

BÄRLOCHER



the
perfect
match



1823-2023


**Was ist für Sie ein
perfect match?**

**Und was sind die
Eigenschaften seiner Teile?**

Seit 200 Jahren



dreht sich bei uns alles um unsere Kunden, um die richtige Chemie für die richtige Anwendung.



Eine Wissenschaft, ja.
Aber auch die Kunst des Verbindens,
des Kombinierens. Des Innovierens.

Wir finden passgenaue Lösungen.



**Schaffen neue Formen,
neue Eigenschaften.**

**Wir sind mehr als Pastillen,
Pulver und Granulat.**

**Wir addieren, wir stabilisieren.
Als trusted advisor maximieren
wir die Erfolge unserer Kunden.**





**Wir sind ganz nah dran.
Und haben doch alles im Blick.**

**Vor allem die Herausforderungen
und die Zeichen unserer Zeit.**

This



**could be your
perfect match.**

Impressum

Herausgeber:
Baerlocher GmbH
85716 Unterschleißheim
Germany

Konzept und Realisierung:
Birke und Partner GmbH
91052 Erlangen

Redaktion und Recherche:
Birke und Partner: Ramona
Krammer, Andreas Plöger,
Katharina Raab (Leitung),
Alicia Reimann
Baerlocher: Dr. Andreas
Holzner

Lektorat:
Alicia Reimann
(Birke und Partner)

Gestaltung/Layout:
Sophia Jung
(Birke und Partner)

Druck:
Druckerei & Verlag
Steinmeier
GmbH & Co.KG
86738 Deiningen

©2023 Baerlocher GmbH

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Disclaimer:
Der Herausgeber ist um Richtigkeit und Aktualität der in dieser Publikation bereitgestellten Informationen bemüht. Trotzdem können Fehler und Unklarheiten nicht vollständig ausgeschlossen werden. Der Herausgeber übernimmt daher keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit und Qualität der bereitgestellten Informationen.

Gleichstellungshinweis:
Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wird im Folgenden auf die geschlechtsspezifische Schreibweise (m/w/d) verzichtet. Alle personenbezogenen Bezeichnungen in diesem Magazin sind somit geschlechtsneutral zu verstehen.



Bildnachweise

Alle Abbildungen © Baerlocher GmbH, außer:

S. 5: Sonika Agarwal – unsplash.com
S. 10: Staats- und Stadtbibliothek Augsburg (Graph 17-11, Bl. 1: Ansichtskarte)
S.11, unten.: Akud – freepik.com; oben: privat
S. 12,14,15: Fabian Birke – Birke und Partner
S. 16: Wirestock – freepik.com
S. 17: Photoholic – unsplash.com
S. 22 Bayerische Staatsbibliothek (Baines, History of cotton manufacture in Great Britain, 1835, o.S.), Bayerische Staatsgemäldesammlungen München (Nr. 1021: König Max I. Joseph im Krönungsornat, 1822), Staats- und Stadtbibliothek Augsburg (Graph 17-11, Bl. 1: Ansichtskarte), Stadtarchiv Augsburg (Stadtplan, um 1900), Kunstsammlungen und Museen Augsburg (Inv. Nr. 12445: Portrait Dr. Johann Gottfried Dingler, 1820)
S.24 Bayerisches Wirtschaftsarchiv (Prospektkarte Chemisch Werke München - Otto Bärlöcher GmbH), Stadtarchiv Augsburg (Act 223: Genehmigung zur Errichtung einer Schwefelsäurefabrik, 04.04.1823)
S. 25, unten: Stadtarchiv München (DE-1992-KKD-1879: Ausschnitt Kennkarte Dr. Anselm Kahn, 1939)
S. 32: Fabian Birke – Birke und Partner
S. 36, links.: Thomas Bonometti – unsplash.com
S. 38: Sophia Jung – Birke und Partner
S. 44-47: Spacestudios – freepik.com (Illustration)
S. 50: privat
S. 52: Weltkarte: Santoldesign – freepik.com
S. 53-55: Mitarbeiterfotos privat / Landkarten & Länderflaggen: freepik.com
S. 58-63: Mitarbeiterfotos privat / Landkarten & Länderflaggen: freepik.com
S. 66: Hammadalikh – freepik.com
S. 68: Akud – freepik.com
S. 71: Alex Nghiem – unsplash.com
S. 73: Girl with red Hat – unsplash.com
S. 76, oben: D koi – unsplash.com; unten: freepik.com
S. 77-78: freepik.com

Inhalt



Was ein Schweizer Chemiker, Blumendünger und die Stadt Augsburg mit Baerlocher zu tun haben, erfahren Sie ab

S.22

12 „Eine runde Sache“
Dr. Tobias Rosenthal und Arne Schulle über Baerlochers Rolle in der Kreislaufwirtschaft

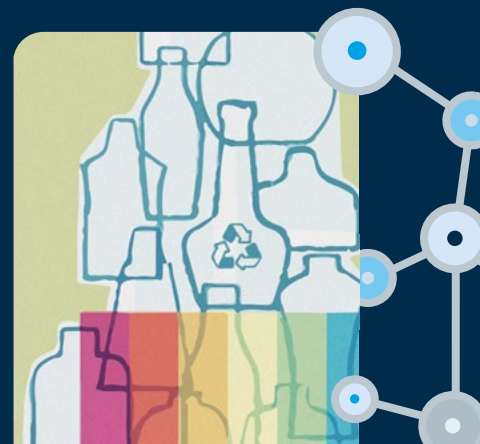
20 ① *Long-term stability*

22 Am Anfang Schwefel
Die ersten 123 Jahre

26 Resetting Baerlocher:
Neue Reaktionsfreude unter Dr. Christian Rosenthal

32 Reshaping Baerlocher:
Konsequente Transformation unter Dr. Michael Rosenthal

Als trusted advisor und Lösungsanbieter mischt Baerlocher erfolgreich in unterschiedlichsten Branchen mit. Eine Auswahl unserer Anwendungen auf den Seiten: **18, 30, 38, 48, 64, 74**



„Wir verkaufen Produkte für unterschiedlichste technische Anwendungen und jedes Mal sind die Probleme, die unsere Kunden lösen müssen, andere. Du musst den Punkt finden, an dem unser Produkt einen Vorteil bringt.“ – Was unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter antreibt, verraten sie ab

S. 52

36 Bärenstark
Eine kleine Markengeschichte

40 Archimedes in der Badewanne
Für Kunden immer eine Idee voraus

44 Wille zur Spitzenlösung
„Gerade wenn es ernst wird, funktionieren wir.“

50 ② *Local in presence and thought*

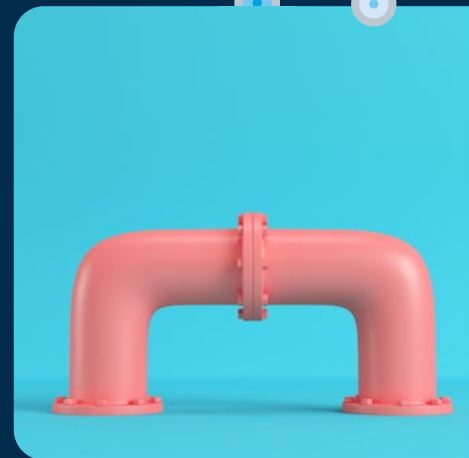
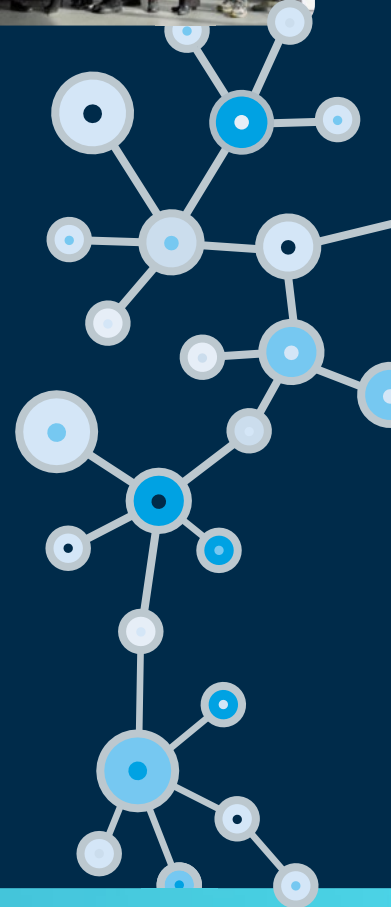
52 Das gematchte Doppel
Stimmen aus der globalen Baerlocher-Familie

56 A strong group of companies
Standorte weltweit

66 ③ *Shaping the industry*

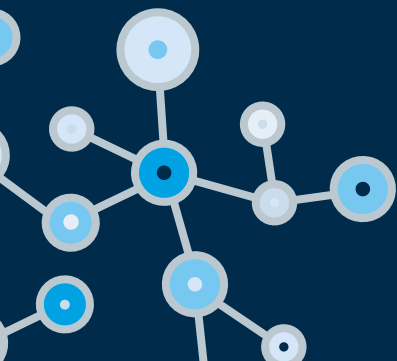
68 Ahead of regulations
Baerlochers Rolle im stetigen Wandel der Industrie

77 Circularity
Zukunft stabilisieren



Warum sich Zukunft am besten im Dialog gestalten lässt und wie die Zukunft von Baerlocher aussehen kann, lesen Sie zum Beispiel ab

S. 68





Ein perfect match für die
Zukunft von Baerlocher:
Arne Schulle (r.) und
Dr. Tobias Rosenthal.

Baerlochers
Rolle in der
Kreislaufwirtschaft

„Eine runde
Sache“

Der Wandel vom inhaber- zum managementgeführten Familienunternehmen vollzieht sich alles andere als plötzlich. Als Ergebnis eines von langer Hand geplanten Prozesses, übernimmt Arne Schulle 2010 – nach jahrelangem intensiven Onboarding – als familienexterner Manager den Posten des CEO. Mit einer neuen Organisationsstruktur legt er den Grundstein für den heutigen Unternehmensverbund. Es ermöglicht Dr. Tobias Rosenthal, sich mit der langfristigen Ausrichtung des Unternehmens zu befassen. Im Jubiläumsjahr findet auch der Generationenwechsel seinen Abschluss: Nach vielen Jahren im Corporate Development von Baerlocher beerbt Dr. Tobias Rosenthal seinen Vater Dr. Michael Rosenthal als Beiratsvorsitzender.

Ein produktiver Dialog zwischen Management und Beirat braucht Reibung, Haltung und ein klares Ziel. Denn die Zukunft von Baerlocher zentriert nicht nur weiterhin den Kunden, sondern auch die Nachhaltigkeit und neue Geschäftsfelder in der Kreislaufwirtschaft.

Herr Dr. Rosenthal, Herr Schulle, erinnern Sie sich an Ihre ersten Berührungspunkte mit Baerlocher?

Tobias Rosenthal Ich verbinde tatsächlich schon frühe Kindheitserinnerungen mit Baerlocher. Ich kam beispielsweise immer samstags mit meinem Vater in die Firma, das war damals noch in der Riesstraße auf unserem alten Grundstück in Moosach, und wir sind dann zusammen mit dem Gabelstapler herumgefahren. Das fand ich damals natürlich spannend. Ich dachte auch, wir machen entweder etwas mit Logistik oder mit Gabelstaplern.

Arne Schulle Ich kannte Baerlocher zunächst nicht und wurde von Headhuntern angesprochen. Ich hatte dann ein paar Kontakte mit dem Unternehmen und wechselte kurz entschlossen vom Großkonzern in den Mittelstand. Ich war aus dem Großkonzern ein komplett anderes Miteinander gewohnt und hier war damals natürlich alles noch sehr entscheidungsdominiert durch den Gesellschafter. Es war eine Übergangsphase für das Unternehmen, ein Prozess der Abnabelung und der Verunsicherung, denn es standen Organisations- und Managementänderungen ins Haus. Das war schon eine irre spannende Phase, in der ich auch viel über mich gelernt habe.

Wie haben Sie Ihren Weg ins Unternehmen gefunden, Herr Dr. Rosenthal? Und wie würden Sie das Zusammenspiel zwischen Management, Gesellschafter und Beirat heute beschreiben?

TR Ich hatte mich im Laufe meines Chemie-Studiums dafür entschieden, dass ich das Unternehmen noch besser kennenlernen möchte, und habe dann die

besten Wege gesucht, die mich fit dafür machen, hier eine sinnvolle Position zu übernehmen. Diese Verantwortung habe ich immer sehr ernst genommen, unabhängig davon, ob ich als Gesellschafter, im Beirat oder in einer operativen Führungsfunktion in das Unternehmen einsteigen wollte. Gerade der Beirat hat bei jedem Wandel immer eine wichtige Rolle eingenommen. Er ist für ein Unternehmen nicht unbedingt nur ein rein korrigierendes Organ, sondern auch ein vermittelndes, das zu einem Sparringpartner sowohl für das Management als auch für die Gesellschafter werden und zwischen beiden Seiten vermitteln kann. Auf diese strategische Rolle freue ich mich. Mein Vater und ich pflegten ein sehr freundschaftliches Verhältnis zum Management. Wir haben bewusst nach einem Management gesucht, das im Rahmen unserer strategischen Leitlinien Entscheidungen trifft und Baerlocher entsprechend führt und entwickelt.

Wie füllen Sie diese Rolle aus, Herr Schulle?

AS Zwei Dinge waren mir damals wichtig. Überspitzt gesagt hatten wir 70, 80 Prozent unseres Ergebnisses in Europa und 20 Prozent in der Welt. Jetzt haben wir eher so 70, 80 Prozent des Ergebnisses in der Welt und 20, 30 Prozent in Europa. Es war klar, dass wir die Internationalisierung, die Michael Rosenthal angestoßen und aufgebaut hatte, weiter vorantreiben wollen. Und wir haben schließlich eine Matrixorganisation eingeführt, in der wir lokal Verantwortung in die jeweilige Geschäftsführung geben. Das reibt sich schon mal, weil wir starke lokale Leute haben, aber aus dieser produktiven Spannung entsteht meist eine bessere Entscheidung. Diese Stärke innerhalb unserer Belegschaft weltweit können wir in den verschiedensten Regionen dieser Erde nutzen. Das hat uns auch beim Ausbau der Standorte

oder bei Neugründungen geholfen. Wir wollten als Unternehmen nicht aus der deutschen Zentrale heraus dominiert sein. Und das geht nur, wenn man reflektiert und akzeptiert, dass die lokalen Märkte lokal sind, und es zulässt, dass Menschen, die den Markt in diesem lokalen, kulturellen Umfeld verstehen, auch die Entscheidungen treffen. Das heißt, wir wollen in Indien ein indisches Unternehmen sein, in China ein chinesisches, in der Türkei ein türkisches. Wir setzen großes Vertrauen in das lokale Management, das wir natürlich mitaufgebaut haben. Das unterscheidet uns verglichen mit anderen Unternehmensstrukturen.

TR Von diesem internationalen Fußabdruck profitieren wir heute stark, weil er uns und unseren Kunden eine gewisse Sicherheit gibt, nicht zuletzt was unsere Produktions- und Fertigungskapazitäten angeht. Dieser kulturübergreifende Austausch innerhalb der Firma macht mir persönlich großen Spaß. Ein anderes Thema, das mein Vater maßgeblich geprägt hat und das natürlich auch heute nicht weniger wichtig ist, ist die Arbeit in den Verbänden. Durch das langfristige und gemeinsame Commitment unserer Industrie konnte das Bild in der Öffentlichkeit dahingehend geschärft werden, dass man einen differenzierten Blick auf das Thema PVC und Kunststoffe hat. Das ist damals sehr gut gelungen und deshalb arbeiten heute viele NGOs mit Associations wie VinylPlus zusammen, von denen sie wissen: Das ist ein verlässlicher Partner.

Wie wichtig ist diese Verbandsarbeit aus Ihrer Sicht für die Zukunft, Herr Schulle?

AS Es ist absolut wichtig, dass wir dort überall vertreten sind. Wir schreiben uns aber auch auf die Fahnen, dass man das wissenschaftsbasiert macht, dass man sich dabei nicht selbst in die Tasche lügt. Es geht nicht darum, Regulatorik zu verhindern, wenn sie richtig ist. Es geht darum, gestalterisch einzuwirken, um etwas, hoffentlich immer im Rahmen der freien Marktwirtschaft, positiv nach vorne zu bringen. Das ist ein aktiver Diskurs auf allen Ebenen.

TR ... der heute wieder eine hohe Relevanz besitzt, weil die Diskussion zur Nachhaltigkeit, zur circular economy, heute zum Glück wieder in aller Munde ist. Hier haben wir versucht, eine Vorreiterrolle einzunehmen. Diese Verbände, die wir in Europa mitentwickelt haben, sind ein Vorbild auf internationaler Ebene. Wenn sich heute Regierungen in China oder in Indien Gedanken machen, wie sie zukünftig mit Industrien zusammenarbeiten möchten oder sich Industrien überlegen, wie sie sich organisieren, schauen sie nach Europa: Was gibt es hier schon, was lässt sich adaptieren? Wir haben hier die Möglichkeit, heute die Trends von morgen zu beeinflussen. Dieser Dialog hat unsere Industrie nachhaltig verändert und wird es in den nächsten Jahren weiter tun.



Führen Baerlocher in die Kreislaufwirtschaft: Beiratsvorsitzender Dr. Tobias Rosenthal und CEO Arne Schulle (o.).

Worum geht es Ihnen dabei im Besonderen?

TR Viele Veränderungen werden durch Regulatorik oder die Politik an sich getrieben. Da geht es um technologischen Wandel. Wir haben schon in der Vergangenheit in vielen Bereichen versucht, an dieser Stelle vor der Kurve zu sein, sozusagen ahead of regulations. Wir wollen unseren Kunden ein verlässlicher Partner sein, der ihnen die Möglichkeit gibt, technologische Trends vorwegzunehmen, sodass sie nicht darauf warten oder einem Zwang, einer Regulatorik folgen müssen. Ein klassisches Beispiel dafür war damals der Fadeout von Schwermetallen in der EU, wo wir schon früh auf calciumbasierte Technologie gesetzt und diese aktiv beworben haben. Wir haben versucht, unsere Kunden schon zu einem Zeitpunkt umzustellen, wo viele noch gerne an der alten Technologie festgehalten hätten. Aber darum geht es schlussendlich: Man muss mutig voranschreiten und beraten. Und dazu braucht man langfristige Partnerschaften, in denen man diesen Weg zusammen geht.

Die Zukunft
von Baerlocher
liegt in Kreisläufen.



Wie haben Sie diese Phase damals erlebt, Herr Schulle?

AS Ich kam ins Unternehmen, als die Vereinbarung und die Ziele alle schon gesetzt waren. Es war ja wirklich alles getrieben durch Dr. Michael Rosenthal. Und ich fand das unfassbar im besten Sinne, dass es eine Industrie geschafft hat, über die Wertschöpfungsketten hinweg eine freiwillige Selbstverpflichtung ins Leben zu rufen, sich extern auditieren zu lassen, mit NGOs zusammenzuarbeiten und das dann noch umzusetzen. Das war damals bemerkenswert. Und man ist damit natürlich dem Regulator zuvorgekommen, ohne dass die Innovationsräume der Unternehmen beschränkt wurden. Für unsere Kunden bedeutete das Veränderung hin zu einer neuen Technologie. Im übertragenen Sinne war das ja fast so wie der Umstieg vom Verbrenner auf den Elektromotor.

Stellt Sie das Thema circular economy nun vor ähnliche Herausforderungen?

TR Es wird in Zukunft darum gehen, dass wir als trusted advisor noch enger an den Kunden heranrücken, damit wir mit ihm gemeinsam die nötigen Entwicklungen vorantreiben können, die wir innerhalb der Kreislaufwirtschaft ansetzen, das ist klar. Es geht darum, effizienter und nachhaltiger in der Produktion zu werden und generell, Kunststoffe bewusster einzusetzen und das richtige Material für die richtige Anwendung zu haben. Hier sehe ich eine zentrale Rolle für Baerlocher. Wir sind an vielen Punkten innerhalb dieses Wertschöpfungskreislaufs vertreten, bei der Produktion der Kunststoffe, bei den Verarbeitern – und jetzt eben auch bei den Recyclern, wenn es um die Aufarbeitung und Trennung geht. Wir wollen den Wandel der Industrie hin zur Kreislaufwirtschaft mit begleiten und hier eine führende Rolle einnehmen. Zudem möchten wir dafür eintreten, dass wir international vereinheitlichte Qualitäten anbieten können. Es geht uns auch darum, wie wir Informationen entlang der Wertschöpfungsketten überhaupt austauschen. Wir wollen wissen: Wo kommen die Rohstoffe, die wir brauchen, her? Das ist eine Frage der Lieferkettentransparenz. Um eine Kreislaufwirtschaft zu ermöglichen, brauchen wir zudem Normen für die Materialien und die Möglichkeit, das Ganze nachverfolgbar zu machen. Hier entwickeln sich zum Glück neue Technologien, wie zum Beispiel die Blockchain, die das abbilden können. Die Industrie muss allerdings noch einiges nachholen und stärker zusammenarbeiten, damit das alles wirklich eine runde Sache wird.



Neue, vor allem nachwachsende Rohstoffe braucht die Kreislaufwirtschaft. Dabei könnten alternative Quellen wie Insekten Öle und Fette ersetzen.

Was sind in dieser Hinsicht Baerlochers wichtigste Lösungen und Produkte für die Zukunft?

AS Wir sind schon heute in der Additivierung von Recyclaten aktiv, sorgen also dafür, dass wiederverwertete Rohstoffe optimal genutzt werden. Bei mechanischem Recycling verzeichnen wir tolle Erfolge. Hier wird sicherlich ein Großteil unserer Forschungsaktivitäten einfließen, da werden sich Märkte entwickeln. Das tun sie jetzt schon mit rapider Geschwindigkeit. Im Bereich PVC gibt es im bestehenden Geschäftsmodell viele aufeinander aufbauende Innovationen, die am Kunden stattfinden oder in einer bestimmten Region. Unsere Innovationsaktivität wird hier darin bestehen, dieses Portfolio auf zukünftige Märkte zu übertragen. Im Bereich unserer Spezialadditive (SPA), wo wir gerade ein neues Labor in Lingen bauen und investieren, geht es darum, ein neues Innovationsportfolio aufzubauen. Wir haben Anwendungen, wir haben Möglichkeiten, aber um in die Größenordnungen unserer augenblicklichen Geschäftsfelder vorzustoßen, gehören auch Investitionen und Entwicklungstätigkeit dazu.

TR PVC ist einer der wenigen Kunststoffe, die in der EU überhaupt in nennenswerten Mengen seit vielen Jahren recycelt und damit in einen vernünftigen Kreislauf überführt wird. Das ist zum einen so, weil das mechanische Recycling mit diesem Material sehr gut funktioniert. Zum anderen aber auch, weil die daraus entstehenden langlebigen Anwendungen wie Rohre oder Fenster danach natürlich sehr sortenrein vorliegen, wenn sie ausgebaut sind, und dann auch wieder verarbeitet werden können. Daher werden wir uns auch in Zukunft dafür einsetzen, PVC optimal zu verarbeiten und wiederzuverwenden.

