Materialien verantwortlich sind, die langfristige Sicherheit und Zuverlässigkeit gewährleisten. Es ist auch für Lizenzgeber, EPC-Auftragnehmer und QA/QC-Ingenieure relevant, die weltweit an HF-Serviceprojekten arbeiten.

Wo ist es erhältlich?

Das Whitepaper wird als PDF-Datei auf der Website von BUHLMANN zum Download bereitstehen und kann direkt an wichtige Raffineriekunden, Lizenzgeber und EPC-Partner weitergegeben werden. Es wird außerdem über unsere Vertriebs- und Technikteams in Europa und Amerika verteilt.

Für Kunden, die an der Anwendung der beschriebenen Konzepte interessiert sind, unterhält BUHLMANN ein spezielles Bestandsprogramm für HF-Alkylierungsmaterialien, um sicherzustellen, dass konforme HF-N-Produkte über unser globales Netzwerk jederzeit verfügbar sind.

Warum haben Sie dieses Whitepaper verfasst?

Über die Dokumentation unseres technischen Fachwissens hinaus besteht der Hauptzweck darin, die Positionierung von BUHLMANN auf dem nordamerikanischen Raffineriemarkt zu stärken, wo sich die meisten HF-Alkylierungsanlagen weltweit befinden.



Asif Etesham ist Chief Operating Officer von BUHLMANN USA, wie der offizielle Name ab 1. Januar 2026 lautet (siehe unten). Er hat einen Master of Science in Maschinenbau von der Oklahoma State University und einen Master of Business Administration von der Jones Graduate School of Business der Rice University. Mit seiner großen Leidenschaft für Materialwissenschaften und metallurgische Anwendungen in der PVF-Branche (Pipes, Valves & Fittings) bringt Asif eine einzigartige Kombination aus technischem Fachwissen, operativer Führungskompetenz und strategischer Weitsicht mit, um Qualität, Compliance und Innovation in industriellen Lieferketten voranzutreiben.



Ander Ortiz de Pinedo verfügt über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Stahl- und petrochemischen Industrie und leitet die globale Geschäftsentwicklung von BUHLMANN für HF-Alkylierung und Spezialwerkstoffe in Europa, Lateinamerika und Nordamerika.

Seine Fachkompetenz umfasst fundierte Kenntnisse in der Metallurgie, die Entwicklung strategischer Partnerschaften und eine nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Einrichtung und Erweiterung von HF-Alkylierungsprogrammen für große Raffinerien weltweit. Durch seine Führungsqualitäten spielt Ander eine zentrale Rolle bei der Abstimmung der globalen Lieferkette und der technischen Ressourcen von BUHLMANN, um sichere, konforme und leistungsstarke Lösungen für kritische Raffinerieanwendungen zu liefern. Angetrieben von seinem Streben nach Exzellenz und Zusammenarbeit stärkt Ander weiterhin die Position von BUHLMANN als zuverlässiger Partner für Spezialwerkstoffe in den Segmenten HF-Alkylierung und korrosionsbeständige Legierungen des globalen PVF-Marktes.

Mit dieser Veröffentlichung möchten wir das Marktbewusstsein für BUHLMANN als erstklassigen und technisch vertrauenswürdigen Lieferanten von Materialien für HF-Alkylierungsanlagen schärfen und dabei nicht nur unser metallurgisches Know-how, sondern auch unsere Fähigkeit unter Beweis stellen, komplexe globale Lieferketten und strenge Qualitätskontrollprozesse für diese anspruchsvolle Anwendung zu verwahren.

Wie lief die Kooperation über zwei Kontinente hinweg?

Das Whitepaper entstand in enger Zusammenarbeit zwischen unseren Teams in Europa und den Vereinigten Staaten. Dabei haben wir das langjährige Fachwissen von BUHLMANN im Bereich der HF-Alkylierungsmetallurgie mit direkten Einblicken in den amerikanischen Raffineriemarkt kombiniert.

