

the
perfect
match



1823-2023

**Qual è
la formula perfetta?**

**E quali sono le sue
qualità?**

Da 200 anni



**tutto ciò che sviluppiamo ruota
attorno ai nostri clienti; la chimica giusta
per ogni applicazione.**



È scienza, ma è anche un'arte.
L'arte di trovare formule e composti.
L'arte di innovare.

Troviamo soluzioni perfette.



**Creiamo nuove forme
e nuove qualità.**

**Offriamo più che semplici pastiglie,
polveri e granuli.**

**Arricchiamo e stabilizziamo.
Siamo i consulenti di fiducia
dei nostri clienti e contribuiamo
a massimizzare il loro successo.**





**Siamo molto presenti e attenti
a ogni dettaglio.**

**Soprattutto alle sfide
e ai segnali del nostro tempo.**

Questa



**potrebbe essere
la formula perfetta.**

Note legali

Pubblicato da:
Baerlocher GmbH
85716 Unterschleissheim
Germania

Idea e produzione:
Birke und Partner GmbH
91052 Erlangen

Redazione e ricerche:
Birke und Partner: Ramona
Krammer, Andreas Plöger,
Katharina Raab (responsabile),
Alicia Reimann
Baerlocher: dr. Andreas
Holzner

Revisione:
Alicia Reimann
(Birke und Partner)

Progettazione/impaginazione:
Sophia Jung
(Birke und Partner)

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

©2023 Baerlocher GmbH



Questo lavoro è protetto da copyright. È proibito il suo utilizzo in qualsiasi forma senza il consenso dell'editore, in particolare per quanto riguarda la riproduzione, la traduzione, la distribuzione o la diffusione al pubblico con mezzi elettronici o di altro tipo.

Esonero da responsabilità:
Sebbene sia stato fatto tutto il possibile per garantire che le informazioni contenute in questa pubblicazione siano aggiornate e corrette, è possibile che si riscontrino errori o ambiguità. Pertanto, l'editore non risponde né si assume responsabilità per la correttezza, precisione, completezza o qualità delle informazioni fornite.

Crediti fotografici

Tutte le immagini sono © Baerlocher GmbH, eccetto:

p. 5: Sonika Agarwal: unsplash.com
p. 10: Staats- und Stadtbibliothek Augsburg (cartolina)
p. 11, in basso: Akud: freepik.com; in alto: immagine privata
p. 12, 14, 15: Fabian Birke: Birke und Partner
p. 16: Wirestock: freepik.com
p. 17: Photohologic: unsplash.com
p. 22 Bayerische Staatsbibliothek (stamperia di cotone inglese), Bayerische Staatsgemäldesammlungen, Monaco (ritratto di Massimiliano I Giuseppe di Baviera), Staats- und Stadtbibliothek, Augusta (cartolina), archivio della città di Augusta (mappa della città), Städtische Kunstsammlungen, Augusta (ritratto del dr. Johann Gottfried Dingler)
p. 24 Bayerisches Wirtschaftsarchiv (mappa opuscolo di Chemisch Werke München/Otto Bärlocher), archivio della città di Augusta (permesso per la costruzione di una fabbrica di acido solforico)
p. 25, in basso: Archivio della città di Monaco (parte del passaporto del dr. Anselm Kahn)
p. 32: Fabian Birke: Birke und Partner
p. 36, a sinistra: Thomas Bonometti: unsplash.com
p. 38: Sophia Jung: Birke und Partner
p. 44,47: Spacestudios: freepik.com (illustrazione)
p. 50: immagine privata
p. 52: Planisfero: Santoldesign: freepik.com
p. 53-55: Foto private dei dipendenti / mappe e bandiere nazionali: freepik.com
p. 58-63: Foto private dei dipendenti / mappe e bandiere nazionali: freepik.com
p. 66: Hammadalikh: freepik.com
p. 68: Akud: freepik.com
p. 71: Alex Nghiem: unsplash.com
p. 73: Ragazza con cappello rosso: unsplash.com
p. 76, in alto: D koi: unsplash.com; in basso: freepik.com
p. 77-78: freepik.com



Indice

Scopri cosa hanno a che fare un chimico svizzero, un fertilizzante per fiori e la città di Augusta con Baerlocher a *p. 22*

- 12 "A tutto tondo"
L'opinione del dr. Tobias Rosenthal e di Arne Schulle sul ruolo di Baerlocher nell'economia circolare
- 20 ① *Stabilità a lungo termine*
- 22 **È nato tutto dallo zolfo**
I primi 123 anni
- 26 **Ripartire da zero:**
Una nuova sensibilità con il dr. Christian Rosenthal
- 32 **Una nuova struttura:**
Trasformazioni importanti con il dr. Michael Rosenthal

Baerlocher opera con successo in diversi settori industriali come consulente di fiducia e fornitore di soluzioni. Alcune delle nostre applicazioni sono riportate a pagina **18, 30, 38, 48, 64, 74.**



"Vendiamo prodotti per le più svariate applicazioni tecniche, e i problemi che i nostri clienti devono risolvere sono sempre diversi. Ogni volta, occorre trovare lo snodo in cui il nostro prodotto offre un vantaggio."
- I nostri dipendenti raccontano cosa li motiva ad andare avanti

p. 52

36 La potenza di un orso
Breve storia del marchio

40 Vicini ai clienti
Un resoconto sulle tecnologie applicative

44 La volontà di creare una soluzione d'alta gamma
"Diamo il massimo anche quando le cose si mettono male."

50 ② *Sul territorio, fisicamente e mentalmente*

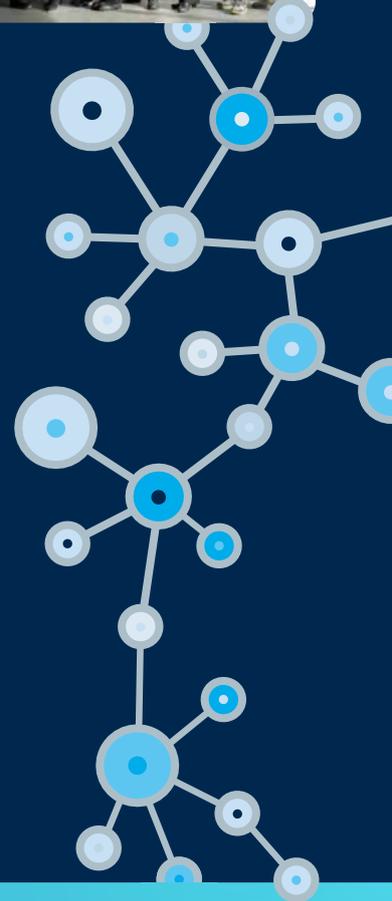
52 La doppia coppia
Voci dalla famiglia Baerlocher in tutto il mondo

56 Un gruppo aziendale forte
Le sedi nel mondo

66 ③ *Plasmare il settore*

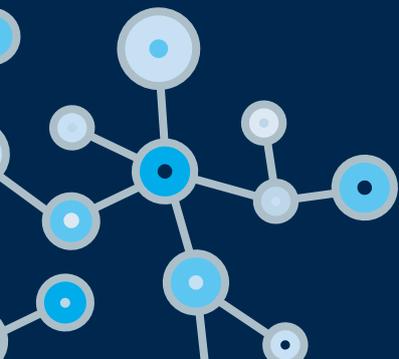
68 In anticipo sulle normative
Il ruolo di Baerlocher in un settore in evoluzione

77 Circolarità
Consolidare il futuro



Scopri perché il dialogo è importante per plasmare il futuro e quali potrebbero essere le prospettive di Baerlocher a

p. 68





Una formula perfetta per
il futuro di Baerlocher:
dr. Tobias Rosenthal
(sin.) e Arne Schulle.

**Il ruolo di
Baerlocher**
*nell'economia
circolare*

"A tutto tondo"

A large, thin blue circle is drawn on the page, partially overlapping the text "A tutto tondo". The text is written in a dark blue, sans-serif font, with the first part "A tutto" in a larger size than "tondo". The circle is positioned such that it appears to be a stylized element related to the circular economy theme mentioned in the text.

Il passaggio da un'attività a gestione familiare a un'azienda di tipo manageriale è tutto fuorché immediato. A seguito di una pianificazione orchestrata con largo anticipo e anni di onboarding intensivo, Arne Schulle ha assunto il ruolo di CEO come manager non appartenente alla famiglia. Schulle ha gettato le basi dell'attuale gruppo aziendale con una nuova struttura organizzativa. Questo ha permesso al dr. Tobias Rosenthal di concentrarsi sulla direzione aziendale a lungo termine. Il ricambio generazionale giunge alla sua conclusione in tempo per l'anniversario dell'azienda: dopo molti anni dedicati allo sviluppo di Baerlocher, Tobias Rosenthal subentra al padre, Michael, come presidente del comitato consultivo.

Per essere produttivo, il dialogo tra il management aziendale e il comitato consultivo ha bisogno di scontri, equilibrio e di un obiettivo chiaro. Perché il futuro di Baerlocher punta non solo sui clienti, come ha fatto in passato, ma anche sulla sostenibilità e su nuovi segmenti di business nell'economia circolare.

Dr. Rosenthal, sig. Schulle, ricordate il vostro primo incontro con Baerlocher?

Tobias Rosenthal In realtà, i miei primi ricordi associati a Baerlocher risalgono all'infanzia. Ad esempio, quando l'azienda era ancora nella vecchia proprietà di Riesstrasse, a Moosach, il sabato venivo sempre qui con mio padre e guidavamo insieme il carrello elevatore. Ovviamente per me erano momenti molto emozionanti e tra l'altro pensavo che avessimo qualcosa a che fare con la logistica o con i carrelli elevatori.

Arne Schulle All'inizio non conoscevo Baerlocher, e in prima battuta sono stato contattato da alcuni cacciatori di teste. Dopo un paio di interazioni con l'azienda, però, decisi quasi subito di passare da una grande multinazionale a una struttura di medie dimensioni. Nella multinazionale per cui lavoravo ero abituato a collaborazioni totalmente diverse e, naturalmente, all'epoca qui tutto era sottoposto alle decisioni degli azionisti. L'azienda era in una fase di transizione, una sorta di taglio del cordone ombelicale, e le novità organizzative e manageriali interne erano la prova di un periodo di incertezza. È stato un periodo emozionante e un po' folle, durante il quale ho imparato moltissime cose su me stesso.

Come è riuscito a farsi strada nell'azienda, dr. Rosenthal? E come descriverebbe l'attuale collaborazione tra dirigenti, azionisti e il comitato consultivo?

TR Mentre studiavo chimica, a un certo punto decisi che volevo saperne di più sull'azienda e mi misi a cercare il modo migliore per prepararmi a ricoprire una posizione di rilievo al suo interno. Presi questa responsabilità molto sul serio, indipendentemente dal ruolo che avrei ricoperto: azionista, membro del comitato consultivo o dirigente nel settore operativo. Il comitato consultivo in particolare ha sempre svolto un ruolo chiave in ogni transizione. Per l'azienda non si tratta di un organismo puramente correttivo, ma anche di un intermediario che può fare da interlocutore sia per la dirigenza sia per gli azionisti e agire da mediatore tra le esigenze delle due parti. Adoro questo ruolo strategico. Mio padre e io manteniamo una relazione molto amichevole con la direzione. Abbiamo deliberatamente cercato dirigenti che sapevamo avrebbero preso decisioni in linea con le nostre strategie, gestendo e sviluppando Baerlocher di conseguenza.

Come svolge il suo ruolo, sig. Schulle?

AS Ai tempi, avevo due priorità principali. Sapevo che i nostri ricavi provenivano per il 70 o l'80 per cento dall'Europa e per il 20 per cento dal resto del mondo. Oggi la situazione si è ribaltata, con il 70-80 per cento dei ricavi dal resto del mondo e il 20-30 per cento dall'Europa. Era evidente che volessimo perpetrare il processo di internazionalizzazione che Michael Rosenthal aveva avviato e costruito. Così, finimmo per introdurre un'organizzazione a matrice che prevede l'assegnazione delle responsabilità territoriali ai rispettivi dirigenti. Questa decisione provoca

senz'altro alcuni attriti perché localmente abbiamo personalità molto forti, ma si tratta di una tensione produttiva che spesso porta a prendere decisioni migliori. Possiamo utilizzare questo punto di forza del nostro staff in tutte le sedi del mondo: ci ha aiutati a espanderci localmente e a effettuare nuovi lanci. Come azienda, non volevamo limitarci a comandare dalla sede tedesca. Questo approccio, però, funziona solo se accettiamo il fatto che i mercati locali sono, appunto, locali, e se permettiamo alle persone che ne comprendono appieno le sfumature culturali di prendere determinate decisioni. Ciò significa che in India vogliamo un'azienda indiana, in Cina un'azienda cinese e in Turchia un'azienda turca. Diamo molta fiducia ai dirigenti locali, che ovviamente contribuiamo a formare. Si tratta di un aspetto che ci distingue dalla struttura di altre aziende.

TR Attualmente questa impronta internazionale ci offre grandi vantaggi, perché dà a noi e ai nostri clienti un senso di sicurezza dovuto anche alle nostre capacità produttive e manifatturiere. Lo scambio interculturale interno all'azienda è per me davvero stimolante. Un altro argomento a cui mio padre teneva moltissimo e che non ha perso importanza al giorno d'oggi è quello di prendere parte alle associazioni. L'impegno reciproco e di lunga data nel nostro settore ci ha aiutati a migliorarne l'immagine pubblica, sicché oggi le persone hanno una visione più completa del PVC e delle materie plastiche. Questo si è rivelato un vantaggio e, di conseguenza, al momento svariate ONG collaborano con associazioni come VinylPlus che notoriamente rappresenta un partner affidabile.

Quanto pensa sia importante per il futuro questo lavoro delle associazioni, sig. Schulle?

AS Essere rappresentati ovunque è estremamente importante. Ma ci impegniamo anche a farlo partendo da basi scientifiche, di modo che le persone non mentano a se stesse. Non si tratta di opporsi alle regole, quando sono giuste. Il punto è operare in modo creativo allo scopo di portare risultati positivi, auspicabilmente nel contesto di un'economia di libero mercato. È un discorso in essere su tutti i livelli.

TR ...ed è molto rilevante anche oggi, perché per fortuna si parla di nuovo diffusamente di sostenibilità e di economia circolare. Abbiamo cercato di assumere un ruolo di leader in questo ambito. Le associazioni che abbiamo contribuito a creare in Europa sono un punto di riferimento a livello internazionale. Quando, al giorno d'oggi, in Cina o in India le amministrazioni cercano di capire come collaborare in futuro con le aziende, o quando quelle stesse aziende si chiedono come organizzarsi, tutti guardano al modello europeo. Cosa succede qui? Quali aspetti possono essere adattati alle realtà locali? Abbiamo la possibilità di influen-

zare le tendenze di domani. Questo dialogo ha modificato il nostro settore nel lungo termine e continuerà a farlo nei prossimi anni.

Qual è, di preciso, il punto della questione?

TR Molti cambiamenti sono dettati dalle normative o dalle politiche: quelli sono i cambiamenti tecnologici. Abbiamo già tentato in passato, in molti settori, di essere all'avanguardia, "in anticipo sulle normative", per così dire. Vogliamo essere un partner affidabile per i nostri clienti, uno che dia loro la possibilità di anticipare le tendenze della tecnologia in modo che non debbano aspettare l'uscita di regole o normative da seguire, ma siano già pronti. Un esempio classico è stata l'eliminazione dei metalli pesanti dall'UE: in quel momento noi avevamo già iniziato la transizione verso la tecnologia a base di calcio e la stavamo promuovendo attivamente. Abbiamo cercato di far fare il passaggio ai nostri clienti in un momento in cui molti di loro



Portare Baerlocher nell'economia circolare:
Presidenti del comitato consultivo:
dr. Tobias Rosenthal (a destra) e Arne
Schulle, CEO.

Il futuro di Baerlocher nei cicli.



avrebbero continuato volentieri ad affidarsi alla vecchia tecnologia. Alla fine, però, il nostro ruolo è anche quello di guardare avanti e offrire i giusti suggerimenti. Per farlo, abbiamo bisogno di poter contare su partnership di lungo periodo che ci permettano di avanzare fianco a fianco.

Qual è stata la sua esperienza in questa fase, sig. Schulle?

AS Sono entrato in azienda in un momento in cui gli accordi e gli obiettivi erano stati già definiti. Era tutto sotto la guida del dr. Michael Rosenthal. Ho trovato incredibile, nel senso migliore del termine, che un settore industriale fosse riuscito a decidere di sottoporsi volontariamente a controlli esterni e collaborare con le ONG lungo tutta la catena del valore. E poi farlo davvero! Ai tempi, un fatto eccezionale. Naturalmente, nel farlo hanno anticipato le autorità di regolamentazione senza però limitare il margine di innovazione dell'azienda. Per i nostri clienti, questo è significato passare a una nuova tecnologia. Metaforicamente parlando è stato quasi come passare dal motore a scoppio a quello elettrico.

Oggi, l'economia circolare pone forse sfide simili?

