



BÄRLOCHER



the
perfect
match



1823-2023

**¿Cuál es tu
complemento perfecto?**

**¿Y cuáles son sus
cualidades?**

Durante 200 años



**todo lo que hemos estado haciendo
gira en torno a nuestros clientes
y a encontrar la química ideal para
la aplicación correcta.**



Es una ciencia, pero también un arte.
El arte de mezclar y combinar.
De innovación.

Encontramos soluciones perfectas.



**Creamos nuevas formas,
nuevas calidades.**

**Somos algo más que pastillas,
polvos y granulados.**

**Sumamos y estabilizamos.
Maximizamos el éxito
de nuestros clientes como
asesores de confianza.**





**Somos muy minuciosos.
Y tenemos todo controlado.**

**Sobre todo los retos y
signos de nuestro tiempo.**

Este



**podría ser
tu complemento
perfecto.**

Aviso legal

Publicado por:
Baerlocher GmbH
85716 Unterschleißheim
Alemania

Diseño y producción:
Birke und Partner GmbH
91052 Erlangen

Edición e investigación:
Birke und Partner: Ramona
Krammer, Andreas Plöger,
Katharina Raab (coordina-
dora), Alicia
Reimann Baerlocher: Dr.
Andreas Holzner

Corrección de textos:
Alicia Reimann
(Birke und Partner)

Diseño/maquetación:
Sophia Jung
(Birke und Partner)

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

©2023 Baerlocher GmbH



Créditos de las fotografías

Todas las imágenes © Baerlocher GmbH, excepto:

p. 5: Sonika Agarwal – unsplash.com
p. 10: Staats- und Stadtbibliothek Augsburg (postal)
p. 11, inferior: Akud - freepik.com; superior: privada
p. 12, 14, 15: Fabian Birke – Birke und Partner
p. 16: Wirestock – freepik.com
p. 17: Photoholic – unsplash.com
p. 22 Bayerische Staatsbibliothek (taller inglés de impresión de algodón); Bayerische Staatsgemäldesammlungen München (retrato del Rey Maximiliano I de Baviera); Staats- und Stadtbibliothek Augsburg (postal); Archiv municipal de Augsburgo (mapa de la ciudad); Städtische Kunstsammlungen Augsburg (retrato del Dr. Johann Gottfried Dingler)
p. 24 Bayerisches Wirtschaftsarchiv (folleto de Chemisch Werke München/Otto Bärlöcher); archiv municipal de Augsburgo (permiso para construir una planta de ácido sulfúrico)
p. 25, inferior: Archiv municipal de Múnich (parte del pasaporte del Dr. Anselm Kahn)
p. 32: Fabian Birke – Birke und Partner
p. 36, izquierda: Thomas Bonometti – unsplash.com
p. 38: Sophia Jung – Birke und Partner
p. 44-47: Spacestudios – freepik.com (ilustración)
p. 50: privada
p. 52: Mapa del mundo: Santoldesign – freepik.com
p. 53-55: Fotos de empleados, privadas/mapas y banderas nacionales: freepik.com
p. 58-63: Fotos de empleados, privadas/mapas y banderas nacionales: freepik.com
p. 66: Hammadalikh – freepik.com
p. 68: Akud – freepik.com
p. 71: Alex Nghiem – unsplash.com
p. 73: Chica con sombrero rojo – unsplash.com
p. 76, superior: D koi – unsplash.com; inferior: freepik.com
p. 77-78: freepik.com

Este trabajo está protegido por derechos de autor. Se prohíbe cualquier uso sin consentimiento de la editorial. Esto se refiere especialmente a la reproducción, la traducción, la distribución o la divulgación pública mediante medios electrónicos o de otro tipo.

Descargo de responsabilidad:
Si bien la editorial ha hecho todo lo posible para asegurarse de que la información proporcionada en esta publicación sea actual y precisa, es posible que haya errores o ambigüedades. Por lo tanto, la editorial no acepta ni asume ninguna responsabilidad por la vigencia, la precisión, la exhaustividad ni la calidad de la información proporcionada.

Índice



Descubra lo que tienen en común un químico suizo, un fertilizante para flores, y la ciudad de Augsburgo con Baerlocher en

p. 22

12 «Círculo perfecto»

Dr. Tobias Rosenthal y Arne Schulle sobre el papel de Baerlocher en la economía circular

20 ① Estabilidad a largo plazo

22 Todo comenzó con el sulfuro

Los primeros 123 años

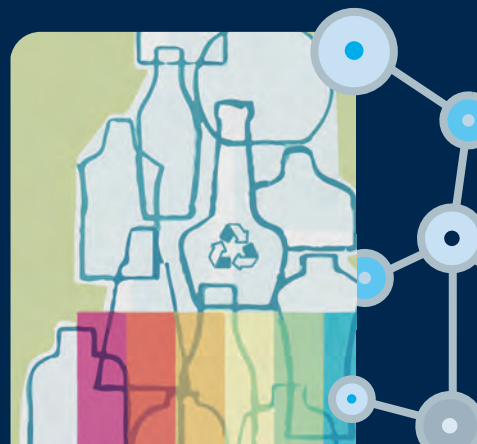
26 Reseteo de Baerlocher:

Nueva capacidad de respuesta con el Dr. Christian Rosenthal

32 Reestructuración de Baerlocher:

Transformación consistente con el Dr. Michael Rosenthal

Baerlocher opera con éxito en una amplia variedad de industrias como asesor de confianza y proveedor de soluciones. Consulte una selección de nuestras aplicaciones en las páginas: **18, 30, 38, 48, 64, 74.**



«Vendemos productos para una gran variedad de aplicaciones técnicas, siendo diferentes los problemas que nuestros clientes intentan solucionar en cada una de ellas. Hay que encontrar el punto exacto en el que nuestro producto ofrezca una ventaja». – Nuestros empleados comparten sus motivaciones en la

p. 52

36 **Una marca con la fuerza de un oso**

Una breve historia de la marca

40 **Arquimedes en el baño**

Siempre un paso adelante en nuestras ideas para nuestros clientes

44 **La voluntad de crear una solución de alta gama**

«Rendimos incluso cuando las cosas se ponen difíciles».

50 ② *Locales en presencia y pensamiento*

52 **Pares coincidentes**

Testimonios de la familia Baerlocher alrededor del mundo

56 **Un sólido grupo de empresas**

Ubicaciones por todo el mundo

66 ③ *Dándole forma a la industria*

68 **Anticiparse a las normativas**

Rol de Baerlocher en una industria en continuo cambio

77 **Circularidad**

Estabilizando el futuro



Descubra porque el diálogo es importante para determinar el futuro y como luce el futuro de Baerlocher en la

p. 68





Un complemento perfecto para el futuro de Baerlocher: Dr. Tobias Rosenthal (l.) y Arne Schulle.

Papel de Baerlocher
en la *economía circular*



El cambio de una empresa familiar dirigida por su propietario a otra dirigida por sus directivos no sucede de la noche a la mañana. Como resultado de un proceso planificado con bastante antelación, Arne Schulle asumió el puesto de director general como gerente ajeno a la familia después de años de formación intensiva. Sentó las bases del grupo empresarial actual con una nueva estructura organizativa, lo cual permitió al Dr. Tobias Rosenthal centrarse en la dirección de la empresa a largo plazo. El relevo generacional también se está culminando en el año del aniversario de la empresa: después de muchos años en el desarrollo corporativo de Baerlocher, el Dr. Tobias Rosenthal va a suceder a su padre, el Dr. Michael Rosenthal, como presidente del consejo asesor.

Para que seamos productivos, el diálogo entre la dirección y el consejo asesor necesita fricción, aplomo y un objetivo claro. Ya que el futuro de Baerlocher no se centra únicamente en los clientes como lo hizo en el pasado, sino también en la sustentabilidad y en los nuevos segmentos de mercado en la economía circular.

Dr. Rosenthal, Sr. Schulle, ¿recuerdan ustedes sus primeros contactos con Baerlocher?

Tobias Rosenthal Lo cierto es que yo tengo recuerdos de mi niñez relacionados con Baerlocher. Por ejemplo, siempre venía con mi padre los sábados, cuando todavía estábamos en nuestro antiguo edificio de Riessstraße en Moosach, y conducíamos juntos el autoelevador. Desde luego, eso era entonces muy emocionante para mí. También pensaba que teníamos algo que ver con la logística o los autoelevadores.

Arne Schulle Al principio no conocía a Baerlocher hasta que unos cazatalentos se pusieron en contacto conmigo. Luego hablé un par de veces con la empresa y tomé la decisión espontánea de cambiar de una gran multinacional a una mediana empresa. Yo estaba acostumbrado a una cooperación de otro tipo en la multinacional de la que provenía. En aquella época todo estaba dominado por las decisiones de los accionistas, naturalmente. Era una fase de transición para la empresa, algo así como cortar el cordón umbilical, y los cambios organizativos y de gestión en la empresa supusieron un contexto de incertidumbre. Fue una locura de época en la que aprendí mucho sobre mí mismo.

¿Cómo llegó usted a la empresa, Dr. Rosenthal?
¿Y cómo describiría la cooperación actual entre dirección, accionistas y consejo asesor?

TR Cuando estudiaba Química decidí que quería conocer mejor la empresa y busqué la mejor

manera de prepararme para conseguir un buen puesto aquí. Me tomé muy en serio esta responsabilidad, independientemente de si quería unirme a la empresa como accionista, como miembro del consejo asesor o en un puesto de gestión operativa. El consejo en concreto siempre ha desempeñado un papel primordial en cada transición. No es un órgano estrictamente correctivo para una empresa, sino que también es un intermediario que puede actuar como consejero independiente tanto para la dirección como para los accionistas y mediar entre ambas partes. Disfruto mucho en este puesto estratégico. Mi padre y yo mantuvimos una relación muy amistosa con la dirección. Queríamos una dirección que tomara decisiones acordes con nuestras prioridades estratégicas y que hiciese crecer a Baerlocher como corresponde.

¿Cómo desempeña esta función, Sr. Schulle?

AS Dos cosas eran importantes para mí en aquel momento. Para decirlo claramente, el 70 u 80 por ciento de nuestros ingresos procedía de Europa y el 20 por ciento del resto del mundo. Ahora estamos más cerca del 70 u 80 por ciento de ingresos procedentes de todo el mundo y en torno al 20 o 30 de Europa. Estaba claro que queríamos continuar con la internacionalización que Michael Rosenthal había iniciado y consolidado. Así que acabamos introduciendo una organización matricial en la que damos responsabilidad local a los respectivos directivos. Esto crea algo de fricción, ya que tenemos gente local fuerte, pero esta tensión productiva a menudo da como resultado mejores decisiones. Podemos usar esta fortaleza presente en nuestra plantilla internacional en cualquier región del mundo. Esto nos ha

ayudado con la expansión de ubicaciones y nuevos lanzamientos. Como empresa no queríamos imponernos desde la sede de Alemania. Y eso solo funciona si reflexionamos y aceptamos las particularidades de los mercados locales y permitimos que las personas que conocen ese entorno cultural tomen también decisiones. Eso significa que queremos una empresa india en la India, una empresa china en China o una empresa turca en Turquía. Estamos poniendo mucha confianza en las direcciones locales, en cuyo desarrollo por supuesto colaboramos. Eso nos diferencia de las estructuras de otras empresas.

TR Hoy nos beneficiamos enormemente de contar con esta presencia internacional, ya que nos da a nosotros y a nuestros clientes una cierta sensación de seguridad, entre otras cosas por nuestras capacidades de producción y fabricación. Este intercambio intercultural dentro de la empresa me resulta muy divertido. Otro asunto que caracterizaba mucho a mi padre y que por supuesto no es menos importante hoy en día es el trabajo en asociaciones. El compromiso mutuo y duradero en nuestra industria ha contribuido a mejorar su imagen pública para que la gente tenga una visión matizada del PVC y de los plásticos. Esto ha salido muy bien y, como resultado, muchas ONG hoy colaboran con asociaciones como VinylPlus, que como sabemos, es un socio de confianza.

¿Cuan importante cree que esta asociación será en el futuro, Sr. Schulle?

AS Es de vital importancia que tengamos representación en todas partes. Pero también nos hemos propuesto a que esto se fundamente en la ciencia, que la gente no se mienta a sí misma. No se trata de obstaculizar normativas que son acertadas. Se trata de operar de manera creativa para poder aportar algo positivo, y de ser posible dentro del marco de la economía de libre mercado. Este es un discurso activo en todos los niveles.

TR ...que vuelve a tener gran relevancia, ya que afortunadamente todo el mundo vuelve a hablar de sustentabilidad y economía circular. Hemos intentado tener un papel destacado en este aspecto. Estas asociaciones que hemos ayudado a desarrollar en Europa son modelos a escala internacional. Cuando las administraciones de China o India se plantean hoy cómo les gustaría colaborar con las industrias en el futuro o cuando las industrias se preguntan cómo organizarse, miran a Europa. ¿Qué está sucediendo aquí? ¿Qué puede adaptarse? Aquí tenemos la capacidad de influir en las tendencias del mañana. Este diálogo ha cambiado nuestra industria a largo plazo y seguirá haciéndolo en los años venideros.



Guiando a Baerlocher hacia la economía circular: Presidente del consejo asesor Dr. Tobias Rosenthal (derecha) y el director general Arne Schulle.

¿De qué se trata concretamente para usted?

TR Muchos cambios son impulsados por las propias normativas o políticas. Estos son cambios tecnológicos. En el pasado, ya intentamos en muchas industrias ir a la vanguardia en este aspecto, «anticiparnos a la normativa», por así decirlo. Queremos ser un socio de confianza para nuestros clientes, uno que les dé la capacidad de anticiparse a las tendencias tecnológicas para que no tengan que esperar a normas o regulaciones que haya que acatar. Un ejemplo clásico de esto fue cuando desaparecieron los metales pesados en la UE y ya habíamos empezado a apostar por la tecnología basada en el calcio y la potenciábamos activamente. Nuestra intención era convertir a nuestros clientes en un momento en el que muchos se habían aferrado a la tecnología antigua. Pero en última instancia lo que tenemos que hacer es avanzar tranquilamente y aconsejar. Y para eso necesitamos colaboraciones a largo plazo en las que recorramos juntos este camino.

El futuro de Baerlocher es en ciclos.



¿Cuál fue su experiencia en esta fase, Sr. Schulle?

AS Yo llegué a la empresa en un momento en el que ya se habían establecido los acuerdos y los objetivos. En realidad todo fue impulsado por el Dr. Michael Rosenthal. Y me resultó increíble, en el mejor de los sentidos, que una industria hubiera logrado poner en marcha un compromiso voluntario de someterse a auditorías externas y colaborar con las ONG a lo largo de todas las cadenas de valor, y que después se llevara a la práctica. En aquel momento fue algo excepcional. Y, por supuesto, al hacerlo, se adelantaron a los organismos reguladores sin limitar por ello el margen de innovación de la empresa. Para nuestros clientes supuso un cambio a una nueva tecnología. Haciendo un paralelismo, fue como cambiar de motores de combustión a los eléctricos.

¿La cuestión de la economía circular plantea ahora retos similares?

TR En el futuro vamos a tener que estar aun más cerca de nuestros clientes como asesores de confianza para poder impulsar con ellos los avances necesarios que estamos iniciando dentro de la economía circular. Eso está claro. Vamos a tener que ser más eficientes y más sustentables en la producción y utilizar los plásticos con más cuidado en general y tener el material adecuado para la aplicación adecuada. Creo que Baerlocher va a desempeñar un rol esencial en este aspecto. Estamos representados en muchos puntos dentro del ciclo de valor agregado, en la producción de plásticos, en los transformadores, y ahora incluso en los agentes de reciclaje en lo que respecta al reprocesamiento y la separación. Queremos monitorizar la evolución de la industria hacia la economía circular y desempeñar un papel clave en ella. Además, queremos asegurarnos de que podemos ofrecer calidades internacionalmente homologadas. Nos preocupa incluso cómo intercambiamos información a lo largo de las cadenas de valor. Queremos saber de dónde proceden las materias primas que necesitamos. Es una cuestión de transparencia en la cadena de suministro. Para que una economía circular sea posible se necesitan también estándares para los materiales y la capacidad de hacer un seguimiento de todo el conjunto. Por suerte, se están desarrollando nuevas tecnologías en este ámbito, como el «blockchain», que puede trazarlo. Sin embargo, la industria aún tiene que ponerse al día en algunas cosas y colaborar para unirlo todo.

Con respecto a eso, ¿cuáles son las soluciones y los productos de Baerlocher más importantes para el futuro?

AS Ya utilizamos aditivos reciclados, lo que significa que las materias primas recicladas se aprovechan al máximo. Hemos logrado grandes avances en el reciclaje mecánico. Una gran parte de nuestra actividad de investigación se orientará sin duda en este sentido a medida que evolucionen los mercados. Por el momento lo están haciendo a gran velocidad. En el actual modelo de negocio del sector del PVC, muchas innovaciones se apoyan unas en otras y son utilizadas por los clientes o en una región determinada. Nuestra actividad de innovación en esta área consiste en extender esta gama de productos a futuros mercados. En nuestro segmento de aditivos especiales (SPA), en el que ahora estamos realizando una inversión en un nuevo laboratorio en Lingen, nuestro objetivo es desarrollar un nuevo portfolio de innovaciones. Tenemos aplicaciones y tenemos oportunidades, pero para reforzar la magnitud de nuestros actuales campos de negocio, las inversiones y la actividad de desarrollo también tienen que formar parte de ello.

TR El PVC es uno de los pocos plásticos que lleva años reciclándose en cantidades dignas de mención en la UE y, por tanto, se transfiere a un ciclo práctico. Uno de los motivos de ésto, es que el reciclaje mecánico funciona muy bien con este material. Pero otro motivo es porque las aplicaciones duraderas que se derivan de él, como las tuberías o las ventanas, son muy fáciles de separar por materiales al desmontarse y pueden volver a procesarse. Así pues, seguiremos apoyando el mejor procesamiento y reciclaje del PVC. Otro tema más actual son las materias primas nuevas. Procuramos utilizar materias primas que procedan de fuentes renovables o que podamos reprocesar para conseguir también en este aspecto una economía circular. Esto conlleva, por ejemplo, el empleo de aceites y grasas que procedan de larvas de insectos. Mientras que en el pasado las empresas se centraban en la sustentabilidad de sus productos, en la economía circular es necesaria la cooperación a lo largo de todo el ciclo de valor añadido. Y en eso estamos trabajando, en crear ciclos cerrados con agentes de procesamiento y de reciclaje.



La economía circular necesita nuevas materias primas, especialmente renovables. Recursos alternativos, como aceites y grasas de insectos, pueden sustituir a los actuales.

¿Qué diferencia a Baerlocher?; ¿Qué hace que la empresa sea en tu opinión un complemento perfecto?

TR El producto adecuado para los clientes adecuados. Ese siempre ha sido nuestro lema. Siempre hemos insistido mucho en desarrollar soluciones específicas para cada cliente. Y teniendo en cuenta nuestra dilatada experiencia en materia de normativas y asociaciones, somos el complemento perfecto no solo para nuestros clientes, sino para todo el sector. Hay que pensar en nuevas soluciones teniendo en cuenta toda la cadena de valor. Para ello, es vital la confianza en las asociaciones. Como empresa colaboradora orientada hacia el valor, somos el complemento perfecto. Como nexo de unión, creamos confianza en la calidad y la estabilidad: ese es nuestro plus, nuestra contribución de cara al futuro.

AS Pero también somos el complemento perfecto para todos aquellos que contribuyen y quieren entrar con nosotros en esta nueva y emocionante fase, que aún tiene mucho por explorar. Las personas que quieren ayudar a determinar el futuro y disfrutan con ello son el complemento perfecto para nosotros.



«*En la economía circular es necesaria la cooperación a lo largo de toda la cadena de valor*».

Dr. Tobias Rosenthal

Precisión, Rendimiento, *Perfiles.*



Radiación UV, calor, cambios de clima, ruido... Los perfiles para ventanas tienen altas exigencias. Tienen que ser todo lo resistentes y robustos posible. En este sentido, el PVC ha demostrado ser un material versátil y respetuoso con el medioambiente para la fabricación de marcos de ventanas. Plantea además multitud de posibilidades de construcción y diseño para los fabricantes. Naturalmente, una larga vida útil y bajos costos de mantenimiento también son factores a tener en cuenta.

