



BÄRLOCHER



the
perfect
match



1823-2023

什么是您的
完美搭档？

其具有什么
特性？

200 年以来

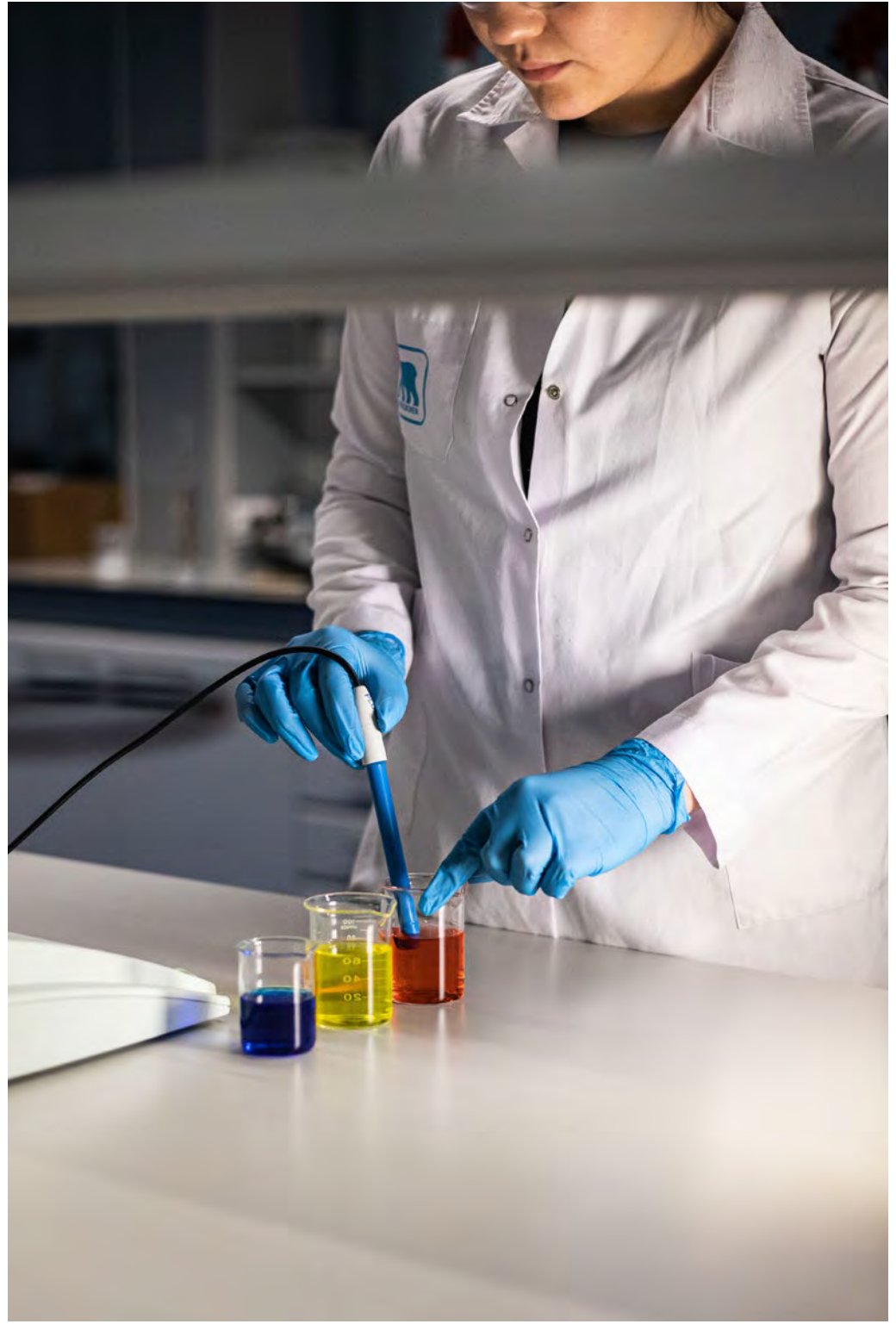


我们一直以客户为中心，
以为合适的应用提供
正确的化学品为宗旨。



这是一门科学。
但同时也是连接、
组合与创新的艺术。

我们一直在寻找最合适的解决方案。



创造新结构, 新特性

我们不只生产片剂、
粉末和颗粒。

我们为塑料注入品质，让塑料强筋健骨。
作为一名值得信赖的顾问，
我们会竭尽全力帮助客户获得成功。





我们离得很近。
但却能看到一切。

特别是我们这个时代的
挑战和标志。



才是您的
完美搭档。

版本说明

出版商:
Baerlocher GmbH
85716 Unterschleißheim
(下施莱斯海姆)
德国

概念与执行:
Birke und Partner GmbH
91052 Erlangen
(埃尔朗根)

编辑与调查:
Birke und Partner:
Ramona Krammer,
Andreas Plöger,
Katharina Raab (负责人),
Alicia Reimann
百尔罗赫: Andreas
Holzner 博士

审校:
Alicia Reimann
(Birke und Partner)

设计/排版:
Sophia Jung
(Birke und Partner)

印刷:
Changzhou RIZE Brand
Design Co., Ltd.
Wujin Chaofan Industrial
Park, Changzhou City,
Jiangsu Province

©2023 百尔罗赫有限公司
本作品受版权保护。未经出
版商同意,不得用于其他用
途。尤其不得以电子形式或
其他形式进行复制、翻译、推
广和公众查阅。

免责声明:
出版商尽力确保在本出版物
中提供正确的最新信息。但
不能完全排除错误和歧义。
因此,出版商对所提供信息
的时事性、正确性、完整性或
质量不承担任何责任。

性别平等说明:
为了阅读更加流畅,下文
不使用特定性别的拼写
(m/w/d)。因此,本杂志中
的所有个人名称都应理解为
性别中立。

目录



瑞士化学家、
花肥和奥格斯堡市
与百尔罗赫有何
关系,您可从

第 22 页中找到答案

图片来源

所有图片 © 百尔罗赫集团, 以下除外:

第 5 页: Sonika Agarwal – unsplash.com
第 10 页: 奥格斯堡州立及市立图书馆
(图 17-11, 第 1 张: 明信片)
第 11 页, 底部: Akud – freepik.com; 顶部: 由个人提供
第 12、14、15 页: Fabian Birke – Birke und Partner
第 16 页: Wirestock – freepik.com
第 17 页: Photoholic – unsplash.com
第 22 页巴伐利亚州立图书馆 (贝恩斯, 英国棉花制造
史, 1835 年, o.S.), 巴伐利亚州立慕尼黑绘画收藏馆
(第 1021 号: 国王马克斯一世约瑟夫在加冕典礼上, 1822
年), 奥格斯堡州和市图书馆 (图 17-11, 第 1 张: 图片明信片),
奥格斯堡档案馆 (城市地图, 约 1900 年), 奥格斯堡艺术收
藏和博物馆 (Inv.No.12445: 约翰·戈特弗里德·丁格勒博
士的肖像, 1820 年)。
第 24 页巴伐利亚经济档案馆 (小册子卡片
Chemical works Munich - Otto Bärlöcher GmbH),
奥格斯堡市立档案馆 (第 223 号法案: 批准
建造硫酸厂, 1823 年 4 月 4 日)
第 25 页下图: 慕尼黑档案馆 (DE-1992-KKD-1879: 摘自
Anselm Kahn 博士的身份证, 1939 年)
第 32 页: Fabian Birke – Birke und Partner
第 36 页, 左侧: Thomas Bonometti – unsplash.com
第 38 页: Sophia Jung – Birke und Partner
第 44、47 页: Spacestudios – freepik.com (插图)
第 50 页: 由个人提供
第 52 页: 世界地图: Santoldesign – freepik.com
第 53-55 页: 员工照片由个人提供/地图&国旗: freepik.com
第 58-63 页: 员工照片由个人提供/地图&国旗: freepik.com
第 66 页: Hammadalikh – freepik.com
第 68 页: Akud – freepik.com
第 71 页: Alex Nghiem – unsplash.com
第 73 页: 戴红帽子的女孩 – unsplash.com
第 76 页, 顶部: D koi – unsplash.com; 底部: freepik.com
第 77-78 页: freepik.com

12 “一个循环性的发展”
Tobias Rosenthal 博士和
Arne Schulle 浅谈百尔罗赫
在循环经济中的作用

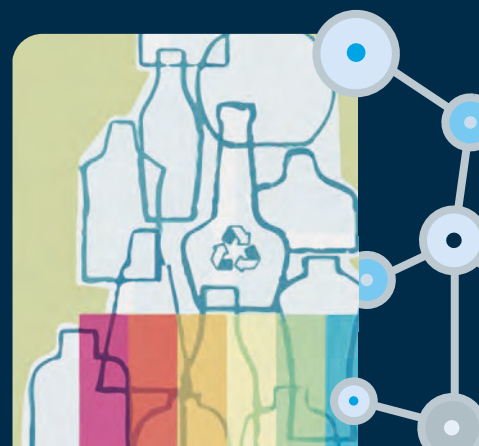
20 ① 长期稳定性

22 始于硫磺
第一个 123 年

26 重新振兴百尔罗赫:
Christian Rosenthal 博士
领导下的新响应力

32 重塑百尔罗赫:
Michael Rosenthal 博士
领导下的持续转型

作为值得信赖的顾问和解决方案提供
商, 百尔罗赫已成功涉足各行各业。我们
的部分应用案例在: 第 18 页、30 页、38
页、48 页、64 页、74 页



“我们销售的产品适用于各种技术应用，而客户需要解决的问题每次都不同。必须找到我们产品能带来优势的领域。”——激发我们员工的动力因素在

第 52 页揭晓

36 如熊一样强壮
品牌小故事

40 贴近客户
应用技术报告

44 尽力提供顶级的解决方案
“当情况变得严峻时，我们会尽一切努力解决。”

50 ② 市场和思想本土化

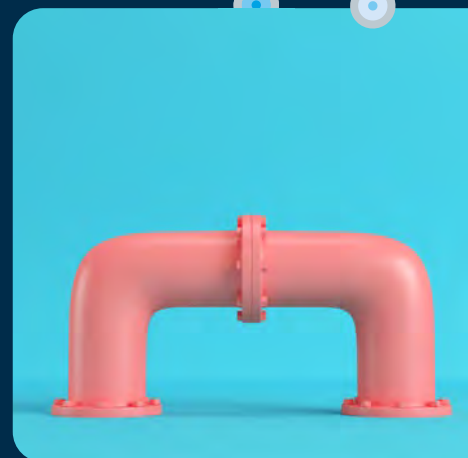
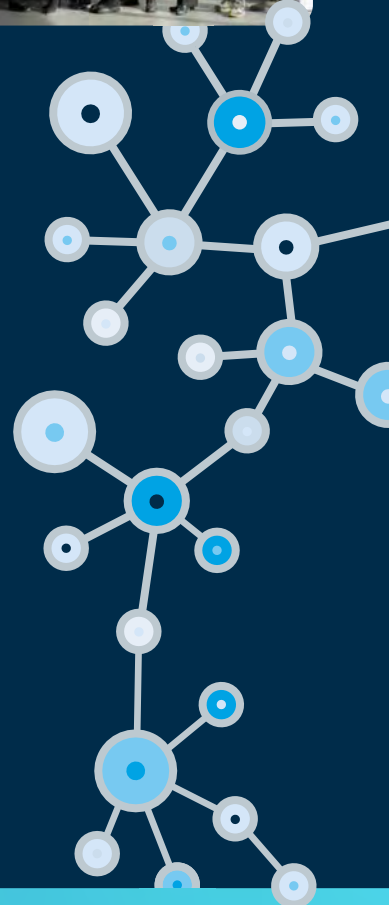
52 合适的搭档
来自全球百尔罗赫家族的声音

56 强大的公司集团
遍布全球的工厂

66 ③ 塑造行业发展

68 领先于规章制度
百尔罗赫在行业不断变化中发挥的作用

77 循环性发展
稳固未来



例如，为什么最好通过对话来塑造未来，以及百尔罗赫的未来会是什么样子

从第 68 页开始阅读



百尔罗赫未来的完美搭
档:Arne Schulle(向右)和
Tobias Rosenthal 博士。

百尔罗赫
在循环经济中
的作用

“一个循环性的
发展”

家族企业从所有者管理转变成为由管理层进行主导并不是突然发生的事情。经过长期规划, Arne Schulle 通过多年密集的入职培训, 于 2010 年作为家族外部管理者接任首席执行官 (CEO) 一职。他带来了新的组织结构, 为如今的公司集团奠定了基础。同时 Tobias Rosenthal 博士负责研究公司的长期发展方向。在周年纪念之际, 代际更迭也告一段落: Tobias Rosenthal 博士在百尔罗赫企业发展部工作多年后, 接替其父亲 Michael Rosenthal 博士担任咨询委员会主席。

管理层和咨询委员会之间的有效沟通需要不断的磨合、端正的态度和明确的目标。因为百尔罗赫未来不仅以客户为中心, 还将关注可持续发展和循环经济的新业务领域。

Rosenthal 博士, Schulle 先生, 你们还记得自己第一次接触百尔罗赫吗?

Tobias Rosenthal 其实, 百尔罗赫早就存在于我的童年记忆中。比如, 我那时总是在周六和我的父亲一起来公司, 当时这家公司仍位于我们莫萨赫老房子的 Riesstraße 大街上, 我们会一起开着叉车四处走走。当然, 我当时觉得很有趣, 还以为我们在做物流或叉车方面的工作。

Arne Schulle 起初我并不了解百尔罗赫, 是猎头公司找到了我。随后, 我与该公司进行了几次接触, 并迅速决定从一家大公司跳槽到了这家中型公司。我已经习惯了与大公司完全不同的合作方式, 当然, 在这里一切事情仍由股东决定。对公司而言, 这是一个过渡阶段, 是一个充满改革和不稳定性的过程, 因为组织和管理方面的变革迫在眉睫。这也是一个非常亢奋的阶段, 我自己在这段期间也学到了很多知识。

Rosenthal 博士, 您是怎么进入公司的? 您如何描述当今管理层、股东和咨询委员会之间的联系?

TR 我在大学学习化学时, 便决定要更加深入地了解公司, 寻找最好的方式, 在这里胜任一个有意义的职位。无论我打算以股东身份加入公司, 还是加入咨询委员会或担任运营管理

职务, 我一直都非常认真地对待工作职责。特别是咨询委员会在每次变革中总是发挥着重要的作用。对于一家公司来说, 咨询委员会不一定单纯只是一个纠正机构, 也是调解机构, 可以作为管理层和股东的陪同伙伴, 调解双方之间的问题。我十分期待担任这一战略角色。我的父亲和我与管理层之间保持着非常友好的关系。我们特意去寻找一个管理团队, 希望其能够在我们的战略指导方针的范围内做出决策, 领导和发展百尔罗赫的相关工作。

Schulle 先生, 您是如何履行这一职责的?

AS 当时, 有两件事情对我来说十分重要。夸张地说, 我们此前 70 %、80 % 的成绩来自欧洲, 20 % 来自世界其他地区。而现在, 我们成绩的 70 %、80 % 更多是来自世界其他地区, 20 %、30 % 来自欧洲。显然, 我们希望继续推进 Michael Rosenthal 发起并建立的国际化进程。而我们最终引入了一个矩阵组织, 可以将本地的任务分配给相应的管理层。这确实会让人们产生误解, 因为我们拥有大量本地员工, 但这种紧张的关系富有成效, 通常可以促使更好的决策。我们可以在全球各个地区的员工队伍中利用这一优势。这也有助于我们扩大工厂或启动新的工作。我们公司不希望被德国总部支配。只有当我们反思并接受本地市场的本地化特点, 并让了解当地文化环境及市场的人参与并作出决策时, 这才有可能实现。换句话说, 我们希望

在印度、中国和土耳其各自成立一家本土化公司。我们共同建立当地管理团队,并对其给予充分信任。这使我们区别于其他公司的结构。

TR 如今,我们从这种国际足迹中受益良多,因为它为我们和我们的客户提供了一定程度的安全保障,尤其是在我们的生产和制造能力方面。对我个人而言,我非常喜欢公司内部的那种跨文化交流。关于另一个主题——协会中的工作,我父亲在其塑造过程中发挥了重要作用,当然这在今天也同样重要。通过我们行业的长期联合承诺,公众形象得到了提升,人们对PVC和塑料方面的问题有了不同的看法。这在当时非常成功,这就是为什么现在许多非政府组织与像VinylPlus这样的协会合作,因为他们知道:这是一个可靠的合作伙伴。

Schulle 先生, 您认为这个协会的工作对将来有多重要?

AS 那时到处都会有我们的身影,这一点非常重要。但我们也致力于在科学依据的基础上开展工作,而非自欺欺人。这不是为了在合适的时机阻止监管。而是为了以创新的方式影响监管,并希望始终能在自由的市场经济范围内积极向前推进。各个层面对此也都进行了积极讨论。

TR 这在今天仍有很大的意义,因为很幸运的是,人们如今又开始讨论关于可持续发展和循环经济的问题。我们一直努力在这方面发挥先锋作用。我们在欧洲助力发展的协会已成为国际上的榜样。如今,当中国或印度政府考虑未来如何与产业开展合作或当产业思考如何组织自己的工作时,他们会将目光投向欧洲:这里已经有了什么,还可以调整什么?我们能够在今天影响明天的发展趋势。这种对话永久地改变了我们的行业,并且未来几年将继续如此。

对您来说,特别是关于什么方面?

TR 许多变化是由监管或政治本身推动的。这与技术变革有关。我们过去已经在许多领域尝试在这一点上弯道超车,可以说是领先于规章制度。我们希望成为客户可靠的合作伙伴,让他们有机会预测未来的技术趋势,这样他们就不必等待,也不必遵循强制性法规。当时这方面的一个典型例子是欧盟的重金属逐渐淡出,而我们开始依靠钙基技术并进行积极推广。在许多人仍希望坚持使用旧技术的同时,我们尝试转变客户的想法。但这就是最终的意义:必须勇往直前,并提出建议。为此,需要建立长期合作伙伴关系,在这条路上共同前进。

Schulle 先生, 您当年是如何经历这个阶段的?

AS 我进入公司的时候,协议和目标都已经确定。这一切都是由 Michael Rosenthal 博士推动的。我认为,从最佳意义上看,一个行业成功地在整个价值链上做出自愿承诺,并进行外部审计,与非政府组织合作,并实施这一承诺,这一切令人难以置信。这在当时引起了广泛的关注。当然,监管机构已经抢先一步,不限制公司的创新范围。对于我们的客户而言,这意味着向新技术方向转型。打个比方,这就像是内燃机切换到电动机。



带领百尔罗赫进入循环经济:咨询委员会主席
Tobias Rosenthal 博士和首席执行官 (CEO)
Arne Schulle (上图)。

循环经济现在是否给您带来了类似的挑战?