TR In futuro dovremo avvicinarci ancora di più ai nostri clienti nella posizione di consulenti di fiducia, per portare avanti con loro gli sviluppi necessari che stiamo avviando nell'ambito dell'economia circolare. Questo è chiaro. Dovremo diventare ancora più efficienti e sostenibili nella produzione, utilizzare le materie plastiche con maggiore attenzione in generale e proporre i materiali giusti per ogni applicazione. Vedo Baerlocher svolgere un ruolo centrale in tutto questo. Abbiamo rappresentanze in diverse fasi del ciclo del valore aggiunto, nella produzione di materie plastiche, nell'elaborazione e ora anche nella rilavorazione e separazione dei materiali di riciclo. Vogliamo tenere sotto controllo l'evoluzione del settore verso l'economia circolare ricoprendo un ruolo di primo piano. Inoltre, vogliamo la sicurezza di poter offrire una qualità all'altezza degli standard internazionali. Ci interessa anche il modo in cui scambiamo le informazioni lungo le catene del valore. Vogliamo sapere da dove provengono le materie prime di cui abbiamo bisogno: è una questione di trasparenza nella filiera di approvvigionamento. Perché sia possibile un'economia circolare, dobbiamo anche definire gli standard dei materiali e rendere tracciabile l'intero processo. Fortunatamente, da questo punto di vista si stanno sviluppando nuove tecnologie, come la blockchain, che sono in grado di monitorare il tutto. Tuttavia, il settore deve ancora mettersi in pari su alcuni aspetti e collaborare per tirare le fila della situazione.

A questo proposito, quali sono le soluzioni e i prodotti più importanti di Baerlocher per il futuro?

AS Stiamo già utilizzando additivi riciclati, il che significa che le materie prime riciclate vengono sfruttate in modo ottimale. Abbiamo raggiunto ottimi risultati nel riciclo delle componenti meccaniche. Con lo sviluppo dei mercati, gran parte della nostra attività di ricerca si concentrerà su questo. A oggi, si tratta di uno sviluppo molto rapido. Nell'attuale modello di business del settore del PVC, esistono molte innovazioni che si sovrappongono l'una all'altra e che vengono utilizzate dai clienti o in una determinata area geografica. La nostra attività di innovazione in questo ambito consiste nel portare avanti questa gamma di prodotti nei mercati futuri. Nel segmento degli additivi speciali (SPA), dove anche adesso stiamo costruendo e investendo in un nuovo laboratorio a Lingen, il nostro obiettivo è costruire un nuovo portafoglio di innovazioni. Abbiamo le applicazioni e le opportunità, ma per poter progredire nei nostri settori attuali è necessario che entrino in gioco anche gli investimenti e le attività di sviluppo.

TR Il PVC è tra le poche materie plastiche a essere riciclato da anni in quantità degne di nota in tutta l'UE, e che quindi è entrato a far parte di un ciclo. Uno dei motivi è che, con questo materiale, il riciclo meccanico funziona molto bene. Un altro motivo è che le applicazioni di lunga durata che ne derivano, come tubi o finestre, sono molto semplici da separare dagli altri materiali una volta dismesse e possono quindi essere nuovamente processate. Per questo, continueremo a supportare una lavorazione e un riciclo ottimali del PVC. Un altro argomento ancora più attuale è quello delle materie prime. Stiamo lavorando per utilizzare solo materie prime da fonti rinnovabili o che sia possibile poi riciclare per innescare, anche qui, un'economia circolare. Questo riguarda, ad esempio, la sostituzione di oli e grassi che derivano dalle larve degli insetti. Mentre in passato le aziende si concentravano sulla sostenibilità dei loro prodotti, l'economia circolare richiede una certa collaborazione lungo tutto il ciclo del valore aggiunto. Stiamo lavorando proprio su questo: la costruzione di cicli chiusi con chi trasforma e chi ricicla.



L'economia circolare ha bisogno di materie prime nuove, ma soprattutto rinnovabili. Le fonti alternative, come oli e grassi provenienti dagli insetti, possono funzionare per sostituire le fonti attualmente più diffuse.

In cosa si distingue Baerlocher? Che cosa la rende un partner perfetto, secondo lei?

TR Il nostro motto è sempre stato: "il prodotto giusto per ogni cliente". Ci impegniamo a fondo per sviluppare soluzioni specifiche per ogni cliente. Poiché abbiamo alle spalle una certa esperienza in ambito di normative e associazioni, possiamo essere un partner perfetto non solo per i nostri clienti, ma anche per tutto il settore. Le nuove soluzioni devono essere pensate tenendo conto dell'intera catena del valore. Per questo, intessere rapporti di fiducia è fondamentale. Come azienda partner che dà grande attenzione ai valori, sentiamo di poter offrire la formula perfetta. In qualità di figura di collegamento, creiamo fiducia nella qualità e nella stabilità. È il nostro contributo al futuro, e il nostro valore aggiunto.

AS Ma siamo anche i partner ideali per tutti coloro che desiderano contribuire ed entrare con noi in questa fase nuova ed entusiasmante, ancora tutta da esplorare. Vogliamo con noi persone che amino essere coinvolte per contribuire a plasmare il futuro.



*"L'economia circolare richiede
collaborazione lungo tutta la
catena del valore."*

Tobias Rosenthal

Precisione, prestazioni, *profili.*



Raggi UV, calore, condizioni atmosferiche, rumore: gli infissi devono sopportare innumerevoli sollecitazioni ed è indispensabile che siano resilienti e robusti. Il PVC ha dimostrato di essere un materiale versatile ed ecologico ideale per la costruzione di infissi, perché offre ai produttori diverse possibilità a livello di struttura e di design. Altri elementi da non trascurare sono la lunga vita del prodotto e i bassi costi di manutenzione.

Per ottenere infissi ultra resistenti e una precisa aderenza ai valori cromatici, Baerlocher ha sviluppato stabilizzanti lubrificanti one-pack che garantiscono al prodotto finale un'eccellente stabilità termica e un'elevata resistenza ai raggi UV. Questi prodotti risultano particolarmente interessanti grazie al processo di coestrusione, che consente di abbinare materiali di prima qualità per le superfici a una selezione di materie prime e materiali riciclati più economici da utilizzare internamente.



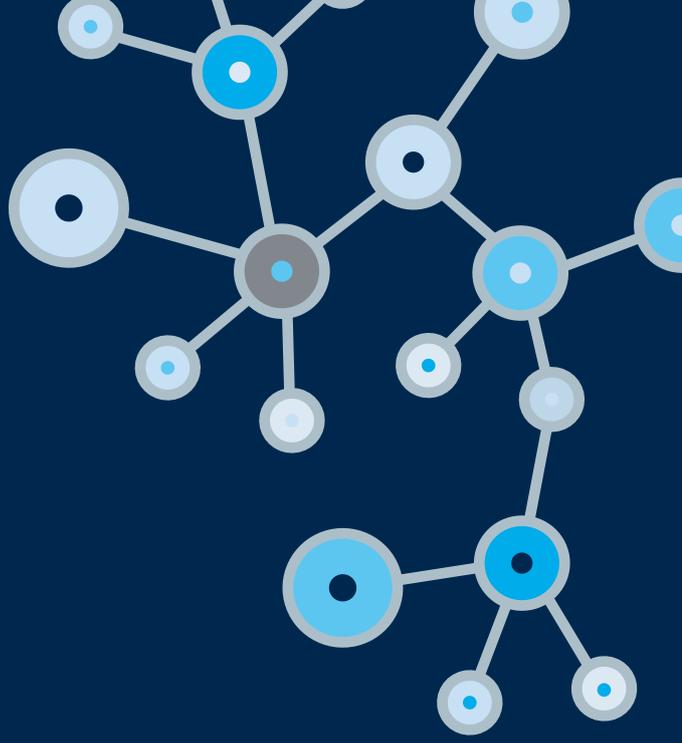


Stabilità nel tempo.

Vogliamo contribuire alla trasformazione in modo gentile e responsabile, nel rispetto di ciò che è stato e di ciò che verrà. Una nuova generazione sta crescendo e va incontro al futuro. La stabilità, per noi, presuppone il coraggio di cambiare e la consapevolezza di rapporti solidi e maturi con i clienti. Dobbiamo ringraziare voi per le esperienze e i successi passati e futuri.

1

Stabilità a lungo termine

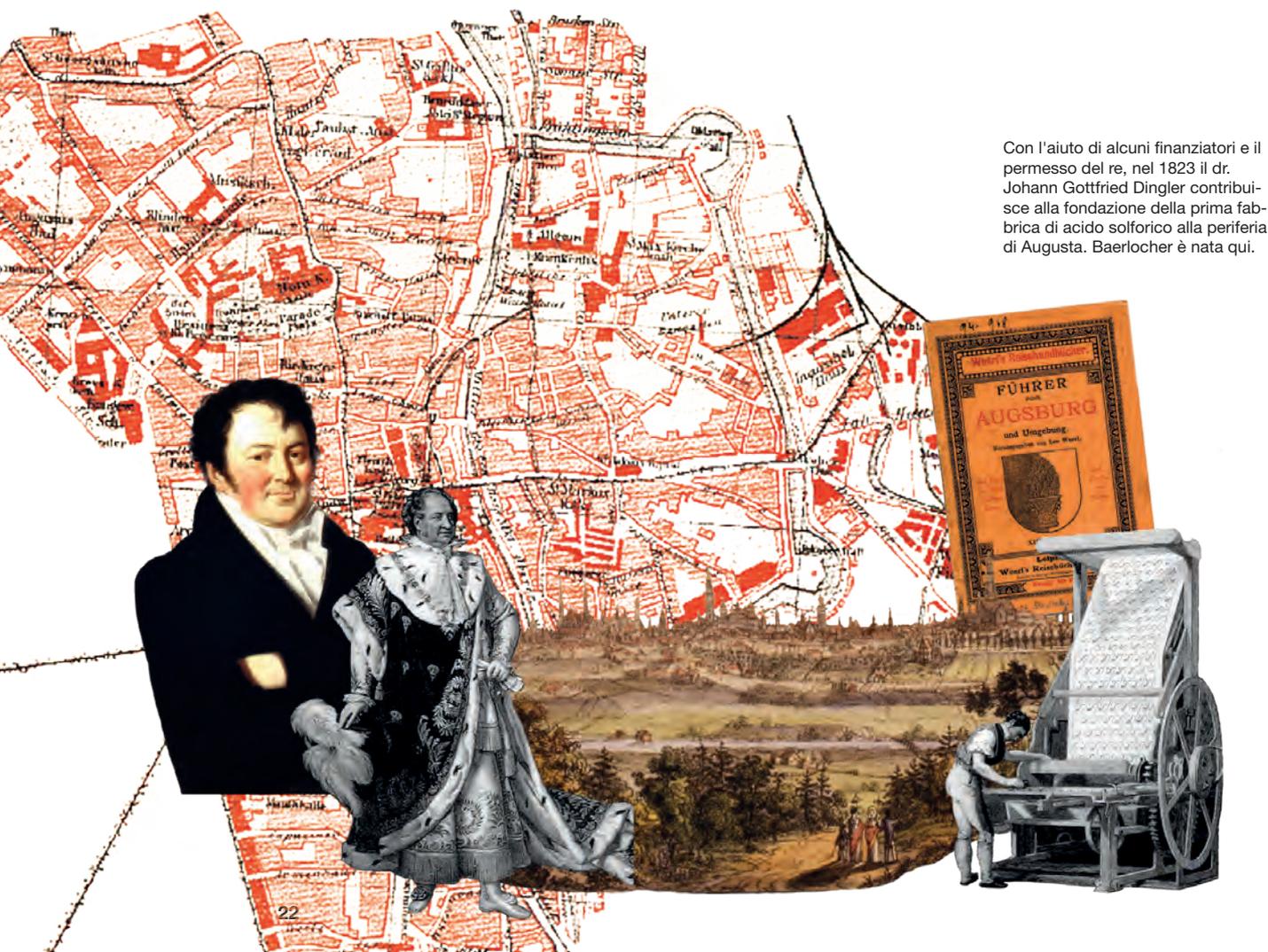


È iniziato tutto dallo zolfo

I primi 123 anni

1823: vengono gettate le fondamenta di Baerlocher con la realizzazione della prima fabbrica di acido solforico della Baviera. I primi 123 anni sono caratterizzati da rapide trasformazioni dell'industria chimica, oltre che da numerosi avvicendamenti in termini di proprietà, espropri e ripartenze.

Un periodo turbolento, al termine del quale si stabiliscono, finalmente, una sede e un nome. A partire dal 1946, il dr. Christian Rosenthal inizia a costruire su quel nome, trasformando gradualmente Baerlocher in un'azienda sempre più simile a quella che conosciamo oggi.



Con l'aiuto di alcuni finanziatori e il permesso del re, nel 1823 il dr. Johann Gottfried Dingler contribuisce alla fondazione della prima fabbrica di acido solforico alla periferia di Augsberg. Baerlocher è nata qui.



Nel 1911, il quartiere Moosach di Monaco diventa sede dell'azienda. Negli anni '20 del 1900, "Chemische Werke München – Otto Bärlocher", come viene chiamata all'epoca, torna pienamente nel suo luogo di nascita.

No, non a Monaco. La storia di Baerlocher inizia ad Augusta, una città della Baviera, dove nel 1823 un uomo di nome Johann Gottfried Dingler trova il coraggio di fare qualcosa di straordinario. Il chimico raduna un gruppo interdisciplinare di eccellenze comprendente chimici, fabbricanti di cotone, commercianti e politici. Si tratta di una promettente struttura sperimentale con un obiettivo ambizioso: collaborare per costruire la prima fabbrica di acido solforico della Baviera. Baerlocher è nata qui, anche se le persone coinvolte non avrebbero potuto prevederlo.

A quell'epoca l'acido solforico era un bene raro, necessario per la produzione di cloro e soda, nonché per candeggiare i tessuti. Fino al 1823, in un territorio prettamente agricolo come la Baviera di allora, lo si poteva ottenere solo tramite importazione. Dopotutto, fino ad allora non esisteva una vera e propria industria chimica. Johann Gottfried Dingler e il suo gruppo di soci in affari intravedono quindi l'opportunità. La loro intuizione si rivela presto vincente: ottengono dalla casa reale il monopolio sulla produzione di acido solforico e il permesso di costruire una fabbrica. La prima e per qualche tempo unica fabbrica di acido solforico nasce a breve distanza dalla città di Augusta. Ben presto l'attività diventa molto redditizia e l'azienda inizia persino a esportare i suoi prodotti verso altri paesi europei. Un inizio ideale in condizioni ideali.

Nuove idee, lo stesso nome

Nel 1828, però, il comodo e redditizio regime di monopolio di cui godeva l'azienda si conclude. Il collettivo di fondatori gestisce la fabbrica, un tempo promettente, per

altri sette anni, al termine dei quali decide di venderla. Nel 1835 servivano nuove idee e nuovi prodotti che fossero in grado di offrire alla fabbrica di sostanze chimiche "Bosch und Comp", come si chiamava allora, nuovi obiettivi. Negli anni a seguire, la gamma di prodotti offerti vede una notevole espansione. A metà del XIX secolo, all'iniziale produzione di sale di Glauber, acido nitrico, soda, colla di origine animale per la pelle si aggiungono fosforo, distillato di legno, nitrato ferrico, solfato di rame e avorio carbonizzato. Tra le altre applicazioni, queste sostanze chimiche sono utilizzate in agricoltura e per la produzione di colla, carta, vetro e tessuti.

Con il senno di poi, possiamo affermare che il 1864 per Baerlocher sia stato un anno decisivo. È in quel momento, infatti, che il chimico Otto Bärlocher acquista l'ex fabbrica di acido solforico di Augusta, per la quale ha grossi progetti di espansione e che ribattezza con il suo nome. L'azienda continua la sua attività ad Augusta sotto il nome di "Chemische Werke Otto Bärlocher". Tutto è bene quel che finisce bene? No, perché nemmeno Otto Baerlocher riesce a lasciare il segno nella città in cui regna la famiglia Fugger. A quanto pare, comunque, ha intenzione di abbandonare il suo posto in Baviera. Desidera tornare in Svizzera, nel suo paese natale, ma muore nel 1880 a soli 50 anni prima di riuscire nel suo intento. La sua eredità resta nel nuovo nome dell'azienda, "Chemische Werke Otto Bärlocher", che viene mantenuto anche quando tornano a susseguirsi diverse proprietà. Con il passare degli anni e l'avvicinarsi dei proprietari, anche la gamma dei prodotti diventa sempre più variegata.

Negli anni successivi viene introdotto, tra le altre cose, anche un fertilizzante con una formula innovativa per i suoi tempi. Si tratta di una vera rivoluzione nella tecnologia agraria: la richiesta del prodotto cresce notevolmente in tutta la Baviera, una regione la cui economia è ancora fortemente basata sull'agricoltura.

Verso Monaco

Nel 1903 prendono il timone il chimico Anselm Kahn e l'ingegner Franz Wittman. I due, per dirla in termini contemporanei, ampliano il portafoglio B2C della fabbrica di Augusta. A quel punto, i dipendenti della "Chemische Werke Otto Bärlocher" iniziano a produrre anche ghisa e detersivo in polvere. Nel 1909, Kahn e Wittmann entrano a far parte della "Chemische Werke München GmbH", di recente fondazione, che utilizza i materiali di scarto dell'impianto di gas di Moosach, un quartiere di Monaco, per produrre fertilizzanti. Due anni più tardi, le due fabbriche si uniscono e dalla fusione di "Chemische Werke Otto Bärlocher" e "Chemische Werke München GmbH" nasce "Chemische Werke München – Otto Bärlocher". La sede centrale delle due fabbriche è Moosach. Quattordici anni dopo, Baerlocher si allontana definitivamente dal suo luogo di nascita quando Kahn e Wittmann lasciano Augusta.