Para lograr perfiles de ventanas ultrarresistentes y adherencia precisa del color, Baerlocher desarrolló one-packs de lubricantes-estabilizantes para garantizar que los productos finales tuvieran excelentes propiedades de estabilidad térmica-dinámica y resistencia a los rayos UV. Estos son especialmente atractivos gracias a la coextrusión, que permite combinar superficies de primera calidad con una selección rentable de materias primas, así como utilizar materiales reciclados para ser utilizados en el núcleo de los perfiles de ventana.



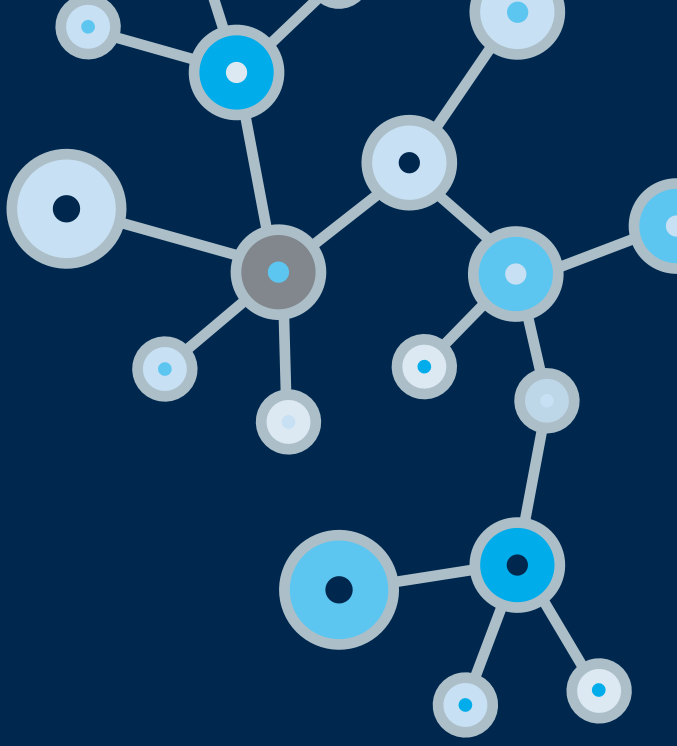


Estabilidad duradera.

Queremos forjar la transformación con responsabilidad, con elegancia y con respeto por el pasado y el futuro. Está surgiendo una nueva generación con el futuro a las puertas. Estamos convencidos de que la estabilidad requiere valor para el cambio y para saber mantener relaciones sólidas y maduras con los clientes. Tenemos que agradecer por las experiencias y éxitos del ayer y del mañana.

1

Estabilidad a largo plazo

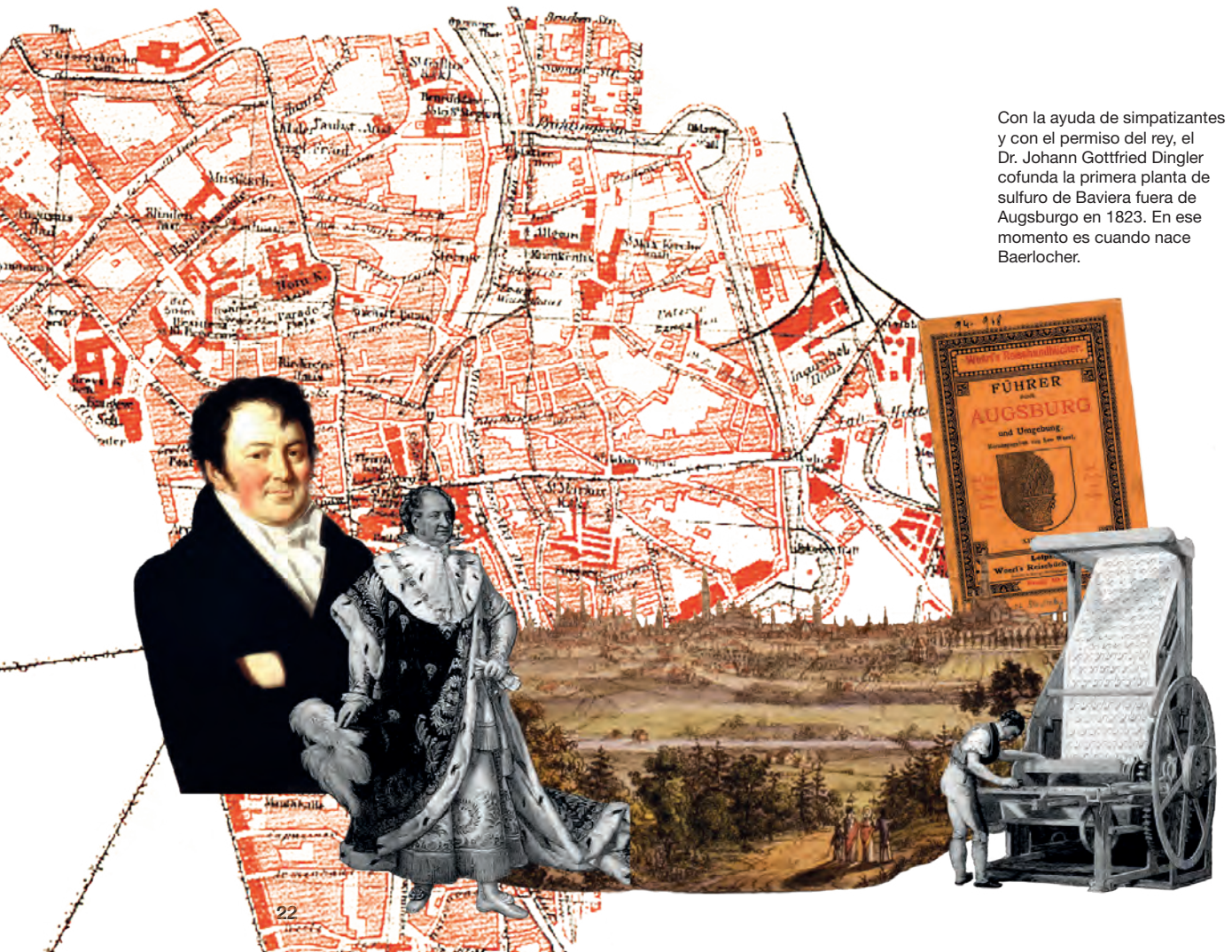


Todo comenzó con el sulfuro

Los primeros 123 años

1823: La fundación de Baerlocher nace junto con la fundación de la primera planta de ácido sulfúrico de Baviera. Los primeros 123 años están marcados por la rápida transformación de la industria química, así como por los numerosos cambios de propiedad, expropiaciones y nuevos comienzos.

Es una época de turbulencias de la que, finalmente surgen, una ubicación y un nombre. El Dr. Christian Rosenthal comienza a usar ese nombre a partir de 1946, a medida que la empresa Baerlocher se va pareciendo cada vez más a lo que conocemos hoy.



Con la ayuda de simpatizantes y con el permiso del rey, el Dr. Johann Gottfried Dingler cofunda la primera planta de sulfuro de Baviera fuera de Augsburgo en 1823. En ese momento es cuando nace Baerlocher.



El distrito de Moosach en Múnich se convirtió en la sede de la empresa en 1911. En la década de 1920, «Chemische Werke München – Otto Bärlocher», como se llamaba entonces, volvió por completo a su lugar de nacimiento.

No, no fue en Múnich. La historia de Baerlocher comienza en Augsburgo, una ciudad de Baviera en la que un hombre llamado Dr. Johann Gottfried Dingler se atrevió a hacer algo extraordinario allá por 1823. El químico reúne a un ilustre grupo interdisciplinar de químicos, algodóneros, comerciantes y políticos. Se trata de un prometedor proyecto experimental con un objetivo espectacular: trabajar juntos para establecer la primera planta de ácido sulfúrico de Baviera. Ahí es donde nació Baerlocher, si bien los hombres allí reunidos, no podrían haberlo imaginado.

En aquella época, el ácido sulfúrico era un bien escaso, necesario para producir cloro y soda y blanquear textiles. En un reino agrícola como Baviera, hasta 1823 solo se podía obtener mediante la importación. Al fin y al cabo, en esta época no había ninguna industria química. El Dr. Johann Gottfried Dingler y sus socios detectaron acertadamente la oportunidad. Su instinto se vio recompensado: el rey les concedió el monopolio de la producción de ácido sulfúrico. Y obtuvieron el permiso para construir una fábrica. La primera e inicialmente única planta de ácido sulfúrico de Baviera se construyó a las afueras de Augsburgo. Se volvió rápidamente muy productiva e incluso se empezó a exportar productos a otros países de Europa. Un comienzo ideal con unas condiciones ideales.

Necesidad de nuevas ideas, pero un nombre permanece

Sin embargo, en 1828 el conveniente y rentable monopolio de la empresa llegó a su fin. El colectivo de fundadores mantuvo su otrora prometidora fábrica durante siete

años más y luego decidió venderla. En 1835 necesitaban nuevas ideas, nuevos productos que dieran a la fábrica química «Bosch und Comp» como es ahora llamada, un nuevo propósito. La gama de productos experimentaría una notable expansión en los años siguientes. A mediados del XIX se empezaron a producir fósforo, ácido de madera, nitrato férrico, sulfato de cobre y marfil carbonizado, además de la sal de Glauber, el ácido nítrico, la soda, y el cuero de cola de huesos que ya se producían desde los inicios. Los productos se usaban, por ejemplo, en la agricultura y para producir pegamento, papel, vidrio y textiles.

Echando la vista atrás, 1864 fue un año crucial para Baerlocher. Es entonces cuando el químico suizo Otto Bärlocher compra la antigua planta de ácido sulfúrico de Augsburgo. Traía grandes planes para la planta recién adquirida, a la que le puso su propio nombre y le realizó trabajos de expansión. La empresa sigue su operación en Augsburgo con el nombre «Chemische Werke Otto Bärlocher». ¿Bien está lo que bien termina? No, porque ni siquiera Otto Bärlocher dejaría una gran huella en una ciudad en la que predominaba la familia Fugger. Parece que, en cualquier caso, quiso abandonar Baviera. Su intención es volver a su Suiza natal, pero murió en 1880 antes de poder lograrlo con tan solo 50 años. Su legado fue el nuevo nombre de la planta «Chemische Werke Otto Bärlocher».

Esta denominación permaneció a pesar de que los propietarios se fueron sucediendo. Por su parte, la gama de productos se volvió más polifacética con el paso de los años y los diferentes dueños.

En los años siguientes se produjo, entre otras cosas, un nuevo fertilizante. Se trató entonces de una revolución de la tecnología agrícola y su demanda fue muy alta en Baviera, que seguía siendo mayoritariamente agrícola.

Rumbo a Múnich

En 1903, el Dr. Anselm Kahn, químico, y el ingeniero Franz Wittmann tomaron el timón. Ellos se encargaron de expandir la cartera B2C (como se le llamaría hoy) de la fábrica de Augsburg. Entonces los trabajadores de «Chemische Werke Otto Bärlocher» también empezaron a fabricar planchas de carbón y detergente en polvo. En 1909, Kahn y Wittmann se unieron a la recién fundada «Chemische Werke München GmbH», la cual empleaba los residuos de la planta de gas de Moosach, un barrio de Múnich, para producir fertilizantes. Dos años después se fusionaron las dos fábricas. «Chemische Werke Otto Bärlocher» y «Chemische Werke München GmbH» se convirtieron en «Chemische Werke München – Otto Bärlocher». La sede de las fábricas pasó a Moosach. 14 años después Baerlocher dejó finalmente su lugar de nacimiento, cuando Kahn y Wittmann dejaron Augsburg.

A estas alturas, ya habían conseguido que la fábrica fusionada sobreviviese a la Primera Guerra Mundial, ya que en «Chemische Werke München – Otto Bärlocher» ahora se producía nitrato de sodio para las municiones y los explosivos. La situación económica era delicada. Incluso el final de la guerra no cambió mucho las cosas. La respuesta del Dr. Anselm Kahn fue involucrar a sus familiares, los cuales acabarían conformando la mayoría de las plantas en 1927. Franz Wittmann se jubiló antes de que eso sucediese, en 1925. Al comenzar la década de 1930, la situación volvió a ponerse cuesta abajo para «Chemische Werke».

Se necesitaba un fideicomisario

Pero cuando el partido nacional-socialista tomó el poder en 1933 todo cambió. «Chemische Werke München» (CWM) pronto se encontró en el punto de mira de la ideología racial. Los compatriotas judíos son sistemáticamente expulsados de la vida económica por los recién llegados al poder. En 1938, el Dr. Anselm Kahn y su hijo, Fritz Kahn, se vieron obligados a abandonar la dirección en favor de Franz Wittmann, quien retomaría el mando de la empresa tras su salida en 1925. En junio de 1938, los Kahns y otros accionistas judíos habían entregado sus acciones a Wittmann y a su hermano Hugo por un precio de compra equivalente al 30 % del valor nominal.

Durante la Segunda Guerra Mundial, Franz Wittmann cambió el modelo de producción para fabricar betún, sales de baños y polvo de limpieza. Algo que no fue especialmente rentable. Sí que tuvo éxito con encendedores para carbón. En la fábrica hubo mano de obra forzada desde noviembre de 1944 hasta abril de 1945, probablemente varias docenas de personas. A la familia propietaria en épocas más recientes, los Rosenthal, le pareció lógico que Baerlocher contribuyese a la restitución de las víctimas de los trabajos forzados en la economía alemana a través de la Fundación EVZ para el Recuerdo, la Responsabilidad y el Futuro.

Cuando concluyó la guerra, el gobierno militar estadounidense trató de «desnazificar» la economía alemana. Como resultado, «Chemische Werke München» se sometió a gestión externa. Se necesitaba un fideicomisario. Un joven químico, el Dr. Christian Rosenthal, es finalmente la persona elegida. Aunque inicialmente se pretendía que fuese una solución interina, 1946 es el primer año de la «era Rosenthal» en Baerlocher, de la que ahora se cumplen 77 años. Resultó ser el complemento perfecto para la inactiva planta química, que hoy tiene 123 años.





Baerlocher atrajo la atención de los consumidores, entre otras cosas, con fertilizante de flores para uso doméstico a principios del siglo XX. Anuncio, década de 1920

NOTA AL MARGEN

El destino de la familia Kahn

Tras su expulsión de la empresa, el Dr. Fritz Kahn emigró a Estados Unidos en 1938. Su padre Anselm también logró escapar cruzando el Atlántico. Su hermano Ernst emigró a Tel Aviv. Pero no todos los accionistas judíos pudieron salvarse. Arthur Arnold fue asesinado en el campo de concentración de Dachau, Benno Arnold y su esposa Luise en Theresienstadt.

En 1948, los doctores Anselm y Fritz Kahn, junto con muchos otros antiguos accionistas judíos, pidieron su restitución. Pero los hermanos Wittmann solicitaron una compensación. Hubo muchas idas y venidas entre los abogados. No fue hasta febrero de 1951 cuando se alcanzó un acuerdo. Los hermanos Wittmann devolvieron las acciones que adquirieron en su momento, más las acciones equivalentes a la mitad de las ganancias que habían obtenido mientras tanto. Pero el trágico destino de la familia Kahn sigue recordándose a día de hoy.

Mientras tanto, estaba comenzando una nueva era en Moosach. Ya que al mismo tiempo, el Dr. Christian Rosenthal, tachado como «medio judío» por los propios nazis, comenzó pronto a adquirir gradualmente las acciones de los Wittmanns y los Kahns, así como otras acciones. Al final, el joven químico emprendedor acabó siendo el accionista mayoritario de Baerlocher.

El Dr. Anselm Kahn consiguió que «Chemische Werke München – Otto Bärlocher» sobreviviese a la Primera Guerra Mundial y al periodo económicamente difícil de la República de Weimar. Tanto él como su familia sufrieron la expropiación, el exilio, el sufrimiento y la muerte bajo el poder nazi.



La llegada del Dr. Christian Rosenthal en 1946 sentó las bases de lo que hoy es Baerlocher. Expandió el negocio de los jabones metálicos a escala industrial, entró en el prometedor campo de los aditivos plásticos, empezó a vender master compounds y terminó convirtiéndose paulatinamente en el accionista mayoritario. Su asertividad y su presencia siguen siendo legendarias hoy en día. Su enfoque en el cliente es innovador.

123+77

Reseteo de Baerlocher: Nueva capacidad de respuesta con el Dr. Christian Rosenthal



Una presencia como Ernest Hemingway: La presencia del Dr. Christian Rosenthal, el químico emprendedor, cautivó a muchas personas durante su vida.

El Dr. Christian Rosenthal, a quien cuyos amigos compararon una vez con Ernest Hemingway y que era descrito como un hombre muy seguro de sí mismo con un aura especial y una voz grave, fue alguien único. Un extracto de su obituario dice: «Se sometió a las mismas exigencias rigurosas que nos impuso a nosotros, sus empleados. Se entendía que esas demandas incluían trabajar 14 y 16 horas diarias, trabajar por la noche y los sábados y domingos. Nuestro jefe era a la vez químico y hombre de negocios, con una increíble habilidad para las ventas, una gran facilidad para establecer contacto con la gente y una capacidad de reacción a los problemas que a menudo sorprendía a sus socios». Pero esta descripción de un hombre con aspiraciones, visión de futuro y carisma es también el de un hombre cuya vida podría haber sido muy diferente. Christian Rosen-

thal realmente quiso ser abogado. Tachado como «medio judío» bajo el régimen nazi, se doctoró en química gracias al apoyo de su padre, que era médico. Fue detenido en un campo de trabajo en 1944, en el que sufrió debilidad, humillaciones y hambre. Estas experiencias traumáticas no le privaron de su fuerza de voluntad. Más bien parece ocurrir lo contrario: pronto el joven se supera a sí mismo. Christian Rosenthal solo tenía 25 años cuando termina la Segunda Guerra Mundial. Gracias a sus habilidades con el inglés se convirtió en intérprete de la policía militar estadounidense. Esto le permitió crear contactos y allanarse el camino. A principios de febrero de 1946, el joven químico se convirtió en el fideicomisario de «Chemische Werke München – Otto Bärlocher».

En realidad se trataba de un parche, una solución de emergencia. Pero Christian Rosenthal tenía sentido del negocio y amor por la experimentación. E iba a necesitar esas cualidades, ya que la fábrica que se encontró en Múnich en 1946 no estaba en su mejor momento. «Mi padre era muy flexible y hábil. En la Alemania de aquella época, hecha añicos a causa de la guerra, la gente necesitaba detergente y cosas de uso diario. Él se dio cuenta de eso y sabía cómo conseguir las materias primas necesarias», afirma el Dr. Michael Rosenthal mientras habla de su padre, quien hizo todo lo posible al incorporarse a la empresa en 1946. Dio un buen pelotazo con el detergente «Bärlö-FLOK». El producto de limpieza «Tel», que se seguía vendiendo en los 80, también le aportó algunos éxitos. Christian Rosenthal necesitaba buenas ideas para mantener a flote la empresa. Él mismo trabajó en el laboratorio y presentó varias patentes. Por cuestiones de rentabilidad, Christian Rosenthal decidió a principio de los 50 expandir la producción de jabones metálicos para clientes industriales, que pronto supusieron dos tercios de las ventas. Esto lo convierte en un pionero en Europa. Fue primer paso crucial hacia una nueva era que lleva al primer gran éxito. Mientras tanto, la empresa se estaba convirtiendo paulatinamente en mayorista de productos químicos «de todo tipo», produciendo ácidos técnicos y amoníaco.

Cercanía con los clientes para alcanzar el éxito

Pero Christian Rosenthal quería más. Tenía la intención de crear algo nuevo y estaba muy inspirado. Es de suponer que los artículos en revistas estadounidenses sobre plásticos, entre otras cosas, son los que desencadenaron su siguiente idea. Se dio cuenta de que el auge de los plásticos era una oportunidad y la aprovechó. Christian Rosenthal comenzó con la producción bajo licencia de estabilizantes simples y molidos para la emergente industria del plástico. Lo más destacado era que los fabricantes necesitaban aditivos funcionales y de procesos para producir determinadas cualidades en sus productos. En el caso concreto del PVC, esto se traducía en distintos estearatos metálicos.