TR 我们作为值得信赖的顾问,未来将与客户更加紧密地联系,以便我们能够进行合作,推动我们在循环经济领域的必要发展,这是显而易见的。这意味着在生产过程中要更加高效和可持续,总的来说,要更有意识地使用塑料,并为合适的应用提供正确的材料。我认为百尔罗赫在这方面发挥了重要作用。我们在这个价值链的许多环节中都有所表现,包括塑料生产、加工商方面,如今涉及到再加工和分离时,也包括回收商方面。我们希望伴随行业一同向循环经济转型,并在其中发挥主导作用。此外,我们还想倡导提供国际标准化的品质。我们还关注如何在价值链上交换信息。我们想知道:我们需要的原材料从何而来?这是一个关于供应链透明度的问题。为了实现循环经济,我们还需要规定材料的标准性以及整个过程的可追溯性。幸运的是,新技术正在这里发展,例如区块链,它可以反映出这一系列工作。然而,这一行业仍有很多工作要做,并且需要更加紧密地合作,这样一切才能真正循环起来。

百尔罗赫的前景 在于循环



在这方面，百尔罗赫未来最重要的解决方案和产品是什么？

AS 我们已经在积极处理回收物的增值问题，确保回收的原材料得到最佳利用。我们在机械回收方面取得了巨大成功。这肯定是我们大部分研究活动的来源，也是市场发展的地方。市场已经在以快速的步伐进行发展。在 PVC 领域，现有的商业模式进行了许多创新，这些创新在客户或特定区域内彼此依托进行。我们在这里的创新活动将会把这一投资组合转移到未来的市场。在特种添加剂 (SPA) 领域，为了建立一个新的创新投资组合，我们目前正在 Lingen 建设和投资一个新的实验室。我们拥有应用和机会，但要达到我们目前的业务规模，还需要投资和开发活动。

TR PVC 是欧盟多年来大量回收的为数不多的塑料之一，因此被纳入到合理循环中。一方面，是因为这种材料的机械回收效果非常好。但另一方面，也是因为由此产生的如管道或窗户等长寿命 PVC 产品，一旦被拆除，只能以非常纯净的形式提取出来，随后便可以重新加工。因此，我们将在未来继续努力优化 PVC 的加工和回收。另一个更受关注的话题是新原料。我们正在加紧使用来自可再生资源或可回收的原材料，来创造循环经济理念。尽管公司过去一直致力于产品的可持续发展，但循环经济需要整条价值链的相互协作。这就是我们正在进行的工作——与加工商和回收商一起建立封闭循环。

百尔罗赫的与众不同之处是什么，是什么让你公司成为你心目中的完美搭档？

TR 为合适的客户提供相适应的产品，一直是我们的主张。我们一直在努力开发客户的定制化解决方案。由于我们在监管和协会方面拥有丰富的经验，因此我们不仅是客户的完美搭档，也是整个行业的完美搭档。必须在思考全新解决方案的同时考虑到整个价值链。为此，拥有可信赖的伙伴关系至关重要。作为一家价值导向型的合作公司，我们是这方面的最佳人选。作为纽带，我们会使您信赖我们的质量和稳定性——这是我们今后的努力方向，也是我们的加分项。

AS 同时对于所有想要进入这一激动人心的新阶段的员工来说，我们也是一个完美搭档，许多事情在这一阶段仍悬而未决。如果你对这一点感兴趣，并且感受到邀请想要来助力塑造未来，那么你就来对地方了。



循环经济需要新的，特别是可再生的原材料。昆虫等替代来源可以取代油脂。



“循环经济**需要**整个价值链**合作。**”

Tobias Rosenthal 博士

精准

性能

型材



窗户型材要经受紫外线辐射、热量、天气、噪音等诸多考验,要求相当高。因此必须更加耐用和坚固。PVC 已被证明是生产窗框的通用环保材料,为制造商提供了多种构造和设计选择。并且其使用寿命长,维护成本低。

为了使窗户型材更加耐用,并精准遵循颜色值,百尔罗赫开发了一种稳定润滑一体剂,可确保最终的成品具有优秀的动态热稳定性和抗紫外线能力。其亮点是:共挤技术可以将优质表面与经济高效的原材料选择相结合,并在窗户型材的核心部分增加使用回收材料。



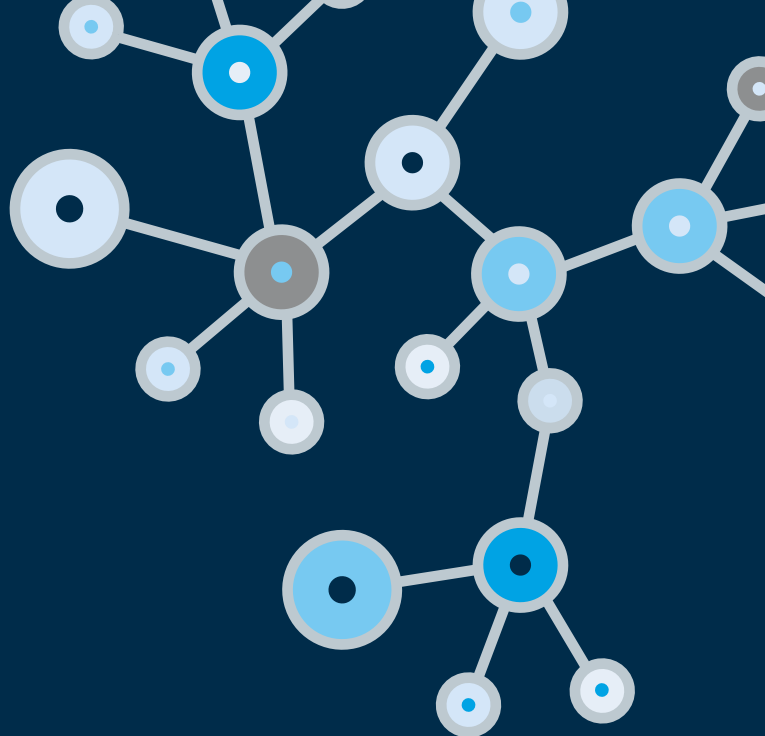


稳定性 随着时间推移

肩负这项责任,我们希望塑造变革。带着对过去以及未来的尊重,与我们一起前进,新一代人正迎接未来。我们确信,维持稳定性需要勇于接受改变,需要了解关于巩固和发展客户关系的知识。我们在过去和未来取得的经验与成功都归功于您。

1

长期稳定性

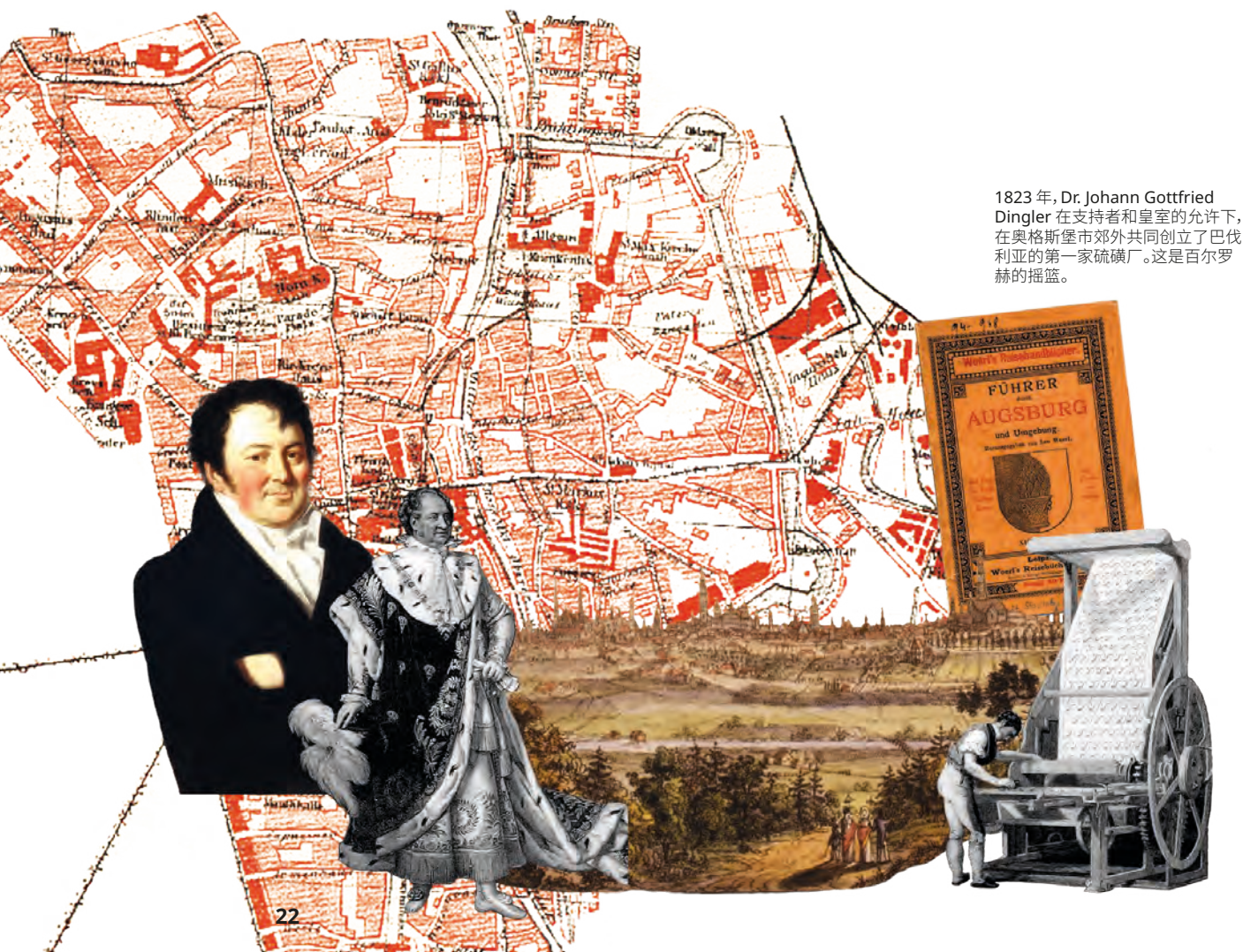


从硫磺 开始

第一个 123 年

1823 年，随着巴伐利亚第一家硫酸工厂的成立，百尔罗赫正式奠基。
前 123 年的特点是化学工业的快速变化，但也存在许多有关所有权变更、征收财产和新起点的问题。

在这个动荡的时代，一个地点和一个名字横空出世。
Christian 博士在此基础上建立了工厂，
从 1946 年起他逐步将百尔罗赫公司
转变成我们如今所熟知的形式。



1823 年，Dr. Johann Gottfried Dingler 在支持者和皇室的允许下，在奥格斯堡市郊外共同创立了巴伐利亚的第一家硫磺厂。这是百尔罗赫的摇篮。



1911 年，慕尼黑莫萨赫成为公司的总部。在 20 世纪 20 年代，当时名称为“Chemische Werke München – Otto Bärlocher”的公司完全放弃了位于奥格斯堡的创始地。

它并不是起源于慕尼黑。百尔罗赫的故事始于巴伐利亚州的奥格斯堡市，1823 年，一位名叫 Dr. Johann Gottfried Dinger 的人在那里做了一件不同寻常的事。这位化学家身边聚集了一个由化学家、棉花制造商、商人和政治家组成的杰出跨学科小组。这是一个充满雄心壮志的实验组合，他们有一个宏伟的目标：一起在巴伐利亚建造第一家硫酸工厂。但在场的人们没有预料到，这就是百尔罗赫的摇篮。

当时，硫酸是一种稀有商品，用于生产氯气和苏打以及漂白纺织品。到 1823 年为止，在农业王国巴伐利亚，它都是纯进口商品。总之，当时的化学工业并不值得一提。因此，Dr. Johann Gottfried Dinger 和他的商业伙伴们确切感受到这是一个机会。他们的敏锐洞察力得到了回报：从皇室手中获得了硫酸的生产垄断权——允许他们建造工厂。于是，巴伐利亚第一家也是最初唯一的硫酸厂在奥格斯堡市郊外建成。很快，他们便获得了丰厚的利润，甚至出口到其他欧洲国家。他们的梦想梦幻启程。

需要创新思路，工厂名称依旧保留

然而在 1828 年，这种轻松且有利可图的垄断结束了。创始人小组在曾经充满希望的工厂又坚持了 7 年，随后决定将其出售。1835 年，思想和产品需要进行创新，这为化工厂“Bosch and Comp”（当时的名称）注入新鲜创意。之后的几年，产品组合大幅扩张。在 19 世纪中叶，除了引入芒硝、硝酸、苏打和骨胶皮革，还生产磷、木酸、硝酸铁、硫酸铜和烧制象牙。这些产品主要用于农业以及生产胶水、纸张、玻璃和纺织品。

现在再来看，1864 年是百尔罗赫关键的一年。正是在那时，瑞士化学家 Otto Bärlocher 收购了奥格斯堡的前硫酸厂。他似乎对这个工厂有充足的计划，毕竟，他自豪地用自己

的名字命名了这个新收购的工厂，并扩大了它的规模。该公司在奥格斯堡以“Chemische Werke Otto Bärlocher”的名称继续运营。一切都是最好的状态？并非如此，因为 Otto Bärlocher 本人不会一直留在富格尔城。很明显，他想离开巴伐利亚。他回到了他的祖国——瑞士。然而，在成功之前，他于 1880 年去世，年仅 50 岁。他最终为工厂取了新的名字：“Chemische Werke Otto Bärlocher”。尽管工厂的所有者一直在变更，但这个名称仍然保留着。随着时间的流逝和所有者的更换，产品范围也变得越来越多样化。在接下来的几年里，还生产了新型人造肥料。当时，正在经历一场农业技术革命，而仍以农业为主的巴伐利亚对其有很大的需求量。

前往慕尼黑

1903 年，化学家 Anselm Kahn 博士和工程师 Franz Wittmann 执掌公司。他们扩大了奥格斯堡工厂，也就是人们如今所称的 B2C 组合。“Chemische Werke Otto Bärlocher”雇用的工人还生产碳化铁和洗衣粉。1909 年，Kahn 和 Wittmann 加入了新成立的“Chemische Werke München GmbH”，该公司利用慕尼黑莫萨赫区煤气厂的废品生产人造肥料。两年后，这两家工厂合并。“Chemische Werke Otto Bärlocher”和“Chemische Werke München GmbH”合并为：“Chemische Werke München – Otto Bärlocher”。他们将莫萨赫作为工厂的总部。14 年后，当 Kahn 和 Wittmann 离开奥格斯堡时，百尔罗赫最终失去了它最开始的家园。

在那之前，他们还操控合并后的工厂度过了第一次世界大战。在战争期间，“Chemische Werke München – Otto Bärlocher”生产用于制造弹药和炸药的智利硝石。当时的经济形势十分紧张，即使是战争结束也没能改变这种情

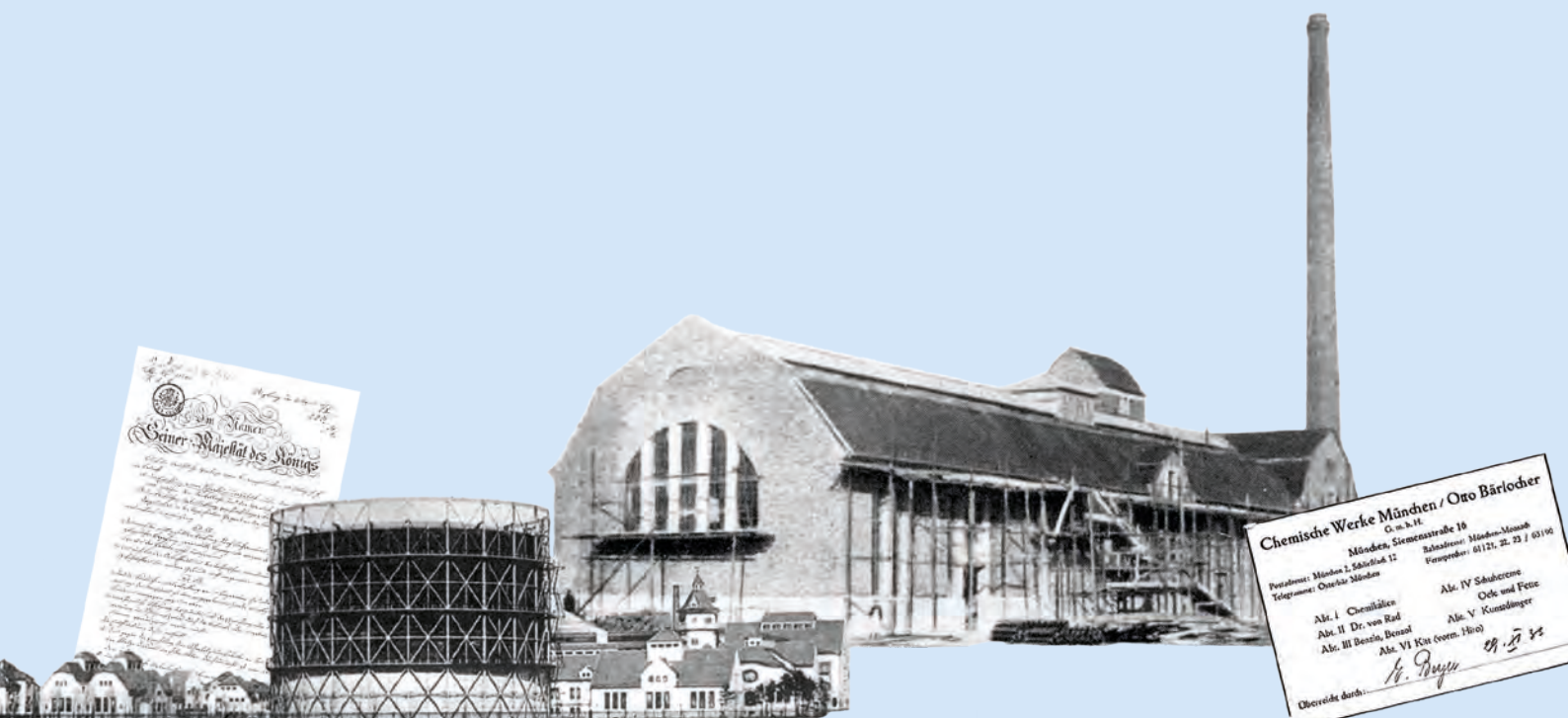
况。Anselm Kahn 博士作出了决策,他让家人参与进来,最终在 1927 年与家人一起持有工厂的大部分股权。Franz Wittmann 早在 1925 年就离开了公司。20 世纪 30 年代初,“Chemische Werke”的运营情况似乎再次好转。

需要一位受托人

但是当纳粹在 1933 年开始接管政权,一切都改变了。很快,“Chemischen Werke München”(CWM) 成为了种族意识形态迫害的对象。犹太公民逐步被新统治者驱逐出经济生活。Anselm Kahn 博士和他的儿子 Fritz Kahn 在 1938 年被迫辞去管理职务,取而代之的是 Franz Wittmann 家族,他在 1925 年离职后重新执掌公司。到了 1938 年 6 月, Kahn 父子和其他犹太股东不得不将他们的股份转让给 Wittmann 和他的兄弟 Hugo。购买价格仅相当于名义价值的 30 %。