Ein anderes, aktuelleres Thema sind neue Rohstoffe.

Wir beschäftigen uns intensiv damit, Rohstoffe einzusetzen, die aus nachwachsenden Quellen kommen oder die wir wieder aufbereiten können, um auch hier eine Kreislaufwirtschaft darzustellen. Während Unternehmen früher eher für sich an der Nachhaltigkeit ihrer Produkte gearbeitet haben, erfordert circular economy eine Kooperation entlang der gesamten Wertschöpfungskreisläufe. Daran arbeiten wir – mit Verarbeitern und Recyclern, um geschlossene Kreisläufe aufzubauen.

Was zeichnet Baerlocher aus, was macht das Unternehmen aus Ihrer Sicht zu einem perfect match?

TR Das richtige Produkt für den richtigen Kunden, das war immer unser Anspruch. Wir haben immer stark darum gerungen, kundenspezifische Lösungen zu entwickeln. Und weil wir viel Erfahrung mitbringen, was Regulatorik und Verbände angeht, sind wir nicht nur ein perfect match für unsere Kunden, sondern auch für die gesamte Industrie. Neue Lösungen müssen unter Einbeziehung der gesamten Wertschöpfungskette gedacht werden. Dafür sind vertrauensvolle Partnerschaften unerlässlich. Hierfür sind wir als werteorientiertes Partnerunternehmen der perfect match. Als Bindeglied schaffen wir Vertrauen in Qualität und Stabilität – das ist in Zukunft unser Beitrag, unser Additiv.

AS Wir sind aber auch ein perfect match für alle Mitarbeitenden, die in diese neue spannende Phase mit eintreten wollen, in der ja vieles noch offen ist. Wer das mag und wer sich eingeladen fühlt, Zukunft mitzugestalten, ist bei uns genau richtig.

»*Circular economy* **erfordert**
Kooperation *entlang der*
gesamten Wertschöpfungskette.«

Dr. Tobias Rosenthal

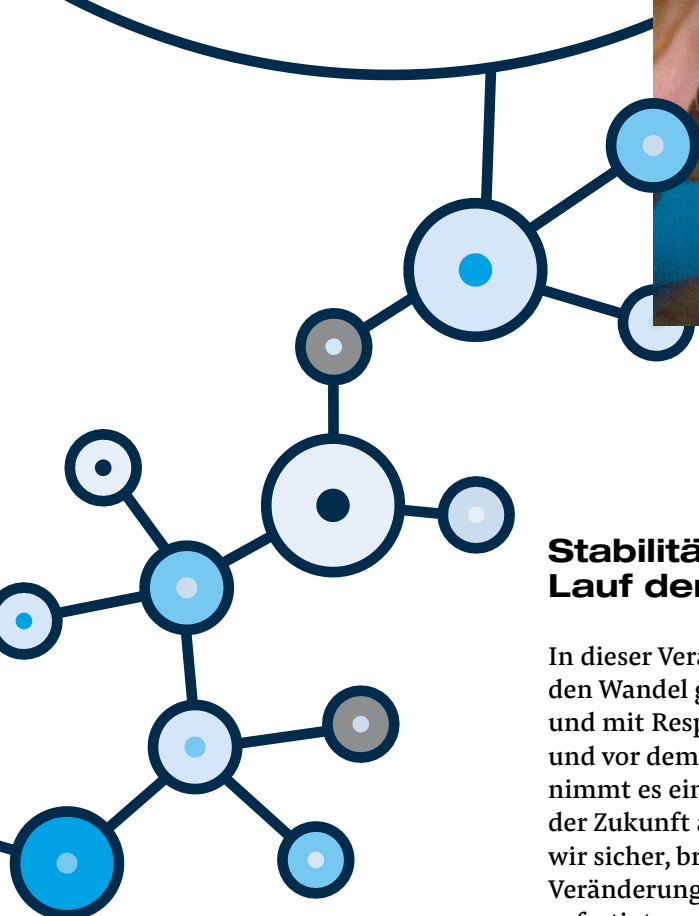
Precision, Performance, *Profiles.*



UV-Strahlung, Hitze, Witterung, Lärm – Fensterprofilen wird einiges abverlangt. Umso beständiger und robuster müssen sie sein. PVC hat sich als vielseitiges und umweltfreundliches Material für die Herstellung von Fensterrahmen bewährt. Es eröffnet Herstellern eine Vielzahl von Konstruktions- und Gestaltungsmöglichkeiten. Eine lange Lebensdauer und geringe Wartungskosten sind hier natürlich mitinbegriffen.

Für extra beständige Fensterprofile und eine exakte Einhaltung von Farbwerten hat Baerlocher Stabilisator-Gleitmittel One-packs entwickelt, die dafür sorgen, dass die Endprodukte eine hervorragende dynamische Thermostabilität und UV-Beständigkeit aufweisen. Besonders attraktiv: Coextrusion erlaubt die Kombination erstklassiger Oberflächen mit einer kosteneffizienten Auswahl von Rohstoffen und dem erhöhten Einsatz von Recyclaten im Kern von Fensterprofilen.





Stabilität im Lauf der Zeit.

In dieser Verantwortung wollen wir den Wandel gestalten. Mit Anstand und mit Respekt vor dem, was war und vor dem, was kommt. Bei uns nimmt es eine neue Generation mit der Zukunft auf. Stabilität, da sind wir sicher, braucht den Mut zur Veränderung und das Wissen um gefestigte und gewachsene Kundenbeziehungen. Ihnen verdanken wir die Erfahrungen und Erfolge vergangener und kommender Tage.

1

Long-term stability

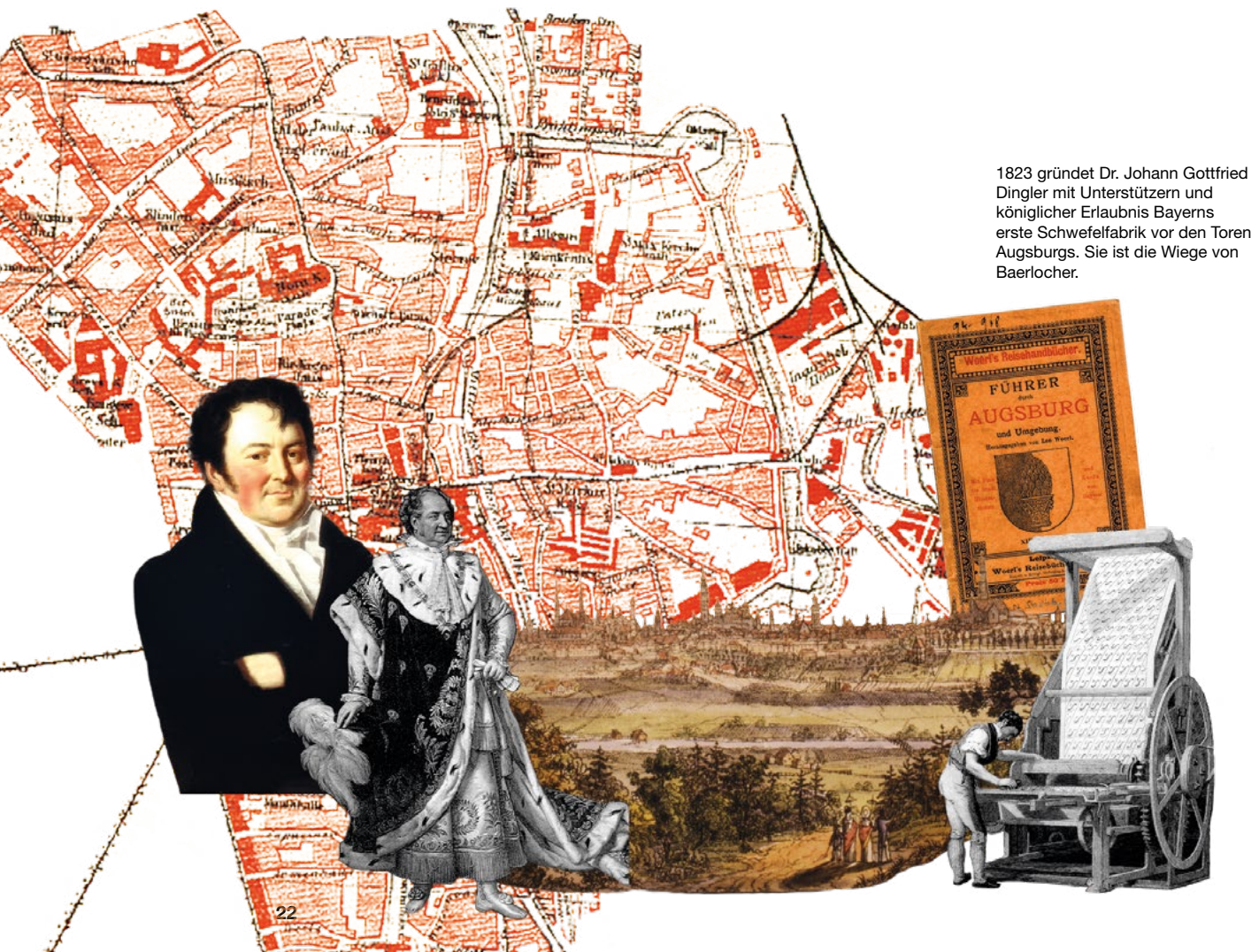


Am Anfang Schwefel

Die ersten 123 Jahre

1823 – mit der Gründung der ersten bayerischen Schwefelsäurefabrik wird auch der Grundstein von Baerlocher gelegt. Die ersten 123 Jahre sind geprägt vom schnellen Wandel der chemischen Industrie, aber auch von zahlreichen Eigentümerwechseln, von Enteignung und Neuanfängen.

Turbulente Zeiten, aus denen sich schließlich ein Standort und ein Name herauskristallisieren. Darauf baut Dr. Christian Rosenthal auf, als er ab 1946 nach und nach das Unternehmen Baerlocher in die Form bringt, die wir heute kennen.



1823 gründet Dr. Johann Gottfried Dingler mit Unterstützern und königlicher Erlaubnis Bayerns erste Schwefelfabrik vor den Toren Augsburgs. Sie ist die Wiege von Baerlocher.



1911 wird München-Moosach zum Hauptsitz des Unternehmens. In den 1920er Jahren kehren die „Chemischen Werke München – Otto Bärlocher“, wie sie alsdann heißen ihrem Gründungsort Augsburg gänzlich den Rücken.

Nein, zunächst ist es nicht München. Die Geschichte von Baerlocher beginnt im bayerischen Augsburg, wo ein Mann namens Dr. Johann Gottfried Dingler 1823 etwas Außergewöhnliches wagt. Der Chemiker versammelt eine illustre und interdisziplinäre Gruppe aus Chemikern, Baumwollfabrikanten, Kaufleuten und Politikern um sich. Ein vielversprechender Versuchsaufbau, der ein spektakuläres Ziel hat: Gemeinsam errichten sie die erste Schwefelsäurefabrik in Bayern. Es ist die Wiege von Baerlocher, auch wenn das die versammelten Herren nicht ahnen.

Schwefelsäure ist damals ein rares Gut, das für die Produktion von Chlor und Soda, aber auch das Bleichen von Textilien benötigt wird. Im landwirtschaftlich geprägten Königreich Bayern ist sie bis 1823 reine Importware. Überhaupt: Eine nennenswerte chemische Industrie existiert damals noch nicht. Dr. Johann Gottfried Dingler und seine Geschäftsgefährten wittern also zurecht eine Chance. Ihr Spürsinn wird belohnt: Sie erhalten von königlicher Hand das Fertigungsmonopol für Schwefelsäure. Und sie haben die Erlaubnis, eine Fabrik zu errichten. Vor den Toren Augsburgs entsteht die erste und zunächst einzige bayerische Schwefelsäurefabrik. Sie wird schnell hochrentabel und exportiert sogar ins europäische Ausland. Ein Traumstart unter Traumbedingungen.

Neue Ideen müssen her, ein Name bleibt

Doch 1828 ist es vorbei mit der komfortablen und rentablen Monopolstellung. Das Gründerkollektiv hält für weitere sieben Jahre an ihrer einst so aussichtsvollen Fabrik fest und entschließt sich dann doch zum Verkauf. 1835 müssen neue Ideen her, neue Produkte, die der

Chemie-Fabrik „Bosch und Comp“, wie sie nun heißt, ein neues Ziel geben. Das Produktportfolio erweitert sich in den kommenden Jahren beachtlich. Mitte des 19. Jahrhunderts wird neben dem eingeführten Glaubersalz, Salpetersäure, Soda und Knochenleimleder nun auch Phosphor, Holzsäure, salpetersaures Eisen, schwefelsaures Kupfer und gebranntes Elfenbein hergestellt. Anwendung finden die Produkte unter anderem in der Landwirtschaft, der Produktion von Leim, Papier, Glas und Textilien.

1864 ist aus heutiger Sicht ein Schlüsseljahr für Baerlocher. Denn damals kauft der Schweizer Chemiker Otto Bärlocher die einstige Schwefelsäurefabrik in Augsburg. Er scheint Großes mit ihr vorzuhaben, immerhin gibt er der jüngst erstandenen Fabrik stolz seinen eigenen Namen und erweitert sie. Als „Chemische Werke Otto Bärlocher“ firmiert das Unternehmen in Augsburg weiter. Ende gut, alles gut? Nein, denn Otto Bärlocher selbst wird nicht allzu tiefe Spuren in der Fuggerstadt hinterlassen. Ohnehin möchte er seine Zelte in Bayern offenbar wieder abbrechen. Es zieht ihn zurück in seine Heimat, in die Schweiz. Bevor ihm das gelingt, stirbt er jedoch im Jahr 1880 mit nur 50 Jahren. Sein Vermächtnis ist der neue Name: „Chemische Werke Otto Bärlocher“. Der bleibt, auch wenn sich das Besitzerkarussell fröhlich ein weiteres Mal weiterdreht. Mit den Jahren und Besitzern wird auch die Produktpalette immer facettenreicher. In den Folgejahren wird unter anderem auch der damals neuartige Kunstdünger hergestellt. Zu diesem Zeitpunkt ist er eine agrartechnische Revolution und in Bayern, nach wie vor stark landwirtschaftlich geprägt, herrscht hierfür eine hohe Nachfrage.

Auf nach München

1903 übernehmen der Chemiker Dr. Anselm Kahn und der Ingenieur Franz Wittmann das Ruder. Sie erweitern das B2C-Portfolio (wie man heute sagen würde) der Augsburger Fabrik. Die in den „Chemischen Werken Otto Bärlocher“ beschäftigten Arbeiter stellen nun zusätzlich auch Biegelkohlen und Waschpulver her. 1909 steigen Kahn und Wittmann auch in die frisch gegründete „Chemische Werke München GmbH“ ein, die Abfallprodukte des Gaswerks im Münchner Stadtteil Moosach für die Produktion von Kunstdünger verwertet. Zwei Jahre später folgt die Fusion der beiden Fabriken. Aus den „Chemischen Werken Otto Bärlocher“ und der „Chemische Werke München GmbH“ wird: „Chemische Werke München – Otto Bärlocher“. Sie machen Moosach zum Hauptsitz der Werke. 14 Jahre später verliert Baerlocher endgültig seine Kinderstube, als Kahn und Wittmann ihre Zelte in Augsburg abbrechen.

Bis dahin manövrieren sie das fusionierte Werk auch noch durch den Ersten Weltkrieg. In diesem produzieren die „Chemischen Werke München – Otto Bärlocher“ Chilesalpeter für Munition und Sprengstoff. Die wirtschaftliche Situation ist angespannt. Auch das Kriegsende ändert daran wenig. Dr. Anselm Kahn reagiert, indem er Familienangehörige beteiligt und schließlich 1927 mit seiner Familie die Mehrheit der Werke hält. Franz Wittmann scheidet bereits 1925 aus. Anfang der 1930er Jahre scheint es für die „Chemischen Werke“ wieder bergauf zu gehen.

Ein Treuhänder muss her

Doch die Machtübernahme der Nationalsozialisten ändert 1933 alles. Bald geraten die „Chemischen Werke München“ (CWM) in das Visier der rassenideologischen Verfolgung. Jüdische Mitbürger werden durch die neuen Machthaber schrittweise und systematisch aus dem Wirtschaftsleben verdrängt. Dr. Anselm Kahn und sein

Sohn Fritz Kahn müssen 1938 die Geschäftsführung gezwungenermaßen zugunsten Franz Wittmanns niederlegen, der nach seinem Weggang 1925 an die Unternehmensspitze zurückkehrt. Bis Juni 1938 müssen die Kahns und weitere jüdische Gesellschafter ihre Anteile an Wittmann und dessen Bruder Hugo abtreten. Zu einem Kaufpreis, der zum Teil nur 30 Prozent des Nennwerts beträgt.

Im Zweiten Weltkrieg stellt Franz Wittmann die Fertigung auf Schuhcreme, Badesalz und Scheuerpulver um. Sonderlich rentabel ist das nicht. Erfolg hat er mit einer Anzündmasse für Kohle. Von November 1944 bis April 1945 arbeiten auch Zwangsarbeiter im Werk, wahrscheinlich mehrere Dutzend Personen. Für die spätere Inhaberfamilie Rosenthal ist es selbstverständlich, dass sich Baerlocher über die Stiftung Erinnerung, Verantwortung und Zukunft (EVZ) an der Entschädigung früherer Zwangsarbeiter durch die deutsche Wirtschaft beteiligt.

Nach Kriegsende versucht die US-Militärregierung, die deutsche Wirtschaft zu entnazifizieren. Die „Chemischen Werke München“ fallen deshalb unter externe Verwaltung. Ein Treuhänder muss her. Die Wahl fällt schließlich auf den jungen Chemiker Dr. Christian Rosenthal. Zunächst als Zwischenlösung vorgesehen, beginnt mit ihm 1946 das erste von mittlerweile 77 Jahren der „Ära Rosenthal“ von Baerlocher. Er wird sich als perfect match für die brachliegende Chemiefabrik entpuppen, die zu diesem Zeitpunkt bereits 123 Jahre alt ist.





Unter anderem mit Blumen-
dünger für die Heimanwendung
wendet sich Baerlocher an
der Schwelle zum 20. Jahrhun-
dert auch an Endverbraucher.
Werbung, ca. 1920er Jahre.



EXKURS

Das Schicksal der Familie Kahn

Nach der Verdrängung aus dem Unter-
nehmen emigriert Dr. Fritz Kahn 1938
in die USA. Auch seinem Vater Anselm
gelingt die Flucht über den Atlantik.
Sein Bruder Ernst wandert nach
Tel Aviv aus. Doch nicht alle jüdischen
Gesellschafter können sich retten.
Arthur Arnold wird im KZ Dachau, Ben-
no Arnold und seine Frau Luise werden
im KZ Theresienstadt ermordet.

1948 stellen Dr. Anselm und Fritz Kahn
sowie viele andere der ehemaligen jüdi-
schen Gesellschafter einen Antrag auf
Rückerstattung. Die Brüder Wittmann
verlangen jedoch einen Ausgleich. Es
folgt ein längeres Hin und Her zwischen
den Anwälten. Erst im Februar 1951
wird eine Einigung erzielt. Die Brüder
Wittmann geben die Anteile, die sie
damals übernommen haben, sowie
die Hälfte des in der Zwischenzeit
erwachsenen Gewinns in der Form
von Geschäftsanteilen zurück. Das
tragische Schicksal der Familie Kahn
aber mahnt bis heute.



Dr. Anselm Kahn manö-
vriert die „Chemischen
Werke München – Otto
Bärlocher“ sicher durch
den Ersten Weltkrieg
und die wirtschaftlich
herausfordernde Zeit
der Weimarer Republik.
Unter den Nationalsozia-
listen erleben er und
seine Familie Enteig-
nung, Exil, Leid und Tod.

Gleichzeitig beginnt in Moosach eine
neue Zeit. Denn Dr. Christian Rosen-
thal, von den Nationalsozialisten selbst
als „Halbjuden“ gebrandmarkt, beginnt
parallel früh, nach und nach die
Anteile sowohl der Wittmans als auch
der Kahns sowie weiterer Teilhaber
zu erwerben. Am Ende ist der findige
junge Chemiker schließlich Mehrheits-
gesellschafter von Baerlocher.

Dr. Christian Rosenthals Einstieg legt 1946 den Grundstein für das heutige Unternehmen Baerlocher. Er baut das Metallseifengeschäft im industriellen Maßstab aus, steigt in das zukunfts-trächtige Kunststoffadditiv-Geschäft ein, beginnt den Verkauf von Master-Compounds und wird schrittweise Mehrheitsgesellschafter. Seine Durchsetzungsfähigkeit und seine Präsenz sind bis heute legendär. Seine Kundenorientierung ist wegweisend.

123+77

Resetting Baerlocher: Neue Reaktionsfreude unter Dr. Christian Rosenthal



Ein Auftreten wie Ernest Hemingway. Der findige Chemiker Dr. Christian Rosenthal überzeugt zu Lebzeiten mit seiner Präsenz.

Dr. Christian Rosenthal, den Weggefährten schon mal mit Ernest Hemingway vergleichen und als einen sehr selbstbewussten Mann mit besonderer Aura und tiefer Stimme beschreiben, ist ein Unikat. In einem Nachruf heißt es über ihn: „Er unterwarf sich selbst den gleichen harten Anforderungen, die er an uns, seine Mitarbeiter, stellte. Anforderungen, die Arbeitstage von 14 und 16 Stunden hatten, die Arbeit in den Nächten und an Samstagen und Sonntagen als selbstverständlich erscheinen ließen. Dieser Chef war Chemiker und Kaufmann zugleich, mit einem hervorragenden Verkaufsgeschick, einer Kontaktfähigkeit zu den Menschen und einer Aufgeschlossenheit für Probleme, die seine Partner oft überrascht haben.“ Das Portrait eines Mannes mit Ansprüchen, Weitblick und Charisma, dessen Leben aber auch ganz anders hätte verlaufen können.

Eigentlich will Christian Rosenthal Rechtsanwalt werden. Im NS-Regime als „Halbjude“ gebrandmarkt, beendet er stattdessen dank der Unterstützung seines Doktorvaters seine Promotion im Fach Chemie. 1944 wird er in einem Arbeitslager interniert, erlebt Erniedrigung und Kraftlosigkeit, leidet Hunger. Seine Willenskraft rauben ihm diese traumatischen Erfahrungen nicht. Das Gegenteil scheint der Fall zu sein: Schon bald wird der junge Mann über sich hinauswachsen. Als der Zweite Weltkrieg endet, ist Christian Rosenthal knapp 25 Jahre alt. Dank seiner Englischkenntnisse dolmetscht er für die US-Militärpolizei. Das schafft Kontakte und ebnet Wege. Anfang Februar 1946 wird der junge Chemiker Treuhänder der „Chemischen Werke München – Otto Bärlocher“.