Christian Rosenthal pronto se dio cuenta de lo importante que era conocer las necesidades y los problemas de los clientes para alcanzar el éxito. A partir de este momento empezó una actividad frenética en el recién construido laboratorio de aplicaciones de Moosach (Múnich). Se mezclaban muestras y se realizaban pruebas de laminación para pedidos de calandras y plásticos. Los técnicos estaban altamente especializados y hacían ensayos en las instalaciones del cliente día y noche para realizar pruebas de producción a gran escala basadas en resultados de laboratorio, así como para responder a variaciones en la calidad, algo inaudito en aquel momento. Existían un par de obstáculos.

Master compounds

La introducción de los master compounds por parte del Dr. Christian Rosenthal en los sesenta revitalizó la actividad de Baerlocher. Baerlocher es una empresa pionera en el ámbito de los compuestos lubricantes estabilizantes para aditivos de procesos y funcionales. En 1963, la empresa pone en marcha su primer compuesto en polvo para PVC rígido con la denominación «master compound HSSP». Tres años después llega la gama de productos BAEROPAN («Bäropan»), un compuesto hecho no de polvo, sino de granulos que ayudan a reducir el polvo. La gama sigue desarrollándose y es especialmente rentable por ejemplo en la producción de perfiles de ventanas a principios de los ochenta. BAEROPAN representa todos los compuestos estabilizantes de PVC de Baerlocher. En 1998, la línea de productos contiene 2500 tipos que se venden en todos los rincones del mundo. Actualmente, los one-packs BAEROPAN están diseñados para satisfacer las necesidades concretas de los clientes y los requisitos especiales de procesamiento (incluida la estabilidad y la durabilidad a largo plazo).





Prueba y error: El propio Dr. Christian Rosenthal pasó varios años trabajando en el laboratorio. Siempre quiso encontrar la mejor solución para cada cliente.

Por un lado, los fabricantes tenían que almacenar todos los aditivos por separado y pesarlos y mezclarlos in situ. Una forma rápida de que se produjeran errores y contaminación. Y por otro, el polvo que se acumulaba a partir de determinadas sustancias peligrosas suponía un riesgo para la salud de los trabajadores. Estos eran días de «prueba y error» que al final ofrecieron una solución. A partir de 1963 Christian Rosenthal empezó

a ofrecer unas mezclas preparadas de aditivos, los master compounds. Un éxito sin precedentes para Baerlocher. A partir de ese momento, los técnicos de aplicación de Christian Rosenthal mezclaban todas las sustancias necesarias en las cantidades correctas según el pedido del cliente y, a continuación, entregaban el producto personalizado. Esto no solo supuso que los ingredientes solo tuvieran que pesarse una vez (algo que aceleraba el proceso), sino que también reducía los residuos, mejoraba la calidad y disminuía los riesgos y los costos. Incluso en ese momento, la competencia clave de Baerlocher de crear soluciones personalizadas específicas para el cliente es evidente. Christian Rosenthal fue la persona que forjó esta cultura. «Salía en busca del cliente y hacía la venta muy rápido, lo que significa que se ganaba la credibilidad de los clientes que le confiaban sus necesidades. Luego volvía aquí y las llevaba a la práctica», subraya Michael Rosenthal.

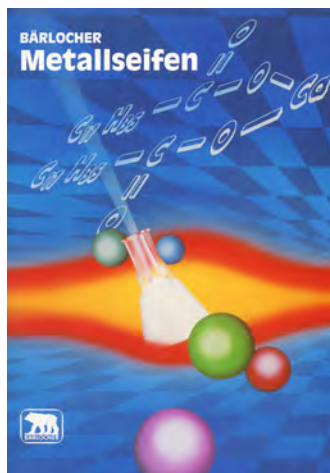
Triunfo en Lingen

Christian Rosenthal tenía algo más que instinto para la rentabilidad y la innovación. También adquirió cada vez más acciones de «Chemische Werke», hasta que alcanzó la mayoría accionarial en 1962. El resto de las acciones pronto quedó en manos del grupo químico Degussa.

Degussa quiso tomar todo el control, pero Christian Rosenthal se negó a ello. No obstante, los dos propietarios trabajaron codo con codo y, entre otras cosas, crearon una empresa conjunta para la producción en Brasil en 1973. Este fue el primer centro de producción de Baerlocher fuera de Europa, pues desde la década de 1950 Christian Rosenthal había puesto sus miras en las ventas en mercados extranjeros. Esto empezó a producirse en los setenta con el negocio de las licencias y las primeras organizaciones de ventas internas, como en Francia. La gama de productos era muy amplia, demasiado amplia. En este momento surgieron dos grandes segmentos, los jabones metálicos y los estabilizantes o aditivos. Estos dominaban las ventas y los negocios diarios, convirtiéndose en las principales áreas de negocio de Baerlocher hasta el día de hoy.

Como empresario y persona, al Dr. Christian Rosenthal le encantaban los grandes espectáculos, los coches rápidos, el esquí de fondo, el mar. Y le fascinaban las afirmaciones categóricas. «Mi padre era un showman. Era el papel de su vida y el que desempeñó aquí en la empresa. Se sentía a gusto con este rol, porque por supuesto era el protagonista, y así lo quería. Nunca habría desempeñado un papel secundario», afirma su hijo Michael Rosenthal al describirle. Christian Rosenthal trabajaba duro y tenía el aura de un cazador de caza mayor. Sus trofeos: sus productos y clientes satisfechos. Pero su forma de ser, franca y a veces contundente, también podía provocar tensiones. Una de estas ocasiones en particular fue cuando surgieron iniciativas en Múnich a principios de los setenta para protestar contra el procesamiento de metales pesados. Christian Rosenthal comenzó a buscar una nueva ubicación de producción, enfrentándose a resistencias políticas una y otra vez, a las que responde con dureza en algunos casos. Incluso denunció en el periódico «Spiegel» que una coalición de extrema izquierda había amenazado secuestrarle. A pesar de todas las adversidades, Christian Rosenthal al fin encuentra una

nueva ubicación en Lingen, al norte de Alemania. Un triunfo tras una ardua batalla. En 1978 se construyó en Lingen una de las plantas de estabilizantes más modernas de su época, diseñada para ajustarse a los límites legales. Con esta planta, y no por última vez, Christian Rosenthal sentó las bases para la siguiente generación. E incorporó a su hijo Michael a la empresa. Durante mucho tiempo, no trabajaron conjuntamente. Christian Rosenthal falleció repentinamente el 20 de octubre de 1980. El «Bärlocher Report» informa con pesar: «¡El jefe ha muerto!». Su servicio no pudo ser más fructífero. En 35 años, convirtió una planta química en quiebra en líder del mercado de jabones metálicos y aditivos plásticos, construyó la marca «Bärlocher» y dio los primeros pasos fuera de las fronteras. Su repentina pérdida fue un duro golpe, pero los cimientos que construyó siguen en pie. Sobre esa base siguió trabajando el Dr. Michael Rosenthal cuando tomó el timón en 1980.



Bajo el mandato del Dr. Christian Rosenthal, los jabones metálicos son el primer paso hacia un mundo más amplio.



Un hombre de negocios que se fue demasiado pronto: El Dr. Christian Rosenthal falleció inesperadamente el 20 de octubre de 1980. Él sentó las bases de lo que hoy es Baerlocher.



Lingen

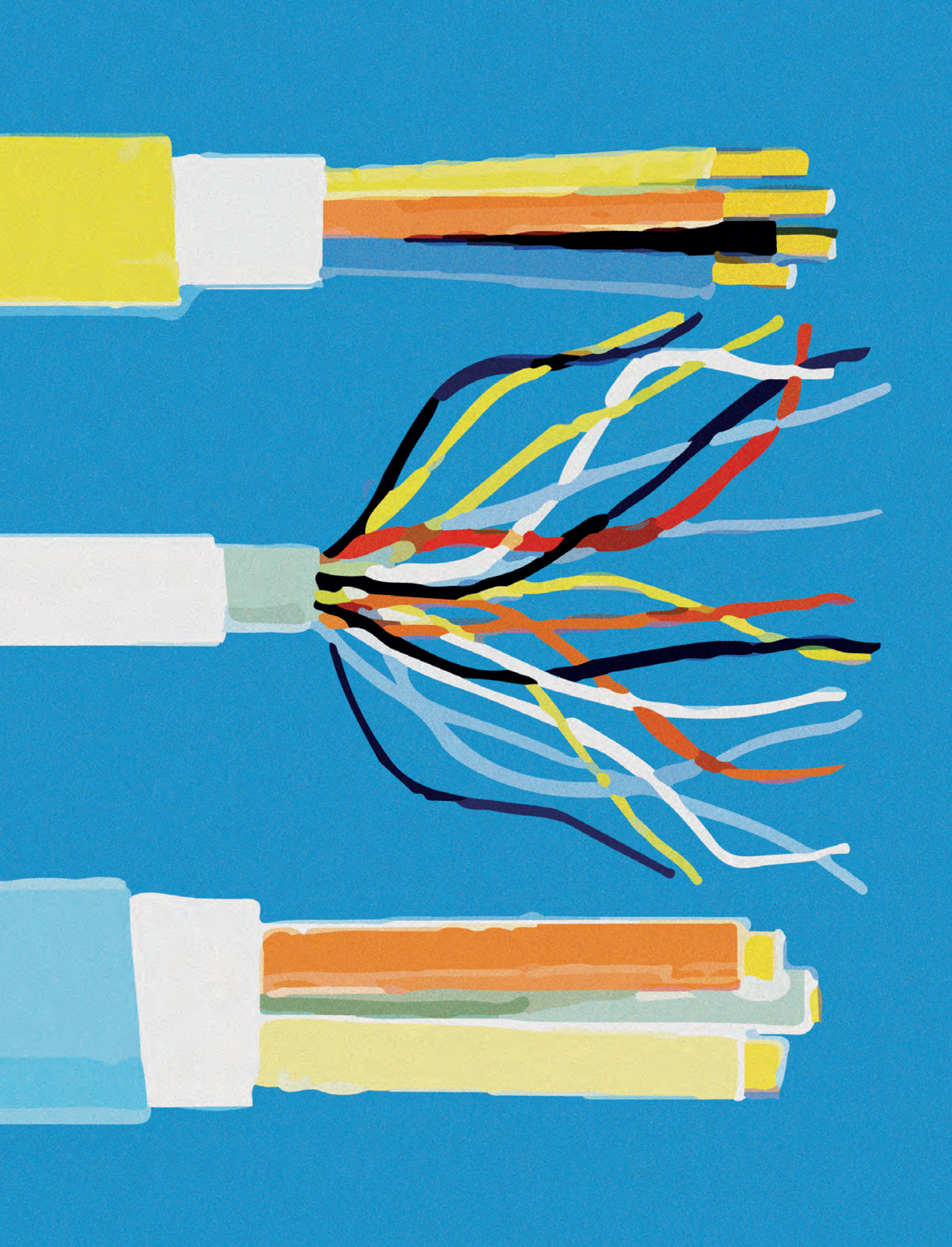
Una ubicación y tres plantas: la instalación de Lingen ha acogido desde su apertura la producción a gran escala. A partir de 2023, la sucursal también albergará un laboratorio de aplicaciones ultramoderno centrado en el segmento de aditivos especiales. La planta que hoy es un prototipo para cualquier instalación de producción de Baerlocher en todo el mundo se puso en marcha en 1978. Fue entonces cuando, tras una larga búsqueda de ubicación, se inauguró la que probablemente era «la planta de estabilizantes de PVC más moderna del mundo», como así se anunciaba. Gracias a sus modernos equipos de protección del medioambiente, Baerlocher Chemie Lingen's (BCL) Plant I cumplía con todos los parámetros establecidos, superando así las preocupaciones existentes. Su característica especial fue su diseño vertical, en el que cada paso del procesamiento se llevaba a cabo en un nivel independiente de la planta de torre de 40 m de altura. Las materias primas se introducían por la parte superior y el producto final se envasaba y preparaba para su envío en la planta baja.

Era un sistema de última generación que se diferenciaba de la competencia. La automatización parcial hacía que el trabajo consumiera menos energía que en Múnich. Pero el objetivo en Lingen también era reforzar la confianza de los clientes con mejoras de calidad basadas en mediciones precisas, secciones de pruebas, documentación y procesos optimizados. Esto es lo que hizo de Lingen un proyecto exitoso. Baerlocher intentaba anticiparse durante la fase de planificación y siempre estaba en disposición de invertir, como sucedió con el nuevo centro tecnológico y la planta de ácido esteárico a mediados de los noventa. Mediante la obtención de ácidos esteáricos, ácidos grasos y glicerina, se producían materias primas básicas clave para la industria química con un alto grado de eficiencia y ahorro energético. Después de un gran incendio en 1996, Baerlocher obtuvo ayuda de todo el mundo para poder reconstruir la planta mejor que antes. Lingen se modernizó con funcionalidades como con el pesaje totalmente automatizado en la elaboración de compuestos, único sistema de este tipo en el momento de su apertura.

NOTA AL MARGEN



El prototipo para todas las plantas de producción de Baerlocher en el mundo: la instalación de Lingen en Emsland. Posiblemente fuera la planta de estabilizantes más moderna del mundo en los setenta.



Sin cables no hay electricidad, telecomunicaciones, conexiones ni globalización. Así que más vale que funcionen como se prevé durante el mayor tiempo posible. Para que esto suceda, los cables y los alambres necesitan el aislamiento y el revestimiento adecuados. Con ellos pueden durar más de 50 años, especialmente con PVC flexible. Y por una buena razón. Gracias a los aditivos de Baerlocher, es posible ajustar las propiedades para satisfacer la gran variedad de exigencias técnicas de los cables de PVC. Entre ellas se incluyen la resistencia al calor y la inalterabilidad del color durante décadas, así como las propiedades eléctricas y mecánicas.

Otros materiales aislantes, como las poliolefinas PE y PP, EVA, TPE, TPV, etc., se utilizan en cables especiales de media y alta tensión. Los jabones metálicos de Baerlocher y las mezclas de aditivos de Baeropol se introducen en estos materiales, ya sea durante la producción inicial de poliolefinas o en el proceso de mezcla por fusión, en el que se añaden retardantes de llama sin halógenos y otros elementos. En dichas aplicaciones (HFFR o retardantes de llamas sin halógeno), los aditivos de Baerlocher cumplen las funciones de eliminador de ácido, coadyuvante de procesamiento y coadyuvante de dispersión.

De este modo, los aditivos de Baerlocher garantizan un uso duradero, estable y seguro de cables y alambres para la infraestructura del futuro.



Comunicación, Conexiones, *Cables.*



Cuando el Dr. Christian Rosenthal falleció de manera repentina en 1980, su hijo asumió el mando como segunda generación. Pero la transición no afectó a la empresa. Más bien lo contrario: El Dr. Michael Rosenthal concentró las áreas comerciales, profesionalizó la producción, exploró mercados más allá del PVC y trabajó con empleados ingeniosos para forjar la internacionalización de Baerlocher. Él asumió «Chemische Werke München – Otto Bärlocher» y la convirtió en la marca de éxito mundial «Baerlocher». ¿Su reclamo? Ser la número uno a los ojos de los clientes.

123+77

Reestructuración de Baerlocher: Transformación consistente con el Dr. Michael Rosenthal

La segunda generación de los Rosenthal revolucionó por completo la empresa a partir de los ochenta para poner en práctica su visión.



Su responsabilidad para con toda la empresa llegó de repente. En 1980, el Dr. Michael Rosenthal se hizo cargo de la gestión de «Chemische Werke München – Otto Bärlocher». Tras haberse convertido recientemente en el jefe del departamento de ventas y haber terminado su doctorado, ahora tenía que asumir y dejar su impronta

en una función mucho más importante en la empresa. No le faltaban buenas ideas ni confianza en sí mismo. Incluso cuando era joven, Michael Rosenthal no tenía ninguna intención de adoptar un papel secundario. Él quería estar en primera línea. Al igual que su padre antes que él, optó por obtener su doctorado en Química y se unió finalmente a la empresa familiar a finales de 1977. Sus comienzos como jefe de ventas no fueron siempre fáciles y tuvo que empezar impregnándose de los conocimientos prácticos de los empleados más antiguos de Baerlocher. La primera prueba le otorgó inesperadamente el liderazgo de la división de «líquidos» en un viaje de regreso desde Países Bajos. Michael Rosenthal ahora tenía su propia división en la que hacer lo que creyera oportuno. Incluso entonces, contempló centrar y agilizar la gama de productos, pero su padre se interpuso en su camino. La inesperada muerte de Christian Rosenthal en 1980 lo cambió todo.

Nuevas maneras, nuevo pensamiento

A pesar de todos los retos que le planteaba este nuevo rol de director ejecutivo, Michael Rosenthal permaneció firme en sus convicciones. Observó que la cartera de clientes en expansión de Baerlocher, otro efecto a largo plazo de la economía de

la posguerra, estaba obstaculizando su progreso. Así que pasó a la acción, estableció nuevas relaciones y comenzó a hacer inventario. Este joven de 34 años inmediatamente lleva el resultado a la producción. «Ha llegado el momento de hacer limpieza aquí por primera vez... ¡Todo se va fuera!» «Tenía esta visión de las cosas grandes, de lo esencial», afirma Rainer Grasmück, antiguo responsable global de aditivos de PVC. Una visión que no se detuvo en la evolución de una organización algo ineficiente, la competitividad contraproducente entre departamentos o los conflictos con iniciativas civiles. Más adelante definiría su objetivo final como «nuevas maneras» y «nuevo pensamiento». Demostró ser un enfoque exitoso. Los competidores, que ya se frotaban las manos, quedaron decepcionados. Para ellos, estas medidas significaban actualizaciones oportunas y necesarias, pero no reinvisiones. Él encontró el potencial que ya existía y solo quería impulsarlo.

«No puedo decir que hubiera hecho algo de forma distinta. No, me concentré en lo que fui encontrando y lo ajusté para alcanzar el éxito», afirma actualmente. Porque las fortalezas de la empresa ya estaban ahí.

Centrar, reducir, revisar

Lo siguiente fue un énfasis en los aditivos plásticos y los jabones metálicos. Esto se debió a la opinión de Michael Rosenthal de que «no es posible producir 5000 productos de una calidad consistente con nuestras capacidades actuales». Su nueva máxima fue «solo seguir produciendo cuando podamos entregar calidad». Esto no sucede de la noche a la mañana, sino progresivamente. La intención era acabar con el consumo innecesario de materiales, los lotes rechazados y, a veces, los efectos adversos. Se resolvieron los procedimientos de patentes pendientes, se sometieron a pruebas los procesos de trabajo y se integró a empleados nuevos y de distinto perfil.

Incluso se transformó la imagen de la empresa. Los principales ingredientes de este rejuvenecimiento fueron una documentación y unos estándares de calidad y medioambientales cada vez más armonizados y unas mejores relaciones públicas. Chemische Werke había sido un procesador líder desde la década de 1970 a los ojos del público y del nuevo movimiento medioambiental. El PVC y toda la industria del plástico habían soportado una gran presión durante las siguientes dos décadas. Es por eso que Baerlocher comienza a hacer campaña a nivel asociativo para todo el sector con Michael Rosenthal a la cabeza. Posteriormente, él y otros empleados serían los responsables del compromiso voluntario de Baerlocher de eliminar el plomo en su producción. Fue un compromiso revolucionario para toda la industria.

Y naturalmente tuvo impacto en la cartera de productos de Baerlocher. En los ochenta, Baerlocher construyó una de las primeras líneas de producción de estabilizantes de Ca/Zn en Lingen. Y la empresa se centró más que nunca en las necesidades individuales de los clientes por encima de productos individuales. Para que esto tuviera éxito, Michael Rosenthal depositó mucha más confianza en la responsabilidad personal de sus empleados de todo el mundo. En 1987, el grupo Baerlocher ya era uno de los mayores fabricantes de estabilizantes para plásticos con unos ingresos de 240 millones de marcos alemanes. Pero Michael Rosenthal aún no había terminado. Quería seguir avanzando.