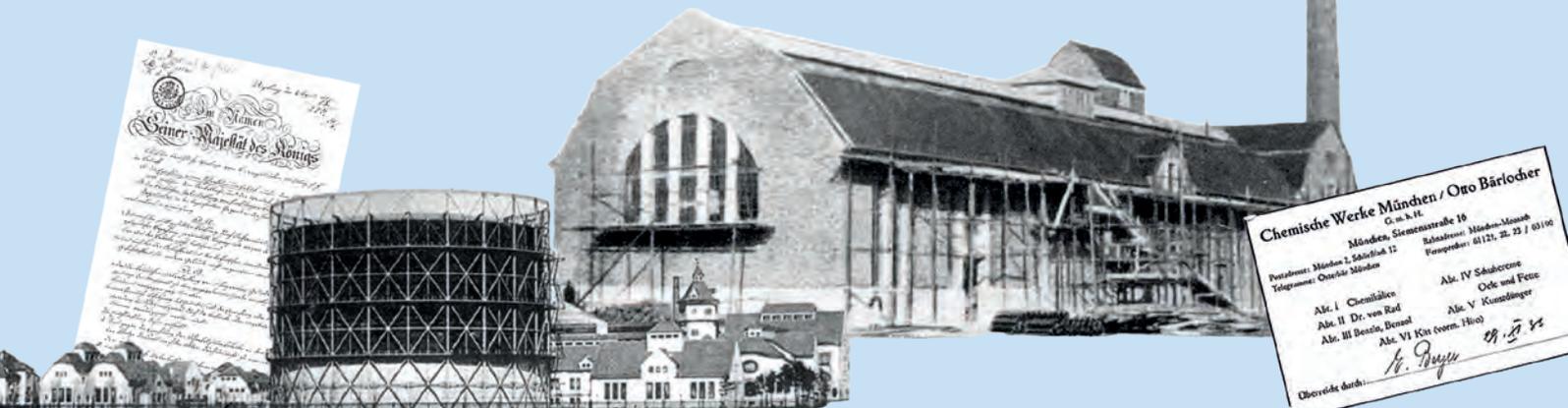
I due continuano a gestire l'azienda risultato della fusione anche durante la Prima Guerra Mondiale, quando "Chemische Werke München – Otto Bärlocher" produce nitrato di sodio per munizioni ed esplosivi. La situazione economica è difficile, e la fine della guerra contribuisce solo marginalmente a migliorarla. Anselm Kahn decide di coinvolgere alcuni membri della sua famiglia, che entro il 1927 finiranno per essere a capo della maggioranza degli stabilimenti. Franz Wittman si ritira nel 1925, prima che questo avvenga. All'inizio degli anni '30 le cose sembrano di nuovo mettersi male per "Chemische Werke".

Ci vuole un amministratore

Tutto cambia nel 1933, quando sale al potere il Partito Nazionalsocialista. Ben presto, "Chemische Werke München" (CWM) entra nel mirino dell'ideologia razziale. A più riprese, i cittadini di origine ebraica vengono sistematicamente esclusi dalla vita economica per mano di chi era appena salito al potere. Nel 1938, Anselm Kahn e suo figlio Fritz sono costretti a lasciare la gestione dell'azienda nelle mani di Franz Wittman, che torna ai vertici dell'organizzazione dopo essersene allontanato nel 1925. Nel giugno del 1938, i Kahn e altri azionisti ebrei vendono le loro quote a Wittman e al figlio di lui, Hugo, per un prezzo di acquisto pari al 30 per cento del valore nominale.

Durante la Seconda Guerra Mondiale Franz Wittman sposta la produzione su lucidi da scarpe, sali da bagno e detersivo in polvere, ma la scelta non si rivela particolarmente redditizia. Va molto meglio, invece, con gli accenditori per carbone. Dal novembre 1944 all'aprile 1945 lavorano nell'azienda numerosi operai sottoposti ai lavori forzati, probabilmente nell'ordine delle diverse decine di persone. La famiglia Rosenthal, a cui in seguito è passata la proprietà dell'azienda, trova perfettamente naturale che Baerlocher debba contribuire al risarcimento per le vittime dei lavori forzati nell'economia tedesca tramite la fondazione EVZ per il ricordo, la responsabilità e il futuro.

Dopo la fine della guerra, il governo militare statunitense tenta di denazificare l'economia tedesca. Di conseguenza, la "Chemische Werke München" passa a una gestione esterna. Ci vuole un amministratore. La scelta finale ricade sul dr. Christian Rosenthal, un giovane chimico. L'"era di Rosenthal", iniziata nel 1946 e dapprima considerata una soluzione temporanea, è giunta al suo 77° anno: Rosenthal ha dimostrato di avere il profilo perfetto per gestire quell'ex stabilimento chimico inattivo che ha ormai 123 anni.





All'inizio del XX secolo Baerlocher attira l'attenzione dei consumatori con, tra le altre cose, un fertilizzante per fiori a uso domestico. *Pubblicità, 1920 circa.*

NOTA A MARGINE

Il destino della famiglia Kahn

Dopo l'estromissione dall'azienda, nel 1938 Fritz Kahn emigra negli Stati Uniti e anche suo padre, Anselm, fugge al di là dell'Atlantico. Il fratello Ernst, invece, si rifugia a Tel Aviv. Non tutti i soci ebrei però riescono a salvarsi: Arthur Arnold viene ucciso nel campo di concentramento di Dachau, Benno Arnold e la moglie Luise in quello di Theresienstadt.

Nel 1948 Anselm e Fritz Kahn, insieme a molti altri ex azionisti ebrei, avanzano una richiesta di risarcimento. Ma i fratelli Wittman pretendono un indennizzo. Dopo lunghi tira e molla tra gli avvocati, è solo nel febbraio del 1951 che viene finalmente raggiunto un accordo. I fratelli Withmann restituiscono agli azionisti le quote acquisite tempo prima, oltre all'equivalente in azioni di metà dei profitti ottenuti nel frattempo. Ma il tragico destino della famiglia Kahn è ancora oggi un monito.

Nel frattempo a Moosach inizia una nuova era, perché nello stesso periodo Christian Rosenthal, bollato come "mezzo ebreo" dai nazisti stessi, inizia ad acquisire gradualmente le quote dei Wittmann e dei Kahn, oltre a quelle di altri azionisti. Qualche tempo dopo, quel giovane chimico pieno di risorse finisce per essere l'azionista di maggioranza di Baerlocher.

Il dr. Anselm Kahn permette alla "Chemische Werke München – Otto Bärlocher" di superare in sicurezza la Prima Guerra Mondiale e il periodo economicamente difficile della Repubblica di Weimar. Sotto il nazismo, lui e la sua famiglia affrontano espropri, esilio, sofferenze e persino la morte.



L'ingresso del dr. Christian Rosenthal nel 1946 getta le basi della Baerlocher di oggi. Rosenthal espande l'attività dei saponi metallici su scala industriale, si fa strada nel promettente campo degli additivi per materie plastiche, inizia a vendere master compound e, azione dopo azione, diventa il socio maggioritario. La sua assertività e la sua presenza sono leggendarie ancora oggi. La sua attenzione al cliente è rivoluzionaria.

123+77

Ripartire da zero: Una nuova sensibilità con il dr. Christian Rosenthal



Un portamento simile a quello di Ernest Hemingway: la figura dell'ingegnoso chimico Christian Rosenthal conquista molte persone nel corso della sua vita.

Il dr. Christian Rosenthal, che gli amici paragonarono a Ernest Hemingway descrivendolo come un uomo molto sicuro di sé caratterizzato da un'aura speciale e una voce profonda, è un individuo unico nel suo genere. Un estratto del suo necrologio recita: "Applicava a se stesso il medesimo rigore che imponeva a noi, i suoi dipendenti. Si dava per scontato che tali pretese includessero un orario lavorativo compreso tra le 14 e le 16 ore al giorno, con presenza anche di notte, al sabato e alla domenica. Il nostro capo era sia un chimico sia un uomo d'affari, incredibilmente portato per le vendite e con una spiccata capacità di entrare in contatto con le persone. ma soprattutto con una ricettività ai problemi che spesso sorprende i suoi collaboratori". Eppure la vita di quest'uomo, dotato di aspirazioni, lungimiranza e carisma, sarebbe potuta andare in modo molto

diverso. Christian Rosenthal, in realtà, voleva fare l'avvocato. Bollato come "mezzo ebreo" sotto il regime nazista, ottiene invece il suo dottorato in chimica grazie al sostegno del padre medico. Nel 1944 viene rinchiuso in un campo di lavoro, dove patisce la debolezza, l'umiliazione e la fame; esperienze traumatiche che però non scalfiscono la sua forza di volontà. Sembra, anzi, accadere l'opposto: ben presto, quel giovane uomo riesce a superare se stesso. Alla fine della Seconda Guerra Mondiale, Christian Rosenthal ha solo 25 anni. Grazie alla sua conoscenza dell'inglese si fa strada come interprete per la polizia militare degli Stati Uniti, cosa che gli spiana la strada e gli permette di intessere nuovi contatti. All'inizio del febbraio 1946, il giovane chimico diventa amministratore fiduciario della "Chemische Werke München – Otto Bärlocher".

In realtà si tratta di un ripiego, una soluzione di emergenza. Christian Rosenthal, però, ha uno spiccato senso degli affari e ama sperimentare, qualità imprescindibili per gestire una fabbrica come quella che trova a Monaco nel 1946. "Mio padre era un uomo molto flessibile e dalle moltissime competenze. Nella Germania del tempo, distrutta dai bombardamenti della guerra, c'era un gran bisogno di detersivi e di beni di consumo quotidiano. Lui riuscì a percepire questa necessità e capì come procurarsi le materie prime necessarie per soddisfarla", racconta Michael Rosenthal a proposito del padre che nel 1946, appena entrato in azienda, si impegna al massimo per farla funzionare. La svolta arriva con il detersivo "Bärlo-FLOK", ma anche "Tel", un prodotto per le pulizie venduto fino agli anni '80, gli assicura un discreto successo. Per mantenere a galla l'azienda, Christian Rosenthal ha bisogno di buone idee. Lavora in prima persona in laboratorio e registra numerosi brevetti. Poi, per motivi di convenienza economica, all'inizio degli anni '50 decide di ampliare la produzione di saponi metallici per clienti industriali, un settore che presto arriverà a coprire i due terzi delle vendite. Questo passo cruciale, che fa di lui un pioniere in Europa, è il primo verso una nuova era che lo condurrà verso grandi successi. Nel frattempo, l'azienda diventa sempre più un venditore all'ingrosso di prodotti chimici "di tutti i tipi" oltre a produrre acidi tecnici e ammoniaci.

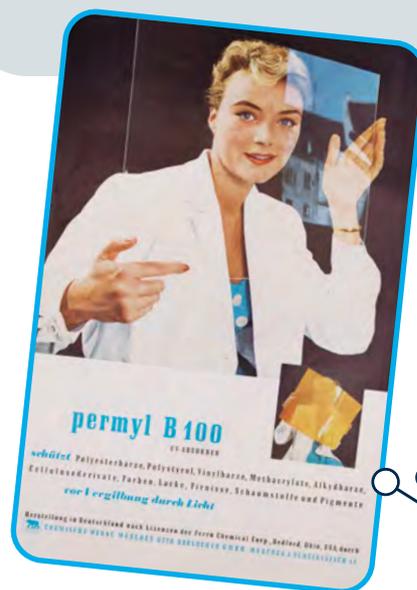
Un successo vicino ai clienti

Ma Christian Rosenthal vuole di più. Vuole creare qualcosa di nuovo e profondamente ispirato. Molto probabilmente, la scintilla per la sua nuova idea scatta grazie ad alcuni articoli sulle materie plastiche letti su riviste americane. Presto si rende conto che il boom del mercato della plastica rappresenta un'opportunità da non perdere. Inizia con la produzione su licenza di stabilizzanti singoli e macinati per quell'industria emergente. Il punto forte è che, per poter ottenere determinate qualità nei loro prodotti, i produttori necessitano di additivi di processo e funzionali. Nel PVC, ad esempio, ciò si traduce in diversi stearati metallici.

Christian Rosenthal comprende presto che, per arrivare al successo, è importante saper riconoscere le esigenze e i problemi dei clienti. Da lì in poi, parte l'alta stagione nel suo nuovo laboratorio sperimentale di Moosach, a Monaco. Si mescolano campioni e si eseguono rolling test su calandre e plastificatrici. Tecnici altamente specializzati eseguono un test dietro l'altro presso le sedi dei clienti, per effettuare prove di produzione a pieno regime sulla base dei risultati di laboratorio e anche per affrontare la questione delle variazioni di qualità, un argomento mai affrontato prima. Ci sono però un paio di difficoltà. Innanzitutto, i produttori devono conservare gli additivi separatamente per poi pesarli e miscelarli in loco. Un buon modo per incorrere in errori e contaminazioni. Inoltre, la polvere proveniente da sostanze

Master compound

Negli anni '60, l'introduzione di master compound da parte di Christian Rosenthal dona nuova linfa all'attività di Baerlocher. L'azienda è un'apripista nel settore dei compound di lubrificanti stabilizzanti per gli additivi di processo e funzionali. Nel 1963 lancia la prima formula di compound in polvere per PVC rigido con l'etichetta "master compound HSSP". Tre anni dopo viene introdotta la gamma di prodotti BAEROPAN ("Bäropan"), con compound realizzati non in polvere ma in granuli per contribuire a ridurre la polverulenza. La gamma viene ulteriormente sviluppata e all'inizio degli anni '80, tra le varie applicazioni, si dimostra particolarmente conveniente per la produzione di infissi. BAEROPAN rappresenta tutti i compound di stabilizzanti per PVC di Baerlocher. Nel 1998 la linea include 2500 tipi di prodotti, venduti in ogni parte del mondo. Attualmente, i BAEROPAN one-pack sono progettati per soddisfare le esatte specifiche dei clienti, oltre a particolari requisiti di lavorazione tra cui la stabilità a lungo termine e la resistenza.





Prove ed errori: il dr. Christian Rosenthal passa anni a lavorare in laboratorio in prima persona cercando di trovare sempre la soluzione migliore per ciascun cliente.



particolarmente pericolose, accumulandosi, mette a rischio la salute dei lavoratori. Sono giorni di tentativi ed errori, precursori della soluzione che arriverà qualche tempo dopo.

A partire dal 1963, Christian Rosenthal offre master compound di additivi pronti all'uso. Un successo rivoluzionario per Baerlocher. I tecnici applicativi di Christian Rosenthal miscelano tutte le sostanze necessarie nelle

quantità corrette in base all'ordine del cliente e forniscono poi il prodotto personalizzato. Questo significa non solo che gli ingredienti devono essere pesati una sola volta, il che accelera il processo, ma anche che si riducono gli sprechi, la qualità migliora e diminuiscono i rischi e i costi di produzione. Ancora oggi la competenza principale di Baerlocher, che si è affinata nel tempo, è evidente: creare soluzioni personalizzate specifiche per il cliente. E l'artefice di questa filosofia è stato proprio Christian Rosenthal. "Andava dai clienti e, stabilendo con loro una credibilità che li portava ad affidarsi a lui per ogni esigenza, riusciva a concludere le vendite molto velocemente. Poi tornava qui e realizzava il prodotto", racconta Michael Rosenthal.

Il trionfo a Lingen

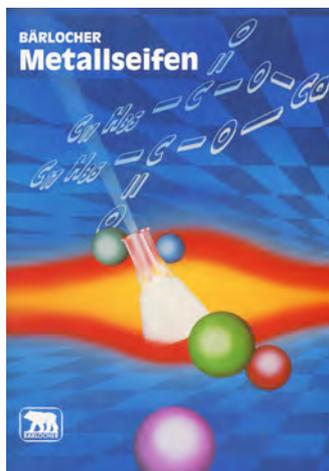
Nel suo periodo d'oro, Christian Rosenthal ha molto più che un istinto per il profitto e l'innovazione. Acquisisce infatti anche un numero sempre maggiore di azioni della "Chemische Werke", arrivando a detenerne la maggioranza nel 1962. Il resto delle azioni diventerà presto di proprietà del gruppo chimico Degussa. Degussa vorrebbe rilevare l'azienda completamente, ma Rosenthal rifiuta di cedere a simili richieste. Ciononostante, le due proprietà continuano a lavorare fianco a fianco fino a che, tra le altre cose, nel 1973 danno vita

a una joint venture per la produzione in Brasile. Si tratta del primo impianto di produzione Baerlocher al di fuori dell'Europa, anche se Rosenthal puntava a espandersi sui mercati esteri fin dagli anni '50. Il tutto inizia a concretizzarsi a partire dagli anni '70 attraverso la vendita delle licenze e le prime organizzazioni di vendita interne, come avviene in Francia. La gamma di prodotti è molto –troppo– ampia. A questo punto emergono due linee produttive principali: quella dei saponi metallici e quella degli stabilizzanti o additivi. Tali settori diventano predominanti nelle vendite e nelle attività quotidiane, e costituiscono tuttora le attività di business principali per Baerlocher.

Come imprenditore e come uomo, Christian Rosenthal ama gli eventi importanti, le auto di lusso, lo sci di fondo e il mare. E ama fare affermazioni enfatiche. "Mio padre era un uomo di spettacolo. Lo era nella vita, e lo era anche nel suo ruolo qui in azienda. In quei panni si sentiva perfettamente a suo agio, perché era la figura di punta: esattamente quello che voleva. Non avrebbe mai accettato di ricoprire un ruolo secondario", dice di lui il figlio Michael. Christian Rosenthal lavora sodo e ha tutta l'aria di un predatore di caccia grossa. I suoi trofei? I prodotti che crea e la soddisfazione dei clienti. Eppure, a volte il suo modo di fare schietto e talvolta diretto può causare tensioni. Una di queste occasioni in particolare si verifica all'inizio degli anni '70, quando a Monaco sorgono iniziative di protesta contro la lavorazione dei metalli pesanti. Christian Rosenthal inizia a cercare una nuova sede produttiva andando a scontrarsi più volte con le resistenze della politica, a cui in alcuni casi risponde con decisione arrivando a riferire allo "Spiegel" che una coalizione di estrema sinistra aveva minacciato di rapirlo.

