



BÄRLOCHER



the
perfect
match



1823-2023

**Hangisi sizin
mükemmel eşleşmeniz?**

Peki, nitelikleri nedir?



200 yıldır



yaptığımız her şey müşterilerimize
hizmet ediyor, doğru uygulamaya
doğru kimya.

Bu hem bir bilim, hem de sanat.
Harmanlamanın ve birleştirmenin sanatı.
İnovasyonun sanatı.

Mükemmel çözümler buluyoruz.



Yeni biçimler,
yeni nitelikler yaratıyoruz.

**Pastilden, tozdan ve
granülden öteyiz.**

**Değer katıyor, sağlamlaştırıyoruz.
Güvenilir bir danışman olarak
müşterilerimizin başarısını en
yükseğe çıkarıyoruz.**





Her Şeyi yakından takip ediyoruz.

Özellikle de günümüzün
zorluklarını ve göstergelerini.

Bu



**mükemmel
eşleşmeniz
olabilir.**

Yasal Bildirim

Yayıncı:
Baerlocher GmbH
85716 Unterschleißheim
Almanya

Konsept ve prodüksiyon:
Birke und Partner GmbH
91052 Erlangen

Redaksiyon ve araştırma:
Birke und Partner: Ramona
Krammer, Andreas Plöger,
Katharina Raab (başkan),
Alicia Reimann
Baerlocher: Dr. Andreas
Holzner

Metin düzenleme:
Alicia Reimann
(Birke und Partner)

Tasarım/düzen:
Sophia Jung
(Birke und Partner)

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

©2023 Baerlocher GmbH



Fotoğraf katkısı sağlayanlar

Tüm fotoğraflar © Baerlocher GmbH, şunlar hariç:

- s. 5: Sonika Agarwal – unsplash.com
- s. 10: Staats- und Stadtbibliothek Augsburg (kartpostal)
- s. 11, alta: Akud - freepik.com; üstte: özel
- s. 12, 14, 15: Fabian Birke – Birke und Partner
- s. 16: Wirestock – freepik.com
- s. 17: Photoholigic – unsplash.com
- s. 22 Bayerische Staatsbibliothek (İngiliz pamuk baskı dükkanı), Bayerische Staatsgemäldesammlungen München (Bavyera kralı Maximilian I. Joseph portresi), Staats- und Stadtbibliothek Augsburg (kartpostal), Augsburg şehir arşivi (şehir haritası), Städtische Kunstsammlungen Augsburg (Dr. Johann Gottfried Dingler portresi)
- s. 24 Bayerisches Wirtschaftsarchiv (Chemisch Werke München/Otto Bärlocher broşür haritası), Augsburg şehir arşivi (sülfürük fabrikası inşa etme izni)
- s. 25, alta: Münih şehir arşivi (Dr. Anselm Kahn'ın pasaportunun bir bölümü)
- s. 32: Fabian Birke – Birke und Partner
- s. 36, solda: Thomas Bonometti – unsplash.com
- s. 38: Sophia Jung – Birke und Partner
- s. 44, 47: Spacestudios – freepik.com (çizim)
- s. 50: özel
- s. 52: Dünya haritası: Santoldesign – freepik.com
- s. 53-55: Çalışan fotoğrafları, özel / haritalar ve ülke bayrakları: freepik.com
- s. 58-63: Çalışan fotoğrafları, özel / haritalar ve ülke bayrakları: freepik.com
- s. 66: Hammadalikh – freepik.com
- s. 68: Akud – freepik.com
- s. 71: Alex Nghiem – unsplash.com
- s. 73: Kırmızı Şapkalı kız – unsplash.com
- s. 76, üstte: D koi – unsplash.com; alta: freepik.com
- s. 77-78: freepik.com

Bu eser telif hakkıyla korunmaktadır. Yayıncının izni olmadan her türlü kullanım yasaktır. Bu yasak özellikle çoğaltma, çeviri, dağıtım veya eserin elektronik veya başka araçlarla kamuya erişebilir kılınması için geçerlidir.

Sorumluluk Reddi:
Yayıncı bu yayında sağlanan bilginin güncel ve doğru olması için elinden geleni yapmış olsa da hataların veya belirsizliklerin bulunması mümkündür. Bu nedenle yayıncı sağlanan bilginin güncelliği, doğruluğu, tamlığı veya kalitesi için kefil olmaz veya bu konuda sorumluluk üstlenmez.

İçindekiler



İsviçreli bir kimyacının, çiçek gübresinin ve Augsburg şehrinin Baerlocher ile ilgisini şurada öğrenin:

S. 22

12 “Çok yönlü”
Dr. Tobias Rosenthal ve Arne Schulle, Baerlocher'in döngüsel ekonomideki rolü hakkında

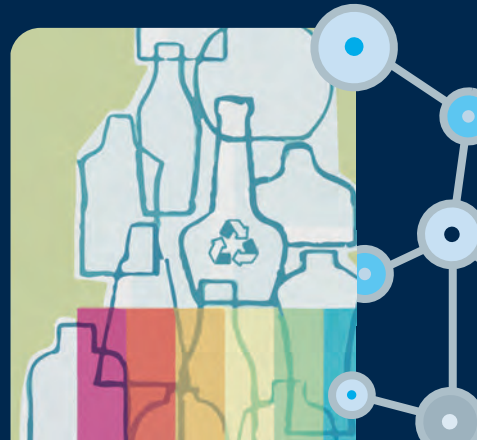
20 ① Uzun süreli stabilite

22 Sülfürle başladı her şey
İlk 123 yıl

26 Baerlocher'in yeniden başlangıcı:
Dr. Christian Rosenthal
yönetiminde yeni yaklaşım: Duyarlılık

32 Baerlocher'ı yeniden biçimlendirme:
Dr. Michael Rosenthal ile tutarlı dönüşüm

Baerlocher, güvenilir bir danışman ve çözüm tedarikçisi olarak bir dizi farklı sektörde başarılı şekilde faaliyet gösteriyor. Seçilmiş uygulamalarımızı şu sayfalarda bulabilirsiniz: **18, 30, 38, 48, 64, 74.**



“Çok sayıda farklı teknik uygulamaya yönelik ürünler satıyoruz ve her birinde müşterilerimizin çözmeye çalıştıkları sorunlar farklı. Ürünümüzün avantaj sağladığı noktayı bulmanız gerekiyor.”
– Çalışanlarımız kendilerini motive eden şeyleri paylaşıyo

S. 52

36 Bir ayının gücüne sahip bir marka
Markanın kısa geçmişi

40 Müşteriye yakın
Uygulama teknolojisi hakkında rapor

44 Birinci sınıf çözüm yaratma iradesi
“Kriz durumunda bile performans gösteriyoruz.”

50 ② Varlıkta ve düşüncede yerel

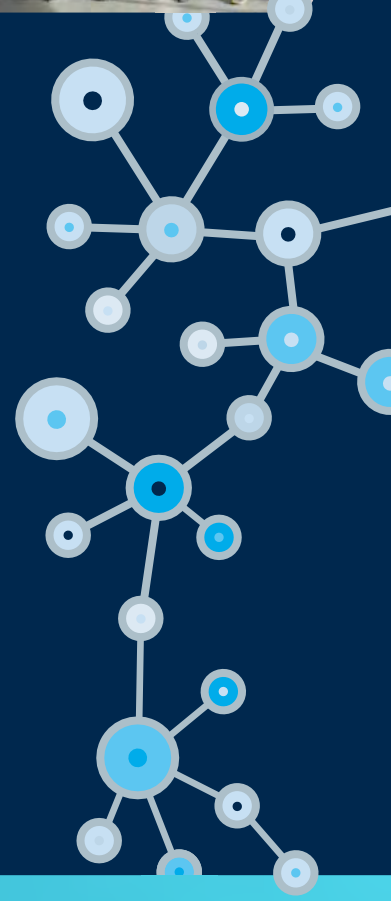
52 Eşleşen çiftler
Dünyanın her yerindeki Baerlocher ailesinden sesler

56 Güçlü bir şirketler grubu
Tüm Dünyadan Baerlocher

66 ③ Sektörü şekillendirme

68 Tüm düzenlemelerde bir adım önde
Değişen endüstride Baerlocher'in rolü

77 Döngüsellik
Geleceği sağlamlaştırma



İletişimin geleceği şekillendirmek açısından neden önemli olduğunu ve Baerlocher'in geleceğinin nasıl olabileceğini inceleyin.

S. 68



Baerlocher'ın geleceği için
mükemmel bir eşleşme:
Dr. Tobias Rosenthal
(solda) ile Arne Schulle.

Baerlocher'ın
döngüsel
ekonomideki
rolü

“Çok yönlü”

Bir aile şirketinin, profesyonel bir şirkete dönüşümü zaman alan bir süreçtir. İyi planlanan bu sürecin sonucunda Arne Schulle aile dışından profesyonel bir yönetici olarak görevi üstlendi. Yeni bir organizasyon yapısıyla günümüzün şirketler grubunun temelini attı. Bu yapı sayesinde Dr. Tobias Rosenthal şirketin uzun vadedi stratejilerine odaklanma imkânı buldu. Şirketin yıldönümünün kutlandığı bu yıl, kuşak değişimi de gerçekleşecek. Kurumsal Gelişim Bölümü'nde geçirdiği yılların ardından Dr. Tobias Rosenthal, babası Dr. Michael Rosenthal'ın Danışma Kurulu'ndaki görevini devralacak.

Yönetim ve Danışma Kurulu arasındaki diyalogun üretken olması için friksiyon, istikrar ve açık bir hedef gerekir. Çünkü Baerlocher'in geleceği geçmişte olduğu gibi sadece müşterilere değil, aynı zamanda sürdürülebilirlik ve döngüsel ekonomide yeni iş bölümlerine de odaklanır.

Dr. Rosenthal, Sayın Schulle, Baerlocher ile ilk karşılaşmanızı hatırlıyor musunuz?

Tobias Rosenthal Aslında benim Baerlocher ile çocukluk anılarım var. Örneğin, Şirket hâlâ Moosach, Riesstraße'deki eski binamızdayken cumartesi her zaman babamla Şirkete birlikte gider ve forkliftle etrafı dolaşırdık, benim için çok heyecanlıydı. O zamanlar da lojistik veya forkliftlerle ilgili bir şeyler yapmamız gerektiğini düşünürdüm.

Arne Schulle Yetenek avcılar benimle temas kurmadan önce Baerlocher'i bilmiyordum. O zamanlarda şirketle birkaç temasım oldu ve büyük bir şirketten orta ölçekli bir şirkete geçiş konusunda ani bir karar aldım. Büyük şirketlerdeki farklı işleyişlere alıştım ve o dönemde burada doğal olarak her şeye hissedarların kararları hakimdi. Baerlocher için bir geçiş aşaması, göbek bağıni kesme süreciydi. Yapılan organizasyon ve yönetim değişiklikleri bunun bir belirsizlik dönemi olduğu anlamına da geliyordu. Heyecan verici ve çılgın bir süreçti ve o dönemde kendimle ilgili birçok şey öğrendim.

Yolunuz şirkete nasıl düştü, Dr. Rosenthal? Bugün yönetim, hissedarlar ve danışma kurulu arasındaki işbirliğini nasıl tarif edersiniz?

TR Üniversitede kimya okurken şirketi daha yakından tanımak istediğime karar verdim ve burada anlamlı bir göreve uygun olmak için en iyi yolu aradım. Şirkete ister Danışma Kurulunda bir hissedar isterse operasyonel bir yönetici göreviyle katılma isteğimden bağımsız olarak bu sorumluluğu çok ciddiye aldım. Özellikle kurul her geçiş sürecinde her zaman kilit rol oynamıştır. Bir şirketin kesin biçimde veya

salt düzeltici bir bölümü değildir, aynı zamanda hem yönetim hem de hissedarlar için idman arkadaşı olup iki taraf arasında aracılık yapabilir. Bu stratejik görevi seviyorum. Babamla birlikte yönetimle çok dostane bir ilişkimiz var. Stratejik yol haritalarımıza uyarak kararlar alacak ve buna uygun olarak Baerlocher'ı yönetip geliştirecek bir yönetimi özellikle seçtik.

Sayın Schulle, siz bu rolü nasıl dolduruyorsunuz?

AS O dönemde benim için iki şey önemliydi. Açıkça söylemek gerekirse kazançlarımızın yüzde 70-80'i Avrupa'dan ve yüzde 20'si dünyanın kalanından sağlanıyordu. Şimdiye kazançlarımızın yüzde 70-80'i dünyadan ve yüzde 20-30'a yakını da Avrupa'dan sağlanıyor. Michael Rosenthal'ın başlatıp inşa ettiği uluslararasılaşma sürecini ilerletmeyi sürdürmek istediğimiz açıktı. İlgili yönetime yerelde sorumluluk verdiğimiz bir matris organizasyon yapısı oluşturduk. Bu yapı zaman zaman friksiyona yol açsa da güçlü yerel çalışanlarımız sayesinde gerilim çoğu zaman daha da üretken kararlarla sonuçlanıyor. Dünya'nın her yerinde Global personelimizin gücünden faydalanabiliyoruz. Bu güç, ağıımızı genişletmemizde ve yeni girişimlerimizde bize katkı sağladı. Şirket olarak Almanya'daki genel merkezden hükmetmek istemedik. Yerel piyasalarda ancak yerel kültürel ortamda piyasayı iyi anlayan kişilerin kararları almasına izin verdiğimiz takdirde başarılı olunur. Bu da demektir ki, Hindistan'da bir Hint şirketi, Çin'de bir Çin şirketi, Türkiye'de bir Türk şirketi istiyoruz. Elbette işbirliği yaptığımız yerel yönetime büyük bir güven duyuyoruz. Bu da bizi diğer şirketlerin yapılarından ayrı kılıyor.

TR Bugün, bu uluslararası ayak izine sahip olmaktan çok kazançlı çıkıyoruz, çünkü bize ve müşterilerimize

belli bir güven duygusu veriyor, özellikle de üretim ve imalat kapasitelerimiz nedeniyle. Şirket içindeki bu kültürler arası etkileşim benim için gerçekten keyifli. Babamı güçlü biçimde tanımlayan ve elbette günümüzde de önemli olan bir başka konu da yardım kuruluşlarıyla birlikte çalışmak. Sektörümüzdeki köklü ve karşılıklı adanmışlık kamuoyundaki imajımızı keskinleştirmeye yardım ederek insanların PVC ve plastikleri farklı bir biçimde görmesine yaradı. Bu da çok işe yaradı ve bugün bir çok STK, bildiğiniz gibi güvenilir bir ortak olan VinylPlus gibi derneklerle işbirliği yapıyorlar.

Sayın Schulle, sizce bu dernek çalışması gelecek için ne kadar önemli?

AS Her yerde temsil edilmemiz kesinlikle önemli. Ama bunu, insanların kendilerini kandırmaması için bilime dayalı olarak yapmayı da taahhüt ediyoruz. Mesele, doğru olduklarında düzenlemeleri engellemek değildir. Mesele, olumlu olan bir şeyi ilerletme amacıyla yaratıcı bir şekilde çalışmak. Bunu da her zaman serbest piyasa ekonomisinin çerçevesi dahilinde yapmayı umuyoruz. Bu tüm düzeylerde sürdürülen aktif bir tartışma.

TR ... bugün yine oldukça güncel çünkü neyse ki herkes tekrar sürdürülebilirlik ve döngüsel ekonomiden bahsetmeye başladı. Bu konuda lider bir rol oynamaya çalıştık. Avrupa'da gelişmelerine yardım ettiğimiz bu dernekler uluslararası seviyede örneklerdir. Bugün Çin veya Hindistan'daki idareler gelecekte sektörlerle nasıl birlikte çalışmak istedikleri üzerinde düşündüklerinde veya sektörler nasıl örgütleneceklerini merak ettiklerinde Avrupa'ya bakıyorlar. Burada neler oluyor, neler uyarlanabilir? Burada geleceğin trendlerini etkileme yeteneğimiz var. Bu iletişim sektörümüzü uzun vadede değiştirdi ve gelecek yıllarda da değiştirmeye devam edecek.

Burada sizin için özellikle önemli olan nedir?

TR Birçok değişikliğin itici gücü düzenlemeler veya politikaların kendileridir. Bunlar teknolojik değişikliklerdir. Geçmişte, birçok sektörde, bu noktada eğrinin ilerisinde, yani "düzenlemelerin bir adım ilerisinde" durmaya çalıştık. Müşterilerimiz için güvenilir, teknolojiye eğilimleri öngörme yeteneği sunan ve karşılıklarına çıkacak yasa veya düzenlemelere hazırlıklı olmalarını sağlayan bir ortak olmak istiyoruz. Bunun klasik bir örneği, ağır metal kullanımı AB'de azaltmaya başlayıp bizim de halihazırda kalsiyum bazlı teknolojiye güvenmeye ve onu aktif olarak desteklemeye başladığımız zamandır. Bir çoğunun eski teknolojiye severek tutunmaya çalışacakları bir zamanda müşterilerimizi dönüştürmeye çalıştık. Ama nihayetinde sessizce ilerlememiz ve tavsiyede bulunmamız gerek. Bunu yapmak için de birlikte bu yolda yürüyeceğimiz uzun soluklu ortaklıklara ihtiyacımız var.



Baerlocher'ı döngüsel ekonomiye taşıma: Danışma kurulu başkanı Dr. Tobias Rosenthal (sağda) ve CEO Arne Schulle.

Sayın Schulle, bu aşamayla ilgili sizin deneyiminiz neydi?

AS Şirkete katıldığım dönemde bütün anlaşmalar imzalanmış ve hedefler belirlenmişti. Aslında tüm bunlar Dr. Michael Rosenthal tarafından gerçekleştirilmişti. Bir sektörün dışarıdan denetlenmesi ve değer zincirleri boyunca STK'larla birlikte çalışmak için gönüllü taahhütte bulunabildiğini olumlu anlamda inanılmaz buldum. O dönemde bu istisnai bir durumdu. Elbette bunu yaparak şirketin inovasyona ayırdığı alanı sınırlamadan yasal düzenlemelerin bir adım önüne geçmişlerdi. Müşterilerimiz için bu yeni teknolojiye geçiş demekti. Mecazi olarak konuşmak gerekirse mekanik motordan elektrikli motora geçişe benzer bir şeydi.

Baerlocher'in
Geleceği.
Döngülerdedir.



Döngüsel ekonomi sorunu günümüzde benzer zorluklar yaratıyor mu?

TR Gelecekte güvenilir bir danışman olarak müşterilerimize daha da yaklaşmak zorundayız ki döngüsel ekonomi içinde başlatmak üzere olduğumuz gerekli gelişmeleri onlarla birlikte ilerletebilelim. Bu kadarı net. Üretimde daha verimli, daha sürdürülebilir olmak ve genel anlamda plastiği daha dikkatli kullanarak doğru uygulama için doğru malzemeye sahip olmak zorundayız. Burada Baerlocher'in asli bir görevi olduğunu düşünüyorum. Katma değer zinciri içindeki birçok noktada temsil ediyoruz: plastik üretiminde, işleyicilerde – ve şimdi de yeniden işleme ve ayırma söz konusu olduğunda geri dönüştürücülerde bile. Sektörün döngüsel ekonomiye evrimini izlemek ve burada bir lider rol oynamak istiyoruz. Dahası uluslararası düzeyde standartlaşmış nitelikler sağlayabileceğimizden emin olmak istiyoruz. Ayrıca değer zincirleri boyunca nasıl bilgi alışverişi yapabileceğimiz konusunda da ilgileniyoruz. İhtiyacımız olan hammaddelerin nereden geldiğini bilmek istiyoruz. Bu, tedarik zincirinde şeffaflık meselesidir. Döngüsel ekonominin mümkün olabilmesi için malzemelere yönelik standartlara ve bütün bu işi takip edilebilir kılacak bir kapasiteye ihtiyacımız var. Şanslıyız ki bu alanda, yol haritası olabilecek blockchain gibi yeni teknolojiler geliştiriliyor. Ancak sektörün aradaki açığı kapatması ve her şeyi bir araya getirmesi için işbirliği yapması gerekiyor.

Bu açıdan bakıldığında, Baerlocher'in gelecek için en önemli çözümleri ve ürünleri nelerdir?

AS Şu anda geri dönüştürülmüş katkı maddelerini aktif olarak kullanıyoruz, yani geri dönüştürülmüş hammaddeler en ideal şekilde kullanılmaktadır. Fiziksel (mekanik) geri dönüşümde büyük bir başarı elde ettik. Pazarlar geliştikçe araştırma faaliyetlerimizin büyük bir kısmı kuşkusuz bunu besleyecektir. Şu anda piyasalar hızla bu yönde geliyor. PVC sektöründeki güncel iş modelinde müşteriler tarafından veya belli bir bölgede kullanılan birbiriyle bağlantılı birçok inovasyon mevcut. Bu alandaki yenilikçi faaliyetimiz bu ürün grubunu gelecekteki pazarlara taşımaktan oluşuyor. Özel katkı maddeleri segmentimizde (SPA) amacımız inovasyonlardan oluşan yeni bir portföy oluşturmaktır, hatta şu anda Lingen'de bu segment için yeni bir laboratuvar inşaatı ve yatırımı yapıyoruz. Teknik uygulamalarımız var, olanaklarımız var ancak mevcut iş hacmimizin ilerisine doğru hamle yapmak için yatırımların ve geliştirme faaliyetlerinin de bunun bir parçası olması gerekir.

TR PVC, AB’de önemli miktarlarda yıllardır geri dönüştürülen nadir plastikten biridir ve böylece işlevsel bir şekilde döngüye aktarılır. Bunun bir nedeni de bu malzeme- de fiziksel (mekanik) geri dönüşümün çok iyi işlemesidir. Bir başka nedeni de borular veya pencereler gibi bu malzeme- den elde edilen uzun ömürlü ürünlerin söküldüklerinde ko- layca malzeme türüne göre ayrılabilmesidir. Ardından tekrar işlenebilirler. Bu nedenle PVC’nin en iyi biçimde işlenmesini ve geri dönüştürülmesini desteklemeye devam edeceğiz. Bir başka güncel konu da yeni ham maddeler. Yenilenebilir kaynaklardan gelen veya yeniden işleyebileceğimiz ham maddeleri kullanarak burada da döngüsel ekonomiyi temsil etmek için çok çalışıyoruz. Buna örnek olarak mevcut ham maddelerin yerine böcek larvalarından gelen yağ ve greslerin ikame edilmesi verilebilir. Geçmişte şirketler ürünlerinin sür- dürülebilirliği üzerinde çalışırken döngüsel ekonomi katma değer döngüsünün tamamında işbirliği gerektiriyor. Biz de bunun, yani uygulayıcılar ve geri dönüştürücüler arasında kapalı döngüler inşa etmenin üzerinde çalışıyoruz.



Döngüsel ekonomi yeni, özellikle de yenilenebilir hammaddelere ihtiyaç duyuyor. Böcek yağları ve gresler gibi alternatif kaynaklar mevcut kaynakların yerine geçebilir.

Baerlocher’i farklı kılan nedir; sizce şirketi mükemmel bir eşleşme yapan nedir?

TR Doğru müşterilere doğru ürün; iddiamız her zaman bu olmuştur. Müşteriye özel çözümler geliştirmekle her zaman çok uğraştık. Yasal düzenlemeler ve sektörel topluluklar söz konusu olduğunda büyük bir deneyim birikimimiz olduğu için de sadece müşterilerimiz için değil bütün sektör için mükemmel eşleşmeyiz. Yeni çözümler değer zincirinin tamamı dikkate alınarak geliştirilmelidir. Bunun için birbirine güvenen ortaklıklar hayatidir. Değerlere odaklı bir iş ortağı olarak mükemmel eşleşme biziz. Birleştirici bir bağlantı olarak kalite ve stabilite konusunda güven yaratıyoruz – geleceğe katkımız, katkı maddemiz bu.