Es ist eigentlich ein Provisorium, eine Notlösung. Doch Christian Rosenthal beweist Geschäftssinn und Experimentierfreude. Und die braucht er auch, denn die Fabrik, die er 1946 in München vorfindet, ist in keinem guten Zustand. „Mein Vater war sehr wendig und geschickt. Im damaligen Deutschland – zerbombt nach dem Krieg – benötigte man Waschmittel, Dinge des täglichen Lebens. Das erkannte er, und er hatte ein Gespür dafür, wie man die notwendigen Rohstoffe beschafft“, berichtet Dr. Michael Rosenthal aus Erzählungen über seinen Vater, der nach seinem Dienstantritt 1946 alsdann alle Register zieht. Er punktet mit dem Waschmittel „Bärlo-FLOK“. Auch mit dem Reinigungsmittel „Tel“, das immerhin noch bis in die 1980er Jahre verkauft wurde, gelangen ihm Achtungserfolge. Christian Rosenthal braucht gute Ideen, um die Firma am Leben zu halten. Dafür steht er auch selbst im Labor und meldet zahlreiche Patente an. Aus Rentabilitätsgründen entscheidet sich Christian Rosenthal Anfang der 1950er-Jahre für den Ausbau der Metallseifenproduktion für Industriekunden, die bald zwei Drittel der Umsätze ausmacht. Damit gehört er in Europa zu den Pionieren. Es ist ein erster entscheidender Schritt in eine neue Zeit, hin zu ersten großen Erfolgen. Zugleich ist das Unternehmen damals auch zunehmend Großhändler für Chemikalien „aller Art“ und stellt technische Säuren und Ammoniak her.

Erfolge nah am Kunden

Doch Christian Rosenthal will mehr. Er will etwas Neues schaffen und lässt sich dafür umfassend inspirieren. Unter anderem bringen ihn vermutlich Beiträge in US-Zeitschriften über Kunststoffe auf eine zündende Idee. Er begreift den beginnenden Kunststoffboom als Chance – und greift zu. Christian Rosenthal beginnt mit der Lizenzproduktion von Einzel- und Grundstabilisatoren für die aufstrebende Kunststoffindustrie. Der Clou: Für bestimmte Eigenschaften ihrer Produkte benötigen Hersteller Prozess- und Funktionsadditive. Für PVC sind das beispielsweise unterschiedliche Metall-Stearate.

Christian Rosenthal erkennt früh, wie wichtig ein Bewusstsein für die Bedürfnisse und Probleme der Kunden für den Erfolg ist. In den neu eingerichteten anwendungstechnischen Labors in München-Moosach herrscht fortan Hochbetrieb. Es werden Muster gemischt, Walzteste für Kalender oder Plasticorder durchgeführt. Die Techniker sind hoch spezialisiert und sie sind beim Kunden „draußen Tag und Nacht“, führen Versuche durch, um die Laborergebnisse auf den Produktionsmaßstab zu übertragen. Aber auch, um auf Qualitätsschwankungen zu reagieren, die in dieser Zeit noch existieren. Ein paar Hürden gibt es. Zum Beispiel müssen Hersteller alle Additive einzeln lagern, vor Ort verwiegen und mischen. Ein Einfalltor für Fehler und Kontaminationen. Durch den Staub, der im Einzelnen teils aus bedenklichen

Master-Compounds

Mit der Einführung von Master-Compounds belebt Dr. Christian Rosenthal in den 1960er Jahren das Geschäft von Baerlocher. Bei den Stabilisatoren-Gleitmittel-Compounds von Prozess- und Funktionsadditiven gehört Baerlocher zu den Vorreitern. 1963 präsentiert das Unternehmen das erste, pulverförmige Compound mit der Bezeichnung „master-compound HSSP“ für Hart-PVC. Drei Jahre später wird die Produktreihe BAEROPAN („Bäropan“) vorgestellt, ein Compound, das nicht aus Pulver, sondern aus Granulat besteht und damit zur Staubreduktion beiträgt. Die Serie wird immer weiterentwickelt und gilt z.B. bei der Herstellung von Fensterprofilen Anfang der 1980er als besonders wirtschaftlich. BAEROPAN steht für alle PVC-Stabilisatoren-Compounds von Baerlocher. 1998 befinden sich 2.500 Typen im Lieferprogramm, die in alle Teile der Welt vertrieben werden. Bis heute sind BAEROPAN One-Packs so ausgelegt, dass sie den spezifischen Vorgaben der Kunden sowie speziellen Verarbeitungsanforderungen entsprechen – langfristige Stabilität und Haltbarkeit inklusive.





Trial and Error: Dr. Christian Rosenthal steht jahrelang noch selbst im Labor. Es geht ihm zu jeder Zeit um die beste Produktlösung für jeden Kunden.

Stoffen entsteht, ist all das zudem eine gesundheitliche Belastung für die Arbeiter. Es ist eine Pionierzeit des „Trial and Error“, aus der sich schließlich doch eine Lösung ergibt.

gründen z.B. 1973 ein Joint Venture zur Produktion in Brasilien. Es ist die erste Baerlocher-Produktionsstätte außerhalb Europas, denn Christian Rosenthal setzt im Vertrieb bereits seit den 1950er Jahren Kurs auf ausländische Märkte. Ab den 1970ern geschieht das auch über das Lizenzgeschäft und erste eigene Vertriebsgesellschaften, z.B. in Frankreich. Noch ist das Produktportfolio breit gestreut, zu breit. Zwei große Sparten kristallisieren sich bereits heraus: Metallseifen und Stabilisatoren bzw. Additive. Sie dominieren den Umsatz und das Tagesgeschäft – und bilden bis heute die zentralen Geschäftsbereiche von Baerlocher.

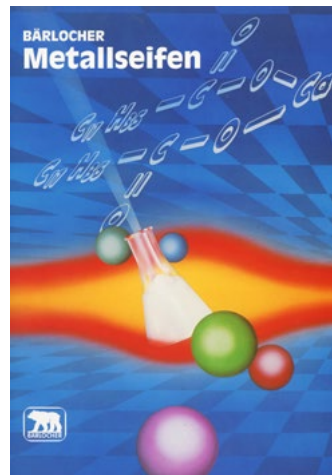
Ab 1963 bietet Christian Rosenthal Additiv-Fertigmischungen an, Master-Compounds. Ein wegweisender Erfolg für Baerlocher. Christian Rosenthals Anwendungstechniker mischen nun alle benötigten Stoffe gemäß Kundenwunsch in den notwendigen Dosierungen vorab und liefern sie passgenau aus. Damit ist nur noch ein Verwiegevorgang notwendig, was Prozesse beschleunigt, Abfälle reduziert, Qualität steigert, Risiken und Kosten senkt. Schon hier zeigt sich bereits die traditionsbildende Kernkompetenz von Baerlocher, individuell kundenspezifische Lösungen zu schaffen. Christian Rosenthal hat diese Kultur geprägt: „Er ging zu den Kunden raus, war sehr geschickt im Vertrieb, das heißt, er hat Vertrauen geschaffen bei den Kunden, die ihm ihre Wünsche aufgegeben haben. Und das hat er dann hier produziert“, unterstreicht Michael Rosenthal.

Als Unternehmer und Mensch liebt Dr. Christian Rosenthal den großen Auftritt, schnelle Autos, Skilanglauf, das Meer. Genauso pointierte Formulierungen. „Mein Vater war Schauspieler. Die Rolle seines Lebens, die hat er hier in der Firma gespielt. Er hat sich sehr wohl gefühlt in dieser Rolle, denn er war ja der Hauptdarsteller, und das wollte er auch. Irgendeine Nebenrolle hätte er nie gespielt“, beschreibt ihn sein Sohn Michael Rosenthal. Christian Rosenthal arbeitet hart und hat die Aura eines Großwildjägers. Seine Trophäen: seine Produkte und zufriedene Kunden. Sein forscher, teils unverblümter Stil führt aber auch zu Spannungen. Erst recht, als Initiativen in München Anfang der 1970er Jahre beginnen, gegen die Verarbeitung von Schwermetallen zu protestieren. Christian Rosenthal macht sich auf die Suche nach einem neuen Produktionsstandort. Immer wieder gibt es Widerstände auch aus der Politik, auf die er zum Teil harsch reagiert. Eine linksextreme Vereinigung soll ihm sogar mit Entführung gedroht haben, wie er damals dem „Spiegel“ berichtet.

Triumph in Lingen

Christian Rosenthal beweist zu seiner Zeit nicht nur einen Instinkt für Rentabilität und Innovation. Er übernimmt auch immer mehr Anteile der „Chemischen Werke“, bis er 1962 die Mehrheit hält. Die restlichen Anteile gehören bald vollständig dem Chemie-Konzern Degussa. Dieser will komplett übernehmen, doch Christian Rosenthal gibt nicht nach. Dennoch arbeiten die beiden Eigner eng zusammen und

Allen Widrigkeiten zum Trotz findet Christian Rosenthal schließlich einen neuen Standort in Lingen in Norddeutschland. Es ist ein Triumph nach zähem Ringen. In Lingen entsteht bis 1978 eines der modernsten Stabilisatorenwerke seiner Zeit, das gesetzliche Grenzwerte um ein Vielfaches unterschreiten soll. Damit schafft Christian Rosenthal nicht zuletzt die Grundlage für die nächste Generation. Und er holt seinen Sohn Michael ins Unternehmen. Lange arbeiten sie nicht Seite an Seite. Überraschend stirbt Christian Rosenthal am 20. Oktober 1980. Der „Bärlocher Report“ meldet erschüttert: „Der Chef ist tot!“. Sein Verdienst könnte nicht größer sein. In 35 Jahren hat er aus einer darben- den Chemiefabrik einen Marktführer im Metallseifen- und Kunststoffadditiv-Geschäft gemacht, die Marke „Bärlocher“ aufgebaut und den ersten Schritt ins Ausland gewagt. Sein plötzliches Fehlen verunsichert, doch das von ihm gegos- sene Fundament steht bis heute. Darauf kann Dr. Michael Rosenthal aufbauen, als er 1980 das Ruder übernimmt.



Metallseifen sind unter Dr. Christian Rosenthal der erste Schritt in eine größere Welt.



Ein Unternehmer, der zu früh gehen musste: Am 20.10.1980 verstirbt Dr. Christian Rosenthal unerwartet. Er hat den Grundstein für Baerlocher gelegt, wie man das Unternehmen heute kennt.



Lingen

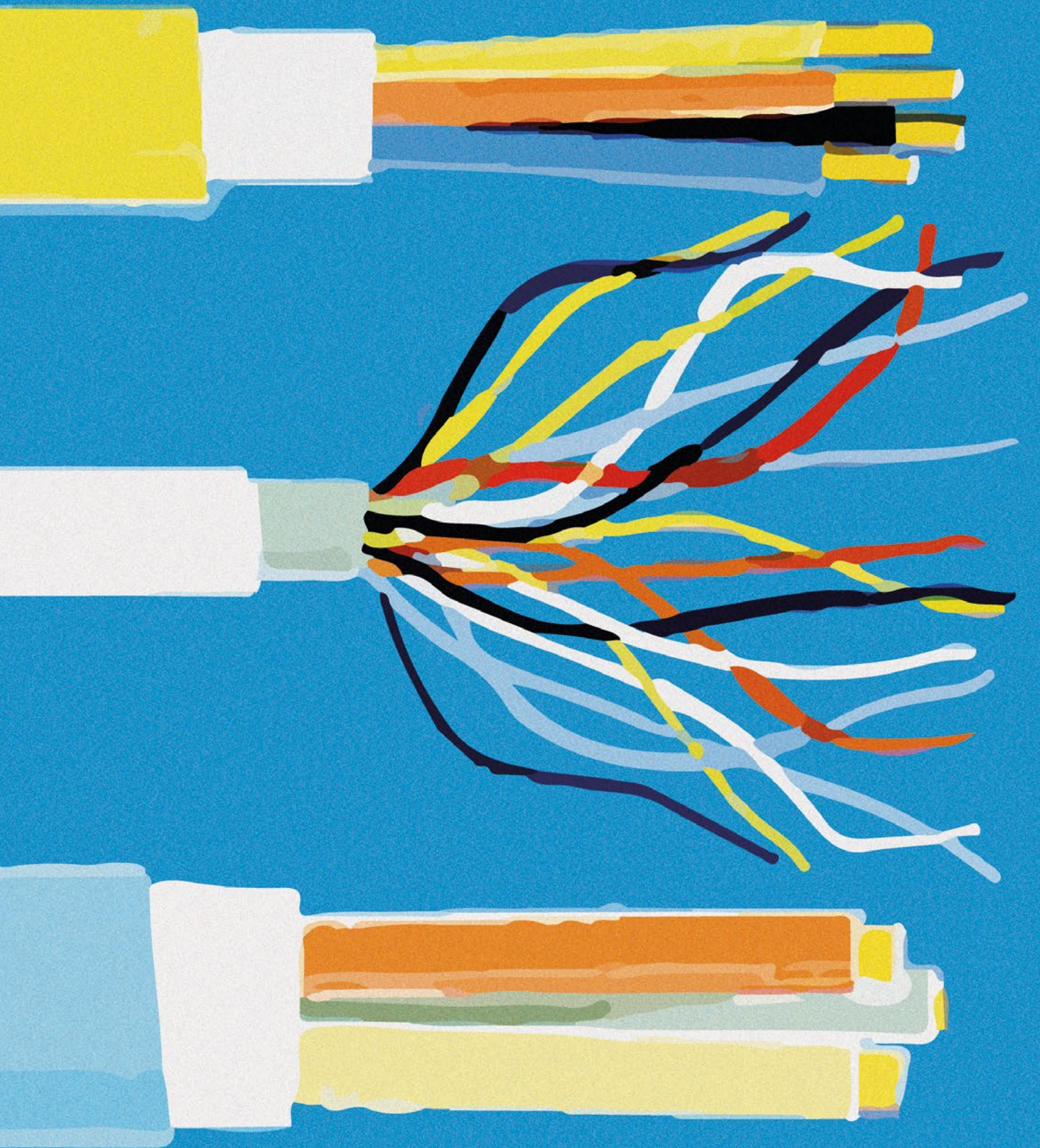
EXKURS



Die Blaupause für alle Produktionsstätten von Baerlocher weltweit: der Standort Lingen im Emsland. In den 1970er Jahren das wahrscheinlich modernste Stabilisatorenwerk der Welt.

Ein Standort, drei Werke: Am Standort Lingen wird seit jeher im großen Stil produziert. Ab 2023 beherbergt die Niederlassung auch ein hoch modernes anwendungstechnisches Labor mit Schwerpunkt SPA. Was heute als Blaupause für alle Produktionsstätten, die Baerlocher weltweit in Betrieb nimmt, gilt, beginnt 1978. Damals wird in Lingen nach langer Standortsuche das „weltweit“ wahrscheinlich „modernste Werk für PVC-Stabilisatoren“ eröffnet, wie man damals wirbt. Mit modernen Umweltschutzeinrichtungen werden alle Grenzwerte in Werk I der Baerlocher Chemie Lingen (BCL) weit unterschritten und damit auch existierende Bedenken ausgeräumt. Besonders ist die vertikale Bauweise, in der jeder Verarbeitungsschritt in einem eigenen Stockwerk der 40 m hohen Turmanlage erfolgt. Oben werden die Rohstoffe zugeführt und im Erdgeschoss wird das Endprodukt verpackt und versandfertig gemacht.

Die State-of-the-Art-Anlage grenzt auch von Wettbewerbern ab. Durch Teilautomatisierung wird die Tätigkeit auch für die Produktion weniger kräftezehrend als noch in München. In Lingen geht es aber auch darum, Kundenvertrauen zu stärken: Mit Qualitätssprüngen durch exakte Messungen, Prüfstrecken, Dokumentation und optimierte Prozesse. Lingen ist auch deshalb ein Erfolg, weil Baerlocher bei der Planung vorausdenkt, immer wieder zu Investitionen bereit ist, z.B. in ein neues Technikum und ein Stearinsäurewerk Mitte der 1990er-Jahre. Denn mit der Gewinnung von Stearinsäure, Fettsäuren und Glycerin werden wichtige Basisrohstoffe für die chemische Industrie produziert und das mit hohem Wirkungsgrad und Energieeinsparungen. Als es 1996 zum Großbrand kommt, hilft Baerlocher weltweit zusammen – und setzt noch einen drauf. Lingen wird modernisiert, z.B. mit einer vollautomatischen Verwiegung in der Compoundierung, die bei ihrer Eröffnung weltweit einzigartig ist.



Ohne Kabel kein Strom, keine Telekommunikation, keine Verbindung, keine Globalisierung. Besser also, sie leiten möglichst lange, was sie versprechen. Dazu brauchen Kabel und Leitungen die richtige Isolierung und Ummantelung. Jene bestehen seit mehr als 50 Jahren vorzugsweise aus Weich-PVC. Und das nicht ohne Grund: Dank der Additive von Baerlocher ist es möglich die Eigenschaften auf die unterschiedlichen technischen Anforderungen an PVC-Kabel einzustellen. Dazu gehören Hitze- und Farbbeständigkeit für Jahrzehnte, aber auch elektrische und mechanische Eigenschaften.

Im Spezialkabel-, Mittel- und Hochspannungsbereich werden andere Isolierwerkstoffe wie u.a. Polyolefine PE und PP, EVA, TPE und TPV eingesetzt. Metallseifen und Baeropol-Additivmischungen von Baerlocher finden ihren Weg in diese Materialien, entweder während der ursprünglichen Polyolefinherstellung oder während des Schmelzmischvorgangs, bei dem unter anderem halogenfreien Flammschutzmittel hinzugefügt werden. In solchen Anwendungen (HFFR, Halogen Free Flame Retardant) erfüllen die Baerlocher-Additive Aufgaben als Säurefänger, Verarbeitungshilfsmittel oder Dispergierhilfsmittel.

Baerlocher-Additive sorgen damit für den langen, stabilen und sicheren Einsatz von Kabeln und Leitungen in der Infrastruktur der Zukunft.



Communication, Connections, *Cables.*



Als Dr. Christian Rosenthal 1980 überraschend stirbt, übernimmt mit seinem Sohn die 2. Generation. Der Wechsel lässt das Unternehmen jedoch nicht taumeln. Im Gegenteil: Dr. Michael Rosenthal konzentriert die Geschäftsfelder, professionalisiert die Produktion, erschließt Märkte jenseits von PVC und gestaltet zusammen mit findigen Mitarbeitenden die Internationalisierung des Bären. Aus den „Chemischen Werken München – Otto Bärlocher“ macht er die weltweit erfolgreiche Marke „Baerlocher“. Der Anspruch: Im Sinne der Kunden Nummer eins sein.

123+77

Reshaping Baerlocher: Konsequente Transformation unter Dr. Michael Rosenthal

Die zweite Rosenthal-Generation krepelt das Unternehmen ab den 1980er Jahren nach eigenen Vorstellungen um.



Die Verantwortung für das große Ganze kommt plötzlich. 1980 übernimmt Dr. Michael Rosenthal die Geschäftsführung der „Chemischen Werke München – Otto Bärlocher“. Gerade eben noch Leiter der Vertriebsabteilung und im Begriff seine Promotion abzuschließen, muss er nun akut eine deutlich umfangreichere Rolle im Unternehmen finden

und prägen. Gute Ideen hat er zu genüge. Und auch an Selbstvertrauen mangelt es ihm nicht. Schon in jungen Jahren möchte Michael Rosenthal nicht einfach nur mitspielen, sondern ganz vorne mit dabei sein. Wie bereits sein Vater entscheidet er sich für das Studium der Chemie, promoviert und steigt schließlich Ende 1977 in das Familienunternehmen ein. Seine Anfänge als Vertriebsleiter sind nicht immer leicht und es gilt zunächst, auch das Erfahrungswissen der langjährigen Baerlocher-Mitarbeiter aufzusaugen. Die erste Bewährungsprobe kommt, als ihm der Vater auf einer Rückfahrt aus den Niederlanden unerwartet die Leitung der „Flüssig“-Sparte überträgt. Michael Rosenthal hat nun seinen eigenen Bereich, in dem er schalten und walten darf, wie er es für richtig hält. Schon damals visioniert er eine Fokussierung und Straffung des Produktportfolios, beißt damit aber bei seinem Vater auf Granit. Dessen unerwarteter Tod im Jahr 1980 ändert alles.

Neue Wege, neues Denken

Trotz aller Herausforderungen, die die neue Rolle als Geschäftsführer mit sich bringt, hält Michael Rosenthal an seinen Überzeugungen fest. Er hat erkannt, dass das ausufernde Portfolio, auch eine Spätfolge der Nachkriegswirtschaft, der Weiter-

entwicklung von Baerlocher im Weg steht. Er greift durch, schafft einen neuen Umgang und macht erst mal Inventur. Deren Ergebnis trägt der damals 34-Jährige umgehend in die Produktion: „Jetzt machen wir erstmal Ordnung hier... alles kommt raus!“ „Er hatte diesen Blick fürs Große, fürs Wesentliche“, bescheinigt ihm Rainer Grasmück, ehemaliger Global Head of PVC Additives. Ein Blick, der auch nicht Halt macht vor der gewachsenen, aber teils ineffizienten Organisation, vor hinderlichem Konkurrenzdenken zwischen den Abteilungen und Konflikten mit Bürgerinitiativen. Sein Ziel bringt er später auf die Formel „neue Wege“ und „neues Denken“. Die Formel wird aufgehen. Wettbewerber, die sich schon die Finger reiben, werden enttäuscht.

Für ihn selbst bedeuten diese Maßnahmen sowohl zeitgemäße als auch notwendige Updates, aber keine Neuerung. Er findet, das Potenzial sei bereits da gewesen und

wollte nur entfaltet werden: „Ich würde jetzt nicht sagen, dass ich irgendetwas ganz anders gemacht habe. Nein, ich habe das, was ich vorgefunden habe, konzentriert und auf Erfolg hin getrimmt“, sagt er heute. Denn die Stärken waren bereits da.

Fokussieren, abschütteln, überholen

Was folgt ist eine Fokussierung auf Kunststoff-Additive und Metallseifen. Denn, davon ist Michael Rosenthal früh überzeugt, man kann „nicht 5.000 Produkte mit unseren damaligen Möglichkeiten in immer gleichbleibender Qualität produzieren.“ Die Devise lautet nun: Nur dort, wo man auch Qualität liefern kann, soll weiterproduziert werden. Es geht nicht alles auf einmal, aber es geht voran. Mit unnötigem Materialverbrauch, Fehlchargen und teils ungewollten Seitenreaktionen soll Schluss sein. Schwelende Patentverfahren werden beigelegt, Arbeitsprozesse auf den Prüfstand gestellt, Mitarbeiter neu und anders eingebunden.

Auch das Image des Unternehmens muss sich einer Grundsanierung unterziehen. Wichtige Zutaten dieser Frischzellenkur sind neue, zunehmend vereinheitlichte Qualitäts- und Umweltstandards, Dokumentation und eine verbesserte Öffentlichkeitsarbeit. Die Chemischen Werke stehen als Bleiverarbeiter seit den 1970er Jahren im Blickpunkt der Öffentlichkeit und neuen Umweltbewegung. PVC und die gesamte Kunststoffindustrie geraten in den folgenden zwei Jahrzehnten unter Druck. Deshalb beginnt Baerlocher sich auf Verbandsebene für die gesamte Industrie einzusetzen, Michael Rosenthal in vorderster Reihe. Später ist er zusammen mit weiteren Mitarbeitern für Baerlocher federführend an der freiwilligen Selbstverpflichtung zum Bleiausstieg beteiligt. Ein Engagement, das für eine ganze Branche

wegweisend sein wird. Und natürlich auch Auswirkungen auf das Produktportfolio von Baerlocher hat. In Lingen baut Baerlocher in den 1980er Jahren früh eine erste Produktionslinie für Ca/Zn-Stabilisatoren auf. Und das Unternehmen konzentriert sich mehr denn je nicht auf einzelne Produkte, sondern die individuellen Kundenbedürfnisse im Markt. Damit das gelingen kann, setzt Michael Rosenthal auch auf ein deutliches Mehr an Eigenverantwortung der Mitarbeiter weltweit. Schon 1987 gehört die Baerlocher-Gruppe mit einem Umsatz von 240 Mio. DM zu den größten Herstellern von Kunststoff-Stabilisatoren. Michael Rosenthal aber will mehr. Er will ganz nach vorne.