Nonostante le avversità, Rosenthal trova finalmente una nuova sede a Lingen, nel nord della Germania. Il suo trionfo dopo una lunga corsa in salita. Nel 1978 a Lingen viene

costruito uno degli impianti di stabilizzazione più moderni dell'epoca, progettato per rispettare i limiti imposti dalla legge. Con questo, e non per l'ultima volta, Christian Rosenthal getta le basi per la prossima generazione e fa entrare suo figlio Michael nell'azienda. Per lungo tempo i due non lavorano insieme. Il 20 ottobre 1980 Christian Rosenthal muore improvvisamente. Con un certo turbamento, il "Baerlocher Report" titola: "È morto il capo!". L'uomo non avrebbe potuto prestare all'azienda un servizio migliore. In 35 anni, è riuscito a trasformare uno stabilimento chimico in crisi in un leader di mercato nel settore dei saponi metallici e degli additivi per materie plastiche, ha imposto il marchio "Baerlocher" e ha compiuto il primo e coraggioso passo all'estero. La sua morte improvvisa è un grande dolore, ma le basi che ha gettato sono salde ancora oggi ed è proprio da lì che il dr. Michael Rosenthal inizia a costruire quando, nel 1980, prende il timone dell'azienda.



Sotto la guida di Christian Rosenthal, i saponi metallici diventano il primo passo verso un mondo più grande.



Un grande uomo d'affari scomparso troppo presto: il dr. Christian Rosenthal muore improvvisamente il 20 ottobre 1980. È stato lui a gettare le basi di Baerlocher per come la conosciamo oggi.



Lingen

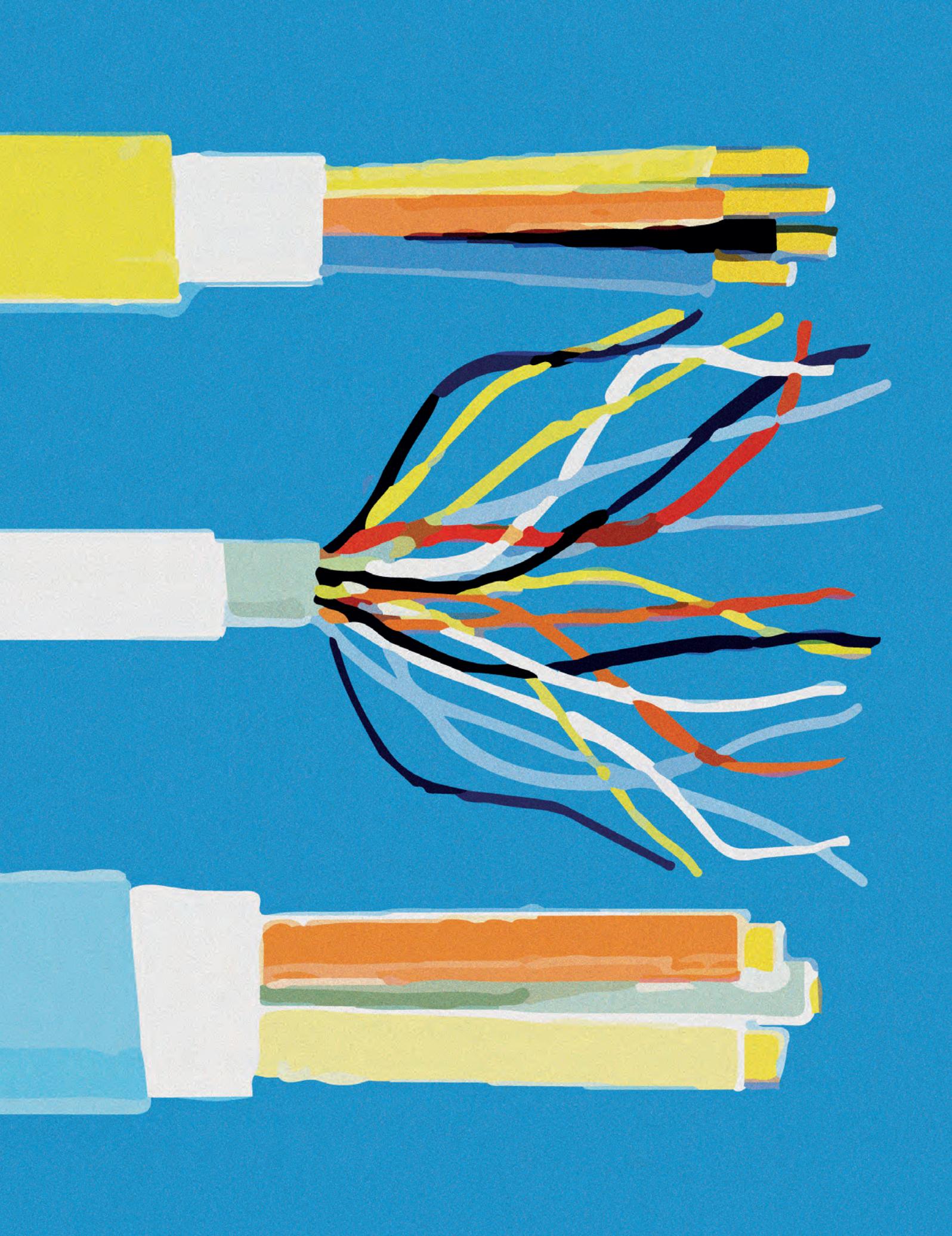
Una città, tre impianti: il sito di Lingen è stato sede di una produzione su larga scala fin dal primo anno. A partire dal 2023, la filiale ospiterà anche un modernissimo laboratorio sperimentale incentrato sul settore SPA. Quello che oggi è un modello per tutti gli impianti di produzione Baerlocher nel mondo nasce nel 1978. È allora che, dopo una lunga ricerca per la sede più opportuna, viene inaugurato uno stabilimento che sarà poi definito "l'impianto di stabilizzazione del PVC probabilmente più moderno al mondo". Grazie alle moderne attrezzature per la protezione dell'ambiente, l'impianto I di Baerlocher Chemie Lingen (BCL) rispetta tutti i limiti di legge, superando così i timori esistenti. La sua particolarità è il design verticale, grazie al quale ogni fase della lavorazione viene eseguita su uno specifico piano dell'impianto a torre alto 40 metri. Le materie prime vengono immerse nella parte superiore, mentre il prodotto finale viene imballato e preparato per la spedizione al piano terra.

Un sistema all'avanguardia che permette all'azienda di distinguersi dai suoi competitor. La parziale automa-

zione fa sì che le lavorazioni richiedano l'utilizzo di un minor quantitativo di energia rispetto alla sede di Monaco. Ma l'obiettivo, a Lingen, è anche quello di rafforzare la fiducia dei clienti con un salto di qualità basato su misurazioni precise, sessioni di prova, documentazione e processi ottimizzati. È questo ciò che rende Lingen un successo, perché Baerlocher guarda avanti in fase di pianificazione ed è sempre disposta a investire, come nel caso del nuovo centro tecnologico e dell'impianto di produzione di acido stearico a metà degli anni '90. Attraverso la produzione di acidi stearici, acidi grassi e glicerina si ottengono materie prime fondamentali per l'industria chimica, con un elevato grado di efficienza e un notevole risparmio energetico. Dopo il grave incendio del 1996, le sedi Baerlocher di tutto il mondo si stringono per aiutare a ricostruire l'impianto colpito meglio di prima. Lo stabilimento di Lingen viene ammodernato, ad esempio passando alla miscelazione con pesatura totalmente automatizzata: al momento dell'inaugurazione, un sistema unico nel suo genere.



Il prototipo di ogni stabilimento di produzione Baerlocher nel mondo: il sito di Lingen, nell'Emmland. Probabilmente l'impianto di stabilizzazione più moderno negli anni '70.



Senza i cavi non esisterebbero l'elettricità, le telecomunicazioni, la connessione e la globalizzazione. Quindi, è meglio che funzionino come dovrebbero il più a lungo possibile. Perché ciò accada, i cavi e i fili hanno bisogno di isolamento e guaine adeguati. In questo modo possono durare per oltre 50 anni, soprattutto con il PVC flessibile. E per una buona ragione. Grazie agli additivi di Baerlocher, è possibile adeguare le proprietà del materiale per soddisfare l'ampia gamma di requisiti tecnici per i cavi in PVC. Ciò include la resistenza al calore e la durevolezza del colore per decenni, oltre a proprietà elettriche e meccaniche.

Ulteriori materiali isolanti, come le poliolefine PE e PP, l'EVA, il TPE, il TPV e altri sono utilizzati nei cavi speciali a media e alta tensione. I saponi metallici Baerlocher e le miscele di additivi Baeropol trovano spazio in questi materiali, sia durante la produzione iniziale di poliolefine sia nel processo di miscelazione delle fusioni, in cui vengono aggiunti ritardanti di fiamma senza alogeni e altri elementi. In tali applicazioni (HFFR per i ritardanti di fiamma senza alogeni) gli additivi Baerlocher svolgono il ruolo di acid scavenger, nonché coadiuvanti per la processazione e la dispersione.

Gli additivi Baerlocher garantiscono così un utilizzo duraturo, stabile e sicuro di cavi e fili per le infrastrutture del futuro.



Comunicazione, connessioni, *cavi.*



Dopo la morte improvvisa del dr. Christian Rosenthal, nel 1980 gli subentra il figlio come seconda generazione. La transizione non sconvolge l'azienda. Tutt'altro: Michael Rosenthal raggruppa i settori di attività, professionalizza la produzione, si fa strada in mercati al di fuori del PVC e lavora con collaboratori capaci per dare il via all'internazionalizzazione di Baerlocher. Prende la "Chemische Werke München – Otto Bärlocher" e la trasforma nel marchio "Baerlocher", conosciuto in tutto il mondo. Il suo motto? Essere il numero uno agli occhi dei clienti.

123+77

Una nuova struttura: Trasformazioni importanti con il dr. Michael Rosenthal

Dal 1980 in poi, la seconda generazione di Rosenthal ha rivoluzionato l'azienda per adeguarla alla sua visione.



La responsabilità dell'intera azienda arriva, per lui, all'improvviso. Nel 1980, il dr. Michael Rosenthal assume la direzione dell'azienda "Chemische Werke München – Otto Bärlocher". Da poco responsabile del reparto vendite e con un dottorato di ricerca appena concluso, Michael deve assumere improvvisamente un ruolo molto più importante all'interno dell'azienda cercando di lasciare il segno. Il giovane dirigente ha molte buone idee e la fiducia in se stesso non gli manca: già da giovane non gli bastava limitarsi a partecipare: voleva essere in prima linea. Come il padre prima di lui, sceglie di conseguire un dottorato in chimica e, alla fine del 1977, entra a far parte dell'azienda di famiglia. I suoi esordi come responsabile vendite non sono sempre facili e inizia cercando di assorbire le competenze pratiche dei dipendenti Baerlocher di lunga data. La prima, vera prova si presenta quando il padre gli affida inaspettatamente la guida della divisione "liquidi" durante un viaggio di ritorno dai Paesi Bassi. Michael Rosenthal si trova così a capo di un intero settore aziendale, per il quale è libero di fare ciò che ritiene opportuno. Già da allora ha in mente di concentrare e razionalizzare la gamma dei prodotti, ma il padre lo ostacola. Nel 1980, la morte inaspettata di Christian Rosenthal cambia tutto.

Nuove strade, nuova concezione

Nonostante le sfide legate al suo nuovo ruolo di amministratore delegato, Michael Rosenthal resta fermo nelle sue convinzioni. Si accorge che il portafoglio dispersivo di Baerlocher, un'altra conseguenza a lungo termine dell'economia postbellica, ne sta ostacolando la crescita.

Entra in azione, instaura nuovi rapporti e inizia facendo l'inventario. In termini di produzione, il trentaquattrenne porta risultati immediati. "È ora di fare pulizia qui dentro per la prima volta... che venga fuori tutto!" "Guardava all'essenza delle cose con una prospettiva di ampio respiro", racconta Rainer Grasmück, ex responsabile globale del settore degli additivi per PVC. Uno sguardo che non si accontenta di un'organizzazione evoluta ma un po' inefficiente e che non si ferma davanti a una competitività controproducente tra i vari dipartimenti né ai conflitti con le iniziative civili. In seguito riassumerà il suo obiettivo finale come la ricerca di "nuove strade" e "nuove concezioni". Le sue intuizioni si dimostrano vincenti e i concorrenti che già si sfregavano le mani restano delusi.

Per loro, infatti, queste misure significano aggiornamenti tempestivi e necessari, ma nessuna rivoluzione. Il giovane

Rosenthal scopre il potenziale che già c'era e punta solo a svilupparlo. "Con il senno di poi, non credo che farei qualcosa di molto diverso. Semplicemente, mi sono concentrato su ciò che ho trovato e ci ho lavorato per portarlo al successo", spiega. Perché i punti di forza dell'azienda erano già presenti.

Concentrazione, semplificazione, riorganizzazione

Il passo successivo è quello di concentrarsi su additivi per materie plastiche e saponi metallici: da subito, Michael Rosenthal intuisce che "con le nostre capacità attuali, non c'è modo di produrre 5000 prodotti di qualità assolutamente costante". Il suo nuovo motto è quello di "continuare a produrre solo ciò di cui possiamo garantire la qualità". Non è un cambiamento che avviene da un giorno all'altro, ma avviene. L'intento è quello di eliminare il consumo inutile di materiali, i lotti di scarto e le occasionali reazioni indesiderate. Vengono risolte le procedure in sospeso per i brevetti, messi alla prova i processi produttivi e integrati dipendenti nuovi e con diverse specializzazioni.

Anche l'immagine dell'azienda viene rivoluzionata. Gli ingredienti chiave per questo ammodernamento sono nuovi standard qualitativi e ambientali sempre più armonizzati, una nuova documentazione e il miglioramento delle relazioni con il pubblico. Sin dagli anni '70, Chemische Werke è stata un'azienda leader nelle trasformazioni agli occhi dell'opinione pubblica e del nuovo movimento ambientalista. Nei due decenni successivi, il PVC e l'intero settore della plastica sono stati sottoposti a una notevole pressione. Per questo motivo Baerlocher inizia a condurre una campagna a livello associativo che coinvolga l'intero settore, con Michael Rosenthal nel posto di comando. In seguito,

lui e altri dipendenti si impegnano a eliminare gradualmente il piombo in Baerlocher. È un'iniziativa che cambia le carte in tavola per tutte le parti in gioco. E, ovviamente, che va a impattare il portafoglio prodotti di Baerlocher. Negli anni '80 l'azienda costruisce a Lingen una delle prime linee di produzione per stabilizzanti calcio/zinco. L'azienda si concentra più che mai non sui singoli prodotti, ma sulle esigenze dei diversi clienti sul mercato. Per raggiungere il suo obiettivo Michael Rosenthal fa leva su una maggiore responsabilizzazione personale dei dipendenti di tutto il mondo. Nel 1987, il gruppo Baerlocher è già uno dei maggiori produttori di stabilizzanti plastici con un fatturato di 240 milioni di marchi tedeschi. Ma Michael Rosenthal non ha ancora finito e vuole andare ancora oltre.

Pensiero a lungo termine, sviluppo innovativo

Michael Rosenthal rileva le quote rimanenti nel 1990. La Bärlocher GmbH, nome con cui l'azienda è nota dal 1989, ora è completamente nelle mani della sua famiglia. In questo modo Rosenthal può permettersi di sviluppare un pensiero strategico a lungo termine prediligendo iniziative rischiose, come quella, andata a buon fine, di costruire il proprio impianto di acido stearico a Lingen. Anche Michael Rosenthal ha intorno a sé chi solleva dubbi, ma ha l'istinto giusto. E così, con un nuovo ramo aziendale dedicato agli additivi speciali Baerlocher si rivolge a una clientela al di fuori del suo mercato principale: quello del PVC. Viene introdotto il processo qualitativo "Total Quality Management" (TQM) per soddisfare esigenze imprescindibili di qualità e prestazioni elevate. Allo stesso tempo vengono creati nuovi forum di dialogo per i "Baerlocheriani" in Germania, in Europa e nelle sedi internazionali, dove i dipendenti di diversi reparti e livelli possono confrontarsi regolarmente. Infine,

NOTA A
MARGINE

One-pack

Gli one-pack sono un derivato dei master compound introdotti intorno al 1980. Questo prodotto standard è disponibile in un'ampia varietà di forme, come granuli, pastiglie e sfere che "riducono drasticamente" la quantità di polvere prodotta. L'imballaggio e le specifiche, ad esempio, variano a seconda delle forme derivanti dalla produzione sempre più automatizzata dei clienti, come nel caso dell'estruzione dei tubi. Nel 1992, le miscele di additivi senza polimeri BAEROPOL offrono prodotti personalizzati per la

produzione di materiali termoplastici non-PVC sotto forma di granuli che non si impaccano. Negli anni '90 gli one-pack mostrano di offrire un vantaggio competitivo anche con l'ingresso nel mercato dell'Asia-Pacifico. Oggi, le miscele di additivi BAEROPOL sono utilizzate per la lavorazione di un'ampia varietà di tipi di pellicole, imballaggi per alimenti e tecnologie mediche, inchiostri per stampanti, serbatoi per l'acqua piovana, paraurti per veicoli, guarnizioni per diaframmi in bitume e altro ancora.