AS Ama aynı zamanda katkı sağlayan, heyecan verici ve hâlâ keşfedilecek çok şey barındıran bu yeni aşamaya bizimle birlikte geçmek isteyenler için de mükemmel bir eşleşmeyiz. Geleceği şekillendirmeyi seven ve buna dahil olmak isteyenler bizim için mükemmel eşleşmedir.

“Döngüsel ekonomi değer zincirinin bütününde işbirliği gerektiriyor.”

Dr. Tobias Rosenthal

Duyarlılık, Performans, *Profiller.*



UV ışını, ısı, hava şartları, gürültü – pencere profillerinin gereksinimi çoktur. Bu yüzden daha da dayanıklı ve sağlam olmaları gerekir. PVC, pencere çerçeveleri imalatında çok yönlü ve çevre dostu bir malzeme olduğunu kanıtlamıştır. İmalatçılar için sayısız yapım ve tasarım olanağı sağlar. Uzun ömür ve düşük bakım maliyetleri de doğal olarak diğer faktörlerdir.

Ekstra dayanıklı pencere profilleri ve kusursuz renk uyumu için Baerlocher, son ürünlerin mükemmel bir dinamik termal stabiliteye ve UV direncine sahip olmasını sağlayan one-pack'leri geliştirdi. Bu ürünler, optimum maliyetli ham maddeler ve pencere profillerinin üretiminde kullanılacak geri dönüştürülmüş malzemelerin ortak ekstrüzyonu ile birinci sınıf yüzeylerin elde edilmesini sağladığı için özel bir önem taşır.

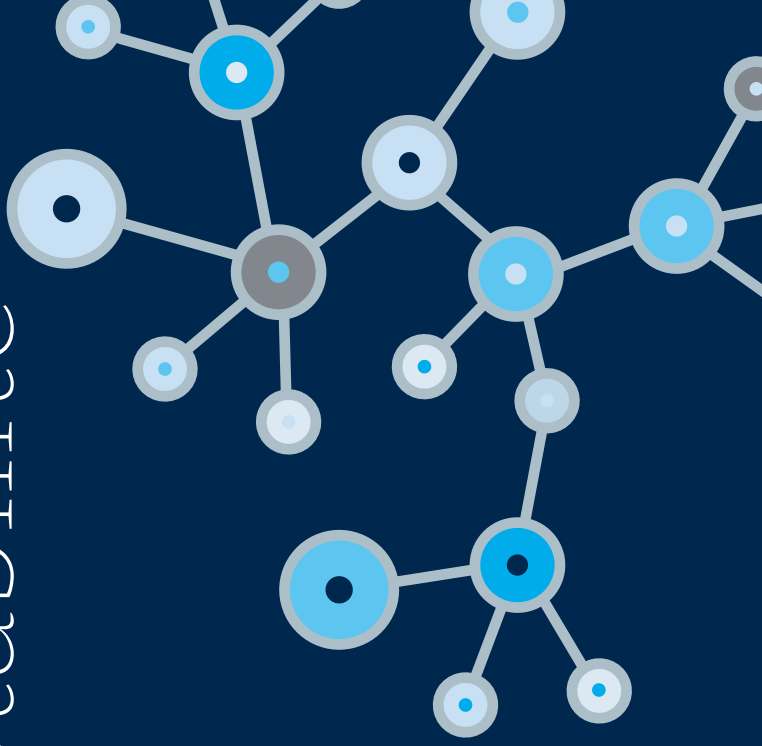




Zaman içinde stabilite.

Sorumluluk duygumuzla dönüşümü, geçmişe ve geleceğe saygı duyarak, zarifçe şekillendirmek istiyoruz. Burada gelecekle birlikte yeni bir nesil yetişiyor. Stabilitenin, değişiklik yapma cesaretini, müşterilerle sağlam ve gelişmiş ilişkiler bilgisi gerektirdiğine eminiz. Geçmişin ve geleceğin deneyimleri ve başarıları için size teşekkür borçluyuz.

1 Uzun Süreli Stabilité

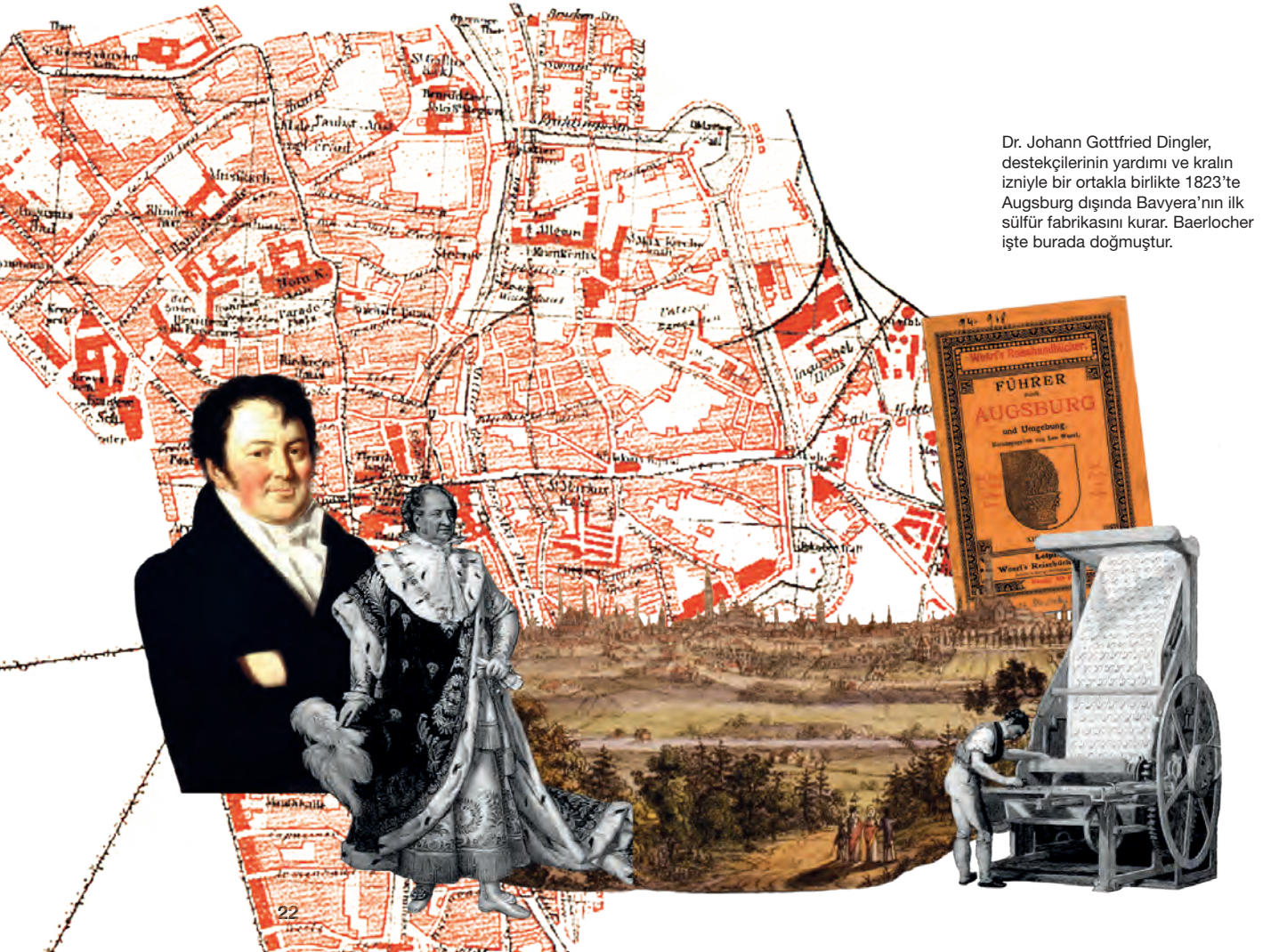


Her Şey sülfürle başladı.

İlk 123 yıl

1823 – Baerlocher’ın temeli Bavyera’nın ilk sülfürik asit fabrikasının kurulmasıyla atılır. Şirketin ilk 123 yılına kimya s kt r n n hızlı dönüŐümünün yanı sıra mülkiyet, kamulaŐtırma ve yeni baŐlangıçlar damga vurur.

Bu dönem, Şirketin adının ve konumunun belirlendiği bir kargaŐa dönemidir. Dr. Christian Rosenthal 1946'dan itibaren Baerlocher ismine katkı sağlar ve Baerlocher Şirketini yavaş yavaş bugün bildiğimiz haline getirir.



Dr. Johann Gottfried Dingler, destekçilerinin yardımı ve kralın izniyle bir ortakla birlikte 1823'te Augsburg dışında Bavyera'nın ilk sülfür fabrikasını kurar. Baerlocher işte burada d ĐmuŐtur.



Münih'in Moosach mahallesi
1911'de şirketin genel merkezi olur.
1920'li yıllarda o dönemde bilinen
adıyla "Chemische Werke München
– Otto Bärlocher" doğduğu yere
döner.

Hayır, Münih'te değil. Baerlocher'ın tarihi, Bavyera Augsburg'da Dr. J. G. Dinger'in bölge tarihinde benzeri görülmemiş bir girişim ile başlar. Kendisi de bir Kimyager olan Dinger, kimyagerler, tüccarlar, siyasetçiler ve pamuk fabrikatörlerinden oluşan disiplinler arası tanınmış bir grubu bir araya getirir. Çarpıcı bir hedefi olan ve gelecek vaat eden deneysel bir plan: Bavyera'nın ilk sülfürik asit fabrikasını kurmak için birlikte çalışmak. Bu hedef için bir araya gelmiş olan kişiler bunu öngörememiş olsa da, burada Baerlocher doğmuştur

O dönemde sülfürik asit, klor ve soda üretmek ve tekstilleri ağartmak için gerekli olan nadir bir emtia. Bavyera gibi bir tarım krallığında 1823'e kadar sadece ithalat yoluyla elde edilir. Sonuçta bu dönemde kimya sektörü diye bir şey yoktur. Dr. Johann Gottfried Dinger ve iş ortakları bunun bir fırsat olduğunu görürler. Öngörülerini işe yarar: sülfürik asit üretiminde kendilerine kral tarafından tekel verilir. Bir fabrika inşa etme iznini de alırlar. Bavyera'nın ilk ve başlangıçta tek sülfürik asit fabrikası Augsburg dışında inşa edilir. Hızla oldukça kârlı hale gelir ve Avrupa'daki diğer ülkelere ürün ihraç etmeye bile başlar. İdeal koşullarda ideal bir başlangıç.

Yeni fikirlere ihtiyaç duyulur, geriye bir isim kalır

Ancak 1828'de şirketin bu elverişli ve kârlı tekel statüsü sona erer. Kurucular ortaklığı, bir zamanların umut verici fabrikalarını yedi yıl daha ellerinde tutar, sonra satmaya karar verirler. 1835'te artık "Bosch und Comp" adını

taşıyan kimyasal fabrikasına yeni bir amaç sunan, yeni fikirlere ve yeni ürünlere ihtiyaç duyarlar. Gelecek yıllarda ürün grubu kayda değer bir şekilde genişler. 19. yüzyılın ortasında orijinal Glauber tuzu, nitrik asit, soda ve kemik tutkal derisine ilave olarak artık fosfor, odun asidi, demir nitrat, bakır sülfat ve kömürleşmiş fildişi de üretilir. Diğer uygulamaların yanı sıra ürünler tarımda ve tutkal, kağıt, cam ve tekstil üretmek için kullanılır.

Bugünden geriye baktığımızda 1864 yılı Baerlocher için çok önemli bir yıldır. O yıl, İsviçreli kimyager Otto Bärlocher, Augsburg'taki eski sülfürik asit fabrikasını satın alır. Yeni satın aldığı, gururla kendi adını verip genişlettiği fabrika için büyük planları vardır. Şirket, Augsburg'ta "Chemische Werke Otto Bärlocher" adıyla ticarete devam eder. Ancak tüm bunlara rağmen, Otto Bärlocher bile Fugger ailesinin hüküm sürdüğü şehirde pek bir iz bırakamaz. Zaten Bavyera'dan ayrılmak istiyordur. Anavatanı İsviçre'ye dönme niyetindedir ancak bunu yapamadan 1880 yılında henüz 50 yaşındayken hayata veda eder. Mirası, fabrikanın yeni adı olan: "Chemische Werke Otto Bärlocher"dir.

Mülk sahipleri sık sık değişse de, şirketin ismi değişmez. Ürün grubu da yıllar içerisinde, farklı şirket sahipleri ile daha çeşitli ve kapsamlı hale gelir. İlerleyen yıllarda, birçok ürünün yanı sıra o dönemde yeni bir gübre çeşidi üretilir. Bu, o dönem için tarımsal teknolojide bir devrimdir ve hâlâ büyük ölçüde tarım yapılan Bavyera'da talep oldukça yüksek olur.

Münih'e doğru

1903'te kimyager Dr. Anselm Kahn ve mühendis Franz Wittmann dümene geçerler. Augsburg fabrikasının B2C portföyünü (bugün diyeceğimiz gibi) genişletirler. "Chemische Werke Otto Bärlocher" işçileri artık odun kömürü demiri ve çamaşır tozu da üretmektedir. 1909'da Kahn ile Wittmann, yeni kurulmuş olan ve Münih'in bir mahallesi olan Moosach'taki, gaz fabrikasındaki atık ürünleri kullanarak gübre üreten "Chemische Werke München GmbH" şirketine katılırlar. İki yıl sonra iki fabrika birleşir. "Chemische Werke Otto Bärlocher" ve "Chemische Werke München GmbH", "Chemische Werke München – Otto Bärlocher" haline gelir. Moosach'ı fabrikalarının genel merkezi yaparlar. 14 yıl sonra, Kahn ve Wittmann Augsburg'tan ayrıldıklarında, Baerlocher nihayet doğduğu yerden taşınır.

Bu arada, I. Dünya Savaşı'nı geçirmişlerdi. "Chemische Werke München – Otto Bärlocher" artık mühimmat ve patlayıcılar için sodyum nitrat üretmektedir. Ekonomik durum gergindir. Savaşın sona ermesi bile bu durumu değiştirmeye yetmez. Dr. Anselm Kahn şirkete aile üyelerini dahil eder ve böylece 1927'de fabrikalardaki çoğunluğu garantiler. Franz Wittmann ise bunun öncesinde, 1925'te emekli olmuştur. 1930'lu yıllar başladığında "Chemische Werke" için işler ters gitmeye başlamış gibi görünmektedir.

Bir kayyum gereklidir

Ama 1933'te Nasyonal Sosyalist parti iş başına geldiğinde her şey değişir. "Chemische Werke München" (CWM) çok geçmeden kendini ırkçı ideolojinin radarına girmiş olarak bulur. Yahudi yurttaşlar sistematik olarak yeni iktidar sahipleri tarafından aşama aşama ekonomik hayattan dışarı atılırlar. 1938'de, Dr. Anselm Kahn ve oğlu Fritz Kahn, 1925'teki ayrılışından sonra şirketin başına

tekrar dönen Franz Wittmann lehine yönetimden ayrılmaya zorlanırlar. Haziran 1938'de Kahn'lar ve diğer Yahudi hissedarlar hisselerini, nominal değerinin yüzde 30'u karşılığında Wittmann ve kardeşi Hugo'ya devretmişlerdir. II. Dünya Savaşı'nda Franz Wittmann üretimi ayakkabı cilası, banyo tuzları ve temizleme tozuna kaydırır. Bu ürünler çok kazançlı ürünler değildir, şirket kömür ateşleyicisi üretimi ile başarılı olur. Fabrikada Kasım 1944 ile Nisan 1945 arasında, birkaç düzine kadar işçi zorla çalıştırılır. İlerleyen süreçte fabrikanın yeni sahipleri olan Rosenthal ailesi, Baerlocher'ın, Alman sanayisinde zorla çalıştırılan ilk mağdurlara, EVZ Anma, Sorumluluk ve Gelecek Vakfı aracılığıyla katkı sunmasını onaylarlar.

Savaş sona erince ABD askeri hükümeti Alman ekonomisini Nazilerden arındırmaya çalışır. Bunun sonucunda "Chemische Werke München" harici yönetim altına girer. Bir kayyum gereklidir. Sonunda, genç bir kimyager olan Dr. Christian Rosenthal kayyum olarak seçilir. Başlarda bu yöntemin bir ara çözüm olması amaçlansa da 1946 yılı, şimdi 77. yılında olan Baerlocher'ın "Rosenthal çağının" ilk yılıdır. Dr. Christian Rosenthal, 123 yaşındaki, pasif durumdaki bu kimya fabrikası için mükemmel bir eşleşme olmuştur.





Baerlocher, 20. yüzyılın başında başka ürünlerin yanı sıra evde kullanıma yönelik çiçek gübresiyle tüketicilere hitap eder. Reklam, 1920'li yıllar



YAN NOT

Kahn ailesinin kaderi

Dr. Fritz Kahn, şirket ile ilişkisi kesildikten sonra 1938'de Amerika Birleşik Devletleri'ne göç eder. Babası Anselm de Atlantik Okyanusunu geçerek kaçır. Erkek kardeşi Ernst Tel Aviv'e göç eder. Ama Yahudi hissedarların hepsi kendilerini kurtaramaz. Arthur Arnold, Dachau Toplama Kampında, Benno Arnold ve eşi Luise Theresienstadt'ta öldürülür.

1948'de Dr. Anselm ve Fritz Kahn önceden hissedar olan Yahudilerle birlikte iadeleri için dilekçe verir. Ama Wittmann kardeşler tazminat talep ederler. Hukukçular arasında çekişmeler sürer. Şubat 1951'de anlaşmaya ancak varılır. Wittmann kardeşler o dönemde elde ettikleri hisselerin yanı sıra arada kazandıkları kârın yarısına eşdeğer hisseleri iade ederler. Ama Kahn ailesinin trajik kaderi bugün hâlâ hatırlanır.

Bu arada Moosach'ta yeni bir dönem başlar. Çünkü aynı zamanda, Naziler tarafından "yarı Yahudi" olarak damgalanan Dr. Christian Rosenthal, diğer ortakların yanı sıra hem Wittmann'ların hem de Kahn'ların hisselerini yavaş yavaş satın alır. Sonunda yetenekli genç kimyager Baerlocher'ın çoğunluk hissesine sahip olur.



Dr. Anselm Kahn "Chemische Werke München – Otto Bärlocher"ı güvenle I. Dünya Savaşı'ndan ve Weimar Cumhuriyeti'nin ekonomik olarak zorlu döneminden geçirir. Kendisi ve ailesi, Nazi iktidarında mülksüzleştirme, sürgün, acı ve ölüm yaşarlar.



1946'da Dr. Christian Rosenthal'ın gelişiyle günümüzdeki Baerlocher'ın temeli atılır. Metal sabun işini sanayi ölçeğinde genişletir, geleceği parlak olan plastik katkı maddeleri alanına girer, ana bileşikler satmaya başlar ve büyük hissedar haline gelir. Kararlılığının ve varlığının efsanesi bugüne kadar sürer. Müşteriye odaklanması çığır açıcudur.

123+77

Baerlocher'in yeniden başlangıcı: Dr. Christian Rosenthal yönetiminde yeni yaklaşım: Duyarlılık



Ernest Hemingway gibi bir kişilik: Yetenekli kimyager Dr. Christian Rosenthal'in varlığı ömrü boyunca birçok insanı etkiler.

Bir zamanlar arkadaşları tarafından Ernest Hemingway'ye benzetilen, özel bir aurası, derin bir sesi olan ve özgüveni yüksek biri olarak tarif edilen Dr. Christian Rosenthal'ın eşi benzeri yoktur. Ölüm ilanında şunlar yazılıdır: "Biz çalışanlarına yüklediği katı talepleri kendine de uyguladı. Bu taleplerin günde 14-16 saat, geceleri, cumartesi ve pazar günlerinde çalışmak olduğu biliniyordu. Patronumuz hem kimyager hem iş adamıydı, satış konusunda inanılmaz bir becerisi, insanlarla iletişim kurma yeteneği vardı ve sorunları hızla kavrardı, öyle ki ortaklarını sıklıkla şaşırtırdı." Ama bu azim, öngörü ve karizma dolu insan portresi aynı zamanda hayatı çok farklı olabilecek bir kişinin de portresiydi. Christian Rosenthal aslında hukukçu olmak istiyordu. Nazi rejiminde "yarı Yahudi" olarak damgalanır ve hukukçu olmak yerine doktor olan babasının desteği sayesinde kimya alanında doktora yapar.

1944'te bir çalışma kampına gönderilir, zayıflık, aşağılanma ve açlık çeker. Travma dolu bu deneyimler iradesini elinden alamaz. Tam tersi olmuş gibidir: çok geçmeden genç adam kendini bile aşar. II. Dünya Savaşı sona erdiğinde Christian Rosenthal henüz 25 yaşındadır. İngilizce bilgisi sayesinde ABD askeri polisine tercümanlık yapar. Bu durum bağlantılar kurmasını sağlayarak önünü açar. 1946 yılının Şubat ayının başında genç kimyager "Chemische Werke München – Otto Bärlocher"ın kayyumunu olur.

Bu aslında geçici bir tedbir, acil bir çözümdür. Ama Christian Rosenthal'da iş becerisi ve deney yapma aşkı vardır. Bu niteliklere ihtiyacı da vardır çünkü 1946'da Münih'te keşfettiği fabrika hiç de iyi durumda değildir. Dr. Michael Rosenthal, 1946'da şirkete katıldıktan sonra tüm şartları zorlayan

babası hakkındaki hikayeleri şöyle anlatıyor, “Babam esnek bir anlayışa sahip ve yetenekliydi. O dönemin Almanya’sında – savaşın sonucunda bombalarla paramparça edilmiş halde – insanların çamaşır deterjanına, gündelik hayatta kullanabilecekleri şeylere ihtiyaçları vardı. O, bunu gördü ve gerekli olan ham maddeleri tedarik etme konusunda fikirleri vardı.” “Bärlo-FLOK” deterjanıyla büyük bir başarı kazanır. 1980’li yıllara kadar satılan “Tel” temizlik ürünü ona oldukça iyi bir başarı getirir. Christian Rosenthal şirketi ayakta tutmak için iyi fikirlere ihtiyaç duyar. Bizzat laboratuvarında çalışır ve sayısız patent başvurusu yapar. Christian Rosenthal, kârlılık amacı güderek 1950’li yılların başında endüstriyel müşterileri için metal sabun üretimini genişletmeye karar verir ve çok geçmeden bu ürün satışların üçte ikisini oluşturur. Bu şekilde Avrupa’da öncü olur. İlk büyük başarıya götüren ve yeni çağa atılan önemli bir adımdır bu. Bu sırada şirket giderek artan bir şekilde “her türde” kimyasalın toptancısı olur, teknik asitler ve amonyak üretir.

Başarı: Müşterilere yakın...

Ama Christian Rosenthal daha fazlasını ister. Yeni bir şey yaratmak ister ve oldukça heyecanlıdır. Başka şeylerin yanı sıra, büyük ihtimalle plastikler hakkında Amerikan dergilerinde okuduğu makaleler sonrası yeni fikrini harekete geçirir. Gelişmekte olan plastik rağbetinin bir fırsat olduğunu fark eder - ve bu fikri satın alır. Christian Rosenthal, geleceği parlak plastik sektörüne yönelik tekli ve toz halinde stabilizatörlerin lisanslı üretimine başlar. En önemlisi: imalatçılar ürünlerinde belli nitelikleri üretmek için proses ve işlevsel katkı maddelerine ihtiyaç duyarlar. Örneğin PVC için bu çeşitli metal stearatlar demektir.