Langfristig denken, wegweisend entwickeln

1990 erwirbt Michael Rosenthal die restlichen Anteile. Die Bärlocher GmbH, wie das Unternehmen seit 1989 heißt, ist jetzt voll in Familienhand. Dieser Schachzug ermöglicht ein langfristigeres strategisches Denken – und er begünstigt Wagnisse, wie den erfolgreichen Aufbau einer eigenen Stearinsäurefertigung in Lingen. Michael Rosenthal beweist auch seinen Zweiflern: Er hat den richtigen Riecher. Und so erschließt Baerlocher mit einer eigenen Business Unit für Spezial-additive neue Kundschaft jenseits des Kernmarkts PVC. Um dem unbedingten Anspruch auf Qualität und Spitzenleistungen gerecht zu werden, wird der Qualitätsprozess „Total Quality Management“ (TQM) eingeführt. Gleichzeitig werden neue Dialogforen für „Baerlocherianer“ in Deutschland, Europa und international geschaffen, in welche Mitarbeitende aus verschiedenen Abteilungen und Ebenen regelmäßig eingebunden sind. Michael Rosenthals Ansprüche verdichten sich schließlich in der hochmodernen Unternehmenszentrale, die 1998 in Unterschleißheim eingeweiht wird.

EXKURS

One-Packs

Eine Weiterentwicklung der eigenen Mischungen stellen um 1980 die „One-Packs“ dar. Dieses Standardprodukte gibt es in den verschiedensten Formen, ob als Stäbchen, Pastille oder Kügelchen, womit der Staubanteil „drastisch reduziert“ wird. Mit den Formen variiert auch die Verpackung und beispielsweise die Spezifizierung für die zunehmend automatisierte Fertigung bei Kunden, z.B. in der Rohrextrusion. 1992 bieten die polymerfreien Additivblends BAEROPOL kundenspezifische Produkte für die Formgebung von

Nicht-PVC-Thermoplasten in Form eines freifließenden Granulats. In den 1990ern entpuppen sich One-Packs zudem als Wettbewerbsvorteil beim Eintritt in den asiatisch-pazifischen Markt. BAEROPOL Additivmischungen werden heute beispielsweise für die Verarbeitung von verschiedensten Folienarten, Lebensmittel- und Medizintechnikverpackungen, Druckertinten, Regenwassertanks, Stoßfängern im Automobilbereich und Membranabdichtungen aus Bitumen eingesetzt.





Baerlocher international: Die Entwicklung des Standorts China wird für Dr. Michael Rosenthal auch als Beiratsvorsitzender zur Herzensangelegenheit. 2012 beginnt die Produktion.



Er schiebt den Bären nach vorne: Unter Dr. Michael Rosenthal profiliert das Unternehmen spürbar und das weltweit, auch im neuen Geschäftsfeld Spezialadditive.

Sie ist ein Proof-of-Concept für nachhaltiges, langfristiges Denken und den Einsatz von Kunststoffen im Bau. Die wichtigsten Fertigungsstätten aber sind zu diesem Zeitpunkt schon längst Lingen in Norddeutschland und das norditalienische Lodi.

Wege in die Welt

Die wohl wegweisendste Entwicklung dieser dynamischen Jahre ist die konsequente Internationalisierung. Durch ein starkes internationales Vertriebsnetz, Joint Ventures, aber auch Neugründungen von Produktionsstätten auf der „grünen Wiese“. „Er hat zweifelsohne, unsere Internationalisierung geformt. Das war definitiv Michaels Impuls. Er war immer sehr entschlossen, ein starker Charakter, der Dinge auf den Weg bringen konnte. Ein echter Unternehmer, ein Visionär mit genialen Einfällen, der genau wusste: So machen wir das!“, so Andy Jones, langjähriger Managing Director von Baerlocher UK und globaler Leiter der SBU PVC.

Geniale Einfälle hat dieser auch an anderen Stellen. Entscheidend ist, dass er und seine Führungsmannschaft den neuen Partnern in der Baerlocher-Familie Vertrauen schenken, damit sie erfolgreich vor Ort agieren können – als lokale Unternehmer, als Locals für Locals. Damit schafft Baerlocher nicht nur neue Standorte in Europa, sondern auch den Weg nach Nordamerika und Asien. 1998 ist Baerlocher weltweit mit Vertriebsstrukturen und teils auch eigenen Produktionsstätten vertreten. 800 Mitarbeiter setzen 500

Millionen DM um. Knapp 50 Prozent des Umsatzes werden bereits „aus nicht deutschen Produktionen“ generiert, zu diesem Zeitpunkt noch vor allem in Europa. 2023 verteilen sich die über 600 Millionen EUR Umsatz zu gleichen Teilen auf Europa, Nord- und Südamerika und Asien.

Abschied in Raten

Ohne Frage, seine Ziele hat er erreicht. Michael Rosenthal macht in seiner Zeit exzellente Qualität, unbedingte Kundennähe und unternehmerische Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt zu Grundfesten der Unternehmensphilosophie von Baerlocher. Als er 2004 geht, ist Baerlocher wahrscheinlich der größte Hersteller für PVC-Stabilisatoren, arbeiten hier weltweit 800 Mitarbeiter an 13 Produktionsstandorten. Die Gruppe ist über ihr Vertriebsnetz in 40 Staaten vertreten. 2010 ist mit Arne Schulle schließlich ein familienexterner CEO gefunden, der alles mit sich bringt, um das Unternehmen in die Zukunft zu führen. Baerlocher bleibt jedoch Familienunternehmen. Als Beiratsvorsitzender und strategischer Berater bleibt Michael Rosenthal aktiv. 2023 übergibt er diesen Posten an seinen Sohn Dr. Tobias Rosenthal – die dritte Generation. Die Zukunft von Baerlocher hat er weiterhin fest in seinem Blick: „Ich wünsche mir, dass Baerlocher einen Beitrag zu unserer Klimadiskussion bringt, dass wir beispielhaft sind, dass wir Wege gehen, die für andere nachahmenswert sind. Dass wir nicht defensiv an die Herausforderungen unserer Zeit herangehen, sondern, dass wir das als erneute Chance begreifen, einen Unterschied zu machen.“

Bärenstark

Eine kleine Markengeschichte

Aus der Luft gegriffen ist der Name nicht. 1864 übernimmt der Schweizer Chemiker Otto Bärlocher die Geschicke der frühen Chemiefabrik. Er bleibt nicht lange, hinterlässt aber seinen Namen, unter dem sich das Unternehmen weiterentwickeln wird und der ihm vor allem ein Gesicht gibt. Der Bär und Baerlocher, wie kam der eine zum anderen?

Einst Braunbär, jetzt Polarbär: Darüber, um welchen Bären es sich im Logo von Baerlocher handelt, schied sich vor allem in den 1990er Jahren schon mal die Geister.





Blau war zwar schon in den 1960er Jahren seine häufigste Farbe. Damals tritt der Bär aber gelegentlich auch in Rot oder sogar Gold auf. Nicht nur der Bär, auch die Schreibweise hat sich gewandelt: traditionell „Bärlocher“, international auch „Barlocher“ oder „Baerlocher“. Dank Globalisierung heißt die Wort-Bildmarke heute einheitlich „Baerlocher“ oder „Bear Brand“ in China.

熊牌®
BÄRLOCHER



Die Verpackung von „BÄRLO“ zeigt nach dem Zweiten Weltkrieg eine Braunbärenmutter mit ihrem Jungen. Möglicherweise ist das die Inspirationsquelle für das spätere Baerlocher-Signet.



Wann genau der Bär zum ersten Mal als Werbefigur auftritt, lässt sich nicht mehr nachvollziehen. Sicher ist: 1949 zielt eine Braunbärenmutter samt Jungtier das „BÄRLO-Vorwaschmittel“. Der Name wird unverhofft traditionsbildend auch für Produkte im später erschlossenen Additivgeschäft, siehe BAEROPAN, BAEROLUB oder BAEROPOL. Aus einer anfänglich recht beliebigen Referenz wird also ein Markenzeichen, das 1962 als Wort-Bild-Marke in Deutschland registriert wird. Spätestens seit den 1960er Jahren steht unter dem Profil eines Bären also „BÄRLOCHER“. Und so heißen die einstigen „Chemischen Werken München Otto Bärlocher“ ab 1989 dann auch ganz offiziell.

Die Markenmetamorphose ist da noch nicht ganz vollzogen. Der Umlaut „ä“ verschwindet infolge von Digitalisierung und Globalisierung. Im internationalen Kontext wird Bärlocher schon mal zu „Barlocher“. Im US-ASCII-Code gibt es einfach kein „Ä“. Und so wird Bärlocher im internationalen Kontext schon mal zu „Barlocher“. 1997 geht schließlich Baerlocher.com online. Um unterschiedlichen Schreibweisen

entgegenzuwirken, wird „Bärlocher“ 1999 weltweit einheitlich in „Baerlocher“ umgetauft. Allein ins Chinesische lässt sich der Name nicht 1:1 übersetzen, weshalb „Baerlocher“ dort für Muttersprachler „The Bear Brand“ (熊牌) heißt.

Der Bär selbst erlebt indes einen Fellwechsel. Ab 2004 wird er zunehmend zum Eisbären und hinterlässt auch im Selbstverständnis der Marke Spuren. Der Eisbär verselbstständigt sich, ist nicht nur Marken-, sondern auch mal Kuschtier. Das weiße Fell erinnert an Reinheit, Sauberkeit und Hygiene und assoziiert damit höchste Qualitätsstandards in der chemischen Industrie und für die Kunden von Baerlocher. Gleichzeitig werden Eisbären mit der Klimakrise weltweit zum Symbol. An der Bewältigung dieser Menschheitsherausforderung beteiligt sich auch Baerlocher. Durch höchste Umweltstandards, Emissionsreduktion und neue Geschäftsfelder im Bereich Recycling ist Baerlocher auf dem Weg zur Kreislaufwirtschaft. Das Bild passt besser denn je: eine Marke, stark wie ein Bär.



Protection, Longevity, *Buildings*

Die Anwendungsgebiete der Metallseifen und Spezialadditive sind sehr vielfältig. BAEROCID Fettsäuren kommen als nachwachsende Rohstoffe in vielfältigen Anwendungen von Tensiden bis zur Kerze zum Einsatz. BAEROLUB Gleitmittel erleichtern die Verarbeitung und verbessern z.B. die Oberflächenbeschaffenheit von Wood Plastic Composite Systemen. BAEROPOL One-Packs garantieren einfache Handhabbarkeit von Additiven und reproduzierbar definierte Eigenschaften vieler Polymere.



Metallseifen als Rückgrat der Spezialadditive weisen eine große Bandbreite von Einsatzgebieten auf. Durch ihre Gleiteigenschaften, ihre hydrophobierenden Eigenschaften, ihre rheologischen Wirkung, ihre dispergierenden Eigenschaften, der Eignung als Prozesshilfsmittel und vor allem der stabilisierenden Wirkung als Säurefänger tragen Spezialadditive in unterschiedlichsten Branchen zur Produktoptimierung bei.

Eine vertrauensvolle und enge Zusammenarbeit mit Bestands- und Pilotkunden sind daher an der Tagesordnung, denn der Lösungsweg ist doch immer wieder ein anderer und fordert Flexibilität und Fachwissen. Auch im Bautenschutz entfalten Hydrophobiermittel von Baerlocher übrigens ihre wasserabweisende Wirkung. Ihr Einsatz gewährleistet die Langlebigkeit von Putzmörtel, Wärmedämmputzen, Fassadenfarben, pastösen Spachtelmasse und Pflastersteinen. Neben den klassischen Metallseifen hat Baerlocher auch die patentierten Lösungen der Baerophob-Serie entwickelt, welche verbesserte Einarbeitung und Verarbeitung mit Langzeitperformance kombinieren. Diese Hydrophobiermittel sind für Baustoffe auf Basis von Gips, Kalk, Zement oder Holz geeignet. Auf Baerlocher kann man eben bauen.

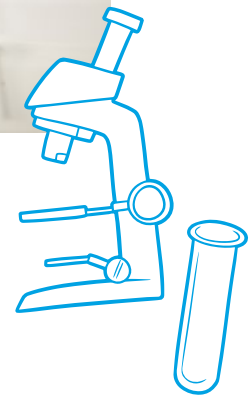
Archimedes in der Badewanne



*Für Kunden immer
eine Idee voraus*



Im neuen anwendungstechnischen Labor im türkischen Akhisar stehen nachhaltige Lösungen für Kunden weltweit auf dem Prüfstand.



Im deutschen Lingen eröffnet im April 2023 ein neues anwendungstechnisches Labor für den auf Spezialadditive spezialisierten Geschäftsbereich SPA. Im türkischen Akhisar werden bereits 2022 ein anwendungstechnisches Labor für PVC-Anwendungen sowie ein chemisches Labor mit Fokus auf Forschung and Analytik in Betrieb genommen. Die neuen Labore rücken nicht nur näher an die Produktion heran, sie ersetzen auch das Labor in Unterschleißheim. Große Veränderungen und Investitionen mit einer klaren Signalwirkung: Baerlocher steht Kunden weltweit mehr denn je mit fundierten Ergebnissen, effizienten Technologien und nachhaltigen Lösungen zur Seite. Doch nicht nur in Lingen und Akhisar, sondern auch in den anderen Ländergesellschaften wird im Sinne der Kunden getüftelt, sich vorausschauend hineingedacht in die stetig neuen Anforderungen der Märkte. Auch in diesen weltweit breit aufgestellten und gut vernetzten Test- und Entwicklungsstrukturen zeigt sich die Krisensicherheit der Unternehmensgruppe. Jedes in den Laboren rund um den Globus ausgerufene „Heureka“ braucht Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit Hingabe, Ehrgeiz und Geduld ans Werk gehen. Mitarbeiter wie Bekir Ergün und Mehmet Uluğöğullarından. Stellvertretend für ihre Kolleginnen und Kollegen weltweit geben sie Einblicke in die Lösungsschmiede von Baerlocher.

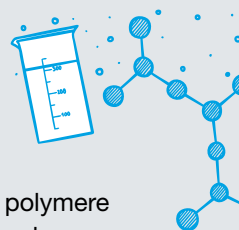


Als Technischer Leiter baut Bekir Ergün in Akhisar Brücken zwischen Anwendungstechnik, Produktion und Vertrieb.



Labortechniker und Lösungsfinder: Mehmet Uluğöğullarından arbeitet seit 2020 bei Baerlocher Kimya.

Fortschrittliche Extrusions- und Prüfgeräte für polymere Anwendungen. Eine moderne Arbeits- und Forschungswelt auf 1.250 m². Edelstahl, wohin das Auge blickt: Das neue anwendungstechnische Labor in Akhisar hinterlässt Eindruck. „Wann immer Kunden unsere Fabrik besuchen, führen wir sie zuallererst in unser Labor. Wir zeigen ihnen diese Zukunftsinvestition, unsere Möglichkeiten und unsere Vision. Das schafft Vertrauen“, findet Mehmet Uluğöğullarından, der die Begeisterung für seinen neuen Arbeitsplatz nur schwer verbergen kann. „Es ist eine erfüllende Aufgabe. Seit das Labor da ist, haben wir natürlich mehr zu tun. Wir sind aber sehr stolz, es hier zu haben“, so der erfahrene Labortechniker, der seit 2020 für Baerlocher arbeitet. Mit Verlagerung des Labors in Unterschleißheim, wo seit 1998 erfolgreich gearbeitet wurde, beginnt im Juni 2021 der Transfer der Labormaterialien aus dem Headquarter. Ab September 2021 folgen Neubau und Implementierung des Labors am Werk in Akhisar. Die Standortwahl leuchtet ein, denn die Türkei schlägt nicht nur geografisch eine Brücke zwischen Okzident und Orient. Sie ist der Dreh- und Angelpunkt zwischen den Märkten, die Baerlocher in allen Himmelsrichtungen bedient. Auch Bekir Ergün versteht sich selbst als Brückenbauer. Als Technischer Leiter ist er die Schnittstelle zwischen Produktion, Qualitätskontrolle und Labor. Zudem orchestriert er Produktneuentwicklungen sowie Kundenanfragen und verantwortet die Beständigkeit der Produktqualität.





Bloß nichts überstürzen: Analytisches Verständnis und Ruhe sind gute Gefährten auf dem Weg zur richtigen Lösung.



Lösungen für alle

Letztere hat bei Baerlocher Tradition. Schon als Dr. Christian Rosenthal in den 1960er Jahren in das Stabilisatoren-geschäft für die boomende Kunststoffindustrie einsteigt, erhält die Anwendungstechnik große Bedeutung. Denn früh zeigt sich, wie wichtig ein Bewusstsein für die Herausforderungen und spezifischen Probleme der Kunden für den Erfolg ist. Auch Dr. Michael Rosenthal investiert in den Erfolgsfaktor Anwendungstechnik. In Lingen entsteht zum Beispiel 1995 ein neues Technikum, im neuen Headquarter in Unterschleißheim 1998 ein großes Zentrum für Forschung und Anwendungstechnik. Der perfektionistische Anspruch, Bestehendes noch besser zu machen, ist damals wie heute allgegenwärtig. Allein die geographischen Dimensionen der Zusammenarbeit haben sich mit zunehmender Internationalisierung verändert.

Heute verfügt nahezu jede Niederlassung über ein eigenes anwendungstechnisches Labor, das Kunden vor Ort zur Seite steht und Teil eines starken globalen Netzwerks ist. Auch die interdisziplinäre Kooperation der Anwendungstechnik mit zentralen Abteilungen wie Forschung & Entwicklung, Produktion und Vertrieb über Ländergrenzen hinweg ist heute selbstverständlich. „Es geht darum, gemeinsam die Bedürfnisse des Kunden zu identifizieren und zu bewerten. Im Verbund werden Technologien, Materialien und Prozesse diskutiert, um neue Produkte und Anwendungen für unsere Kunden zu entwickeln“, erläutert Bekir Ergün. Im türkischen Akhisar wird gleich in drei Laboren an Problemen und Lösungen gearbeitet: Anwendungstechnik, Analyse und Qualitätskontrolle greifen hier reibungslos ineinander. In der Anwendungstechnik kann die gesamte PVC-Prozesskette des Kunden, von der Auswahl des Materials bis hin zur Optimierung der Produkteigenschaften, entwickelt und komplett neu aufgesetzt werden.



Vor allem mithilfe der beiden neuen Extruder lassen sich Kundenprobleme genau spezifizieren und können Rückschlüsse für die eigene Arbeit gezogen werden: Muss ein Rezept womöglich verändert werden? Der Fokus in Akhisar liegt auf Lösungen für Anwendungen wie Rohre und Fensterprofile.

Auch in der Ausrüstung des neuen Labors in Lingen spiegeln sich die aktuellen Schwerpunkte der New Business Development- und Entwicklungsarbeiten des Bereichs SPA wider. Im Polymerbereich liegt der Schwerpunkt in erster Linie auf Lösungen für die Recyclingbranche, im Non-Polymer-Bereich stehen vor allem Hydrophobiermittel für die Bauindustrie und Rheologiemodifikatoren für Schmierfette im Mittelpunkt. Das Labor besteht aus einem klassischen anwendungstechnischen Teil, der die komplette Bandbreite an SPA-relevanten Anwendungstest ermöglicht. Und auch das Labor in Lingen ist für kritische anwendungstechnische PVC-Versuche ausgestattet. Flankiert wird die Anwendungstechnik hier von einem klassischen F&E-Labor und einem analytischen Labor. Im ersten Schritt werden sechs Labortechniker und Laboranten in diesem Laborverbund tätig sein. In der Anwendungstechnik in Akhisar sind es sieben.

Vertrauen schaffen

Den Problemen der Kunden begegnet jeder von ihnen mit zukunftsweisenden Ideen. „Hier in der Anwendungstechnik sind wir sehr darauf bedacht, möglichst nah am Kunden zu arbeiten und ein trusted advisor zu sein“, sagt Bekir Ergün. Das Leistungsportfolio ist breit gefächert: Es geht hier zum Beispiel um personalisierte technische Unterstützung und Beratung während der Lösungsfindung, die schnelle Verarbeitung der Proben und ein abgestimmtes technisches Screening, um sicherzustellen, dass Lösungen effizient umgesetzt werden. Diese Einsatzbereitschaft ist greifbar. Der Kunde kann sich auf regelmäßiges Feedback und eine

detaillierte Analyse der Ergebnisse verlassen. Es ist ein Dialog, der schon mal Wochen dauern kann und Vertrauen braucht. Mehmet Uluğöğullarından: „Wir können nahezu jedes Problem lösen, mit der Effizienz, die sich der Kunde wünscht. Es kommt aber auf die Beziehung zu unseren Kunden an. Wenn uns der Kunde vertraut und uns die richtigen Informationen zukommen lässt, ist fast alles möglich. Solange er eine Lösung will, bekommt er sie.“ Auch dann, wenn er sie womöglich noch gar nicht sucht. Baerlocher stellt sich auch als proaktiver Lösungsanbieter auf, packt Herausforderungen beim Schopf, bevor sie drängen. Man kommt den Kundenbedürfnissen von morgen mit vorausschauender, anwendungsbezogener Forschung entgegen: „In 60 Prozent der Fälle treten wir mit Vorschlägen an unsere Kunden heran“, verrät Bekir Ergün.

Kühlen Kopf bewahren

Das Lösungsfinden selbst ist indes eine Herausforderung für sich. Es braucht analytisches Verständnis, Erfahrung, Wissen, vor allem aber Geduld. Mehmet Uluğöğullarından kennt die Eigenschaften jeder Komponente, die komplexe Zusammensetzung unterschiedlichster Produkte. Seine Aufgaben hier im Labor erinnern schon mal an die eines Kochs, wenn er mit den Zutaten eines Rezepts experimentiert, in dem bis zu 25 Rohstoffe vorkommen können. Oftmals geht es nur um Nuancen. Schon minimale Veränderungen und Anpassungen können eine neue Wirkung auslösen. Der Labortechniker hat für diesen sensiblen Prozess seine eigene Strategie entwickelt: „Ich versuche, nichts zu überstürzen, in Ruhe nachzudenken. Mit kühlem Kopf findest du eher eine Lösung. Mich erinnert das oft an Archimedes in der Badewanne. Sei geduldig, entspanne dich und denke nach, das ist das Wichtigste für einen Problemlöser.“

Von dieser Herangehensweise profitieren nicht nur die Kunden. Ergebnisse, neue Lösungswege und Ideen aus der Anwendungstechnik in Lingen und in Akhisar werden in die gesamte Unternehmensgruppe ausgespielt. Auch neue Produktentwicklungen können so von der Anwendungstechnik angestoßen werden – immer in Kooperation mit dem gruppenübergreifenden Forschungs- und Entwicklungsnetzwerk. Jedes Ergebnis, jeder Wettbewerbsvorteil, so will es die Philosophie von Baerlocher, wird dabei geteilt. Das Wissen gehört allen in der Gruppe. Nur so wird Baerlocher den eigenen hohen Ansprüchen und Erfolgen weltweit weiterhin gerecht. Bekir Ergün und Mehmet Uluğöğullarından sind sich sicher: „Wir sind in jeder Hinsicht eine starke Unternehmensgruppe.“ Mit seinen beiden neuen anwendungstechnischen Laboren ist Baerlocher jedenfalls auch in Sachen Entwicklung ein perfect match für Partner und Kunden weltweit.