Baerlocher international: Lo sviluppo del sito cinese diventa un atto d'amore per Michael Rosenthal in qualità di presidente del comitato consultivo. La produzione inizia nel 2012.



Rosenthal contribuisce a motivare il team, mentre sotto la sua guida il profilo globale dell'azienda cresce anche nel nuovo campo degli additivi speciali.

a partire dagli standard di Michael Rosenthal nasce la modernissima sede aziendale inaugurata a Unterschleissheim nel 1998. Si tratta di un esempio di pensiero sostenibile a lungo termine e di utilizzo di materie plastiche nell'edilizia. Ma gli impianti di produzione più importanti sono ancora Lingen, nel nord della Germania, e Lodi, nel nord Italia.

Accesso globale

Probabilmente, la principale rivoluzione avvenuta in questi anni di trasformazione è stata l'internazionalizzazione sistematica attraverso una robusta rete di vendita internazionale, le joint venture e l'avvio di impianti di produzione "sul campo". "Ha indubbiamente plasmato la nostra internazionalizzazione. Credo che sia stata per lo più opera e volere di Michael. È molto determinato e ha una personalità che fa davvero accadere le cose. Un vero imprenditore in grado di guardare più in là, di avere un colpo di genio, di pensare: è questo che facciamo", spiega Andy Jones, da tempo amministratore delegato di Baerlocher UK e direttore generale di SBU PVC.

Ha idee brillanti anche in altri campi. È fondamentale che lui e il suo team dirigenziale ripongano la propria fiducia nei nuovi partner della famiglia Baerlocher, per poter avere successo sul campo come operatori locali che operino a favore delle realtà locali. In questo modo, non solo Baerlocher costruisce nuovi siti in Europa, ma si inserisce anche in Nord America e in Asia. Nel 1998, Baerlocher dispone di strutture di vendita e, in alcuni casi, di impianti di produzione di sua proprietà in tutto il mondo. 800 dipendenti e un fatturato di 500 milioni di marchi tedeschi. Quasi il 50 per cento di que-

sto fatturato deriva da "produzioni non tedesche", anche se allora proveniva principalmente dall'Europa. Nel 2023, il fatturato di oltre 600 milioni di euro sarà equamente suddiviso tra Europa, Nord America, Sud America e Asia.

Partenza a tappe

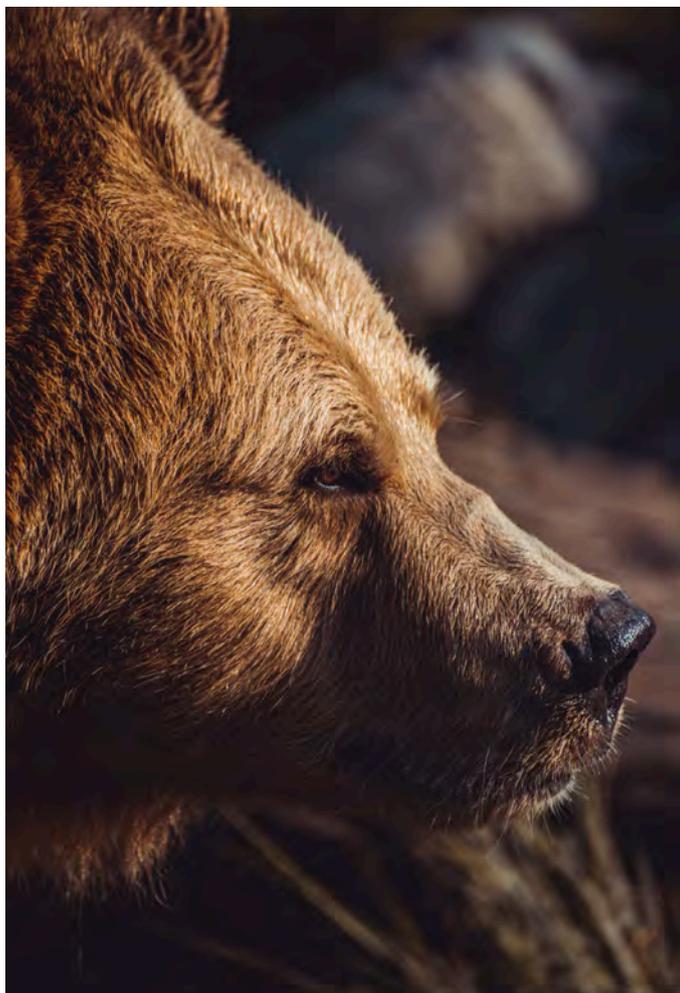
Senza dubbio gli obiettivi sono stati raggiunti. Nel periodo della gestione di Michael Rosenthal i capisaldi della filosofia aziendale di Baerlocher diventano la qualità eccellente, la vicinanza incondizionata al cliente e la responsabilità aziendale verso la società e l'ambiente. Quando Rosenthal lascia l'azienda, nel 2004, Baerlocher è probabilmente il principale produttore di stabilizzanti per PVC a livello globale, con 800 dipendenti in 13 sedi produttive in tutto il mondo e una rete di vendita con rappresentanti in 40 stati. Nel 2010 entra finalmente in azienda Arne Schulle, un amministratore delegato esterno alla famiglia che porta con sé tutto il necessario per guidare Baerlocher verso il futuro. Ciononostante, l'azienda resta comunque a gestione familiare. Michael Rosenthal è ancora attivo come presidente del comitato consultivo e consulente strategico. Attualmente, nel 2023, sta passando il testimone al figlio, Tobias Rosenthal, che rappresenta la terza generazione. Michael conserva ancora una visione ben precisa del futuro dell'azienda. "La mia speranza è che Baerlocher contribuisca alla discussione sul clima, che possa essere di esempio e che si muova in direzioni che gli altri trovino degne di essere seguite. Spero che non ci metteremo sulla difensiva al momento di affrontare le sfide del nostro tempo, ma che invece sapremo coglierle come una nuova opportunità per fare la differenza".

Un marchio con la forza di un orso

Breve storia del marchio

La scelta del nome non è casuale. Il chimico svizzero Otto Bärlocher assunse il controllo del destino di quell'acerbo stabilimento chimico nel 1864. Anche se non vi rimase a lungo lasciò in eredità il suo nome, con il quale l'azienda continuò a crescere e soprattutto ad acquisire la propria identità. Baerlocher e l'orso: come ci si è arrivati?

Prima un orso bruno, ora un orso polare. Soprattutto negli anni '90, la tipologia di orso da inserire nel logo di Baerlocher è stata oggetto di lunghe discussioni.





Prima di allora, negli anni '60, l'orso era generalmente raffigurato in blu, ma a volte compariva anche in rosso o addirittura in oro. Oltre all'orso è cambiata anche la grafia del nome: dal tradizionale "Bärlocher", si è passati al più internazionale "Barlocher" o "Baerlocher". Con la globalizzazione, attualmente la parola e il design del marchio sono stati standardizzati come "Baerlocher" o, in Cina, "The Bear Brand", il marchio dell'orso.

Dopo la Seconda Guerra Mondiale, sulle confezioni di "BÄRLO" compariva una femmina di orso bruno con il suo cucciolo. L'ispirazione per il marchio Baerlocher che si è poi sviluppato potrebbe essere nata proprio da lì.



熊牌®
BÄRLOCHER



Non si sa esattamente in che periodo sia comparso il primo orso come immagine pubblicitaria. Quello che sappiamo è che, nel 1949, una madre di orso bruno e il suo cucciolo comparivano sulla confezione del "detergente BÄRLO". Inaspettatamente, il nome ha dato il via a una tradizione portata avanti con i prodotti sviluppati in seguito nel settore degli additivi, come BAEROPAN, BAEROLUB e BAEROPOL. Così, quello che in prima battuta era un riferimento casuale è diventato un marchio di fabbrica, che nel 1962 è stato registrato come parola e logo. La scritta "BÄRLOCHER" compare sotto la sagoma di un orso almeno a partire dagli anni '60, e il nuovo nome dell'ex "Chemische Werke München – Otto Bärlocher" diventa ufficiale dal 1989.

Tuttavia, la metamorfosi del marchio non era ancora completa. La diresi sulla "ä" è stata eliminata sulla scia della digitalizzazione e della globalizzazione. Bärlocher è presto diventato "Barlocher" nei contesti internazionali, perché nel codice US-ASCII la "Ä" non è prevista. E così, ben presto a livello internazionale Bärlocher è diventato "Barlocher". Il sito Baerlocher.com è stato lanciato online nel 1997.

Per ovviare alle diverse grafie, nel 1999 "Bärlocher" è stato infine rinominato "Baerlocher" in modo da risultare coerente in tutto il mondo. Tuttavia, poiché il nome non può essere tradotto con precisione in cinese, in quel mercato "Baerlocher" è noto tra i parlanti locali come "Il marchio dell'orso" (熊牌).

Nel frattempo, anche l'orso ha cambiato look. A partire dal 2004 è stato raffigurato sempre più spesso come un orso polare, lasciando il segno nell'immagine del marchio. L'orso polare ha assunto una vita propria e ora, oltre che un marchio di fabbrica, è diventato anche un peluche. Il manto bianco è un rimando ai concetti di purezza, pulizia e igiene, ed è quindi associato ai più alti standard di qualità dell'industria chimica e ai clienti di Baerlocher. Nel contempo, gli orsi polari sono diventati il simbolo globale della crisi climatica e Baerlocher sta facendo la sua parte per combattere questa sfida dell'umanità. Con i più elevati standard ambientali, la riduzione delle emissioni e nuovi campi di attività nell'ambito del riciclo, Baerlocher si sta impegnando nell'economia circolare. La sua immagine è più azzeccata che mai: un marchio con la forza di un orso.



Protezione, longevità, *edifici*

Le aree di applicazione dei saponi metallici e degli additivi speciali sono numerose e variegata. Gli acidi grassi BAEROCID sono una risorsa rinnovabile utilizzata in svariate applicazioni, dai tensioattivi alle candele. I lubrificanti BAEROLUB favoriscono la lavorazione e migliorano la qualità delle superfici dei sistemi compositi legno-plastica, ad esempio. Gli one-pack BAEROPOL facilitano la gestione degli additivi e assicurano proprietà definite in modo riproducibile in molti polimeri.

I saponi metallici, colonna portante degli additivi speciali, hanno un'ampia gamma di applicazioni. Gli additivi speciali contribuiscono all'ottimizzazione dei prodotti in molti segmenti diversi grazie alle loro caratteristiche antifrizione, alle proprietà idrofobiche, all'effetto reologico, alle qualità di dispersione, alla possibilità di essere utilizzati come processing aid e, soprattutto, al loro effetto stabilizzante come acid scavenger.

Le collaborazioni serrate e di fiducia con i clienti esistenti e con quelli pilota fanno parte dell'attività quotidiana, perché il processo per trovare una soluzione è sempre diverso e richiede flessibilità e conoscenze specialistiche. I prodotti idrorepellenti di Baerlocher hanno trovato applicazione anche nella protezione degli edifici grazie al loro effetto idrofobico. Il loro utilizzo garantisce una lunga durata delle malte per intonaco, degli intonaci termoisolanti, delle pitture per esterni, delle paste per stuccare e delle pietre da pavimentazione. Oltre ai classici saponi metallici, con la serie Baerophob Baerlocher ha sviluppato anche soluzioni brevettate che combinano una migliore incorporazione e lavorazione con prestazioni a lungo termine. Questi idrorepellenti sono adatti ai materiali da costruzione a base di gesso, calcare, cemento e legno. Baerlocher è la base su cui costruire.



Archimede nella vasca da bagno



*Sempre un passo più avanti
per i nostri clienti*



Le soluzioni sostenibili vengono messe alla prova per i clienti di tutto il mondo nel nuovo laboratorio sperimentale di Akhisar, in Turchia.



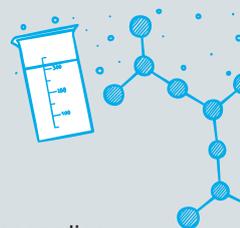
Un nuovo laboratorio sperimentale per il ramo aziendale degli additivi speciali (SPA) aprirà a Lingen, in Germania, nell'aprile 2023, mentre ad Akhisar, in Turchia, sono già operativi dal 2022 un laboratorio sperimentale per le applicazioni del PVC e un laboratorio chimico che si occupa di ricerca e analisi. I nuovi laboratori non solo si avvicinano fisicamente ai siti di produzione, ma sostituiscono anche il laboratorio di Unterschleissheim. Grandi cambiamenti e investimenti che inviano un segnale forte: ora più che mai, Baerlocher è pronta ad aiutare i clienti di tutto il mondo con risultati concreti, tecnologie efficienti e soluzioni sostenibili. E non solo a Lingen e Akhisar. Baerlocher lavora scrupolosamente in altre filiali per conto dei propri clienti nel tentativo di prevedere e comprendere le nuove sfide che si presentano senza sosta sui mercati. Queste strutture di test e sviluppo, ben collegate tra loro e dislocate in tutto il mondo, dimostrano anche quanto il gruppo aziendale sia ben equipaggiato per affrontare le crisi. Dietro a ogni "Eureka!" nei laboratori in tutto il mondo c'è un team di dipendenti che lavora con dedizione, ambizione e pazienza. Dipendenti come Bekir Ergün e Mehmet Uluğoğullarından. In qualità di rappresentanti dei loro colleghi in tutto il mondo, forniscono informazioni sulla fabbrica di soluzioni di Baerlocher.



Bekir Ergün è un responsabile tecnico che crea ponti tra tecnologia applicativa, produzione e vendite ad Akhisar.



Tecnico di laboratorio e ricercatore di soluzioni: Mehmet Uluğoğullarından lavora in Baerlocher Kimya dal 2020.



Dispositivi avanzati di estrusione e collaudo per applicazioni su polimeri. Una struttura moderna per il lavoro e la ricerca, su 1250 m² di acciaio inossidabile a perdita d'occhio. Il nuovo laboratorio sperimentale di Akhisar lascia il segno. "Ogni volta che i clienti vengono in visita nel nostro stabilimento, per prima cosa li portiamo nel laboratorio. Mostriamo loro questo investimento sul futuro, la nostra visione e ciò che siamo in grado di fare. È un modo per creare fiducia", spiega Mehmet Uluğoğullarından, che non riesce a nascondere l'entusiasmo per il suo nuovo incarico. "È un lavoro appagante. Ovviamente, da quando il laboratorio è stato costruito abbiamo avuto molto più da fare. Ma siamo molto fieri di essere qui", afferma l'esperto tecnico di laboratorio, che lavora per Baerlocher dal 2020. Nel giugno 2021 è iniziato il trasloco dei materiali di laboratorio dalla sede centrale di Unterschleissheim, dove operava dal 1998. Il laboratorio è stato poi costruito ex novo e implementato nello stabilimento di Akhisar a partire da settembre 2021. La scelta del luogo è stata ovvia, perché la Turchia non è solo un ponte geografico tra l'oriente e l'occidente, ma un fulcro e uno snodo tra i mercati che Baerlocher serve in ogni direzione. Bekir Ergün stesso si considera un costruttore di ponti. In qualità di responsabile tecnico, è l'interfaccia tra la produzione, il controllo qualità e il laboratorio. Si occupa anche dello sviluppo dei nuovi prodotti e delle richieste dei clienti, oltre a essere responsabile della qualità dei prodotti.



Senza fretta: la comprensione analitica e la calma sono ottime compagne di viaggio per trovare la soluzione giusta.



Soluzioni per tutti

Quest'ultima ha una tradizione in Baerlocher. Quando, negli anni '60, Christian Rosenthal entrò nel settore degli stabilizzanti per la crescente industria della plastica, la tecnologia applicativa divenne estremamente importante. Fin da subito, infatti, gli fu chiara l'importanza di conoscere le sfide e i problemi specifici dei clienti per raggiungere il successo. In seguito, anche Michael Rosenthal ha investito nella tecnologia applicativa come chiave verso il successo. Ad esempio, nel 1995 è stato costruito un nuovo centro tecnico a Lingen, mentre nel 1998 è nato un importante centro di ricerca e tecnologia applicativa nella nuova sede di Unterschleisheim. L'approccio perfezionista volto a migliorare quanto già esistente era già in essere, allora come oggi. Grazie alla globalizzazione crescente, però, sono cambiate le dimensioni geografiche della collaborazione.

Oggi, quasi in ogni filiale è presente un laboratorio sperimentale a supporto dei clienti locali; ognuno di questi laboratori fa parte di una solida rete globale. Inoltre, la cooperazione interdisciplinare tra la tecnologia applicativa e i dipartimenti chiave, come quelli di ricerca e sviluppo, produzione, vendite al di là dei confini nazionali, al giorno d'oggi è una cosa ovvia. "Per comprendere e valutare le esigenze del cliente, la collaborazione è importante. Le tecnologie, i materiali e i processi vengono analizzati di concerto per sviluppare nuovi prodotti e applicazioni per i nostri clienti", spiega Bekir Ergün. Ad Akhisar, in Turchia, i problemi e le soluzioni vengono affrontati allo stesso modo in tre laboratori: la tecnologia applicativa, l'analisi e il controllo della qualità interagiscono in modo fluido. L'intera catena di lavorazione del PVC del cliente, dalla scelta del materiale all'ottimizzazione delle caratteristiche del prodotto, può essere sviluppata e rielaborata da zero con la tecnologia applicativa. Due nuovi estrusori in particolare sono in grado di individuare i problemi dei clienti

e aiutare gli operatori a capire cosa fare. È forse necessario modificare una formula? Akhisar si concentra sulle soluzioni per applicazioni come tubi e infissi.