第二次世界大战期间, Franz Wittmann 停止生产改用鞋油、沐浴盐和去污粉。但这并不能获得特别多的利润。在煤的照明化合物方面,他小有成就。从 1944 年 11 月到 1945 年 4 月,大概几十名强迫劳工也在工厂工作。对于后来的所有者 Rosenthal 家族来说,百尔罗赫通过“记忆、责任和未来基金会”(德文简称 EVZ) 参与德国工业对前强迫劳工的赔偿是理所应当的。

战争结束后,美国军政府试图对德国经济去纳粹化。因此,“Chemischen Werke München”由外部管理,需要一位受托人。最终选择了年轻的化学家 Christian Rosenthal 博士。这最初是一个临时解决方案,但他自 1946 年开启了百尔罗赫长达 77 年的“Rosenthal 时代”。事实证明,他是这个闲置化工厂的完美搭档,此时该化工厂已经有 123 年的历史。





20 世纪初，百尔罗赫还为最终消费者提供家用花肥等产品，图为约 20 世纪 20 年代的广告。



Kahn 家族的命运

加

Fritz Kahn 博士被迫离开公司后，于 1938 年移居美国。他的父亲 Anselm 也成功逃离大西洋。他的兄弟 Ernst 移居到了特拉维夫。但并非所有的犹太股东都能自救。Arthur Arnold 在达豪集中营被杀害，Benno Arnold 和他的妻子 Luise 在特莱西恩施塔特集中营被谋杀。

1948 年，Anselm 博士和 Fritz Kahn 以及其他许多前犹太股东申请偿还。然而，Wittmann 兄弟要求赔偿。随后，他们与律师之间进行了漫长的商讨。直到 1951 年 2 月才达成协议。Wittmann 兄弟将当时接手的股份以及期间积累的一半利润，以商业股份的形式退还。时至今日，Kahn 家族的悲惨命运仍在警醒着人们。

与此同时，一个新的时代在莫萨赫开启。被纳粹打上“半犹太人”烙印的 Christian Rosenthal 博士很早便开始逐步收购 Wittman 家族和 Kahn 家族以及其他合伙人的股份。这位足智多谋的年轻化学家最终成为了百尔罗赫的大股东。



Anselm Kahn 博士使“Chemische Werke München - Otto Bärlocher”安全地度过了第一次世界大战和魏玛共和国的经济困难时期。在国家社会主义者的领导下，他和家人经历了征收财产、流放、灾难和死亡。



1946 年, Christian Rosenthal 博士的加入为今天的百尔罗赫公司奠定了基础。他扩大了金属皂业务的工业规模, 进军前景广阔的塑料添加剂行业, 开始销售主化合物, 并逐步成为大股东。他的魄力和实力至今仍具有传奇色彩。他以一种突破性的方式面向客户。

123+77

重新振兴百尔罗赫： Christian Rosenthal 博士 领导下的新响应力



他拥有如同 Ernest Hemingway 一样的举止风度。化学家 Christian Rosenthal 博士足智多谋, 生前的能力给人留下了深刻的印象。

Christian Rosenthal 博士的同伴们将他与 Ernest Hemingway 相提并论, 形容他是一个非常自信的人, 有着独特的气场和低沉的声音, 具有自己独特的魅力。一份讣告中提到他: “他对自己和我们这些同事的要求同样苛刻, 要求每天工作 14 至 16 小时。因此, 晚上和周末也要工作。这位老板既是化学家又是商人, 他出色的销售技巧、与人打交道的能力、处理问题的开放态度, 常常让他的合作伙伴感到惊讶。”他是一个有抱负、有远见、有魅力的男人, 但在生活中却完全不同。Christian Rosenthal 其实想成为一名律师。他被纳粹政权称为“半个犹太人”, 但在博士导师的支持下, 他完成了化学博士的学业。1944 年, 他被关进劳改营, 在那里受尽屈辱、弱如扶病、忍饥挨饿。但这些痛苦的经历并没有夺走他的意志力。恰恰相反: 这个年轻人很快就突破了自我。第二次世界大战结束时, Christian Rosenthal 将近 25 岁。他凭借自己的英语知识, 为美国宪兵队做翻译。这为他将来的发展建立了联系, 奠定了基础。1946 年 2 月

初, 这位年轻的化学家成为了“Chemische Werke München – Otto Bärlocher”的受托人。

实际上, 这只是一个临时的紧急解决方案。但 Christian Rosenthal 表现出了他的商业头脑和实验能力。1946 年他在慕尼黑接手时, 工厂的状况并不理想。“我的父亲非常聪明和机智。当时德国战后遭到轰炸, 人们需要洗涤剂和日常生活用品。他意识到了这一点, 而且他在采购必要的原材料方面很有天赋, Michael Rosenthal 博士对他父亲的故事回忆道, 他父亲在 1946 年上任后便全力以赴推动发展。洗涤剂“Bärlo-FLOK”令他名声大振。他还凭借清洁剂“Tel”取得了可喜的成就, 该产品直到 20 世纪 80 年代仍在销售。Christian Rosenthal 需要有创意的想法来维持公司的活力。为此, 他自己也在实验室中工作, 并注册了许多专利。出于盈利的原因, Christian Rosenthal 在 20 世纪 50 年代初决定为工业客户扩大金属皂的生产, 并且

这很快就占到了销售额的三分之二。这使他成为欧洲的先驱者之一。这是迈向新时代决定性的第一步，是走向伟大成功的第一步。与此同时，该公司也逐渐更多地成为“各类”化学品的批发商，生产工业酸和氨。

成功贴近客户

但 Christian Rosenthal 想得到更多。他想创造一些新的东西，或许是美国杂志上关于塑料的文章让他灵光一闪，让他受到了全面的启发。他将新兴的塑料热潮视为一个机遇，并抓住了它。Christian Rosenthal 开始为新兴塑料业特许生产单一和碱性稳定剂。值得注意的是：制造商需要工艺和功能性添加剂来实现其产品的某些特性。以 PVC 为例，需要添加不同的金属硬脂酸盐。

Christian Rosenthal 很早就认识到，了解客户的需求和问题对成功是多么重要。从那时起，在慕尼黑莫萨赫新成立的应用技术实验室便如火如荼地开展起来——对样品进行混合，对压延机或塑化仪进行滚压试验。技术人员具有高度专业性，为了将实验室结果转化到生产规模中，他们与客户“日以继夜”进行测试，同时也要对这段时间内仍然存在的质量差异做出相应的决策。其中存在两个难题。一个是，制造商必须单独储存所有添加剂并在现场称重混合，这容易导致错误和污染。另一个是，由于一些粉尘是由可疑物质形成，会对工人的健康造成危害。在“反复试验”后，最终得出了解决方案。

从 1963 年起，Christian Rosenthal 开始供应即用型添加剂、主化合物。这使得百尔罗赫取得了突破性的成功。Christian Rosenthal 的应用工程师会根据客户的要求，提前将所有需要的物质按必要剂量混合，以求精准供应。这意味着只需要进行称重，就可以加快进程、减少浪费、提高质量、降低风险和成本。百尔罗赫在创造个性化、客户定制化解决方案方面的传统核心竞争力得到了证明。Christian Rosenthal 塑造了一种企业文化：“他去拜访客户，并且非常熟练地进行销售，也就是说，他与那些向他提出请求的客户建立了信任，这就是他在这里生产的产品”，Michael Rosenthal 强调说。

在 Lingen 取得胜利

Christian Rosenthal 在他的任期内不仅展现了在盈利和创新方面的天赋，还收购了“Chemischen Werke”越来越多的股份，到 1962 年他持有了大部分股权。其余股份很快完全归化学集团 Degussa 所有。Degussa 集团想完全接管工厂，但 Christian Rosenthal 没有让步。尽管如此，两位股东仍然合作紧密，例如 1973 年在巴西成立了一家生产合资企业。这是百尔罗赫在欧洲以外的第一个生产基地，Christian Rosenthal 从 20 世纪 50 年代起就一直关注国外市场。从 20 世纪 70 年代起，这种情况也发生在许可证业务和第一批自己的分销公司上（如在法国）。产品组合仍广泛多样化，甚至过于广泛。他创立了两个主要部门：金属皂和稳定剂与添加剂。这两大部门主导着营业额和日常业务，直到今天，它们仍是百尔罗赫的核心业务领域。

主化合物

加

随着主化合物的引入，Christian Rosenthal 博士在 20 世纪 60 年代重新振兴百尔罗赫的业务。在关于工艺和功能性添加剂的稳定剂与润滑剂化合物领域，百尔罗赫是先驱者之一。1963 年，公司推出了第一款用于硬质 PVC 的粉末化合物，被称为“主化合物 HSSP”。三年后，BAEROPAN (“Bäropan”) 产品系列问世，这种化合物由颗粒而非粉末组成，有助于减少灰尘。该产品系列不断得到进一步研发，并且特别经济实惠，如在 20 世纪 80 年代初期应用于窗户型材的制造中。BAEROPAN 代表了百尔罗赫的所有 PVC 稳定剂化合物。1998 年，共有 2,500 种交付方案销往世界各地。时至今日，BAEROPAN 一体剂包装的设计仍可以满足客户的特定规格以及特殊加工要求，包括长期稳定性和耐久性。





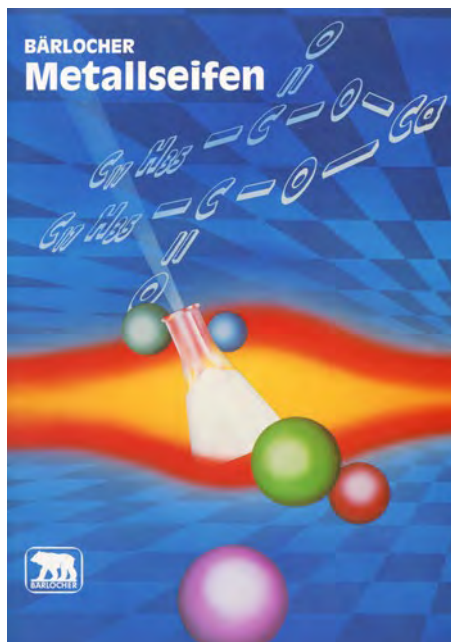
反复试验:Christian Rosenthal 博士在实验室工作多年。他始终致力于为每个客户提供最佳产品解决方案。

作为企业家,Christian Rosenthal 博士个人喜欢盛大的场面、赛车、越野滑雪、大海。就如同他言简意赅的表达一样。“我的父亲是名演员。他在公司演了一辈

子的戏。他很满意他的角色,因为他是主演,这就是他想得到的。他绝不会扮演任何配角”,他的儿子 Michael Rosenthal 这样描述道。Christian Rosenthal 工作兢兢业业,有着狩猎高手一样的光环。他的战利品是他的产品和客户。但他雷厉风行且时而直率的风格也会导致紧张的局势。特别是在 20 世纪 70 年代初,当在慕尼黑开始呼吁抗议重金属加工时,情况更是如此。Christian Rosenthal 开始寻找新的生产基地。他一次又一次地受到来自政界的反对,并且有时会对此做出激烈的反应。据他当时向《明镜周刊》提供的内容,一个左翼极端组织甚至威胁要绑架他。

尽管困难重重,Christian Rosenthal 最终在德国北部的 Lingen 找到了新的基地。这场艰苦斗争取得了胜利。直到 1978 年,他在 Lingen 建成了当时最先进的稳定剂工厂之一,该工厂的法定限制值降低了许多倍。通过这种方式,Christian Rosenthal 为下一代奠定了基础。他还把他的儿子 Michael 带入公司。但是他们并肩工作的时间并不长。Christian Rosenthal 于 1980 年 10 月 20 日意外去世。《百尔罗赫报告》悲痛报道:“老板去世了!”。

Christian Rosenthal 在世期间为公司创造了丰功伟绩。在 35 年的时间里,他将一家苦苦挣扎的化工厂变成了金属皂和塑料添加剂行业的市场领导者,打造了“百尔罗赫”品牌,并且敢于走出国门。他的突然离去令大家感到不安,但他所奠定的基础至今仍然存在。Michael Rosenthal 博士于 1980 年接管公司,并在此基础上再接再厉。



在 Christian Rosenthal 博士领导下，金属皂是迈向更广阔世界的第一步。



一位过早离世的企业家：1980 年 10 月 20 日，Christian Rosenthal 博士意外去世。他为我们今天所熟知的百尔罗赫公司奠定了基础。



Lingen

百尔罗赫在这里拥有三个工厂：Lingen 工厂一直在进行大规模生产。从 2023 年起，该厂区还将拥有一个以 SPA 为重点的高度现代化应用技术实验室。现在被视为百尔罗赫在全球投产的所有生产基地的蓝图始于 1978 年。当时，经过长时间的寻找，正如广告所宣传的那样，可能

是“全球”“最先进的 PVC 稳定剂工厂”在 Lingen 启动。由于使用先进的环保设备，Baerlocher Chemie Lingen (BCL) 一号工厂的所有界限值都大大降低，从而消除了现有的担忧。该工厂具有垂直设计的结构特点，其中每个加工步骤都在 40 m 高塔式设备的单独楼层上进行。原材料在顶层进料，最终的成品在底层包装并准备装运。

最先进的设施使其在竞争中脱颖而出。与慕尼黑相比，部分自动化也使生产人员的劳动强度大大降低。在 Lingen，这也是为了加强客户的信任度：通过精确测量、试验路段、文档记录和优化流程实现质量飞跃。

Lingen 公司的成功还在于百尔罗赫在规

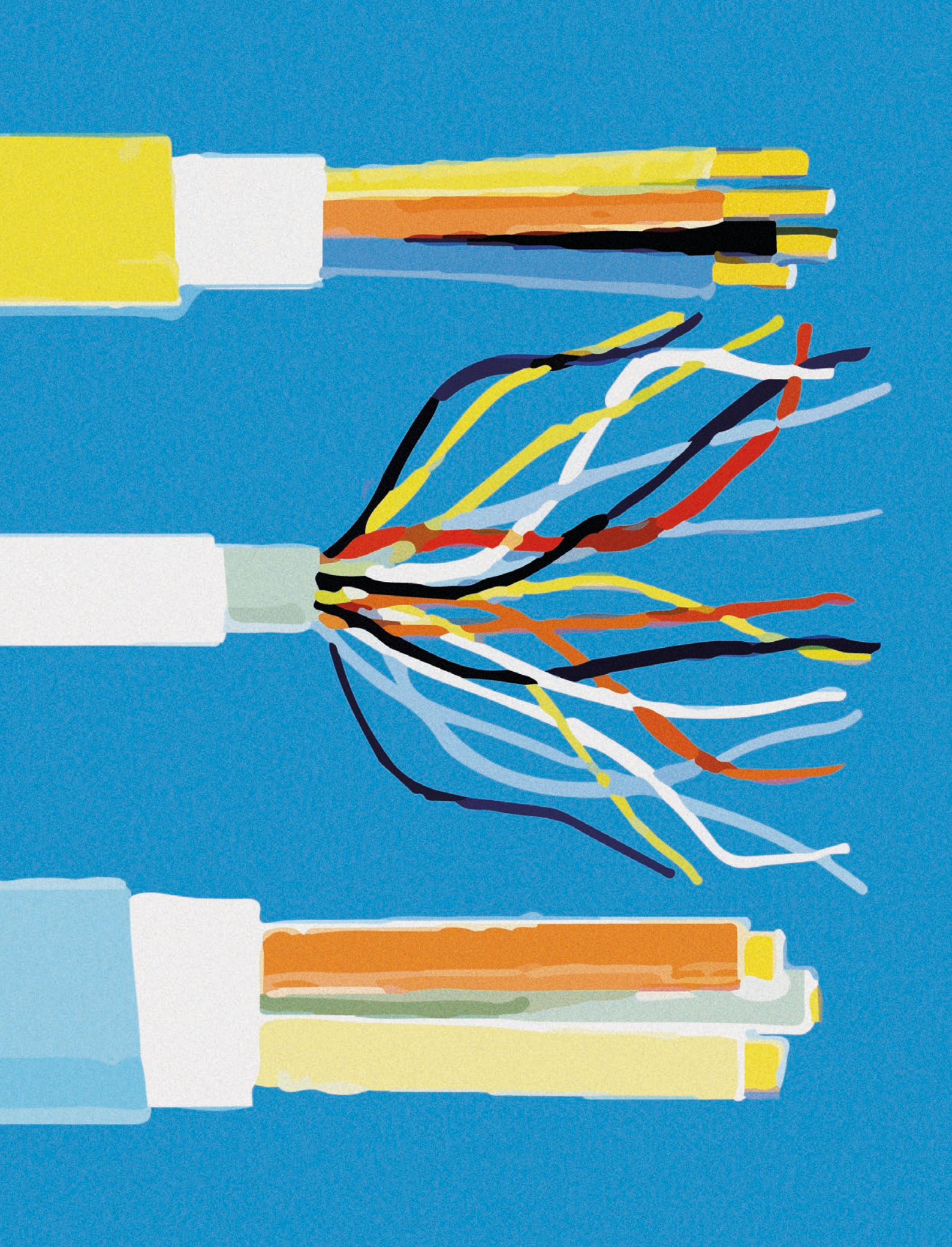
划方面具有前瞻性并一直在准备投资。例如在 20 世纪 90 年代中期投资了一个新的技术中心和一个硬脂酸工厂。这是因为通过提取硬脂酸、脂肪酸和甘油，可以高效节能地生产重要的化工基础原料。在 1996 年发生的大火中，百尔罗赫在全世界范围内提供帮助，并且完成的十分出色。Lingen 厂区进行了现代化改造，例如在混料过程中配备了全自动称重系统，该系统在启用时是世界上独一无二的。



蓝图



百尔罗赫全球所有生产基地的蓝图：位于埃姆斯兰的 Lingen 工厂。在 20 世纪 70 年代，这可能是世界上最先进的稳定剂工厂。



没有电线就没有电力、没有电信、没有连接、没有全球化。因此，他们最好尽可能长时间地遵守他们的承诺来做到这一点，电线和导线都需要合适的绝缘层和护套。50 多年以来，这些材料主要由柔软的 PVC 制成。而这不无道理：百尔罗赫的添加剂可以根据 PVC 电线的不同技术要求调整各种性能，包括数十年之久的耐热性和色牢度，以及电气和机械性能。

其他绝缘材料，如聚烯烃 PE 和 PP、EVA、TPE 和 TPV 等，用于特殊电缆、中压和高压范围。百尔罗赫的金属皂和添加剂混合物可以在最初的聚烯烃生产过程中或在熔融共混过程中（其中添加了无卤阻燃剂等）进入这些材料。在此类应用（HFFR，无卤阻燃剂）中，百尔罗赫添加剂可充当除酸剂、加工助剂或分散助剂。