Pensamiento a largo plazo, desarrollo innovador

Michael Rosenthal adquirió las acciones restantes en 1990. Bärlocher GmbH, como se conocía a la empresa desde 1989, ya estaba completamente en manos de la familia. Este movimiento le permitió pensar estratégicamente a largo plazo, teniendo preferencia por operaciones arriesgadas como la exitosa construcción de su propia planta de ácido esteárico en Lingen. Michael Rosenthal también tenía sus escépticos, pero tiene el instinto adecuado. Así, con una nueva unidad de negocio interna para aditivos especiales, Baerlocher accede a una nueva base de clientes fuera de su mercado principal del PVC. Se introdujo el proceso de calidad «Gestión de la calidad total» (TQM) para cumplir los requisitos más estrictos de calidad y rendimiento. Al mismo tiempo, se crearon nuevos foros de diálogo para los «baerlocherianos» en Alemania, en Europa y en otras ubicaciones a nivel internacional en los que empleados de diferentes departamentos y niveles podían reunirse de forma periódica. Las exigencias de Michael Rosenthal acabaron dando lugar a la ultramoderna sede corporativa inaugurada en

One-packs

Los one-packs son una derivación de las propias mezclas de la empresa introducidas en torno a 1980. Este producto estándar está disponible en una amplia variedad de formas, como gránulos, pastillas y comprimidos, que «reducen drásticamente» la cantidad de polvo producido. El envasado y las especificaciones, por ejemplo, varían con las formas para la producción cada vez más automatizadas de los clientes, como en la extrusión de tubos. En 1992, las mezclas de aditivos sin polímeros BAEROPOL ofrecían produc-

tos personalizados para moldear termoplásticos sin PVC en forma de gránulos de flujo libre. En los noventa, los one-packs resultaron ser una ventaja competitiva al entrar en el mercado asiático. Actualmente las mezclas de aditivos BAEROPOL se usan para el procesamiento de una amplia variedad de tipos de película, envases de tecnología médica y alimentaria, tintas de impresora, depósitos de agua de lluvia, paragolpes de vehículos, juntas de diafragma bituminosas, etc.





Baerlocher a nivel internacional: El desarrollo de la instalación de China se convirtió en una tarea a la que el Dr. Michael Rosenthal prestó una gran dedicación como presidente del consejo asesor. La producción comenzó en 2012.



Dio un gran impulso al equipo, creciendo notablemente el perfil global de la empresa bajo el mando del Dr. Michael Rosenthal, incluso en el nuevo campo de aditivos especiales.

Unterschleißheim en 1998. Se trataba de una demostración conceptual del pensamiento sustentable a largo plazo y del uso de plásticos en la construcción. Si bien los centros de producción más importantes en este momento seguían siendo Lingen, en el norte de Alemania, y Lodi, en el norte de Italia.

Acceso global

Probablemente el desarrollo más revolucionario durante estos años tan dinámicos fue la internacionalización sistemática lograda a través de una sólida red global de ventas, de joint-ventures y de instalaciones de producción construidas desde cero. «Indudablemente, fue él quien fraguó nuestra internacionalización. Creo que fue fruto del impulso de Michael. Tuvo mucha determinación y su carácter hizo que fuera posible. Un verdadero emprendedor con un toque de visionario y genio capaz de pensar: esto es lo que vamos a hacer», afirma Andy Jones, director ejecutivo de larga trayectoria en Baerlocher UK y responsable global de la unidad estratégica de negocio de PVC.

También tuvo ideas brillantes en otros ámbitos. El punto decisivo fue que él y su equipo directivo depositaron su confianza en los nuevos socios de la familia Baerlocher para que tuvieran margen de éxito sobre el terreno (como operadores locales, poniendo a gente local para los asuntos locales). Con este movimiento, Baerlocher no solo construyó nuevas instalaciones en Europa, sino que también se abrió paso en Norteamérica y Asia. En 1998, Baerlocher tenía estructuras de venta y, en algunos casos, instalaciones de producción propias en todo el mundo. 800 empleados y unos ingresos de 500 millones de marcos alemanes. Casi el 50 por ciento de dichos ingresos ya era generado por una

«producción no alemana», si bien en este momento seguían siendo principalmente de procedencia europea. En 2023, los ingresos de más de 600 millones de euros se dividen a partes iguales entre Europa, Norteamérica, Sudamérica y Asia.

Salida por etapas

Indudablemente había logrado sus objetivos. Durante este tiempo, Michael Rosenthal hizo que la excelencia en la calidad, la incondicional cercanía con el cliente y la responsabilidad corporativa con la sociedad y el medioambiente fueran los pilares de la filosofía corporativa de Baerlocher. Cuando se produjo su marcha en 2004, Baerlocher era probablemente el mayor fabricante de estabilizantes de PVC, con 800 empleados en 13 centros de producción en todo el mundo. El grupo tiene representación en 40 estados a través de su red de ventas. En 2010, la empresa encontró finalmente a Arne Schulle, un director general ajeno a la familia que aportó todo lo necesario para llevar a cabo la modernización de la empresa. No obstante, Baerlocher sigue siendo una empresa familiar. Michael Rosenthal ha seguido activo como presidente del consejo asesor y como consultor estratégico. Actualmente, en 2023, va a ceder el puesto a su hijo, el Dr. Tobias Rosenthal (la tercera generación). Sigue conservando una sólida visión del futuro de Baerlocher. «Mi esperanza es que Baerlocher contribuya a nuestro debate climático, que podamos ser ejemplos, que vayamos en direcciones que otros consideren dignas de seguir. Espero que no adoptemos una postura defensiva a la hora de afrontar los retos de nuestro tiempo, sino que los tomemos como una nueva oportunidad para marcar la diferencia».

Una marca con la fuerza de un oso

Una breve historia de la marca

El nombre no surgió de la nada. El químico suizo Otto Bärlocher asumió el control de la primitiva planta química en 1864. Si bien no estuvo mucho tiempo en ella, dejó como herencia su nombre, bajo el cual la empresa siguió creciendo y, sobre todo, obtuvo su identidad. Baerlocher y el oso: ¿De dónde surge esa combinación?

Primero fue un oso pardo, ahora es un oso polar. Especialmente en los noventa, las opiniones eran diferentes en cuanto qué oso había que poner en el logotipo de Baerlocher.





Antes de eso, en los sesenta, el oso solía representarse en azul. Pero algunas veces también lo veíamos en rojo o incluso en dorado. Además del oso, la grafía del nombre también cambió, pasando del tradicional «Bärlocher» a las formas internacionales «Barlocher» o «Baerlocher». Gracias a la globalización, la escritura y el diseño de la marca se han estandarizado como «Baerlocher» o, en China, «The Bear Brand» (la marca del oso).

熊牌®
BÄRLOCHER



El envase de «BÄRLO» después de la Segunda Guerra Mundial mostraba una osa madre con su oseño. Esta pudo haber sido la fuente de inspiración para el sello de Baerlocher posteriormente.



No se sabe cuándo apareció exactamente el primer oso como figura publicitaria. Lo que sí sabemos es que en 1949 una madre osa parda y un oseño adornaban la caja de «detergente BÄRLO». El nombre inició de forma inesperada una tradición que continuó con productos desarrollados más tarde en el campo de los aditivos, como BAEROPAN, BAEROLUB y BAEROPOL. Así que fue una referencia inicialmente aleatoria la que se convirtió en una marca, que se registró como marca denominativa y de diseño en Alemania en 1962. «BÄRLOCHER» ha aparecido bajo la silueta de un oso al menos desde los sesenta. Y el antiguo nombre «Chemische Werke München – Otto Bärlocher» ha sido oficial desde 1989.

La metamorfosis de la marca aún no había terminado. La diéresis sobre la «a» desapareció con la llegada de la digitalización y la globalización. Simplemente porque no existe «Ä» en el código US-ASCII. De este modo, Bärlocher pronto pasó a «Barlocher» en contextos internacionales. La página web Baerlocher.com se puso en marcha en 1997. Para contrarrestar las diferentes grafías, «Bärlocher» pasó a «Baerlocher» en 1999 y así usar una

denominación homogénea en todo el mundo. No obstante, el nombre no puede traducirse literalmente al chino, por lo que «Baerlocher» es conocida como «La marca del oso» (熊牌) por los hablantes nativos de allí.

Mientras tanto, el oso ha cambiado de pelaje. Desde 2004, se ha venido representando con más asiduidad como un oso polar, el cual ha dejado huella en la imagen que la marca tiene de sí misma. El oso polar ha cobrado vida propia y ahora es un peluche, además de una marca comercial. El pelaje blanco evoca pureza, limpieza e higiene, por lo que la industria química y los clientes de Baerlocher lo asocian a los más altos estándares de calidad. Al mismo tiempo, los osos polares se han convertido en un símbolo global de la crisis climática. Baerlocher está poniendo su granito de arena para combatir este problema al que se enfrenta la humanidad. Con las normas medioambientales más estrictas, la reducción de emisiones y los nuevos campos de negocio en el ámbito del reciclaje, Baerlocher está trabajando para lograr una economía circular. La imagen se ajusta mejor que nunca: Una marca con la fuerza de un oso.



Protección, Longevidad, *Edificios*

Las áreas de aplicación de los jabones metálicos y los aditivos especiales son muchas y variadas. Los ácidos grasos BAEROCID son un recurso renovable empleado en una amplia variedad de casos, desde los tensioactivos hasta las velas. Los lubricantes BAEROLUB facilitan el procesamiento y mejoran por ejemplo la calidad superficial de los sistemas compuestos de madera y plástico. Los envases individuales de BAEROPOL garantizan que los aditivos sean fáciles de manejar y permiten lograr propiedades definidas de forma reproducible en muchos polímeros.

Los jabones metálicos, la piedra angular de los aditivos especiales, posee un amplio abanico de aplicaciones. Los aditivos especiales contribuyen a la optimización de productos en muchos segmentos diferentes gracias a sus características antifricción, sus propiedades hidrofóbicas, su efecto reológico, sus cualidades de dispersión, su capacidad para emplearse como coadyuvantes de proceso y, sobre todo, su efecto estabilizador como secuestrantes de ácido.

La colaboración estrecha y de confianza con los clientes existentes y piloto forma parte de la actividad diaria, ya que el proceso de solución siempre es diferente y siempre requiere flexibilidad y conocimientos especializados. Gracias a su efecto hidrofóbico, los repelentes de agua de Baerlocher han llegado incluso a la protección de edificios. Su uso garantiza que el mortero de yeso, los enlucidos termoaislantes, la pintura exterior, la pasta de enlucido y los adoquines duren mucho tiempo. Además de los clásicos jabones metálicos, Baerlocher también ha desarrollado soluciones patentadas en la serie Baerophob que combinan una incorporación y un procesamiento excelentes con un rendimiento a largo plazo. Estos repelentes de agua son aptos para materiales de construcción a base de yeso, piedra caliza, cemento y madera. Baerlocher es el cimiento sobre el que empezar a construir.



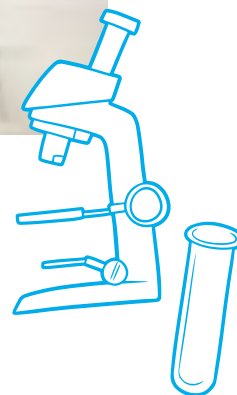
Arquímedes en el baño



*Siempre un paso adelante
en nuestras ideas
para nuestros clientes*



En el nuevo laboratorio de aplicaciones de Akhisar (Turquía) se ponen a prueba soluciones sustentables para clientes de todo el mundo.



En abril de 2023 abrirá en Lingen (Alemania) un nuevo laboratorio de aplicaciones para la unidad de negocio de aditivos especiales (SPA). En 2022 ya empezaron a funcionar en Akhisar (Turquía) un laboratorio de aplicaciones para PVC y un laboratorio químico centrado en la investigación y el análisis. Los nuevos laboratorios no solo se están acercando a la producción, sino que también están sustituyendo al laboratorio de Unterschleißheim. Grandes cambios e inversiones que mandan una señal clara: ahora más que nunca, en Baerlocher estamos listos para ayudar a los clientes de todo el mundo con resultados sólidos, tecnologías eficientes y soluciones sustentables. Y no solo en Lingen y Akhisar. Baerlocher trabaja meticulosamente en nombre de sus clientes en otras filiales para intentar predecir y comprender los nuevos retos que surgen constantemente en los mercados. Estas estructuras de prueba y desarrollo, bien conectadas y establecidas en todo el mundo, demuestran también la buena preparación del grupo empresarial para resistir las crisis. Detrás de cada «eureka» en nuestros laboratorios de todo el mundo hay un equipo de empleados que aportan dedicación, ambición y paciencia a su trabajo. Empleados como Bekir Ergün y Mehmet Uluğöğullarından. Como representantes de sus colegas de todo el mundo, nos dan una perspectiva de la fábrica de soluciones de Baerlocher.

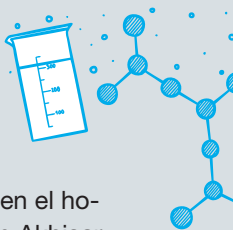


Bekir Ergün es un responsable técnico que establece puentes entre la tecnología de aplicaciones, la producción y las ventas en Akhisar.



Técnico de laboratorio y buscador de soluciones: Mehmet Uluğöğullarından lleva trabajando en Baerlocher Kimya desde 2020.

Dispositivos avanzados de extrusión y ensayo para aplicaciones de polímeros. Un moderno entorno de trabajo e investigación en 1250 m² de acero inoxidable que se pierde en el horizonte. El nuevo laboratorio de aplicaciones de Akhisar es impresionante. «Cuando los clientes vienen a nuestra fábrica, primero les llevamos al laboratorio. Les mostramos esta inversión de futuro, nuestra visión y de qué somos capaces. Eso crea confianza», subraya Mehmet Uluğöğullarından, quien apenas puede ocultar su entusiasmo por su nuevo lugar de trabajo. «Es un trabajo gratificante. Obviamente hemos tenido más que hacer desde que se construyó el laboratorio. Pero estamos muy orgullosos de estar aquí», nos cuenta el experimentado técnico de laboratorio, quien lleva desde 2020 trabajando para Baerlocher. Los materiales del laboratorio comenzaron a trasladarse desde la sede central en junio de 2021 para la reubicación del laboratorio desde Unterschleißheim, donde había proliferado desde 1998. El laboratorio se construyó desde cero y se puso en marcha en la planta de Akhisar, comenzando su actividad en septiembre de 2021. La elección de la ubicación fue sencilla, ya que Turquía es algo más que un puente geográfico entre Oriente y Occidente: es un punto de apoyo y un núcleo para los mercados a los que Baerlocher presta servicio en cada dirección. Bekir Ergün también se considera a sí mismo un «constructor» de puentes. Cómo gerente técnico hace tareas de enlace entre la producción, el control de calidad y el laboratorio. También se encarga del desarrollo de nuevos productos, de las consultas de los clientes y de que la calidad de los productos sea consistente.





Sin prisas: la capacidad de análisis y la calma son buenas compañeras para encontrar la solución correcta.



Soluciones para todos

Este último tiene tradición en Baerlocher. Cuando el Dr. Christian Rosenthal entró en el negocio de los estabilizantes para la floreciente industria del plástico, allá por los años sesenta, la tecnología de las aplicaciones adquirió una gran importancia. Pronto resultó evidente lo importante que era conocer los retos y los problemas específicos de los clientes para alcanzar el éxito. El Dr. Michael Rosenthal también invirtió en la tecnología de aplicaciones como factor de éxito. Por ejemplo, se construyó un nuevo centro técnico en Lingen en 1995 y un importante centro de investigación y tecnología de aplicaciones en la nueva sede de Unterschleißheim en 1998. El enfoque perfeccionista de mejorar lo que ya existe estaba tan presente entonces como lo está ahora. Solo han cambiado las dimensiones geográficas de cooperación gracias a la cada vez mayor globalización.

Actualmente, casi todas las sucursales tienen su propio laboratorio de aplicaciones para atender a los clientes locales, formando parte cada uno de ellos de una sólida red mundial. Además, la cooperación transfronteriza e interdisciplinar de la tecnología de aplicaciones con departamentos clave como los de investigación y desarrollo, producción y ventas se da hoy por descontada. «Es importante trabajar juntos para identificar y evaluar las necesidades del cliente. Se analizan conjuntamente las tecnologías, los materiales y los procesos para desarrollar nuevos productos y aplicaciones para nuestros clientes», explica Bekir Ergün. En Akhisar (Turquía) los problemas y las soluciones se abordan en tres laboratorios por igual: tecnología de las aplicaciones, análisis y control de calidad se combinan a la perfección. Toda la cadena de procesos de PVC del cliente, desde la selección de materiales hasta la optimización de las características del producto, puede desarrollarse y rehacerse desde cero en la tecnología de aplicaciones. En concreto, dos nuevas extrusoras son capaces de detectar

los problemas de los clientes y ayudar a los trabajadores a averiguar lo que tienen que hacer. ¿Necesitan modificar una fórmula? Akhisar se centra en soluciones para aplicaciones como tuberías y perfiles de ventanas.

El énfasis actual en el desarrollo de nuevos negocios y proyectos de desarrollo en el segmento de aditivos especiales se refleja incluso en el equipamiento del nuevo laboratorio de Lingen. El área de polímeros se centra principalmente en soluciones para la industria del reciclaje, mientras que el área de no polímeros se concentra sobre todo en repelentes de agua para la industria de la construcción y modificadores reológicos para grasas. El laboratorio posee una parte de tecnología de aplicaciones clásica que permite probar las aplicaciones pertinentes de aditivos especiales. Además, el laboratorio de Lingen también está equipado para ensayos de tecnología de aplicaciones críticas en PVC. Aquí, la tecnología de aplicaciones está acompañada de un laboratorio clásico de I+D y un laboratorio de análisis. En el primer paso, seis técnicos de laboratorio y asistentes de laboratorio trabajan juntos en esta red de laboratorios. Hay siete de ellos en tecnología de aplicaciones en Akhisar.

Construyendo confianza

Cada uno de ellos aborda los problemas de los clientes con ideas orientadas al futuro. «Aquí, en tecnología de aplicaciones estamos muy comprometidos con trabajar con la mayor cercanía posible con el cliente y con actuar como asesor de confianza», señala Bekir Ergün. El abanico de servicios ofrecidos es muy amplio: desde, por ejemplo, la asistencia técnica y el asesoramiento personales durante la búsqueda de soluciones, hasta el procesamiento rápido de muestras y exámenes técnicos coordinados para garantizar la aplicación eficaz de las soluciones. Esta disposición por pasar a la acción es muy evidente. El cliente puede contar con recibir informes regulares y un análisis detallado de los resultados. Es un diálogo que puede llevar semanas y que requiere confianza. Mehmet Uluğöğullarından: «Pode-



mos solucionar casi cada problema con la eficiencia que el cliente desee. Pero todo se reduce a la relación con nuestros clientes. Si el cliente confía en nosotros y obtenemos la información adecuada, casi todo es posible. Si quiere una solución, la conseguirá». Incluso si todavía no está buscando una. Baerlocher se ha posicionado como un proveedor proactivo de soluciones que agarra el toro por los cuernos antes de que pueda embestir. Responde a las necesidades de los clientes del mañana con una investigación prospectiva basada en aplicaciones. «En el 60 % de los casos planteamos sugerencias a nuestros clientes», nos explica Bekir Ergün.

Mantener la calma

Mientras tanto, encontrar una solución es un reto en sí mismo. Se necesitan comprensión analítica, experiencia, conocimiento y, sobre todo, paciencia. Mehmet Uluğöğullarindan conoce las características de cada componente y las complejas composiciones de todo tipo de productos. Su trabajo en el laboratorio puede parecerse al de un chef cuando experimenta con los ingredientes de una fórmula que puede contener hasta 25 materias primas. En muchos casos, todo se reduce a los matices. Incluso los cambios y ajustes más insignificantes pueden crear nuevos efectos. El técnico de laboratorio ha desarrollado su propia estrategia para este proceso sensible: «Intento no apresurar las cosas, sino pensarlas con calma. Es más probable encontrar una solución cuando se mantiene la tranquilidad. A veces me recuerda a Arquímedes en el baño. Mantener la paciencia, la relajación y contemplar. Eso es lo más importante para un solucionador de problemas».

Los clientes no son los únicos que disfrutan de este enfoque. Los resultados, los nuevos procesos de soluciones y las ideas que se derivan de la tecnología de aplicaciones en Lingen y Akhisar se aplican a todo el grupo empresarial. De este modo, incluso pueden iniciarse nuevos desarrollos de productos a partir de la tecnología de aplicaciones, siempre en colaboración con la red de investigación y desarrollo de todo el grupo. Siguiendo la filosofía de Baerlocher, se comparte cada resultado y cada ventaja competitiva. El conocimiento pertenece a todos los integrantes del grupo. Así es cómo Baerlocher seguirá cumpliendo con sus exigencias y alcanzando logros en todo el mundo. Bekir Ergün y Mehmet Uluğöğullarindan lo tienen claro: «Somos un grupo corporativo fuerte en todos los sentidos». Con sus dos nuevos laboratorios de aplicaciones, Baerlocher es en cualquier evento un complemento perfecto para socios y clientes de todo el mundo en lo que respecta al desarrollo.