Christian Rosenthal, müşterilerin ihtiyaçları ve sorunlarının önceden farkında olmanın başarı için ne kadar önemli olduğunu anlar. Bu noktadan itibaren, Münih Moosach’ta yeni inşa edilen uygulamalar laboratuvarında artık sezon yoğunudur. Numuneler karıştırılır, silindirler ve plastikorderler için rolling testler yapılır. Teknisyenleri oldukça uzmanlaşmıştır ve laboratuvar sonuçlarına dayalı olarak tam ölçekli üretim denemeleri yapmak ve o dönem hiç duyulmamış olan kalitedeki değişikliklere yanıt vermek için müşteri sahalarında “gece gündüz” testler yaparlar. Karşılarında bazı zorlu durumlar vardır. Birincisi, imalatçıların tüm katkı maddelerini ayrı ayrı saklamaları ve sahada tartıp karıştırmaları gerekmektedir. Bu, kolayca hataya neden olabilecek ve kontaminasyon yapılabilecek bir süreçtir. Bir başka durum ise, özellikle tehlikeli maddelerden biriken tozun işçilerin sağlığı için tehlike arz etmesidir. Bu zorlu süreç, sonunda bir çözüme öncülük eden “deneme ve yanılma” zamanlarıdır.

YAN NOT

Master compounds

Dr. Christian Rosenthal’ın 1960’lı yıllarda “master compound’u” tanıtması Baerlocher’ın işini tekrar canlandırır. Baerlocher PVC katkı maddelerine yönelik stabilizatör, kaydırıcılar ve bileşikler alanında öncüdür. 1963’te “MC HSSP” etiketiyle sert PVC’ye yönelik toz şeklindeki ilk bileşiği çıkarır. Üç yıl sonra BAEROPAN (“Bäropan”) ürün grubu tanıtılır; bu ürün tozdan değil granülden yapılan bir bileşiktir ve tozu azaltmaya yardım eder. Ürün grubu bu alanda daha da geliştirilir. Örneğin, 1980’li yılların başında özellikle pencere profilleri üretiminde maliyet avantajı sağlamıştır. BAEROPAN, Baerlocher’ın bütün PVC stabilizatör ürünlerini temsil eder. 1998’de ürün grubu dünyanın her bölgesinde satılan 2.500 çeşit içerir. Bugüne kadar BAEROPAN one-pack’ler uzun süreli stabilite ve dayanıklılık dahil özel işleme gerekliliklerine ilaveten müşterilerin tam spesifikasyonlarını karşılamak üzere tasarlanmıştır.





Deneme ve yanılma: Dr. Christian Rosenthal bizzat laboratuvarında yıllar geçirmiştir. Her müşteriye en iyi ürün çözümünü bulmak ister.

Christian Rosenthal, 1963 başlarında hazır katkı maddesi karışımları, master compound ürünleri sunar. Baerlocher için çığır açan bir başarı. Christian Rosenthal'ın uygulama teknisyenleri artık müşteri siparişine göre madde-

leri doğru miktarlarda karıştırıp özelleştirilmiş ürünü teslim etmektedirler. Bu, sadece içeriklerin bir kere tartılarak işlemleri hızlandırması anlamına gelmez, aynı zamanda atıkları azaltır, kaliteyi artırır, riskleri ve maliyetleri düşürür. Günümüzde de Baerlocher'in müşteriye özgü özel çözümler yaratma konusunda bu geleneksel temel yetkinliği göze çarpar. Christian Rosenthal bu kültürü yaratan kişiydi. "Müşteriye gider, satış hızla yapardı. Başka bir deyişle gereksinimleri konusunda ona güven duyan müşterilerinde güven oluşturmuştu. Sonra döner ve gerekeni yapardı cınna" diye vurguluyor Michael Rosenthal.

Lingen'de Zafer

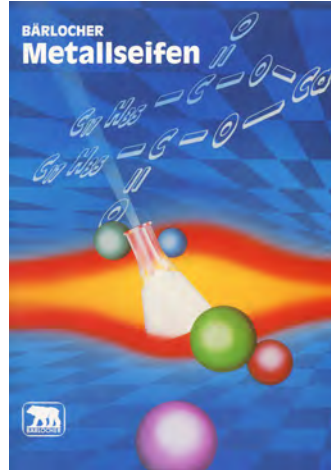
Christian Rosenthal, kendi döneminde kârlılık ve inovasyon sezgisinden fazlasına sahiptir. Bunun yanı sıra "Chemische Werke"de gitgide daha fazla hisse satın alır, ta ki 1962'de çoğunluğu elde edinceye kadar. Hisselerin kalanı çok geçmeden Degussa adlı kimyasal grubuna ait olur. Degussa şirketi tamamen devralmak ister ama Christian Rosenthal razı olmaz. Her şeye rağmen iki ortak yakın işbirliği yapıp başka şeylerin yanı sıra 1973'te Brezilya'da üretim için bir ortak girişim tesis ederler. Bu, Avrupa dışındaki ilk Baerlocher üretim tesisidir. Christian Rosenthal 1950'li yıllardan bu yana yurtdışı piyasalarında satış yapmayı zaten hedeflemiştir.

1970'li yıllarda lisans bedelli ticareti ve Fransa'daki ilk kurum içi satış organizasyonlarıyla hayata geçer. Ürün grubu çok genişler. Bu noktada iki ana grup ortaya çıkar: metal sabunlar ile stabilizatörler veya katkı maddeleri. Bu ürün grupları, satışlar ve pazarda baskın olup Baerlocher'in günümüze kadar gelen ana faaliyet alanlarını oluştururlar.

İşadamları ve insan olarak Dr. Christian Rosenthal büyük şovlardan, hızlı arabalardan, kros kayaktan ve denizden hoşlanır. Empati dolu beyanları sever. "Babam bir şovmendi. Hayatının rolüydü ve onu burada, şirkette oynadı. Bu rolde kendini rahat hissediyordu, çünkü elbette başrol onundu ve istediği şey de buydu. Asla bir yardımcı rol oynamazdı," diye tarif ediyor onu oğlu Michael Rosenthal. Christian Rosenthal çok çalışır ve büyük oyun avcısının aurasına sahiptir. Ödülleri: ürünleri ve memnun müşterileri. Ama açık sözlülüğü, bazen lafını esirgemez tutumu gerginliğe de yol açar. Böyle bir durum Münih'te 1970'li yılların başında ağır metallerin işlenmesine karşı girişimlerin ortaya çıktığı dönemde yaşanmıştır. Christian Rosenthal yeni bir üretim yeri aramaya başlar, ama sürekli siyasi direnişle karşılaşır ve bazı durumlarda bunlara sert yanıtlar verir. Hatta "Spiegel" dergisine aşırı solcu bir koalisyonun kendisini kaçırma tehdidinde bulunduğunu bildirir.

Tüm bu sıkıntılara rağmen Christian Rosenthal sonunda Almanya'nın kuzeyindeki Lingen'de yeni bir yer bulur. Zorlu bir mücadeleden sonra zafer elde edilmiştir. 1978'de döneminin en modern stabilizatör fabrikalarından biri, yasal sınırlar içinde kalacak şekilde tasarlanarak Lingen'de inşa edilir. Christian Rosenthal gelecek nesil için bir temel atar ve

bu fabrika sonuncu değildir. Oğlu Michael'ı da şirkete getirir. Uzun bir süre yan yana çalışmamışlardır. Christian Rosenthal 20 Ekim 1980'de aniden vefat eder. "Bärlocher Report" üzüntüyle "Patron öldü!" diye bildirir. Katkısı çok büyüktür. 35 yıl içinde iflas etmekte olan bir kimya fabrikasını metal sabun ve plastik katkı maddesi piyasasının liderine çevirmiş, "Bärlocher" markasını inşa etmiş ve yurtdışına cesur bir adım atmıştır. Ani kaybı üzücüdür, ama inşa ettiği temel bugün hâlâ ayakta. Dr. Michael Rosenthal'ın 1980'de devralıp üzerine inşa edebileceği bir temeldir.



Dr. Christian Rosenthal yönetiminde metal sabunlar, daha büyük bir dünyaya atılan ilk adımdır.



Çok erken yitirilen bir işadamı: Dr. Christian Rosenthal beklenmedik bir biçimde 20 Ekim 1980'de vefat eder. Bugün bildiğiniz haliyle Baerlocher'in temeli atılmıştı.



Lingen

Bir lokasyon, üç tesis: Lingen tesisi birinci yıldan itibaren üretime ev sahipliği yapmıştır. Lingen, 2023 itibarıyla SPA'ya odaklanan ultra modern bir uygulama laboratuvarına da ev sahipliği yapıyor. Bugün Baerlocher'ın dünya çapında faaliyet gösterdiği her üretim tesisinin planı 1978'de başlar.

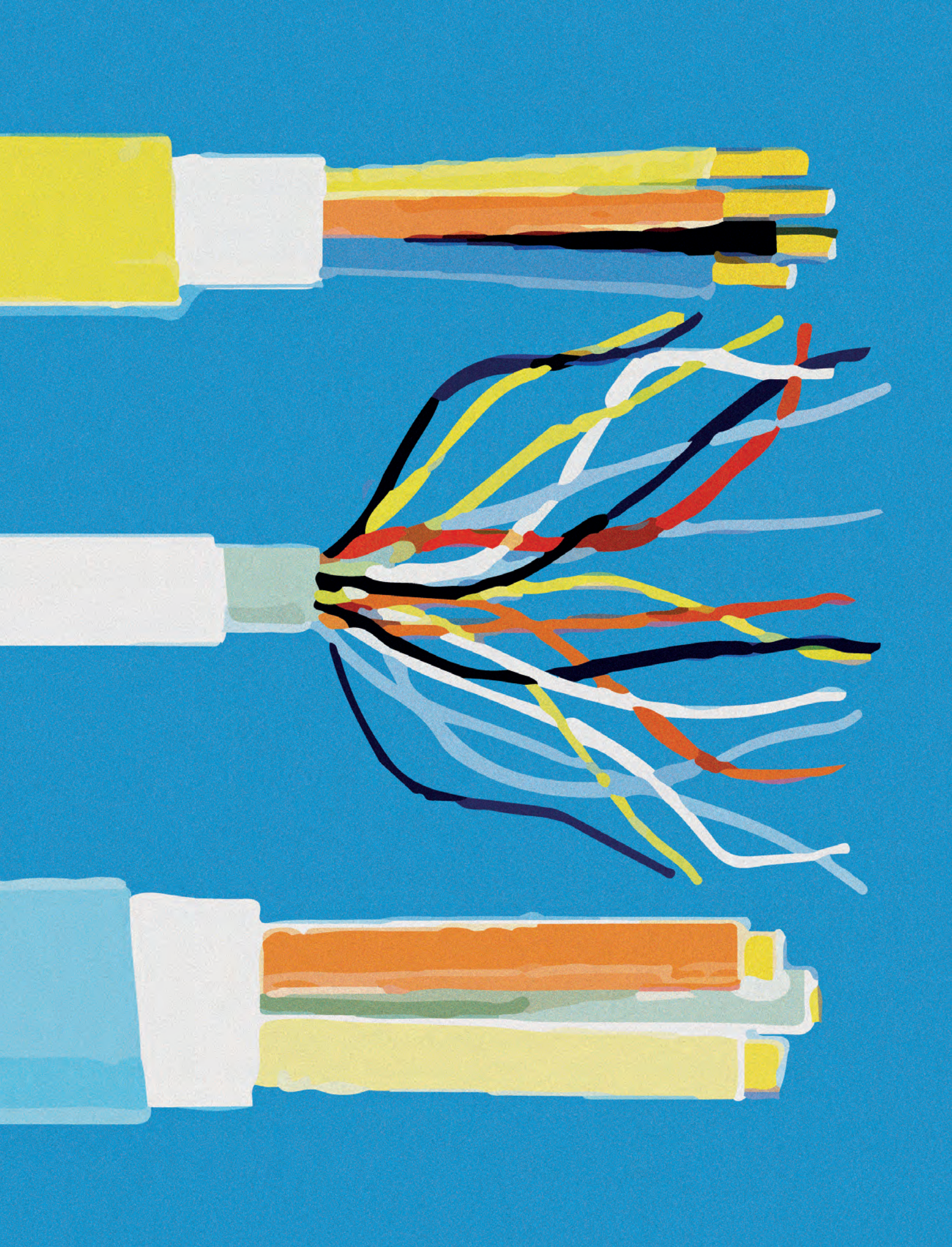
Bu, uzun bir yer arayışından sonra, reklamının da yapıldığı gibi "dünyanın en modern PVC stabilizatör tesisinin" açıldığı zamandır. Baerlocher Kimya Lingen (BCL), modern çevre koruma ekipmanlarıyla mevcut endişelerin üstesinden gelir. Tesisi özel kılan ise her katında ayrı üretimin yapıldığı 40 m yüksekliğindeki kule şeklindeki dikey tasarımıdır. Ham

maddeler tesisin en üstünden beslenir, son ürün zemin katta paketlenir ve sevkiyata hazırlanır. Son teknolojiye sahip sistem rakiplerinden ayrılır. Kısmi otomasyon, işi, Münih'te olduğundan daha az enerji tüketen hale getirir.

Ancak Lingen'de amaç, ayrıca hassas ölçümlere, test aşamalarına, dokümantasyona ve optimize edilmiş süreçlere dayalı olarak, kalitede yapılacak atılımlarla müşterilerin güvenini güçlendirmektir. Lingen'i başarılı kılan da budur çünkü Baerlocher planlama sırasında ileriye dönük düşünür ve 1990'lı yılların ortalarında olduğu gibi örneğin, yeni bir teknoloji merkezi ve bir stearik asit tesisi gibi her zaman yatırım yapmaya isteklidir. Kimya endüstrisi için temel ham maddeler olan stearik asitler, yağ asitleri ve gliserin yüksek derecede verimlilik ve enerji tasarrufu ile üretilmektedir. 1996'daki büyük yangının ardından, dünyanın dört bir yanındaki Baerlocher şirketleri bir araya gelerek tesisin eskisinden daha iyi bir şekilde inşa edilmesine yardımcı olur. Lingen, açıldığı dönemde, kimyasalların tam otomatik tartımlarının yapıldığı, türünün tek örneği olarak modernize edilmiştir.



Dünya genelinde her bir Baerlocher üretim tesisinin planı: Emsland'taki Lingen tesisi. Tesis, muhtemelen 1970'lerde dünyanın en modern stabilizatör üretim tesisidir.



Kablolar olmadan; elektrik, telekomünikasyon, bağlantı ve küreselleşme olmaz. Bu nedenle taahhüt edildiği gibi uzun süre çalışır durumda olmaları beklenir. Bunun gerçekleşmesi için kabloların ve tellerin doğru yalıtım ve kılıfa ihtiyacı vardır. Bu malzemeler, özellikle yumuşak PVC ile 50 yıldan daha uzun süre dayanabilirler. Baerlocher'ın katkı maddeleri sayesinde PVC kablolarına yönelik, çeşitli teknik talepleri karşılayacak özellikleri ayarlamak mümkündür. Bu özellikler uzun yıllarca kalıcı olan ısı direnci, renk hassaslığı yanı sıra elektriksel ve mekanik özellikleri de içerir.

Orta ve yüksek voltaj aralığındaki özel kablolarda, PE ve PP poliolefinler, EVA, TPE, TPV vb. yalıtım materyalleri kullanılır. Baerlocher metal sabunları ve Baeropol katkı karışımları ya ilk poliolefin üretiminde ya da halojen içermeyen alev geciktiricilerin ve diğer materyallerin eklendiği eritme karıştırma aşamasında üretime dahil edilir. Bu uygulamalarda (halojen içermeyen alev geciktiriciler-HFFF), Baerlocher katkı maddeleri, asit tutucu, proses ve dispersiyon yardımcısı rollerini yerine getirir.

Baerlocher katkı maddeleri böylece geleceğin altyapısına yönelik kablolarla tellerin uzun ömürlü, sağlam ve güvenli kullanımını sağlar.



İletişim,

Bağlantılar,

Kablolar.



Dr. Christian Rosenthal 1980’de aniden öldüğünde şirketi, ikinci nesil olarak oğlu devralır. Ancak bu geçiş şirketi hedefinden ayırmaz. Aksine, Dr. Michael Rosenthal, iş alanlarını arttırır, üretimi profesyonelleştirir, PVC dışındaki pazarlara girer ve Baerlocher’in uluslararası hale gelişini şekillendirmek için yetkin çalışanlarla çalışır. “Chemische Werke München – Otto Bärlocher” şirketini alır ve onu küresel ölçekte başarılı bir “Baerlocher” markasına dönüştürür. İddiası ne mi? Müşterilerin gözünde bir numara olmak.

123+77

Baerlocher’ı **yenidenbiçimlendirme:** Dr. Michael Rosenthal ile tutarlı dönüşüm

İkinci Rosenthal nesli şirketi, vizyonu ile uyumlu hale getirmek için 1980'lerden itibaren tepe taklak etti.



Birden şirketin tamamından sorumlu hale gelir. 1980'de Dr. Michael Rosenthal "Chemische Werke München – Otto Bärlocher" yönetimini devralır. Henüz satış departmanının başına yeni geçmiş, doktora-

sını bitirmiş biri olarak, artık şirkette acilen çok daha önemli bir rolü üstlenmek ve şirkete damgasını vurmak zorundadır. Dr. Michael Rosenthal birçok iyi fikri olan, öz güveni tam bir kişidir. Genç yaşta bile sadece ekibin bir parçası olmak değil, ön planda olmak istedi. Kendisinden önce babasının da yaptığı gibi kimya alanında doktora derecesini almayı seçer ve 1977 yılı sonunda aile şirketine katılır. Bir satış müdürü olarak işe başlamak kolay değildir ve işe uzun süredir Baerlocher bünyesinde çalışan deneyimli çalışanların pratik bilgilerini özümseyerek başlaması gerekir. İlk test, Hollanda ziyareti sonrasında, babası tarafından beklenmedik şekilde ona sıvı bölümünün yönetimini verdiğinde gelir. Michael Rosenthal'ın artık istediğini yapmakta özgür olduğu kendi bölümü vardır. O dönemde bile ürün yelpazesine odaklanmayı ve onu düzenlemeyi öngörür, ancak babası yoluna çıkar. Christian Rosenthal'ın 1980 yılındaki beklenmedik ölümü her şeyi değiştirir.

Yeni yöntemler, yeni düşünceler

Genel müdür olarak yeni görevinin beraberinde getirdiği tüm zorluklara rağmen, Michael Rosenthal inançlarından vazgeçmez. Savaş sonrası

ekonominin, bir başka uzun vadeli sonucu olan Baerloc-her'in genişleyen portföyünün; şirketin ilerlemesini engellediğini görür. Hemen harekete geçer, yeni bağlantılar kurar ve konu ile ilgili envanter çıkarır. 34 yaşındaki Rosenthal elde ettiği sonuçların hemen uygulanmasını sağlar. "Şimdi burada ilk kez temizlik yapma zamanı geldi... her şey şekillenecek!" "Büyük işler için bu vizyona sahipti" diyor Rainier Grasmück, PVC katkı maddeleri Global Başkanı. Etkisiz kalmış bir organizasyondan, departmanlar arasında verimliliği engelleyen rekabetten veya bireysel çatışmalardan etkilenmeden, gelişmeye devam eden bir vizyon. Daha sonra nihai hedefini "yeni yöntemler" ve "yeni fikirler" olarak özetler. Başarılı da olur. Ellerini ovuşturmaya başlayan rakipler hayal kırıklığına uğrar.

Onlar için bu önlemler hem zamanında gelen hem de gerekli güncellemeler anlamına gelse de yeni buluş değillerdi.

Michael Rosenthal var olan potansiyeli bulur ve tek isteği bunu geliştirmektir. “Bugün herhangi bir şeyi farklı yapardım diyemem. Hayır, elimde olana odaklandım ve başarıyı hedefledim,” diyor bugün. Çünkü şirketin güçlü yanları zaten oradaydı.

Odaklanma, sınırlandırma, elden geçirme

Daha sonra plastik katkı maddelerine ve metal sabunlara odaklanırlar. Çünkü Michael Rosenthal en başından beri “mevcut kapasiteleriyle tamamen kaliteli 5.000 çeşit ürün üretmenin yolu olmadığına” inanır. Yeni sloganı “sadece kalite sunabileceğimiz yerde üretmeye devam” şeklindedir. İşler bir gecede değişmez ama ilerler. Amaç, gereksiz malzeme tüketiminden, istenmeyen yan reaksiyonlardan ve reddedilen batchlerden kurtulmaktır. Bekleyen patent prosedürleri çözüme kavuşturulur, iş süreçleri test aşamasına getirilir, yeni ve farklı çalışanlar şirket bünyesine dahil edilir.

Şirketin imajının bile bir makyajdan geçmesi gerekmektedir. Bu gençleşmenin temel bileşenleri, yeni ve giderek daha uyumlu hale gelen kalite ve çevre standartları, dokümantasyon ve geliştirilmiş halkla ilişkilerdir. Chemische Werke 1970’li yıllardan beri halkın ve yeni çevre hareketinin gözündeki kurşun işleyicisi olmuştur. PVC ve plastik sektörünün tamamı sonraki yirmi yılda büyük baskıya maruz kalır. Bu nedenle Baerlocher, Michael Rosenthal liderliğinde tüm sektör için topluluklar düzeyinde kampanyalar yürütmeye başlar. Daha sonra kendisi ve diğer tüm çalışanlar Baerlocher’de kurşun bazlı ürünleri gönüllü olarak yavaş yavaş terk etme taahhüdünde bulunurlar. Bu, bütün sektör için oyunu değiştiren bir taahhüttür. Doğal olarak bunun Baerlocher’in ürün portföyü üzerinde etkisi olur. 1980’lerde Baerlocher, Lingen’de Ca/ Zn stabilizatörleri için ilk üretim hattını inşa

eder. Şirket her zamankinde farklı olarak sadece ürünlere değil, daha çok pazardaki müşteri ihtiyaçlarına odaklanır. Bunu başarıya dönüştürmek için Michael Rosenthal Dünya’nın her yanındaki çalışanlarına daha fazla kişisel sorumluluk verir. 1987’de Baerlocher grubu zaten 240 milyon DM gelirle en büyük plastik stabilizatörü üreticilerinden biridir. Ama Michael Rosenthal’in işi henüz bitmemiştir. İlerlemeye devam etmek ister.

Uzun vadeli düşünme, çığır açan geliştirme

Michael Rosenthal 1990’da şirketin kalan hisselerini de satın alır. 1989’dan beri bilindiği haliyle Bärlocher GmbH artık tamamen Rosenthal ailesine aittir. Bu hamle, Michael Rosenthal’in, uzun vadede stratejik olarak düşünmesini ve Lingen’deki kendi stearik asit fabrikasını başarılı şekilde inşa etmek gibi riskli girişimleri tercih etmesini sağlar. Michael Rosenthal’e kuşkuyla yaklaşanlar da vardır ama sezgileri doğrudur. Böylece özel katkı maddelerine yönelik bu yeni iş koluyla Baerlocher, temel pazarı olan PVC alanından yeni bir müşteri tabanına adım atar. “Toplam Kalite Yönetimi” (TQM) kalite süreci, kalite ve üstün performansa yönelik ödün verilemez gereklilikleri karşılamak amacıyla başlatılır. Aynı zamanda, Almanya, Avrupa ve uluslararası konumlardaki farklı departmanlar ve seviyelerden çalışanların düzenli olarak bir araya gelebildikleri yeni diyalog forumları için “Baerlocherliler Forumu” oluşturulur. Michael Rosenthal’in vizyonu ile, 1998’de Unterschleißheim’de, modern bir kurumsal genel merkez açılır. Sürdürülebilir uzun vadeli düşünme ve inşaatta plastik kullanımına yönelik bir kavramın kanıtıdır. Ama bu dönemde en önemli üretim tesisleri hâlâ Almanya’nın kuzeyindeki Lingen’de ve İtalya’nın kuzeyindeki Lodi’dedir.