Schon immer nah am Ergebnis und am Kunden: In der Anwendungstechnik offenbart sich ein Teil der Baerlocher-DNA.

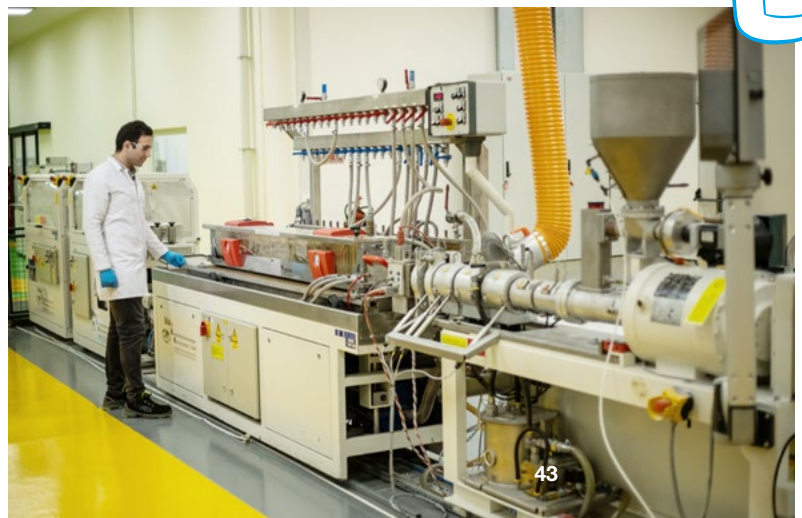


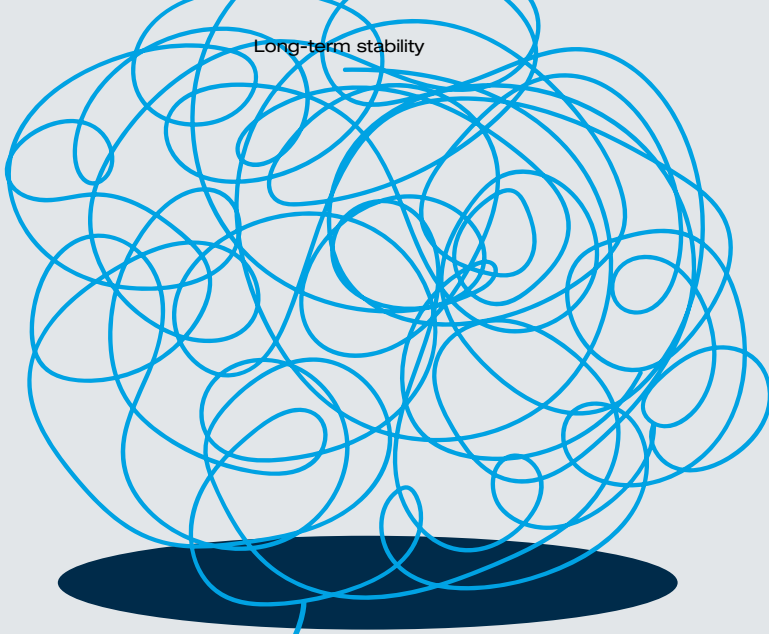
„In 60 Prozent der Fälle treten wir mit Vorschlägen an unsere Kunden heran.“

– Bekir Ergün



„Magische“ Zutaten und moderne Maschinen: Das anwendungstechnische Labor in Akhisar bietet Lösungsfindern und -testern die bestmögliche Umgebung.





Wille zur

Spitzenlösung

**„Gerade wenn es ernst wird,
funktionieren wir.“**

Nicht nur Erfolge, auch überwundene Herausforderungen bringen die Stärken eines Unternehmens zum Vorschein. Baerlocher hat in 200 Jahren nicht nur zahlreiche persönliche, politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Krisen überdauert. Auch die Zukunft appelliert angesichts der Energiekrise und der Notwendigkeit einer immer nachhaltiger aufgestellten Kunststoffindustrie an Lösungswillen und Anpassungsfähigkeit.

Die Baerlocher-Additive im Ausnahmezustand? Gemeinschaft, Kreativität und Resilienz. Persönliche Perspektiven auf historische Herausforderungen, die Baerlocher angenommen und gestaltet hat. Sie zeigen: Aus Krisen können immer auch Erfolgsgeschichten werden.

Mehrheit behalten

„Mein Vater war total bestürzt. Er hatte mit Christian Rosenthal eng zusammengearbeitet. Er war für ihn fast so etwas wie ein väterlicher Freund. Da hat dann schon ein Bezugspunkt gefehlt. Doch dadurch, dass Michael Rosenthal relativ schnell das Heft in die Hand genommen hat, ist dieses Vakuum gar nicht erst entstanden. Michael Rosenthal war schon vor dem Tod seines Vaters im Unternehmen. Er war zuständig für die Kalendersparte und wurde dadurch relativ früh nach seinem Studium in Kundenkontakt gebracht. Aber ja, es war für ihn sehr schwer. Er war 34 Jahre jung, als sein Vater verstarb. Und das war schon eine riesige Herausforderung für ihn. Im Unternehmen selbst hat man das aber nicht so gespürt oder wahrgenommen. Ich bin mir sicher, dass viele unserer Wettbewerber geglaubt haben, dass Baerlocher jetzt in der Versenkung verschwinden würde, nachdem die Leitfigur nicht mehr da war. Aber das hat Michael Rosenthal dann zum Glück sehr schnell und sehr gut in den Griff bekommen. Sein größter Druck war zu diesem Zeitpunkt – so habe ich das zumindest wahrgenommen –, dass er nicht die Mehrheit bei Baerlocher verliert. Dem hat er sich sehr erfolgreich widersetzt und hat dann schlussendlich zu einem späteren Zeitpunkt alle Anteile gekauft.“

Rainer Grasmück, bis 2017 Global Head PVC Additives, über die Nachwirkungen des Todes von Dr. Christian Rosenthal am 20.10.1980, der notgedrungen einen Change-Prozess in Gang setzt.

Brände löschen

„An dem Tag, an dem mein erster Sohn zur Welt kam, bekam ich einen Anruf. Es hieß, das Werk in Lingen brennt. Es war eine Katastrophe, aber ich habe an diesem Tag etwas gesehen, das seither gilt: Angesichts einer Krise gibt es wenig, das beispielhafter ist als diese Organisation, die zusammenrückt, um etwas gerade zu rücken. Wir hatten vor gut zehn Jahren eine ähnliche Situation in Italien. Die gleiche Reaktion, das gleiche positive Ergebnis. Hoffentlich war es das mit Meilensteinen dieser Art. Sie sind mir trotzdem in Erinnerung geblieben, denn: Gerade wenn es ernst wird, funktionieren wir.“

Andy Jones, langjähriger Managing Director Baerlocher UK, über Baerlochers Umgang mit exogenen Schocks am Beispiel des Großbrands im Werk in Lingen 1996.

Chancen nutzen

„Wir mussten dann weg aus München, und ich habe viel in Lingen investiert, um diese Produktion so leistungsfähig zu machen, dass wir wirklich „second to none“ waren. Wir hatten 1996 einen Brand in Lingen, und ich habe danach diese automatische Verwiegung mit Robotern, die Halbautomatik, konsequent genutzt, um die Produktion leistungsfähiger zu machen, einen höheren Output zu erzielen und damit auch wettbewerbsfähiger zu werden. Wir waren eigentlich nie der billige Jakob. Das heißt, egal, wie groß wir waren, es gab im Markt immer Wettbewerber, die günstiger angeboten haben als wir. Das war ein Problem, das uns begleitet hat, dass wir in Deutschland keine leistungsfähige preis- oder kostengünstige Produktion hatten. Nach dem Brand 1996, die neuen Anlagen konnten dann 1998 ihren Betrieb aufnehmen, waren wir auch von der Preisseite her wirklich wettbewerbsfähig. Lingen war damals das modernste Werk. Und wir waren natürlich immer sehr stolz, unsere Kunden einzuladen und ihnen dieses Werk zu zeigen. Das war mit eines der besten Verkaufsargumente, weil die Kunden sich überzeugen konnten, dass es mit diesen Anlagen möglich ist, diese Qualität, die wir beworben haben, auch zu produzieren.“

Dr. Michael Rosenthal, Geschäftsführer und Beiratsvorsitzender i. R., über die Rentabilität des Neuanfangs nach dem Brand in Lingen 1996.

Familie festhalten

„Man war überrascht und man hatte auch die Sorge, dass das Familienunternehmen verkauft wird. Das war die große Sorge, als er sich zurückgezogen hat, dass wir jetzt irgendwo an einer AG angeschlossen werden und dass das Familienunternehmen nicht mehr bestehen würde, denn das zeichnet Baerlocher doch aus – diese Entscheidungsschnelligkeit, alles vor Ort zu haben. Da geht halt der Geschäftsführer zu den Mitarbeitern und sagt: Wie schaut es aus, was können wir tun? In der Aktiengesellschaft geht das nicht mehr. Wir sind durch das Festhalten am Familienunternehmen supergut durch alle Krisen durchgekommen, die ich in den 40 Jahren hier mitgemacht habe.“

Wolfgang Florian, Betriebsratsvorsitzender a.D., über den Rückzug von Dr. Michael Rosenthal ab 2004 und den Wandel vom inhaber- zum managementgeführten Familienunternehmen.

Bye bye Blei

„Als ich bei Baerlocher anfang, war der Wechsel von bleibasierten Stabilisatoren hin zu bleifreien Lösungen das dominierende Thema in Europa. Blei, da waren sich alle einig, hat ausgedient. Calcium/Zink, das ist die goldene Zukunft. Dennoch war es schwierig für uns, da wir kundenspezifische Produkte verkaufen. In der F&E hatten wir dann die systematischen Technologien entwickelt, die wir für diese oder jene Anwendung nutzen konnten. Was wir aber eigentlich brauchten, waren passgenaue Lösungen, denn Kunde A kauft dieses Produkt, Kunde B jenes und sie sind jeweils genau auf ihre Bedürfnisse angepasst. Das bedeutete, dass wir jeden Kunden einzeln umstellen mussten. Das war ein großer Aufwand und eine ziemlich interessante Zeit. Seit etwa 2015 ist Schluss mit Blei in Europa. Heute denkt man auch in Asien, in Indonesien, Thailand, Vietnam, über den Bleiersatz nach – allerdings mit ganz anderen Szenarien, denn Wirtschaftssysteme sind verschieden, Anwendungen sind verschieden, genauso Anforderungen. Beispielsweise muss man in Indien mit regelmäßigen Stromausfällen rechnen. Wenn du also produzierst und es zu einem Stromausfall kommt, musst du damit umgehen können. Das Material, das du entwickelst, muss in der Lage sein, mit diesen Vorgaben schrittzuhalten. Das ist ein spannender Teil in der Entwicklung. Es ist eine Herausforderung, in so vielen Regionen involviert zu sein und so viele unterschiedliche Szenarien in Betracht zu ziehen.“

Dr. Stefan Fokken, Leiter R&D, über die Herausforderungen, die der lange Abschied vom Blei seit den 1990er Jahren weltweit mit sich bringt.



Phönix aus der Asche: Ein Großbrand erschüttert 1996 den Standort Lingen, der sich im Wiederaufbau noch moderner als zuvor aufstellt.

Baerlocher resilient

„Das war damals schon eine sehr spezielle Situation. In sehr starken Krisen ist es wichtig, eine konsequente Führung und klare Entscheidungen zu haben. Wir haben das damals sicherlich durch Konsequenz, aber auch durch ein Miteinander, auch mit Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern muss man sagen, geschafft. Die Finanzkrise war nicht nur eine Bankenkrise, sie hat sich zu einer Staatenkrise entwickelt und ganze Märkte für ein Jahrzehnt negativ beeinflusst. Diese Zeit hat jedoch gezeigt, dass das Geschäftsmodell, dass die Marke, dass das Unternehmen sehr resilient ist. Das hilft uns auch in anderen Krisen, auch in der Corona-Pandemie. Die ersten Entscheidungen, die zu treffen waren, die schon zur Finanzkrise da waren, waren natürlich viel reibungsloser. Das ist ein Erfahrungsschatz, von dem wir profitiert haben. Wir werden weltweit immer irgendwo eine Krise haben, genauso aber auch die Unterstützung der Landesorganisationen. Unser Geschäftsmodell an sich ist resilient, weil wir noch internationaler geworden sind. Ich glaube aber, dass es herausfordernder ist, ein Geschäftsmodell weiterzuentwickeln, als eine harte Krise zu managen, wo es um Cashflow und Costcutting geht. Aber die Veränderung eines Unternehmens, seiner Kultur, der F&E-Aktivitäten oder der Markterschließung ist die größte Herausforderung. Und daraus leitet sich dann wieder eine Resilienz ab, wenn irgendwo mal wieder irgendwas passiert.“

Arne Schulle, CEO Baerlocher Group, über die Folgen und den gewonnenen Erfahrungsschatz der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008 und die Erkenntnis, das ein international ausgerichtetes Geschäftsmodell resilient macht.

Mobile Business Unit

„Covid und seine Einschränkungen haben die Menschheit dazu gebracht, ihre Gewohnheiten zu überdenken und, wo nötig, zu verändern. Davon war auch unsere Meeting-Kultur nicht ausgenommen. Obwohl Meetings von Angesicht zu Angesicht natürlich ihren Mehrwert behalten, haben Faktoren wie volle Agendas, reduzierte Anwesenheiten im Büro und Unternehmensbeschränkungen im Gästemanagement während der Pandemie unsere Resilienz herausgefordert, wenn es darum ging, miteinander in Kontakt zu bleiben. Also wurde neben einer hohen Nutzung von Videocalls, die ohne Frage eine massive Minderung von Reisekosten und Emissionen zur Folge haben, auch der Bedarf zum Ausdruck gebracht, in der klassischen Welt von Kunde und Lieferant nach alternativen Face-to-Face-Locations zu suchen. Also traf ich mich mit Kunden im Winter auf einem Parkplatz – bei geöffnetem Kofferraum, den ich als Büro nutzte –, weil es mir nicht erlaubt war, den Kunden selbst zu besuchen. Der Kunde war froh, mich zu sehen. Ich war froh, den Kunden zu sehen. Die Firma hat mich mit allen notwendigen und hochwertigen Tools ausgestattet, sodass ich auch Videocalls vom Auto aus tätigen konnte, auf einer Raststätte an der Autobahn. Deshalb gab ich meinem Auto den Spitznamen MBU, Mobile Business Unit. Und mir wurde klar, ein Büro, das sind nicht mehr nur vier Wände in einem Gebäude: Die ganze Welt kann unser Büro sein!“

Davide Panzeri, Vertriebsmanager Baerlocher Italia, über die Kreativität in Zeiten von Covid, in denen das norditalienische Lodi, Unternehmenssitz von Baerlocher Italia, Anfang 2020 traurige Berühmtheit erhielt.

Einer für alle

„Trotz vielfältiger Herausforderungen wie der Energiekrise in Europa und sehr volatilen Rohstoffpreisen und Beschaffungsmärkten im Geschäftsjahr 2022 konnten wir unseren Verhaltenskodex inklusive umfangreicher Richtlinien für die gesamte Unternehmensgruppe einheitlich neu gestalten und vom Umfang her deutlich erweitern. Der Verhaltenskodex beschreibt die Grundsätze und Schlüsselrichtlinien, die unsere Art, das Geschäft zu führen, regeln. Er gilt für sämtliche Mitarbeiter auf allen Ebenen und bezieht auch unsere Geschäftspartner mit ein. Für eine Unternehmensgruppe, die in vielen Ausprägungen einen dezentralen Charakter aufweist, ist ein einheitlicher Standard für verschiedene Kulturen und Regionen, in denen wir Geschäfte tätigen, besonders erfreulich. Viel Kommunikationsarbeit und interne Abstimmungsrunden waren nötig, um dies zu schaffen. Das zeichnet auch Baerlocher aus.“

Dr. Erik Bingel, CFO Baerlocher Group, über die aufwendige Einführung eines neu gestalteten und deutlich erweiterten Verhaltenskodex für die gesamte Baerlocher Gruppe.





Persistence, Premium, *Pipes.*

Trinkwasserrohre, Entwässerungsrohre, Regenrinnen, Fallrohre und Kabelkanäle – Rohr ist nicht gleich Rohr. Kunststoffrohre werden aus verschiedenen Kunststoffen gefertigt; die bedeutendsten Werkstoffe sind die beiden Polyolefine PE und PP sowie PVC.



Polyolefine werden entweder durch Additivierung während der Polymerherstellung oder durch die Herstellung komplexer Compounds für die verschiedenen Rohranwendungen maßgeschneidert. Über den Beitrag zu den Endigenschaften des Materials hinaus unterstützen Additive im Compoundierprozess das Einbringen von Füllstoffen, Pigmenten, Flammschutzmitteln oder andere Komponenten. Beispielsweise spielen Additive von Baerlocher eine entscheidende Rolle bei der Herstellung von Polyolefin-Compounds für schallgedämmte Rohre, die ihre akustischen Eigenschaften hochdichten Füllstoffen verdanken.

Bei der Herstellung von PVC-Rohrsystemen erfolgt die Anpassung der Rezepturen für die unterschiedlichen Einsatzgebieten und Herstellverfahren durch jeweils unterschiedliche und maßgeschneiderte Additive beim PVC-Extrudeur. PVC-Additive von Baerlocher ermöglichen die wirtschaftliche Herstellung von qualitativ hochwertigen PVC-Rohren und Fittings. Die von Baerlocher angebotenen ausgewogenen Stabilisator-Gleitmittelsysteme sorgen außerdem für gute Fließigenschaften auch unter komplexen Bedingungen. All das verleiht den Endprodukten besondere Leistungsmerkmale wie eine hohe mechanische Stabilität und Langlebigkeit. Hinzu kommen hervorragende Korrosions- und Chemikalienbeständigkeit sowie eine hohe Undurchlässigkeit. So ausgestattet überdauern PVC-Rohrsysteme schon mal 100 Jahre. Ein auch aus nachhaltigen Gesichtspunkten nicht zu vernachlässigender Aspekt.

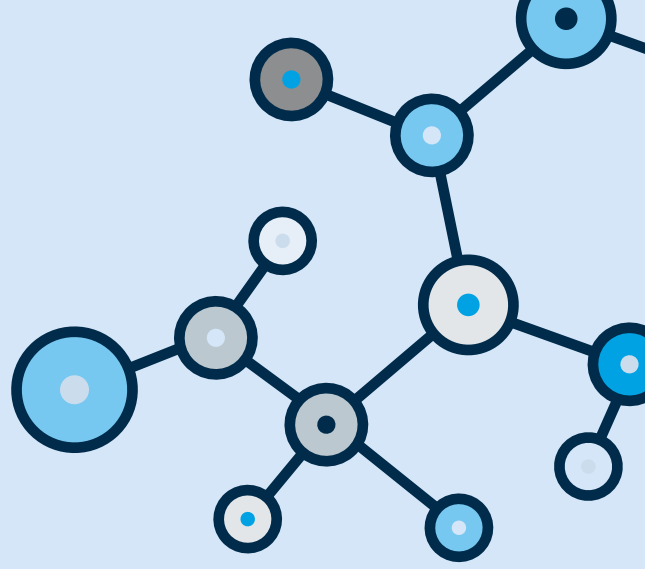


Als globale Unternehmensgruppe feiern wir die Lokalität.

Wir wissen: Nur zusammen sind wir stark und können wir unseren Kunden die bestmöglichen Lösungen anbieten. Vor allem dann, wenn jedes unserer Teile seine eigenen Kräfte nach eigenem Ermessen entfalten kann. Jeder Markt folgt anderen Gesetzen, braucht andere Zugänge und Mentalitäten. Wir vertrauen in die Welt hinein, überlassen Verantwortung und begrüßen die Gleichzeitigkeit unterschiedlichster Perspektiven unter einem Dach. Die Wertschätzung unserer internationalen Familie ist ein entscheidender Faktor unseres Erfolgs als trusted advisor unserer Kunden.

Local in presence and thought

2



Das *gematchte* DOPPEL

**Gesichter statt Gebäude.
Geschichten statt Fassaden.**

Beschäftigte unterschiedlichster Baerlocher-Niederlassungen weltweit sind miteinander ins Gespräch gekommen. Was haben sie gemeinsam? Was machen sie entschieden anders? Was treibt sie an? Und was tragen sie jeder und jede für sich zum Erfolg von Baerlocher bei? Einblicke in die große Baerlocher-Familie.





Özlem Bilgen

Head of Finance
Baerlocher Kimya



Shobalani Ramalingam

Senior Finance Manager und
Mitglied des Management Teams
Baerlocher Malaysia

2017 treffen sie sich zum ersten Mal – in Unterschleißheim während einer Orientierungswoche. Für Özlem Bilgen und Shobalani Ramalingam ist es Freundschaft auf den ersten Blick. Beide Frauen haben mehr gemeinsam als ihre Leidenschaft für Zahlen: Sie sind damals die einzigen Frauen im Global Management Meeting.

Özlem Bilgen Shoba lacht immer, es fällt mir leicht, mich ihr zu öffnen. Wir arbeiten freundschaftlich zusammen und bekommen immer die Unterstützung aus dem Headquarter. Das Global Finance Team ist so nett und entgegenkommend, wenn wir Fragen haben oder etwas brauchen. Als ich hier anfang, nannte man mir Baerlocher Malaysia als Vorbild. Es war mein Ziel, als Finanzorganisation wie Baerlocher Malaysia zu werden.

Shobalani Ramalingam Ich habe am 4. Januar, Özlem im Februar 2017 angefangen. Wir wurden, als wir anfangen, von Dr. Erik Bingel, CFO der Gruppe, nach München eingeladen. Aber es ging nicht darum, irgendwelche Arbeitsblätter oder Aufgabenstellungen zu studieren. Wir sollten uns kennenlernen, die Group Finance, uns mit den verwandten Abteilungen vermischen. Es war ein guter Anfang, da wir uns willkommen fühlten, und es war für uns beide der allererste Berührungspunkt, der gut gelang, da zwischen Özlem und mir tausende Kilometer liegen.