因此，百尔罗赫添加剂确保在未来的基础设施中可以长期、稳定和安全地使用电缆和电线。



通信

连接

电缆



1980 年, Christian Rosenthal 博士意外去世, 第二代接班人是他的儿子。但这一变化并没有让公司陷入困境。恰恰相反: Michael Rosenthal 博士专注业务领域, 实现了生产专业化, 开拓 PVC 之外的市场, 并与员工们一起塑造了熊牌的国际化。他将“Chemische Werke München – Otto Bärlocher”打造成享誉全球的品牌“百尔罗赫”。并且声称: 要成为客户心目中的首选供应商。

123 + 77

重塑百尔罗赫: Michael Rosenthal 博士 领导下的持续转型

Rosenthal 第二代接班人从 20 世纪 80 年代开始,按照自己的想法扭转了公司的局面。



管理公司的重任来得十分突然。1980 年, Michael Rosenthal 博士接手管理“Chemische Werke München – Otto Bärlocher”。他刚成为销售部门的负责人, 并且即将完成博士学位, 但现在他必须要在公司中寻找并塑造更加全面的角色。他有很多好的创意, 并且他信心十足。即使在年轻的时候, Michael Rosenthal 也不只是想随波逐流, 他想走在时代的最前沿。和父亲一样, 他决定学习化学, 并且获得了博士学位, 最终在 1977 年底加入了家族企业。作为销售经理, 他的起步并不是一帆风顺的, 最初他还需要吸收百尔罗赫老员工的经验。第一次考验是他的父亲在从荷兰归来的途中让他意外接手“液体”部门。Michael Rosenthal 已经有了自己专注的领域, 他可以在其中随心所欲, 施展想法。即便如此, 他还是想要对产品组合进行集中和精简, 但却遭到他父亲的极力反对。1980 年, 父亲的意外去世改变了一切。

新方法, 新思维

尽管总经理这个新角色给 Michael Rosenthal 带来了种种挑战, 但他仍坚持自己的信念。他认识到, 无序的投资组合, 也就是战后经济的晚期后果, 正阻碍着百尔罗赫的进一步发展。对此, 他采取了行动, 创造了一种新方式并进行总结。当时 34 岁的他立即将成果投入到生产中: “现在我们要整理一下……万

事俱备!” “他关注大局, 关注基本要素”, PVC 添加剂前全球负责人 Rainer Grasmück 说道。这种观点并非局限于成熟但有时效率低下的组织、部门之间的阻碍性竞争或是与公民倡议的冲突之中。后来, 他将他的目标总结为“新方法”和“新思维”。这种模式在今后发挥了作用, 让在摩拳擦掌的竞争者们感到

失望。

对他而言, 这些措施意味着及时和必要的更新, 但不是重新进行打造。他认为潜力已经存在, 只是想要得到释放: “我现在不会说我做了什么与众不同的事情, 而会把注意力集中在我发现的东西上, 并朝着成功的标准进行调整”, 如今他说道。因为公司的优势已经存在。

集中精力, 克服困难, 超越自我

接下来的重点领域是塑料添加剂和金属皂。因为 Michael Rosenthal 很早就明白, “以我们当时的能力, 生产 5,000 种产品不可能始终保持质量稳定。”现在的座右铭是: 只有在能保证质量的前提下才继续生产。不是所有的事情都能马上完成, 但都在向前推进。其目的是杜绝不必要的材料消耗、错误批次以及在某些情况下不必要的副反应。专利申请正在火热进行, 工作流程正在接受测试, 员工正在以与众不同的全新方式参与其中。

公司的形象也在进行全面改革。这种复兴方式的重要部分是全新、日益统一的质量和标准、文档记录和经过优化的宣传工作。作为铅加工厂，自 20 世纪 70 年代以来，化工厂一直是公众以及新环保运动的焦点。在接下来的 20 年里，PVC 和整个塑料工业都面临着压力。因此，百尔罗赫开始在协会层面为整个行业进行宣传，在这一点上 Michael Rosenthal 处于最前沿。随后，他与其他百尔罗赫员工一起，在淘汰铅的自愿承诺计划中发挥了主导作用。该承诺引领了整个行业的发展。当然，这也对百尔罗赫的产品组合产生了影响。20 世纪 80 年代初，百尔罗赫在 Lingen 建立了第一条钙/锌稳定剂生产线。公司比以往任何时候都更注重市场上客户的个性化需求，而不是某一产品。为了获得成功，Michael Rosenthal 还依赖于全球员工个人责任感的大幅提升。到 1987 年，百尔罗赫集团已经是最大的塑料稳定剂制造商之一，销售额达 2.4 亿德国马克（原德国货币单位）。但 Michael Rosenthal 想要得到更多。他希望能一直走在时代的最前沿。

长远思考，开拓进取

1990 年，Michael Rosenthal 收购了公司剩余的股份。自 1989 年以来，该公司的名称一直为 Bärlocher GmbH，现已完全由家族掌权。这一举措有助于进行长期战略思考，并且有利于在 Lingen 顺利建立一个内部硬脂酸生产设施。Michael Rosenthal 也向他的怀疑者证明了：他具有灵敏的洞察力。因此，百尔罗赫凭借自己的特殊添加剂业务部门，开拓 PVC 核心市场之外的新客户。为满足对质量和顶级性能的无条件要求，引入了质量流程——“全面质量管理”（TQM）。与此同时，德国、欧洲和国际上正在为“百尔罗赫人”创建新的对话论坛，来自不同部门和级别的员工经常参与其中。Michael Rosenthals 的要求最终在 1998 年下施莱斯海姆落成的超现代化公司总部得到了巩固。这是对可持续的长期思考和在建筑中使用塑料的概念验证。但此时，德国北部的 Lingen 和意大利北部的洛迪早已是最重要的生产基地。

销往世界

在这些充满活力的岁月里，最具突破性的发展是持续保持国际化。通过强大的国际销售网络、合资企业，还在“绿地”上建立了新的生产基地。“毫无疑问，是他塑造了我们的国际化形象。这无疑是 Michael 家族推动的结果。他总是很有决心，并且具有坚韧的品格，会尽力将事情做好。一个真正的企业家，一个拥有远见卓识的人，在遇到事情时能够想到：这就是我们要做的！”，长期任职百尔罗赫英国公司董事总经理兼 SBU PVC 全球负责人的 Andy Jones 表示。

他在其他方面也能提出独到的见解。至关重要是的，他和他的管理团队信任百尔罗赫家族的新合伙人，这样他们在当地才能够成功运作——作为本土企业家，为本地人提供服务。由此，百尔罗赫不仅在欧洲开辟了新的工厂，还打开了销往北美和亚洲的道路。1998 年，百尔罗赫以其销售体系和一些自己的生产基地在全球范围内开展业务。800 名员工创造了 5 亿德国马克（原德国货币单位）的销售额。近 50% 的销售额为“非德国制造”产品，目前仍主要分布在欧洲。2023 年，超过 6 亿欧元的销售额在欧洲、北美和南美以及亚洲之间平均分配。

一体剂包装

1980 年左右，“一体剂包装”代表了我们自己制造混合物的进一步发展。这种标准产品有多种形状，无论是棒状、片剂还是丸状，都可以“大幅降低”粉尘含量。包装也随形状而变化，例如，客户日益自动化生产（如管材挤压）的规格也会发生改变。1992 年，不含聚合物的添加剂混合物 BAEROPOL 为客户提供定制化产品，以自由流动颗粒的形式为非 PVC 热塑性塑料塑形。在 20 世纪 90 年代，一体剂包装成为进入亚太市场的竞争优势，例如 BAEROPOL 添加剂混合物现在被用于加工各种类型的薄膜、食品和医疗技术包装、打印机墨水、雨水箱、汽车保险杠以及沥青膜密封胶。





百尔罗赫的国际化发展：中国区的发展
已成为咨询委员会主席 Michael Rosenthal 博士
心中的头等大事，并于 2012 年开始投入生产。



他向前推着熊牌：在 Michael Rosenthal 博士的
领导下，公司明显提高了其全球知名度，包括在
特殊添加剂这个新业务领域。

逐渐告别

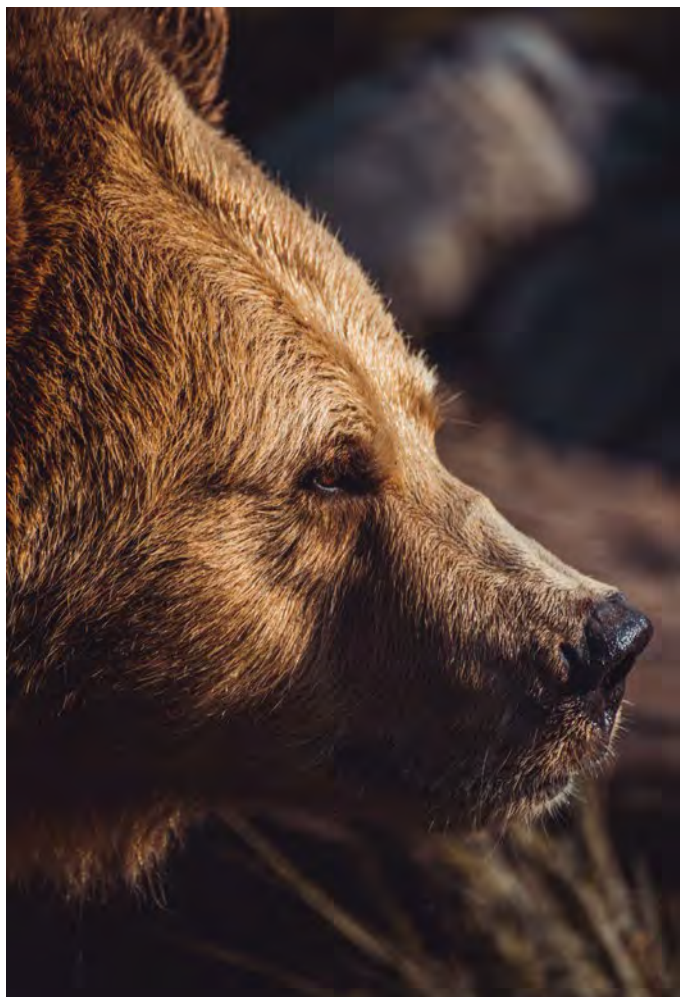
毫无疑问，他已经实现了自己的目标。在 Michael Rosenthal 任职期间，保持优秀的质量、绝对的客户亲和力以及对社会和环境的企业家责任是百尔罗赫企业理念的基础。当他在 2004 年离开时，百尔罗赫是最大的 PVC 稳定剂制造商，在全球 13 个生产基地拥有 800 名员工。该集团通过其分销网遍布 40 个国家。2010 年，他终于找到了一位来自家族外部的首席执行官 (CEO)——Arne Schulle，他具备带领公司走向未来的一切条件。但百尔罗赫仍属于家族企业。Michael Rosenthal 仍然积极担任咨询委员会主席和战略顾问。2023 年，他将这个职位交给了他的儿子 Tobias Rosenthal 博士，也就是第三代接班人。他仍继续关注着百尔罗赫的未来：“我希望百尔罗赫能为我们的气候讨论做出贡献，成为楷模，并且它一路发展的过程值得大家借鉴。我们没有以防守的方式应对这个时代的挑战，而是认为这是一个改变现状的新机遇。”

如熊一样强壮

品牌小故事

这个名字不是凭空想象的。1864 年，瑞士化学家 Otto Bärlocher 接管了这家早期的化工厂。他没有在这里停留很久，但留下了自己的名字，公司继续以这个名称发展，最重要的是，他赋予了公司形象。熊和百尔罗赫，是如何进行转变的？

最开始的形象是一只棕熊，现在是北极熊：尤其是在 20 世纪 90 年代，对于百尔罗赫的公司标志使用的是哪只熊，一度众说纷纭。





在 20 世纪 60 年代，蓝色已成为最常用的颜色。但在那时，这只熊的图标偶尔会出现红色甚至金色。不仅是熊图标的颜色有了改变，在拼写上也发生了变化：传统的拼写是“Bärlocher”，而在国际上变成了“Barlocher”或“Baerlocher”。由于全球化的发展，这个文字图片组合商标如今在中国统一称为“Baerlocher”或者“熊牌”。

熊牌[®]
BÄRLOCHER



“BÄRLO”的包装展示的是二战后的一只母棕熊和它的幼崽。这也许就是后来百尔罗赫标志的灵感来源。



这只熊第一次作为广告形象出现的确切时间已无法考究。可以肯定的是：1949 年，母棕熊和小熊出现在“BÄRLO 预洗洗涤剂”的装饰上。这个名字意外用在了后来研发的添加剂领域产品之上，如 BAEROPAN、BAEROLUB 或 BAEROPOL。最初相当随意的参考成为了商标，并于 1962 年在德国注册为文字图片组合商标。从 20 世纪 60 年代开始，“BÄRLOCHER”就印在了熊的形象之下。这就是前“Chemische Werke München – Otto Bärlocher”从 1989 年起的正式名称。

品牌蜕变尚未完成。由于数字化和全球化的影响，去除了变元音“ä”。在国际背景下，Bärlocher (百尔罗赫) 有时会写成“Barlocher”。在美国 ASCII 码中没有“Ä”。因此，在国际背景下，Bärlocher (百尔罗赫) 有时会写成“Barlocher”。1997 年，Baerlocher.com 终于上线。

为了应对不同的拼写方式，“Bärlocher”于 1999 年在全球范围内统一更名为“Baerlocher”。这个名字不能逐字翻译成中文，这就是当地母语者将“Baerlocher”称为“The Bear Brand”(熊牌) 的原因。

同时，熊本身的皮毛在经历变化。从 2004 年起，这只熊逐渐变成北极熊，在品牌形象上留下了变化的痕迹。北极熊是一个独立的形象，它不仅是品牌动物，而且还成为了可爱的玩具。白色的皮毛让人联想到纯洁、干净和卫生，从而联想到化工行业和百尔罗赫客户的最高质量标准。同时，随着气候危机的到来，北极熊成为“气候变化代言人”。百尔罗赫也参与克服这种对人类的挑战。百尔罗赫正通过最高的环境标准、减排和回收利用方面的新业务领域向循环经济迈进。这个标志在此时最为符合：一个像熊一样强大的品牌。



保护 长寿 建筑



金属皂和特殊添加剂的应用范围非常广泛。BAEROCID 脂肪酸作为可再生原料应用范围广泛, 包括从表面活性剂到蜡烛等各种应用。BAEROLUB 润滑剂有助于加工, 并改善了例如木塑复合材料系统的表层状况。BAEROPOL 一体剂包装能够保证添加剂易于处理以及许多聚合物可重复定义的特性。

金属皂作为特殊添加剂的核心, 应用范围极广。由于特殊添加剂具有滑动特性、疏水特性、流变效应、分散特性, 作为加工助剂具备适用性, 尤其作为除酸剂还有稳定效果, 因此有助于各个行业中的产品优化。

因此, 当务之急是与现有客户和试点客户开展相互信任的密切合作, 因为解决方案总是有很多种, 并且要具备灵活性和专业知识。另外, 百尔罗赫疏水剂在建筑保护方面也有防水效果。使用该疏水剂, 可确保灰浆、隔热灰泥、外墙涂料、糊状填料和铺路石拥有较长的使用寿命。除了经典的金属皂之外, 百尔罗赫还开发了 Baerophob 系列的专利解决方案, 将经过改进的混合和加工与长期性能相结合。这种疏水剂适用于以石膏、石灰、水泥或木材为基础的建筑材料。你可以信赖百尔罗赫。

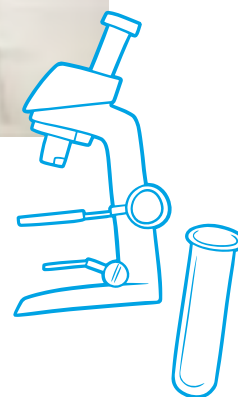
浴缸里的阿基米德



永远提前
为客户着想



在土耳其 Akhisar 新的应用技术实验室中, 全球客户的可持续解决方案正在接受检测。



2023 年 4 月, SPA 部门将在德国 Lingen 开设一个新的应用技术实验室, 该部门专注于特种添加剂领域的工作。在土耳其 Akhisar, 一个 PVC 应用技术实验室和一个专门进行研究和分析的化学实验室于 2022 年投入运营。这些新的实验室不仅向生产领域靠拢, 而且还取代了位于下施莱斯海姆的实验室。重大的变革和投资产生了明显的连锁效应: 百尔罗赫比以往任何时候都更有能力为全球客户提供可靠的结果、高效的技术和可持续发展的解决方案。除了 Lingen 和 Akhisar, 其他国家的公司也都在完善客户的利益, 并且提前考虑市场不断出现的新要求。集团公司对危机的防御能力也体现在测试和开发结构中, 这些结构在世界各地拥有广泛的基础和良好的联络网。全球实验室中每次呼喊“Heurek” (据传是阿基米德在沐浴的过程中发现浮力定律时发出的兴奋呼喊) 都离不开具有奉献精神、雄心壮志和耐心工作的员工。比如 Bekir Ergün 和 Mehmet Uluğöğullarından。他们代表世界各地的同事, 为百尔罗赫的解决方案提供见解。

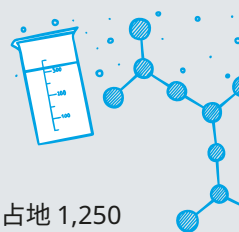


作为技术总监, Bekir Ergün 在 Akhisar 搭建起应用技术、生产和销售之间的桥梁。



实验室技术员和解决方案寻找者: Mehmet Uluğöğullarından 自 2020 年以来一直在 Baerlocher Kimya 工作。

将先进的挤出和测试设备用于聚合物的应用中。占地 1,250 m²、一望无际的不锈钢——位于 Akhisar 的新应用技术实验室给人们留下了深刻印象。“每当客户参观我们的工厂, 我们首先就带他们去我们的实验室, 向他们展示未来的投资状况、我们的潜力以及我们的愿景。这将在我们彼此之间建立信任”, Mehmet Uluğöğullarından 说道, 他很难掩饰自己对新工作场所的激动。“这是一份充实的工作。当然, 既然实验室已经建成, 我们要做的事情就更多了。但我们非常自豪能在这里拥有它”, 这位经验丰富的实验室技术员说道, 他从 2020 年以来一直为百尔罗赫工作。随着实验室搬迁至下施莱斯海姆, 自 1998 年以来的工作一直顺利进行, 于 2021 年 6 月开始从总部转移实验室材料。2021 年 9 月起, 开始建造和落实位于 Akhisar 工厂的新实验室。这个地点的选择十分合理, 因为土耳其不仅在地理上搭建起东西方之间的桥梁, 同时也是百尔罗赫服务全球市场的枢纽。Bekir Ergün 也认为自己是一名“架桥人”。作为技术总监, 他是生产、质量控制和实验室之间的维系者。并且他还负责协调新产品开发和客户咨询, 以及确保产品质量的一致性。