L'attuale enfasi sullo sviluppo di nuove attività e progetti di sviluppo SPA risulta evidente anche nelle attrezzature del nuovo laboratorio di Lingen. La zona dedicata ai polimeri ricerca principalmente le soluzioni per l'industria del riciclo, mentre quella dei non-polimeri si concentra soprattutto sugli idrorepellenti per l'industria edile e sui modificatori reologici per i grassi. Una parte del laboratorio è dedicata alla tecnologia applicativa classica e consente di eseguire l'intera gamma di test applicativi in ambito SPA. Inoltre, il laboratorio di Lingen è attrezzato per prove critiche di tecnologia applicativa su PVC. Qui, il laboratorio tecnologico è affiancato da un classico laboratorio dedicato a ricerca e sviluppo e da un laboratorio analitico. Nella prima fase, sei persone tra tecnici e assistenti collaborano all'interno di questa rete di laboratori. In Akhisar, a occuparsi di tecnologia applicativa sono in sette.

Costruire la fiducia

Ognuno di loro affronta i problemi dei clienti con un approccio rivolto al futuro. "Nel settore della tecnologia applicativa, ci impegniamo a lavorare il più possibile a contatto con il cliente e a operare come consulenti di fiducia", afferma Bekir Ergün. Lo spettro dei servizi offerti è estremamente variegato e spazia, ad esempio, dall'assistenza tecnica personale e la consulenza durante la ricerca di soluzioni all'elaborazione rapida dei campioni e lo screening tecnico coordinato per garantire un'implementazione efficiente delle soluzioni proposte. Questa prontezza di azione è palpabile.

Il cliente può contare su feedback regolari e su un'approfondita analisi dei risultati. È un dialogo che può durare settimane e che richiede fiducia. Mehmet Uluğoğullarından: "Possiamo risolvere quasi tutti i problemi con il livello di

efficienza che i clienti desiderano, ma tutto dipende dal rapporto che abbiamo instaurato con loro. Se si fidano di noi e ci forniscono le informazioni giuste, quasi tutto è possibile. Se vogliono una soluzione, l'avranno". Anche se forse non hanno ancora iniziato a cercarla. Baerlocher si è posizionata come fornitore di soluzioni proattivo, che prende il toro per le corna prima ancora che inizi a caricare. Soddisfa le esigenze dei clienti di domani con una ricerca lungimirante basata sulle applicazioni. "Nel 60 per cento dei casi, ci rivolgiamo ai nostri clienti portando loro dei suggerimenti", spiega Bekir Ergün.

Mantenere la calma

Nel mentre, trovare una soluzione è una sfida a sé stante che richiede comprensione analitica, esperienza, conoscenza e, soprattutto, pazienza. Mehmet Uluğoğullarından conosce le caratteristiche di ogni componente e le complesse composizioni di ogni tipo di prodotto. Il suo lavoro in laboratorio ricorda quello di uno chef alle prese con gli ingredienti di una ricetta che può richiedere fino a 25 materie prime. In molti casi, è tutta questione di sfumature: modifiche e aggiustamenti minimi possono generare nuovi risultati. Il tecnico di laboratorio ha sviluppato una propria strategia per questo processo delicato: "Cerco di non avere fretta, di ragionare con calma. Quando si mantiene la calma è più probabile trovare una soluzione. Spesso mi ricorda Archimede nella vasca da bagno. Essere pazienti, rilassarsi e contemplare. Sono queste le cose più importanti per chi è incaricato di risolvere i problemi".

I clienti non sono gli unici a trarre vantaggio da questo tipo di approccio. I risultati, i nuovi processi per arrivare alla soluzione e le idee di tecnologia applicativa che nascono da Lingen e Akhisar si diffondono infatti per tutto il gruppo aziendale. E anche gli sviluppi di nuovi prodotti possono essere lanciati dalla tecnologia applicativa in questo modo, sempre in collaborazione con la rete di ricerca e sviluppo del gruppo. Come vuole la filosofia di Baerlocher, ogni risultato, ogni vantaggio competitivo è condiviso. La conoscenza appartiene a tutti i membri del gruppo. È così che Baerlocher continuerà a restare al passo con i propri standard elevati e con i successi ottenuti in tutto il mondo. Bekir Ergün e Mehmet Uluğoğullarından ne sono certi: "Siamo un gruppo aziendale forte sotto tutti i punti di vista". A livello di sviluppo, grazie ai suoi due nuovi laboratori sperimentali Baerlocher è in ogni circostanza l'alleato ideale per partner e clienti di tutto il mondo.



Sempre vicini al risultato e al cliente: una parte del DNA di Baerlocher viene a galla con la tecnologia delle applicazioni.



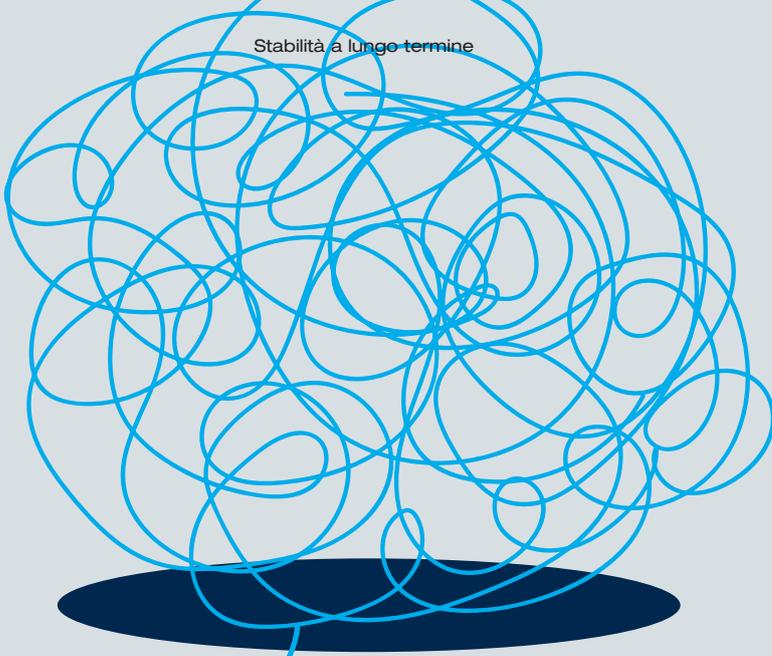
"Nel 60% dei casi, ci rivolgiamo ai nostri clienti portando loro dei suggerimenti".

— Bekir Ergün



Ingredienti "magici" e macchine moderne: il laboratorio sperimentale di Akhisar offre il miglior ambiente possibile per chi cerca e collauda soluzioni.





La volontà di creare

una soluzione di alto livello

"Diamo il massimo anche quando le cose si mettono male."

Non sono solo i successi, ma anche le sfide che un'azienda supera a far emergere i suoi punti di forza. Nei suoi 200 anni Baerlocher è sopravvissuta a numerose crisi personali, politiche, economiche e aziendali. E anche il futuro, alla luce della crisi energetica e della necessità di un'industria della plastica sempre più sostenibile, richiede all'azienda la volontà di trovare soluzioni e la capacità di adattarsi.

Gli additivi di Baerlocher in caso di emergenza? Comunità, creatività e resilienza. Le prospettive personali sulle sfide che storicamente Baerlocher ha affrontato e plasmato dimostrano che le storie di successo possono nascere anche in tempi di crisi.

Mantenere la maggioranza

"Mio padre era totalmente sconvolto. Aveva lavorato fianco a fianco con Christian Rosenthal; per lui, era quasi una figura paterna. È stato come perdere un punto di riferimento. Ma poi, Michael Rosenthal ha preso il controllo così in fretta che in Baerlocher non si è quasi avvertito il vuoto. Michael Rosenthal faceva già parte dell'azienda prima della morte di suo padre. Come responsabile della divisione calandre, dopo aver concluso gli studi è entrato in contatto con i clienti piuttosto presto. Di certo, però, per lui è stata molto dura. Quando suo padre è morto aveva solo 34 anni. È stato un evento enorme da affrontare, per una persona così giovane. Eppure, anche all'interno dell'azienda nessuno se ne è accorto o l'ha notato. Sono certo che molti dei nostri concorrenti abbiano pensato che Baerlocher sarebbe sparita dopo la scomparsa della sua figura di riferimento. Per fortuna, Michael Rosenthal ha preso in fretta le redini della situazione e l'ha gestita nel migliore dei modi. Che io ricordi, ai tempi la sua principale preoccupazione era quella di non perdere la maggioranza delle quote di Baerlocher. Si diede molto da fare per evitarlo, e alla fine riuscì ad acquisire tutte le azioni.

Rainer Grasmück, Responsabile Globale Additivi per il PVC fino al 2017, sul periodo successivo alla morte di Christian Rosenthal, avvenuta il 20 ottobre 1980, che diede il via a un'inevitabile catena di cambiamenti.

Spegnere gli incendi

"Il giorno in cui è nato il mio primo figlio ho ricevuto una telefonata in cui mi si diceva che lo stabilimento di Lingen stava bruciando. È stato un disastro, ma quel giorno mi sono accorto di una cosa che non ho mai più smesso di notare. Nei momenti di crisi, non c'è niente come questa organizzazione che sia in grado di unire le forze e risolvere il problema. È un elemento davvero potente della nostra reazione alle cose. Solo dieci anni fa si è verificata una situazione simile in Italia. Stessa reazione, stesso esito positivo. Noi tutti speriamo che non si verifichino più questi momenti drammatici, ma li porto tutti con me. Siamo bravi; soprattutto quando le cose si fanno difficili."

Andy Jones, amministratore delegato di lunga data di Baerlocher UK, su come Baerlocher ha affrontato shock esogeni come l'enorme incendio dello stabilimento di Lingen nel 1996.

Rischiare

"All'epoca dovevamo spostarci da Monaco, e avevo investito molto a Lingen per rendere questa produzione così forte da non risultare 'seconda a nessuno'. Nel 1996 a Lingen è scoppiato un incendio, e da allora ho sempre utilizzato questo sistema di pesatura automatizzato con robot, il semiautomatico, per rendere la produzione più efficiente, aumentare le quantità prodotte e diventare più competitivi. In sostanza, non siamo mai stati l'opzione più economica: a prescindere dalle dimensioni, sul mercato c'erano sempre concorrenti che offrivano prezzi inferiori ai nostri. Il fatto di non avere una produzione efficiente a basso budget o a basso costo in Germania era un problema che trascinavamo da tempo. Dopo l'incendio del 1996, i nuovi stabilimenti sono entrati in funzione nel 1998; a quel punto, sul fronte dei prezzi eravamo davvero competitivi. All'epoca Lingen era lo stabilimento più moderno, e naturalmente eravamo molto orgogliosi di invitare lì i nostri clienti e mostrarglielo. Questo è stato uno dei punti di forza più efficaci per le vendite, perché i clienti potevano constatare di persona che i nostri impianti erano effettivamente in grado di offrire la qualità che pubblicizzavamo."

Michael Rosenthal, amministratore delegato in pensione e presidente del comitato consultivo, sulla redditività di un nuovo inizio dopo l'incendio di Lingen del 1996.

Appoggiarsi alla famiglia

"Tutti erano sorpresi e preoccupati all'idea che quell'azienda familiare fosse in vendita. Quando Michael Rosenthal andò in pensione, il timore era che entrassimo a far parte di una società per azioni e che l'azienda familiare smettesse di esistere, perché è proprio questo il tratto distintivo di Baerlocher: la velocità decisionale, l'aver tutto in loco. In quale altra azienda l'amministratore delegato va tranquillamente dai dipendenti a chiedere cosa dovrebbe succedere e cosa possiamo fare? In una società per azioni, queste cose non accadono. È stato l'attaccamento alla famiglia che ci ha aiutati a superare tutte le crisi che ho visto nei miei 40 anni qui."

Wolfgang Florian, presidente del comitato consultivo in pensione, parla del pensionamento di Michael Rosenthal nel 2004 e della transizione da un'azienda familiare guidata dal proprietario a un'azienda gestita dal management.

Addio al piombo

"Quando ho iniziato a lavorare in Baerlocher, il passaggio dagli stabilizzanti a base di piombo alle soluzioni senza piombo era una questione dominante in Europa. Tutti concordavano sul fatto che il piombo avesse fatto il suo tempo. Calcio e zinco erano la strada verso un futuro più brillante. Per noi, che vendiamo prodotti personalizzati, è stato un periodo difficile. All'epoca, con il dipartimento di ricerca e sviluppo, avevamo elaborato tecnologie sistematiche che potevamo utilizzare su diverse applicazioni. In realtà, però, avevamo bisogno di soluzioni precise, perché il cliente A compra questo prodotto, il cliente B compra quell'altro ed entrambi i prodotti si adattano alla perfezione alle rispettive esigenze. Questo significava che dovevamo effettuare individualmente la transizione di ogni singolo cliente. È stata una spesa enorme e un periodo piuttosto particolare. Il piombo è stato dismesso definitivamente in Europa dal 2015 circa. Oggi l'intenzione è quella di sostituirlo anche in Asia, Indonesia, Thailandia e Vietnam, ma con scenari totalmente differenti: trattandosi di economie e applicazioni diverse, diversi saranno anche i requisiti. Ad esempio, in India occorre tenere conto delle interruzioni di corrente che si verificano regolarmente. Se durante la produzione viene a mancare la corrente, bisogna essere in grado di aggirare il problema. Il materiale che si sviluppa dovrà essere in grado di tenere il passo con questi standard. È una parte entusiasmante del processo di sviluppo, ed è una sfida avere a che fare con così tante aree geografiche e considerare così tanti scenari diversi."

Stefan Fokken, responsabile del dipartimento ricerca e sviluppo, sulle sfide che si sono presentate con l'addio al piombo a partire dagli anni '90.



Una fenice che risorge dalle ceneri: nel 1996, il sito di Lingen è stato scosso da un enorme incendio e ricostruito più moderno di prima.

La resilienza di Baerlocher

"A quel tempo, la situazione era davvero particolare. In tempi di grande crisi è importante poter contare su una leadership coerente e un processo decisionale chiaro. Va detto che la coerenza, insieme alla collaborazione con i dipendenti, è stato l'aspetto che più ci ha aiutati a superare quel periodo. La crisi finanziaria non riguardava solo le banche, ma si è trasformata in una crisi di stato e interi mercati hanno subito le conseguenze negative per un decennio. Questo periodo, però, ha messo in luce la resilienza del nostro modello di business, del marchio e dell'azienda nel suo insieme. Qualità che ci aiutano anche ad affrontare altre crisi, come la pandemia di coronavirus. Le prime decisioni da prendere, già durante la crisi finanziaria, sono state ovviamente molto più morbide. È un bagaglio di esperienza da cui abbiamo tratto grande vantaggio. Ci sarà sempre una crisi da qualche parte nel mondo, ma avremo sempre il sostegno dell'organizzazione nazionale. Il nostro modello di business è resiliente perché siamo diventati ancora più internazionali. Credo, però, che sia più impegnativo sviluppare ulteriormente un modello di business che gestire una crisi difficile a livello di liquidità e di riduzione dei costi. Tuttavia, la sfida più grande resta quella di cambiare un'azienda, la sua cultura, le sue attività di ricerca e sviluppo o il suo approccio al mercato. E poi, quando succede di nuovo qualcosa da qualche parte, la resilienza può crescere da lì."

Arne Schulle, CEO di Baerlocher Group, sul periodo successivo alla crisi economica e finanziaria del 2008, il bagaglio di esperienze acquisite di conseguenza e la consapevolezza che un modello aziendale orientato verso l'internazionalità crea resilienza.

Un ramo aziendale mobile

"Il Covid, con le restrizioni correlate, ha costretto gli esseri umani a ripensare e modificare, dove necessario, le proprie abitudini. Naturalmente le riunioni aziendali sono rientrate appieno in questo processo. Sebbene gli incontri faccia a faccia rimangano un valore aggiunto, fattori come le agende fitte di impegni, la ridotta presenza negli uffici e le limitazioni aziendali a ricevere visite di ospiti durante la pandemia hanno sfidato la resistenza delle persone all'idea di trovare nuovi modi per stabilire un contatto. Così, oltre a un largo uso di videochiamate, che hanno portato a una massiccia riduzione dei costi di viaggio e delle emissioni, la necessità di cercare luoghi alternativi per gli incontri faccia a faccia è emersa in particolare per mantenere il tipico rapporto tra clienti e fornitori. Mi è capitato quindi, anche durante l'inverno, di incontrare i clienti in un parcheggio, dove aprivo la parte posteriore della mia auto per utilizzarla come ufficio dato che non mi era permesso entrare nella sede del cliente. Eravamo entrambi felici di vederci e l'azienda mi aveva fornito un set completo di strumenti di alta qualità per permettermi anche di fare videochiamate dalla mia auto parcheggiata in una stazione di servizio in autostrada. Per questo ho ribattezzato la mia auto "unità aziendale mobile". Ho avuto la conferma che ufficio non significa più soltanto quattro muri all'interno di un edificio: tutto il mondo può essere un ufficio!"

Davide Panzeri, responsabile vendite di Baerlocher Italia, sulla creatività ai tempi del Covid, quando la sede di Baerlocher Italia a Lodi, in Lombardia, visse un periodo di notorietà all'inizio del 2020.

Uno per tutti

A dispetto di tutte le sfide, come la crisi energetica in Europa e l'estrema volatilità dei prezzi delle materie prime e dei mercati di approvvigionamento nell'esercizio 2022, abbiamo rielaborato il nostro codice di condotta, che comprende ampie linee guida per l'intero gruppo aziendale, e ne abbiamo ampliato significativamente la portata. Il codice di condotta descrive i principi e le linee guida fondamentali che sono alla base del nostro metodo di gestione dell'azienda. Si applica a tutti i dipendenti di ogni livello e si estende anche ai nostri partner commerciali. Per un gruppo aziendale che ha una natura per molti versi decentralizzata, potersi rifare a uno standard uniforme per le varie culture e aree geografiche di attività è particolarmente vantaggioso. Per metterlo a punto sono state necessarie innumerevoli comunicazioni e sessioni di voto interne. La personalità di Baerlocher è anche qui."