Siempre cerca del resultado y del cliente: una parte del ADN de Baerlocher se ve en la tecnología de aplicaciones.

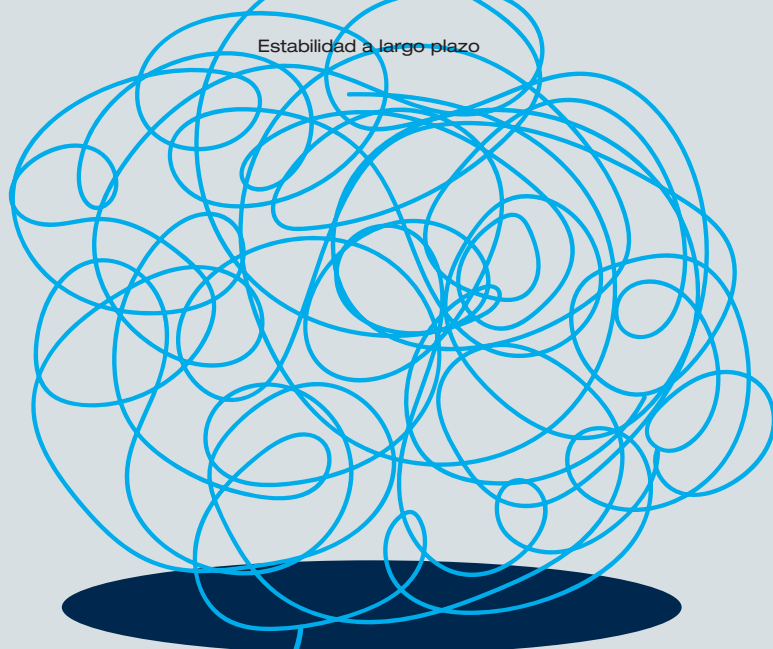


«En el 60 % de los casos planteamos sugerencias a nuestros clientes».

— Bekir Ergün

Ingredientes «mágicos» y máquinas modernas: el laboratorio de aplicaciones de Akhisar ofrece el mejor entorno posible para buscadores de soluciones y evaluadores.





La voluntad de crear

una solución de alta gama

«Rendimos incluso cuando las cosas se ponen difíciles».

Las fortalezas de una empresa no solo se ven en los éxitos, sino también en las dificultades que tiene que superar. Durante sus 200 años de existencia, Baerlocher ha sobrevivido a multitud de crisis personales, políticas, económicas y comerciales. Y también el futuro exige a la empresa la voluntad de encontrar soluciones y capacidad de adaptación ante las crisis energéticas y la necesidad de que la industria del plástico sea cada vez más sustentable.

¿Cuáles son los aditivos de Baerlocher para una situación de emergencia? Comunidad, creatividad y resiliencia. Perspectivas personales de los obstáculos que Baerlocher se ha enfrentado a lo largo de la historia. Ellas muestran que, incluso en momentos de crisis, pueden surgir historias de éxito.

Conservar la mayoría

«Mi padre estaba totalmente desesperado. Él había trabajado estrechamente con Christian Rosenthal, que era algo así como un amigo paternal para él. Era como si hubiera perdido su punto de referencia. Pero entonces llegó Michael Rosenthal y tomó el control tan rápido que Baerlocher apenas notó el vacío. Michael Rosenthal ya formaba parte de la empresa antes de que su padre falleciese. Era responsable de la división de calandrado y, como resultado, estuvo en contacto con los clientes relativamente pronto después de acabar sus estudios. Pero sí, fue muy difícil para él. Solo tenía 34 años cuando murió su padre. Algo muy duro que tuvo que afrontar siendo todavía joven. Pero incluso en la empresa nadie lo percibió. Tengo claro que muchos competidores pensaron que Baerlocher desaparecería cuando falleció su figura central. Pero por suerte Michael Rosenthal se hizo con todo de forma muy rápida y efectiva. Su mayor preocupación en aquella época (o al menos así lo recuerdo yo) era no perder la mayoría de Baerlocher. Luchó por ello y al final consiguió adquirir todas las acciones».

Rainer Grasmück, responsable global de aditivos de PVC hasta 2017, sobre las secuelas de la muerte del Dr. Christian Rosenthal el 20 de octubre de 1980, la cual produjo una secuencia inexorable de cambios.

Apagar incendios

«El día que nació mi primer hijo, recibí una llamada para decirme que la planta de Lingen se estaba quemando. Era desastroso, pero vi algo inaudito aquel día. Cuando viene un momento de crisis, no hay nada comparable a esta organización en cuanto a la forma de agruparse y solucionarla. Es una parte muy importante de nuestra capacidad de respuesta. Tuvimos una situación similar en Italia solo diez años atrás. Misma respuesta y mismo resultado positivo. Así que espero que no haya más hitos de este tipo. Pero quedaron grabados en mi memoria. Especialmente cuando las cosas vienen torcidas, somos buenos».

Andy Jones, director ejecutivo de larga trayectoria en Baerlocher UK, sobre cómo afrontó Baerlocher crisis externas como el devastador incendio de la planta de Lingen en 1996.

Aprovechar oportunidades

«Tuvimos que mudarnos de Múnich en aquel momento, y había invertido mucho en Lingen para que la producción fuera tan potente que nadie pudiera compararse con nosotros. En 1996 sufrimos un incendio en Lingen y después de eso, utilicé sistemáticamente este sistema de pesaje automatizado con robots, el semiautomático, para aumentar la eficacia de la producción, generar un mayor rendimiento y ser más competitivos. Básicamente, nunca fuimos la opción más barata, lo que implicaba que, por muy fuertes que fuéramos, siempre había competidores en el mercado que ofrecían precios más bajos que los nuestros. Ese era un problema que acarreábamos, el hecho de que no contásemos con una producción eficiente de bajo coste en Alemania. Después del incendio de 1996, las nuevas plantas pudieron empezar a operar en 1998 y a partir de entonces sí que fuimos realmente competitivos en cuanto a precios. Lingen era la planta más moderna en su época. Por lo que obviamente nos enorgullece invitar a nuestros clientes para enseñarles nuestra planta. Ese fue uno de los mejores argumentos de venta, el hecho de que los clientes pudieran comprobar por sí mismos que estas plantas eran capaces de producir la calidad que anunciábamos».

Dr. Michael Rosenthal, ex-director ejecutivo y presidente del consejo asesor, sobre los beneficios de un comienzo desde cero después del incendio de 1996 en Lingen.

Arraigo familiar

«Todo el mundo estaba sorprendido y preocupado por el hecho de que la empresa familiar fuese a venderse. Ese fue el gran miedo cuando se jubiló, que nos adhiriésemos a una sociedad anónima y que la empresa familiar dejase de existir, ya que eso es lo que diferencia a Baerlocher, la velocidad en la toma de decisiones, la posibilidad de tenerlo todo a mano. Cuando el director ejecutivo simplemente se dirige a los empleados y les dice: ¿qué debería pasar, qué podemos hacer? Eso no ocurre en una sociedad anónima. Fue el arraigo familiar lo que nos ayudó a superar todas las crisis que viví en mis 40 años aquí».

Wolfgang Florian, expresidente del consejo asesor, sobre la jubilación del Dr. Michael Rosenthal en 2004 y la transición de una empresa familiar dirigida por su propietario a otra dirigida por sus directivos.

Adiós al plomo

«Cuando empecé en Baerlocher, el cambio de estabilizantes basados en plomo a las soluciones sin plomo era la cuestión predominante en Europa. Todo el mundo coincidía en que la época del plomo ya había pasado. El calcio y el zinc eran el camino hacia un futuro prometedor. Pero eso conllevaba dificultades, ya que nosotros vendemos productos personalizados. Por aquel entonces, en I+D habíamos desarrollado tecnologías sistemáticas que podíamos utilizar para las distintas aplicaciones. Pero lo que realmente necesitábamos eran soluciones concretas, pues el cliente A compra este producto y el cliente B compra este otro, cuando ambos productos satisfacen sus necesidades a la perfección. Esto supuso que tuviésemos que hacer la transición de cada cliente de forma individualizada. Fue un gasto enorme y una época bastante interesante. El plomo desapareció de la producción en Europa aproximadamente en 2015. Ahora se están planteando reemplazar el plomo en Asia en países como Indonesia, Tailandia o Vietnam, pero con escenarios totalmente diferentes, ya que las economías, las aplicaciones y los requisitos son diferentes. Por ejemplo, en la India tienes que contar con cortes de luz periódicos. Si estás fabricando y se corta la electricidad, tienes que poder seguir trabajando de algún modo. El material que desarrollas tiene que ser capaz de seguir el ritmo de estas pautas. Esa es una parte emocionante del proceso. Es un reto estar implicado en tantas regiones y tener en cuenta tantos escenarios diferentes».

Dr. Stefan Fokken, responsable de I+D, sobre los retos que ha planteado la retirada del plomo desde la década de los noventa.



Un ave fénix que renace de sus cenizas: en 1996, la planta de Lingen se vio sacudida por un devastador incendio y se volvió a construir más moderna que antes.

Baerlocher resiliente

«Fue una situación muy especial. En tiempos de grandes crisis, es importante contar con un liderazgo coherente y una toma de decisiones clara. Cabe destacar que la consistencia, además de la cooperación con los empleados, fue lo que nos ayudó a superar esa época. La crisis financiera no fue solo una crisis de los bancos, sino que se convirtió en una crisis de Estado y mercados enteros se vieron perjudicados durante una década. Pero este periodo demostró que el modelo de negocio, la marca y la empresa eran muy resilientes. Algo que también nos ha ayudado en otras crisis, como la pandemia de coronavirus. Las primeras decisiones que hubo que tomar, ya durante la crisis financiera, fueron mas suaves. Es una gran experiencia de la cual nos hemos beneficiado. Siempre tendremos una crisis en algún lugar del mundo, pero siempre tendremos también el apoyo de la organización nacional. Nuestro modelo de negocio es resiliente en sí mismo, ya que nos hemos internacionalizado aún más. Pero creo que es más difícil perfeccionar un modelo de negocio que gestionar una dura crisis en lo que respecta al flujo de caja y la reducción de costos. Por el contrario, cambiar una empresa, su cultura, sus actividades de I+D o su desarrollo de mercado son los mayores retos. E insisto, cuando pasa algo en alguna parte puede volver a florecer la resiliencia».

Arne Schulle, director general del grupo Baerlocher, sobre las secuelas de la crisis económica y financiera de 2008 y la vasta experiencia adquirida con ella, así como el hecho de que tener un modelo de negocio internacionalizado genera resiliencia.

Unidad de negocio móvil

«El covid y sus restricciones han hecho que las personas reconsideren y, en algunos casos, cambien sus hábitos. Y la cultura de las reuniones no ha sido una excepción. Aunque las reuniones cara a cara siguen siendo un valor añadido, factores como las apretadas agendas, la menor presencia en las oficinas y las limitaciones de las empresas para recibir a invitados durante la pandemia han desafiado la capacidad de resistencia de la gente para encontrar otras formas de estar en contacto unos con otros. Así que, más allá de un mayor uso de las videollamadas, lo cual ha supuesto una gran reducción de las emisiones y los costos en viajes, la necesidad de buscar ubicaciones alternativas para las reuniones presenciales era una necesidad acuciante en el ámbito cliente/proveedor. Como consecuencia, me encontré con situaciones como tener que reunirme con clientes en un estacionamiento en invierno, abriendo la parte trasera de mi coche y utilizándola como oficina, pues no me estaba permitido entrar en las instalaciones del cliente. El cliente estaba feliz de verme y yo estaba feliz de ver al cliente. La empresa me proporcionó un conjunto completo de herramientas, así que pude hacer videollamadas desde el coche, estacionado en una estación de servicio de la autopista. Por este motivo llamé a mi coche MBU, de «Mobile Business Unit» o unidad de negocio móvil. Ahí me di cuenta de que la oficina no ya se limitaba a las cuatro paredes de un edificio, ¡sino que el mundo entero podía ser nuestra oficina!».

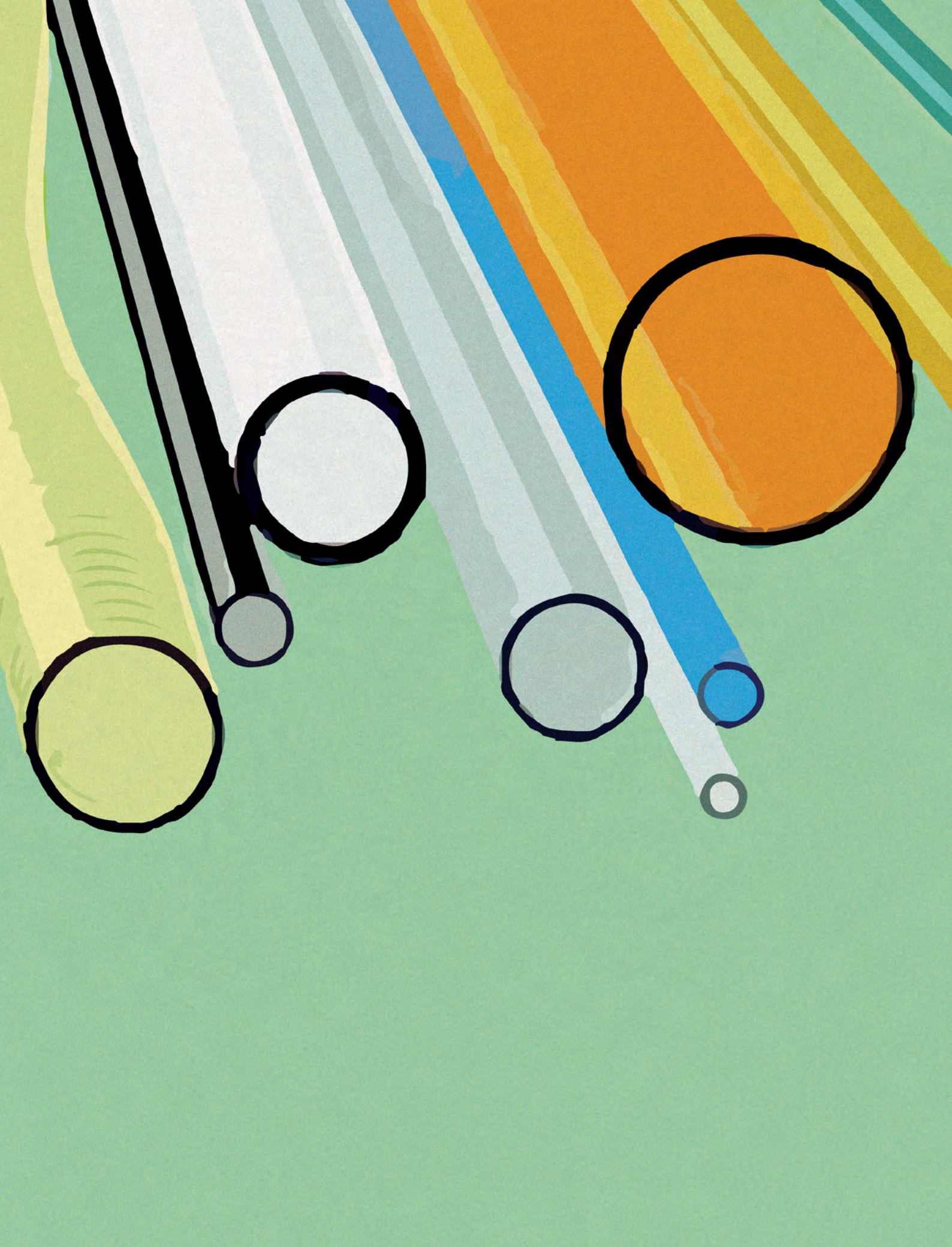
Davide Panzeri, director de ventas de Baerlocher Italia, sobre la creatividad en la época del covid, cuando la sede de Baerlocher Italia de Lodi adquirió notoriedad a principios de 2020.

Uno para todos

«A pesar de todas las dificultades, como la crisis energética en Europa y los precios extremadamente volátiles de las materias primas y los mercados de aprovisionamiento en el ejercicio 2022, hemos sido capaces de reestructurar nuestro código de conducta, incluyendo una serie de directrices para todo el grupo, y ampliar significativamente su alcance. Nuestro código de conducta describe los principios y las orientaciones básicas que regulan nuestra forma de realizar negocios. Se aplica a todos los empleados de cualquier nivel, extendiéndose además a nuestros socios comerciales. Para un grupo empresarial que está tan descentralizado, resulta especialmente beneficioso un criterio uniforme para las distintas culturas y regiones en las que operamos. Se necesitaron muchas sesiones de votación interna y mucha comunicación para ponerlo en marcha. Esto es lo que define el carácter de Baerlocher».

Dr. Erik Bingel, director financiero del grupo Baerlocher, sobre el esfuerzo necesario para implementar un código de conducta reestructurado y ampliado para todo el grupo Baerlocher.





Persistencia, Premium, *Tuberías.*

Tuberías de agua potable, tuberías de desagüe, canalones de lluvia, bajantes y conductos de cables: no todas las tuberías son iguales. Las tuberías de plástico están hechas con diferentes plásticos, siendo los materiales más importantes dos poliolefinas (PE y PP) y el PVC.



Las poliolefinas se adaptan a las distintas aplicaciones que van a tener las tuberías utilizando aditivos durante la producción del polímero o fabricando compuestos complejos. Además de contribuir a las propiedades finales del material, los aditivos también ayudan en el proceso de elaboración de compuestos, introduciendo rellenos, pigmentos, retardantes de llama y otros componentes. Por ejemplo, los aditivos de Baerlocher son esenciales en la fabricación de compuestos de poliolefinas para tuberías insonorizadas, que deben sus cualidades acústicas a los rellenos de alta densidad.

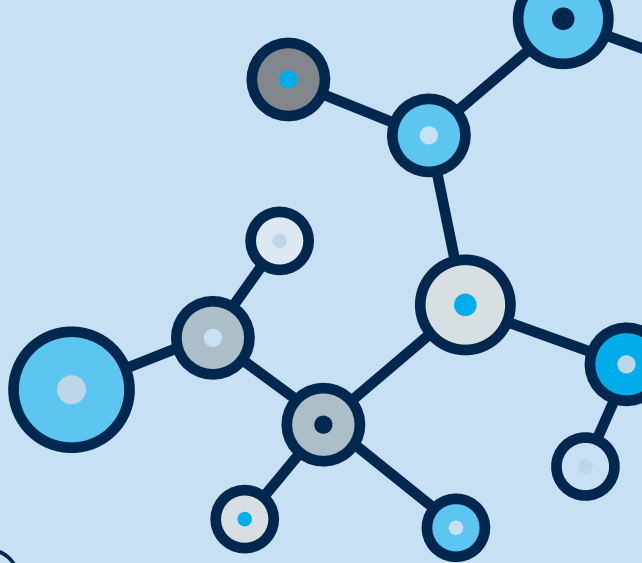
Al fabricar sistemas de tuberías de PVC, la fórmula se adapta a los distintos ámbitos de aplicación y procesos de fabricación mediante varios aditivos personalizados añadidos por el transformador de PVC. Los aditivos de PVC de Baerlocher hacen posible fabricar tuberías y accesorios de PVC de alta calidad de manera económica. Los sistemas equilibrados de lubricantes estabilizantes que ofrece Baerlocher también garantizan unas buenas características de fluidez, incluso en condiciones complejas. Todo ello confiere a los productos terminados excelentes características en su desempeño como gran estabilidad mecánica y una larga vida útil. Son además increíblemente resistentes a la corrosión y a los productos químicos y muy impermeables. De este modo, los sistemas de tuberías de PVC están equipados para durar más de 100 años, un aspecto esencial desde el punto de vista de la sostenibilidad.



Como grupo corporativo global, celebramos lo local.

Sabemos que trabajar juntos es la única manera de ser fuertes y poder ofrecer a nuestros clientes las mejores soluciones posibles. Especialmente cuando todos nosotros desarrollamos nuestras fortalezas según nuestras necesidades. Cada mercado tiene diferentes leyes, necesidades, enfoques y mentalidades. Confiamos en el mundo, compartimos responsabilidades y disfrutamos de la multitud de perspectivas diferentes que nos llegan, juntos bajo un mismo techo. El aprecio que sentimos por nuestra familia internacional es un factor clave de nuestro éxito como asesores de confianza de nuestros clientes.