不可急于求成：分析理解和保持冷静是通往正确解决方案之路的良伴。



适合所有人的解决方案

应用技术在百尔罗赫拥有悠久的传统。当 Christian Rosenthal 博士在 20 世纪 60 年代进入蓬勃发展的塑料业稳定剂业务领域时，应用技术已经变得非常重要。因为他很早就意识到，了解客户的挑战和具体问题对成功是多么重要。Michael Rosenthal 博士也投资于应用技术这个成功领域。例如，1995 年在 Lingen 建立了一个新的技术中心，1998 年在下施莱斯海姆的新总部建立了一座大型研究和应用技术中心。完善已经拥有的东西——这种完美主义的要求在当时和现在一样无所不在。随着国际化程度的提高，合作的地域也逐渐发生了变化。

如今，几乎每个分公司都拥有自己的应用技术实验室，为当地客户提供支持，并且成为强大的全球网络的一部分。应用技术与研发、生产和跨国销售等核心部门的跨学科合作在今天也变得理所当然。“要共同辨认和评估客户的需求，共同钻研技术、材料和工艺，以便为我们的客户开发新产品和应用”，Bekir Ergün 解释说。在土耳其 Akhisar，三个实验室正在同时研究问题和研发解决方案：应用技术、分析和质量控制在这里无缝衔接。在应用技术中，从材料选择到产品性能优化，客户的整个 PVC 工艺链都可以进行开发和完全重新设计。特别是在两台新型挤出机的帮助下，可以精准确定客户的问题，并且为自己的工作做出总结：配方是否必须更改？Akhisar 的重点是为管道和门窗型材等应用提供解决方案。SPA 领域目前新业务开发以及研发工作的重点在 Lingen 新实

验室的设备上也有所体现。聚合物领域的重点主要是回收业的解决方案，而在非聚合物领域，主要关注建筑业的疏水剂和润滑脂的流变改性剂。该实验室由经典的应用技术部分组成，可进行 SPA 相关的完整应用测试。Lingen 的实验室还配备了关键应用技术 PVC 测试。应用技术的两侧分别是一个经典的研发实验室和一个分析实验室。在第一阶段，六名实验室技术人员和实验室助理在这个实验室网络中工作。在 Akhisar 的应用技术中，则有七名相关人员。

建立信任

每个人都以前瞻性思维来解决客户的问题。Bekir Ergün 表示：“在应用技术领域中，我们非常希望可以尽可能贴近客户，成为他们值得信赖的顾问”。服务组合范围广泛：例如，包括在寻找解决方案的过程中提供个性化的技术支持和建议，快速处理样品和协调技术筛选，以确保解决方案得到有效实施。这种承诺是实实在在的。客户可以信赖定期的反馈和对结果的详细分析。这种交流可能需要数周时间，并且需要彼此之间的信任。Mehmet Uluğöğullarından 说：“我们几乎可以以客户所期待的效率解决任何问题。但这取决于我们与客户的信任。如果客户信任我们并为我们提供正确的信息，那么一切皆有可能。只要他需要解决方案，他就能得到。”即使他可能还没有开始寻找。百尔罗赫将自己定位为一个积极主动的解决方案提供商，在挑战出现之前抓住机遇。我们通过前瞻性的应用型研究满足客户未来的需求：“在 60 % 的情况下，我们会向客户提出建议”，Bekir Ergün 透露说。

保持冷静

寻找解决方案本身就是一个挑战。它需要分析理解、经验、知识,但最重要的是要有耐心。Mehmet Uluğöğullarından 了解每种成分的特性,不同产品的复杂成分。他在实验室里的工作有时会让人联想到一个厨师在试验一个可能包含多达 25 种原材料的食谱。这通常只是细微差别的问题。即使是最小的变化和调整也能触发新的效果。针对这个敏感的过程,这位实验室技术员制定了自己的策略:“我尽量放慢脚步,冷静思考。头脑冷静,才更有可能找到解决方案。这常常让我想起浴缸里的阿基米德。保持耐心,放松和思考,这对问题解决者来说是最重要的。”

从这种方法中受益的不只有客户。Lingen 和 Akhisar 应用技术的成果、新的解决方案和想法在整个集团公司传播。新产品的开发也可以由应用技术部门发起,并始终与跨集团研发网络合作。每一个成果,每一个竞争优势都是共享的——这就是百尔罗赫的理念。知识属于集团内的每一个人。这是百尔罗赫继续在全球范围内实现其高标准和取得成功的唯一途径。Bekir Ergün 和 Mehmet Uluğöğullarından 确信:“我们集团公司在各方面都有很强大的实力。”百尔罗赫拥有两个新的应用技术实验室,在开发方面也是全球合作伙伴和客户的完美搭档。



“充满魔法”的成分和现代化的机器:Akhisar 的应用技术实验室为解决方案寻找者和测试人员提供了最佳环境。

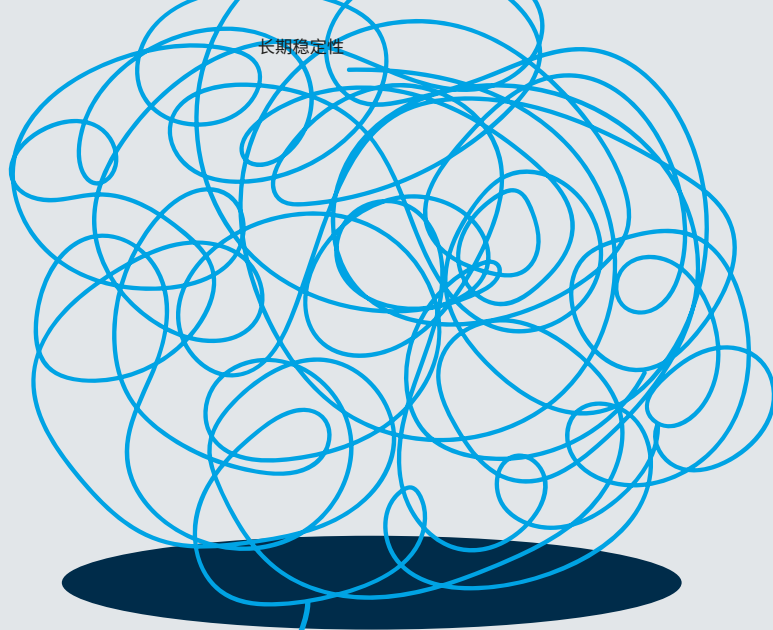


始终贴近结果和客户:百尔罗赫的部分优良传统在应用技术中得以体现。

“在 60 % 的情况下,我们会向客户提出建议”

— Bekir Ergün





寻找

顶级解决方案

“当情况变得严峻时，
我们会尽一切努力解决。”

不只在取得成功时，在克服挑战时也能发挥出公司的优势。200 年来，百尔罗赫不仅度过了无数次的个人、政治、经济和社会危机。鉴于能源危机和塑料工业对可持续发展的需求，百尔罗赫在未来还需要寻找解决方案和适应能力。

百尔罗赫的添加剂处于紧急状态？我们拥有团结性、创造力和适应力。从个人的角度去看待百尔罗赫所接受和塑造的历史挑战，他们表示：危机总是可以转化为成功。

拥有多数股权

“我的父亲非常悲痛。他曾与 Christian Rosenthal 密切合作。Christian Rosenthal 对他来说是如父亲一般的朋友,他的离去让我的父亲缺少了一个参照物。但由于 Michael Rosenthal 接手的速度相对较快,甚至没有出现空白期。Michael Rosenthal 在他父亲去世前就已经在公司工作。他负责压光机部门,因此在完成大学学业后很早就与客户接触。但是,这对他来说十分困难。他父亲去世时,他只有 34 岁。而这对当时的他来说是一项巨大的挑战。然而,人们在公司本身并没有察觉或注意到这一点。我敢肯定,我们的许多竞争者都认为,一旦领军人物去世,百尔罗赫就会逐渐默默无闻。但幸运的是,Michael Rosenthal 很快就出色地控制住了局势。至少在我看来,他当时最大的压力是掌握在百尔罗赫的多数股权。他成功地战胜了这个困难,并最终买下了所有股权。”

Rainer Grasmück (在 2017 年之前任职 PVC 添加剂全球负责人) 讲述了在 1980 年 10 月 20 日 Christian Rosenthal 博士去世后的影响,这必然导致一场变革。

抓住机遇

“后来我们不得不离开慕尼黑,我在 Lingen 投入了大量资金,因此生产变得十分高效,以至于我们曾经真的做到了‘首屈一指’。1996 年我们在 Lingen 遭遇了一场火灾,之后我就一直使用这种带机器人的自动称重装置,即半自动系统,以提高生产效率,实现更高的产量,从而更具竞争力。我们的价格一直都不是最便宜的。也就是说,无论我们的规模有多大,市场上总是有竞争对手提供比我们更便宜的价格。我们在德国的生产并不是十分低价或低成本的,这是我们一直存在的问题。在 1996 年的火灾之后,新的设备于 1998 年投入使用,并且我们在价格方面也非常有竞争力。Lingen 是当时最先进的工厂。当然,我们总是非常自豪地邀请我们的客户,向他们介绍这个工厂。这是最好的卖点之一,因为客户可以亲眼见证,用这些设备生产出我们所宣传的高质量产品。”

前总经理兼任咨询委员会主席 Michael Rosenthal 博士对 1996 年 Lingen 火灾后重新开始盈利发表看法。

灭火

“在我大儿子出生的那天,我收到了一个电话。电话里说 Lingen 的工厂着火了。那是一场灾难,但我在那天明白了一些自那以后一直适用的道理:在危机面前,没有什么比团队齐心协力把事情解决掉更具有示范意义了。十年前,我们在意大利也遇到过类似的情况,同样的应对措施,同样乐观的结果。希望这种充满转折的情况不再发生。但我仍会记得此事,因为:当情况变得严峻时,我们会尽一切努力解决。”

长期任职 Baerlocher UK 董事总经理的 Andy Jones 以 1996 年 Lingen 工厂的火灾为例,讲述了 Baerlocher 对外部冲击的处理。

坚守家族企业

“人们感到震惊的同时也担心家族企业会被出售。这是他退休时最担心的问题——我们将隶属于某个地方的一家股份公司，家族企业将不再存在。百尔罗赫与众不同的地方就是——拥有即刻解决一切事情的决策速度。总经理找到员工并说道：情况如何，我们能做些什么？这在股份公司中不可能实现。通过坚守家族企业，我们已经顺利度过了这 40 年中经历的所有危机。”

前工作委员会主席 Wolfgang Florian 对 Michael Rosenthal 博士自 2004 年退休起，以及家族企业从所有者管理转型为管理层管理发表了看法。



凤凰涅槃，浴火重生：1996 年的一场大火摧毁了 Lingen 工厂，重建后的工厂比之前更加先进。

告别铅的时代

“我开始在百尔罗赫工作时，欧洲的主流话题从铅基稳定剂转变为不含铅的解决方案。大家都意识到了铅的时代已经过去。钙/锌才是未来发展的方向，且有着美好的未来。但这对我们来说十分困难，因为我们销售的是客户定制化产品。在研发方面，我们当时已经开发了可用于各种应用的系统技术。但我们真正需要的是定制化的解决方案，因为客户 A 购买这个产品，客户 B 购买那个产品，他们都有自己的需求。这意味着我们必须单独调整每个客户的产品。因此我们需要付出很多努力，同时这也是一段非常有趣的时光。大约从 2015 年开始，欧洲开始逐步淘汰铅。如今，亚洲、印度尼西亚、泰国和越南也在考虑铅的替代品，但情况和那时完全不同，因为相应的经济体系不同，应用和要求也不同。例如，在印度，必须考虑到定期停电的问题。如果在生产过程中遇到停电，必须能够应对这类问题。你所开发的材料必须能够满足这种条件。这是开发过程中一个具有挑战性的部分。参与众多地区的工作，并考虑各种不同的情况，的确是一个挑战。”

研发部负责人 Stefan Fokken 博士讲述了自 20 世纪 90 年代以来长期告别铅给全球带来的挑战。

百尔罗赫的恢复力

“当时的情况非常特殊。在这场非常严重的危机中，拥有始终如一的管理制度和明确的决策十分重要。必须要说明的是，我们当时也是通过不断坚持还有包括与员工之间的合作，才实现目标的。金融危机不仅仅是银行业的危机，它发展成了一场国家危机，并对整个市场产生了长达十年的负面影响。然而，这一时期的商业模式、品牌、公司都非常具有弹性。这也有助于我们应对其他危机，包括新冠疫情。在金融危机发生时，我们已经做出了最初的决定，这次的应对过程因而更加顺利。这是我们从获得的丰富经验。我们总是会在世界各地的某个地方遇到危机，但国家组织也会支持我们。我们的商业模式本身具有弹性，因为我们已经变得更加国际化。但我认为开发一个商业模式比应对一场艰难的危机更具有挑战性，因为危机涉及到现金流和成本削减。但改变一家公司以及它的文化、研发活动或市场发展具有非常大的挑战性。而当危机再次发生时，弹性就会再次产生。”

百尔罗赫集团首席执行官 (CEO) Arne Schulle 介绍了 2008 年经济和金融危机的后果以及获得的丰富经验，并认识到面向国际的商业模式需要具有弹性。

移动的办公地点

“新冠疫情及其限制条件促使人们对一些办公习惯进行重新考虑并在必要时进行改变。我们的会议文化也不例外。尽管面对面会议自然拥有其特殊的价值,但在新冠疫情期间,繁忙的议程、办公室出勤率的降低以及公司对客户管理的限制等因素挑战了我们在联系与沟通方面的弹性。因此,除了大多数情况下采用视频通话(毫无疑问,视频通话可以大幅降低交通成本和排放量)的形式外,还需要在现实世界中寻找客户和供应商可以进行面对面交流的其他地点。因此,我冬天在停车场与客户见面,我打开后备箱,把它当作办公室,因为我不能独自拜访客户。客户见到我很高兴。我也很高兴见到这位客户。公司为我配备了所有必要的优质工具,因此我也可以停在高速公路的休息站中在车里进行视频通话。因此,我给我的车起了个绰号 MBU,即 Mobile Business Unit (移动的办公地点)。我意识到,办公室不再只是大楼里四面墙围成的场所:整个世界都可以成为我们的办公室!”

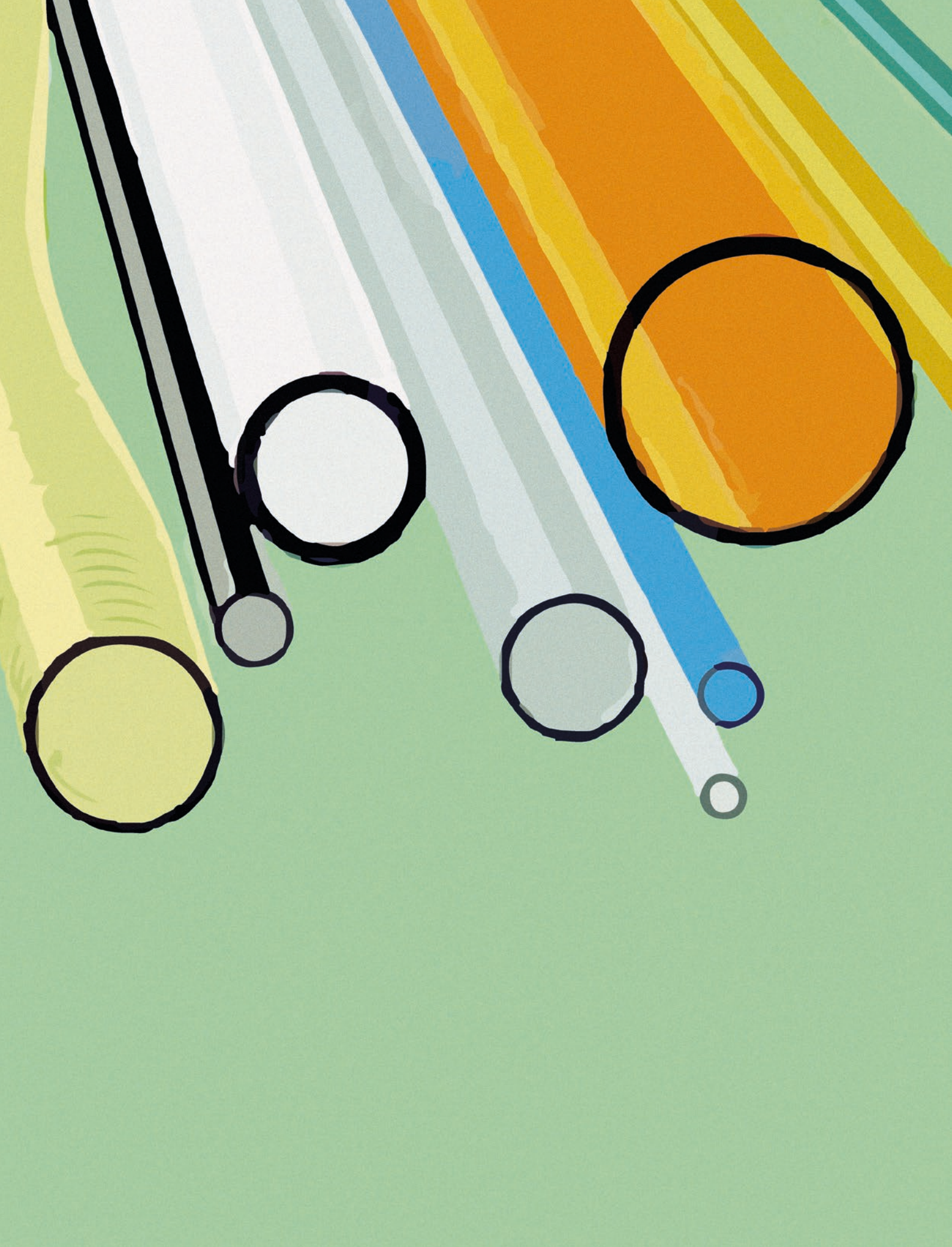
百尔罗赫意大利公司的销售经理 Davide Panzeri 谈论关于新冠疫情时代的创造力,在 2020 年初,百尔罗赫意大利公司总部所在的意大利北部城市洛迪声誉受损。

放之四海而皆准

“尽管面临着各种各样的挑战,如欧洲的能源危机以及 2022 财年原材料价格和采购市场的剧烈波动,我们还是可以重新统一改造并大幅扩大我们的行为准则,包括整个公司集团的全面指导方针。行为准则明确了规范我们经营方式的原则和关键准则。它适用于所有级别的员工,也包括我们的业务合作伙伴。对于在许多方面具有分散特征的公司而言,针对我们在不同文化和地区开展业务所制定的统一标准尤其令人欣慰。为实现这一目标,我们需要进行大量的沟通和内部协调工作。这也是百尔罗赫的与众不同之处。”