Erik Bingel, CFO di Baerlocher Group, sulle attività necessarie per l'implementazione di un codice di condotta ristrutturato e ampliato per l'intero gruppo.





Persistenza, qualità, *tubi.*

Tubi per l'acqua potabile, tubi di drenaggio, grondaie, pluviali e canaline per cavi: i tubi non sono tutti uguali. I tubi in plastica sono realizzati con materiali diversi; quelli più importanti sono le due poliolefine, PE e PP, e il PVC.



Le poliolefine vengono personalizzate a seconda delle applicazioni, utilizzando additivi durante la produzione dei polimeri o creando compound complessi. Oltre a contribuire alle proprietà del materiale finito, gli additivi intervengono anche nel processo di miscelazione introducendo filler, pigmenti, ritardanti di fiamma e altri componenti. Ad esempio, gli additivi Baerlocher sono fondamentali nella produzione di compound poliolefinici per tubi fonoisolati, che devono le loro qualità acustiche a cariche ad alta densità.

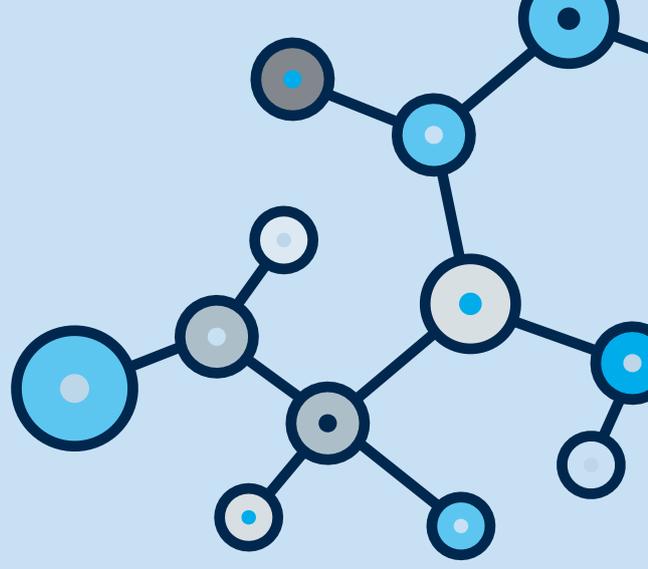
Nella produzione di sistemi di tubi in PVC, la formula viene adattata in base ai settori di applicazione e ai processi di produzione mediante l'aggiunta di diversi additivi personalizzati da parte del trasformatore di PVC. Gli additivi per PVC di Baerlocher consentono di produrre tubi e raccordi in PVC di alta qualità in modo economico. I sistemi lubrificanti e stabilizzanti bilanciati offerti da Baerlocher garantiscono inoltre buone caratteristiche di portata anche in condizioni complesse. Tutto ciò conferisce al prodotto finale prestazioni eccellenti, come un'elevata stabilità meccanica e una lunga durata. Sono inoltre incredibilmente resistenti alla corrosione e agli agenti chimici, oltre ad essere altamente impermeabili. I sistemi di tubazioni in PVC sono quindi in grado di durare oltre 100 anni: un aspetto importante dal punto di vista della sostenibilità.



In qualità di gruppo aziendale globale, celebriamo la territorialità.

Sappiamo che la collaborazione è l'unica via per essere forti e in grado di offrire ai nostri clienti le migliori soluzioni possibili, soprattutto se ognuno di noi sviluppa i propri punti di forza come meglio crede. Ogni mercato è soggetto alle sue leggi, e ha bisogno di approcci e mentalità diversi. Abbiamo fiducia nel mondo, condividiamo le responsabilità e apprezziamo la moltitudine di prospettive diverse che si riuniscono sotto lo stesso tetto. La gratitudine per la nostra famiglia internazionale è un fattore chiave del nostro successo come consulenti di fiducia per i nostri clienti.

2 Sul territorio, fisicamente e mentalmente



i giusti **ABBINAMENTI**

**Volti invece di edifici.
Storie invece di facciate.**

I dipendenti delle diverse filiali Baerlocher in tutto il mondo si riuniscono per un confronto. Ma cos'hanno in comune? Cosa li rende tanto diversi? Qual è la loro motivazione? E cosa fa ognuno di loro per contribuire al successo di Baerlocher?
Un viaggio nella grande famiglia Baerlocher.





e

Özlem Bilgen

Direttore amministrativo
Baerlocher Kimya

Shobalani Ramalingam

Controller Finanziario e Membro
del Team direttivo di
Baerlocher Malaysia

Si sono incontrate per la prima volta nel 2017, durante una settimana di orientamento a Unterschleissheim. Tra Özlem Bilgen e Shobalani Ramalingam è stata amicizia a prima vista. Le due hanno in comune molto più che una passione per i numeri. In quel momento, erano le uniche rappresentanti femminili alla riunione del Global Management.

Özlem Bilgen

Shoba è sempre sorridente ed una persona con cui è facile aprirsi. Lavoriamo insieme come due amiche e sentiamo sempre il sostegno della sede centrale. I colleghi del dipartimento finanziario globale sono molto gentili e attenti alle nostre richieste ed esigenze. Quando sono arrivata qui, mi hanno detto di prendere esempio da Baerlocher Malesia; uno dei miei obiettivi era quello di raggiungere il livello di questa divisione dal punto di vista dell'organizzazione finanziaria.

Shobalani Ramalingam

Ho iniziato il 4 gennaio 2017 e Özlem è arrivata nel febbraio dello stesso anno. Siamo state invitate da Erik Bingel, il CFO del gruppo, in Baerlocher GmbH per l'inserimento. Il punto era che non siamo andate lì per analizzare il lavoro o le mansioni, ma solo per conoscerci e per interfacciarci nei rispettivi dipartimenti. È stato un buon inizio, perché ci siamo sentite accolte ed è stato un primo contatto che ha dato il via a un'ottima collaborazione, considerando che io e Ozlem ci troviamo a migliaia di chilometri di distanza.

ÖB In Baerlocher Kimya si respira un'atmosfera amichevole e rispettosa. Inoltre, lavoro con un team molto giovane e dinamico che ha bisogno di abbondante libertà. In linea di massima, in Baerlocher Kimya cerchiamo di essere flessibili a patto che si riesca a portare a termine il proprio lavoro.

SF

Supervisiono tre reparti fondamentali in cui il 99% dei dipendenti è costituito da donne, che considero le mie "Charlie's Angels". Sono molto mature ed esperte; alcune di loro sono qui fin dall'inizio. Sono come una truppa dell'esercito, molto strutturate, organizzate e dedite al proprio ruolo professionale in un'attività in espansione a livello globale, ma interagiscono quasi come amiche. Adottiamo una comunicazione libera e ci riuniamo periodicamente tra i reparti. Poiché ai tempi del mio colloquio per questa posizione collaboravo con l'unica società di pay-TV del Paese, il signor Palaniappan, l'amministratore delegato, mi ha fatto notare che "Qui non ci sono le vivaci premiazioni dei Grammy, siamo semplicemente una solida azienda manifatturiera a gestione familiare". Ed eccomi qui, nel pieno del mio settimo anno in azienda.

ÖB

Quando sono arrivata qui Baerlocher Kimya era agli albori, ma con il tempo sta diventando sempre più grande. Il nostro mercato è molto dinamico e la nostra quota all'interno delle cifre globali consolidate è in aumento. In linea con queste previsioni di crescita, sto assumendo responsabilità sempre più rilevanti. Da poco sono anche responsabile del reparto risorse umane, per il quale stiamo facendo i primi passi verso un'organizzazione strutturata. Temi come le risorse umane, la psicologia e la cultura aziendale mi interessano molto. Sento un'elevata motivazione. Però, oltre a Shoba e a me, vorrei vedere più donne ai vertici dell'azienda. Il futuro ci riserva numerosi obiettivi sfidanti, e la forza delle donne potrebbe entrare a far parte del gioco.

Easy Rider e cricket, una persona che si autodefinisce un dinosauro e un giovane. Visti dall'esterno, due mondi che si scontrano con Larry A. Kandel e Saurabh Singh Chauhan. Ma in questo incontro c'è di più. Sebbene sia in pensione, Larry è tuttora parte molto attiva nell'universo Baerlocher e Saurabh ha accumulato molta esperienza durante un inizio impegnativo. Una conversazione faccia a faccia.



Larry Kandel

Lavoro per Baerlocher USA da 32 anni. Sono stato uno dei fondatori e ho avviato lo stabilimento di Dover nel 1989. Siamo cresciuti e ci siamo evoluti. Oggi sono in pensione, ma continuo a collaborare come consulente. Il mio coinvolgimento in Baerlocher USA è stato per lo più di tipo operativo, con l'intervento di alcune tecnologie.

Saurabh Chauhan

Sono entrato in Baerlocher nel 2019. Considerando la mia esperienza, sono piuttosto nuovo qui. Comunque mi piace: sto lavorando sodo per raggiungere tutti i nostri obiettivi, come l'avvio di un nuovo stabilimento nel nostro sito esistente e, a seguire, il nuovo progetto che sta andando avanti a pieno ritmo. A mio avviso è uno dei progetti più prestigiosi, uno dei maggiori investimenti fatti in India da Baerlocher. Tra una cosa e l'altra, durante il periodo della pandemia ho avuto anche la possibilità di gestire la parte operativa al di là del mio lavoro ingegneristico per qualche mese.

LK Ci sono sempre sfide enormi con le startup, e comprendo la vostra posizione perché ci sono passato due volte, con gli impianti di Dover e di Cincinnati.

SC Certo, l'installazione è impegnativa, ma trasformare l'impianto in un luogo di produzione di successo è un'altra bella sfida.

Larry A. Kandel

Direttore di Stabilimento (in pensione)
Baerlocher USA

e

Saurabh Singh Chauhan

Responsabile Tecnico e Progetti
Baerlocher India

LK Credo che uno dei principali aspetti positivi di Baerlocher sia il supporto tecnico che offre. L'azienda investe molto impegno e denaro nel suo sviluppo tecnico, e, a mio avviso, questo aspetto è stato anche parte del successo di Baerlocher USA. Abbiamo investito nell'assistenza tecnica per i mercati e sviluppiamo prodotti di nicchia in grado di offrire soluzioni per i problemi dei clienti. È così che ci siamo affermati, negli anni '90.

SC Di recente abbiamo avuto una crescita importante: la nostra capacità produttiva è aumentata notevolmente e ci stiamo preparando per il futuro, anche lavorando per ottimizzare le emissioni di CO₂. Inoltre, mettiamo in pratica i nostri valori aziendali. Baerlocher India comprende le esigenze personali e tutti si impegnano a collaborare di conseguenza. Il periodo del covid ha colpito duramente tutti noi, me compreso. In quel periodo ho ricevuto molto sostegno da parte della dirigenza, nonostante non potessi partecipare alle riunioni o svolgere le mie attività quotidiane. Abbiamo un'ottima cultura del lavoro,

LK che abbiamo costruito a partire da rispetto, integrità ed eccellenza. Ognuno fa quello che dice e dice quello che fa. È questione di fiducia. Abbiamo appena festeggiato il 20° anniversario dell'impianto di Cincinnati, ed è stato un evento davvero piacevole. Celebrare i successi è una parte molto importante per il benessere di qualsiasi organizzazione.

Chi è molto impegnato e ha molte responsabilità ha bisogno di qualcuno che strutturi le sue giornate impegnative e inoltre sincronizzi facilmente l'imprevedibile, il non ancora detto. Maggie Shen e Ulrike Zellner sono perfezioniste della migliore specie: Combattono il grande caos con una struttura amichevole, in modo che ci sia tempo anche per una tazza di tè.

Maggie Shen

Sono entrata in Baerlocher China quattro anni fa e il mio capo, Wilson Wang, mi ha presentato Ulrike, una donna elegante ed esperta, come assistente del nostro CEO globale. Da quel momento è stata il mio modello di riferimento. Mi ha supportato molto nel mio lavoro, è una persona premurosa e attenta che ammiro sinceramente, anche se purtroppo non ci siamo mai incontrate di persona.

Ulrike Zellner

Questo è un vero peccato! Lavoro in Baerlocher da più di 21 anni e collaboro con il sig. Schulle da 17. Mi piace l'elemento internazionale di questa azienda, lavorare insieme a Maggie e agli altri assistenti. È una parte molto importante, perché il sig. Schulle visita le sedi legali una o due volte all'anno. Maggie è particolarmente organizzata e strutturata nel suo lavoro, un aspetto che apprezzo molto. Quando Arne Schulle va in Cina ho la tranquillità di sapere che ogni cosa sarà perfetta, perché Maggie avrà organizzato tutto in modo eccellente.

MS La mia giornata lavorativa inizia sistemando l'elenco dei compiti da svolgere e organizzandoli in base all'urgenza di ognuno. Quando ci sono incarichi temporanei assegnati dal signor Wang, me ne occupo io; per questo, devo avere una buona velocità di reazione. Sul lavoro, le sfide mi piacciono e mi danno energia. Ecco perché sono di buonumore ogni giorno!

UZ Prima di entrare in ufficio pratico yoga. Mentre il computer si accende, preparo del tè per me e per Arne Schulle. Cambiamo tipologia ogni giorno: tè alle erbe, darjeeling o tè verde. La mia giornata lavorativa inizia controllando le e-mail. Come ha accennato Maggie, organizzo la giornata in base al programma che mi aspetta. La sfida principale è fare un buon lavoro, svolgendo molti compiti diversi nello stesso tempo e senza cadere nella frenesia. Un buon assistente dovrebbe sempre sapere in anticipo cosa vorrebbe fare o dire il proprio capo. Il sig. Schulle e io siamo una buona squadra, e credo si possa dire lo stesso per Maggie e Wilson. Come assistente e responsabile, si completano perfettamente.



Maggie Shen

Assistente di Wilson Wang,
Amministratore delegato di Baerlocher China

e

Ulrike Zellner

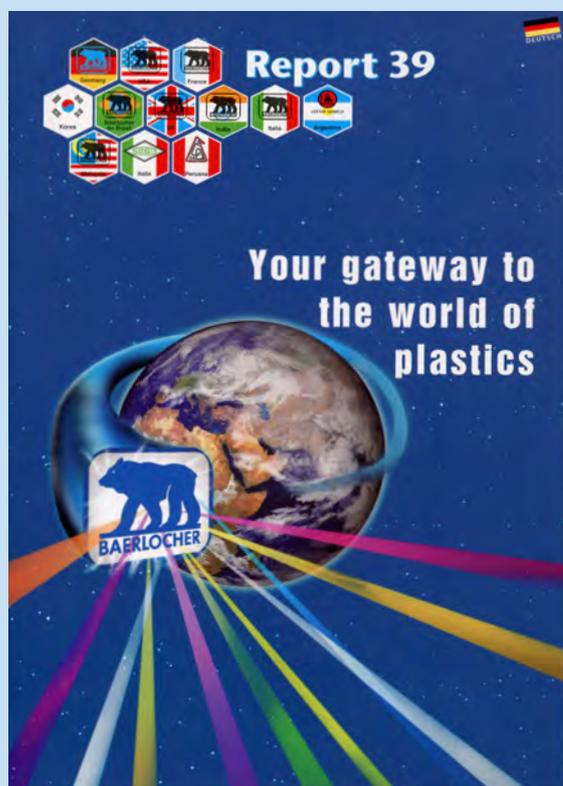
Assistente di Arne Schulle, CEO del Gruppo
Baerlocher, Baerlocher GmbH Monaco

MS Tutto considerato, siamo davvero una squadra forte e in linea di massima è proprio questa la chiave per poter fare un buon lavoro. Anche in futuro. Di recente, Baerlocher China ha compiuto il suo 10° compleanno. Siamo felici di far parte di questo processo di innovazione e miglioramento continui. Ma Wilson mi ha detto che stai per andare in pensione, Ulli. Ci mancherai!

UZ Anche voi mi mancherete. Ho ricevuto un eccellente sostegno da parte dei miei colleghi di tutto il mondo. A chi arriverà dopo di me auguro di avere la stessa fortuna, e che si crei una collaborazione sana e rispettosa per il bene di Baerlocher.

Un **solido** gruppo di aziende

A partire dagli anni '80, la globalizzazione e in seguito la digitalizzazione hanno avuto un grande impatto su Baerlocher. In tutto il mondo sono sorte nuove joint venture e nuovi impianti di produzione in aree fino ad allora non edificate. Si tratta di un cambiamento strategico che si basa su fondamenta solide. Oggi, Baerlocher è presente con stabilimenti o strutture di vendita praticamente in ogni angolo del mondo e in ogni mercato di rilievo.



Una rete di eccellenza a vantaggio dei nostri clienti: la rete globale di Baerlocher rafforza l'affidabilità e la competitività della sua produzione.

Siti di produzione

- 1 **Baerlocher GmbH, Germania (sede centrale)**
- 2 Baerlocher UK Ltd.
- 3 Baerlocher Italia S.p.A.
- 4 Baerlocher Kimya San. Tic. Ltd. Sti, Turchia
- 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 venture

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



Mario Kock

Responsabile di Produzione
Baerlocher GmbH, Lingen

Graeme Knox

Direttore delle Operazioni
Baerlocher UK



Nel 1988, Mario Kock inizia il suo apprendistato come tecnico chimico presso la Baerlocher di Lingen. Graeme Knox ha 23 anni quando, nel 1997, assume il ruolo di assistente del direttore di produzione presso Baerlocher UK, a Bury. Nel corso degli anni sono cresciuti insieme alle loro responsabilità, restando comunque a far parte del team.