One-pack’ler

One-pack, şirketin 1980 yılından beri üretilen kendi karışımlarının bir türevidir. Bu standart ürün; granül, pastil ve üretilen toz miktarını “yüksek miktarda azaltan” prill gibi çeşitli formlarda sunulur. Örneğin ambalajlama ve teknik özellikler, boru ekstrüzyonunda olduğu gibi müşterilerin gitgide otomatik hale gelen üretimine yönelik olarak şekillenmektedir. 1992’de BAEROPOL polimer içermeyen katkı maddesi karışımları, serbest akışlı granüller şeklinde PVC-dışı termoplastiklerin şekillendirilmesine yönelik özel ürünler sunmuştur.

1990’lı yıllarda one-pack’lerin, Asya-Pasifik piyasasına girerken rekabetçi bir avantaj sağladıkları da görülür. Günümüzde BAEROPOL katkı maddesi karışımları, çok çeşitli film tipleri, gıda ve tıbbi teknoloji ambalajları, yazıcı mürekkepleri, yağmur suyu tankları, araç tamponları, diyafram contaları ve daha fazlasının işlenmesinde kullanılır.





Uluslararası Baerlocher: Çin tesisinin geliştirilmesi, danışma kurulu başkanı olarak Dr. Michael Rosenthal'in bir tutkusuna dönüşür. Üretim 2012'de başlar.



Ekibi ileri doğru iter ve şirketin global profili, yeni özel katkı maddeleri alanında bile Dr. Michael Rosenthal'in yönetiminde açıkça artar.

Globalleşme

Bu dinamik yıllarda, belki de oyunu en çok değiştiren gelişme; güçlü bir uluslararası satış ağı, yapıcı ortaklıklar ve “yeşil alanda” start-up üretim tesisleri aracılığıyla sistematik olarak uluslararasılaşmadır. “Kuşkusuz uluslararasılaşmamızı o biçimlendirmiştir. Bunun kesinlikle Michael’in gayreti sonucunda olduğuna inanıyorum. Kararlıydı ve kişiliğiyle de hedeflerin hayata geçmesini sağlamaktaydı. Bir şeyleri görebilen, deha sahibi bir vizyonerdir. Gerçek bir girişimci: Yaptığımız şey bu diye düşünebilen,” diyor Andy Jones, Baerlocher UK’nin uzun süreli Genel Müdürü ve SBU PVC Global Başkanı.

Başka konularda da parlak fikirleri vardır. Önemli bir nokta ise kendisinin ve yönetim ekibinin, Baerlocher ailesinin yeni ortaklarına olan güvenleridir. Böylece yerel yönetimler, kendi bölgelerinde başarılı olacak alana sahip olurlar. Bunu yaparken Baerlocher sadece Avrupa’da yeni tesisler inşa etmez, aynı zamanda Kuzey Amerika ve Asya’ya da genişler. 1998’de Baerlocher’in dünya genelinde satış tesisleri ve bazı yerlerde kendi üretim tesisleri vardır. 800 çalışan ve 500 milyon DM ciroya sahiptir. Bu cironun neredeyse yüzde 50’si “Almanya dışı üretimden” elde edilir. Ancak o noktada üretim başlıca hâlâ Avrupa içindedir. 2023’te ise grubun 600 milyon EURO üzerindeki cirosu Avrupa, Kuzey Amerika, Güney Amerika ve Asya arasında eşit olarak dağılmaktadır.

Aşamalar halinde devir

Kuşkusuz hedeflerine ulaştı. Michael Rosenthal, görev yaptığı süre boyunca mükemmel kaliteyi, koşulsuz müşteri yakınlığı ile toplum ve çevre için kurumsal sorumluluğu Baerlocher’in kurumsal felsefesinin temel taşları haline getirir. 2004 yılında görevinden ayrıldığında, Baerlocher, 13 üretim tesisinde 800 kişinin çalıştığı muhtemelen dünya çapında en büyük PVC stabilizatör üreticisidir. Baerlocher grubunun satış ağı 40 ülkede temsil edilir. Baerlocher’in 2010 yılında, sonunda, şirketi geleceğe götürecek olan CEO’su Arne Schulle ile yolları kesişir. Ancak Baerlocher hâlâ bir aile şirkettir. Michael Rosenthal danışma kurulu başkanı ve stratejik danışman olarak etkinliğini sürdürüyor. 2023’te bu görevini üçüncü nesil olan oğlu Dr. Tobias Rosenthal’e devrediyor. Michael Rosenthal hâlâ Baerlocher’in geleceğine dair sağlam bir vizyona sahip. “Beklentim Baerlocher’in örnek teşkil edecek şekilde iklim tartışmasına katkı sunması ve başkalarının da takibe değer bulduğu yönlerde öncülük etmesidir. Umuyorum ki günümüzün zorluklarıyla yüzleşmek söz konusu olduğunda savunmacı bir rol yerine bunu fark yaratmak için yeni bir fırsat olarak görürüz.”

Bir ayının gücüne sahip bir marka

Markanın kısa geçmişi

İsim yoktan var edilmedi. İsviçreli kimyager Otto Bärlocher, 1864'te ilk kimya fabrikasının kaderinin kontrolünü ele geçirdi. Uzun süre burada kalmasa da, ardında, altında şirketin büyümeye devam ettiği ve dikkat çekici biçimde kimliğini kazandığı adını bıraktı. Baerlocher ve ayı: biri diğerine nasıl yol açtı?

Önce boz ayı, şimdi de kutup ayısı. 1990'lı yıllarda özellikle Baerlocher'in logo-suna hangi ayının konulması gerektiği konusunda fikir ayrılığı vardı.





Bundan önce, 1960'lı yıllarda ayı yaygın olarak mavi renkte resmediliyordu. Ama sonra bazen kırmızı, hatta altın renginde bile görünürdü. Ayıya ilaveten ismin yazılı-şısı da geleneksel "Bärlocher"dan uluslararası "Barlocher" veya "Baerlocher"a değişti. Globalleşme sayesinde mevcut kelime ve tasarım işareti "Baerlocher" veya Çin'de "The Bear Brand" olarak standart hale getirildi.

熊牌®
BÄRLOCHER



II. Dünya Savaşını takiben sürüme girmiş "BÄRLO" ambalajında bir boz ayı ile yavrusu tasvir edilmiştir. Bu ambalajın Baerlocher logosu için bir ilham kaynağı olmuş olması muhtemeldir.



Şu anda ayının reklam karakteri olarak ilk ne zaman ortaya çıktığını kimse bilmiyor. Bilinen 1949'da bir anne boz ayı ve yavrusunun "BÄRLO deterjan" ambalajında tasvir edildiğidir. Bu isim, beklenmedik bir biçimde daha sonra katkı maddesi işinde geliştirilen BAE-ROPAN, BAEROLUB ve BAEROPOL gibi ürünlerle devam eden bir geleneği başlattı. Yani, başlangıçta rastgele bir atıftı ve 1962'de Almanya'da kelime ve tasarım işareti olarak tescillenen bir ticari markaya dönüştü. "BÄRLOCHER" ibaresi en erken 1960'lı yıllardan beri bir ayının silüeti altında görünmüştür. Eski "Chemische Werke München – Otto Bärlocher" şirketinin adı 1989'dan beri resmi olarak bu olmuştur.

Markanın dönüşümleri henüz tamamlanmamıştı. Umlaut "ä" üzerindeki iki nokta dijitalleşme ve küreselleşmenin bir sonucu olarak yitirildi. Bärlocher çok geçmeden uluslararası alanda "Barlocher" oldu, zira US-ASCII kodunda "Ä" bulunmamaktaydı. Böylece Bärlocher çok geçmeden uluslararası bağlamlarda "Baerlocher" oldu. 1997'de Baerlocher.com çevrimiçi oldu.

Dünya genelinde tutarlı biçimde kullanılabilmesi ve farklı yazımların önüne geçmek için 1999'da "Bärlocher" adını "Baerlocher" olarak değiştirdi. İsim Çinceye bire bir çevrelemese de, "Baerlocher" Çin'de "The Bear Brand" (Türkçesi: Ayı Markası) (熊牌) olarak bilinmektedir.

Bu süreçte ayı logosunun kendisi bir değişime uğradı. 2004'ten beri sıklıkla kutup ayısı olarak tasvir edilmeye başlandı ve bu değişiklik markanın öz imajına damgasını vurdu. Kutup ayısı kendince hayata kavuştu ve hem bir pelüş hayvan hem de ticari marka haline geldi. Beyaz kürk saflığı, temizliği ve hijyeni hatırlattığı için kimya sektöründe ve Baerlocher müşterileri için en yüksek kalite standartlarıyla ilişkilendirilmiştir. Kutup ayıları aynı zamanda iklim krizinin küresel simgesi haline de geldi. Baerlocher insanlığı bekleyen bu zorlukla mücadele etmek için üstüne düşen görevi yapmaktadır. Geri dönüşüm alanındaki en yüksek çevresel standartlar, emisyon azaltımına verilen önem ve yeni iş alanlarıyla Baerlocher döngüsel ekonomiye yönelmektedir. İmaj her zamankinden daha uygun: bir ayının gücüne sahip bir marka.



Koruma, Uzun ömür, *Binalar*

Metal sabunları ve özel katkı maddeleri geniş ve değişken uygulama alanlarına sahiptir. BAEROCID yağ asitleri sürfaktanlardan mumlara kadar çeşitli uygulamalarda kullanılan yenilenebilir kaynaklardır. BAEROLUB kaydırıcıları, işlemeyi kolaylaştırır ve örneğin ahşap plastik kompozit sistemlerinin yüzey kalitesini iyileştirir. BAEROPOL one-pack'ler katkı maddelerinin kolay yönetilmesini sağlar ve birçok polimerde tekrarlanabilirliği tanımlanmış özellikler taahhüt eder.

Özel katkı maddelerinin belkemiği olan metal sabunları geniş bir uygulama aralığına sahiptir. Sürtünme önleyici ve hidrofobik özellikleri, reolojik etkileri, dağılım nitelikleri, işleme yardımcı maddesi olarak kullanılabilme kapasiteleri ve her şeyden çok asit giderici olarak stabilizatör etkileriyle birçok farklı segmentte ürün optimizasyonuna katkı sağlar

Mevcut ve pilot müşterilerle yakın ve güven dolu bir işbirliği, günlük işin bir parçasıdır; çünkü çözüm süreci her zaman değişebilir, esneklik ve uzmanlık gerektirir. Baerlocher'in su geçirmez ürünleri hidrofobik etkileri sayesinde bina koruma alanına bile girmiştir. Bunların kullanılması, sıva harcının, ısı yalıtımı sıvalarının, dış boyanın, dolgu macunun ve parke taşlarının uzun ömürlü olmalarını sağlar. Klasik metal sabunlarına ilave olarak Baerlocher, gelişmiş birleştirmeyi ve işlemeyi uzun süreli performansla birleştiren Baerophob serisinde patentli çözümler geliştirmiştir. Bu su geçirmez ürünler sıva, kireç, çimento ve ahşap bazlı bina materyalleri için uygundur. Baerlocher üzerine inşa edilebilecek bir temeldir.



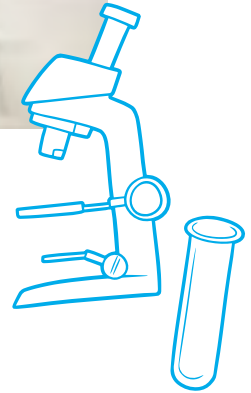
Küvetteki Arşimet



*Her zaman müşterileri
için bir fikir ileride*



Akhisar / Türkiye'de, dünyanın her
köşesindeki müşteriler için sürdürü-
rülebilir çözümler yeni aplikasyon
laboratuvarında test ediliyor.



Nisan 2023'te Almanya Lingen'de özel katkı maddeleri iş birimi (SPA) için yeni bir aplikasyon laboratuvarı açılıyor. 2022'de Türkiye'de Akhisar'da, PVC uygulamaları için bir aplikasyon laboratuvarı ve araştırma konularına odaklanan bir analitik kimya laboratuvarı çalışmaya başladı bile. Yeni laboratuvarlar sadece üretim bölgesine yaklaşmakla kalmıyor, aynı zamanda Unterschleißheim'daki laboratuvarın da yerine geçiyor. Bu önemli değişiklikler ve yatırımlar güçlü bir mesaj veriyor: Bugün her zamankinden daha çok Baerlocher, dünyanın her köşesindeki müşterilerine sağlam sonuçlar, etkili teknolojiler ve sürdürülebilir çözümlerle yardım etmeye hazır. Sadece Lingen'de ve Akhisar'da da değil. Baerlocher piyasalarda sürekli ortaya çıkan yeni zorlukları öngörmek ve anlamak için müşterileri adına diğer iştiraklerinde özenle çalışmaktadır. Dünya genelinde güçlü bağlantılarla kurulan bu test ve geliştirme yapıları Baerlocher şirketler grubunun krizlere dayanma konusunda ne kadar iyi donatıldığını da gösteriyor. Dünya genelindeki laboratuvarlarımızın her birinde duyulan "Evreka!" sözünün arkasında, işlerine adanmışlık, hırs ve sabır getiren bir ekip var; Bekir Ergün ve Mehmet Uluğöğullarından gibi. Dünyadaki diğer tüm ekip arkadaşları gibi Baerlocher "Çözüm Fabrikasına" içerik sağlıyorlar.

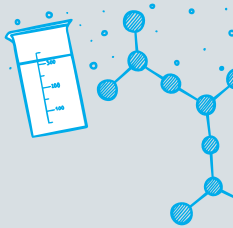


Bekir Ergün, Akhisar'da uygulama teknolojisi, üretim ve satış süreçleri arasında köprü kuran bir teknik direktördür.



Laboratuvar teknisyeni ve çözüm bulucu: Mehmet Uluğöğullarından, 2020'den beri Baerlocher Kimya'da çalışıyor.

Polimer uygulamalarına yönelik gelişmiş ekstrüzyon ve test cihazları. Gözün görebildiği yere kadar 1.250 m² paslanmaz çelikten modern bir çalışma ve araştırma dünyası. Akhisar'daki yeni uygulamalar laboratuvarı göz dolduruyor. "Fabrikamıza ne zaman müşteriler gelse onları önce laboratuvara götürüyoruz. Onlara geleceğe yapılmış bu yatırımı, vizyonumuzu ve yapabileceklerimizi gösteriyoruz. Bu da güven oluşturuyor," diyor, yeni iş yeriyle ilgili heyecanını zor gizleyebilen Mehmet Uluğöğullarından. "Tatmin edici bir iş. Elbette, laboratuvar kurulduğundan bu yana iş yükümüz arttı. Ama burada olmaktan gurur duyuyoruz," diyor 2020'den beri Baerlocher için çalışan deneyimli laboratuvar teknisyeni. Laboratuvarın 1998'den beridir kök saldıği Unterschleißheim'den Akhisar'a taşınması için Haziran 2021'de laboratuvar malzemeleri genel merkezden taşınmaya başlandı. Sonra laboratuvar Eylül 2021'de başlayarak Akhisar'daki fabrikada yeniden inşa edilip hayata geçirildi. Laboratuvar konumunun Türkiye olması bilinçli bir seçimdi çünkü Türkiye Doğu ile Batı arasında sadece coğrafi bir köprü olmaktan fazlasıdır: Baerlocher'ın her yönde hizmet verdiği pazarlar arasında bir destek ve bağlantı merkezidir. Bekir Ergün de kendisini bir köprü kurucu olarak görmektedir. Teknik Direktör olarak üretim, kalite kontrol ve laboratuvar arasında bir arayüzdür. Ayrıca yeni ürün geliştirmelerinden, müşteri sorunlarının yönetiminden ve ürün kalitesinin tutarlılığından sorumludur.





Acele etmeyin: analitik anlayış ve sakinlik doğru çözüme giden yolun vazgeçilmez eşlikçileridir.



Herkese yönelik çözümler

Ürün geliştirmek ve müşteri sorunlarına çözüm üretmek Baerlocher'da bir gelenektir. Dr. Christian Rosenthal 1960'lı yıllarda gelişen plastik sektörüne yönelik stabilizatör işine girdiğinde uygulamalar teknolojisi oldukça önemli hale geldi. En başından müşteri ihtiyaçları ve sorunlarının farkında olmanın başarı için ne kadar önemli olduğu anlaşılmıştı. Dr. Michael Rosenthal da başarıyı yakalamanın bir faktörü olarak uygulamalar teknolojisine yatırım yaptı. Örneğin 1995'te Lingen'de yeni bir teknik merkez ve 1998'de Unterschleißheim'daki yeni genel merkezde araştırma ve uygulamalar teknolojisi için büyük bir merkez inşa edildi. Halihazırda var olan iyileştirmeye yönelik mükemmeliyetçi yaklaşım o zaman da bugün olduğu kadar yaygındı. Sadece artan küreselleşme sayesinde coğrafi işbirliğinin boyutları değişti.

Bugün, neredeyse her tesisin yerel müşterileri desteklemek üzere, her birinin güçlü bir küresel ağına parçası olan kendi uygulamalar laboratuvarı vardır. Uygulamalar teknolojisinin, araştırma ve geliştirme, üretim ve ulusal sınırların ötesinde satışlar gibi ana departmanlar arasındaki disiplinler arası işbirliği elbette günümüzde önemli bir husustur. "Müşterinin ihtiyaçlarını belirlemek ve değerlendirmek için birlikte çalışmak önemlidir. Müşterilerimize yeni ürünler ve uygulamalar geliştirmek için teknolojileri, materyalleri ve süreçleri birlikte tartışıyoruz," diyor Bekir Ergün. Türkiye Akhisar'da sorunlar ve çözümler üç laboratuvar-da eşit biçimde ele alınır: aplikasyon teknolojisi, analitik ve kalite kontrol burada pürüzsüz bir şekilde birleşir. Müşterinin malzeme seçiminden ürün karakteristiğinin optimizasyonuna kadar bütün PVC proses zinciri, uygulamalar teknolojisi ile geliştirilip sıfırdan yapılabilir. Özellikle iki yeni ekstrüder, müşterilerin sorunlarını tam olarak belirleyebilir ve çalışan-

ların ne yapmaları gerektiğini anlamasına yardım edebilir, mesela formülasyonda ince ayarın yapılmasını gerektiren durumlar gibi. Akhisar boru ve pencere profili gibi aplikasyonlara yönelik çözümlere odaklanıyor.

SPA ile ilgili yeni sektör gelişimi ve geliştirme projelerine günümüz vurgusu Lingen'deki yeni laboratuvara bile yansımıştır. Polimer alanı başlıca geri dönüşüm sektörüne yönelik çözümlere odaklanırken, polimer-dışı alan inşaat sektörü için su geçirmez malzemelere ve gresler için reoloji modifikasyonu malzemelerine yoğunlaşmaktadır. Laboratuvar, SPA ile ilgili klasik uygulama testlerinin tamamını içeren uygulamalar teknolojisi bölümünden oluşur. Lingen'deki laboratuvar da PVC deneylerinde uygulanan kritik aplikasyon teknolojisi için donatılmıştır. Burada uygulamalar teknolojisinin yanında klasik Ar-Ge ve analitik laboratuvarları bulunuyor. İlk adımda altı laboratuvar teknisyeni ve laboratuvar asistanı bu laboratuvar ağında birlikte çalışmaktadırlar. Akhisar'daki uygulama laboratuvarında ise yedi kişi var.

Güven oluşturma

Burada her çalışan müşteri sorunlarına, geleceğe odaklı fikirlerle yaklaşır. "Burada, uygulamalar teknolojisinde müşteriyle mümkün olduğunca yakın çalışmaya ve onlar için güvenilir bir danışman olmaya çaba gösteriyoruz," diyor Bekir Ergün. Sunulan hizmetler yelpazesi oldukça çeşitlidir ve çözüm bulma sırasında kişisel teknik destek ve tavsiyeden, örneğin çözümlerin etkili biçimde hayata geçirilmesini garantilemek için hızlı numune işleme ve koordineli teknik taramaya kadar uzanır. Bu harekete geçmeye hazır olma hali gözle görülebilmektedir.

Müşteriler, düzenli geri bildirim alacağına ve sonuçların ayrıntılı bir şekilde analiz edileceğine güvenebilir. Bu, haftalar

sürebilecek bir diyalog olduğu için de güven gerektirir. Mehmet Uluğöğullarından diyor ki: “Neredeyse her sorunu müşterinin arzuladığı etkinlikte çözebiliriz. Ama sonuçta belirleyici olan müşterilerimizle ilişkimizdir. Müşteri bize güvenir ve doğru bilgiyi aktarırsa neredeyse her şey mümkün olur. Bir çözüme ihtiyaçları varsa, o çözümü alırlar.” Henüz bir çözüm arıyor olmasalar bile. Baerlocher kendini, daha sorun ortaya çıkmadan çözüm yaratan proaktif bir çözüm sağlayıcısı olarak konumlandırmıştır. Öngörülü uygulama bazlı araştırmayla müşterinin gelecekteki olası gereksinimlerini karşılar. “Çözüm süreçlerinin %60’ı bizim müşterilere öneriler sunmamızı içeriyor,” diye açıklıyor Bekir Ergün.

Sakin kalma

Çözüm bulmak başlı başına bir zorluktur. Analitik anlayış; deneyim, bilgi ve her şeyden önce sabır gerektirir. Mehmet Uluğöğullarından her bileşenin özelliklerini, her tür ürünün karmaşık bileşimlerini bilir. Laboratuvardaki çalışması, 25’e kadar ham madde içerebilen bir formüldeki içerikle deneyler yapan bir aşçının işine benzemektedir. Birçok durumda mesele ince detaylardır. Küçük değişiklikler ve ayarlamalar bile yeni etkiler oluşturabilir. Laboratuvar teknisyeni bu hassas süreçle ilgili kendi stratejisini geliştirmiştir: “İşleri aceleyle getirmemeye, sakın sakın düşünmeye çalışıyorum. Sakin olursanız bir çözüm bulma olasılığınız daha yüksektir. Bu hep bana Arşimet’in küvetteki halini hatırlatır Sabırlı ve rahat olun, düşünün. Bir sorun çözücü için en önemli şey budur.” Bu yaklaşımdan yararlananlar sadece müşteriler değil. Lingen ve Akhisar’daki uygulama teknolojilerinden ortaya çıkan sonuçlar, yeni çözüm süreçleri ve fikirler, Grubun tamamına yansımaktadır. Bu şekilde, tesisler arası araştırma ve geliştirme ağının işbirliği ile uygulama teknolojilerinden yeni ürün geliştirmeleri bile başlatılabilir. Baerlocher felsefesine göre her sonuç, ürünü rekabetçi kılabilen her avantaj paylaşılır. Bu bilgi Gruptaki herkese aittir. Bu şekilde Baerlocher dünyanın her yerinde kendi yüksek standartlarını karşılamaya ve başarılarını sürdürmeye devam edecektir. Bekir Ergün ve Mehmet Uluğöğullarından şundan eminler: “Her açıdan güçlü bir şirketler grubuyuz.” İki yeni uygulama laboratuvarıyla Baerlocher, söz konusu geliştirme olduğunda dünyanın her yerindeki paydaşlar ve müşteriler için her durumda mükemmel bir eşleşmedir.

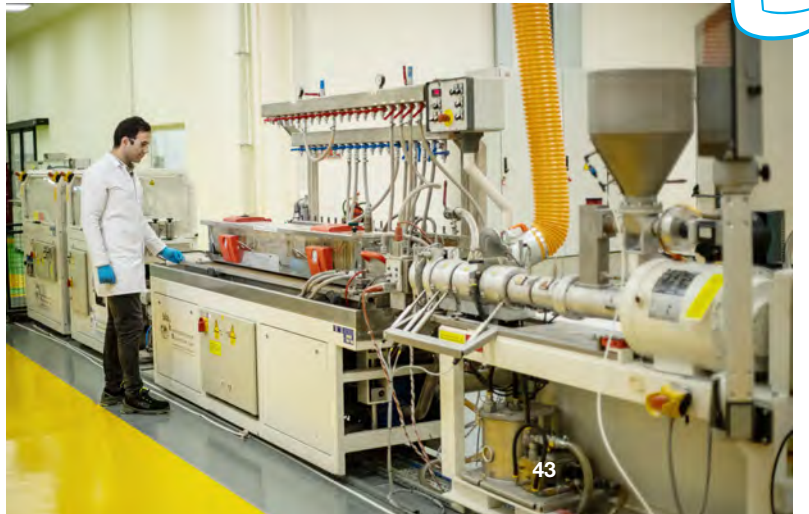


Her zaman sonuca ve müşteriye yakın: Baerlocher'in DNA'sının bir parçası uygulamalar teknolojilerinden oluşmaktadır.