百尔罗赫集团首席财务官 (CFO) Erik Bingel 博士关于整个百尔罗赫集团精心设计并大幅扩充的行为准则的介绍。





持久 优质 管道



饮用水管、排水管、排水沟、落水管和电缆管道——所有的管道都各不相同。塑料管由各种塑料制成；最重要的材料是两种聚烯烃，PE 和 PP，以及 PVC。

通过在聚合物生产过程中使用添加剂或制造复杂化合物，聚烯烃可以为不同的管道应用实现定制化。混料过程中的添加剂除了可以影响材料的最终性能外，还能够加入填料、颜料、阻燃剂或其他成分。例如，在用于隔音管的聚烯烃化合物的生产中，百尔罗赫添加剂发挥了决定性的作用，这些化合物的声学特性归功于高密度填料。

在 PVC 管道系统的生产过程中，通过在 PVC 挤出机中使用不同的定制添加剂，使配方适应不同的应用领域和制造工艺。百尔罗赫的 PVC 添加剂能够经济高效地生产高质量的 PVC 管道和配件。百尔罗赫公司供应的平衡稳定润滑剂系统能确保即使在复杂条件下也具有良好的流动性能。所有这些都是为了使最终的成品具有特殊的性能特征，如高机械稳定性和耐用性。除此之外，还具有优越的耐腐蚀性和耐化学性以及高抗渗性。通过这种生产方式，PVC 管道系统的使用寿命可达 100 年。从可持续性的角度来看，这是不可忽略的一个优势。

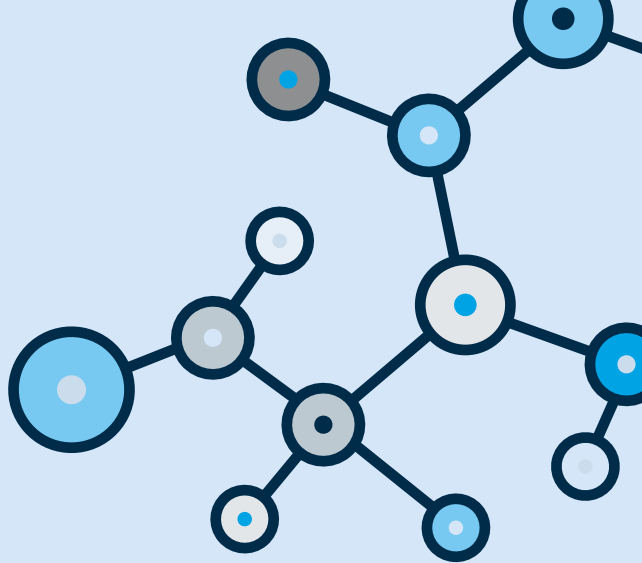


**作为一个全球性的
集团公司，
我们推崇将一切本土化。**

我们知道：只有团结一心，我们才会变得强大，才能为我们的客户提供最好的解决方案。特别是我们的每个部门都能自行决定发展自己的优势。每个地区的市场遵循的规则都不同，需要以不同的方法和思维方式去应对。我们相信世界，委以重任，并欢迎大家各抒己见。国际家族的盛誉是我们成为客户可信赖顾问并取得成功的决定性因素。

市场和思想 本土化

2



相互成就的 双方

脸庞而非建筑
以故事挖掘内核

来自世界各地的百尔罗赫分公司的员工们互相交流。他们有什么共同点？他们有什么不同之处？他们的动力是什么？他们各自为百尔罗赫的成功做出了什么贡献？以下是员工们对百尔罗赫大家族的见解。





Özlem Bilgen

Baerlocher Kimya
财务主管



Shobalani Ramalingam

百尔罗赫马来西亚公司
财务总监
兼管理团队核心成员

她们的第一次见面是在 2017 年下施莱斯海姆的迎新周上。Özlem Bilgen 和 Shobalani Ramalingam 一见如故。除了对数字的热爱,这两位女士还有更多的共同点:她们是当时全球管理会议中唯二的两位女性。

Özlem
Bilgen

Shoba 总是面带微笑,我很容易向她敞开心扉。我们相处和睦,并且始终能够得到总部的支持。当我们有问题或有需要的时候,全球金融团队会非常热情友好地帮助我们。我开始在这里工作时,他们告诉我百尔罗赫马来西亚公司就是我们的榜样。于是,我始终向马来西亚公司的金融组织看齐。

Shobalani
Ramalingam

我于 2017 年 1 月 4 日开始在这里工作,Özlem 则是在 2017 年 2 月加入。刚工作时,我们受首席财务官 (CFO) Erik Bingel 博士的邀请来到慕尼黑。但这并不是为了学习任何财务软件或分配工作任务,只是为了集团财务部门之间相互了解并熟悉相关部门。这是一个很好的开始,因为这让我们感到自己很受欢迎,而且这是我们两个人的第一次顺利接触,因为 Özlem 和我距离数千公里。

OB 我们在百尔罗赫 Kimya 公司相处友好,互相尊重。我与一支非常年轻且充满活力的团队一起工作,他们需要很大的自由空间。他们非常自律,但同时也很有创意。只要每个人都认真做好自己的工作,我们基本上会努力保持在百尔罗赫 Kimya 公司的灵活性。

SR 我负责三个部门,大部分员工为女性,我称她们为我的“查理的天使”。她们经验丰富,其中一些人自公司成立以来就在这工作。她们就像一支军队,非常有条理、有组织,随着我们业务向全球扩张,他们也一样专注于自己的工作。但不管怎样,她们彼此更多地以朋友的身份相处。我们沟通自由,并经常组织部门间的聚会。我想起我在这里接受面试时(在此之前,我

曾在该国唯一的付费电视频道工作),Palaniappan 先生强调道:“这里没有光鲜亮丽的格莱美奖,这只是一家老牌家族生产企业”。而我在这里,优雅地踏上了第七年的工作之路。

OB 我刚开始在这里工作的时候, Baerlocher Kimya 公司也刚成立不久,但我们正变得越来越强大。我们的市场非常具有活力。我们在集团全球综合数据中的份额也正在增加。因此,我的责任也随之越来越重大。最近,我开始负责我们的人力资源部门,我们已经迈出了在 Baerlocher Kimya 公司建立人力资源组织的第一步。我对人力资源、心理学、企业文化都很感兴趣。我充满了前进的动力,但我希望除了 Shoba 和我之外,能有更多的女性进入高层管理。未来对我们来说有很多具有挑战性的目标,也许女性在职场的权力会是其中的一部分。

逍遥骑士和蟋蟀，一位自称是百尔罗赫恐龙，一位是年轻人——从外表看，Larry A. Kandel 和 Saurabh Singh Chauhan 有着天壤之别。但第一印象是具有欺骗性的。尽管 Larry 已经退休，但他在百尔罗赫仍然十分活跃，而 Saurabh 甚至在他艰难的起步时期里就积累了很多经验。这是一场眼神上的对话。



Larry A. Kandel

百尔罗赫美国公司运营总监(已退休)



Saurabh Singh Chauhan

百尔罗赫印度公司
工程和项目主管

LK

我在百尔罗赫美国公司已经工作了 32 年。我是创始人。1989 年，我创办了多佛尔 (Dover) 工厂。我们逐渐成长和发展。退休后，我仍为百尔罗赫做咨询工作。我主要从事运营业务，并提供一些技术接口。

SC

我在 2019 年才加入百尔罗赫，所以我更像一个新手。我非常喜欢这家公司。我正在努力实现我们的所有目标，首先是在我们现有的生产基地上建造一个新工厂，随后启动我们的新项目，目前正在全面展开。我认为，这是最有名的项目之一，也是百尔罗赫迄今为止在印度进行的最大的投资之一。同时，在新冠疫情危机期间，除了我的工程外，我还管理了几个月的运营事务。

LK 建立新工厂总是会面临很多巨大的挑战，我很理解你，因为我在多佛尔 (Dover) 和辛辛那提 (Cincinnati) 工厂经历过两次。

SC 当然，建立新工厂只是其中一个挑战。但把工厂变成一个成功的生产基地又是一项巨大的挑战。

SK 百尔罗赫非常积极地为我们提供技术支持。该集团在技术开发方面投入了大量资金。这当然也是百尔罗赫美国公司取得成功的一部分原因。我们为市场提供大量的技术支持，并开发了能够真正解决客户问题的利基产品。这就是我们在 20 世纪 90 年代成功立足的原因。

SC 我们最近有了很大的进步。生产能力也大大提高。我们正为未来的发展做好准备，努力优化二氧化碳的排放。我们正在践行我们的企业价值观。百尔罗赫印度公司了解员工的需求，每个人都尽其所能地提供支持。新冠疫情给我们所有人包括我自己，带来了沉重的打击。在那段时间里，我得到了管理层的大力支持，尽管我无法参加会议或完成日常工作。我们拥有良好的企业文化。

SK 我们的文化建立在尊重、欣赏和追求卓越的基础上。员工必须言行一致，说到做到。这关乎于信任问题。我们最近在辛辛那提 (Cincinnati) 庆祝公司成立 20 周年，活动举办得非常出色。举行庆祝活动是任何公司取得成功的一个重要组成部分。

如果你的工作十分忙碌并且承担着很多责任,那么你就会需要一个人来安排你充满挑战的日程,也需要一个助手来协调那些不可预知、尚未谈及的事情。Maggie Shen 和 Ulrike Zellner 是最优秀的完美主义者:她们会妥善处理好最混乱的局面,甚至还有时间喝杯茶。



Maggie Shen 四年前,我加入了百尔罗赫中国公司。当时我的老板 Wilson Wang 向我介绍了 Ulli,一位优雅、经验丰富的女士。从那时起,我就把她当作我的榜样。Ulli 在我的工作中给予了我极大的支持。她非常体贴和细心,我非常喜欢她。但我们从未见过面。

Ulrike Zellner 这的确是个遗憾。我在百尔罗赫工作已经超过 21 年了。已经负责了 17 年 Arne Schulle 的工作。我很喜欢这个公司的国际化方面,可以与 Maggie 和其他助理一起工作。这一点非常重要,因为 Schulle 先生每年都会访问全球各基地一到两次。我非常欣赏 Maggie 在工作中的组织性和条理性。我知道 Schulle 先生来中国的一切活动都很完美,因为 Maggie 把一切安排得非常出色。

MS 当我开始一天的工作时,我会整理工作列表,并根据任务的紧迫性确定优先次序。如果 Wilson 给我分配了一些临时性的工作,我也会进行处理。所以我需要具备快速反应能力。我喜欢工作中的挑战,它们让我精力充沛。这就是为什么我每天都精神饱满。

UZ 在我去办公室之前,我会练习瑜伽。在电脑启动的时候,我会为 Arne Schulle 和自己准备茶水。我们每天都会喝不同种类的茶:香草、大吉岭茶或绿茶。我从查看电子邮件开始,像 Maggie 一样,根据手头的任务来安排一天的工作。主要的挑战是如何完成好工作,同时执行许多不同的任务而不至于陷入忙碌状态。作为一名助理,应该事先知道老板会想要做什么、说什么。Schulle 先生和我组成了一支优秀的团队。Maggie 和 Wilson 同样也是如此。作为助理和老板,彼此完美契合。

MS 我们的确是一支非常好的团队。而这通常是完成好工作的关键。在未来也是一样。百尔罗赫中国公司最近庆祝了其成立十周年。我们很高兴能在不断创新和改进的过程中添砖加瓦。但是:Wilson 告诉我,Ulli 你将要退休了。我们会想念你的!

UZ 我也会非常想念你。我得到了世界各地同事的大力支持,我希望我的继任者也一样,大家为了百尔罗赫的利益,彼此之间能够建立良好、相互尊重的合作。



Maggie Shen

百尔罗赫中国公司
董事总经理 Wilson Wang 的助理

Ulrike Zellner

百尔罗赫集团慕尼黑有限公司首席执行官 (CEO)
Arne Schulle 的助理

一个 强大的 集团公司

自 20 世纪 80 年代以来，全球化以及后来的数字化发展对百尔罗赫产生了巨大的影响。世界各地正在建立新的合资企业，以及在绿地建立新的生产工厂。这是在稳定的基础上发生的战略变革。如今，百尔罗赫几乎在世界各地都有工厂或销售组织，并在所有相关市场开展业务。



优化网络建设，造福客户：全球化网络增强了百尔罗赫的生产可靠性和竞争力。

生产基地

- 1 百尔罗赫德国有限公司 (Baerlocher GmbH, Germany, Global Headquarters)
- 2 百尔罗赫英国股份有限公司 (Baerlocher UK Ltd.)
- 3 百尔罗赫意大利(共同)股份公司 (Baerlocher Italia S.p.A.)
- 4 百尔罗赫土耳其贸易股份有限公司 (Baerlocher Kimya San. Tic. Ltd. Sti, Turkey)
- 5 百尔罗赫美国有限责任公司 (Baerlocher USA LLC)
- 6 百尔罗赫美国生产有限责任公司 (Baerlocher Production USA LLC)
- 7 百尔罗赫印度添加剂私人有限公司 (Baerlocher India Additives Pvt. Ltd.)
- 8 百尔罗赫 (马来西亚) 私人有限公司 & 贸易服务私人有限公司 (Baerlocher (M) Sdn. Bhd. & Baerlocher (M) Trading and Services Sdn. Bhd.)
- 9 百尔罗赫新材料科技有限公司 (Baerlocher Advanced Materials Technology Co., Ltd.)



合资企业

- 1 百尔罗赫巴西公司 (Baerlocher do Brasil S.A., Brazil)
- 2 Lestar Quimica 阿根廷股份公司 (Lestar Quimica S.A., Argentina)
- 3 Compania Quimica 秘鲁股份公司 (Compania Quimica S.A., Perú)
- 4 SO.G.I.S. 意大利化学工业(共同)股份公司 (SO.G.I.S. Industria Chimica SpA, Italy)
- 5 TITANSTUC 圣马力诺共和国股份公司 (TITANSTUC S.p.A., Republica San Marino)
- 6 DooBon 韩国精细化工有限公司 (DooBon Fine Chemicals Co., Ltd.)



Mario Kock

百尔罗赫有限公司 (Lingen)
生产经理

Graeme Knox

百尔罗赫英国公司
生产经理



1988 年, Mario Kock 开始在百尔罗赫的 Lingen 工厂接受化学技术员培训。1997 年, Graeme Knox 在位于伯里 (Bury) 的百尔罗赫英国分公司担任生产经理助理, 当时他才 23 岁。这些年来, 他们仍然是团队中的一员, 且随着自己责任的变化而逐渐成长。

Mario Kock

学徒期结束后, 我很快就接触到了生产车间的调试工作。随后我在全球的工厂里做了十几年该类工作。自 2005 年以来, 我一直在 Lingen 担任生产经理一职。

Graeme Knox

起初我们在英国只是销售产品, 没有设立工厂。我最初在这里从事生产工作, 学习有关于加工的所有知识。后来, 我慢慢转到办公室工作。Lingen 工厂的面积是百尔罗赫英国分公司的十倍。这里的工厂专为供应不列颠群岛而建。其中一个建造的理由是市场份额。如今, 我们在英国市场占有 55 % 的份额, 因为我们是本地人。百尔罗赫尤其注重产品的质量。因此, 我们需要依靠经验丰富的专业人士。我们常说: 一旦你在百尔罗赫工作, 你就会留在这里。

MK

我们的很大一部分工作是协调人员和不同部门的关系。因此, 沟通非常重要。我们每天都会进行一次生产会议。这样, 我会很清楚过去 24 小时内发生了什么。此外, 我们每天会和其他部门一起午休。这对我来说也很重要, 因为我可以从同事身上学到重要的东西。我每天在家里吃早餐, 然后遛狗, 为一天的工作做好充分的准备。这就像一种仪式。你还在养狗吗, Graeme?

GK

我现在有三条狗了。我也在早上遛狗, 最早的时候是 4 点 30 分。曼彻斯特的交通非常拥堵, 所以我通常会早早离开家, 然后和同事们一起吃早餐。因为我们的关系非常友好, 信息在彼此之间自动共享。这里的环境没有那么正式。我们正在对工厂进行现代化改造, 并对已经运行 20 年的机器进行升级。这表示, 在这里工作的年轻人会拥有光明的未来。可以看到, 百尔罗赫正在将资金再次投资于新设备和机械上。如今世界上发生了许多糟糕的事情, 充满了不确定性, 但是你至少拥有一份安稳的工作。

MK

这种投资建立了员工们的信心。这表明投资者相信我们在这里所做的工作。尽管目前面临能源危机等诸多挑战, 我们仍有实力在未来运营下去。



他,近 20 年来一直从事同样的工作。而与此同时,另一个他在不断塑造新的业务领域。随着时间的推移,Stefan Fokken 博士和 Yee Joon Wee 表现出了他们应对工作中的变化的卓越能力,他们积极寻找解决方案并取得了成功。两位是对 PVC 领域充满热情、拥有丰富经验的同行。

Dr. Stefan Fokken

百尔罗赫有限公司(慕尼黑)
研发部负责人



Yee Joon Wee

SBU PVC 添加剂(亚洲)领域技术总监、PVC 添加剂战略业务部门负责人、百尔罗赫马来西亚公司管理团队成员

Yee Joon Wee 我是在 2003 年认识 Stefan 的,当时我作为实习生来到慕尼黑,参加为期三个月的实验室建设培训课程。

Stefan 教了我有关有机稳定剂的所有知识。他简直就是一本行走的化学百科全书。

Stefan Fokken 我遇到 Yee 时,百尔罗赫马来西亚分公司正处于起步阶段。他独自为客户提供技术支持,与客户进行试验,调整配方。我们当时讨论了很多化学问题,将客户试验中的观察结果与我们稳定剂的化学成分联系起来。后来,Yee 成为我们在中国的技术服务同事,他在中国与之前在马来西亚的工作相同:发展技术和实验室设施。Yee 在这方面完成得非常出色,这些年来他的工作任务也发生了很大的变化。

Y 我不记得我在过去的 20 年里,在多少个地方汇报过工作,担任过多少个职务。现在我不需要在任何地方汇报工作,但我对其负有责任。在商业方面,东南亚的市场极具挑战性。我们所谈论的是极为与众不同的国家。但这种工作永远不会变得无趣,每隔三四年我就会遇到新的挑战。每当我转换到新的职务,百尔罗赫都会为我提供相应的知识。作为一名技术员转换到业务模式领域发展,就像进入了一个不同的世界。

S 在为百尔罗赫的各个地区提供技术支持时,我自然会遇到很多技术问题。我经常与慕尼黑的产品安全部门进行交流。在百尔罗赫,每当涉及到化学问题时,我的办公桌上就会出现许多未解决的问题。我还参与了将化学知识同步于我们在

Lingen 生产中的工作。每当涉及到材料描述、技术规格或原材料是如何影响我们的产品性能和物理特性时,我的团队和 Lingen 的生产团队就要进行讨论,找出影响因素。

S 归根结底,我们销售的是技术、耐用性和服务,我们致力于提供具有竞争力且性价比高的产品。

S PVC 是一种用途广泛的聚合物,根据选择使用的 PVC 添加剂,您可以进行广泛的应用。我一直很想了解我们的客户如何处理他们的材料。我主要从事配方工作,了解客户对我们产品的看法尤其重要。