2 Locales en presencia y pensamiento



PAREJAS

complementarias

**Rostros en lugar de edificios.
Historias en lugar de fachadas.**

Empleados de distintas sucursales de Baerlocher de todo el mundo se reúnen para conversar. ¿Qué tienen en común?

¿Qué les hace diferentes? ¿Qué les impulsa?

¿Y cuál es su contribución para el éxito de Baerlocher?

Una mirada a la gran familia de Baerlocher.





Özlem Bilgen

Responsable financiera
Baerlocher Kimya



Shobalani Ramalingam

Controladora financiera y miembro
del equipo de dirección de
Baerlocher Grupo de Malasia

Se conocieron en 2017 en Unterschleißheim, durante una semana de orientación. Para Özlem Bilgen y Shobalani Ramalingam, fue amistad a primera vista. Ambas mujeres tienen más cosas en común aparte de su pasión por los números. En aquel momento eran las únicas mujeres representantes en la reunión mundial de directivos.

Özlem Bilgen

Shoba siempre está sonriendo, es muy fácil abrirse con ella. Trabajamos como amigas y siempre sentimos el apoyo de la oficina central. Nuestros colegas del departamento global de finanzas son muy receptivos con nuestras peticiones y necesidades. Cuando llegué aquí por primera vez, me ponían a Baerlocher Malasia como ejemplo y uno de mis objetivos era alcanzar el nivel de Baerlocher Malasia como organización financiera.

Shobalani Ramalingam

Comencé el 4 de enero de 2017 y después llegó Özlem en febrero del mismo año. Fuimos invitadas por el Dr. Erik Bingle, el director financiero del grupo, a Baerlocher GmbH. El truco era que no íbamos allí a revisar ninguna hoja de Excel ni el alcance de los trabajos. El objetivo era simplemente conocernos y mezclarnos con los departamentos relacionados. Fue un buen comienzo en cuanto a que nos sentimos muy bien recibidas, y fue la primera toma de contacto para ambas, lo que nos vino muy bien, ya que Özlem y yo vivimos a miles de kilómetros de distancia.

ÖB Nuestro ambiente en Baerlocher Kimya es muy respetuoso y amistoso. Y yo trabajo con un equipo muy joven y dinámico que necesita mucha libertad. Por lo general, solemos ser muy flexibles en Baerlocher Kimya en la medida en que el trabajo se complete con éxito.

SR

Superviso tres departamentos cruciales con un 99 % de mujeres, a las que yo llamo mis «Ángeles de Charlie». Es un equipo muy maduro y experimentado, ya que algunas personas han estado presentes desde el inicio. Son como una tropa militar por su estructuración, su organización y su dedicación laboral a medida que el negocio se expande globalmente, si bien las relaciones son más bien las de grupo de amigos. Practicamos la libertad de comunicación y tenemos reuniones periódicas entre departamentos. Recuerdo que durante mi entrevista para este puesto, antes del cual había estado trabajando en la única empresa de Pay TV del país, el Sr. Palaniappan (el director ejecutivo) me dijo: «Aquí no hay glamorosos premios Grammy, es simplemente una empresa de fabricación familiar y consolidada»; y aquí estoy felizmente en mi séptimo año.

ÖB

Al llegar aquí, Baerlocher Kimya era muy nueva pero estaba creciendo. Nuestro mercado es muy dinámico. Nuestra parte dentro de las cifras consolidadas globales está aumentando. Mi responsabilidad está adquiriendo mucha más importancia en consonancia con estas cifras crecientes. Desde hace poco también soy responsable del departamento de RR. HH., y hemos dado los primeros pasos para lograr la organización de recursos humanos de Baerlocher Kimya. Esos son temas que me interesan mucho: los recursos humanos, la psicología, la cultura corporativa, etc. Me siento motivada. Pero me gustaría ver a más mujeres en los puestos de dirección aparte de mí y Shoba. Hay muchos objetivos ambiciosos para el futuro, y quizá el papel de las mujeres pueda formar parte de ellos.

Easy Rider y Cricket, un autodenominado dinosaurio Baerlocher y un joven: vistos desde afuera, los mundos de Larry A. Kandel y Saurabh Singh Chauhan colisionan. Pero hay algo más en este encuentro. Aunque está jubilado, Larry sigue siendo una parte muy activa del universo de Baerlocher, y Saurabh ha adquirido un montón de experiencia desde sus exigentes comienzos. Una conversación entre iguales.



Larry A. Kandel

Director de Operaciones (jubilado)
Baerlocher USA



Saurabh Singh Chauhan

Jefe de Ingeniería y Proyectos
Baerlocher India

Larry Kandel

Llevo 32 años en Baerlocher EE. UU. Fui uno de los fundadores. Empecé en la planta de Dover en 1989. Crecimos y evolucionamos. Ahora estoy retirado y hago trabajos de consultoría para la empresa. Mi participación en Baerlocher EE. UU. se ha centrado sobre todo en la parte de operaciones, con algunos aportes tecnológicos.

Saurabh Chauhan

Me uní a Baerlocher en 2019. Así que soy bastante nuevo teniendo en cuenta mi experiencia. Pero estoy disfrutando mucho. Estoy trabajando muy duro para alcanzar todos nuestros objetivos, en particular la puesta en marcha de una nueva planta en nuestra ubicación actual y, posteriormente, el nuevo proyecto que ahora mismo está en plena marcha. Creo que es uno de los proyectos que dan prestigio, una de las grandes inversiones que Baerlocher ha hecho en la India. Más allá de mi trabajo como ingeniero también tuve la oportunidad de dirigir operaciones durante unos meses durante la crisis del covid.

LK Siempre hay muchas dificultades al poner en marcha un proyecto, y puedo identificarme contigo porque pasé por lo mismo con las plantas de Dover y Cincinnati.

SC Sí, la instalación es una cosa, pero convertir la planta en una producción exitosa es otra muy distinta.

LK Creo que uno de los aspectos positivos de Baerlocher es su asistencia técnica. Han invertido mucho tiempo y dinero en su desarrollo técnico. Y eso creo que ha sido uno de los motivos de nuestro éxito en Baerlocher EE. UU. Hemos invertido en la asistencia técnica para los mercados, y desarrollamos productos de nicho que realmente aportan soluciones a los problemas de los clientes. Así fue como nos afianzamos en los noventa.

SC En los últimos años hemos crecido mucho. Nuestra capacidad de producción se ha visto incrementada considerablemente. Nos estamos preparando para el futuro y trabajamos para optimizar nuestras emisiones de CO2. También practicamos nuestros valores corporativos. Baerlocher India entiende las necesidades de una persona y todos ponen de su parte según corresponda. El covid nos ha afectado a todos nosotros, incluso a mí. En aquel momento, recibí mucho apoyo de la dirección, a pesar de no poder asistir a las reuniones ni cumplir con mis rutinas diarias. Tenemos una fantástica cultura de trabajo.

LK También construimos nuestra cultura a través del respeto, integridad y excelencia. Tienes que hacer lo que dices y decir lo que haces. Todo es cuestión de confianza. Acabamos de celebrar nuestro 20º aniversario en la planta de Cincinnati, en el que tuvimos un fantástico encuentro. La celebración de los éxitos es una parte muy importante del éxito de cualquier organización.

Aquellos que están muy ocupados y tienen mucha responsabilidad necesitan alguien que estructure sus desafiantes días y que, además, sincronice fácilmente lo imprevisible, lo que aún no ha sucedido. Maggie Shen y Ulrike Zellner son perfeccionistas de la mejor clase: Luchan contra el alboroto más grande con una estructura amigable para que haya tiempo incluso para una taza de té.



**Maggie
Shen**

Llegué a Baerlocher China hace cuatro años y mi jefe, Wilson Wang me presentó a Ulli, una mujer elegante y experimentada, como la asistente de nuestro director general. Desde entonces la he tomado como modelo a seguir. Ulli me dio mucho apoyo en mi trabajo. Es muy atenta, cuidadosa y me cae muy bien. Si bien nunca nos hemos visto en persona.

**Ulrike
Zellner**

¡Una auténtica pena! Llevo en Baerlocher más de 21 años y 17 trabajando para el Sr. Schulle. Disfruto el componente internacional de esta empresa, trabajando con Maggie y el resto de asistentes. Esto es muy importante, porque el Sr. Schulle visita una o dos veces al año a las entidades legales. Maggie es muy organizada y muy estructurada en su trabajo. Es algo que yo valoro mucho. Sé que todo va a ir sobre ruedas cuando Arne Schulle va a China, ya que Maggie lo tiene todo excelentemente organizado.

MS Empiezo mi jornada laboral ordenando la lista de tareas y organizo las tareas en función de la urgencia de cada asunto. Cuando el Sr. Wang tiene varias tareas temporales asignadas, yo me encargo de ellas. Esto me exige una rápida capacidad de respuesta. Me gustan los retos en el trabajo, me dan mucha energía. Es por eso que estoy todos los días de buen humor.

UZ Antes de venir a la oficina hago mis ejercicios de yoga. Mientras el ordenador se está iniciando, preparo un poco de té para Arne Schulle y para mí. Cada día tomamos uno diferente: de hierbas, Darjeeling o verde. Empiezo mi jornada laboral comprobando mi correo electrónico. Como señalaba Maggie, me organizo el día según la agenda que se presente. El reto más importante es hacer un buen trabajo y realizar varias tareas a la vez sin estresarse. Como asistente, debes saber de antemano qué le gustaría a tu jefe o qué diría él. Ese es uno de los motivos por el que el Sr. Schulle y yo formamos un buen equipo. Y creo que lo mismo ocurre con Maggie y Wilson. Forman un tándem perfecto como jefe y asistente.

Maggie Shen

Asistente de Wilson Wang, Director Gerente Baerlocher China



Ulrike Zellner

Asistente de Arne Schulle, Director Ejecutivo de Baerlocher Grupo de empresas, BGmbH München

MS Sí que formamos un buen equipo. Esa es generalmente la clave para hacer un buen trabajo. También en el futuro. Baerlocher China ha celebrado recientemente su 10º aniversario. Nos alegra estar inmersos en este proceso de innovación y mejora continuas. Pero una cosa, Wilson me ha dicho que vas a jubilarte, Ulli. ¡Se te va a echar de menos!

UZ Yo también te echaré de menos. He recibido un excelente apoyo de mis compañeros de todo el mundo. Y deseo para la persona que me suceda que esto sea igual en el futuro, que creen una cooperación buena y respetuosa en beneficio de Baerlocher.

Un **sólido** grupo de empresas

La globalización, y más adelante la digitalización, han tenido un enorme impacto en Baerlocher desde los ochenta. Han surgido nuevas joint-ventures y nuevas plantas de producción en todo el mundo. Se trata de un cambio estratégico que tiene lugar sobre una base estable. Hoy en día, Baerlocher tiene representación en casi todos los rincones del mundo y en todos los mercados relevantes con plantas o estructuras de ventas.



Una red optimizada para el beneficio de nuestros clientes: La red mundial de Baerlocher refuerza la fiabilidad y la competitividad de su producción.

Instalaciones de producción

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

Joint-ventures

- 1 Baerlocher do Brasil S.A., Brasil
- 2 Lestar Química S.A., Argentina
- 3 Compañía Química S.A., Perú
- 4 SO.G.I.S. Industria Chimica SpA, Italia
- 5 TITANSTUC S.p.A., República de San Marino
- 6 Doobon Fine Chemicals Co., Ltd.



Mario Kock

Responsable de producción
Baerlocher GmbH, Lingen



Graeme Knox

Director de operaciones
Baerlocher UK



En 1988, Mario Kock comenzó su periodo de prácticas como técnico químico en la planta de Lingen de Baerlocher. Graeme Knox tenía tan solo 23 años cuando asumió el puesto en 1997 de asistente del responsable de producción en la planta de Bury de Baerlocher UK. Con el paso de los años han ido progresando a la par de sus responsabilidades sin dejar de desempeñar un trabajo en equipo.

Mario Kock

Después de mis prácticas me puse rápidamente en contacto con la división de puesta en marcha de las plantas. Estuve trabajando en ello durante más de diez años por todo el mundo. Desde 2005 soy jefe de producción en Lingen.

Graeme Knox

En Reino Unido no había fábrica antes, solo traíamos la mercancía para venderla. Trabajé en la fábrica al principio para aprender cómo se llevaba a cabo la fabricación. Y luego fui trasladando poco a poco el trabajo a la oficina. Lingen es diez veces mayor que Baerlocher UK. Esta instalación siempre ha estado diseñada solo para abastecer a las islas británicas. Uno de los argumentos de venta para construir este lugar en 1995 fue poder conseguir una porción del mercado. Hoy tenemos el 55 % del mercado británico porque tenemos presencia local. En Baerlocher todo se resume en la calidad del producto. Es por eso que tenemos que contar con personas experimentadas y especializadas. Solemos decir que cuando consigues un trabajo en Baerlocher, te quedas en Baerlocher.

MK

Gran parte del trabajo consiste en coordinar a las personas y los distintos departamentos. Por eso es tan importante la comunicación. Cada día tenemos una reunión de producción. Por lo que estoy bastante bien informado de lo que ha pasado en las últimas 24 horas. Además, tenemos un descanso para almorzar con otros departamentos. Eso es muy importante para mí, porque de aquí también se obtiene mucha información buena de los compañeros. Para prepararme bien para la jornada, empiezo cada mañana desayunando en casa y paseando al perro. Es como un ritual. ¿Sigues teniendo perro, Graeme?

GK

Ahora tengo tres perros, Mario. También los saco muy temprano por la mañana, a las 4:30. En Manchester el tráfico es horrible. Así que normalmente salgo pronto de casa y desayuno con los compañeros. Porque al ser un grupo pequeño, la información nos llega muy bien de unos a otros. Sin muchas formalidades. En estos momentos estamos modernizando la planta, algunos de los equipos que estamos retirando llevaban con nosotros 20 años. Esto muestra a las personas que trabajan aquí que hay futuro. Que Baerlocher está reinviertiendo dinero en nuevos equipos y maquinarias. Es algo que se puede ver. Con todo lo malo que está sucediendo en el mundo y la incertidumbre siempre presente, al menos tienes la sensación de tener un trabajo seguro.

MK

Estas inversiones construyen confianza. Demuestran que los propietarios tienen confianza en lo que hacemos. A pesar de los distintos retos actuales, como la crisis energética, tenemos el poder de sobrevivir de cara al futuro.



Uno lleva en el mismo cargo casi 20 años. Otro siempre ha estado perfilando nuevas áreas de operación en el mismo intervalo de tiempo. Con el paso de los años, el Dr. Stefan Fokken y Yee Joon Wee son la demostración de que es posible afrontar los cambios y contrarrestarlos con soluciones y éxito. Dos compañeros de viaje acreditados y apasionados por el PVC.

Dr. Stefan Fokken

Jefe de investigación y desarrollo
Baerlocher GmbH, Alemania



Yee Joon Wee

Director técnico – Responsable de la unidad estratégica de negocio de aditivos de PVC (Asia) y miembro de la dirección de Baerlocher Malasia

YJ Conocí a Stefan en 2003, cuando vine como becario a Múnich a una formación de tres meses para desarrollar un laboratorio. Stefan me enseñó todo sobre estabilizantes orgánicos. Es un diccionario de química andante.

SF Cuando Yee y yo nos conocimos, Baerlocher Malasia estaba más o menos en la fase de desarrollo. Era el único responsable de la asistencia técnica a nuestros clientes, realizaba ensayos con ellos y ajustaba las fórmulas. Nuestras charlas eran sobre química y sobre las relaciones entre lo que sucedía en las instalaciones del cliente y la química interna de los estabilizantes. Con el paso del tiempo, Yee se convirtió en nuestro asesor técnico en China, donde hicimos lo mismo que en Malasia anteriormente: desarrollar las capacidades técnicas y de laboratorio. Yee lo ha hecho muy bien y sus funciones han cambiado mucho a lo largo de los años.

YJ Es imposible acordarse de a cuántas entidades legales he rendido cuentas y cuántos cargos he tenido en los últimos 20 años. Ahora no rindo cuentas a otras entidades legales, sino que soy de alguna manera el responsable en otras entidades jurídicas. En lo relativo a la actividad, el mercado del Sudeste Asiático es muy exigente. Estamos hablando de países muy distintos. Pero nunca me aburro ni dejo de tener nuevos retos cada tres o cuatro años. Siempre que he cambiado de función, Baerlocher me ha provisto del conocimiento necesario. Cambiar al desarrollo comercial siendo ingeniero es como entrar en un mundo totalmente distinto.

SF Al realizar las labores de asistencia técnica en varias regiones con Baerlocher me he encontrado con muchas preguntas técnicas. También estoy bastante implicado en nuestro departamento reglamentario de Múnich. Siempre que se hace referencia a la química en Baerlocher, muchos de los temas acaban en mi escritorio. Además, me ocupo de enlazar nuestros conocimientos químicos con el departamento de producción de Lingen. En lo que respecta a la descripción y las especificaciones de los materiales o a cómo influyen las materias primas en el rendimiento y las propiedades físicas de nuestros productos, son las conversaciones entre mi equipo y el equipo de producción de Lingen las que determinan los factores condicionantes.

YJ Al fin y al cabo, vendemos tecnología, consistencia y atención al cliente, y nos comprometemos a ofrecer productos competitivos y rentables.

SF El PVC es un polímero muy versátil con el que se pueden hacer aplicaciones completamente diferentes, dependiendo de la selección de aditivos de PVC que se utilice. Siempre es interesante ver cómo nuestros clientes procesan el material. Eso es algo muy importante para mí, trabajar únicamente en el plano de la formulación para comprender lo que nuestros clientes hacen con nuestros productos.



El proceso de selección es una ciencia en sí mismo, ya que todo gira en torno a que exista la química adecuada entre empleado y empleador. La búsqueda de los mejores talentos no solo se ha vuelto más digital, sino también más compleja. Algo que Monica Yin y Franz von Galen saben demasiado bien. Ambos condensan la historia de la marca de empleador de Baerlocher con ideas inteligentes que pueden hacer más internacional la división de RR. HH.



Monica Yin Existen dos principales partes de mi trabajo: la gestión de recursos humanos y la administración general (la cafetería, los coches de empresa, la jardinería y las relaciones públicas con el gobierno local). Soy también embajadora digital y la responsable de gestión de la seguridad de la información. Cuando llegué a Baerlocher China, fui su octava empleada. Ahora hemos crecido hasta los 90 empleados.

Franz von Galen Damos soporte a las dos plantas alemanas, la de Lingen y la de Unterschleißheim. Cuento con un pequeño equipo con dos personas en la sede. Otros cuatro compañeros y yo estamos en Lingen. Lo cual es un cambio con respecto a lo que había antes. Durante los últimos 20 años, el responsable de RR. HH. estaba en Baviera. Llegué a la empresa hace unos meses y estoy muy contento de hablar contigo, Monica, y poder aprender un poco más sobre nuestra estructura global de gestión de recursos humanos.

MY Hace cinco años los procesos de selección suponían un reto. Tuvimos que crear un equipo técnico profesional y un equipo de ventas a la vez. Nuestra industria es muy limitada y nuestra misión es encontrar a los talentos del sector de los aditivos. Ellos tienen muchas oportunidades en otros sitios. El mercado aquí está creciendo muy rápido. Para conservar a los miembros de nuestro equipo tenemos que adaptarnos a ellos para que sigan eligiéndonos. Para ello intentamos ser creativos. Reproducimos música clásica durante el almuerzo, apoyamos a los empleados con sus clases de inglés, ofrecemos un espacio deportivo para practicar bádminton, baloncesto o ping pong. Tenemos un club de lectura. Además de eso, animamos a nuestros empleados a compartir su sabiduría en nuestro «proyecto de excelencia» y en nuestro «proyecto de ideas de oro». En nuestro proyecto «aprender viajando», reunimos a nuestro personal de ventas, técnico y de atención al cliente para que visitaran a cinco clientes de distintas industrias y así mejorar sus habilidades y conocimientos profesionales.