Die HF-Alkylierung ist ein spezialisierter Nischenbereich, in dem BUHLMANN in Europa bereits führend ist. Diese gemeinsame Initiative spiegelt unser gemeinsames Ziel wider, unsere Präsenz und Führungsposition auf dem US-Markt zu stärken, wo sich die meisten HF-Anlagen befinden. Dieses Whitepaper ist also nicht nur eine technische Veröffentlichung, sondern auch Teil des strategischen HF-Entwicklungsplans von BUHLMANN – einer Initiative, mit der wir unser Fachwissen, unsere Qualitätsstandards und unsere Lieferkapazitäten auf dem globalen HF-Markt vorantreiben wollen. Durch unsere Arbeit auf zwei Kontinenten haben wir Praxiserfahrung, Kundenfeedback und metallurgisches Wissen zu einer einheitlichen Vision zusammengefasst, die diese langfristige Strategie unterstützt.

Die Fragen stellte Gabriele Wiesenhaven



BUHLMANN USA LLC

Ab dem 1. Januar 2026 treten unsere Unternehmen in Pasadena unter einem gemeinsamen Namen und einer einheitlichen Organisation auf: Lockwood Partners und Trupply Holdings firmieren künftig als BUHLMANN USA LLC.

Diese Zusammenführung vereint unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, unsere Expertise und unsere Ressourcen unter einem Dach – stärkt die Zusammenarbeit, vereinfacht Abläufe und bündelt die volle Leistungsfähigkeit der BUHLMANN Gruppe für unsere Kundinnen und Kunden in den Vereinigten Staaten.

Wichtig zu wissen:

Ihre bisherigen Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner bleiben unverändert. Alle Kundinnen, Kunden und Partner werden im Vorfeld umfassend informiert, um einen reibungslosen Übergang sowie volle Transparenz in Bezug auf Firmennamen, Konten und Kontaktdaten sicherzustellen.

Das in englischer Sprache verfasste Whitepaper ist unter www.buhlmann-group.com abrufbar.

Unmögliches machen wir sofort

Am 8. September 2025 besuchten Thorsten Pahlow, Sales North Manager und Ansprechpartner für Armaturen, und Marcel Kestner, Team Manager Sales North, einen Armaturenhersteller zur Inspektion von drei sehr eiligen Kugelhähnen der Nennweite DN400.

Der Anlass: eine Lieferung für eine Raffinerie im Vertriebsgebiet Nord. In nur acht Wochen stellte der Lieferant drei geschmiedete Kugelhähne der Größe DN400 zur Inspektion und Abholung bereit – jedes Exemplar mit einem beeindruckenden Stückgewicht von rund 1,3 Tonnen. Die Lieferzeit solcher Dimensionen beträgt im Normalfall 20 bis 30 Wochen. Die Armaturen stammen aus einem deutschen Engineering, gefertigt von Partnern in Fernost, und wurden aufgrund des strikten Termins per Luftfracht nach Deutschland gebracht.

Nach einem intensiven Gespräch mit den Geschäftsführern folgte eine ausführliche Besichtigung des Standorts sowie der gelieferten Produkte. Dabei fiel den BUHLMANN-Kollegen sofort die saubere und präzise Oberfläche der Armaturen auf.

Beim Test der Schaltfunktion konnte auch die metallisch beschichtete Kugel inspiziert werden. „Kleine sichtbare Spuren sind bei der Dichtungsweise ‚metal-to-metal seated‘ normal, dürfen aber keinesfalls fühlbar sein“, betont Thorsten Pahlow. Man beachte, dass 80 Umdrehungen am Handrad notwendig sind, um

den Kugelhahn einmal komplett zu öffnen oder zu schließen. Ohne solch eine Getriebeübersetzung wäre es nicht möglich, die Kugelhähne von Hand zu schalten.

Starke Partnerschaft mit Perspektive

Für BUHLMANN war es bereits der zweite Auftrag in diesem Jahr mit diesem Lieferanten – alle Armaturen gingen bislang an dieselbe Raffinerie. Der Kunde schätzt die Schnelligkeit der Lieferungen und das attraktive Preisniveau.

Der Hersteller entwickelt seine Produkte in Deutschland und produziert diese bei renommierten Partnern in China. Mehrere eigene Mitarbeitende begleiten dort Produktion, Prüfung und Endabnahme vor Ort, um die Produktqualität schon in der Fertigung zu sichern. Der Lieferant verfügt lediglich über eine begrenzte eigene Vertriebsmannschaft, sodass BUHLMANN mit seiner Marktdurchdringung und dem großen Netzwerk ein interessanter und strategischer Partner ist.