招聘是一门科学,因为它关乎于员工和雇主之间巧妙的化学反应。寻找优秀人才逐渐趋于数字化和复杂化。Monica Yin 和 Franz von Galen 非常了解这一点,两人巧妙地将百尔罗赫的雇主品牌故事进行浓缩,使人力资源部门更加国际化。



Monica
Yin

我主要负责两个部分:人力资源管理和日常行政管理,比如食堂、公司用车、与当地政府的沟通。同时我也是数字大使,负责信息安全管理。我曾是在百尔罗赫中国公司的第六名员工。如今,我们已经拥有 90 名员工。

Franz
von
Galen

我们为 Lingen 和下施莱斯海姆的两个德国基地提供支持。我们这个小团队有两人在总部,我和另外四名成员在 Lingen 工作。这是我们做的一个改变。在过去的 20 年里,人力资源部门的负责人一直在巴伐利亚工作。我加入百尔罗赫不到一年。Monica,我非常高兴与你谈论我们的全球人力资源管理结构。

MY 在五年前,招聘员工非常具有挑战性。我们必须同时组建专业的技术和销售团队。并且我们的行业很特殊,必须从添加剂行业发掘人才。这些人才有很多其他的工作选择。我们的经济增长飞快,为了留住员工,我们必须与他们一起发展,让他们继续选择我们。为此,我们努力发挥创造力。我们在午休时播放古典音乐、支持员工学习英语、提供打羽毛球、篮球或乒乓球的训练场地。我们还设立了一个读书俱乐部。除此之外,我们鼓励员工在我们的“卓越项目”和“金点子项目”中分享他们的智慧。我们以“旅行学习”的形式,召集了销售、技术和客户服务等部门的员工,拜访了来自不同行业的五位客户,从而提升员工们的专业知识和技能。

FG 有这么多值得思考的创意!未来,我们可以在百尔罗赫的国际架构内,制定更多的战略交流项目。我认为,对于一位来自 Lingen 的工程师来说,有机会在中国、巴西或美国工作半年是很有意思的。反之亦然。我们还需要更广泛地向外界传达我们的品牌故事——我们是谁,我们想去哪里发展。一位销售部的同事告诉我:我们需要进行两次产品销售,分别是对外销售和对内销售。这个道理同样适用于人力资源部。我们必须向外部应聘者展示我们的雇主品牌,但同时又不忽视已经雇佣的员工。百尔罗赫是一家秉承传统的公司,是极具现代化的行业中的一部分。我们在人才开发方面有着巨大的潜力。

&

Monica Yin

百尔罗赫中国公司
人力资源与行政经理

Franz von Galen

百尔罗赫有限公司 (Lingen)
人力资源管理总监



市场的波动可能最直接地体现在销售方面,无论是在 PVC 市场还是特殊添加剂市场。尽管如此, Davide Panzeri 和 Peter Wagner 博士总是可以在这场供需漩涡中驾轻就熟,百尔罗赫的产品组合预计在未来也将继续保持自己的优势。两位销售天才的策略是什么?下面是他们对可持续发展的交流。



Davide Panzeri

PVC 稳定剂和润滑剂;百尔罗赫意大利公司
司非 PVC 金属皂添加剂销售经理



Peter Wagner 博士

百尔罗赫有限公司(慕尼黑)
SPA EAME 销售经理

Peter
Wagner

我负责欧洲、非洲和中东地区的 SPA 业务。主要涉及非 PVC 方面,我们将其称之为特殊添加剂。我们的客户遍布建筑、汽车、蜡烛或聚合物等行业。拥有各行各业的客户使我们的工作变得非常有趣。Davide 目前负责 PVC 和 SPA 这两条产品线。他在意大利销售由我负责的来自 Lingen 制造的 SPA 产品,而我们把他负责的产品从意大利销往欧洲其他国家。

Davide
Panzeri

百尔罗赫可以依靠各种类型的产品,并应用到很多领域中,这一点十分吸引我。换句话说:我喜欢像欧芹一样,因为欧芹是一种香料,几乎可以放进所有菜肴中。这样可以打开您的思维模式,考虑和研究不同行业,而不单是一个特定的应用。

PW

我喜欢技术性销售,并且我是一名技术性人员。我认为,向客户从头到尾解释整条价值链是一项有趣的工作。我们销售的产品适用于各种技术应用,而客户需要解决的问题每次都不同。你必须找到可以为我们产品带来优势的切入点,让我们的客户觉得我们可以帮助他们。特别是在产品形式上,我们在市场中是独一无二的。

DP

我希望我们越来越多地投资于可持续发展和回收行业,并且支持塑料工业的回收利用。糟糕的是,塑料已经成为一个贬义词,看到这个词,人们就会自动联想到污染。我们希望支持行业在回收利用上的行动态度。百尔罗赫应尽可能多地参与可持续发展项目,当然还有其他领域。我们应在这个赛道上烙下专属于我们的印记。这是我的梦想。

PW

为了在回收市场取得成功,我们必须让客户了解我们的活动。我们必须找到进入这一行业的途径,让大家对我们的产品感兴趣。目前最大的问题是回收商在工作时不会考虑加入添加剂。他们拥有良好的品质,但没有想到用添加剂来改善质量。因此,我们的任务是创造需求,并大力宣传。

DP

归根结底,回收和可持续性也是一个文化性的问题。在我们说服客户相信我们的技术成果之前,我们必须在思维方式上进行改变。

数字通信的众多优势之一：跨越国界，在几秒钟内传播数千英里，并将原本毫无关系的人们联系起来。Hosea Lim 和 Fiorella Foroni 就是通过这种方式认识的。2021 年，他们通过 MS Teams 在百尔罗赫数字大使项目中结识，并相互欣赏。



Fiorella Foroni

我们相处得非常愉快，并且一直保持联系。Hosea 是一个聪明且有教养的人。他在温哥华获得了化学和会计两个学位。我认为，他能够将这两个专业的知识用在百尔罗赫目前的工作当中。我真的很喜欢和他交谈。

Hosea Lim

我非常感谢数字大使这个项目。如果没有这个项目，我就不会认识她。我们保持联系是有迹可循的，我们之间有良好的化学反应。我学过化学，所以我略知一二。她在百尔罗赫意大利公司工作了很长时间。她具有出色的语言能力，拥有英国文学学位，并且会说法语和德语。因此，在过去的 25 年里，她一直是总经理办公室里的完美助手。我从她身上学到了很多。她善于未雨绸缪，时刻做好一切准备。作为数字大使，我们现在将主持各自分公司的数字化转型。

FF

我非常喜欢我们的人工智能课程。因为这对我来说是全新的领域。此外，我们还接受了心理学和同理心方面的培训，以便在同事不得不改变常规工作方式时，了解他们的问题和需求。帮助他们明白：这不仅仅是一个阶段，而是必须接受的事情。改变的开始可能会很困难，但最终你的生活会更加轻松。

HL

我负责项目相关的采购以及战略采购，例如，我采购马来西亚的主要原材料之一——硬脂酸。它本质上是一种商品，所以价格每天都在变化。因此，我必须时刻关注。在项目方面，我与本地和海外供应商，以及国际工程技术团队和本地管理层进行了多次会议，向他们介绍最新的采购情况。在会议中，我跨越不同的时区。为这样一个具有全球影响力的国际组织工作，时常让我感到兴奋。

FF

我希望继续学习新的东西，因为这是我继续前进的动力。作为公司，它给了我更多进步的空间。我们的管理层已经在研究未来几年最重要的两个主题——数字化和可持续发展。对于我们塑料工业来说，可持续发展是生存的关键。它是如此简单，却又很复杂。

Fiorella Foroni

百尔罗赫意大利公司
总经理助理兼数字大使

&

Hosea Lim

百尔罗赫马来西亚公司
供应链经理兼副数字大使



Fatih Aksoy
百尔罗赫 Kimya 公司
销售总监



Kimberly Kern
百尔罗赫美国公司 PVC
地板、电线和电缆添加剂技术经理

在打包行李方面,没有人是 Fatih Aksoy 的对手,毕竟,他每年要花 35 周的时间为百尔罗赫 Kimya 公司的客户奔波服务。相比之下, Kimberly Kern 在辛辛那提 (Cincinnati) 的一天要平静得多,陪伴她的有咖啡、电子邮件和两条腊肠狗。这只是暴风雨前的宁静。两位 PVC 专业人士每天面临的挑战是:跟上市场竞争的步伐。

Fatih Aksoy 我是一名销售人员,服务于 70 多个国家,包括中东、土耳其、俄罗斯和整个非洲。这些年来,我遇见成千上万的人,但 Kimberly 独一无二,她非常专业。与她一起工作,你能获得每场胜利。她对地板了如指掌,我们从她那里获得了很多技术信息。无论她准备什么工作,都是绝对专业的。

Kimberly Kern 大家肯定都认识 Fatih。他非常有礼貌,非常了解我们行业的一切。人们总是乐于见到他。他和他的团队都很优秀,我们合作过很多次。随着世界越来越小,在快节奏但简单化的基础上相互交流是极好的。我们的销售区域没有土耳其那么大,但定位非常明确。成为全球组织的一部分对我们是有益的。

FA 但是,我们的部分优势也是因为我们来自于当地,对吗?百尔罗赫并没有以德国公司的思维方式来管理一切。我们在本地工作,当我们聚在一起时,会互相学习。我们就像一家人一样。很高兴能成为这个家庭的一员。

这是一个有魅力的行业。我最开始在百尔罗赫担任应用实验室的化学师。真正让我充满动力的是,由于放入的聚合物决定了性能,让我了解到同一种化学物质原来有着如此多不同的用途。随后我转到了 PVC 领域,专注于研究地板。在这个领域中,目前美国增长最快的钙/锌产品市场再次吸引了我。我很高兴能成为新生产技术的市场领导者之一。我们必须在此与客户开展紧密的合作,大家都十分认同一点。因为客户的成功就是你的成功。只要有需要解决的问题,有挑战在等着我,我就会继续对这个领域保持兴趣。

我完全认同我的职业。在未来,我希望自己能有更多的成功经历,仍然以市场领导者的身份在同一地区管理这个分公司。我们最初的生产量不到 10,000 吨,而如今我们生产了 30,000 吨。这是在六、七年内的一个巨大的发展。但我们仍有很长的路要走。我们的市场竞争非常激烈,因为我们的销售区域非常广阔。我们处于世界的中心。

PVC 地板必须能够承受很多重物。因此，需要具备优秀的机械性能和良好的尺寸稳定性；必须耐用、卫生、耐脏，以及具有优良的耐候性和耐热性；并且应该在尽可能长的时间内保持良好的外观。

作为为客户开发的解决方案，百尔罗赫在此开发的稳定剂类型，也取决于相应的生产工艺和加工条件。稳定剂必须确保拥有良好的初期颜色和热稳定性、高透明度（在透明涂层的情况下）、良好的印刷性能，以及较低的 VOC 释放、低苯酚含量和低气味。真不应该将拥有如此多功能的地板踩在脚下。

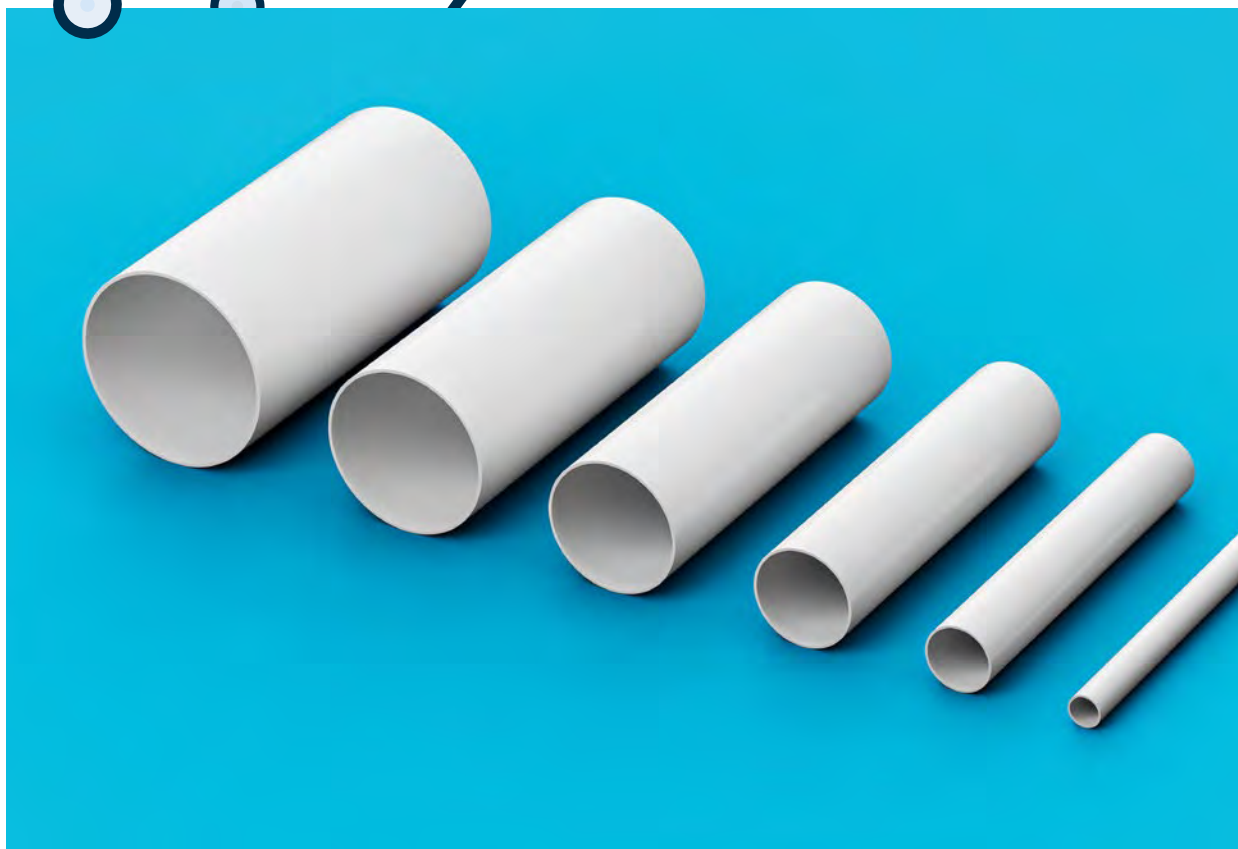


超级坚固

多功能

地板



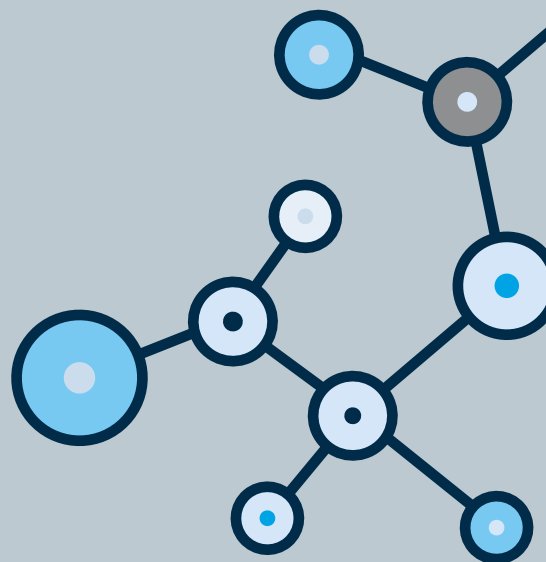


塑造行业发展

3

我们从经验出发，
以现实主义和同理心，
提供具有前瞻性的意见。

我们追求卓越的愿景使我们的客户受益。这种愿景驱使我们继续前进和提供解决方案。我们的标准也会符合未来的基准。我们进行投资并引领潮流。





化学反应仅在实验室中进行。
除此之外,百尔罗赫将致力于预
测未来的变化,并作为一个值得
信赖的顾问和经验丰富的对话伙
伴积极塑造行业发展。

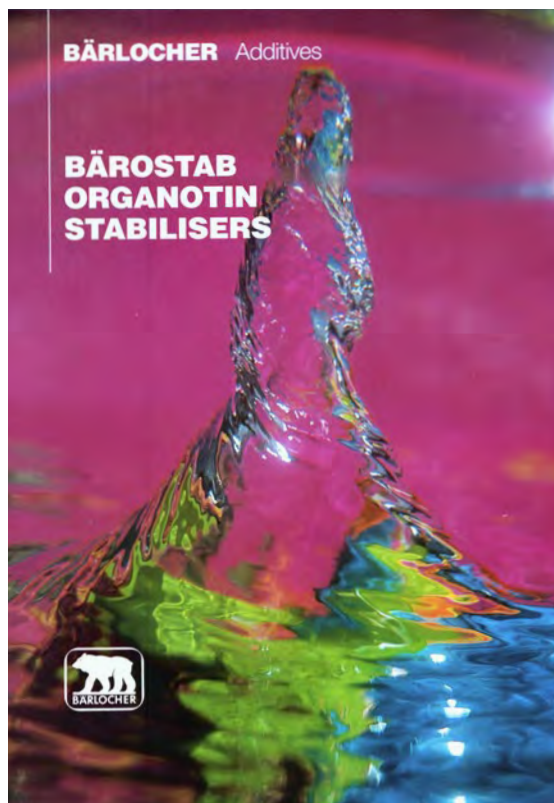
百尔罗赫在欧洲逐步淘汰铅的过程中发挥了领导作用。总而言之，公司在 Michael Rosenthal 博士的领导下，发展协会活动，帮助塑料工业获得发言权。更确切地说：使与非政府组织和环境保护主义者进行知情且专注的对话成为可能。百尔罗赫通过这种方式，为面对新挑战时重新进行交流和制定解决方案奠定了基础。

领先 于 规章制度

百尔罗赫在行业不断变化中发挥的作用

齐心协力，让世界听到我们的声音。早在 1922 年，16 家巴伐利亚化学公司的代表就怀揣着这个目标走到了一起。“Chemische Werke München – Otto Bärlocher”当时也是“德国化学工业利益保护协会”巴伐利亚团队的创始成员。他们联手想要坚持自己的立场，对抗当局。在 Christian Rosenthal 博士的领导下，这种雄心壮志逐渐消失殆尽。在那个时代，他并不太想参与协会活动。自 20 世纪 70 年代以来，随着社会和政治环境发生了翻天覆地的变化，协会活动也随之迅速发生改变。在公众辩论中，对“这种”化学工业的合理批评和纯粹偏见同时存在。铅、塑料，尤其是 PVC 都受到了抨击。特别是 PVC 在 20 世纪 90 年代臭名昭著，甚至还禁止对其讨论。1980 年，担任管理合伙人的 Michael Rosenthal 博士不得不采取行动。在他的带领下，百尔罗赫成为寻求行业信任的重要一员。经过努力，其行业形象从一个无差别的敌人形象逐渐转变为政治、社会和非政府组织的对话伙伴。

2000 年，百尔罗赫自愿承诺在欧洲淘汰铅的历史性决定是一个重要的里程碑，这个承诺在 2015 年之前几乎已完全实施。这是一项耗时数十年的艰巨任务。自 20 世纪 80 年代以来，百尔罗赫一直努力将不含铅和重金属的替代品（如钙/锌稳定剂）推向市场，并说服客户使用这些更加环保的替代品。