EG ¡Cuántos fantásticos estímulos! En el futuro podríamos desarrollar más estrategias para intercambiar talento durante un periodo de tiempo dentro de la estructura de ventas de Baerlocher. Creo que es interesante para un ingeniero en Lingen tener la oportunidad de pasar medio año en China, Brasil, Estados Unidos o en cualquier parte. Y viceversa. También tenemos que contar mucho más nuestra historia de cara al exterior: quiénes somos y adónde queremos llegar. Un compañero de ventas me dijo hace poco que tenemos que vender dos veces nuestros productos, una vez fuera y otra dentro. Lo mismo pasa con RR. HH. Tenemos que reflejar nuestra marca de empleador a nuestros candidatos externos y a la vez mantener dicha marca con todas las personas que ya forman parte del equipo. Baerlocher es una empresa tradicional que actúa en una industria muy moderna. Hay un enorme potencial que se puede utilizar para el desarrollo estratégico del talento.

Monica Yin

Responsable de RR. HH y administración
Baerlocher China



Franz von Galen

Oficina central de gestión de recursos humanos
Baerlocher GmbH, Lingen



En el sector de las ventas, es probable que se sientan las fluctuaciones del mercado de forma más inmediata. Con todo, Davide Panzeri y el Dr. Peter Wagner siempre se desenvuelven con destreza en esta vorágine de oferta y demanda, en la que se espera que la cartera de productos de Baerlocher se mantenga estable de la mejor forma también en el futuro. ¿La estrategia de estos dos genios de las ventas? Hacer algo de ruido en nombre de la sustentabilidad.



Davide Panzeri

Responsable de ventas, lubricantes y estabilizantes de PVC; Aditivos no PVC de jabones metálicos Baerlocher Italia

Dr. Peter Wagner

Director de ventas de aditivos especiales EAME Baerlocher GmbH, Múnich



Peter
Wagner

Soy el responsable del negocio de aditivos especiales en Europa, África y Oriente Medio. Mi trabajo se centra en la parte de no PVC. Trabajamos, por ejemplo, con clientes de los sectores de la construcción, la automoción, las velas y los polímeros. Tenemos un amplio abanico de clientes, lo que hace que el trabajo sea bastante interesante. Davide se centra ahora en ambas divisiones, PVC y aditivos especiales. Él vende en Italia los productos de los que yo soy responsable procedentes de Lingen, y nosotros vendemos en Europa los productos de los que él es responsable procedentes de Italia.

Davide
Panzeri

Lo que me fascina es el hecho de que Baerlocher pueda contar con una variedad de productos que pueden ir a un sinfín de aplicaciones. En otras palabras, me gusta verme representado en el perejil, una especia presente en todas las salsas. Esto te abre la mente para considerar y estudiar diferentes tipos de industrias y no solo una aplicación específica.

PW

Me gustan las ventas técnicas. Soy un hombre técnico. Me resulta interesante explicar a los clientes toda la cadena de valor de principio a fin. Vendemos productos para distintas aplicaciones y los problemas a los que se enfrentan también son diferentes. Hay que encontrar el punto exacto en el que puedas ofrecer una ventaja con nuestro producto. Nuestros clientes sienten que podemos ayudarles. Sobre todo en las formas de los productos, somos un caso único en el mercado.

DP

Me gusta que invirtamos cada vez más en sustentabilidad y en la industria del reciclaje, que estemos apoyando a la industria del plástico en el reciclaje. El plástico se ha convertido en una palabra difícil, ya que se asocia automáticamente con la contaminación; es lo peor de lo peor. Es estupendo que queramos apoyar a la industria para que tenga una actitud recicladora. Baerlocher debe estar presente en todas las iniciativas sustentables que pueda, incluso en otros ámbitos. Deberíamos tener una presencia específica en ese sentido. Ese es mi sueño.

PW

Para tener éxito en el mercado del reciclaje, tenemos que concientizar a los clientes de nuestras actividades de reciclaje. Tenemos que encontrar la manera de entrar en esta industria y hacer que nuestros productos interesen. El principal problema de hoy día es que los recicladores trabajan sin añadir aditivos. Presentan un determinado grado de calidad, pero no piensan en mejorarlo con aditivos. Nuestro trabajo por el momento es crear demanda, hacer algo de ruido al respecto.

DP

Al final del día, el reciclaje y la sustentabilidad son también una cuestión de cultura. Antes de convencer a los clientes de que existe un rendimiento técnico, tenemos que cambiar la forma de pensar.

Es uno de los muchos puntos fuertes de la comunicación digital: traspasa fronteras, recorre miles de kilómetros en cuestión de segundos y conecta a personas que, de otro modo, no tendrían gran relación entre sí. Lo mismo ocurre con Hosea Lim y Fiorella Foroni, que se conocieron en el programa de embajadores digitales de Baerlocher a través de MS Teams en 2021 y aprendieron a caerse bien.

Fiorella Foroni Congeniamos mucho. Y mantuvimos el contacto. Hosea Lim es un hombre muy inteligente y educado. Tiene dos títulos universitarios. Estudió Química y Contabilidad en Vancouver. Creo que ha tenido la suerte de poner en práctica ambas trabajando para Baerlocher. Es una persona con la que da gusto hablar.

Hosea Lim Estoy muy agradecido por el programa de embajadores digitales. Si no es por él, no la habría conocido. Mantuvimos el contacto por algún motivo. Tenemos esa química necesaria. Yo, que estudié Química, sé un poco de lo que hablo. Ella es una empleada con con muchos años de experiencia en Baerlocher Italia. Tiene unas habilidades lingüísticas sobresalientes. Se especializó en literatura inglesa y habla francés y alemán, por ejemplo. Así pues, ha sido un complemento perfecto para la oficina del director general en los últimos 25 años. He aprendido mucho de ella. Sabe planificar y programar muy bien. Como embajadores digitales, ahora seremos nosotros quienes moderemos la transformación digital en nuestra entidad legal.

FF Me gustó mucho nuestra sesión sobre inteligencia artificial porque era algo totalmente nuevo para mí. Por otra parte, también recibimos formación sobre psicología y empatía, sobre cómo entender los problemas y necesidades de nuestros colegas cuando se supone que están cambiando sus prácticas laborales habituales y sobre cómo ayudarles a ver que esto no es un periodo, sino algo que hay que asumir. Los cambios pueden ser difíciles al principio, pero pueden mejorar la vida.

HL Aparte de eso, mis funciones son las compras para proyectos y compras estratégicas, en las que adquiero, por ejemplo, ácido esteárico, una de las principales materias primas en Malasia y un producto básico. Los precios cambian de un día a otro. Eso es algo que hay que tener controlado. Un precio puede cambiar en cuestión de horas o de días, lo que repercute bastante en nuestros costos. Tengo muchas reuniones con los proveedores locales.

Y también me reúno con el equipo técnico o el de fabricación para ver qué artículos compramos. También asisto a la unidad de negocio de aditivos especiales gestionada por Múnich. Cuando allí es por la mañana aquí es por la tarde. Por lo que voy saltando entre zonas horarias y reuniones.

HL Espero poder seguir aprendiendo cosas nuevas, porque es lo que me motiva y me da perspectiva. También como empresa. Creo que nuestra dirección ya está trabajando en los dos temas más importantes de los próximos años, que son la digitalización y la sustentabilidad. En el sector del plástico, la sustentabilidad es nuestra clave para sobrevivir. Es algo muy sencillo y muy difícil a la vez.

Fiorella Foroni

Asistente del director general y embajadora digital Baerlocher Italia



Hosea Lim

Responsable de la cadena de suministro y embajador digital adjunto Baerlocher Malasia



Fatih Aksoy

Director de ventas
Baerlocher Kimya

& Kimberly Kern

Responsable global de pisos, cables y alambres en PVC
Baerlocher EE. UU.



En lo que respecta a hacer las maletas, Fatih Aksoy sabe bien de qué va el tema. Después de todo, se pasa unas 35 semanas al año viajando para Baerlocher Kimya. Por el contrario, el día de Kimberly Kern en Cincinnati comienza más bien con calma, con café, correos y un par de perros salchicha. Pero eso es solo la calma que precede a la tormenta. El reto diario de estos dos profesionales apasionados del PVC es mantener el ritmo del mercado.

Fatih Aksoy

Soy comercial y presto servicio a más de 70 países: Oriente Medio, Turquía, Rusia y toda África. Con el paso de los años he conocido a miles de personas. Pero Kimberly es única, una auténtica profesional.

Con ella todo es más sencillo. Lo sabe todo sobre pisos y obtenemos mucha información técnica de ella. Cualquier cosa que elabora es totalmente profesional.

Kimberly Kern

Todo el mundo conoce a Fatih. Es muy considerado y conoce muy bien el sector. Siempre es un placer estar con él. Tanto él como su equipo son fenomenales y hay mucha colaboración, lo cual es fundamental teniendo en cuenta que las distancias en el mundo son cada vez más pequeñas y que la interacción ágil pero sencilla es algo fantástico. Nuestro territorio no es tan amplio como el de Turquía, nuestro posicionamiento es mucho más único. Formar parte de una organización global ayuda.

FA Pero parte de nuestro potencial procede de actuar de forma local, ¿verdad? Baerlocher no lo gestiona todo como una empresa alemana, con mentalidad alemana. Actuamos de forma local en todas partes y aprendemos unos de otros cuando nos reunimos. Somos como una familia. Y es genial ser parte de este tipo de familia.

KK Es una industria fascinante. Cuando comencé en Baerlocher, yo era química en nuestro laboratorio de aplicaciones. Lo que de verdad me motivaba era comprender que un mismo químico tenía muchas utilidades diferentes y su comportamiento era muy distinto en función del polímero en el que se aplicase. Eso me hizo cambiarme al PVC. Me he centrado principalmente en pisos y, de nuevo, lo que más despierta mi interés es que probablemente sea el mercado de productos de calcio-zinc que más crece actualmente en Estados Unidos. Disfruto el hecho de participar en el desarrollo de una nueva tecnología de producción. Tenemos que trabajar codo con codo con el cliente. Eso es algo que todo el mundo disfruta, ser parte de un equipo con el cliente. Porque su éxito es nuestro éxito. Y mientras haya problemas que resolver y retos por delante, mi interés se mantendrá despierto.

FA Soy totalmente el responsable de mi trabajo. En el futuro me veo con un buen bagaje de éxitos, dirigiendo esta organización en la misma región como líder del mercado. Empezamos con menos de 10 000 toneladas de producción y ya vamos por las 30 000 toneladas tras seis o siete años, un gran avance. Todavía tenemos muchos pasos por delante. Hay una gran competencia en mi región porque abastecemos a un territorio muy amplio. Estamos en medio del mundo.

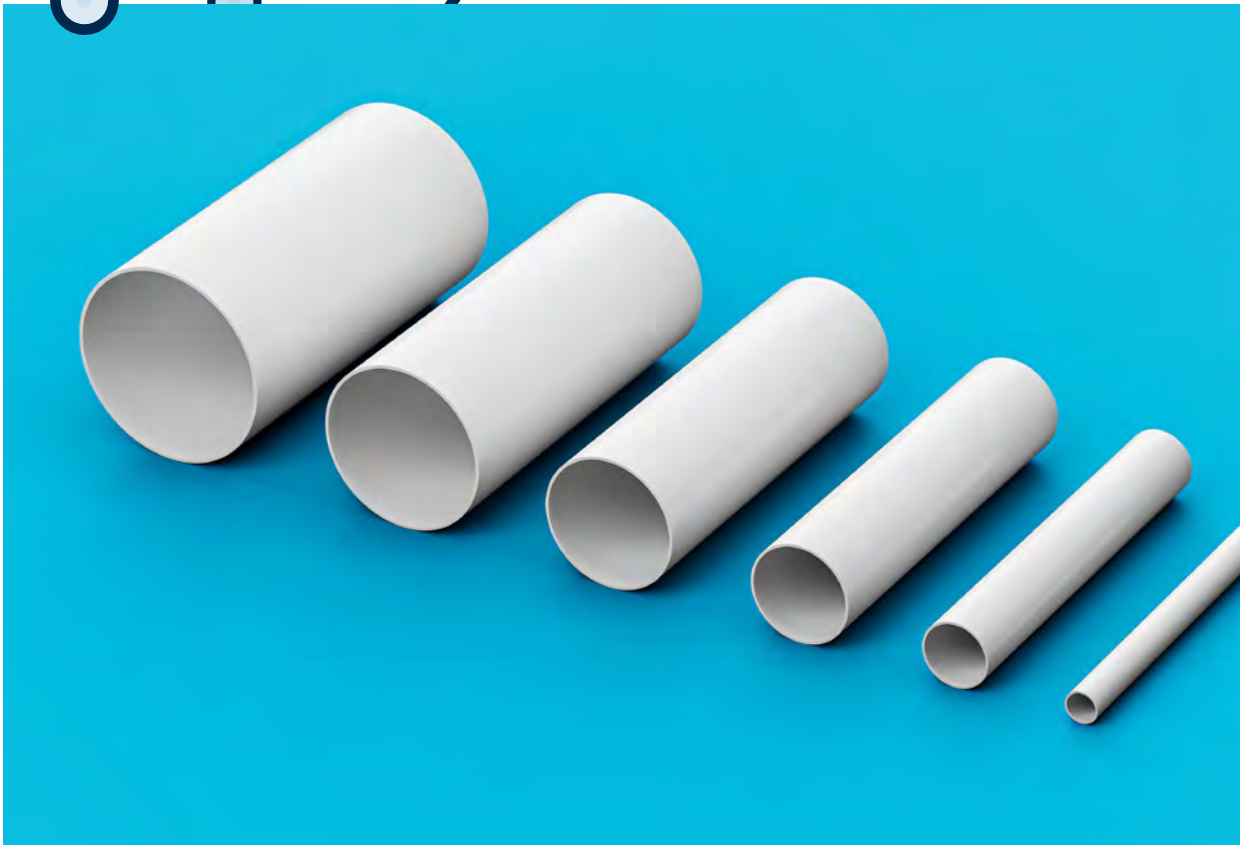
Los pisos de PVC tienen que aguantar en condiciones duras y resistir mucho. Para ello, tienen que poseer unas propiedades mecánicas sobresalientes y una excelente estabilidad dimensional. Tienen que durar mucho tiempo, ser higiénicos y resistentes a las manchas, así como a la intemperie y el calor. Y deben además mantener todo lo posible un buen aspecto.

El tipo de estabilizante que desarrolla Baerlocher como solución para sus clientes para lograr todo eso se basa en el proceso de producción y en las condiciones de procesamiento en cuestión. Los estabilizantes tienen que garantizar un buen color inicial, una estabilidad al calor adecuada, una alta transparencia (en caso de recubrimientos transparentes) y una buena imprimibilidad, junto con bajas emisiones de COV, bajo contenido fenólico y bajo olor. Tanta funcionalidad no debería quedar pisoteada.



Firmeza, Funcionalidad, *Pisos.*

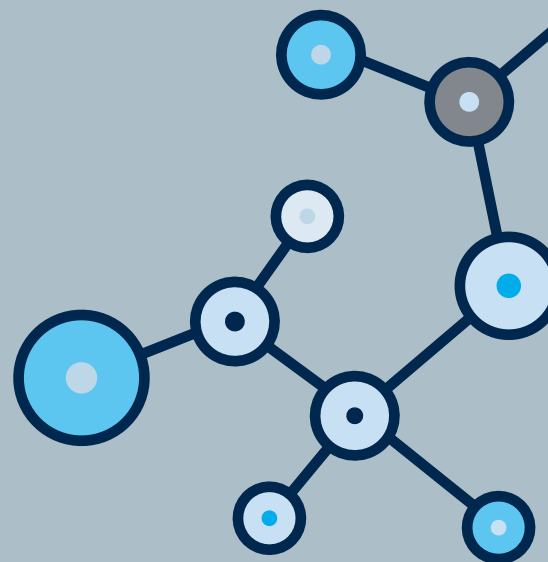




3 Dándole forma a la industria

Nuestro asesoramiento procede de la experiencia, y lo damos con realismo, empatía y una adecuada previsibilidad.

Nuestros clientes disfrutaban de nuestra voluntad de crear una solución de alta gama. Esto determina tanto nuestra forma de actuar como nuestras soluciones. Nuestros estándares hacen que también podamos ajustarnos a los estándares del futuro. Invertimos y nos adelantamos a las tendencias.





Las reacciones solo suceden en el laboratorio. Aparte de eso, el objetivo de Baerlocher es anticiparse al cambio y cocrear activamente como asesor de confianza e interlocutor experimentado.

Baerlocher fue pionera cuando en Europa se eliminó el plomo. Bajo el mandato del Dr. Michael Rosenthal, la empresa contribuyó incluso a dar voz a la industria del plástico a través de actividades asociativas específicas. Como posibilitar un diálogo informado y cercano con las ONG y los ecologistas. Baerlocher sentó así las bases para intercambiar opiniones cada vez que surgen nuevos retos y así idear soluciones.

Anticiparse *a la* normativa

Papel de Baerlocher en un sector en continuo cambio

Es más fácil hacerse oír en grupo. Fue con esta meta con la que los representantes de las 16 empresas químicas de Baviera se reunieron en 1922. «Chemische Werke München – Otto Bärlocher» fue también un miembro fundador del grupo bávaro «Verein zur Wahrung der Interessen der Chemischen Industry Deutschlands» (organización para salvaguardar los intereses de la industria química alemana). Con sus fuerzas ahora unidas, querían una voz unificada para hacer frente a las autoridades. Este interés volvió a disiparse inicialmente bajo el mandato del Dr. Christian Rosenthal. En esta época, la implicación de las asociaciones no era muy importante, pero eso cambió rápidamente tras la radical transformación del entorno social y político de los años setenta. Las críticas justificadas y los prejuicios contra «la» industria química iban de la mano en el debate público. El plomo, los plásticos y el PVC en particular se llevaban gran parte de la atención. Este último tenía una reputación tan desfavorable en los noventa que incluso se hablaba de prohibirlo. El Dr. Michael Rosenthal, socio gerente desde 1980, tuvo que tomar medidas. Con él, Baerlocher se ha convertido en una voz relevante en una industria en busca de confianza. Gracias a un trabajo a conciencia, la imagen del sector ha pasado gradualmente de ser la de «el hombre de la bolsa» a la de un interlocutor para los responsables políticos, la sociedad e incluso las ONG.

Nuestro principal hito en este viaje fue el histórico compromiso voluntario de eliminar el plomo en Europa en el año 2000, el cual se había eliminado casi por completo en 2015. Una operación descomunal que ha abarcado varias décadas. Baerlocher llevaba desde los ochenta preparando para el mercado alternativas sin plomo y sin metales pesados, como los estabilizantes de Ca/Zn, y animando a los clientes a apostar por estas alternativas más respetuosas con el medioambiente.



Desde los ochenta, Baerlocher ha abanderado la implementación de normas de sostenibilidad en la industria del plástico.

Plomo y otros metales pesados

El plomo ha acompañado a la humanidad durante toda su historia, no siendo hasta hace relativamente poco que empezáramos a cuestionarnos nuestra proximidad a este metal. Las personas llevamos usando el plomo como material desde al menos el 6500 a.C. En el siglo XIX, la incipiente industria química recurrió al plomo para fabricar ácido sulfúrico. Por lo que también se usó en la primera planta de ácido sulfúrico de Augsburg (Baviera), que luego se convertiría en la empresa Baerlocher. En el siglo XX, el plomo se usó para la fabricación de gasolina. Todo esto cambió cuando investigadores encontraron unas concentraciones significativas de plomo en el ambiente y, en algunos casos, en el organismo. El plomo y otros metales pesados estuvieron entonces en el punto de mira del movimiento ecologista, las autoridades y los legisladores de ambos lados del Atlántico debido a sus propiedades toxicológicas. En las décadas de 1970 y 1980 surgió una conciencia crítica sobre las emisiones. Se trataba de un reto existencial para los procesadores de plomo, como en aquella época lo era «Chemische Werke München – Otto Bärlocher».

Originalmente construida en un área alejada de la ciudad, la planta de Moosach (Múnich) se fue viendo poco a poco rodeada de zonas residenciales tras la Segunda Guerra Mundial, siguiéndole posteriormente la zona mundialmente conocida de los XX Juegos Olímpicos. Además de la nueva concienciación sobre los peligros que entrañaban los productos químicos, comenzó un conflicto permanente por acusaciones de olores y contaminación del aire y las aguas residuales por parte de los nuevos vecinos, así como

de ecologistas y conservacionistas. La reputación local de la empresa se vio afectada a medida que aumentaba la presión externa. Se llegó a decir que «Bärlocher tenía que irse». Y la planta se cerró parcialmente. En 1974 la empresa empezó a buscar ubicaciones alternativas para la planta fuera de Múnich. El debate público era abrumador y había tomado a la empresa por sorpresa. Pero Baerlocher afrontó la decisión sin rodeos. Cuando se construyó una nueva planta en Lingen, la intención era respetar preventivamente todos los límites legales. Y el estilo de la comunicación empezó a cambiar. Era posible dialogar.