Das Ziel ist es jedoch, mit vielen Partnern im In- und Ausland zusammenzuarbeiten. Die Qualität muss stimmen – eine Festlegung auf bestimmte Hersteller gibt es dadurch nicht.

Erste Schritte im Armaturenhandel

„Die ersten Schritte im Armaturenhandel im Inland sind mühevoll – vergleichbar damit, wie Kleinkinder laufen lernen“, erklärt



▼
Detailsansicht halb eingeschwenkte Kugel/Die Lieferung präsentiert sich optisch in einem sehr guten Zustand

▼
Zapfen gelagerter, metallisch dichtender Kugelhahn Nennweite 400 aus geschmiedetem Stahl 1.0460, PN16 geflanscht, inkl. Getriebe 80:1 und Handrad. Die Kugel und Dichtringe bestehen aus Edelstahl, sind mit Wolframkarbid (TCC) beschichtet und aufeinander eingeschliffen/geläppt.

Thorsten Pahlow. „Man fällt immer wieder mal hin. Aber nur, wer immer wieder aufsteht und es weiter versucht, wird irgendwann laufen können.“

Am Anfang sei es darum gegangen, ein Netzwerk bei den Lieferanten aufzubauen. „Hier halfen die jahrelangen Kontakte aus verschiedenen Tätigkeiten und, was noch viel wichtiger ist, die internationalen Kontakte der Armaturen-Kollegen aus ganz Europa und den USA, mit denen wir ein starkes Netzwerk pflegen“, so Pahlow.

Aktuell sei man dicht am Kunden unterwegs und lerne, wie der Markt so „ticke“. „Aus der Kundschaft hören wir regelmäßig, dass sie den Aufbau einer Armaturenkompetenz bei BUHLMANN begrüßen“, erzählt Thorsten Pahlow. Auf die Frage nach dem Warum sagt er: „Die Einkäufer für Rohrleitungsmaterial sind oft auch diejenigen, die Armaturen beschaffen – hier könne wir einmal mehr mit unserer Full-Service-Lösung punkten.“

Der bisherige Erfolg basiert auf enger Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen, die langjährige Kundenbeziehungen pfle-

gen. Aufgrund begrenzter Kapazitäten konzentriert sich das Team aktuell auf Raffinerien sowie Kraftwerks- und Heißanwendungen, im Einklang mit dem Kesselrohr-Portfolio.

Blick nach vorn

Natürlich gibt es in Deutschland Händler, die mit Standardwaren eine breite Kundenschicht mit günstiger Massenware bedienen. BUHLMANN punktet jedoch auch durch bestehende MRO-Kontrakte in Europa und den USA, was den Einfluss und unsere Wertigkeit bei Lieferanten steigere: „Wir arbeiten uns zunehmend auch in schwierige Spezifikationen hinein und entdecken nach und nach die ersten Marktlücken vorwiegend da, wo Lagerprogramme üblicherweise aufhören. Erste Kunden zeigen sich positiv beeindruckt und dankbar“, fasst Marcel Kestner den aktuellen Stand zusammen.

Text: Gabriele Wiesenhavern



➤ Thorsten Pahlow und
Marcel Kestner von
Sales North in Bremen

Nachhaltigkeit in Zahlen

Auf dieser Seite möchten wir einen Vorgeschmack auf unsere neu erschienene CSR-Broschüre bieten:
Zahlen, Daten und Fakten zu unserem Einsatz in Sachen Nachhaltigkeit sind für Kunden, Partner und
Mitarbeitende umfassend dokumentiert. Die gesamte Broschüre steht nun im Downloadbereich unserer
Website für Sie bereit – schauen Sie mal rein unter www.buhmann-group.com!

135



SATTELZÜGE

mit Hilfsgütern für die Ukraine

2.414



PV-MODULE

990 kWp in Duisburg,
800 kVA Netzstation



98 %

**GETRENNTSAMM-
LUNGSQUOTE**

bei LISEGA



67,61 %

**STROMER-
SPARNIS**

durch LED bei LISEGA



Bei BUHLMANN

51 **AUSZU-
BILDENDE**

Bei LISEGA

29 **AUSZU-
BILDENDE**

Serverraum: Kühlung von

18 °C



auf

25 °C

– 25 %

Stromersparnis