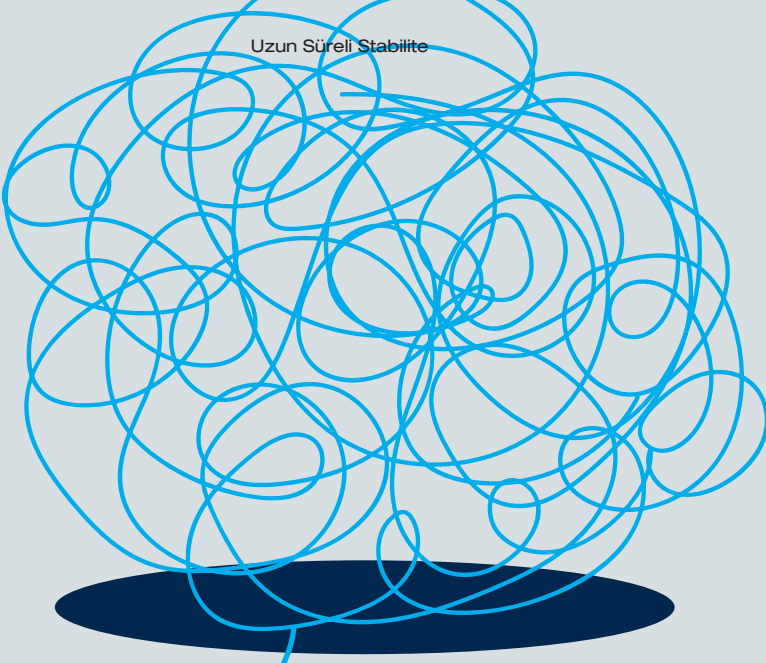


“Çözüm süreçlerinin %60’ı bizim müşterilere öneriler sunmamızı içeriyor.”

— Bekir Ergün



"Sihirli" içerikler ve modern makineler: Akhisar'daki uygulama laboratuvarı çözüm bulucular için optimum şartları sağlar.



Birinci sınıf çözüm

yaratma iradesi

“İşler ciddi bir hal aldığı anda bile performans gösteriyoruz.”

Bir şirketin güçlü yönlerini sadece başarıları değil üstesinden geldiği zorluklar gösterir. 200 yılı aşkın bir süredir Baerlocher, sayısız kişisel, siyasi, ekonomik ve ticari krizlere rağmen hayatta kalmıştır. Gelecekte ise şirketin, enerji krizleri ve plastik sektörünün gitgide daha sürdürülebilir olması gerekliliği ışığında çözümler bulma iradesi ve uyum sağlama yeteneği göstermesi gerekiyor.

Olağanüstü hal için üretilen Baerlocher katkı maddeleri... Topluluk, yaratıcılık ve dayanıklılık. Baerlocher'ın karşılaştığı ve biçimlendirdiği tarihi zorluklarla ilgili perspektifler. Bütün bunlar başarı hikayelerinin kriz dönemlerinde dahi doğabileceğinin göstergesidir.

Çoğunluğu elde tutma

“Babam epey üzgündü. Christian Rosenthal ile çok yakından çalışmış biriydi. Adeta onun için babacan bir dosttu. Sanki referans noktasını kaybetmiş gibiydi. Ama sonra Michael Rosenthal o kadar hızlı kontrolü eline aldı ki Baerlocher boşluğu hissetmedi bile. Michael Rosenthal zaten daha babası vefat etmeden şirketin bir parçasıydı. Kalenderleme bölümünden sorumluydu ve sonuç olarak okulu bitirdikten sonra oldukça kısa bir sürede müşterilerle temas kurmaya başladı. Ama elbette, durum onun için çok zordu. Babası öldüğünde henüz 34 yaşındaydı. Ve bu, o kadar genç bir yaşta baş edilmesi çok zor bir şeydi. Ama şirkette bile kimse bunu ne fark etti ne de değerini bildi. Eminim ki birçok rakibimiz, artık ana aktörü gittiğine göre Baerlocher’ın sahneden silineceğini düşünüyordu. Ama neyse ki Michael Rosenthal her şeyi hızla ve oldukça iyi bir biçimde kavradı ve kontrol altına aldı. O dönemde en büyük endişesi – ya da en azından ben öyle hatırlıyorum – Baerlocher’da çoğunluğu kaybetmemektir. Bunun için başarıyla mücadele etti ve sonunda bütün hisseleri daha sonraki bir tarihte satın aldı.”

Dr. Christian Rosenthal’in 20 Ekim 1980’deki ölümünün yol açtığı kaçınılmaz zincirleme değişiklikler hakkında konuşan Rainer Grasmück (2017) - 2017’ye kadar PVC Katkı Madde-leri Global Başkanı.

Yangınları söndürme

“İlk oğlumun doğduğu gün Lingen fabrikasının yandığına dair bir telefon geldi. Bu bir felaketti, ama o günden sonra hep gördüğüm bir şeyi gördüm. Bir kriz ortamında, bu durumu bir araya gelip düzeltebilecek böyle bir organizasyon gibisi yok. Gerçekten de bu zorluklara karşı mücadelemizin de güçlü bir parçası. Sadece on yıl önce İtalya’da da benzer bir durum yaşamıştık. Aynı çaba, aynı olumlu sonuç. Bu yüzden bunun gibi mihenk taşlarını umarım bir daha aşmak zorunda kalmayız. Ama aklımdalar. Özellikle işler zorlaştığında, biz iyiyiz.”

Baerlocher UK’de uzun yıllar Genel Müdürlük yapan Andy Jones, 1996’da Baerlocher’in Lingen fabrikasındaki büyük yangın gibi dış kaynaklı şoklarla nasıl baş ettiği hakkında konuşuyor.

Risk alma

“O dönemde Münih’ten taşınmamız gerekti ve Lingen’i gerçekten ‘rakipsiz’ olacak kadar güçlü kılmak için çok yatırım yapmıştım. 1996’da Lingen’de yangın çıktı ve bundan sonra üretimi daha verimli kılmak, üretim kapasitesini arttırmak ve daha rekabetçi olmak için bu robotlu yarı-otomatik otomatize tartım sistemini devamlı olarak kullandım. Müşteriler için hiç bir zaman en ucuz seçenek olmamıştık, yani ne kadar büyük olursak olalım her zaman bizden daha düşük fiyat teklif eden rakiplerimiz piyasada mevcuttu. Bu, bizi hep takip eden bir sorundu, yani Almanya’da etkili düşük-bütçeli veya düşük maliyetli bir üretimimizin olmaması. 1996’daki yangından sonra yeni fabrikalar 1998’de çalışmaya başlayabildi ve o zaman fiyatlandırma açısından da gerçekten de rekabetçi olabildik. Lingen fabrikası dönemin en modern fabrikasıydı. Doğal olarak müşterilerimizi buraya davet edip fabrikamızı göstermek bize gurur veriyordu. Bu geziler en iyi satış noktalarımızdan biriydi çünkü müşteriler bu fabrikaların, reklamını yaptığımız kaliteyi üretebildiklerini kendileri görebiliyordu.”

Emekli Genel Müdür ve danışma kurulu başkanı Dr. Michael Rosenthal, Lingen’deki 1996 yangınından sonra yeni başlangıçtan sonraki kârlılık hakkında konuşuyor.

Aileye tutunmak

“Aile şirketinin satılabilecek olması herkesi şaşırttı ve endişelendirdi. Michael Rosenthal emekli olduğunda bir anonim şirkete bağlanacağımız ve aile şirketinin artık var olmayacağı konusunda büyük korkumuz vardı. Çünkü Baerlocher’ı ayrı kılan buydu – bu hızlı karar verme süreci, her şeyin tesis-te ulaşılabilir olması. Genel Müdürün çalışanlara gidip, ne olmalı, ne yapabiliriz dediği yerdı burası. Bir anonim şirkette böyle bir şey olmaz. Burada geçirdiğim 40 yılda gördüğüm ise tüm krizleri aşmamıza yardım eden aileye tutunmaktı.”

Emekli danışma kurulu başkanı Wolfgang Florian, Dr. Michael Rosenthal'in 2004'te emekli olması ve bir aile şirketinden profesyonel yönetilen aile şirketine geçiş hakkında konuşuyor.



Küllerinden doğan Anka kuşu: 1996'da Lingen tesisi büyük bir yangınla sarsıldı ve eskisinden daha modern olarak yeniden inşa edildi.

Kurşuna veda

“Baerlocher’da işe başladığımda kurşun bazlı stabilizatörlerden kurşunsuz çözümlere geçiş Avrupa’daki hakim konuydu. Herkes kurşunun geride bırakılması konusunda hemfikir. Parlak bir geleceğe giden yol kalsiyum ve çinkodan geçiyordu. Ama biz müşteriye özel ürünler sattığımızdan bu bizim için zordu. O dönemde Ar-Ge’de birçok uygulama için kullanabileceğimiz sistematik teknolojiler geliştirmiştik. Ama esas ihtiyacımız olan kesin çözümlerdi, çünkü A müşterisi farklı bir ürünü, B müşterisi farklı bir ürünü satın alır ve bu iki ürün de onların ihtiyaçlarına mükemmel uyar. Bu da her müşteriye tek tek geçiş yaptırmamız gerektiği anlamına geliyordu. Beraberinde çok büyük masraflar getiren, oldukça da ilginç zamanlardı. Kurşun, Avrupa’da yaklaşık 2015’ten sonra bitti. Şimdi de Asya, Endonezya, Tayland ve Vietnam’da kurşunun değiştirilmesi düşünülüyor – ama bunu tamamen farklı senaryolarla düşünüyorlar çünkü ekonomiler farklı, uygulamalar farklı, gereksinimler de öyle. Örneğin Hindistan’da düzenli elektrik kesintilerini dikkate almanız gerekir. İmalat yaparken elektrik kesilirse bunun bir çözümünü yaratmak zorundasınız. Geliştirdiğiniz materyalin bu standartlara ayak uydurabilmesi gerekir. Geliştirmenin heyecan verici bir bölümü bu. Bunca bölgede olup bunca farklı senaryoyu dikkate almak bir zorluktur.”

Ar-Ge Başkanı Dr. Stefan Fokken, 1990’lı yıllardan bu yana kurşuna veda edilirken yaşanan zorluklar hakkında konuşuyor.

Baerlocher dayanıklıdır

“O dönemde gerçekten de özel bir durum vardı. Büyük kriz zamanlarında tutarlı bir liderliğin bulunması ve net kararların alınabilmesi önemlidir. O dönemi aşabilmemizi sağlayan şeyin çalışanlarla işbirliğine ilave olarak bu tutarlılığın olduğunu söylemeliyiz. Mali kriz sadece bir banka krizi değildi, bir devlet krizine dönüştü ve on yıl süresince bütün piyasalar olumsuz etkilendi. Ama bu dönem iş modelinin, markanın ve şirketin çok dayanıklı olduğunu gösterdi. Bu da diğer krizlerde, örneğin koronavirüs pandemisinde işimize yarıyor. Alınması gereken ilk kararlar, mali kriz kadar erken bir dönemde bile, elbette çok daha sorunsuzdu. Bu zengin deneyimden yararlandık. Dünyanın herhangi bir yerinde her zaman bir krizimiz olacaktır, ama her zaman yerel organizasyonun da desteğini alacağız. İş modelimizin kendisi dayanıklı çünkü çok daha uluslararası hale geldik. Ama bir iş modelini geliştirmenin, söz konusu nakit akışı ve maliyet düşürme olduğunda sert bir krizi yönetmekten daha zorlu olduğuna inanıyorum. En büyük zorluksa bir şirketi, kültürünü, Ar-Ge faaliyetlerini veya piyasadaki gelişimini değiştirmektir. Ve sonra bir yerlerde yine bir şeyler meydana geldiğinde bundan dayanıklılık çıkabilir.”

Baerlocher Group CEO’su Arne Schulle, 2008 ekonomik ve finansal krizinden sonrası kazanılan zengin deneyimin yanı sıra uluslararası odaklı bir iş modeline sahip olmanın dayanıklılığı geliştirdiğinin fark edilmesi hakkında konuşuyor.

Mobil İş Birimi

“Covid ve kısıtlamaları, insanları gerekli yerlerde alışkanlıklarını yeniden düşünmeye ve değiştirmeye itti. Toplantı kültürü bu sürecin dışında bırakılmadı. Yüz yüze toplantılar hâlâ katma değer taşısa da dolu gündemler, ofislerde az kişinin bulunması ve pandemi sırasında misafir ziyaretleri konusundaki şirket kısıtlamaları insanların birbirleriyle iletişimde kalmanın başka yollarını bulma konusundaki dayanıklılığını zorladı. Böylece, seyahat maliyetlerinde ve emisyonlarda oldukça büyük bir düşüş yaratan, bolca kullanılan görüntülü görüşmelerin yanı sıra, tipik müşteri/tedarikçi dünyasında alternatif F2F konumları bulma ihtiyacı hassas bir biçimde dile getirildi. Sonuç olarak kışın müşterilerle bir otoparkta buluştum, arabamın bagajını bir ofis olarak kullandım, çünkü müşterinin tesisine girmem yasaktı. Müşteri beni gördüğüne seviniyordu, ben de müşteriyi gördüğüme. Şirket birinci sınıf kalitede araçlar sağladı ve böylece otoyolda bir benzin istasyonunda park ederken video görüşmeleri yapabildim. Bu yüzden de arabama MİB, Mobil İş Birimi lakabını verdim. Artık bir ofisin bir binada dört duvardan oluşmadığını anladım: bütün dünya ofisimiz olabilir!”

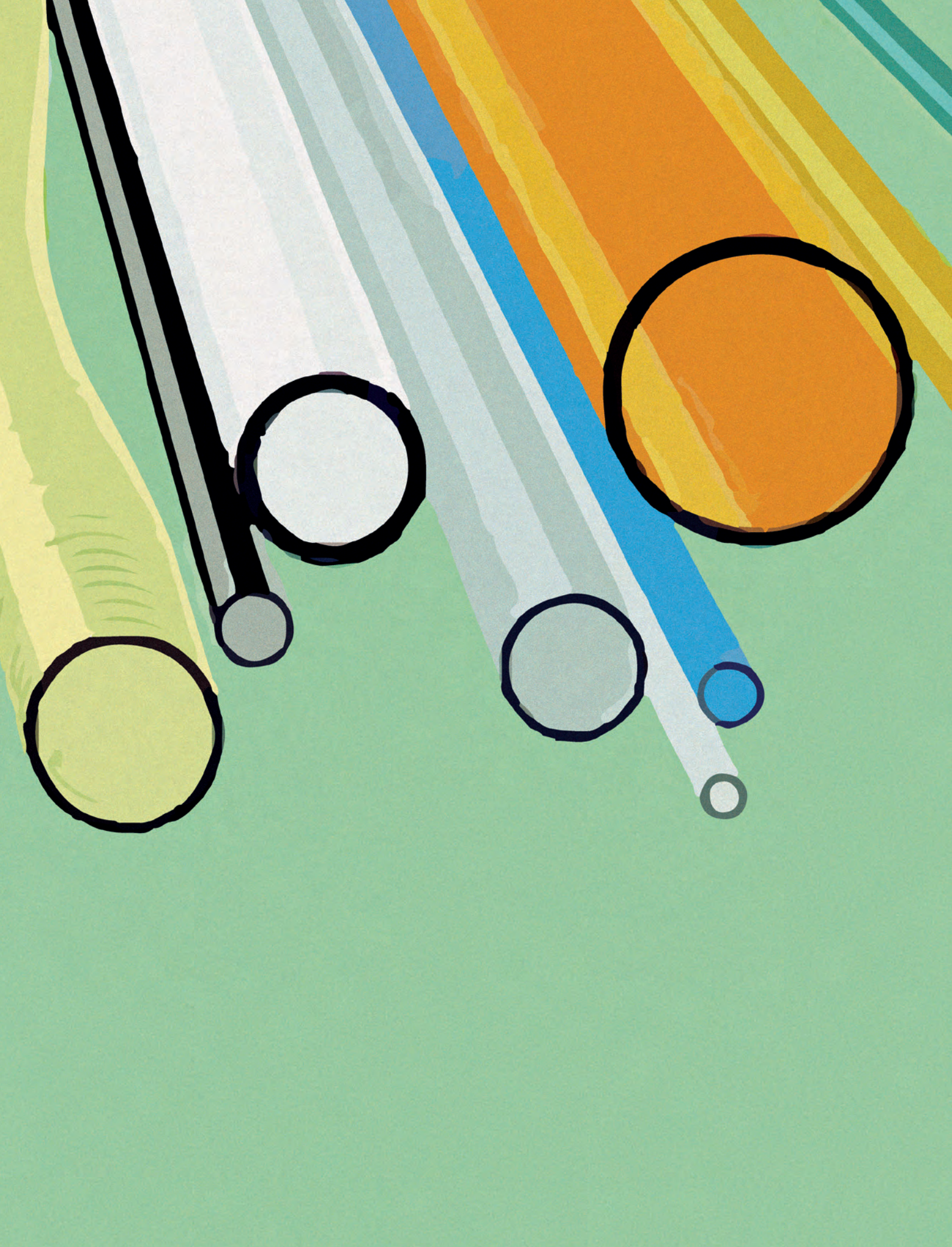
Baerlocher Italia satış direktörü Davide Panzeri, İtalya’nın kuzeyindeki Lodi’de bulunan Baerlocher Italia’nın genel merkezinin 2020 başlarında ün kazanmaya başladığı Covid zamanındaki yaratıcılık hakkında konuşuyor.

Herkes için bir

“Bütün o farklı zorluklara rağmen, 2022 faaliyet yılında Avrupa’daki enerji krizi ve ham maddelerle satın alma piyasalarındaki aşırı dalgalı fiyatlar gibi, bütün şirketler grubuna yönelik kapsamlı kılavuzlar dahil davranış kurallarımızı yeniden yapılandırıp kapsamını önemli ölçüde genişletebildik. Davranış kurallarımız işi yürütme biçimimizi düzenleyen ilkeleri ve ana kılavuzları açıklıyor. Bunlar her seviyedeki her çalışan için geçerlidir ve iş ortaklarımızı da kapsar. Birçok açıdan merkezileşmemiş bir doğası olan bir şirketler grubu için iş yaptığımız farklı kültürlerle bölgelere yönelik tek bir standart özellikle yararlıdır. Bu standardı oluşturmak sık iletişim ve dahili oylama oturumları ile mümkün oldu. Baerlocher’in kişiliğini tanımlıyor.”

Baerlocher Group CFO’su Dr. Erik Bingel, Davranış Kurallarının bütün Baerlocher Grup için yeniden yapılandırılması ve yaygınlaştırılması için harcanan çaba hakkında konuşuyor.





Sürekli, Premium, *Borular.*

İçme suyu boruları, drenaj boruları, yağmur olukları, iniş boruları ve kablo kanalları – hiçbir boru aynı değildir. Plastik borular farklı plastiklerden yapılır; en önemli materyaller PE ve PP olmak üzere iki poliolefin ve PVC'dir.

BÄRLOCHER



Poliolefinler ya polimer üretimi sırasında katkı maddeleri kullanarak ya da karmaşık bileşikler imal ederek farklı boru uygulamaları için özelleştirilirler. Materyalin son özelliklerine katkı sağlamanın yanı sıra katkı maddeleri dolgu maddeleri, pigmentler, alev geciktiriciler ve diğer bileşenler katarak bileşik oluşturma sürecine yardımcı olurlar. Örneğin Baerlocher katkı maddeleri, akustik özelliklerini yüksek yoğunluklu dolgu maddelerine borçlu olan ses yalıtımlı borular için kullanılan poliolefin bileşiklerinin imalatında önemli bir yer almaktadır.

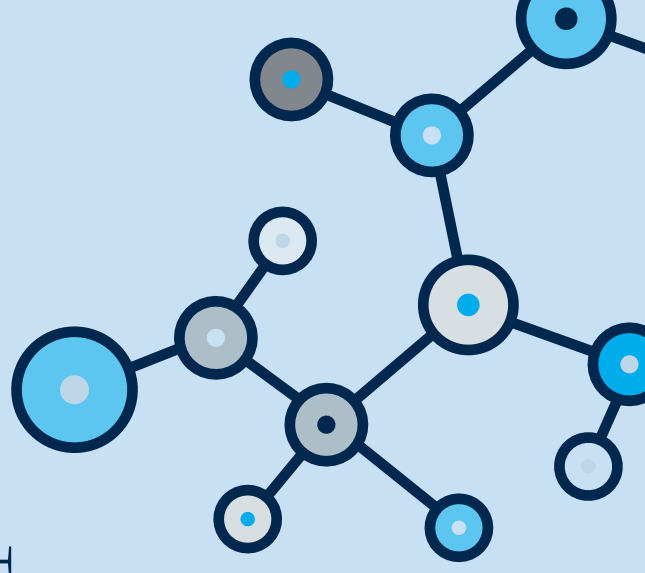
PVC boru sistemleri imal edilirken formül, PVC dönüştürücüsünün eklediği farklı ve özel katkı maddeleri aracılığıyla farklı uygulama alanları ve imalat süreçlerine uyarlanır. Baerlocher PVC katkı maddeleri, yüksek kalitede PVC boruları ve bağlantı parçalarını ekonomik olarak imal etmeyi mümkün kılar. Baerlocher'ın sunduğu dengeli stabilizatör - kaydırıcı sistemleri de karmaşık şartlarda bile iyi akış özellikleri garantiler. Tüm bunlar yüksek mekanik stabilite ve uzun servis ömrü gibi muazzam performans özelliklerine sahip nihai ürünler sağlar. Ayrıca korozyona ve kimyasallara yüksek dirençli olup aynı zamanda oldukça dayanıklıdır. PVC boru sistemleri böylece 100 yıldan fazla dayanacak şekilde donatılmışlardır – bu da sürdürülebilirlik perspektifi açısından önemli bir husustur.



Global bir şirket grubu olarak yerelliğe değer veriyoruz.

Güçlü olmak ve müşterilerimize mümkün olan en iyi çözümleri sunmak için birlikte çalışmanın tek yol olduğunu biliyoruz. Özellikle de her birimiz uygun gördüğümüz şekilde kendi güçlü yönlerimizi geliştirebilirsek. Her pazar farklı kanunları izler, farklı yaklaşımlara ve zihniyetlere ihtiyaç duyar. Dünyaya güveniyor, sorumluluğu paylaşıyor ve tek bir çatı altında bir araya gelerek farklı perspektiflerden keyif alıyoruz. Uluslararası ailemize verdiğimiz değer, müşterilerimiz için güvenilir bir danışman olarak başarımızın ana faktörüdür.

2 Varlıkta ve düşüncede yerel



eşleşen ÇİFTLER

**Binalar yerine yüzler.
Cepheler yerine hikayeler.**

Dünyanın her bir yanındaki farklı Baerlocher şirketlerinde çalışanlar
sohbette bir araya geliyor. Ortak yönleri nedir? Onları bu kadar farklı
kılan nedir? Onları motive eden şey nedir?
Ve her birinin Baerlocher'ın başarısına katkısı nedir?
Devasa Baerlocher ailesini tanıyalım.