自 20 世纪 80 年代以来，百尔罗赫一直在为提高塑料行业的环境可持续发展标准而努力。

铅和其他重金属

自古以来，铅一直伴随着人类的生活，在很长一段时间内，人类都没有怀疑自己与这种金属接触会有何影响。至少从公元前 6,500 年起，人类就开始将铅作为一种使用材料。19 世纪，新兴的化学工业使用铅室来生产硫酸。巴伐利亚州奥格斯堡的第一家硫酸厂依据此方式运作，百尔罗赫公司也是从这里开始了其数百年的历史。20 世纪，铅用于生产汽油。但当研究人员检测到环境中铅浓度很高，并在有些人的血液中也检测出了较高的铅浓度时，这种生产方式便发生了改变。铅和其他重金属由于其毒理学特性，受到了大西洋两岸环保运动、政府部门和立法者的关注。因而在 20 世纪 70 年代和 80 年代，出现了对辐射的批判意识。铅作业工人也因此面临着生存挑战，包括当时德国的“Chemische Werke München – Otto Bärlocher”。

慕尼黑莫萨赫的工厂最初建立在远离城市的开阔地带，在第二次世界大战后的几十年里，工厂逐渐被居民区包围，接着在慕尼黑举办了举世闻名的第二十届奥运会。随着人们开始对化学品危害性有了新的认识，一些邻国以及自然和环保主义者开始控诉工厂所造成的气味滋扰、空气和污水污染，并与工厂开始了长期冲突。外部压力越来越大，使得公司在当地的声誉也受到影响。人们都在说：“百尔罗赫必须倒闭”。并且部分工厂被关闭了。因此，1974 年百尔罗赫开始在慕尼黑以外寻找工厂的替代地点。舆论议论纷纷，一时间令人们不知所措。但百尔罗赫又面临着新的局势。当在 Lingen 建造新工厂时，所有法律限制值都比预计降低了许多倍。沟通方式也开始出现变化。交流成为可能。

我们为当地居民设立了单独的“百尔罗赫公民服务”。此外，在环境保护措施、认证和工厂安全方面也进行了大量投资。然而，这对改变公众的认识毫无帮助。非政府组织、市政当局、公民倡议、政府和后来的欧洲公共机构都在对整个行业施加压力。从 20 世纪 90 年代开始，塑料和 PVC 也普遍成为公众批判的对象。百尔罗赫面对这一挑战列举了诸多科学依据。Michael Rosenthal 博士也逐渐参与协会工作，尤其是投资于研究。

钙/锌：寻找解决方案

早在 20 世纪 80 年代，在 Michael Rosenthal 博士的领导下，开始探索不含重金属的替代品。1987 年，在 Lingen 开始生产无铅稳定剂和添加剂系统以及不含重金属的 PVC 稳定剂。三年后，钙/锌产品被引入电缆生产中。在金属皂业务领域，公司现在还生产基于锌/钙、镁和铝的产品。并且明确了目标：开发用于硬质和软质 PVC 的高性能、无毒、无污染的钙/锌稳定剂。

开发这些替代品是百尔罗赫的首要任务。但在替代品的竞争市场上，谁将赢得胜利仍不确定。大家都在全力加快工作。在 Lingen、慕尼黑和洛迪都是如此。1994 年，人们开始推广用于硬质 PVC 泡沫的钙/锌体系产品，并且在电缆领域开发了无铅系统 BAEROPAN MCKA。Lingen 工厂目前以所有常见交付形式生产钙/锌系统，在 1995 年，固体领域的所有测试系统都在新技术中心合并。同时，为了提高其国际知名度，百尔罗赫也在追赶铅替代品市场的步伐。其目的是为了发展这种替代品的市场。成功可见一斑。在钙/锌稳定剂的压力管道测试中，这种替代品明显胜过铅本身。目前正在进行以应用为导向的研究，同时也在努力开发符合客户利益的无铅替代品。多达 75 % 的研究预算用于此方面。

这种平衡行动最终取得了成功：

**经过努力, 其行业形象从一个无差别的敌人形象逐渐
转变为政治和社会的对话伙伴。**



然而,由于竞争激烈,淘汰铅尚未成为整个行业的共同愿景。首先,必须说服大多数客户信任无铅替代品的性能。这对百尔罗赫和整个添加剂行业来说是一个挑战,因为他们希望继续成为客户可靠和可信赖的合作伙伴,在各种情况下为其提供合适的稳定剂产品。但也有一些行业先驱,在与百尔罗赫的应用工程师进行深入磋商后,如在门窗型材生产领域,立即从铅转向使用钙/锌稳定剂。关键是要向客户传达,他们自己的产品线比来自内部长期建立的系统更优越,或者至少是相当的。位于慕尼黑和英国伯里 (Bury) 的应用技术实验室为此提供了基础。

这是市场、政治和环境之间的平衡。这一点在米兰的“Plast ’97”上也有很明显的体现,在当时将钙/锌稳定剂应用于电缆生产中引起了广泛关注。为此,百尔罗赫开发了自己的系统。事实上,在 20 世纪 90 年代初,许多人认为,尤其是电缆领域将较晚考虑铅替代品。Andy Jones 报告称,在北欧这种变化来得比预期要快,这为百尔罗赫英国公司带来了机遇。垃圾焚烧的新准则意味着铅的应用时代终于结束,这给市场变革带来了巨大的压力。同时,钙/锌稳定剂能否满足这些多样化的新要求还不清楚。人们担心在监管上会出现多米诺骨牌效应。因此,百尔罗赫很快将这些小规模发展的方法推广到了意大利、法国、德国和英国。这是正确的决定。1997 年,钙/锌在电缆中的应用增长率逐渐升高。作为世界上最大的 PVC 稳定剂生产商之一和领先的聚合物添加剂制造商,百尔罗赫感受到了这种变化,并主动参与其中。

ESPA & Vinyl2010: 引领潮流

整个塑料尤其是 PVC 行业面临的压力使得公众有必要对其重新了解。该行业正在努力恢复其公信力,但只靠自己是无法恢复的。Michael Rosenthal 博士和百尔罗赫的全球员工都明白这一点。百尔罗赫是欧洲稳定剂生产商协会 (ESPA) 的创始人之一,该协会还包括添加剂制造商。通过这种方式,Michael Rosenthal 博士希望大家团结起来,克服铅淘汰过程中的阻力。这是一个可以解决的挑战。最终,近 95 % 的行业人士参与其中:2000 年,他们与其他协会一起签订了一份名为“Vinyl 2010”的自愿承诺计划。目标是逐步停止在欧洲销售和生产铅盐稳定剂。

在任何情况下领先于潮流的决定都是一个里程碑,对百尔罗赫来说也是如此。直到今天,百尔罗赫仍在坚持他的态度。2004 年,百尔罗赫推出了用于高质量门窗型材的钙基颗粒,并于 2010 年推出了用于管道和配件的全系列有机钙产品。2000 年至 2008 年期间,欧盟 15 国铅基稳定剂消费量下降了 50 %,2007 年至 2014 年下降了 86 %。这也是 Michael Rosenthal 主要的担忧,因此他不断地前往布鲁塞尔。自 2013 年以来,百尔罗赫的整个产品组合符合 REACH 标准,即符合欧盟关于化学产品安全和可持续环境兼容性的新指令。2015 年,欧盟 28 国结束了含铅添加剂的销售。2016 年,百尔罗赫的最后一条铅盐生产线被淘汰。



APAG

百尔罗赫是“欧洲油脂化学和联合产品集团”的成员,该集团是代表欧洲的脂肪酸、甘油、醇类、金属皂、脂肪腈和脂肪酸酯的制造商。

AVC

百尔罗赫马来西亚公司作为东盟乙烯基理事会的成员,正在积极塑造 PVC 在 SAEAN 地区的形象,并宣传“添加剂可持续使用”的相关内容。

EcoVadis

百尔罗赫通过了 EcoVadis 认证,使其企业社会责任和可持续发展具有可追溯性。

espa

百尔罗赫是“欧洲稳定剂生产商协会”的成员,该协会提倡在 PVC 应用中使用稳定剂添加剂。

ISO 14001

环保意识:根据该标准进行环境管理认证,也是持续建设可持续发展的一种表现。

ISO 50001

节能:Lingen 工厂的能源管理系统经过认证,符合该标准的要求。

ISO 9001

高标准:质量管理的认证也表明百尔罗赫具有较高的要求。

RSPO

在百尔罗赫的原材料选择方面,可持续性是其考虑的重点。例如,棕榈油的原材料是根据“棕榈油可持续发展圆桌会议”的要求进行认证的。

VSC

自 2022 年,百尔罗赫已被认证为 PVC 添加剂的可持续供应商。VinylPlus 供应商证书是 VinylPlus® 产品标签认证的一部分,主要是为了告知消费者产品的相关情况。

VinylPlus^(R)

百尔罗赫在 PVC 行业对可持续发展的自愿承诺计划“Vinyl Plus Deutschland e.V.”中发挥了主导作用。

详细内容请参阅第 76 页



稳定

回收

聚合物



如今,塑料业的循环经济比以往任何时候都要重要。百尔罗赫创新的特种添加剂可以帮助客户优化生产流程,同时提高塑料产品在所有应用领域的可回收性。SPA (特种添加剂) 业务领域的产品包括如脂肪酸和甘油、金属皂和润滑剂等油脂化学产品,这些产品可用于高品质的聚合物应用以及新塑料和再生塑料。

百尔罗赫赋予回收材料更高的价值,并且增加了回收塑料的应用数量。稳定剂和添加剂通过抑制氧化过程来保持其结构,从而保持再生聚合物的稳定性。自 2017 年以来,百尔罗赫一直定期开展机械回收的销售工作。例如,BAEROPOL RST 自那时起一直被用于重新稳定电池盒中的聚丙烯,以便将其重新用在汽车行业。同时自 2017 年起,RST 技术被用于高密度聚乙烯管道。BAEROPOL 澄清剂一体剂用于洗涤剂瓶等 PP 应用,是当今市场的领头羊。



未来，百尔罗赫将继续依靠网络以及团结的力量达成更多的目标。

2023 年，百尔罗赫代表并参与了全球约 50 个协会。百尔罗赫始终以促进社会上关于塑料的对话和批判性辩论为目标，并帮助塑造塑料行业的未来。如今比以往更能感受到这种内在担忧的重要性。百尔罗赫还在欧洲以外的地区推广铅替代品。在印度 Dewas 工厂，一台新的钙/锌粉末产品设施已于 2006 年投入使用，例如应用于电缆以及钙/锌基 PVC 化合物领域。在中国常州，一条新的钙/锌生产线于 2021 年建成。2023 年，将在 Dewas 成立一家现代化的新工厂，该工厂经过二氧化碳优化并完全采用无铅生产。这标志着百尔罗赫明确承诺将循环经济和可持续发展作为整个行业当前和未来的任务。这是新设定的自愿承诺，今后应继续携手共进，努力取得成功。Rainer Grasmück (截止 2020 年为协会工作的主要联合创始人之一) 说道：

“我们不想让 VinylPlus 这个计划停留在欧洲，我们希望在全球范围内进行推广。”

因此，有必要继续优先开展协会工作。这就是 PVC 和塑料未来的命运。而这也是我们接下来 200 年的挑战。”

新的自愿承诺

这种联合工作在很大程度上建立了新的信任，软化了战线，尤其是自愿承诺计划很快产生了显著影响。在欧洲告别使用铅是合理的。Michael Rosenthal 博士多年来一直为这一目标付出巨大的努力，这是一个具有国际影响力的里程碑。与此同时，目标开始变得清晰：逐步依靠科学数据作出决策，从而使辩论变得更加客观。ESPA 的“Recovinyl”计划旨在促进整个欧洲 PVC 产业的回收，包括回收含有铅基稳定剂的化合物。尽管已停止生产，但这些材料依然存在，因为它们早已在门窗型材等应用中使用。如今，这些材料将以环保和可持续的方式重新投入使用。

2010 年，ESPA 成为欧洲 PVC 行业后续计划“VinylPlus”的创始成员，该计划于 2020 年更新，设定在 2030 年前实现新目标，并且被认为是整个行业对自身管理、协调行动的全球标杆。重点要与联合国、欧盟、当地利益相关者和非政府组织进行公开、基于科学的对话，而不是争吵。因为可持续发展和向循环经济的过渡是未来的关键问题，百尔罗赫希望通过协会工作以及研发和开创性的伙伴项目，来有意识地帮助塑造这种局面。“我们目前仍将重点放在欧洲，尝试在欧洲与行业的其他参与者进行沟通，帮助欧盟通过立法做出正确的决策，以便使合适的塑料在未来也能应用于适合的主题，”Tobias Rosenthal 博士解释说。这还涉及到利用如植物油和动物脂肪等更可持续的原料来设计持久的应用。

塑料的回收工作正成为整个行业的未来任务。



循环性发展

稳固未来

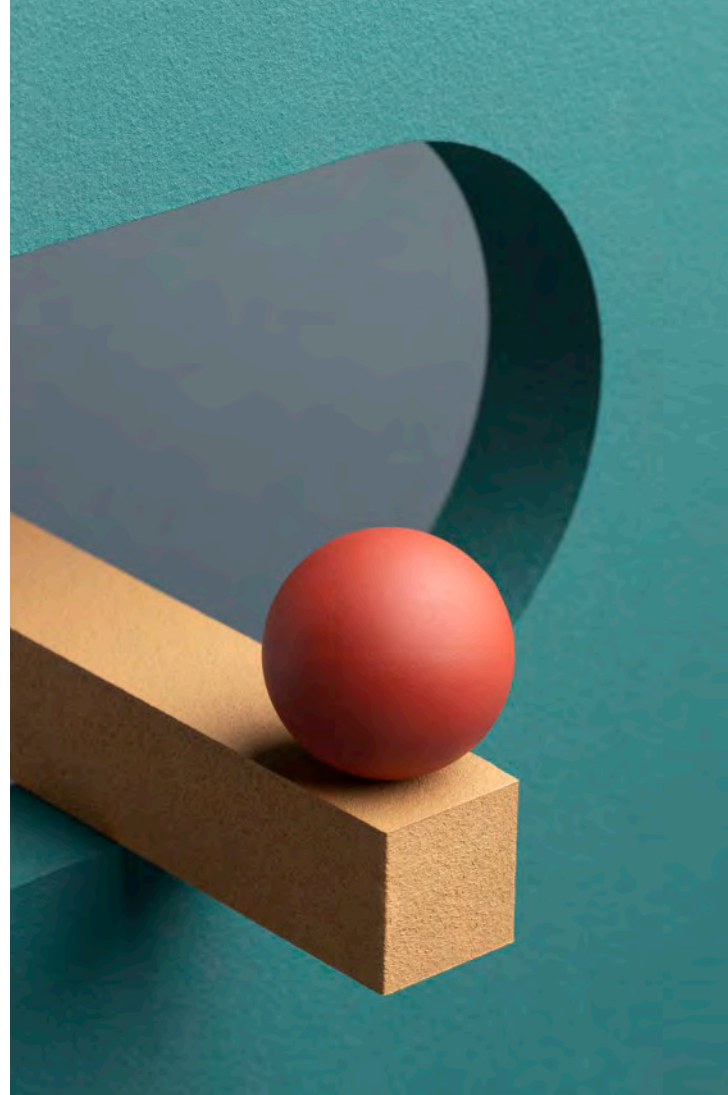
在公司成立 200 周年之际，百尔罗赫强调了自己对可持续发展和循环经济的承诺。

战略目标早已确立：百尔罗赫将致力于支持塑料的回收利用。将分别从两方面展开行动，一是使高品质的材料更加耐用，二是扩大回收材料的使用范围和增加回收量。为此，百尔罗赫会提供添加剂和专业技术，公司几乎在周期的每个环节中都可以发挥作用。百尔罗赫了解加工和终端应用的要求，因此能够帮助推动流程进展。此外还需要新的可持续原料、生产方法和材料。实际上，自 20 世纪 90 年代开始，百尔罗赫就一直专注于塑料的回收利用。公司还通过环境管理体系 DIN EN ISO 14000 解决整个生产过程的复杂认证问题，以保证客户采用环保工艺。

公司非常注重环境保护。在 20 世纪 70 年代中期至 1998 年期间，百尔罗赫大约投资了 4500 万德国马克（原德国货币单位）用于环保设施的建设和运营。下施莱斯海姆新成立的总部基地堪称是节约资源的典范，那里几乎无废水生产、具备废气生物过滤器，并且制造工艺会考虑到整个产品的生命周期。在原料方面，植物油或动物脂肪等可再生原料也越来越多地用于生产中。在全球战略业务部门的特种添加剂（SPA）中，所使用的原材料甚至 85 % 都是可再生的。自 2008 年以来，产品 BAEROPHOB Eco CM/1 一直以植物油为基础，是一种有效的疏水剂，应用于石灰水泥结合型建筑材料的石膏中。油脂化学 SPA 添加剂还可以替代硅酮、硅烷和石蜡，从而减少二氧化碳排放。化学工业是可持续性棕榈油的重要应用领域，在确立这种棕榈油的标准方面，百尔罗赫依靠的是网络。公司也是棕榈油可持续发展圆桌会议（RSPO）的成员。

这只是公司为可持续发展做出的一部分努力，其中还包括百尔罗赫的金属皂和硬脂酸在 2015 年获得 RSPO SCCS 认证。同年，百尔罗赫开发了树脂稳定剂技术 RST，该技术可实现聚乙烯和聚丙烯的无亚磷酸酯稳定，而客户无需担心加工性能和颜色保留方面的损失。凭借 BAEROPOL RST 和在此技术基础上研发的 BAEROPOL T-BLENDS，百尔罗赫终于推出了自己的再生材料产品线。

目前，百尔罗赫可以为再生聚合物提供广泛的添加剂，因而涉猎诸多领域。如果重复使用，添加剂仍可在回收材料中使用，并具有部分原始性能。产品解决方案肩负着百尔罗赫未来的使命，但这仅代表可持续发展自愿承诺的一部分。



进展顺利：百尔罗赫希望通过添加剂和技术专长加快塑料行业的可持续发展。

新的可持续发展报告

2022 年, Lingen 生产基地成为全球首批获得 BAER-OPAN 和 BAEROSTAB 产品线的行业专用“PVC 添加剂供应商 VinylPlus 供应商证书”的生产基地之一。百尔罗赫也即刻在可持续发展政策中立下新目标。新的可持续发展报告涵盖了所付出的众多努力和全球项目。

毫无疑问, 百尔罗赫希望在循环经济领域大有作为, 并积极推动塑料行业的转型。正如过去的挑战所表明的那样, 只有在强大且可信赖的伙伴关系中才能实现这一点。因此, 现在比以往任何时候都更需要沿着增值周期团结一心, 并遵循一条共同准则:

共同创造 我们行业的 未来

BÆRLOCHER