ÖB Wir pflegen einen freundlichen und respektvollen Umgang bei Baerlocher Kimya. Ich arbeite mit einem sehr jungen und dynamischen Team, das viele Freiheiten braucht. Sie sind sehr diszipliniert, aber sie haben ihre eigenen Ideen. Wir versuchen grundsätzlich sehr flexibel zu sein bei Baerlocher Kimya, solange jeder seine Arbeit gewissenhaft erledigt.

SF Ich leite drei Abteilungen in denen hauptsächlich Frauen arbeiten, die ich meine „Charlie’s Angels“ nenne. Sie sind sehr erfahren, manche von ihnen sind schon seit der Gründung da. Sie sind wie eine Armee, sehr strukturiert und organisiert, genauso hingebungsvoll, was ihren Job betrifft, da sich unser Geschäft internationalisiert. Dennoch begegnen sie sich alle eher freundschaftlich. Wir kommunizieren frei und treffen uns immer wieder abteilungsübergreifend. Ich erinnere mich an mein Vorstellungsgespräch hier, ich arbeitete vorher für den einzigen Pay TV-Kanal hier im Land, in dem Mr Palaniappan unterstrich: „Hier gibt es keine bunten Grammy Awards, das hier ist einfach eine gut aufgestellte Produktionsfirma in Familienhand“. Und hier bin ich, würdevoll auf dem Weg in mein siebtes Jahr.

ÖB Als ich hier anfang, war Baerlocher Kimya sehr jung, aber wir wachsen. Unser Markt ist sehr dynamisch. Unser Anteil an der Gruppenbilanz steigt. Meine Verantwortung wird damit immer größer und wichtiger. Seit kurzem bin ich auch für unsere Personalabteilung zuständig, und wir machen die ersten Schritte hin zu einer HR-Organisation bei Baerlocher Kimya. Das interessiert mich sehr – HR, Psychologie, Corporate Culture. Ich bin motiviert, aber ich würde gerne mehr Frauen im Top Management sehen, neben Shoba und mir. Die Zukunft hält für uns so viele herausfordernde Ziele bereit, vielleicht kann Frauen-Power ein Teil davon sein.

Easy Rider und Cricket, ein selbsternannter Baerlocher-Dinosaurier und ein Jungspund – von außen betrachtet treffen mit Larry A. Kandel und Saurabh Singh Chauhan Welten aufeinander. Doch der erste Eindruck trügt. Trotz Ruhestand ist Larry immer noch ein aktiver Teil des Baerlocher-Universums und Saurabh holte schon in seiner anspruchsvollen Anfangszeit viel Erfahrung auf. Ein Gespräch auf Augenhöhe.



Larry A. Kandel

Director of Operations (im Ruhestand)
Baerlocher USA



Saurabh Singh Chauhan

Head of Engineering and Projects
Baerlocher India

Larry
Kandel

Ich habe 32 Jahre für Baerlocher USA gearbeitet. Ich war ein Gründer. Ich habe das Werk in Dover 1989 mitgestartet. Wir sind gewachsen und haben uns entwickelt. In meinem Ruhestand stehe ich Baerlocher noch beratend zur Seite. Ich war vor allem im operativen Geschäft tätig, mit ein paar wenigen technischen Schnittstellen.

Saurabh
Chauhan

Ich bin erst seit 2019 bei Baerlocher, also eher ein Neuling. Es gefällt mir gut. Ich arbeite hart, um alle unsere Ziele zu erreichen, vor allem den Aufbau eines neuen Werks in unserer existierenden Produktionsstätte und dann immer mehr unser neues Projekt, das gerade bildschirmfüllend wird. Es ist, denke ich, eines der prestigeträchtigsten Projekte, eines der größten Investments, die Baerlocher in Indien bislang getätigt hat. Zwischenzeitlich hatte ich während der Corona-Krise für ein paar Monate auch die Chance, hier alles operativ zu managen, ergänzend zu meiner Ingenieurstätigkeit.

LK Mit dem Aufbau neuer Werke sind viele große Herausforderungen verbunden, ich fühle hier mit dir mit, weil ich zweimal da durchgegangen bin bei unseren Standorten in Dover und in Cincinnati.

SC Absolut, der Aufbau ist das eine. Das Werk aber in eine erfolgreiche Produktionsstätte zu verwandeln, ist eine große Herausforderung.

LK

Der technische Support von Baerlocher ist vorbildlich. Die Gruppe investiert viel Geld in ihre technische Entwicklung. Und das ist sicher auch Teil des Erfolgs bei Baerlocher USA. Wir haben viel in den technischen Support unserer Märkte investiert und wir entwickeln Nischenprodukte, die wirklich Lösungen für die Probleme unserer Kunden finden. So konnten wir unsere Stellung damals in den 1990ern sichern.

SC

Wir verzeichnen jüngst sehr viel Wachstum. Unsere Produktionskapazitäten sind beträchtlich gestiegen. Wir machen uns bereit für die Zukunft und arbeiten an unserer CO₂-Optimierung. Wir leben unsere Unternehmenswerte. Baerlocher Indien versteht die Bedürfnisse von Mitarbeitern, jeder unterstützt, wo er kann. Corona hat uns alle schwer getroffen, mich auch. In dieser Zeit wurde ich sehr von unserem Management unterstützt, obwohl ich es nicht in Meetings geschafft habe oder meinen Alltag bewältigen konnte. Wir haben eine großartige Unternehmenskultur.

LK

Auch wir bauen unsere Kultur auf Respekt, Wertschätzung und dem Willen zur Spitzenleistung. Du musst tun, was du sagst und sagen, was du tust. Es geht um Vertrauen. Wir haben gerade unser 20-jähriges Jubiläum in Cincinnati gefeiert, das war eine sehr schöne Veranstaltung. Das Feiern von Erfolgen ist doch ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs eines jeden Unternehmens.

Wer viel beschäftigt ist und viel Verantwortung trägt, braucht jemanden, der seine herausfordernden Tage strukturiert und auch das Unvorhersehbare, das Noch-Nicht-Ausgesprochene mit leichter Hand eintaktet. Maggie Shen und Ulrike Zellner sind Perfektionistinnen der besten Art: Sie begegnen auch dem größten Tohuwabohu mit freundlicher Struktur. Da bleibt sogar noch Zeit für eine Tasse Tee.

Maggie Shen

Ich bin seit vier Jahren bei Baerlocher China. Mein Chef Wilson Wang hat mir Ulli damals vorgestellt, eine elegante, erfahrene Dame. Seitdem ist sie mein Vorbild. Ulli hat mich immer sehr unterstützt. Sie ist sehr aufmerksam und gewissenhaft, und ich mag sie sehr gerne. Wir haben uns allerdings noch nie persönlich getroffen.

Ulrike Zellner

Was wirklich schade ist. Ich arbeite seit mehr als 21 Jahren bei Baerlocher. Seit 17 Jahren bin ich für Arne Schulle zuständig. Ich genieße die internationale Seite dieses Unternehmens, die Zusammenarbeit mit Maggie und den anderen Assistentinnen. Das ist wirklich wichtig, da Herr Schulle ein- bis zweimal im Jahr die internationalen Standorte besucht. Maggie ist sehr organisiert und strukturiert in ihrer Arbeit, was ich wirklich schätze. Ich weiß, alles ist perfekt, wenn Herr Schulle nach China kommt, weil Maggie alles exzellent organisiert hat.

MS

Ich beginne meinen Tag damit, die Arbeitslisten zu ordnen und die Aufgaben nach ihrer Dringlichkeit zu priorisieren. Sollte mir Wilson kurzfristig Aufgaben zutragen, erledige ich auch diese. Ich brauche also die Fähigkeit, schnell auf etwas zu reagieren. Ich mag die Herausforderungen meiner Arbeit, so bleibe ich energiegeladener. Und deshalb bin ich jeden Tag guter Dinge.

UZ

Bevor ich ins Büro komme, mache ich meine Yogaübungen. Dann, während der Computer hochfährt, bereite ich Tee für Arne Schulle und mich zu. Wir trinken jeden Tag eine andere Sorte: Kräuter, Darjeeling oder Grünen Tee. Mein Arbeitstag beginnt mit dem Überprüfen meiner Emails. Wie Maggie organisiere ich den Tag gemäß den anstehenden Aufgaben. Die wichtigste Herausforderung ist es, einen guten Job zu machen, die vielen unterschiedlichen Aufgaben gleichzeitig auszuführen, ohne hektisch zu werden. Als Assistentin solltest du vorher wissen, was dein Chef wollen und sagen wird. Herr Schulle und ich sind ein gutes Team. Das gleiche gilt für Maggie und Wilson. Sie passen perfekt zusammen als Assistentin und Chef.

MS

Ja, wir sind wirklich ein sehr gutes Team. Und das ist allgemein der Schlüssel, um einen guten Job zu machen. Auch in Zukunft. Baerlocher China hat kürzlich sein zehnjähriges Jubiläum gefeiert. Wir sind froh, Teil dieses Prozesses anhaltender Innovation und Verbesserung zu sein. Aber: Wilson hat mir erzählt, dass du in den Ruhestand gehen wirst, Ulli. Wir werden dich vermissen!

UZ

Ich werde euch auch vermissen. Ich wurde von meinen Kolleginnen weltweit exzellent unterstützt und ich wünsche meiner Nachfolgerin das Gleiche, dass ihr alle gut und wertschätzend miteinander arbeiten werdet – für das Wohl von Baerlocher.



Maggie Shen

Assistentin von Wilson Wang,
Managing Director, Baerlocher China

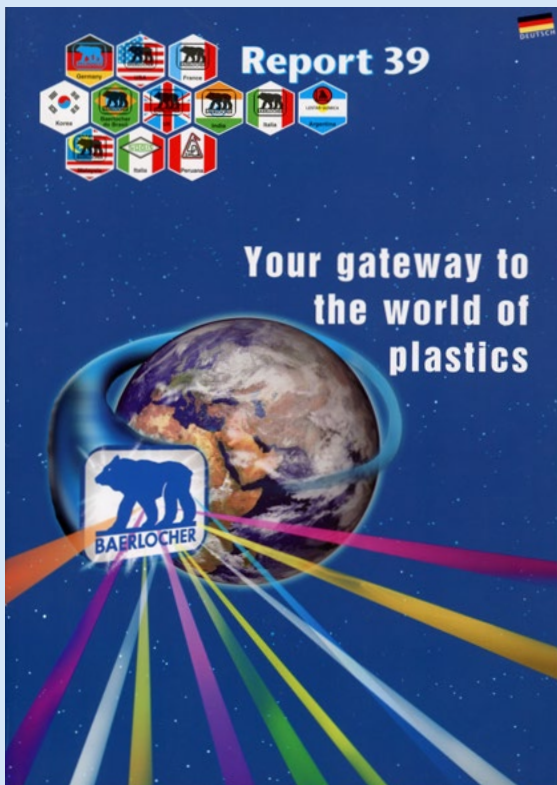


Ulrike Zellner

Assistentin von Arne Schulle, CEO Baerlocher
Group of Companies, BGmbH München

A **strong** *group of companies*

Die Globalisierung, später auch die Digitalisierung prägen Baerlocher seit den 1980er Jahren massiv. Es entstehen weltweit neue Joint Ventures, neue Produktionswerke auf der grünen Wiese. Es ist ein strategischer Wandel auf einem stabilen Fundament. Heute ist Baerlocher nahezu auf der ganzen Welt mit Werken oder Vertriebsstrukturen und in allen relevanten Märkten vertreten.



Optimal vernetzt im Sinne unserer Kunden: Sein weltweites Netzwerk stärkt die Produktionssicherheit und die Wettbewerbsfähigkeit von Baerlocher.

Produktionsstätten

- 1 **Baerlocher GmbH, Germany (Global Headquarters)**
- 2 Baerlocher UK Ltd.
- 3 Baerlocher Italia S.p.A.
- 4 Baerlocher Kimya San. Tic. Ltd. Sti, Turkey
- 5 Baerlocher USA LLC
- 6 Baerlocher Production USA LLC
- 7 Baerlocher India Additives Pvt. Ltd.
- 8 Baerlocher (M) Sdn. Bhd. & Baerlocher (M) Trading and Services Sdn. Bhd.
- 9 Baerlocher Advanced Materials Technology Co., Ltd.

Joint Ventures

- 1 Baerlocher do Brasil S.A., Brazil
- 2 Lestar Quimica S.A., Argentina
- 3 Compania Quimica S.A., Perù
- 4 SO.G.I.S. Industria Chimica SpA, Italy
- 5 TITANSTUC S.p.A., Republica San Marino
- 6 Doobon Fine Chemicals Co., Ltd.



Mario Kock

Produktionsleiter
Baerlocher GmbH, Lingen



Graeme Knox

Produktionsleiter
Baerlocher UK



1988 beginnt Mario Kock seine Ausbildung zum Chemikanten bei Baerlocher in Lingen. Graeme Knox ist 23 Jahre jung als er 1997 in Bury als Assistent des Produktionsleiters bei Baerlocher UK anfängt. Mit den Jahren sind sie mit ihrer Verantwortung gewachsen – und trotzdem Teil des Teams geblieben.

Mario Kock Nach meiner Ausbildung kam ich schnell mit der Inbetriebnahme von Produktionsanlagen in Berührung. Ich habe das dann für mehr als zehn Jahre weltweit gemacht. Seit 2005 bin ich als Produktionsleiter in Lingen tätig.

Graeme Knox In UK hatten wir erst keine Fabrik, wir haben hier nur Produkte vertrieben. Ich habe hier anfangs in der Produktion gearbeitet, um alles über die Verarbeitung zu lernen. Dann bin ich langsam zur Arbeit im Büro übergegangen. Lingen ist zehnmal so groß wie Baerlocher UK. Das Werk hier wurde nur dazu errichtet, um die Britischen Inseln zu versorgen. Ein Argument, um diesen Ort hier zu bauen, war der Marktanteil. Heute haben wir 55 % des UK-Markts, weil wir vor Ort sind. Bei Baerlocher geht es vor allem um die Produktqualität. Deshalb brauchen wir erfahrene und spezialisierte Mitarbeiter. Wir sagen immer: Wer einmal bei Baerlocher arbeitet, bleibt auch bei Baerlocher.

MK Ein großer Teil unseres Jobs ist die Koordination von Menschen und unterschiedlichen Abteilungen. Deshalb ist Kommunikation sehr wichtig. Wir haben jeden Tag ein Produktionsmeeting. Dann weiß ich immer ziemlich genau, was in den letzten 24 Stunden passiert ist. Darüber hinaus haben wir jeden Tag eine gemeinsame Mittagspause zusammen mit den anderen Abteilungen. Das ist für mich auch sehr wichtig, weil ich so alles Wichtige von den Kollegen erfahre. Um gut auf den Tag vorbereitet zu sein, starte ich jeden Tag mit einem Frühstück zu Hause und gehe mit unserem Hund spazieren. Das ist wie ein Ritual. Hast du immer noch deinen Hund, Graeme?

GK Ich habe jetzt drei Hunde, Mario. Und ich gehe mit ihnen auch morgens raus, schon um 4.30 Uhr. In Manchester wird der Verkehr ziemlich dicht, deshalb verlasse ich das Haus sehr früh. Ich frühstücke dann mit den Kollegen. Weil wir so klein sind, fließen die Informationen ganz automatisch zwischen den Menschen. Hier läuft es nicht so formell ab. Wir modernisieren gerade unser Werk und bauen Maschinen aus, die hier 20 Jahre gelaufen sind. Es zeigt unseren Jungs, die hier arbeiten, dass es hier eine Zukunft gibt. Baerlocher reinvestiert hier Geld in neue Ausstattung und Maschinen. Das ist etwas Greifbares. Mit all den schlimmen Dingen, die da gerade auf der Welt passieren, der Unsicherheit, fühlst du zumindest, dass du einen sicheren Job hast.

MK Solche Investitionen sorgen für das Vertrauen der Belegschaft. Sie zeigen, dass die Eigentümer an das glauben, was wir hier machen. Wir haben die Kraft, trotz Herausforderungen wie der Energiekrise, auch in Zukunft zu überleben.



Der eine trägt seit fast 20 Jahren den gleichen Titel. Der andere gestaltet im gleichen Zeitraum immer wieder neue Betätigungsfelder. Im Laufe der Zeit haben Dr. Stefan Fokken und Yee Joon Wee gezeigt, dass sie umgehen können mit dem Wandel und ihm Lösungen und Erfolge entgegengesetzt. Zwei erprobte Reisegefährten mit einer Leidenschaft für PVC.

Dr. Stefan Fokken

Leiter Forschung & Entwicklung
Baerlocher GmbH, München



Yee Joon Wee

Technical Director – SBU PVC Additives
(Asia), Head of Strategic Business
Unit - PVC Additives, Mitglied des
Managements, Baerlocher Malaysia

YJ Ich traf Stefan 2003, als ich im Rahmen einer dreimonatigen Schulung als Trainee nach München kam, um ein Labor aufzubauen. Stefan brachte mir alles über organische Stabilisatoren bei. Er ist ein wandelndes Chemie-Lexikon.

SF Als ich Yee traf, war Baerlocher Malaysia noch sehr in der Aufbauphase. Er war die Ein-Mann-Show für den technischen Kundenservice, der Versuche bei Kunden machte, Rezepturen anpasste. Wir sprachen damals viel über chemische Zusammenhänge und haben Beobachtungen bei Kundenversuchen mit der chemischen Zusammensetzung unserer Stabilisatoren korreliert. Später wurde Yee unser Kollege im technischen Service in China, wo er dasselbe tat wie zuvor in Malaysia: die technischen und die Labor-Möglichkeiten aufzubauen. Yee hat das sehr erfolgreich gemacht, und seine Aufgaben haben sich über die Jahre sehr verändert.

YJ Ich weiß gar nicht mehr, an wie viele Standorte ich berichtet habe und wie viele Titel ich in den letzten 20 Jahren getragen habe. Aktuell berichte ich an keine anderen Standorte, trage dort aber Verantwortung. Der Süd-ostasiatische Markt ist sehr herausfordernd. Wir sprechen hier über sehr unterschiedliche Länder. Aber es ist niemals langweilig und alle drei, vier Jahre widme ich mich neuen Herausforderungen. Wann immer ich in eine neue Rolle wechselte, hat mich Baerlocher auch mit entsprechendem Wissen ausgestattet. Sich als Techniker mit der Entwicklung von Geschäftsmodellen zu befassen, ist ein ganz anderes Paar Schuhe.

SF Da ich weite Teile von Baerlocher technisch unterstütze, bin ich natürlich mit vielen technischen Fragen

konfrontiert. Ich bin regelmäßig mit der Produktsicherheit in München im Austausch. Wann immer es bei Baerlocher um Chemie geht, enden viele lose Enden auf meinem Schreibtisch. Und ich bin viel damit beschäftigt, unser chemisches Wissen mit unserer Produktion in Lingen zu synchronisieren. Wenn es um Materialbeschreibungen geht, um Spezifikationen oder darum, wie Rohstoffe die Performance und die physischen Eigenschaften unserer Produkte bedingen, finden Diskussionen zwischen meinem Team und dem Produktionsteam in Lingen statt, um herauszufinden wie sich die einzelnen Faktoren gegenseitig beeinflussen.

YJ Am Ende verkaufen wir vor allem Technologie, Beständigkeit und Service – wir haben uns auf wettbewerbsfähige Kosten-Leistungs-Produkte festgelegt.

SF PVC ist ein so vielseitiges Polymer, aus dem man verschiedenste Anwendungen machen kann, je nachdem, welche PVC-Additive man auswählt und verwendet. Es interessiert mich immer, zu sehen, wie unsere Kunden ihr Material verarbeiten. Es ist für mich, der vor allem mit Rezepturen arbeitet, sehr wichtig zu verstehen, was unsere Kunden aus unseren Produkten machen.



Recruiting ist eine Wissenschaft für sich, geht es hier doch nicht zuletzt um die richtige Chemie zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Die Suche nach den besten Talenten ist nicht nur digitaler geworden, sondern auch komplexer. Das wissen Monica Yin und Franz von Galen nur zu gut. Beide verdichten Baerlochers Employer Brand Story mit pfiffigen Ideen, die den Bereich HR nicht zuletzt internationaler machen könnten.



Monica Yin Mich beschäftigen hauptsächlich zwei Dinge: das HR Management und die generelle Verwaltung – die Kantine, unsere Geschäftswagen, die Kommunikation mit unserer Kommunalverwaltung. Ich bin außerdem ein Digital Ambassador und verantwortlich für unsere IT-Sicherheit. Ich war tatsächlich die sechste Mitarbeiterin bei Baerlocher China. Heute zählen wir 90 Mitarbeitende.

Franz von Galen Wir unterstützen beide deutschen Standorte – in Lingen und in Unterschleissheim. Ich habe ein kleines Team mit zwei Mitarbeitern im Headquarter, vier weitere Teammitglieder und ich arbeite in Lingen. Das ist eine Veränderung. In den letzten 20 Jahren war der Leiter der HR-Abteilung in Bayern ansässig. Ich bin noch kein Jahr bei Baerlocher und ich bin sehr froh, mich mit dir, Monica, über unsere globalen HR-Management-Strukturen auszutauschen.

MY Vor fünf Jahren war es eine große Herausforderung, Mitarbeitende zu finden. Wir mussten gleichzeitig sowohl ein professionelles technisches als auch ein Vertriebsteam zusammenstellen. Unsere Branche ist sehr speziell und wir mussten die Talente aus der Additiv-Branche ausfindig machen. Sie haben so viele andere Möglichkeiten. Unsere Wirtschaft wächst sehr schnell. Um unsere Mitarbeitenden zu halten, müssen wir uns mit ihnen weiterentwickeln, damit sie bei uns bleiben. Wir versuchen dabei kreativ zu sein. Wir spielen klassische Musik während der Mittagspause, wir unterstützen unsere Mitarbeitenden beim Englischlernen, wir stellen Trainingsflächen zur Verfügung, um Badminton, Basketball oder Tischtennis zu spielen. Wir haben einen Lesezirkel. Außerdem versuchen wir unsere Mitarbeitenden zu ermutigen, ihr Wissen mit uns in unserem „Excellence Project“ oder in unserem „Golden Idea Project“ zu teilen. In unserem Format „Learning by travelling“ brachten wir Mitarbeitende aus dem Vertrieb, dem technischen und dem Kundenservice zusammen, um fünf Kunden in verschiedenen Branchen zu besuchen und ihr berufliches Wissen und ihre Fähigkeiten zu verbessern.

FG So viele tolle Gedankenanstöße. Für die Zukunft könnten wir noch mehr strategische Austauschprogramme innerhalb der internationalen Strukturen von Baerlocher entwickeln. Es ist doch interessant für einen Ingenieur aus Lingen, ein halbes Jahr in China, Brasilien oder in den USA arbeiten zu können. Und umgekehrt. Wir müssen außerdem mehr unsere Brand Story nach außen tragen – wer wir sind, wohin wir wollen. Ein Vertriebskollege erzählte mir: Wir verkaufen unsere Produkte zweimal, nach außen und nach innen. Gleiches gilt für HR. Wir müssen unsere Employer Brand für unsere Bewerber nach außen spiegeln, ohne dabei die Menschen aus dem Blick zu verlieren, die bereits für uns arbeiten. Baerlocher ist eine traditionsreiche Firma, die in einer sehr modernen Industrie mitspielt. Hier gibt es so viel Potenzial, das wir für die Talententwicklung nutzen können.