Özlem Bilgen

Finans Direktörü
Baerlocher Kimya



Shobalani Ramalingam

Finansal Denetçi ve
Baerlocher Yönetim Ekibi Üyesi
Malaysia Group

2017’de Unterschleißheim’de bir haftalık oryantasyon sırasında ilk kez tanıştılar. Özlem Bilgen ve Shobalani Ramalingam için ilk bakışta dostluktu. İki kadının, rakamlara yönelik tutkuları dışında birçok ortak yönü var. O dönemde Global Yönetim Toplantısında ikisi de kendi şirketlerinin tek kadın temsilcisiydiler

Özlem Bilgen

Shoba her zaman güler yüzlüdür, onunla iletişim kurmak çok kolaydır. Arkadaş gibi çalışıyoruz ve ikimiz de her zaman genel merkezin bu anlamdaki desteğini hissediyoruz. Global finans ekibindeki iş arkadaşlarımız taleplerimize ve gereksinimlerimize karşı çok nazik ve duyarlılar. Buraya ilk geldiğimde bana Baerlocher Malaysia’yı örnek gösteriyorlardı ve hedeflerimden biri bir finans organizasyonu olarak Baerlocher Malaysia seviyesini yakalamaktı.

Shobalani Ramalingam

4 Ocak 2017’de başladım, ardından aynı yıl Şubat ayında Özlem bize katıldı. Şirkete girdiğimizde Grup CFO’su Dr. Erik Bingel bizi Baerlocher GmbH’e davet etti. Aslında, oraya teknik konuları ve iş süreçlerini incelemeye gitmemiştik. Amaç aynı zamanda birbirimizi tanımak ve ilgili departmanlarla kaynaşmaktı. Bizim için hoş karşılandığımız iyi bir başlangıç oldu. Özlem’le benim binlerce kilometre uzakta çalışmamıza rağmen çok iyi başlayan iletişimimizin ilk temas noktasıydı bu.

ÖB Baerlocher Kimya’da dostça ve saygılı bir çalışma ortamı hâkim. Özgürlüğe ihtiyaç duyan çok genç ve dinamik bir ekiple çalışıyorum. Genellikle, işinizi başarıyla yaptığınız sürece Baerlocher Kimya’da esnek olmaya çalışıyoruz.

SR

%99’unun kadın olduğu ve onları “Charlie’nin Melekleri” olarak benimsediğim üç departmanı denetliyorum. Çok olgun ve deneyimliler, bazıları şirket doğduğundan beri burada. Bir askeri birlik gibiler; çok iyi yapılandırılmış ve organize, ayrıca işimiz dünyaya açıldıkça kendilerini görevlerine adıyorlar. Ama gene de daha çok arkadaş gibi bir aradalar. Hem iletişim özgürlüğümüz var hem de departmanlar arası periyodik toplantılarımız. Bu göreve başvuru mülakatımda, ki buradan önce ülkedeki tek Paralı TV şirketinde çalışıyordum, Mr. Palaniappan (Genel Müdür) “Burada renkli Grammy ödülleri yok, burası sadece iyi yapılandırılmış ve bir ailenin sahibi olduğu bir imalat şirkettir” demişti. Ben de buradayım işte, 7. yılıma girdim.

ÖB

Buraya geldiğimde Baerlocher Kimya çok yeniydi, ama gittikçe büyüyor. Piyasamız çok dinamik. Global konsolide rakamlar içindeki payımız artıyor. Bu artan rakamlarla birlikte sorumluluğum da gitgide artıyor. Kısa bir zaman önce İK departmanı sorumluluğunu da üstlendim ve Baerlocher Kimya’da insan kaynakları organizasyonuna ilk adımları attık. Bu konu gerçekten de ilgimi çekiyor; İK, psikoloji, kurumsal kültür. Motive hissediyorum. Shoba ve benden başka üst yönetimde daha fazla kadın görmek isterim. Gelecek için birçok zorlayıcı hedef var, belki yönetimde kadın gücü bunun bir parçası olabilir.

Kendini Baerlocher dinozoru olarak tanımlayan rahat ve makul bir adam ve bir genç – dışarıdan bakınca Larry A. Kandel ve Saurabh Singh Chauhan'ın dünyaları kesişiyor. Bu kesişmenin dahası var. Emekli olmasına rağmen, Larry Baerlocher dünyasında hala çok aktif. Saurabh başladığı zorlu zamana rağmen çokça deneyim elde etmiş. Samimi bir sohbet.



Larry A. Kandel

Director of Operations (retired)
Baerlocher USA



Saurabh Singh Chauhan

Head of Engineering and Projects
Baerlocher India

Larry
Kandel

32 yıldır Baerlocher USA'dayım. Kuruculardan biriyim. Dover tesisini 1989'da başlattım. Büyüdük ve geliştik. Artık emekliyim ve danışmanlık yapıyorum. Baerlocher USA'da operasyon tarafında, biraz da teknoloji arayüzleri konusunda çalıştım.

Saurabh
Chauhan

Baerlocher'a 2019'da katıldım. Deneyimimi dikkate alırsak oldukça yeniyim. Ama keyif alıyorum. Bütün hedeflerimizi başarmak için çok çalışıyorum, özellikle de mevcut sahamızdaki yeni tesis ve tam gaz ilerleyen yeni proje için. Bence, Baerlocher'ın Hindistan'da yaptığı en büyük yatırımlardan, en prestijli projelerden biri. Covid krizi sırasında birkaç ay boyunca mühendislik işimin dışında bazı operasyonları da yönetme fırsatım oldu.

Yeni başlatılan projelerde her zaman bazı büyük zorluklar yaşanır. Aynı şeyi Dover ve Cincinnati fabrikasında iki kere yaşadığım için sizi anlıyorum.

Evet, kurmak bir şey, ama tesisi başarılı bir üretim alanına çevirmek bambaşka büyük bir mücadele. Baerlocher ile ilgili çok olumlu şeylerden biri bence teknik destekleridir.

LK

Tekniksel gelişimlerine çok para ve düşünce yatırıyorlar. Bence bu da Baerlocher USA'da başarımızın bir bölümünü oluşturuyor. Piyasalara yönelik teknik desteğe yatırım yaptık ve müşterinin sorunlarına gerçekten çözüm bulan niş ürünler geliştirdik. 90'lı yıllarda bu şekilde tutunduk.

SC

Son dönemde epey büyüme kaydettik. Üretim kapasitemiz oldukça arttı. Kendimizi geleceğe hazırlıyor ve CO2 optimize olmak üzerine çalışıyoruz. Kurumsal değerlerimizi de yerine getiriyoruz. Baerlocher India bir kişinin ihtiyaçlarını anlıyor ve herkes buna göre el birleştirir. Covid, ben dahil herkesi ciddi biçimde etkiledi. O dönemde toplantılara gidesem veya günlük rutin işlerimi yapmasam da yönetimden çok destek gördüm. Harika bir çalışma kültürümüz var.

LK

Ayrıca kültürümüzü saygı, dürüstlük ve mükemmeliyet üzerine inşa ediyoruz. Ne söylüyorsanız onu yapmalı ve ne yapıyorsanız onu söylemelisiniz. Mesele her zaman güven. Geçenlerde, Cincinnati tesisinin 20. yıl dönümünü kutladık, çok güzel bir buluşmaydı. Başarının kutlanması her kuruluşun başarısının önemli bir parçasıdır.

Çok yoğun çalışıp, oldukça fazla sorumluluk taşıyanların; bu zorlu programlarını düzenleyecek ve buna ek olarak, beklenmedik durumları kolayca senkronize edecek birilerine ihtiyaçları vardır. Maggie Shen ve Ulrike Zellner kendi alanlarında mükemmeldirler: En büyük karmaşaları arkadaşça bir tavırla çözerler ve bu sayede bir fincan çaya bile zaman kalır.



Maggie Shen

Baerlocher China'ya dört yıl önce katıldım ve patronum Wilson Wang, global CEO'muzun asistanı olarak zarif ve deneyimli Ulli'yle tanıştırdı beni. O günden beri onu rol modelim olarak görüyorum. Ulli işimde bana büyük destek oldu. Çok dikkatli ve özenli, onu çok seviyorum. Ama yüz yüze hiç görüşmedik.

Ulrike Zellner

Bu gerçekten üzücü! 21 yıldan uzun süredir Baerlocher'deyim ve 17 yıldır da Sayın Schulle için çalışıyorum. Şirketimizin uluslararası bir şirket olmasından keyif alıyorum, Maggie ve diğer asistanlarla birlikte çalışmak hoşuma gidiyor. Bu çok önemli çünkü Sayın Schulle yılda bir iki kere diğer ülkelerdeki Grup şirketlerimizi ziyaret eder. Maggie işinde çok düzenli, çok yapısal. Bu da çok değer verdiğim bir şey. Arne Schulle Çin'e gittiğinde her şeyin mükemmel olacağını biliyorum, çünkü Maggie her şeyi mükemmel bir biçimde ayarlamıştır.

MS

Güne, iş listesini düzenleyerek başlıyor ve görevleri konunun önemine göre sıralıyorum. Sn. Wang'ın verdiği günlük görevler varsa onları hallediyorum. Bu durum da hızlı geri dönüş sağlamamı gerektiriyor. İşteki zorlukları seviyorum, beni enerjik kılıyor, ve bu yüzden de her zaman keyifle çalışıyorum.

UZ

Ofise gelmeden önce yoga egzersizimi yapıyorum. Bilgisayar açılırken Arne Schulle ve kendime çay hazırlıyorum. Her gün başka bir çay içiyoruz: bitki çayı, darjeeling çayı veya yeşil çay. İş günüm e-postalarımı kontrol ederek başlıyor. Maggie'nin dediği gibi, günü programa göre düzenliyorum. En önemli zorluk iyi bir iş çıkarmak, işler karışmadan birçok farklı görevi aynı anda yapmak. Asistan olarak patronunuzun ne yapmak veya söylemek istediğini önceden bilmeniz gerekir. Sn. Schulle ve ben iyi bir ekibiz. Bence Maggie ve Wilson da aynı durumda. Asistan ve patron olarak birbirlerine mükemmel uyuyorlar.

Maggie Shen

Assistant to Wilson Wang,
Managing Director, Baerlocher China



Ulrike Zellner

Assistant to Arne Schulle, CEO Baerlocher
Group of Companies, BGmbH München

MS

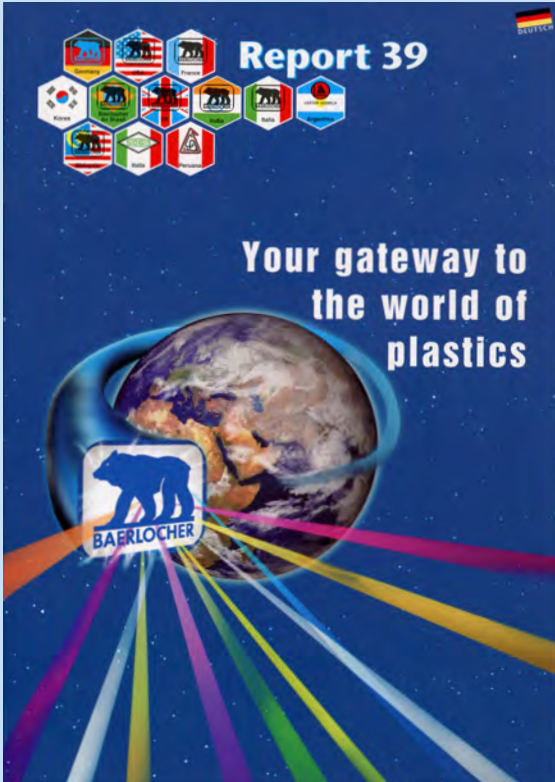
Gerçekten de iyi bir ekibiz. İyi bir iş yapmanın anahtarı genellikle budur. Gelecekte de böyledir. Baerlocher China geçenlerde 10. yılını kutladı. Sürekli inovasyon ve ilerleme süreci içerisinde olduğumuz için mutluyuz. Ama: Wilson, emekli olacağını söyledi, Ulli. Seni özleyeceğiz!

UZ

Ben de özleyeceğim. Dünyanın her bir tarafındaki iş arkadaşlarım beni mükemmel biçimde destekledi. Benden sonra gelecek olan kişi için de gelecekte aynısını temenni eder, Baerlocher yararına iyi ve saygılı bir işbirliği oluşturmalarını dilerim.

Güçlü **bir** şirketler grubu

Globalleşme, ardından da dijitalleşme 1980'li yıllardan bu yana Baerlocher üzerinde büyük etki yarattı. Dünyanın dört bir yanında yeni ortak girişimler ve sıfırdan yeni üretim fabrikaları ortaya çıktı. Sağlam bir temel üzerine doğan stratejik bir değişiklik. Günümüzde Baerlocher, dünyanın dört bir köşesindeki pazarlarda, üretim tesisleri ve satış organizasyonları ile temsil ediliyor.



Müşterilerin yararına en iyi ağı: Baerlocher'ın küresel ağı üretim güvenirliğini ve rekabetçiliğini güçlendiriyor.

Üretim tesisleri

- 1 Baerlocher GmbH, Almanya (Global Genel Merkez)
- 2 Baerlocher UK Ltd.
- 3 Baerlocher Italia S.p.A.
- 4 Baerlocher Kimya San. Tic. Ltd. Şti, Türkiye
- 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.

Ortak Girişimler

- 1 Baerlocher do Brasil S.A., Brezilya
- 2 Lestar Quimica S.A., Arjantin
- 3 Compania Quimica S.A., Peru
- 4 SO.G.I.S. Industria Chimica SpA, İtalya
- 5 TITANSTUC S.p.A., San Marino Cumhuriyeti
- 6 Doobon Fine Chemicals Co., Ltd.



Mario Kock

Üretim Müdürü
Baerlocher GmbH, Lingen



Graeme Knox

Operasyonlar Direktörü
Baerlocher UK



1988'de Mario Kock, Lingen'deki Baerlocher'de kimya teknisyeni olarak stajına başlar. Graeme Knox, 1997'de Bury'deki Baerlocher UK'de üretim müdürü asistanı olarak işe başladığında 23 yaşındaydı. Yıllar içinde sorumluluklarıyla birlikte onlar da büyüdü ve ekibin birer parçası olarak devam ediyorlar.

Mario Kock

Graeme Knox

Stajyerliğimden sonra hızla fabrikaların hizmete alınması işiyle uğraştım. Dünya çapında on yıldan fazla süre bu işi yaptım. 2005'ten beri Lingen'de üretim müdürüyüm.

BK'da daha önce fabrikamız yoktu, sadece ürün satışı vardı. İmalatın nasıl yapıldığını öğrenmek için başta fabrikada çalıştım. Sonra yavaş yavaş ofiste çalışmaya geçtim. Lingen, Baerlocher UK'dan on kat daha büyük. Buradaki tesis her zaman sadece Britanya Adalarına tedarik etmek için tasarlanmıştı. 1995'te bu binayı inşa etmenin çekiciliği pazar payıydı. Günümüzde BK piyasasının %55'i bizde, çünkü yereliz. Baerlocher'de en önemli konu ürünün kalitesi. Deneyimli ve uzmanlaşmış kişilere bu yüzden güvenmeliyiz. Baerlocher'de işe başlarsan, Baerlocher'de kalırsın diyoruz.

MK

İşin büyük bir parçası insanlarla farklı departmanlar arasında koordinasyon. Bu yüzden iletişim çok önemli. Her gün bir üretim toplantımız var. O zaman son 24 saat içinde neler yaşandığı konusundaki bilgileri edinmiş olurum. Sonrasında diğer departmanlarla birlikte öğle yemeğimiz olur. Bu da benim için çok önemli çünkü burada yine iş arkadaşlarınızdan bilgi alabilirsiniz. Güne iyi hazırlanmış olmak için her sabah evde kahvaltımı yapar ve köpeğimi dışarı çıkarırım. Bu bir ritüel gibi bir şey. Graeme, köpeğin hâlâ duruyor mu?

GK

Mario, artık üç köpeğim var. Ben de sabahları çok erken saatte, 04:30'da onları dışarı çıkarırım. Manchester'de trafik çok kötü oluyor. Bu yüzden evden erken çıkar, arkadaşlarla kahvaltı yaparım. Çok küçük bir grup olduğumuz için bilgi insanlar arasında kolay yayılıyor. O kadar resmi değiliz. Şu anda fabrikamızı modernleştiriyoruz, değiştirdiğimiz ekipmanların bazıları 20 yıldır kullanılıyordu. Bu da çalışanlara burada bir geleceklerinin olduğunu gösteriyor. Baerlocher, yeni ekipman ve makinelere tekrar yatırım yapıyor ve bu gözle görülür bir şey. Dünyada olup biten bütün o kötü şeylere ve belirsizliklere rağmen, burada en azından güvenli bir işinizin olduğunu hissediyorsunuz.

MK

Bu yatırımlar güven oluşturuyor. Şirket sahiplerinin yaptığımız işe inandıklarını gösteriyor. Şu anda enerji krizi gibi birçok zorluk olsa da gelecekte hayatta kalma gücümüz var.



Biri neredeyse 20 yıldır aynı görevi yaparken, diğeri aynı süre içerisinde sürekli yeni faaliyet alanlarının yapılandırılmasında görev aldı. Yıllar içinde Dr. Stefan Fokken ve Yee Joon Wee, değişimle baş edip bunu çözümler ve başarıyla dengeleyebileceklerini göstermiştir. PVC'ye tutkusu onaylanmış iki insan.

Dr. Stefan Fokken

Araştırma ve Geliştirme Başkanı
Baerlocher GmbH, Almanya



Yee Joon Wee

Teknik Direktör – SBU PVC Katkı Maddeleri
(Asya), Stratejik İş Birimi Başkanı
PVC Katkı Maddeleri, Yönetim Üyesi
Baerlocher Malaysia

Yee Joon Wee Stefan'la 2003'te, stajyer olarak bir laboratuvar projesi kapsamında üç aylık bir eğitim için Münih'e geldiğimde tanıştım. Stefan bana organik bazlı stabilizatörler hakkında her şeyi öğretti. Adeta ayaklı bir kimya sözlüğü diyebilirim.

Stefan Fokken Yee ile ilk karşılaştığımızda Baerlocher Malaysia gelişme aşamasındaydı. Müşterilerimizde denemeler yapan, formüller üzerinde çalışarak müşterilerimize teknik destek sunan tek adamdı o. Kimya hakkında konuşuyor ve müşteride olan biteni stabilizatörlerin içindeki kimyaya bağlıyorduk. Yıllar içinde Yee, Çin'deki teknik danışman meslektaşımız oldu. Burada da Malezya'da daha önce yaptığımızı yaptık: teknik ve laboratuvar kapasitelerini geliştirdik. Yee bunu çok başarılı şekilde yaptı ve yıllar içinde görevleri değişti.

YJ Son 20 yıldır kaç şirketimize çalıştığımı ve kaç farklı unvanı taşıdığımı hatırlamıyorum. Şu anda farklı Grup şirketlerimizde görev almıyorum ama bir şekilde diğer şirketlerimizden de sorumluyum. İş açısından Güney Doğu Asya piyasası çok zorludur. Çok farklı ülkelerden söz ediyoruz. Ama hiçbir zaman sıkıcı değildir. Her üç veya dört yılda bir yeni zorluklarla karşılaşırım. Ne zaman bir başka göreve geçtiysem Baerlocher da beni belli bir bilgiyle donatmıştır. Bir mühendis olarak iş geliştirmeye geçmek bambaşka bir dünyaya adım atmak gibiydi.

SF Baerlocher'de farklı ülkelere teknik destek sağladığım da birçok farklı teknik soruyla karşılaşıyorum. Ayrıca Münih'teki mevzuat departmanımızla da oldukça iç içeyim. Baerlocher'de konu ne zaman kimyaya gelirse, çoğu zaman

masama gelir. Ayrıca, kimya birikimimizi Lingen'deki üretim departmanı ile birleştirmek için de çalışıyorum. Konu malzeme detaylarına, teknik özelliklere veya ham maddelerin ürünlerimizin performansı ve fiziksel özellikleri üzerindeki etkilerine geldiğinde, ekibim ve Lingen'deki üretim ekibi için bir değerlendirme gündemi başlar.

YJ Nihayetinde teknoloji, tutarlılık ve hizmet satıyoruz – maliyet performanslı rekabetçi ürünlere adıyoruz kendimizi.

SF Kullandığınız PVC katkı maddesi seçimine bağlı olarak PVC, tamamen farklı uygulamalarda kullanabileceğiniz çok yönlü bir polimerdir. Müşterilerimizin malzemelerini nasıl işlediklerini görmek her zaman ilginçtir. Bu, sadece formül seviyesinde çalışan benim için çok önemli bir şey: müşterilerimizin ürünlerimizle ne yaptıklarını anlamak.



İşe alım kendi başına bir bilimdir ve işveren ile çalışan arasındaki doğru kimya hakkındadır. En iyi yetenekleri arama sadece daha dijital değil, daha da karmaşık hale geldi. Monica Yin ve Franz von Galen bunu çok iyi biliyorlar. İkisi de Baerlocher'in işveren markası öyküsünü, İK bölümünü daha uluslararası bir seviyeye getirecek akıllı fikirlerle özetliyorlar



Monica Yin

İşimin iki ana parçası var: insan kaynakları yönetimi ve genel idare – kantin, şirketimizin arabaları, bahçecilik, yerel hükümetle halkla ilişkiler. Ayrıca dijital elçiyim ve bilgi güvenliği yönetiminden de sorumluyum. Baerlocher China'da sekizinci çalıştım. Şimdi 90 çalışmamız var.

Franz von Galen

Almanya'daki iki merkezi – Lingen ve Unterschleißheim – destekliyoruz. Genel merkezde iki kişilik küçük bir ekibim var. Son 20 yıldır İK yöneticisi Baviera'daydı, burada bir değişiklik oldu; dört ekip üyesi arkadaşım ve ben Lingen'deyiz. Birkaç ay önce şirkete katıldım ve global İnsan Kaynakları Yönetimi yapımız hakkında biraz daha fazla şey öğrenmek amacıyla sizinle görüşebildiğim için gerçekten mutluyum, Monica.

MY Beş yıl önce işe alım büyük bir zorluktu. Aynı anda profesyonel bir teknik ve satış ekibi kurmamız gerekiyordu. Sektörümüz dar sektör, katkı maddeleri sektöründen yetenekleri bulmamız gerekiyor ve adayların dışarıda da fırsatları var. Buradaki piyasa çok hızlı geliyor. Ekip üyelerimizi elde tutmak için ve onların bizi seçmeye devam etmeleri için bizim onlara göre değişmemiz gerekiyor. Yaratıcı olmaya çalışıyoruz; öğle yemeğinde klasik müzik çalıyoruz, çalışanları İngilizce eğitimlerinde destekliyoruz, badminton, basketbol, masa tenisi için egzersiz alanı sağlıyoruz. Okuma kulübümüz var. Bunun dışında "mükemmeliyet projemizde" ve "altın fikir projemizde" çalışanlarımızın bilgilerini paylaşmaya teşvik ediyoruz. "Seyahat ederek öğrenme" projemizde, satış, teknik ve müşteri hizmetleri çalışanlarımızı beş farklı sektörden beş müşteriyi ziyaret etmeleri ve profesyonel bilgi ve becerilerini geliştirmeleri için bir araya getirdik.

FG O kadar harika bir ritim var ki. Gelecekte Baerlocher'deki uluslararası yapımız dahilinde belli bir süreliğine yetenek alışverişine yönelik daha fazla strateji geliştirebiliriz. Bence Lingen'deki bir mühendisin, Çin, Brezilya, ABD veya

başka yerde altı ay geçirme fırsatına sahip olması ilginç olabilir. Elbette tersi de öyle. Ayrıca hikayemizi dışarıya gerçekten de daha fazla anlatmalıyız – kim olduğumuzu, nereye gitmek istediğimizi. Geçenlerde bir satış arkadaşım ürünlerimizi iki kere satmamız gerektiğini söyledi, bir kere dışarıda, bir kere de içeride. İK için de aynı şey söz konusu. İşveren markamızı dışarıdaki adaylara yansıtmalıyız ancak hali hazırda ekipte olan herkes adına da bu işveren markasını sürdürmeliyiz. Baerlocher, çok modern bir sektörde çalışan geleneksel bir şirket. Stratejik yetenek gelişimi için kullanılabilecek birçok potansiyel var.