Se estableció un «servicio de atención a los ciudadanos de Bärlocher» para los residentes locales. La empresa también invirtió mucho en medidas y certificados de protección medioambiental y en seguridad de la planta. Lo cual no sirvió para cambiar la postura pública. Las ONG, las administraciones locales, las iniciativas ciudadanas, los gobiernos y, más adelante, las instituciones europeas, pusieron presión en toda la industria. Los plásticos y el PVC han sido objeto de críticas públicas en general desde los noventa. Baerlocher abordó este desafío con argumentos científicos. El Dr. Michael Rosenthal respondió involucrándose más en el trabajo en asociación e invirtiendo más en investigación.

Ca/Zn: La búsqueda de soluciones

Bajo su mandato, la búsqueda de alternativas sin metales pesados comenzó allá por los ochenta. La empresa comenzó a producir sistemas de aditivos y estabilizantes sin plomo, así como estabilizantes de PVC sin metales pesados, en 1987.

Lograr el equilibrio adecuado:

Gracias a un trabajo a conciencia, la imagen del sector ha pasado gradualmente de ser la de «el hombre de la bolsa» a la de un interlocutor para los responsables políticos y la sociedad.



Tres años más tarde se introdujeron los productos de Ca/Zn para la fabricación de cables. Los jabones metálicos ahora se producían con zinc, calcio, magnesio y aluminio. El objetivo perseguido era el desarrollo de estabilizantes de Ca/Zn eficaces para el PVC rígido y flexible que fueran toxicológicamente y ecológicamente seguros.

Baerlocher dio la máxima prioridad al desarrollo de este tipo de alternativas. Pero había incertidumbre en cuanto a quién estaba ganando la carrera de las alternativas en el mercado. Baerlocher trabajó a toda velocidad en Lingen, Múnich y Lodi. En 1994 se promocionaron los sistemas estabilizantes de Ca/Zn para espuma rígida de PVC y se desarrollaron sistemas sin plomo para cables con BAEROPAN MCKA. Ahora Lingen producía sistemas de Ca/Zn en todas las formas de suministro habituales, y en 1995 todas las plantas de prueba del segmento de sólidos se consolidaron en el nuevo centro técnico. Al mismo tiempo, Baerlocher se puso al día en la comercialización de alternativas al plomo para impulsar la visibilidad internacional. Su intención era dar forma al mercado, y los resultados fueron impresionantes. En un ensayo de tuberías a presión con estabilizantes de Ca/Zn, la alternativa superó significativamente a su predecesora de plomo. La empresa realizó una investigación práctica y procuró desarrollar alternativas sin plomo en beneficio de sus clientes. Hasta un 75 % del presupuesto de investigación se destinó a esto.

No obstante, debido a la alta competencia, la eliminación del plomo no era una estrategia compartida por ninguna industria en su conjunto. En primer lugar, había que convenir a la mayoría de los clientes de que las alternativas sin plomo eran efectivas. Este fue un desafío para Baerlocher y para toda la industria de los aditivos, ya que las empresas querían seguir siendo confiables y predecibles para los clientes y seguir proporcionando los sistemas estabilizantes adecuados en cada situación. Pero también hubo pioneros que, tras recibir un asesoramiento exhaustivo de los técnicos de aplicaciones de Baerlocher (por ejemplo en la producción de perfiles para ventanas) pasaron inmediatamente de los estabilizantes de plomo a los de Ca/Zn. La clave era transmitir a los clientes que sus propias líneas de productos eran superiores, o al menos comparables, a los sistemas tradicionales de la propia empresa. Los laboratorios de aplicaciones de Múnich y Bury sentaron las bases para ello.

Se trataba de hacer un ejercicio de equilibrio entre el mercado, las políticas y el medioambiente. Esto se hizo evidente en el «Plast '97» de Milán, cuando el uso de estabilizantes de Ca/Zn para la fabricación de cables (para lo que Baerlocher había desarrollado sistemas internos) quedó en el punto de mira. De hecho, muchos pensaron a principios de los noventa que el sector del cable se vería sometido al cuestionamiento de la sustitución del plomo demasiado

tarde. La transición tardó menos de lo esperado en el norte de Europa, lo cual abrió oportunidades para Baerlocher UK, como así lo indica Andy Jones. Las nuevas pautas para la incineración de basuras supusieron en última instancia el fin de las aplicaciones del plomo, lo que desencadenó una enorme presión en el mercado para efectuar el cambio. Al mismo tiempo, todavía no estaba claro si los estabilizantes de Ca/Zn podían cumplir todos los nuevos requisitos. Se esperaba un efecto dominó normativo. En consecuencia, Baerlocher pronto extendió estos enfoques desarrollados a pequeña escala a Italia, Francia, Alemania y Gran Bretaña. Fue un movimiento acertado. Las aplicaciones de Ca/Zn para cables experimentaron un crecimiento notable en 1997, una respuesta dinámica que Baerlocher percibió y ayudó a moldear proactivamente como uno de los mayores productores mundiales de estabilizantes de PVC y uno de los principales fabricantes de aditivos para polímeros.

ESPA y Vinyl2010: Adelantándose a las tendencias

La presión ejercida en todo el sector del plástico y del PVC en particular significaba que había llegado el momento de un reposicionamiento público. La industria luchaba por su credibilidad y no había manera de recuperarla en solitario. El Dr. Michael Rosenthal y los empleados de Baerlocher de todo el mundo lo sabían. Los fabricantes de aditivos y otros agentes se agruparon en la Unión de Productores de Estabilizantes de Europa (ESPA, por sus siglas en inglés), de la que Baerlocher fue socio fundador. Al hacerlo, el Dr. Michael Rosenthal quería sentar a todo el mundo en la mesa de diálogo y acabar con la resistencia a la eliminación del plomo. Era un reto factible. Al final, casi el 95 por ciento de la industria estaba allí. Junto con otras asociaciones, en el año 2000 adquirieron un compromiso voluntario conocido como «Vinyl 2010». Su objetivo era eliminar paulatinamente los estabilizantes de plomo de la comercialización y la producción en Europa.

La decisión de adelantarse a las tendencias en la medida de lo posible fue un hito (también para Baerlocher). E incluso hoy sigue influyendo en las conductas. Baerlocher presentó unos granulados a base de calcio para perfiles de ventanas de alta calidad en 2004 y una amplia gama de productos orgánicos de calcio para tuberías y accesorios en 2010. Entre 2000 y 2008, el consumo de estabilizantes basados en plomo en la UE-15 descendió un 50 por ciento y un 86 por ciento entre 2007 y 2014. Su principal inquietud llevó a Michael Rosenthal a Bruselas una y otra vez. Todo el portafolio de Baerlocher cumplía con el reglamento REACH desde 2013 y los criterios de una nueva directiva de la UE sobre seguridad y compatibilidad medioambiental sostenible de los productos químicos. La comercialización de aditivos con plomo finalizó en la UE de los 28 en 2015. La última línea de producción de Baerlocher concluyó en 2016.



APAG

Baerlocher es miembro del «APAG», que representa a los fabricantes europeos de ácidos grasos, glicerina, alcoholes, jabones metálicos, nitrilos grasos y ésteres grasos.

AVC

Como miembro del Consejo de vinilo Asean, Baerlocher Malasia ayuda activamente a conformar la imagen del PVC en las regiones SAEAN y transmite contenido sobre el «uso sustentable de aditivos».

EcoVadis

Baerlocher cuenta con el certificado EcoVadis, lo cual hace que sus esfuerzos de RSC y sustentabilidad sean identificables.

espa

Baerlocher es miembro de la «ESPA», que aboga por el uso de aditivos de estabilizantes en aplicaciones de PVC.

ISO 14001

Conciencia ecológica: una expresión similar para el enfoque sistemático es el certificado de gestión medioambiental conforme a este estándar.

ISO 50001

Eficiencia energética: El sistema de gestión energética de la planta de Lingen está homologado y cumple los requisitos de esta norma.

ISO 9001

Alto nivel de exigencia: El certificado de la gestión de calidad también representa nuestro alto nivel de exigencia.

RSPO

La elección de las materias primas desempeña un papel fundamental en cuanto a la sustentabilidad en Baerlocher. Las materias primas, como el aceite de palma, están certificadas conforme a los requisitos de la «Mesa redonda sobre aceite de palma sustentable».

VSC

En 2022, Baerlocher obtuvo un certificado oficial como proveedor sustentable de aditivos de PVC. Los certificados de proveedor VinylPlus forman parte del certificado de denominación del producto VinylPlus®, cuyo principal propósito es informar a los consumidores.

VinylPlus^(®)

Baerlocher desempeña un importante papel en la iniciativa «Vinyl Plus Deutschland e.V.», un compromiso voluntario de la industria del PVC en términos de sustentabilidad.



Estabilización, Reciclaje, *Polímeros.*

BAERLOCHER



La economía circular de los plásticos es más importante que nunca. Los innovadores aditivos especiales de Baerlocher ayudan a los clientes a optimizar los procesos de producción y a aumentar el reciclaje de los productos de plásticos en cada área de aplicación. La línea de productos en la unidad de negocio de aditivos especiales incluye productos oleoquímicos como ácidos grasos y glicerina, jabones metálicos y lubricantes, que pueden utilizarse por ejemplo para aplicaciones de polímeros de mayor calidad y tanto para plásticos nuevos como reciclados.

Gracias a Baerlocher, los materiales reciclados se han vuelto más valiosos y ha aumentado el número de aplicaciones que utilizan una proporción de plástico reciclado. Los estabilizantes y aditivos preservan la estructura en dichas aplicaciones, conservándose la estabilidad de los polímeros reutilizados mediante la inhibición del proceso de oxidación.

Desde 2017, Baerlocher ha registrado ingresos regulares en el reciclaje mecánico. BAEROPOL RST, por ejemplo, se ha utilizado desde entonces para reestabilizar el polipropileno de las cajas de baterías para su reutilización en la industria del automóvil. La tecnología de RST se ha aplicado de forma similar desde 2017 en tuberías de polietileno con alta carga. El envase individual del clarificador BAEROPOL para aplicaciones de PP, como las botellas de detergente, es actualmente el líder del mercado.



Baerlocher seguirá confiando en el futuro en las redes y en el poder de una voz común.

Un nuevo compromiso

Este trabajo en asociación creó una nueva confianza y suavizó los frentes a gran escala, entre otras cosas porque el compromiso pronto tuvo un efecto escalable. La eliminación del plomo en Europa fue sistemática. Un hito de relevancia internacional que el Dr. Michael Rosenthal había pasado años defendiendo con gran dedicación personal. El objetivo se afianzó al mismo tiempo que los procesos de toma de decisiones se basaban cada vez más en datos científicos, lo que hizo que el debate fuese objetivo. El reciclaje de PVC se fomentaría en toda Europa a través de proyectos como la iniciativa de la ESPA «Recovinyl», incluido el reciclado de compuestos con estabilizantes a base de plomo. Ya que, a pesar de haber cesado su fabricación, seguían utilizándose ampliamente en el resto del mundo en aplicaciones como los perfiles para ventanas. Había llegado el momento de reutilizarlos de una forma sostenible y respetuosa con el medioambiente. En 2010, la ESPA se convirtió en miembro fundador de la iniciativa complementaria de la industria del PVC «VinylPlus», que se renovó en 2020 con 2030 como nuevo objetivo y sirve de referencia mundial para acciones responsables y coordinadas de toda una industria. En lugar de luchar en trincheras, hubo un diálogo abierto y basado en la ciencia con las Naciones Unidas, la Unión Europea, los interlocutores locales y las ONG. Porque la sostenibilidad y el cambio hacia una economía circular son temas clave para el futuro en cuya evolución quería participar deliberadamente Baerlocher a través de asociaciones, así como de la investigación y el desarrollo y de proyectos pioneros de sus socios. «En estos momentos seguimos centrados en Europa, donde intentamos comunicarnos con los demás agentes del sector para ayudar a la UE a tomar las decisiones legislativas correctas, de modo que en el futuro se utilice el plástico idóneo para los problemas en cuestión», explica el Dr. Tobias Rosenthal. Y es importante usar materiales de base más sostenibles, como aceites vegetales y grasas animales, a efectos de diseñar aplicaciones duraderas.

En 2023 Baerlocher está representada y activa en 50 asociaciones de todo el mundo, siempre con el objetivo de fomentar el diálogo y el análisis crítico del uso de plásticos en la sociedad y de contribuir a definir el futuro de la industria del plástico. Una cuestión que tiene hoy más importancia que nunca. Baerlocher ha impulsado alternativas al plomo incluso fuera de Europa. Un nuevo producto en polvo de Ca/Zn para cables y compuestos de PVC basados en Ca/Zn se puso en marcha en la planta de Dewas (India) en 2006. En 2021 se construyó una nueva línea de producción de Ca/Zn en Changzhou (China). Este año 2023 abrirá en Dewas una nueva planta con optimización de las emisiones de CO₂ con una producción 100 % sin plomo. Es una señal del claro reconocimiento por parte de Baerlocher de la economía circular y la sostenibilidad como tareas en las que toda la industria debe trabajar ahora y en el futuro. Un nuevo compromiso que debería tener éxito en el futuro si permanecemos unidos. Rainer Grasmück, codiseñador principal del trabajo asociativo de Baerlocher hasta 2020:

«No queremos limitar ideas de VinylPlus a Europa, sino que las queremos lanzar a nivel global.

Por eso tiene sentido seguir dando prioridad a esta labor en conjunto. El futuro del PVC y del plástico en general subyace ahí. Y ese es nuestro reto para los próximos 200 años».

El reciclaje del plástico se ha convertido en una tarea pendiente para el futuro de toda la industria.

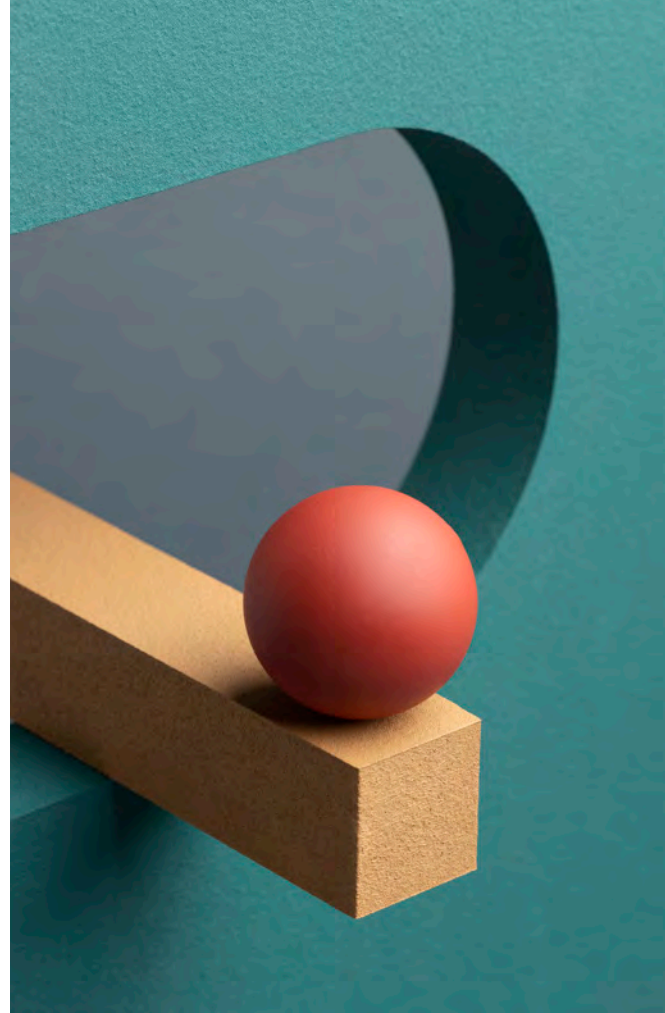


Circularidad

Estabilizando el futuro

En el año de su 200° aniversario, Baerlocher destaca su propio compromiso con la sustentabilidad y la economía circular.

Poner las cosas en movimiento: Baerlocher espera hacer más sustentable la industria del plástico con aditivos y conocimientos técnicos.



Los objetivos estratégicos están fijados desde hace tiempo: La meta de Baerlocher es facilitar el reciclaje de los plásticos. Por un lado, para fabricar materiales de mayor calidad que duren más, y por otro, para ampliar las áreas y cantidades en las que se utilizan materiales reciclados. Baerlocher pone al servicio de este fin sus aditivos y su experiencia técnica, teniendo la capacidad de situar a la empresa en casi todos los puntos del ciclo. Baerlocher está familiarizada con los requisitos que implica el procesamiento y con las aplicaciones finales, por lo que cuenta con todo lo necesario para ayudar a impulsar el progreso. Se necesitarán además nuevos materiales, métodos de producción y materias primas sustentables. De manera concreta, Baerlocher lleva defendiendo el reciclaje de los plásticos desde los años noventa. La empresa también ha emprendido el costoso proceso de certificar toda su secuencia de producción con el sistema de gestión medioambiental DIN EN ISO 14000, que garantiza a los clientes que sus procesos son respetuosos con el medioambiente.

Baerlocher se toma en serio la protección del medioambiente. Entre mediados de los setenta y 1998 invirtió unos 45 millones de marcos alemanes en construir y operar instalaciones de protección medioambiental. La nueva sede de Unterschleißheim sirve de modelo para la con-

servación de recursos, con una producción casi sin aguas residuales, biofiltros para aire de escape y un proceso de fabricación que contempla todo el ciclo de vida de un producto. En términos de materias primas, los recursos renovables, como los aceites vegetales y las grasas animales, se usan cada vez más para la fabricación. El 85 % de las materias primas usadas en la unidad estratégica de negocio de aditivos especiales a nivel global es renovable. El producto BAEROPHOB Eco CM/1 es un eficaz agente hidrofugo para aplicaciones de mortero y en materiales de construcción hechos en base a cal y cemento aglomerado, que se elabora desde 2008 con aceite vegetal. Los aditivos especiales para oleoquímicos también pueden reemplazar a las siliconas, los silanos y las parafinas, reduciendo así el CO₂. A la hora de establecer estándares para el aceite de palma sustentable, del que la industria química es uno de los principales compradores, Baerlocher confía en el trabajo en red. La empresa forma parte de la Mesa redonda sobre aceite de palma sustentable (RSPO).

Se trata de solo una parte de los esfuerzos en sustentabilidad de la empresa, que incluyen la certificación SCCS de RSPO que Baerlocher recibió en 2015 por sus jabones metálicos y ácidos esteáricos.

En el mismo año, Baerlocher desarrolló la tecnología RST (tecnología estabilizadora de resinas), que permite la estabilización sin fosfitos del polietileno y el polipropileno sin afectar a la procesabilidad ni a la retención del color para el cliente.

Con los productos basados en esta tecnología, BAEROPOL RST y BAEROPOL T-BLENDS, Baerlocher finalmente está introduciendo sus propias líneas de productos para materiales reciclados.

Actualmente Baerlocher ofrece una amplia gama de aditivos para polímeros reciclados, por lo que está presente en muchos sectores. Cuando se reutiliza, el aditivo permanece en el material reciclado con parte de su efecto original. Productos sobre los que recaen las emisiones futuras de Baerlocher, pero que representan solo una parte de su compromiso con la sustentabilidad.

Un nuevo informe de sustentabilidad

En 2022, el centro de producción de Lingen se convirtió en uno de los primeros del mundo en recibir el galardón de la industria «Certificado de proveedor VinylPlus para proveedores de aditivos de PVC» por sus líneas de productos BAEROPAN y BAEROSTAB. Baerlocher inmediatamente puso por escrito su ambición en la política de sustentabilidad. La gran cantidad de esfuerzos y proyectos globales se ve reflejada en el nuevo informe de sustentabilidad.

No hay duda de que Baerlocher quiere desempeñar un papel clave en la economía circular y avanzar activamente en la transformación de la industria del plástico. Como han demostrado los retos del pasado, esto solo puede tener éxito a través de colaboraciones sólidas y de confianza. Ahora más que nunca, es esencial combinar fuerzas en todo el ciclo de valor añadido y seguir un principio común:

Forjemos
el futuro **de**
nuestra industria.

BÆRLOCHER