Monica Yin

HR & Admin Manager
Baerlocher China



Franz von Galen

Head Office HRM
Baerlocher GmbH, Lingen



Im Vertrieb spürt man die Wogen des Marktes vermutlich am unmittelbarsten, ob im Markt für PVC- oder Spezialadditive. Und doch schippern Davide Panzeri und Dr. Peter Wagner stets routiniert durch diesen Strudel aus Angebot und Nachfrage, in dem das Baerlocher Produktportfolio sich auch in Zukunft noch bestens behaupten soll. Die Strategie der beiden Verkaufsgenie? Lärm machen im Sinne der Nachhaltigkeit.



Davide Panzeri

Sales Manager, PVC Stabilizers and Lubricants; Non PVC Metal Soap Additives, Baerlocher Italia

Dr. Peter Wagner

Vertriebsleiter SPA EAME, Baerlocher GmbH, München



Peter Wagner

Ich bin für das SPA-Geschäft in Europa, Afrika und im Mittleren Osten zuständig. Mein Fokus liegt auf der Nicht-PVC-Seite. Wir nennen das Spezialadditive, u.a. mit Kunden in der Bau-, Automotive-, Kerzen- oder in der Polymer-Branche. Wir haben sehr unterschiedliche Kunden, was den Job sehr interessant macht. Davide ist aktuell für beide Produktparten zuständig, sowohl für PVC als auch für SPA. Er verkauft Produkte, für die ich zuständig bin, die aus Lingen, von SPA-Seite, kommen, in Italien und wir verkaufen Produkte, für die er verantwortlich ist, aus Italien ins restliche Europa.

Davide Panzeri

Mich fasziniert die Tatsache, dass sich Baerlocher auf seine Produktvielfalt verlassen kann, die in vielen Anwendungen zum Einsatz kommt. Mit anderen Worten: Ich mag es, wie Petersilie zu sein, denn Petersilie ist ein Gewürz, das in fast alle Gerichte hineinkommt. Es öffnet deinen Geist, wenn du dir verschiedenste Branchen genau ansehen musst und nicht nur eine spezifische Anwendung.

PW

Ich mag den technischen Vertrieb, ich bin ein technischer Typ. Ich finde es spannend, den Kunden die ganze Wertschöpfungskette, von Anfang bis Ende, zu erklären. Wir verkaufen Produkte für unterschiedlichste technische Anwendungen und jedes Mal sind die Probleme, die unsere Kunden lösen müssen, andere. Du musst den Punkt finden, an dem unser Produkt einen Vorteil bringt. Unsere Kunden fühlen, dass wir ihnen helfen können. Besonders was die Form unserer Produkte anbelangt, sind wir einzigartig im Markt.

DP

Ich mag es, dass wir mehr und mehr in Nachhaltigkeit und in die Recycling-Industrie investieren, dass wir die Plastikindustrie beim Recyclen unterstützen. Plastik ist so ein schwieriges Wort geworden, mit dem man automatisch Verschmutzung assoziiert, das Schlimmste vom Schlimmsten. Es ist toll, dass wir die Industrie dabei unterstützen wollen, eine Recycling-Haltung zu haben. Baerlocher sollte in so vielen Nachhaltigkeitsinitiativen wie möglich sein, auch in anderen Bereichen. Wir sollten einen engagierten Fußabdruck in dieser Richtung haben. Das ist mein Traum.

PW

Um im Recycling-Markt Erfolg zu haben, müssen wir die Kunden von unseren Aktivitäten in Kenntnis setzen. Wir müssen einen Weg finden, in diese Industrie zu gelangen und unsere Produkte interessant zu machen. Das größte Problem heute ist, dass die Recycler ohne Additivzugabe arbeiten. Sie haben eine bestimmte Qualität, aber denken nicht daran, diese mit Additiven zu verbessern. Unsere Aufgabe ist es deshalb, die Nachfrage herzustellen, viel Lärm darum zu machen.

DP

Am Ende sind Recycling und Nachhaltigkeit auch eine Frage der Kultur. Bevor wir unsere Kunden davon überzeugen, dass es eine technische Leistung gibt, müssen wir einen Sinneswandel initiieren.

Es ist eine von vielen Stärken der digitalen Kommunikation: Sie transzendiert Ländergrenzen, überbrückt tausende Kilometer in Sekundenschnelle und vernetzt Menschen, die sonst wenig miteinander zu tun hätten. So ergeht es auch Hosea Lim und Fiorella Foroni, die sich 2021 im Rahmen des Digital Ambassador-Programms von Baerlocher via MS Teams kennen und schätzen lernen.

Fiorella Foroni Wir haben uns wunderbar verstanden und sind in Kontakt geblieben. Hosea ist ein schlauer und gebildeter Mann. Er hat zwei Abschlüsse, hat in Vancouver studiert – Chemie und Buchhaltung. Ich glaube, er konnte bislang beide Abschlüsse für seine Arbeit hier bei Baerlocher nutzen. Ich unterhalte mich sehr gerne mit ihm.

Hosea Lim Ich bin sehr dankbar für das Digital Ambassador-Programm. Hätte es nicht stattgefunden, hätte ich sie nie getroffen. Wir sind aus gutem Grund in Verbindung geblieben, zwischen uns stimmt die Chemie. Ich habe Chemie studiert, ich kenne mich damit also aus. Sie arbeitet schon sehr lange bei Baerlocher Italia. Sie hat herausragende Sprachkenntnisse, hat einen Abschluss in englischer Literatur und spricht zum Beispiel Französisch und Deutsch. Deshalb ist sie seit über 25 Jahren ein perfect match für das GM-Büro. Ich habe viel von ihr gelernt. Sie kann gut im Voraus planen und ist immer gut vorbereitet. Als Digital Ambassadors werden wir nun die digitale Transformation unserer jeweiligen Niederlassung moderieren.

FF Ich fand unsere Session zur Künstlichen Intelligenz wahnsinnig spannend. Das war total neu für mich. Darüber hinaus wurden wir auch in Psychologie und Empathie geschult, damit wir die Probleme und Bedürfnisse unserer Kolleginnen und Kollegen verstehen, wenn sie ihre gewohnten Arbeitsroutinen verändern sollen. Wir helfen ihnen dabei, zu sehen: Das ist nicht nur eine Phase, das ist etwas, das man umarmen sollte. Veränderung kann anfangs schwierig sein, schlussendlich aber dein Leben erleichtern.

HL Ich kümmere mich sonst um den projektbezogenen und strategischen Einkauf, wo ich beispielsweise Stearinsäure beschaffe, einer der Haupt-Rohstoffe in Malaysia. Dem Wesen nach ist es eine Ware, deshalb verändert sich der Preis täglich. Es ist also etwas, das ich ständig im Blick behalten muss. In Bezug auf Projekte, habe ich viele Meetings mit Anbietern von hier und von Übersee, genauso mit dem internationalen Ingenieurs und technischen Team und dem lokalen Management, um ihnen Updates zum Stand der Beschaffung zu übermitteln. In meinen Meetings

durchquere ich verschiedenste Zeitzonen. Das ist das Spannende, wenn man für eine internationale Organisation mit globaler Präsenz arbeitet.

FF Ich hoffe, dass ich weiterhin viel Neues lernen werde, weil mich das antreibt. Es gibt einem mehr Spielraum. Auch als Unternehmen. Unser Management ist bereits dran an den zwei wichtigsten Themen der nächsten Jahre – natürlich Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Für uns in der Kunststoffbranche ist Nachhaltigkeit der Schlüssel, um zu überleben. Es ist so einfach und eben doch kompliziert.

Fiorella Foroni

Assistentin der Geschäftsleitung & Digital Ambassador, Baerlocher Italia



Hosea Lim

Supply Chain Manager & stellvertretender Digital Ambassador, Baerlocher Malaysia



Fatih Aksoy

Vertriebsleiter
Baerlocher Kimya



Kimberly Kern

Technische Leiterin – Additive für PVC
Flooring, Wire & Cable, Baerlocher USA



In Sachen Kofferpacken macht Fatih Aksoy so schnell keiner etwas vor, immerhin ist er 35 Wochen im Jahr für die Kunden von Baerlocher Kimya unterwegs. Kimberly Kerns Tag in Cincinnati beginnt da schon etwas unaufgerechter, mit Kaffee, Emails und zwei Dackeln. Es ist nur die Ruhe vor dem Sturm. Die tägliche Herausforderung der beiden PVC-Profis: Schritt halten im Wettlauf um den Markt.

Fatih Aksoy

Ich bin Verkäufer, und ich betreue über 70 Länder – den Mittleren Osten, die Türkei, Russland und ganz Afrika. Über die Jahre habe ich tausende Menschen getroffen, aber Kimberly ist etwas Besonderes, sie ist sehr professionell. Mit ihr gewinnst du jedes Spiel. Sie weiß alles über Bodenbeläge und wir bekommen viele technischen Informationen von ihr. Egal, was sie vorbereitet, es ist immer absolut professionell.

Kimberly Kern

Wirklich jeder kennt Fatih. Er ist immer sehr höflich, kennt sich gut aus in unserer Branche. Es ist immer ein Vergnügen, ihn zu sehen. Er und sein Team sind einfach phänomenal und wir arbeiten viel zusammen, was hervorragend ist. Da die Welt immer kleiner wird, ist es toll, auf einer schnellen, aber einfachen Ebene miteinander interagieren zu können. Unser Verkaufsgebiet ist nicht so groß wie das der Türkei, wir sind sehr spezifisch positioniert. Teil einer globalen Organisation zu sein, hilft uns.

FA Ein Teil unserer Kraft kommt aber auch davon, dass wir sehr lokal sind, oder? Baerlocher handhabt nicht alles als deutsches Unternehmen mit einer deutschen Mentalität. Wir sind überall lokal und wir lernen voneinander, wenn wir zusammenkommen. Wir sind wie eine Familie. Und es fühlt sich sehr gut an, Teil dieser Familie zu sein.

KK Es ist eine faszinierende Branche. Ich fing bei Baerlocher als Chemikerin in unserem Anwendungslabor an. Zu verstehen, dass es so viele Nutzungsmöglichkeiten für dieselben Chemikalien gibt und sie sich so unterschiedlich verhalten, je nachdem auf welches Polymer man sie gibt, motivierte mich. Dann wendete ich mich PVC zu, fokussierte mich auf Bodenbeläge. Was mich hier wieder fasziniert, ist, dass es momentan der vermutlich am schnellsten wachsende Markt für Calcium/Zink-Produkte in den USA ist. Ich freue mich, ein Teil davon zu sein, Marktführer in einer neuen Produktionstechnologie zu sein. Wir müssen hier sehr eng mit dem Kunden arbeiten, was jeder von uns sehr mag. Denn ihr Erfolg ist dein Erfolg. Solange es Probleme zu lösen gibt und Herausforderungen auf mich warten, wird mich das hier weiter interessieren.

FA Ich identifiziere mich total mit meinem Beruf. In der Zukunft sehe ich mich mit weiteren Erfolgsgeschichten, bin ich immer noch im Management dieser Niederlassung, in derselben Region als Marktführer. Wir haben mit weniger als 10.000 Tonnen in der Produktion begonnen und schaffen heute 30.000 Tonnen. Das war eine große Entwicklung binnen sechs oder sieben Jahren. Wir haben aber noch viel vor uns. Unser Markt ist sehr kompetitiv, weil wir ein sehr großes Gebiet bedienen. Wir sind mittendrin in der Welt.

PVC-Böden müssen einiges aus- und vielem standhalten. Deshalb brauchen sie ausgezeichnete mechanische Eigenschaften und eine sehr gute Maßhaltigkeit. Sie müssen langlebig sein, hygienisch und fleckenbeständig bleiben, genauso Witterung und Hitze die Stirn bieten. Und dabei sollten sie noch möglichst lange gut aussehen.

Welche Art von Stabilisator Baerlocher hier als Lösung für den Kunden entwickelt, um all das zu erreichen, richtet sich auch nach dem jeweiligen Produktionsverfahren und den Verarbeitungsbedingungen. Dabei müssen die Stabilisatoren für eine gute Anfangsfarbe und Hitzestabilität, eine hohe Transparenz – im Falle einer durchsichtigen Deckschicht –, eine gute Bedruckbarkeit, genauso für geringe VOC-Emissionen, einen geringen Phenolgehalt und Geruchsarmut sorgen. So viel Funktionalität sollte man eigentlich nicht mit Füßen treten.

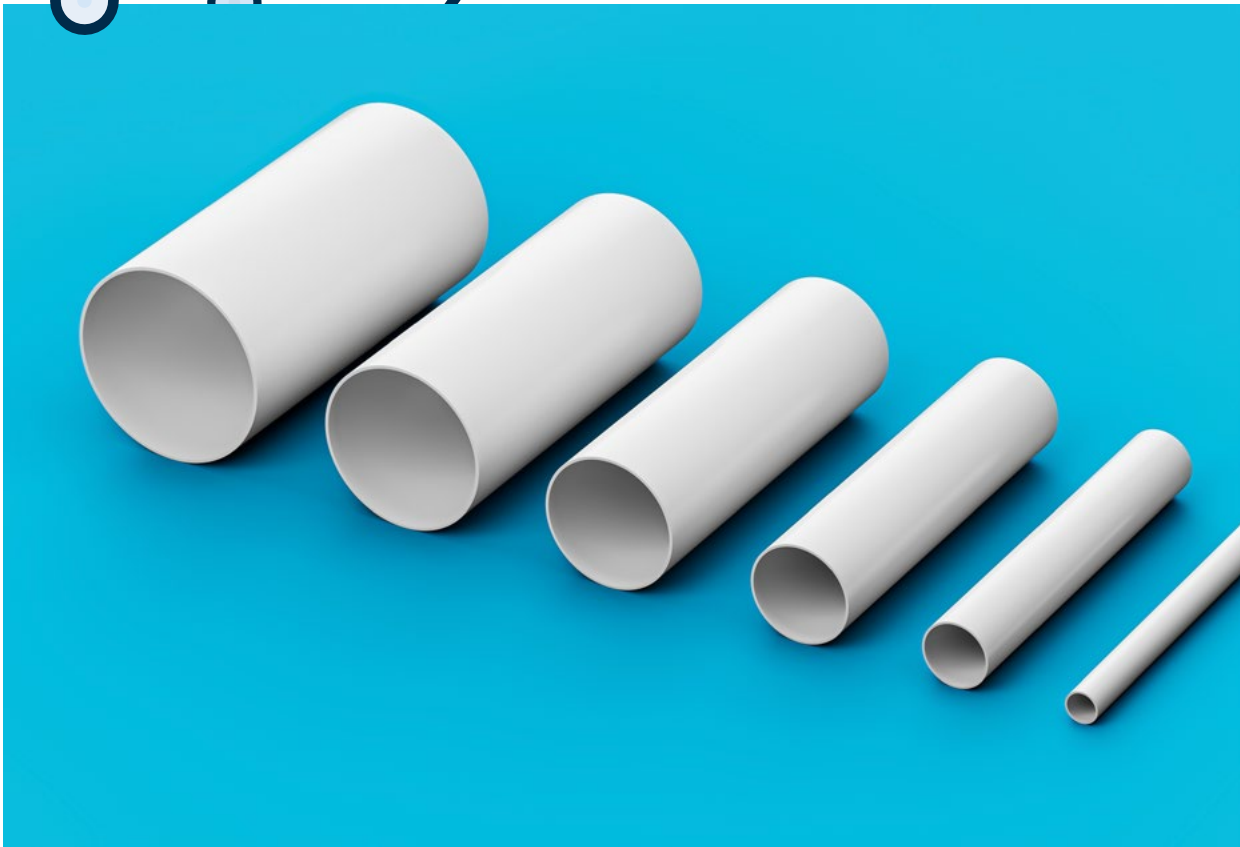


Firmness,

Functionality,

Flooring.

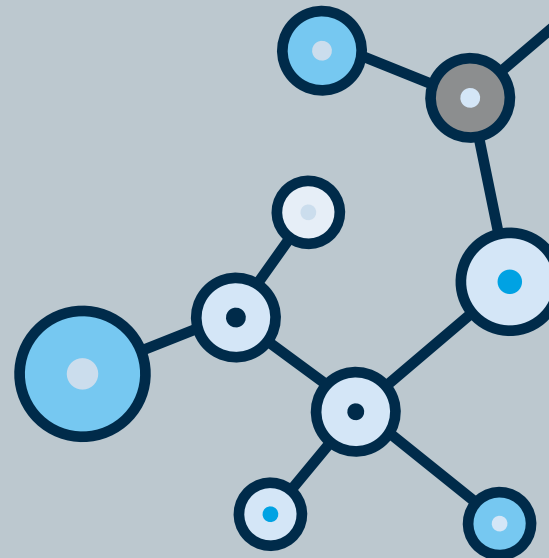




3 Shaping the Industry

Wir beraten aus Erfahrung, mit Realismus, Empathie und kalkulierter Voraussicht.

Unsere Kunden profitieren von unserem Willen zur Spitzenleistung. Er prägt sowohl unser Handeln als auch unsere Lösungen. Mit unseren Standards werden wir auch unseren Maßstäben für die Zukunft gerecht. Wir investieren und setzen uns vor die Trends.





Reagiert wird nur im Labor.
Ansonsten geht es für Baerlo-
cher darum, Wandel zu antizi-
pieren und als trusted advisor
und erfahrener Dialogpartner
aktiv mitzugestalten.

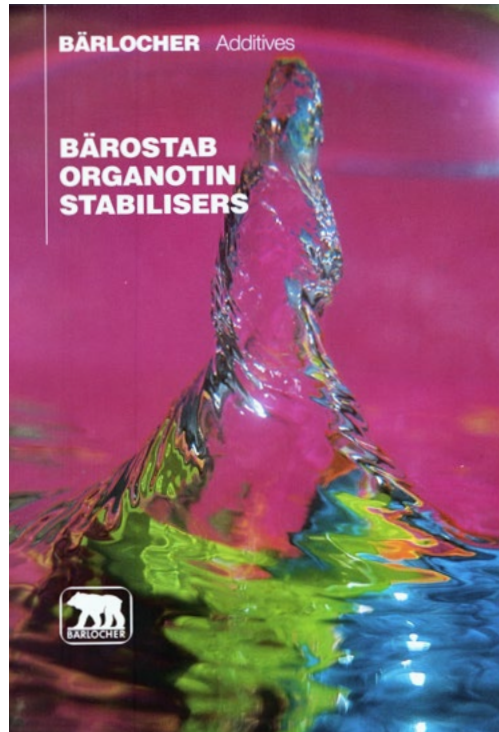
Beim Bleiausstieg in Europa hat Baerlocher eine Vorreiterrolle eingenommen. Überhaupt half das Unternehmen unter Dr. Michael Rosenthal dabei, durch engagierte Verbandsaktivitäten der Kunststoffindustrie eine Stimme zu geben. Genauer: einen informierten und zugewandten Dialog mit NGOs und Umweltschützern möglich zu machen. Damit hat Baerlocher die Grundlage dafür geschaffen, um angesichts neuer Herausforderungen wieder ins Gespräch zu kommen – und Lösungen zu entwickeln.

Ahead *of* Regulations

Baerlochers Rolle im stetigen Wandel der Industrie

Gemeinsam kann man sich besser Gehör verschaffen. Mit diesem Ziel dürften sich schon 1922 Vertreter 16 bayerischer Chemieunternehmen zusammengefunden haben. Auch die „Chemischen Werke München – Otto Bärlocher“ sind damals Gründungsmitglied der bayerischen Gruppe des „Vereins zur Wahrung der Interessen der chemischen Industrie Deutschlands“. Mit nun vereinten Kräften wollen sie sich gegenüber Behörden besser behaupten. Unter Dr. Christian Rosenthal verflüchtigt sich dieser Anspruch zunächst wieder. In seiner Zeit hält er nicht allzu viel von Verbandsengagement, was sich angesichts eines radikal veränderten gesellschaftlichen und politischen Umfelds seit den 1970er Jahren rasch ändert. Berechtigte Kritik und blanke Vorurteile gegen „die“ Chemieindustrie gehen in der öffentlichen Debatte Hand in Hand. Blei, Kunststoffe und hier besonders PVC stehen am Pranger. Gerade letzteres hat in den 1990ern einen dramatisch schlechten Ruf, sogar ein Verbot wird diskutiert. Dr. Michael Rosenthal, seit 1980 geschäftsführender Gesellschafter, muss handeln. Mit ihm wird Baerlocher zur wichtigen Stimme einer Industrie auf Vertrauenssuche. Sukzessive wandelt sich mit mühsamer Arbeit das Image der Branche vom undifferenzierten Feindbild zum Dialogpartner für Politik Gesellschaft und auch NGOs.

Ein wichtiger Meilenstein ist dabei die historische freiwillige Selbstverpflichtung zum Bleiausstieg in Europa im Jahr 2000, die bis 2015 nahezu vollständig umgesetzt ist. Eine Mammutaufgabe, die sich über mehrere Jahrzehnte erstreckt. Bei Baerlocher geht es bereits seit den 1980er Jahren darum, blei- und schwermetallfreie Alternativen wie Ca/Zn-Stabilisatoren zur Marktreife zu bringen – und Kunden von diesen umweltfreundlicheren Alternativen zu überzeugen.



Seit den 1980er Jahren setzt sich Baerlocher für umweltverträgliche Standards der Kunststoffindustrie ein.

Blei und andere Schwermetalle

Blei begleitet die Menschheit seit jeher – und es wird lange dauern, bis sie die Nähe zu diesem Metall hinterfragen wird. Seit mindestens 6.500 v.Chr. wird Blei von Menschen als Werkstoff verwendet. Im 19. Jahrhundert greift die entstehende chemische Industrie auf Bleikammern für die Herstellung von Schwefelsäure zurück. So handhabt es auch schon die erste Schwefelsäurefabrik im bayerischen Augsburg, aus der sich über die Jahrhunderte das Unternehmen Baerlocher entwickelt. Im 20. Jahrhundert wird Blei bei der Herstellung von Benzin verwendet. Das ändert sich, als Forscher erhebliche Bleikonzentrationen in der Umwelt und zum Teil auch im menschlichen Blut feststellen. Blei, aber auch andere Schwermetalle geraten aufgrund ihrer toxikologischen Eigenschaften in den Blickpunkt von Umweltbewegung, Behörden und Gesetzgebern auf beiden Seiten des Atlantiks. So entsteht in den 1970er und 1980er Jahren ein kritisches Bewusstsein für Immissionen. Eine existenzielle Herausforderung für Bleiverarbeiter, zu denen in Deutschland damals auch die „Chemischen Werke München – Otto Bärlocher“ gehört.