Monica Yin

İK ve İdare Müdürü
Baerlocher China



Franz von Galen

Genel Merkez, İnsan Kaynakları Yönetimi
Baerlocher GmbH, Lingen



Satışta piyasadaki ani dalgalanmaları herhalde hemen hissediyorsunuzdur. Ama Davide Panzeri ve Dr. Peter Wagner, Baerlocher ürün portföyünün gelecekte de sağlam kalmasının beklendiği bu arz ve talep girdabında deneyimli uzmanlar gibi yelken açıyorlar. Bu iki satış dehasının stratejisi ne mi? Sürdürülebilirlik adına etkili bir şey yapmak.



Davide Panzeri

Satış Müdürü, PVC Stabilizatörleri ve Yağlayıcıları; PVC Dışı Metal Sabun Katkı Maddeleri, Baerlocher Italia

Dr. Peter Wagner

Satış Direktörü, SPA EAME
Baerlocher GmbH, Münih



Peter
Wagner

Avrupa, Afrika ve Orta Doğu'daki SPA işinden sorumluyum. PVC dışı ürünlere odaklanıyorum. Bizim verdiğimiz adla özel katkı maddeleri, örneğin inşaat, otomotiv, mum ve polimer sektörlerindeki müşteriler için. Çok geniş alanda faaliyet gösteren müşterilerimiz olduğu için iş de oldukça ilginç. Davide artık iki tarafa da yani PVC ve SPA'ya odaklanıyor. Lingen'den ve SPA'dan gelen sorumluluk alanımdaki ürünleri İtalya'da satıyor; biz de İtalya'dan gelen onun sorumluluk alanındaki ürünleri Avrupa'ya satıyoruz.

Davide
Panzeri

Beni hayran bırakan şey Baerlocher'in, oldukça çok sayıda uygulamada kullanılabilecek ürün çeşitliliğinin olmasıdır. Benzetme yapmak gerekirse maydanoz gibi olmayı seviyorum; çünkü maydanoz tüm tariflere girebiliyor. Sadece belli bir uygulama değil de farklı sektör türlerini dikkate alıp incelemek insanın zihnini açıyor.

PW

Teknik satış hoşuma gidiyor. Teknik bir adamım. Müşterilere başından sonuna kadar değer zincirinin tamamını açıklamak epey ilginç. Farklı teknik uygulamalara yönelik ürünler satıyoruz ve her seferinde yaşadıkları sorunlar farklı. Ürünümüzle avantaj sunabildiğiniz bir noktayı bulmanız gerekir. Müşterilerimiz onlara yardımcı olabileceğimizi hissediyorlar. Özellikle ürün şekilleri açısından piyasada eşsiz. Sürdürülebilirliğe ve geri dönüşüm sektörüne gittikçe daha fazla yatırım yapmamız, geri dönüşümde plastik sektörünü

DP

desteklememiz hoşuma gidiyor. Plastik zor bir kelime haline geldi; otomatik olarak kirlilikle ilişkilendiriliyor, en kötünün en kötüsü olarak algılanıyor. Sektörün geri dönüşüm tutumu edinmesini desteklemek istememiz harika bir şey. Baerlocher, diğer alanlar dahil mümkün olduğunca çok sürdürülebilir girişim içinde olmalıdır. Bu yönde gerçek anlamda adanmış bir ayak izimiz olmalıdır. Hayalim bu.

PW

Geri dönüşüm piyasasında başarılı olmak için müşterilerimize geri dönüşüm faaliyetlerimizi tanıtmalıyız. Bu sektöre girmenin ve ürünlerimizin ilgi çekmesini sağlamanın bir yolunu bulmalıyız. Bugün esas sorun, geri dönüştürücülerin katkı maddeleri eklemekten çalışmaları. Belli bir kalitesi var ama katkı maddeleriyle bunu geliştirmeyi düşünmüyorlar. Şu anda işimiz talebi yaratmak, bu konuda etkili bir şey yapmak.

DP

Nihayetinde geri dönüşümle sürdürülebilirlik kültür konusudur. Müşterileri teknik bir performans olduğu konusunda ikna etmeden önce onların düşünme zihniyetini değiştirmeliyiz.

Dijital iletişimin birçok güçlü yönünden biri: sınırları aşar, saniyeler içinde binlerce kilometre yol alır ve normalde birbirleriyle pek ilgisi olmayacak insanları birbirine bağlar. Aynı durum Hosea Lim ve Fiorella Foroni için de geçerlidir. Baerlocher'ın 2021'de MS teams üzerinden yapılan dijital temsilci programıyla tanışıp arkadaş oldular.

Fiorella Foroni

Hosea Lim

Çok iyi anlaştık. İletişimde kaldık. Hosea Lim çok zeki, eğitilmiş birisi. İki diploması var. Vancouver'da kimya ve muhasebe eğitimi aldı. Sanırım Baerlocher için çalışırken bu iki diplomayı da kullanma fırsatı buldu. Sohbet etmesi çok keyifli bir insan.

O dijital elçilik programı için minnettarım. Program olmasa onunla tanışamazdım. Bir nedenle iletişimi koparmadık. Aramızda o kimya var. Kimya okuduğum için bu konuda bir şeyler biliyorum. Uzun süredir Baerlocher Italia'da çalışıyor. Olağanüstü dil becerisi var. İngiliz edebiyatı okumuş ve örneğin Fransızca ve Almanca da konuşuyor. Bu yüzden son 25 yıl boyunca GM ofisi için mükemmel bir eşleşme olmuştur. Ondan çok şey öğrendim. Becerileri arasında gerçekten önceden planlama ve program oluşturma bulunuyor. Dijital elçiler olarak artık tüzel kişiliğimizde dijital dönüşümü yönetecek olanlar biziz.

Yapay zekâ konusundaki oturumumuz gerçekten değerliydi, çünkü benim için tamamen farklı bir şeydi. Diğer taraftan, psikoloji ve empati, normal çalışma pratiklerini değiştirmeleri gerektiğinde iş arkadaşlarımızın sorunlarını ve ihtiyaçlarını anlama konusunda eğitim aldık. Onlara bunun bir geçici dönem değil, benimsemeleri gereken bir şey olduğunu görmeleri konusunda yardım etmeliyiz. Başlarda değişim zor olabilir, ama sonra hayatınızı iyileştirebilir.

Bunun dışında görevim, projeler için satın alma ve stratejik satın almadır; örneğin Malezya'da bir ana ham madde ve emtia olan Stearik Asit satın alırım. Mesela fiyatlar her gün değişiyor. İşte bunu takip etmem gerekiyor. Fiyatlar saatler içinde veya günler içinde değişebilir: Bu da maliyetimizi epey etkileyebilir. Yerel satıcılarla çok toplantı yapıyorum. Ayrıca hangi maddeleri aldığımızı görmek için teknik ekip veya imalat ekibiyle de buluşurum. Bunun dışında Mü-nih tarafından yönetilen SPA iş birimine de yardım ediyorum. Onların sabahı benim akşamüstüm oluyor. Zaman dilimleri ve toplantılar arasında atlayıp duruyor gibiyim.

Umarım yeni şeyler öğrenmeye devam ederim, çünkü devam etmemi sağlıyor, bana bir amaç veriyor. Bir şirket olarak da. Sanırım yönetimimiz halihazırda gelecek birkaç yılın en önemli iki konusu olacak şeye doğru hareket ediyor: bunlar elbette dijitalleşme ve sürdürülebilirlik. Plastik sektöründe olmak sürdürülebilirliğin hayatta kalmamızın anahtarı olduğu anlamına gelir. Hem çok basit hem de çok zor.

Fiorella Foroni

Genel Müdür Asistanı ve Dijital Elçi
Baerlocher Italia



Hosea Lim

Tedarik Zinciri Müdürü ve Dijital Elçi
Yardımcısı Baerlocher Malaysia



Fatih Aksoy

Satış Direktörü
Baerlocher Kimya



Kimberly Kern

PVC Zemin Kaplama, PVC Kablo ve Tel Ürün Global Başkanı
Baerlocher USA



Bavul hazırlama konusunda kimse Fatih Aksoy'un eline su dökmez, ne de olsa yılda yaklaşık 35 haftayı Baerlocher Kimya için seyahat ile geçiriyor. Buna karşın Kimberly Kern'in Cincinnati'de günü oldukça sakin başlıyor; kahve, e-postalar ve iki daksund cinsi köpeğiyle. Ama bu fırtına öncesi sessizlik. Bu iki tutkulu PVC profesyonelinin her gün yaşadıkları zorluk: piyasanın hızına ayak uydurmak.

Fatih Aksoy

Benim işim "Satış"; 70'den fazla ülkeye (Orta Doğu, Türkiye, Rusya ve Afrika'nın tamamına) hizmet ediyorum. Yıllar içinde binlerce insanla tanıştım ama Kimberly eşsiz, gerçek bir profesyonel. Onunla her oyunu kazanabilirsiniz. PVC Zemin kaplama hakkında her şeyi bilir ve bu nedenle ondan birçok teknik bilgi alırız. O, yaptığı her işi profesyonel bir şekilde yapar.

Kimberly Kern

Gerçekten herkes Fatih'i tanıyor. Her zaman övgü doludur, sektörde bilgilidir. Onunla bir arada bulunmak her zaman bir zevktir. O ve ekibi olağanüstüdür ve oldukça iyi işbirliği içerisinde çalışırlar. Dünya gittikçe küçüldüğünden bu gerçekten de çok önemli. İnsanların birbiriyle hızlı ama basit bir temelde etkileşim kurması gerçekten çok hoş bir şey. Bizim bölgemiz Türkiye'ninki kadar büyük değil, bizim bölgemiz çok daha kendine özgü bir yapıda olmasına rağmen küresel bir organizasyonun parçası olmak bu durumda işe yarıyor.

FA

Ama gücümüzün bir kısmı da yerel olmaktan geliyor, değil mi? Baerlocher, her şeyi bir Alman şirketi olarak, Alman zihniyetiyle yönetmiyor. Her yerde yereliz ve bir araya geldiğimizde birbirimizden öğreniyoruz. Bir aile gibiyiz ve böylesi bir ailenin parçası olmak çok güzel bir duygu.

KK

Heyecan verici bir sektör. Baerlocher'da uygulama laboratuvarımızda kimyager olarak işe başladım. Bana motivasyonumu verense aynı kimyasallar için bunca farklı uygulamanın olduğunu ve içine koyduğunuz polimere bağlı olarak bu kimyasalların çok farklı hareket ettikleri anlamam-dı ve sonrasında PVC tarafına geçiş yaptım. Başlıca zemin kaplamalarına odaklanıyorum ve heyecanımı koruyan şey ise, bu uygulamanın kalsiyum-çinko ürünlerinde Amerika Birleşik Devletleri'ndeki en çok büyüyen pazar olması. Yeni bir üretim teknolojisinde lider olmanın parçası olmaktan keyif alıyorum. Müşteriyle el ele çalışmamız gerekiyor. Bu da herkesin keyif aldığı bir şey: müşterimizle aynı ekibin parçası olmak. Çünkü onların başarısı sizin de başarınız. Hala çözülecek sorunlar ve meydan okumalar olduğu sürece motivasyonum devam edecek.

FA

İşimi gerçekten de sahipleniyorum. Gelecekte kendimi daha fazla başarı hikayesiyle, aynı bölgede bu organizasyonu piyasa lideri olarak yönetirken görüyorum. 10.000 tondan az bir üretimle başladığımız yolda, 6-7 yıllık sürede 30.000 ton üretir hale geldik; bu büyük bir adım. Ama hala gidilecek çok yolumuz var. Sorumlu olduğum pazarlarda çok büyük bir rekabet var çünkü oldukça büyük bir bölgeye satış yapıyoruz, dünyanın ortasındayız.

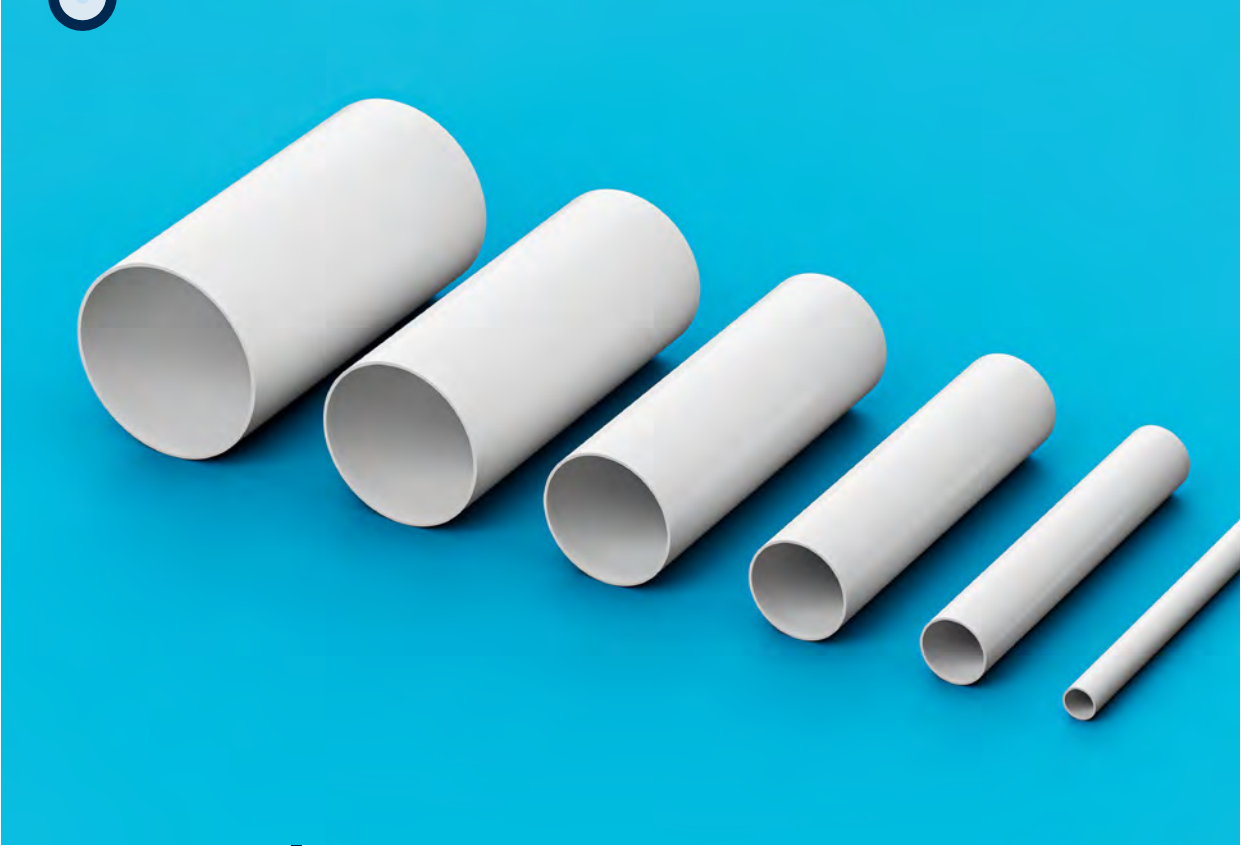
PVC zeminler zor fiziksel şartlara karşı dayanıklı ve dirençli olmak zorunda. Bu nedenle olağanüstü mekanik özellikleri ve mükemmel boyutsal stabiliteleri olmak zorundadır. Uzun ömürlü, hijyenik, leke tutmaz olmaları ve aynı zamanda her türlü hava şartlarına ve sıcaklığa karşı dayanıklı olmaları gerekiyor. Bütün bunları sağlarken de olabildiğince uzun süre iyi görünüme sahip olmalılar.

Bütün bunları elde etmek için Baerlocher'ın müşterilerine çözüm olarak sunduğu stabilizatörler üretim süreci ve şartlarına uygundur. Stabilizatörler, iyi bir başlangıç rengi ve ısı stabilitesi, yüksek şeffaflık (şeffaf katmanlar için) ve iyi baskı imkânıyla birlikte düşük VOC emisyonları, düşük fenol içeriği ve az koku sağlamalıdır. Bu kadar başarılı işlevsellik küçümsenmemeli.



Sağlamlık, İşlevsellik, *Zemin Kaplamları.*

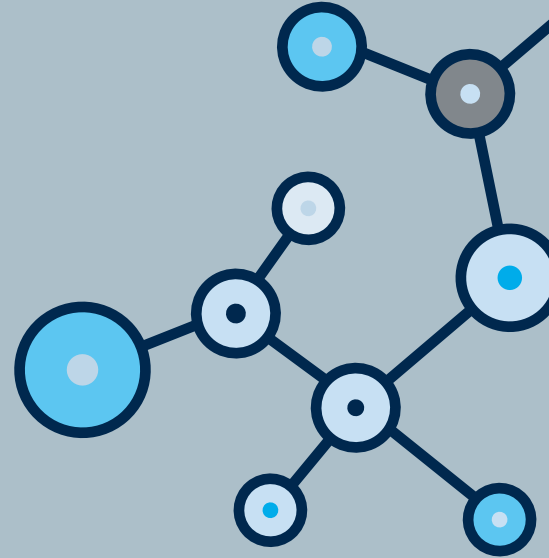




3 Sektörü Şekillendirme

Tavsiyelerimizin kaynağı deneyimlerimizdir ve bunu gerçekçilik, empati ve hesaplanmış öngörüyle sunarız.

Müşterilerimiz birinci sınıf çözüm yaratmaya yönelik irademizden faydalanmaktadırlar. Bu irade hem davranış biçimimizi hem çözümlerimizi niteler. Standartlarımız geleceğin standartlarını da karşılayabileceğimiz anlamına gelir. Yatırım yapıyor ve trendlerin ilerisine geçiyoruz.





Tepki(me)ler sadece laboratuvar ortamında gerçekleşir. Bunun dışında Baerlocher'in amacı değişikliği öngörmek ve müşterilerimiz için güvenilir ve deneyimli bir danışman/diyalog ortağı olarak birlikte aktif bir biçimde mucizeler yaratmaktır.

Avrupa kurşunu terk ettiğinde Baerlocher öncü bir konumdaydı. Dr. Michael Rosenthal yönetiminde şirket plastik sektörünün, özel dernek faaliyetleriyle bir sese kavuşmasını bile sağladı. Daha iyi ifade etmek gerekirse, STK'ler ve çevrecilerle daha bilgilendirilmiş ve yaklaşılabılır bir diyalogu mümkün kıldı. Böylece Baerlocher ne zaman yeni bir zorluk oluşsa tartışma ve çözüm bulma konularında bir temel attı.

Düzenlemelerin **İlerisinde**

Baerlocher'ın devam eden sektör değişimindeki rolü

Bir grup olarak sesinizin duyulmasını sağlamak daha kolaydır. Bu amaçla 1922'de 16 Bavyeralı kimyasal şirket temsilcisi bir araya geldi. "Chemische Werke München – Otto Bärlocher," "Verein zur Wahrung der Interessen der Chemischen Industry Deutschlands" [Alman kimya sektörünün çıkarlarını koruma organizasyonu] adındaki Bavyeralı grubun da kurucu üyesiydi. Artık güçleri birleştirilmiş halde makamları zorlayacak tek bir ses istiyorlardı. Bu ilgi, Dr. Christian Rosenthal yönetiminin başlarında tekrar yok oldu. Döneminde derneklere katılım konusunu önemli bulmuyordu, ama bu tutum 1970'li yılların toplumsal ve siyasi ortamının radikal olarak değişmesinden sonra hızla değişti. Kamuoyundaki tartışmalarda kimya sektörüne karşı haklı eleştiri ve önyargı genellikle el ele olmuştur. Kurşun, plastik ve PVC özellikle çok eleştirilir. Özellikle de PVC, 1990'lı yıllarda dramatik bir biçimde o kadar olumsuz bir üne kavuşmuştu ki yasaklanmasından bile bahsediliyordu. 1980'den beri yönetici ortak olan Dr. Michael Rosenthal hızla harekete geçmeliydi. Onunla birlikte Baerlocher güven arayan bir sektörde önemli bir ses haline geldi. Özenli çalışmayla sektörün imajı, yavaş yavaş umursamaz bir öcünden siyasi yöneticiler, toplum, hatta STK'lar için bir diyalog ortağına doğru değişti.

Bu yolculuktaki kilometre taşlarından biri, 2000'de Avrupa'da kurşunun gönüllü olarak kaldırılmasıydı. Kurşun 2015'te neredeyse tamamen ortadan kaldırıldı. Bu, birkaç on yılı kapsayan devasa bir girişimdi. Baerlocher zaten 1980'li yıllardan beri Ca/Zn stabilizatörleri gibi kurşun ve ağır metal içermeyen alternatifler hazırlıyor ve müşterileri bu daha çevre dostu alternatiflere geçmeleri için ikna ediyordu.



1980'lerden bu yana Baerlocher plastik sektöründe çevresel olarak sürdürülebilir standartların savunucusu olmuştur.

Kurşun ve diğer ağır metaller

Kurşun, insanlığa tarih boyu eşlik etmiştir ve bu metale yakınlığımızı sorgulamaya başlamamız uzun sürmüştür. İnsanlar kurşunu malzeme olarak en az MÖ. 6500'den beri kullanmaktadır. 19. yüzyılda ortaya çıkan kimya sektörü de sülfürik asit üretmek için kurşuna başvurmuştur. Böylece, bu metal Augsburg, Bavyera'daki ilk sülfürik asit fabrikasında da kullanılmıştı. Bu fabrika yüzyıllar içinde Baerlocher şirketine evrildi. 20. yüzyılda kurşun, benzin imalatında kullanıldı. Bu da, araştırmacılar çevrede ve bazı vakalarda insan kanında yüksek kurşun konsantrasyonları tespit ettikten sonra değişti. Kurşun ve diğer ağır metaller, toksikolojik özellikleri nedeniyle Atlantik'in iki tarafındaki çevre hareketi ve kanun koyucular tarafından incelenir hale geldi. 1970'li ve 1980'li yıllarda emisyonlara yönelik kritik bir farkındalık oluştu. Durum, o dönemde Almanya'da "Chemische Werke München – Otto Bärlöcher" şirketinin de dahil olduğu kurşun işleyicileri için varoluşsal bir sorun haline gelmişti.

Başlangıçta şehirden uzak açık bir arazide inşa edilen Moosach, Münih'teki fabrika, II. Dünya Savaşından sonra konut alanlarıyla çevrelendi, bunu bölgenin XX. Olimpiyat Oyunları için dünyaca ünlü bir alan olarak tahsis edilmesi izledi. Kimyasalların yarattığı tehlikelere karşı yeni bir farkındalıkla birlikte, yeni komşular, çevreciler ve doğa koruyucuları ile koku kirliliği, hava kirliliği ve atıklar hakkında bir çatışma ortamı oluştu. Dışarıdan baskı arttıkça şirketin yerel itibarı zarar gördü. "Bärlöcher'in gitmesi gerektiği" söylendi. Ve fabrika kısmen kapatıldı. 1974'te şirket Münih dışında fabrika için alternatif konumlar aramaya başladı. Kamuoyundaki tartışma yoğunluğu ve şirketi gafil avlamıştı. Ama Baerlocher

sorunla doğrudan yüzleşti. Lingen'de yeni bir fabrika kurulurken amaç önleyici olarak bütün yasal sınırların dahilinde olmaktı. İletişim biçimi de değişmeye başladı. Diyalog kurmak mümkün hale gelmişti artık.

Yerel halk için şirket-içi bir "Bärlöcher vatandaş hizmeti" kuruldu. Şirket ayrıca çevre koruma önlemleri, sertifikasyonları ve fabrika güvenliğine büyük yatırım yaptı. Nitekim bunlar kamuoyunun bilincini değiştirmek için yeterli olmadı. STK'lar, yerel meclisler, vatandaş inisiyatifleri, hükümetler ve daha sonra da Avrupa kurumları bütün sektörü baskı altına aldı. Genel olarak plastikler ve PVC 1990'lı yıllardan beri kamuoyunda eleştirilmektedirler. Baerlocher bunlara bilimsel argümanlarla karşılık verdi. Dr. Michael Rosenthal dernek işlerine daha fazla dahil olarak ve araştırmalara yatırım yaparak yanıt verdi.

Ca/Zn: Çözüm arayışı

Michael Rosenthal yönetiminde ağır metal içermeyen alternatif arayışı daha 1980'lerde başladı. Şirket, 1987'de kurşun içermeyen stabilizatörler ve katkı maddeleri ve ağır metal içermeyen PVC stabilizatörleri üretmeye başladı. Üç yıl sonra kablo imalatı için Ca/Zn ürünleri kullanılmaya başlandı. Artık metal sabunları çinko, kalsiyum, magnezyum ve alüminyum bazlı olarak üretiliyordu. Hedef, katı ve esnek PVC için toksikolojik ve ekolojik olarak güvenli olan etkili Ca/Zn stabilizatörlerin geliştirilmesiydi. Baerlocher bu tür alternatiflerin geliştirilmesine öncelik verdi. Ancak piyasada alternatif yarığını kimin kazanmakta olduğuna dair belirsizlik vardı. Baerlocher Lingen, Münih ve Lodi'de tam hız çalıştı.

Doğru dengeyi bulma:

Özenli çalışmayla sektörün imajı, yavaş yavaş umursamaz bir öcünden siyasi yöneticiler ve toplum için bir diyalog ortağına doğru evrilmiştir.



1994'te rijit PVC köpüğü için Ca/Zn stabilizatör sistemleri tanıtıldı ve BAEROPAN MCKA ile kablo sisteminde kurşun içermeyen sistemler geliştirildi. Lingen artık her ürün formunda Ca/Zn sistemleri ürettiyordu ve 1995'te katılar bölümündeki tüm test fabrikaları yeni teknik merkezde bir araya getirildi. Aynı zamanda Baerlocher, uluslararası görünürlüğü artırmak için kurşun alternatifleri pazarlamasına yetiştirdi. Piyasayı şekillendirmek istiyordu ve elde ettiği sonuçlar etkileyiciydi. Ca/Zn stabilizatörleriyle yapılan bir basınçlı boru denemesinde alternatif malzeme, kurşun selefinden daha iyi performans gösterdi. Şirket pratik araştırma yaparak müşterilerinin yararına kurşunsuz alternatifler geliştirmeye girişti. Araştırma bütçesinin %75'ine kadarı bu amaca tahsis edildi.

Sert rekabet nedeniyle kurşunu elimine etmek bütün olarak hiçbir sektörün paylaştığı ortak bir vizyon değildi. Öncelikle müşterilerin çoğunun kurşunsuz alternatiflerin etkili oldukları konusunda ikna edilmeleri gerekiyordu. Bu, Baerlocher ve bütün katkı maddesi sektörü için bir zorluktu çünkü şirketler müşterileri için güvenilir ve öngörülebilir ortaklar olarak kalmak ve spesifik durumlara uygun stabilizatör sistemleri sağlamak istiyorlardı. Ama Baerlocher'ın uygulama teknisyenlerinden pencere profillerinin üretimi gibi konularda derinlemesine danışmanlık aldıktan sonra hemen kurşundan Ca/Zn stabilizatörlere geçen öncüler de vardı. Önemli olan müşterilere kendi ürün gruplarının kurum içindeki eski sistemlerden daha üstün veya en azından benzer olduklarını iletmektir. Münih ve İngiltere'deki Bury aplikasyon laboratuvarları buna temel oluşturdu.

Bu, piyasa, siyaset ve çevre arasında bir dengeleme hareketiydi. Bu da, Baerlocher'ın kurum içi sistemler geliştirdiği kablo imalatı için Ca/Zn stabilizatörlerin kullanımının odağa yerleştiği Milano'daki "Plast '97"te açıkça görüldü. Birçok kişi 1990'ların başında kablo sektörünün kurşun ikamesi konusunda geç incelemeye alınacağını düşünmüştü. Andy Jones'a göre, Baerlocher UK için fırsatlar açan geçiş Avrupa'nın kuzeyinde beklenenden daha erken yapıldı. Çöp yakmaya yönelik yeni kılavuzlar nihayetinde kurşun uygulamalarının sonu demekti ve piyasada geçişe yönelik olarak büyük bir baskıyı tetikledi. Aynı zamanda Ca/Zn stabilizatörlerin farklı ve yeni gereklilikleri karşılayıp karşılayamayacağı hâlâ belirsizdi. Düzenleyici bir domino etkisi bekleniyordu. Buna uygun olarak Baerlocher, çok geçmeden küçük ölçekte geliştirilen bu yaklaşımları İtalya, Fransa, Almanya ve Büyük Britanya'ya yaydı. Doğru hamleydi. Kablolara yönelik Ca/Zn uygulamaları 1997'de yüksek büyüme oranları gördü; dünyanın en büyük PVC stabilizatör üreticilerinden ve polimerlere yönelik katkı maddelerinin önde gelen imalatçılarından biri olarak Baerlocher'ın hissettiği ve şekillendirmeye yardım ettiği dinamik bir yanıtı bu.

ESPA & Vinyl2010: Trendin ötesine gitmek

Bütün plastik sektörüne ve özellikle PVC sektörüne uygulanan baskı kamuoyunda yeniden konumlanma zamanının geldiği anlamına gelmiştir. Sektörün güvenilirliği için savaştığı ve bunun tek başına kazanılamayacağı, Dr. Michael Rosenthal ve dünyanın her yanındaki Baerlocher çalışanları tarafından bilinmekteydi. Katkı maddeleri üreticileri ve diğerleri, Baerlocher'ın kurucu üye olduğu Avrupa Stabilizatör Üreticileri Birliği'nde (European Stabilizer Producers Union (ESPA)) bir araya gelmiştir. Bu yolla Dr. Michael Rosenthal herkesi bir masada toplayıp kurşundan kurtulmaya karşı direnişi kırmayı isteyerek kazanılabilecek bir meydan okuma sergilemiştir. Sonunda sektörün neredeyse yüzde 95'i aynı noktada buluşmuştur. Diğer derneklerle birlikte 2000 yılında "Vinyl 2010" olarak bilinen, hedefi Avrupa'da kurşun stabilizatörlerini pazarlama ve üretimden yavaş yavaş kaldırmak olan gönüllü bir taahhüt yürürlüğe alınmıştır.

Baerlocher için de geçerli olmak üzere mümkün olduğu her yerde trendin ötesine gitme kararı bir kilometre taşıdır ve bugün halen davranışları etkilemektedir. Baerlocher, 2004'te yüksek kaliteli pencere profilleri için Ca bazlı granüller, 2010'da borular ve tesisatlar için tam bir organik Ca ürün grubunu piyasaya sunmuştur. 2000 ve 2008 arasında EU-15'te kurşun bazlı stabilizatör tüketimi yüzde 50 ve 2007 ve 2014 arasında yüzde 86 azalmıştır. Michael Rosenthal bu ana endişeyle sık sık Brüksel'e ziyaretlerde bulunmuştur. Tüm Baerlocher portföyü, 2013 yılından beri REACH yönetmeliğine uygundur, ayrıca kimyasal ürünlerin güvenliği ve sürdürülebilir çevresel uyumluluğu hakkındaki yeni AB kılavuzu kriterlerini de karşılamaktadır. Kurşun içeren katkı maddelerinin pazarlaması, 2015 yılında EU-28'de sona ermiştir. Baerlocher'ın son üretim hattı 2016'da gerçekleşmiştir.

Yeni bir taahhüt

Bu dernek çalışmaları, taahhüdün ölçülebilir bir etkisinin olması sebebiyle büyük ölçekte yeni güven oluşturup cephe-leri yumuşatmıştır. Avrupa'da kurşunun ortadan kaldırılması sistematik ve uluslararası önemde bir kilometre taşı olmuş, Dr. Michael Rosenthal tarafından büyük bir kişisel adanmışlıkla yıllarca desteklenmiştir. Hedef, karar verme süreçlerinin gitgide daha fazla bilimsel verilere dayanarak tartışmayı nesnel kıldığı bir zamanda daha somut hale gelmiştir. PVC geri dönüşümü, Avrupa genelinde kurşun bazlı stabilizatör içeren bileşiklerin geri dönüşümü dahil ESPA'nın "Recovinyl" Projesi gibi projelerle desteklenecektir. Üretimleri durmuş olsa da pencere profilleri dahil dünyanın geri kalanında halen yaygın olarak kullanılmaktadır. Çevre dostu ve sürdürülebilir bir şekilde kullanılmalarının zamanı gelmiştir.



APAG

Baerlocher, yağ asitleri, gliserin, alkol, metal sabun, yağ nitrilleri ve yağ esterlerinin Avrupalı üreticilerini temsil eden “Avrupa Oleo-kimyasallar ve Yardımcı Ürünler Grubu (European Oleochemicals and Allied Products Group)” üyesidir.

AVC

Asya Vinil Konseyi (Asean Vinyl Council) üyesi olarak Baerlocher Malezya aktif olarak SAEAN bölgelerinde PVC imajını şekillendirmeye yardım ederken “Katkı maddelerinin sürdürülebilir kullanımı” konusunda içerik sağlamaktadır.

EcoVadis

Baerlocher, CSR ve sürdürülebilirlik çabalarını izlenebilir kılan EcoVadis sertifikasına sahiptir.

espa

Baerlocher, “Avrupa Stabilizatör Ürünleri Birliği (European stabilizer products association)” üyesidir. Bu dernek, PVC uygulamalarında stabilizatör katkı maddelerinin kullanımını savunmaktadır.

ISO 14001

Çevre bilinci: sürdürülebilirliğe sistematik odaklanmaya yönelik benzer bir ifade bu standarda göre çevre yönetiminin sertifikası# yonudur.

ISO 50001

Enerji tasarruflu: Lingen fabrikasındaki enerji yönetim sistemi sertifikalıdır ve bu standardın gerekliliklerini karşılar.

ISO 9001

Yüksek standartlar: Kalite yönetimi sertifikasyonu da Baerlocher’ın yüksek standartlarını temsil etmektedir.

RSPO

Baerlocher’da hammadde seçimi sürdürülebilirlikte önemli bir rol oynamaktadır. Örnek olarak palm yağından hammaddeler, “Sürdürülebilir Palm Yağı hakkında Yuvarlak Masa” gerekliliklerine göre onaylanmaktadır.

VSC

Baerlocher, 2022 yılından beri resmi olarak sürdürülebilir PVC katkı maddeleri tedarikçisi olarak sertifikalıdır. VinylPlus Tedarikçi Sertifikaları, VinylPlus® Ürün Etiketli Sertifikasyonunun bir parçasıdır ve bu etiketin birincil amacı tüketicileri bilgilendirmektir.

VinylPlus^(R)

Baerlocher sürdürülebilirlik konusunda PVC sektörünün gönüllü taahhüdü olan “Vinyl Plus Deutschland e.V.” girişiminde lider rol oynar.



Stabilizatör, Geri dönüşüm, *Polimerler.*



Plastiklerin döngüsel ekonomisi her zamankinden daha önemlidir. Baerloc-her'ın yenilikçi özel katkı maddeleri, üretim süreçlerini optimize etme ve her uygulama alanında plastik ürünlerin geri dönüşümünü artırma konusunda müşterilerine yardımcı olur. Özel katkı maddeleri (SPA) iş birimindeki portföyü, hem yeni hem geri dönüştürülmüş plastikler için diğer uygulamaların yanında yüksek kalitedeki polimer uygulamaları için kullanılabilecek yağ asitleri ve gliserin gibi oleokimyasal ürünleri, metal sabunları ve kaydırıcıları kapsamaktadır.

Baerlocher sayesinde geri dönüştürülmüş materyaller daha değerli hale gelmiştir ve geri dönüştürülmüş plastik içeren uygulamaların sayısı artmıştır. Stabilizatörler ve katkı maddeleri bu gibi uygulamalardaki yapıyı korumaktadır ve yeniden kullanılan polimerlerin stabilitesi oksidasyon sürecinin engellenmesiyle korunur.

2017'den bu yana Baerlocher, mekanik geri dönüşümde düzenli gelir elde etmiştir. Örnek olarak BAEROPOL RST, o tarihten beri otomotiv sektöründe tekrar kullanmak üzere akü kutularından polipropileni yeniden stabilize etmek için kullanılmaktadır. RST teknolojisi de benzer bir biçimde 2017'den beri yüksek oranda dolu polietilen borularında uygulanmaktadır. Deterjan şişeleri gibi PP uygulamalarına yönelik BAEROPOL Clarifier One-Pack ürünü bugünün pazar lideridir.



Baerlocher, gelecekte de sosyal ağ kurmaya ve ortak sesin gücüne güvenmeye devam edecektir.

da kurşun alternatiflerini kullanmaya başlamıştır. 2006 yılında Hindistan'daki Dewas fabrikasında kablolar için yeni bir Ca/Zn toz ürün sistemi ve Ca/Zn bazlı PVC bileşikleri kullanılmaya başlanmıştır. 2021'de Changzhou, Çin'de yeni bir Ca/Zn üretim hattı inşa edilmiştir. 2023'te, Dewas'ta %100 kurşunsuz üretimle CO₂ optimizasyonlu, modern yeni bir fabrika açılacaktır. Bu Baerlocher'in döngüsel ekonomiye ve sürdürülebilirliği açıkça kabul ettiğine dair bir mesaj olup tüm sektöre de şimdi ve gelecekte yapılması gerekenleri göstermektedir. Eğer bir arada çalışılırsa gelecekte başarılı olacak yeni bir taahhüttür. 2020'ye kadar Baerlocher'in dernek çalışmalarında önemli ortak tasarımcı olan Rainer Grasmück şu şekilde bir açıklama yapmaktadır:

“Bu VinylPlus fikirlerini Avrupa'da bırakmak istemiyoruz, dünyaya yaymak istiyoruz.

Bu sektörel topluluk çalışmalarına öncelik vermeye devam etmek bu nedenle önemlidir. PVC ve genel olarak plastiğin geleceği buradadır. Ve bu, gelecek 200 yıl için bizim imtihanımızdır.”

2010'da ESPA, PVC sektörünün takip girişimi “VinylPlus” kurucusu üyesi olmuştur. Bu girişim 2020'de 2030 yeni hedefi ile yenilenmiş olup bütün bir sektörün sorumlu, uyumlu eylemlerine global bir ölçüt olarak hizmet etmektedir. Siperlerde savaşmak yerine artık Birleşmiş Milletler, Avrupa Birliği, yerel paydaşlar ve STK'lar ile açık, bilime dayalı bir diyalog oluşturulmuştur. Sürdürülebilirlik ve döngüsel ekonomiye geçişi ana konuları olarak belirleyen Baerlocher, dernek çalışmalarının yanı sıra araştırma ve geliştirme ve öncü ortak projeler yoluyla geleceği şekillendirmede somut bir elinin olmasını istemiştir. Dr. Tobias Rosenthal şu şekilde bir açıklama yapmıştır: “Odağımız halen güçlü bir şekilde Avrupa'dır. Burada, doğru sorunlar için doğru plastiklerin kullanılabilmesi amacıyla Avrupa Birliği'nin yaşamada doğru kararlar almasına yardım etmek için sektörümüzdeki diğer oyuncularla iletişim kurmaya çalışmaktayız”. Uzun ömürlü uygulamalar tasarlama amacıyla bitkisel yağlar ve hayvansal yağlar gibi daha sürdürülebilir baz materyaller kullanmak önemlidir.

2023 itibarıyla Baerlocher, her zaman diyalog desteği ve toplum içinde plastiklerin eleştirel incelemesi ve plastik sektörünün geleceğini şekillendirmeye yardım etme hedefiyle dünyanın her yerinde 50 dernekte aktif olarak temsil edilmektedir. Bu durum, bugün her zamankinden daha fazla öneme sahip içsel bir meseledir. Baerlocher, Avrupa dışında

Tüm sektörün geleceğinde plastiklerin geri dönüştürülebilmesi bir görev haline gelmektedir.

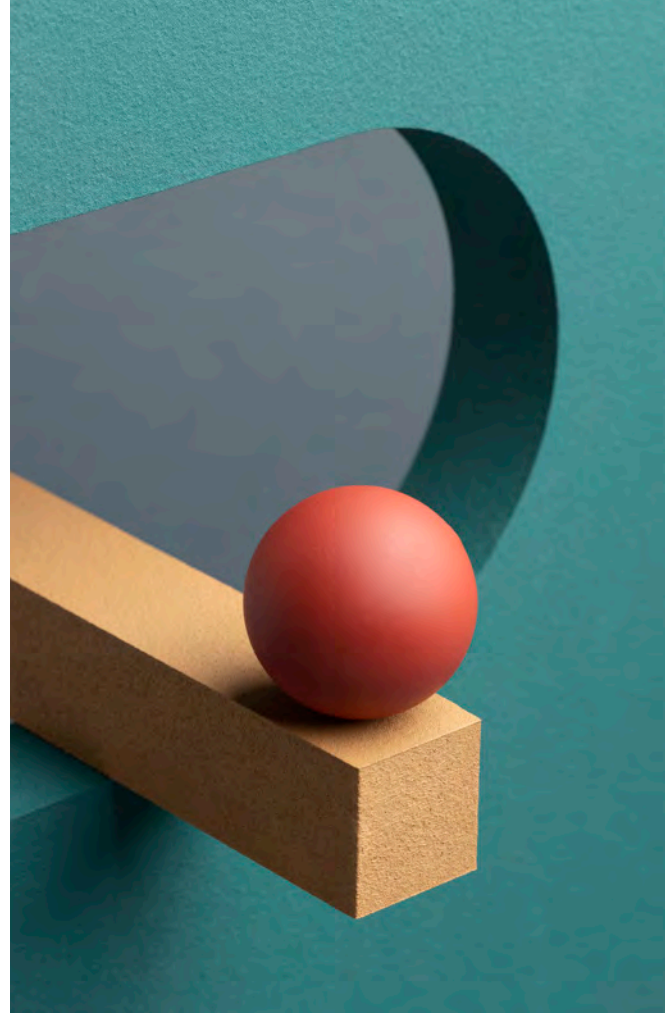


Döngüsellik

Geleceği stabilize etmek

200. yıldönümü yılında Baerlocher sürdürülebilirlik ve döngüsel ekonomiyi önemseyişini vurgulamaktadır.

Ön ayak olma: Baerlocher, katkı maddeleri ve teknik uzmanlıkla plastik sektörünü daha sürdürülebilir kılmayı ummaktadır.



Stratejik hedefler bir süredir belirlenmiştir: Baerlocher'ın hedefi, plastiklerin geri dönüşümünü kolaylaştırmaktır. İlk olarak daha yüksek kalitede ürünlerin uzun ömürlü olmasını sağlamak ve ikincisi ise geri dönüştürülmüş materyallerin kullanıldığı alanları ve miktarları artırmak amaçlanmaktadır. Bu amaç için Baerlocher, döngünün neredeyse her noktasına şirketi dahil etme kabiliyetiyle katkı maddeleri ve teknik uzmanlığını paylaşmaktadır. Baerlocher üretimde ve nihai uygulamalardaki gerekliliklere aşina olduğu için ilerlemeye iyi bir donanımına sahiptir. Buna ek olarak yeni sürdürülebilir hammaddeler, üretim yöntemleri ve materyaller de gerekmektedir. Somut sözlerle Baerlocher, 1990'lı yıllardan beri plastiklerin geri dönüşümünü savunmuştur. Şirket ayrıca tüm üretim dizisini sertifikalandırmak üzere maliyetli bir süreç olan DIN EN ISO 14000 çevre yönetim sistemine geçerek müşterilerine süreçlerinin çevre dostu olduğunu garantilemektedir.

Baerlocher, konu çevreyi korumak olduğunda bunu ciddiye almaktadır. 1970'li yılların ortasından 1998'e kadar çevre koruma tesislerini inşa etmeye ve işletmeye 45 milyon DM kadar yatırım yapmıştır. Unterschleißheim'daki yeni genel merkez, neredeyse atık su içermeyen üretim, egzoz havası

biyolojik filtreler ve bir ürünün bütün ömür döngüsüne bakan bir imalat süreciyle kaynakların korunmasına model olarak hizmet etmektedir. Hammaddeler açısından, bitkisel yağlar ve hayvansal yağlar gibi yenilenebilir kaynaklar imalatla daha fazla kullanılmaktadır. Özel Katkı Maddeleri (SPA) global Stratejik İş Biriminde kullanılan hammaddelerin %85'i yenilenebilirdir. Kireç/çimento bağlı inşaat malzemelerinde sıva uygulamaları için etkili bir su itici olan BAEROPHOB Eco CM/1 ürünü, 2008'den beri bitkisel yağ bazlıdır. Oleo-kimyasal SPA katkı maddeleri, silikon, silan ve parafinlerin yerine geçerek CO₂'yi azaltmaktadırlar. Kimya sektörünün büyük bir alıcısı olduğu sürdürülebilir palm yağı için standartlar tanımlamak söz konusu olduğunda Baerlocher sosyal ağ oluşturmayı önemsemektedir. Şirket, Sürdürülebilir Palm Yağı Hakkında Yuvarlak Masa (RSPO) üyesidir.

Tüm bunlar Baerlocher'ın 2015'te metal sabunları ve stearik asitleri için aldığı RSPO SCCS sertifikasyonunu içeren sürdürülebilirlik çabalarının sadece bir kısmını oluşturmaktadır. Aynı yıl Baerlocher Reçine Stabilizatör Teknolojisi RST'yi geliştirmiştir. Bu teknoloji, müşteri için işlenebilirliği ve renk korumayı etkilemeden polietilen ve polipropilenin fosfit içermeyen stabilizasyonuna olanak tanımıştır.

Bu teknolojiye dayanan BAEROPOL RST ve BAEROPOL T-BLENDS ile Baerlocher nihai olarak geri dönüştürülmüş materyaller için kendi ürün grubunu tanıtmıştır.

Günümüzde Baerlocher, geri dönüştürülmüş polimerlere yönelik geniş bir katkı maddesi grubu sunmakta ve böylece birçok sektörün içinde yer almaktadır. Yeniden kullanıldığında katkı maddesi orijinal etkisiyle birlikte geri dönüştürülmüş materyalde kalır. Baerlocher'ın gelecek emisyonlarını omuzlayan ürünler, sürdürülebilirliğe yönelik taahhüdünün bir başka parçasını temsil etmektedir.

Yeni bir sürdürülebilirlik raporu

2022'de Lingen üretim tesisi, dünyada bir ilki başararak BAEROPAN ve BAEROSTAB ürün hatları için sektöre özel "PVC katkı maddeleri tedarikçiler için VinylPlus Tedarikçi Sertifikası" almıştır. Baerlocher bu konudaki tutkusunu derhal sürdürülebilirlik politikası yazarak göstermiştir. Sayısız çaba ve global projeler yeni sürdürülebilirlik raporunda özetlenmiştir.

Baerlocher'ın dögüsel ekonomide ana rol oynamak ve plastik sektörünün dönüşümünü aktif olarak ilerletmek istediğine kuşku yoktur. Geçmiş zorluklardan da anlaşıldığı gibi bu amaç, sadece güçlü ve güvenilir ortaklıklarla gerçekleşebilir. Her zamankinden daha fazla önemde katma değerli dögü boyunca güçleri birleştirmek ve ortak bir ilkeyi izlemek önemlidir:

Haydi,
sektörümüzün
geleceğini
şekillendirelim.

BÆRLOCHER