Ursprünglich abseits der Stadt auf einem freien Feld gebaut, ist das Werk in München-Moosach in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg zunehmend von Wohngebiet umgeben, gefolgt von dem weltbekannten Areal für die XX. Olympischen Spiele. Zusammen mit einem neuen Bewusstsein für Gefahren durch Chemie, beginnt ein permanenter Konflikt um Vorwürfe der Geruchsbelästigung, Luft- und Abwasserverschmutzung mit den neuen Nachbarn, sowie Natur- und Umweltschützern. Der externe Druck steigt, der

lokale Ruf des Unternehmens krankt. Es heißt: „Bärlocher muß verschwinden“. Und es kommt zu Teilstilllegungen. Darum beginnt 1974 die Suche nach alternativen Standorten für das Werk außerhalb Münchens. Die öffentliche Auseinandersetzung überrumpelt und überfordert. Doch Baerlocher stellt sich der neuen Situation. Als in Lingen ein neues Werk entsteht, sollen alle gesetzlichen Grenzwerte vorausschauend um ein Vielfaches unterschritten werden. Auch der Kommunikationsstil beginnt sich zu wandeln. Ein Dialog wird möglich.

Man richtet einen eigenen „Bärlocher Bürgerservice“ für Anwohner ein. Ergänzend wird massiv in Umweltschutzmaßnahmen, Zertifizierungen und die Werkssicherheit investiert. Am öffentlichen Bewusstsein ändert das nichts. NGOs, Kommunen, Bürgerinitiativen, Regierungen und später auch europäische Institutionen machen Druck auf die gesamte Industrie. Ab den 1990er Jahren stehen auch Kunststoffe und PVC generell in der öffentlichen Kritik. Dieser Herausforderung stellt sich Baerlocher mit wissenschaftlichen Argumenten. Dr. Michael Rosenthal reagiert, indem er sich zunehmend in der Verbandsarbeit engagiert und nicht zuletzt in Forschung investiert.

Ca/Zn: Suche nach Lösungen

Unter ihm beginnt bereits in den 1980er Jahren die Suche nach schwermetallfreien Alternativen. In Lingen startet 1987 die Produktion bleifreier Stabilisator- und Additivsysteme und von schwermetallfreien PVC-Stabilisatoren. Drei Jahre später werden Ca/Zn-Produkte zur Kabelherstellung eingeführt. Auch im Metallseifengeschäft fertigt man dort nun

Der Balanceakt gelingt:

Sukzessive wandelt sich mit mühsamer Arbeit das Image der Branche vom *undifferenzierten Feindbild* zum *Dialogpartner* für Politik und Gesellschaft.



auch auf Basis Zink Calcium, Magnesium und Aluminium. Das erklärte Ziel ist die Entwicklung leistungsfähiger, toxikologisch und ökologisch unbedenklicher Ca/Zn-Stabilisatoren für Hart- und Weich-PVC.

Die Entwicklung dieser Alternativen genießt bei Baerlocher höchste Priorität. Aber es herrscht Unsicherheit, wer im Markt der Alternativen das Rennen machen wird. Man arbeitet auf Hochtouren. In Lingen, München und Lodi. 1994 bewirbt man Ca/Zn-Stabilisierungssysteme für Hart-PVC-Schaum, entwickelt bleifreie Systeme im Kabelbereich mit BAEROPAN MCKA. Lingen fertigt nun Ca/Zn-Systeme in allen gängigen Lieferformen, und im neuen Technikum werden 1995 alle Versuchsanlagen im Feststoffbereich zusammengelegt. Gleichzeitig holt Baerlocher auch in Sachen Marketing für Bleialternativen nach, um die internationale Sichtbarkeit zu erhöhen. Es geht darum, den Markt zu gestalten. Die Erfolge können sich sehen lassen. Bei einem Druckrohrversuch mit Ca/Zn-Stabilisierung schlägt die Alternative die Bleivorgänger deutlich. Man betreibt anwendungsorientierte Forschung und bemüht sich auch im Interesse der Kunden darum, bleifreie Alternativen zu entwickeln. Dafür werden bis zu 75 Prozent des Forschungsetats verwendet.

Der Bleiausstieg ist wegen des harten Wettbewerbs jedoch noch keine gemeinsame Vision einer ganzen Industrie. Zunächst muss bei der Mehrheit der Kunden Überzeugungsarbeit für die Leistungsfähigkeit bleifreier Alternativen geleistet werden. Für Baerlocher und die gesamte Additiv-Industrie ist das eine Herausforderung, da man verlässlicher und berechenbarer Partner der Kunden bleiben und die jeweils geeigneten Stabilisatorensysteme zur Verfügung stellen will. Doch es gibt auch Pioniere, die nach intensiver Beratung durch die Anwendungstechniker von Baerlocher, z.B. in der Produktion von Fensterprofilen, unmittelbar von Blei- auf Ca/Zn-Stabilisatoren umstellen. Es geht vor allem darum, die Überlegenheit oder zumindest Vergleichbarkeit eigener Produktlinien gegenüber lang etablierten Systemen aus dem eigenen Haus auch gegenüber Kunden zu vermitteln. Eine Grundlage dafür schaffen die anwendungstechnischen Labore in München und im britischen Bury.

Es ist ein Spagat zwischen Markt, Politik und Umwelt. Das zeigt sich auch auf der „Plast '97“ in Mailand, als der Einsatz von Ca/Zn-Stabilisatoren für die Kabelherstellung im Fokus steht, für die Baerlocher eigene Systeme entwickelt hat. Tatsächlich denken Anfang der 1990er Jahre viele, dass gerade der Kabelbereich erst spät in den Fokus der Bleisubstitution geraten würde. In Nordeuropa kommt der Wandel schneller als erwartet und eröffnet so Chancen für Baerlocher UK, berichtet Andy Jones. Neue Richtlinien für die Müllverbrennung bedeuten schließlich für Bleianwendungen das Aus, was enormen Veränderungsdruck im Markt auslöst. Gleichzeitig ist noch unklar, ob Ca/Zn-Sta-

bilisatoren diesen vielfältigen neuen Anforderungen gerecht werden können. Man erwartet einen regulatorischen Domino-Effekt. Entsprechend überträgt Baerlocher diese im Kleinen entwickelten Ansätze bald auch auf Italien, Frankreich, Deutschland und Großbritannien. Es ist der richtige Schachzug. 1997 folgen hohe Wachstumsraten für Ca/Zn-Anwendungen für Kabel. Eine Dynamik, die Baerlocher als einer der weltweit größten Produzenten von PVC-Stabilisatoren und führender Additivhersteller für Polymere spürt und vorausschauend mitgestaltet.

ESPA & Vinyl2010: Vor den Trend setzen

Der Druck, der auf der gesamten Kunststoff- und vor allem PVC-Industrie lastet, macht eine öffentliche Repositionierung notwendig. Die Branche ringt um ihre Glaubwürdigkeit und allein lässt sie sich nicht zurückgewinnen. Das wissen Dr. Michael Rosenthal und Baerlocher-Mitarbeitende weltweit. In der European Stabiliser Producers Association (ESPA), zu deren Gründern Baerlocher gehört, schließen sich u.a. Additiv-Hersteller zusammen. Auf diese Weise will Dr. Michael Rosenthal alle an einen Tisch zu bringen und Widerstände gegen den Bleiausstieg überwinden. Es ist eine lösbare Herausforderung. Am Ende sind fast 95 Prozent der Industrie dabei: Zusammen mit weiteren Verbänden geben sie im Jahr 2000 eine freiwillige Selbstverpflichtung ab, bekannt unter dem Namen „Vinyl 2010“. Ihr Ziel ist der schrittweise Ausstieg aus der Vermarktung und Produktion von Bleistabilisatoren in Europa.

Die Entscheidung, sich wo überall möglich vor den Trend zu setzen, ist ein Meilenstein – auch für Baerlocher. Und er prägt dessen Haltung bis heute. 2004 präsentiert Baerlocher Ca-basierte Granulate für hochwertige Fensterprofile, 2010 eine komplette Ca-organische Produktlinie für Rohre und Fittinge. Zwischen 2000 und 2008 geht der Verbrauch von bleibasierten Stabilisatoren in der EU-15 um 50 Prozent zurück, zwischen 2007 und 2014 um 86 Prozent. Sein zentrales Anliegen führt Michael Rosenthal auch immer wieder nach Brüssel. Seit 2013 ist das komplette Baerlocher-Portfolio zudem REACH-konform, also mit einer neuen EU-Richtlinie für die Sicherheit und nachhaltige Umweltverträglichkeit von Chemieprodukten ausgestattet. 2015 endet die Vermarktung von bleihaltigen Additiven in der EU-28, 2016 läuft bei Baerlocher die letzte Produktionslinie aus.

Eine neue Selbstverpflichtung

Diese Verbandsarbeit im großen Stil schafft neues Vertrauen, weicht Fronten auf. Nicht zuletzt, weil die Selbstverpflichtung schnell eine skalierbare Wirkung hat. Der Abschied vom Blei in Europa ist konsequent. Ein Meilenstein mit globaler Strahlkraft, für den sich Dr. Michael Rosenthal über Jahre mit hohem persönlichem Engagement einsetzt.



APAG

Baerlocher ist Mitglied der „European Oleochemicals and Allied Products Group“, die die europäischen Hersteller von Fettsäuren, Glycerin, Alkoholen, Metallseifen, Fettnitrilen und Fettsäureestern repräsentiert.

AVC

Baerlocher Malaysia gestaltet als Mitglied der Asean Vinyl Council aktiv das Image von PVC in den SAEAN Regionen mit und vermittelt die Inhalte von „Sustainable use of Additives“.

EcoVadis

Baerlocher ist EcoVadis-zertifiziert und macht seine CSR- und Nachhaltigkeitsleistungen so nachvollziehbar.

espa

Baerlocher ist Mitglied der „European stabiliser producers association“, die sich für eine Verwendung von Stabilisator-additiven in PVC-Anwendungen einsetzt.

ISO 14001

Umweltbewusst: Ebenfalls Ausdruck einer konsequenten Ausrichtung auf Nachhaltigkeit ist die Zertifizierung des Umweltmanagements nach dieser Norm.

ISO 50001

Energieeffizient: Das Energiemanagementsystem im Werk in Lingen ist zertifiziert und erfüllt die Anforderungen dieser Norm.

ISO 9001

Hohe Standards: Auch die Zertifizierung des Qualitätsmanagements steht für die hohen Ansprüche von Baerlocher.

RSPO

Auch bei der Rohstoffauswahl spielt Nachhaltigkeit bei Baerlocher eine Rolle. Rohstoffe aus Palmöl sind z.B. nach den Vorgaben des „Roundtable on Sustainable Palmoil“ zertifiziert.

VSC

Seit 2022 ist Baerlocher offiziell als nachhaltiger Anbieter von PVC-Additiven zertifiziert. Die VinylPlus Supplier Certificates sind Teil der VinylPlus® Product Label Zertifizierung, die vor allem Verbraucher informieren sollen.

VinylPlus^(R)

Baerlocher engagiert sich federführend in der Initiative „Vinyl Plus Deutschland e.V.“, eine freiwillige Selbstverpflichtung der PVC-Branche im Sinne der Nachhaltigkeit.



Stabilising, Recycling, *Polymers.*



Die Kreislaufwirtschaft von Kunststoffen ist wichtiger denn je. Innovative Spezialadditive von Baerlocher helfen den Kunden dabei, Produktionsprozesse zu optimieren und die Rezyklierfähigkeit von Kunststoffprodukten in allen Anwendungsbereichen zu steigern. Das Portfolio im Geschäftsbereich SPA (Spezialadditive) umfasst oleochemische Produkte wie Fettsäuren und Glycerin, Metallseifen und Gleitmittel, die unter anderem für höherwertige Polymeranwendungen und sowohl für neue als auch für recycelte Kunststoffe verwendet werden können.

Durch Baerlocher werden Rezyklate wertiger und steigt die Zahl der Anwendungen mit rezykliertem Kunststoffanteil. Die Stabilisatoren und Additive bewahren dabei die Struktur und damit die Stabilität des wiederverwendeten Polymers durch die Hemmung des Oxidationsprozesses. Seit 2017 verzeichnet Baerlocher regelmäßige Umsätze im mechanischen Recycling. Beispielsweise wird BAEROPOL RST seither in der Restabilisierung von Polypropylen aus Batteriekästen zur weiteren Verwendung in der Automobilindustrie genutzt. Ebenfalls seit 2017 wird die RST-Technologie in hochgefüllten Polyethylen-Rohren angewendet. Das BAEROPOL Clarifier One-Pack für PP-Anwendungen wie Waschmittelflaschen ist heute Marktführer.



Auch in Zukunft setzt Baerlocher auf Vernetzung und die Kraft einer gemeinsamen Stimme.

Zugleich verfestigt sich das Ziel, Entscheidungsprozesse zunehmend an wissenschaftlichen Daten zu orientieren und dadurch die Debatte zu versachlichen. Über Projekte wie beispielsweise die ESPA-Initiative „Recovinyl“ soll PVC-Recycling europaweit vorangebracht werden, einschließlich des Recyclings von Verbindungen mit bleibasierten Stabilisatoren. Denn die sind ungeachtet des Herstellungsstopps weiterhin in der Welt, da sie ja bereits z.B. in Fensterprofilen eingesetzt worden sind. Diese sollen nun umweltschonend und nachhaltig weitergenutzt werden.

2010 wird die ESPA zum Gründungsmitglied der Nachfolge-Initiative „VinylPlus“ der europäischen PVC-Industrie, die 2020 mit neuem Ziel bis 2030 erneuert wird und als globale Benchmark für verantwortungsvolles, konzertiertes Handeln einer ganzen Industrie gilt. Statt auf Grabenkämpfe wird auf einen offenen, wissenschaftsbasierten Dialog gesetzt – mit den Vereinten Nationen, der Europäischen Union, lokalen Stakeholdern und NGOs. Denn Nachhaltigkeit und der Umstieg in die Kreislaufwirtschaft sind zentrale Zukunftsthemen, die Baerlocher bewusst über die Verbandsarbeit, aber auch durch Forschung und Entwicklung und pionierhafte Partnerprojekte mitgestalten will. „Unser Fokus liegt aktuell noch stark in Europa, wo wir im Austausch mit den anderen Playern unserer Industrie versuchen, der Europäischen Union bei der Gesetzgebung dabei zu helfen, die richtigen Entscheidungen dahingehend zu treffen, dass der richtige Kunststoff zukünftig auch noch für die richtigen Themen eingesetzt wird“, erläutert Dr. Tobias Rosenthal. Und es geht darum, dass nachhaltigere Grundstoffe wie pflanzliche Öle und tierische Fette eingesetzt werden, um langlebige Anwendungen zu konzipieren.

2023 ist Baerlocher weltweit in rund 50 Verbänden vertreten und engagiert. Immer mit dem Ziel, den Dialog und

die kritische Auseinandersetzung mit Kunststoffen in der Gesellschaft voranzutreiben und die Zukunft der Kunststoffindustrie mitzugestalten. Ein intrinsisches Anliegen, dessen Gewicht heute mehr denn je spürbar ist. Auch außerhalb Europas forciert Baerlocher Bleialternativen. Am indischen Werk Dewas wird bereits 2006 eine neue Ca/-Zn-Pulverproduktanlage in Betrieb genommen, z.B. für Kabel sowie Ca/Zn-basierte PVC-Compounds. Im chinesischen Changzhou entsteht 2021 eine neue Ca/Zn-Produktionslinie. 2023 öffnet in Dewas ein moderner Werksneubau, der CO₂-optimiert ist und ausschließlich bleifrei produziert. Es setzt ein Zeichen für das klare Bekenntnis von Baerlocher zu zirkulärer Wirtschaft und Nachhaltigkeit als Gegenwarts- und Zukunftsaufgaben der gesamten Industrie. Es ist eine neue Selbstverpflichtung, die auch in Zukunft im Schulterchluss gelingen soll. Rainer Grasmück, bis 2020 maßgeblich Mitgestalter der Verbandsarbeit von Baerlocher:

„Wir wollen diesen VinylPlus-Gedanken nicht in Europa lassen, sondern ihn global ausrollen.“

Deshalb ist es sinnvoll diese Verbandsarbeit in voller Priorität weiterzuführen. Darin liegt die Zukunft von PVC und von Kunststoff generell. Und das ist unsere Herausforderung für die nächsten 200 Jahre.“

Die Rezyklierbarkeit von Kunststoff wird zur Zukunftsaufgabe einer ganzen Industrie.

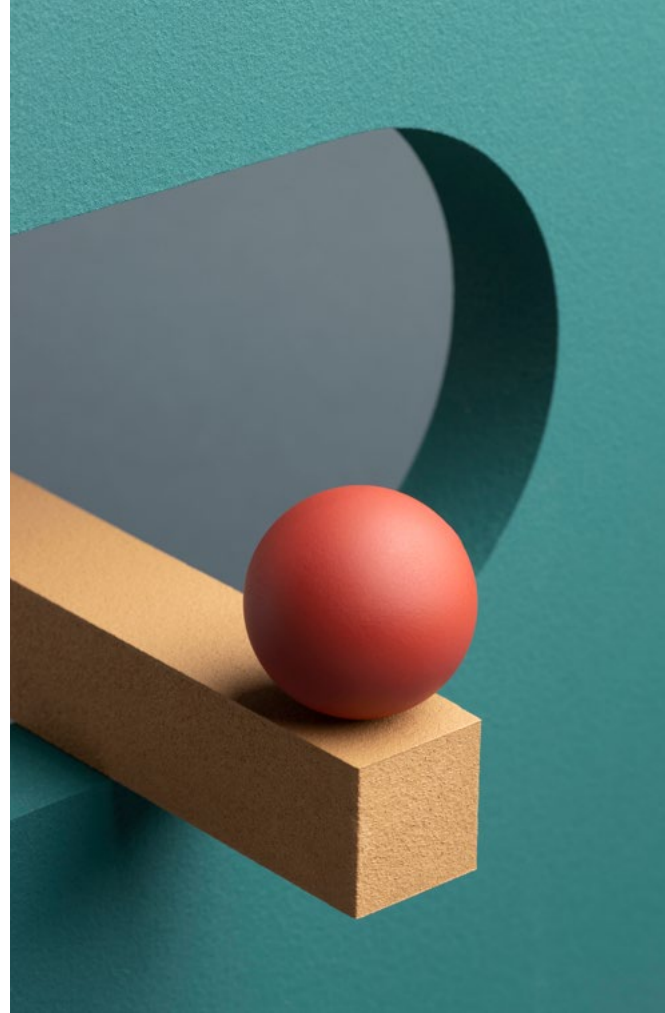


Circularity

Zukunft stabilisieren

Zum 200. Jubiläum unterstreicht Baerlocher das eigene Bekenntnis zu Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft.

Ins Rollen gebracht:
Mit Additiven und technischer Expertise will Baerlocher die Kunststoffbranche nachhaltiger machen.



Die strategischen Ziele sind längst gesteckt: Es geht Baerlocher darum, das Rezyklieren von Kunststoffen zu unterstützen. Zum einen, um Materialien mit höherer Qualität langlebiger zu machen, zum anderen, um damit die Einsatzbereiche und Einsatzmengen von Rezyklaten zu erweitern. Dafür liefert Baerlocher Additive und technische Expertise, die das Unternehmen an fast allen Stellen im Kreislauf einbringen kann. Baerlocher kennt die Anforderungen bei der Verarbeitung und den Endanwendungen und ist daher gut aufgestellt, um den Fortschritt mitanzutreiben. Dabei wird es auch um neue nachhaltige Rohstoffe, Produktionsmethoden und Werkstoffe gehen. Konkret setzt sich Baerlocher seit den 1990er Jahren für das Recycling von Kunststoffen ein. Das Unternehmen geht zudem auf die aufwändige Zertifizierung des gesamten Produktionsablaufs mit dem Umweltmanagementsystem DIN EN ISO 14000 an, das Kunden umweltschonende Verfahren garantiert.

Man meint es ernst mit dem Umweltschutz. Zwischen Mitte der 1970er Jahre und 1998 investiert Baerlocher rund 45 Mio. DM in den Bau und Betrieb von Umweltschutzanlagen. Die neue Zentrale in Unterschleißheim gilt als Vorbild für Ressourcenschonung – mit einer nahezu abwasserfreien Produktion, Abluft-Biofiltern und einem Herstellungsverfahren, das den gesamten Produktlebenszyklus in den Blick nimmt. Auch auf der Rohstoffseite werden zunehmend

nachwachsende Rohstoffe wie pflanzliche Öle oder tierische Fette für die Herstellung verwendet. In der globalen Strategic Business Unit Spezialadditive (SPA) sind die verwendeten Rohstoffe sogar zu 85 Prozent regenerativ. So basiert das Produkt BAEROPHOB Eco CM/1, ein effektives Hydrophobiermittel für Putzanwendungen in Kalk-Zement-gebundenen Baustoffen, seit 2008 auf pflanzlichem Öl. Oleochemische SPA-Additive ersetzen außerdem Silikone, Silane und Paraffine und sparen dadurch CO₂ ein. Wenn es darum geht, Standards für nachhaltiges Palmöl zu definieren, dessen wichtiger Abnehmer die chemische Industrie ist, setzt Baerlocher weiterhin auf Vernetzung. Das Unternehmen ist Mitglied des Roundtable on Sustainable Palm Oil (RSPO).

Es ist nur ein Bruchteil der Nachhaltigkeitsbestrebungen des Unternehmens, zu denen auch die RSPO SCCS-Zertifizierung zählt, die Baerlocher 2015 für seine Metallseifen und Stearinsäuren erhält. Im gleichen Jahr entwickelt Baerlocher die Resin Stabilizer Technology RST, welche die phosphitfreie Stabilisierung von Polyethylen und Polypropylen erlaubt, ohne dass Kunden mit Einbußen bei der Verarbeitbarkeit und Farbhaltung rechnen müssen. Mit BAEROPOL RST und auf dieser Technologie basierenden BAEROPOL T-BLENDS stellt Baerlocher schließlich eigene Produktlinien für recycelte Materialien vor.

Heute bietet Baerlocher ein breites Additiv-Portfolio für recycelte Polymere an und ist damit in vielen Bereichen enthalten. Wird diese wiederverwendet, bleibt das Additiv auch im Rezyklat mit einem Teil seiner ursprünglichen Wirkung verfügbar. Produktlösungen, die Baerlochers Zukunftsmission schultern – und die trotzdem nur einen Teil dieser nachhaltigen Selbstverpflichtung darstellen.

Ein neuer Nachhaltigkeitsbericht

Im Jahr 2022 wird der Produktionsstandort Lingen als einer der weltweit ersten mit dem industriespezifischen „VinylPlus Supplier Certificate for PVC additives suppliers“ für seine BAEROPAN- und BAEROSTAB-Produktlinien ausgezeichnet. Ab sofort verschriftlicht Baerlocher außerdem seine Zielsetzung in der Nachhaltigkeitspolitik. Die Vielzahl der Bemühungen und globalen Projekte werden im neuen Nachhaltigkeitsbericht zusammengefasst.

Keine Frage, Baerlocher will eine wesentliche Rolle im Rahmen der zirkulären Wirtschaft spielen und aktiv die Transformation der Kunststoffindustrie vorantreiben. Wie vergangene Herausforderungen gezeigt haben, geht das nur in starken und vertrauensvollen Partnerschaften. Nun heißt es also mehr denn je, Kräfte entlang des Wertschöpfungskreislaufs zu bündeln und einer gemeinsamen Maxime zu folgen:

Let's shape
the future **of**
our industry.

BÄRLOCHER