Mario Kock Dopo l'apprendistato ho iniziato quasi subito a occuparmi dell'allestimento degli impianti, un ruolo che ho svolto per più di dieci anni in tutto il mondo. Dal 2005 sono responsabile della produzione a Lingen.

Graeme Knox Tempo fa nel Regno Unito non avevamo una fabbrica, e ci limitavamo a importare la merce per venderla. All'inizio ho lavorato in fabbrica per capire come avveniva la produzione. Poi, nel tempo, sono passato a lavorare in ufficio. La sede di Lingen è dieci volte più grande di Baerlocher UK. Il sito, qui, è stato progettato da subito per rifornire solo le isole britanniche. Un punto di forza per la scelta di costruire questo posto, nel 1995, era la quota di mercato. Oggi, grazie alla sede locale, copriamo il 55% del mercato del Regno Unito. Baerlocher punta tutto sulla qualità del prodotto, ed è per questo che dobbiamo affidarci a persone esperte e specializzate. Noi diciamo che una volta che si entra in Baerlocher, si rimane in Baerlocher.

MK Gran parte del lavoro consiste nel coordinare persone e reparti diversi. Per questo, la comunicazione è molto importante. Ogni giorno abbiamo una riunione di produzione, durante la quale vengo informato di ciò che è accaduto nelle ultime 24 ore. E poi facciamo pausa pranzo con le persone degli altri dipartimenti. Per me è un momento particolarmente importante, perché è anche in questo contesto che si ottengono dai colleghi molte informazioni utili. Per prepararmi ad affrontare la giornata, inizio ogni mattina facendo colazione a casa e portando a spasso il mio cane. È come un rituale, per me. Hai ancora il tuo cane, Graeme?

GK Adesso ne ho tre, Mario. Anche io esco con loro al mattino, e lo faccio molto presto, intorno alle 4:30. A Manchester, il traffico può diventare molto pesante. Quindi, in genere esco di casa presto e faccio colazione con gli altri. Essendo in una sede piccola, le informazioni raggiungono velocemente ognuno di noi. Non è un ambiente particolarmente formale. Al momento stiamo ammodernando l'impianto; alcuni dei macchinari che stiamo sostituendo sono stati attivi per 20 anni. Tutto questo dimostra ai nostri dipendenti che c'è un futuro. Baerlocher sta reinvestendo in nuove attrezzature e macchinari. È un'azione concreta. Con tutti gli avvenimenti negativi e l'incertezza che vediamo nel mondo, almeno qui si sa di avere un lavoro sicuro.

MK Sono investimenti che creano fiducia, perché mostrano che la proprietà crede in quello che facciamo. Anche se al momento ci troviamo di fronte a svariate difficoltà, come la crisi energetica, abbiamo la forza per sopravvivere in futuro.



Uno di loro utilizza la stessa formula da quasi 20 anni. Nello stesso arco di tempo, un altro ha rielaborato più e più volte nuove aree operative. Nel corso degli anni Stefan Fokken e Yee Joon Wee hanno dimostrato di saper gestire i cambiamenti e di saperli contrastare con soluzioni di successo. Due compagni di viaggio collaudati con la passione del PVC.

Stefan Fokken

Responsabile Ricerca e Sviluppo
Baerlocher GmbH, Germania

e

Yee Joon Wee

Direttore Tecnico – SBU Additivi per il PVC (Asia), Responsabile SBU Additivi per il PVC, Membro Direttivo di Baerlocher Malaysia

Yee Joon Wee Ho conosciuto Stefan nel 2003, quando sono venuto a Monaco per una formazione di tre mesi per sviluppare un laboratorio come tirocinante. Stefan mi ha insegnato tutto sugli stabilizzanti a base organica. È praticamente un dizionario di chimica ambulante.

Stefan Fokken Quando io e Yee ci siamo conosciuti, Baerlocher Malaysia era ancora in fase di sviluppo. Lui era da solo al comando dell'assistenza tecnica ai nostri clienti, eseguiva prove presso le loro sedi e adeguava le formule. Parlavamo di chimica, collegando ciò che accadeva presso il cliente alle reazioni all'interno degli stabilizzanti. Anni dopo Yee è diventato il nostro consulente tecnico in Cina, dove abbiamo fatto le stesse cose già viste in Malesia: sviluppare le potenzialità tecniche e di laboratorio. Yee ha svolto questo compito con ottimi risultati e i suoi ruoli sono cambiati molto nel corso del tempo.

YJ Non saprei dire con precisione a quante sedi legali ho fatto riferimento e quanti titoli ho avuto negli ultimi 20 anni. Oggi riporto a determinate sedi, ma sono in qualche modo ancora responsabile di altre ancora. Dal punto di vista commerciale, il mercato del sud-est asiatico è davvero impegnativo. Ci sono paesi molto diversi tra loro. Ma non ci si annoia, e continuo ad affrontare nuove sfide ogni tre o quattro anni. Ogni volta che passo a un nuovo incarico, grazie a Baerlocher posso contare su determinate competenze. Da ingegnere, passare allo sviluppo commerciale è come entrare in un altro mondo.

SF Poiché mi occupo dell'assistenza tecnica per diverse aree geografiche all'interno di Baerlocher, mi vengono poste molte domande tecniche. Collaboro spesso anche

con il nostro dipartimento normativo a Monaco. Quando in Baerlocher si parla di chimica, molte questioni finiscono sulla mia scrivania. E mi occupo anche di mettere in collegamento le nostre competenze chimiche con il reparto produttivo a Lingen. Quando parliamo di descrizione dei materiali, di specifiche o del modo in cui le materie prime influiscono sulle prestazioni e sulle proprietà fisiche dei nostri prodotti, è il confronto tra il mio team e il team di produzione di Lingen a stabilire cosa influisce su cosa.

YJ Alla fine, vendiamo tecnologia, coerenza e servizi, impegnandoci a realizzare prodotti competitivi dal punto di vista dei costi e delle prestazioni.

SF Il PVC è un polimero molto versatile, da cui si possono ottenere applicazioni completamente diverse a seconda degli additivi che si sceglie di utilizzare. È sempre interessante vedere in che modo i nostri clienti lavorano il proprio materiale. Si tratta di un aspetto molto importante per me, che lavoro solo a livello di formulazione: capire cosa fanno i nostri clienti con i nostri prodotti.



Il processo di recruiting è una scienza a sé stante, poiché si basa sulla giusta chimica tra dipendente e datore di lavoro. La ricerca dei migliori talenti è diventata non solo più digitalizzata, ma anche più complessa. Monica Yin e Franz von Galen lo sanno fin troppo bene. Entrambi coniugano la storia del marchio Baerlocher con idee brillanti in grado di aumentare l'internazionalizzazione della divisione HR.

Monica Yin Il mio lavoro si articola in due parti principali: la gestione delle risorse umane e l'amministrazione generale (mensa, auto aziendali, giardinaggio e pubbliche relazioni con l'amministrazione locale). Sono anche ambasciatrice digitale e responsabile della gestione della sicurezza delle informazioni. Sono stata l'ottava dipendente nella sede cinese di Baerlocher. Oggi siamo in 90.

Franz von Galen Lavoriamo a supporto di entrambe le sedi tedesche, a Lingen e a Unterschleissheim. Gestisco un piccolo team di due persone nella sede centrale, ma lavoro a Lingen insieme ad altri quattro membri del team. Un bel cambiamento. Negli ultimi 20 anni, il responsabile delle risorse umane ha avuto il suo ufficio in Baviera. Sono entrato in azienda qualche mese fa e sono davvero felice di parlare con te, Monica, per scoprire qualcosa di più sulla nostra struttura globale di gestione delle risorse umane.

MY Cinque anni fa, il processo di selezione del personale era molto impegnativo. Dovevamo creare un team professionale tecnico e di vendita nello stesso momento. Il nostro è un settore molto chiuso, e dobbiamo individuare i talenti nel settore degli additivi. In genere, ognuno di loro ha diverse opportunità. Il mercato qui sta crescendo molto velocemente, e per trattenere i membri del nostro team dobbiamo cambiare adattandoci alle loro esigenze, in modo che continuino a sceglierci. Cerchiamo di essere creativi. Suoniamo musica classica durante la pausa pranzo, sosteniamo i dipendenti nell'apprendimento dell'inglese, mettiamo a disposizione spazi per giocare a badminton, a basket e a ping pong. Abbiamo un club di lettura e, oltre a tutto questo, invitiamo i nostri dipendenti a collaborare attivamente nel nostro "progetto di eccellenza" e nel "progetto idea brillante". Nel progetto "imparare viaggiando" abbiamo portato il personale dei reparti vendite, tecnico e servizio clienti in visita a cinque clienti di settori diversi, per accrescere le loro conoscenze e competenze professionali.

FG Sono stimoli importanti. Per il futuro, stiamo valutando di sviluppare altre strategie di scambio dei talenti per un periodo di tempo all'interno della struttura internazionale di Baerlocher.

Credo possa essere interessante per un ingegnere di Lingen avere l'opportunità di trascorrere un semestre in Cina, Brasile, Stati Uniti o altrove e viceversa. Dobbiamo anche raccontare molto di più la nostra storia all'esterno: chi siamo, dove vogliamo andare. Di recente, un collega delle vendite mi ha detto che dobbiamo vendere i nostri prodotti due volte, una all'esterno e una all'interno. Lo stesso vale per le risorse umane. Dobbiamo sostenere l'immagine del nostro marchio per i candidati esterni, ma continuare ad avere appeal anche per tutte le persone che già fanno parte del team. Baerlocher è un'azienda tradizionale che opera in un settore moderno. C'è molto potenziale da utilizzare per lo sviluppo strategico dei talenti.

Monica Yin

Direttore Risorse Umane e Amministrazione,
Baerlocher China

Franz von Galen

Responsabile Ufficio Risorse Umane,
Baerlocher GmbH, Lingen



Nel settore delle vendite, probabilmente le oscillazioni del mercato si avvertono più in fretta. Tuttavia, Davide Panzeri e Peter Wagner si muovono sempre con grande esperienza in questo vortice di domanda e offerta in cui si prevede che il portafoglio prodotti di Baerlocher riuscirà a mantenere una buona stabilità anche in futuro. Ma qual è la strategia di questi due geni delle vendite? Farsi sentire in nome della sostenibilità.

Davide Panzeri

Responsabile Vendite, Stabilizzanti e Lubrificanti per il PVC, Saponi metallici per uso non PVC, Baerlocher Italia

Peter Wagner

Direttore vendite SPA EAME, Baerlocher GmbH, Monaco



Peter Wagner

Sono responsabile del settore SPA per Europa, Africa e Medio Oriente. In particolare, mi occupo dell'ambito non-PVC. Si tratta di additivi speciali, come li chiamiamo noi, per clienti nei settori dell'edilizia, dell'automotive, delle candele e dei polimeri, tanto per citarne alcuni. Abbiamo una gamma di clienti molto vasta, il che rende il lavoro particolarmente interessante. Oggi Davide lavora su entrambi i fronti, PVC e SPA. Vende in Italia i prodotti di cui sono responsabile e che provengono da Lingen in ambito SPA, mentre noi vendiamo in Europa i prodotti di cui lui è responsabile provenienti dall'Italia.

Davide Panzeri

Ciò che mi affascina è il fatto che Baerlocher può contare su una varietà di prodotti che possono essere utilizzati per un gran numero di applicazioni. In altre parole, mi piace essere come il prezzemolo, che è una spezia adatta a tutte le preparazioni. Analizzare e studiare settori diversi, senza limitarsi a un'applicazione specifica, apre la mente.

PW La vendita di materiali tecnici mi piace. L'ambito tecnico è quello che fa per me. Spiegare ai clienti l'intera catena del valore, dall'inizio alla fine, è molto stimolante. Vendiamo prodotti per diversi tipi di applicazioni tecniche, e i problemi che si presentano sono sempre diversi. Bisogna individuare il punto in cui il prodotto offre un reale beneficio al cliente. E i nostri clienti sanno che possiamo aiutarli. Soprattutto nelle forme dei prodotti, proponiamo un'offerta unica sul mercato.

DP

Mi piace il fatto che stiamo investendo sempre di più nella sostenibilità e nell'industria del riciclo, e che supportiamo il settore della plastica in questo ambito. Quello della plastica è un argomento difficile: si tratta di un materiale che viene associato automaticamente con l'inquinamento ambientale. Il peggio del peggio. Mi piace molto il fatto che cerchiamo di spingere il settore verso un atteggiamento di attenzione al riciclo. Baerlocher dovrebbe partecipare al maggior numero possibile di iniziative volte alla sostenibilità, anche in altri settori. Dovremmo avere una posizione davvero forte sotto questo punto di vista. Questo è il mio sogno.

PW

Per ottenere buoni risultati nel mercato del riciclo, dobbiamo far sì che i clienti siano consapevoli delle nostre iniziative in merito. Dobbiamo trovare il modo di farci strada e rendere i nostri prodotti interessanti da questo punto di vista. Oggi, il problema principale è che chi si occupa di riciclo lavora senza l'aggiunta di additivi. Si ottiene così un certo livello di qualità, che però non si pensa a migliorare attraverso gli additivi. Attualmente il nostro lavoro è quello di creare la domanda, di far conoscere l'argomento.

DP

In fondo, riciclo e sostenibilità sono questione di cultura. Ancor prima di convincere i clienti delle prestazioni tecniche, dobbiamo modificare la prospettiva.

È uno dei tanti punti di forza della comunicazione digitale: supera i confini, viaggia per migliaia di chilometri in pochi secondi e mette in contatto persone che altrimenti non avrebbero molto a che fare l'una con l'altra. Lo stesso vale per Hosea Lim e Fiorella Foroni, che si sono conosciuti nell'ambito del programma di Baerlocher per gli ambasciatori digitali attraverso gli MS Teams nel 2021 e hanno imparato ad apprezzarsi.

Fiorella Foroni Siamo andati molto d'accordo e siamo rimasti in contatto. Hosea Lim è un uomo molto intelligente e istruito, con due lauree: ha studiato a Vancouver chimica e contabilità. Credo che, lavorando per Baerlocher, abbia avuto la possibilità di usare entrambe le sue specializzazioni. È una persona molto piacevole con cui parlare.

Hosea Lim Sono davvero grato per il programma di ambasciatori digitali: se non fosse stato per quello, non avrei mai incontrato Fiorella. Per qualche ragione siamo rimasti in contatto. Si è creata una chimica particolare, e io che ho studiato chimica ne so qualcosa! Lei è dipendente di Baerlocher Italia da molto tempo e ha competenze linguistiche eccezionali. È laureata in letteratura inglese e parla anche francese e tedesco. Per questo, negli ultimi 25 anni è stata una figura perfetta nell'ufficio di un direttore generale. Ho imparato tantissimo da lei. È molto brava a pianificare le cose con anticipo e fare programmi. In qualità di ambasciatori digitali, ora saremo noi a gestire la trasformazione digitale nella nostra sede legale.

FF Ho apprezzato molto la sessione sull'intelligenza artificiale perché per me era qualcosa di completamente nuovo. Dall'altra parte, abbiamo ricevuto una formazione anche in ambito di psicologia ed empatia, e su come comprendere le esigenze e i problemi dei nostri colleghi quando devono affrontare un cambiamento nelle loro pratiche di lavoro abituali. Li aiutiamo a capire che non si tratta di un periodo isolato, ma di una mentalità da abbracciare. Sulle prime il cambiamento può sembrare difficile, ma poi può davvero migliorarti la vita.

HL Oltre a questo mi occupo degli acquisti di progetto e degli acquisti strategici, ad esempio per l'approvvigionamento dell'acido stearico, che è un prodotto di base e una delle principali materie prime della Malesia. I prezzi cambiano di giorno in giorno, ed è un aspetto che devo monitorare costantemente. Può succedere che un prezzo cambi nel giro di poche ore o di pochi giorni, e questo ha un impatto notevole sui nostri costi. Incontro spesso i venditori locali e mi confronto anche con il team tecnico o il team di produ-

zione per vedere quali articoli stiamo acquistando. Inoltre, assisto la business unit SPA gestita da Monaco. Quando da loro è mattino, per me è pomeriggio: salto tra diverse riunioni e da un fuso orario all'altro.

FF Spero di poter continuare a imparare cose nuove, perché è una cosa che mi stimola e mi fa crescere. Anche come azienda. Credo che il nostro management si stia già muovendo in direzione dei due temi più importanti dei prossimi anni, che sono ovviamente la digitalizzazione e la sostenibilità. Lavorando nell'industria della plastica, la sostenibilità per noi è fondamentale per sopravvivere. È una questione semplice ma allo stesso tempo molto complessa.

Fiorella Foroni

Assistente di Direzione Generale e
Ambasciatore Digitale, Baerlocher Italia

e

Hosea Lim

Responsabile per la Supply Chain e Vice
Ambasciatore Digitale, Baerlocher Malaysia



Fatih Aksoy

Direttore Vendite,
Baerlocher Kimya

e

Kimberly Kern

Responsabile Globale Flooring, Cavi e Tubi per
il PVC, Baerlocher USA



Quando si tratta di fare le valigie, Faith Aksoy non è secondo a nessuno: dopotutto, è in viaggio per Baerlocher Kimya circa 35 settimane all'anno. Al contrario, le giornate di Kimberly Kern a Cincinnati iniziano in modo piuttosto tranquillo, tra caffè, e-mail e i suoi due bassotti. Ma è solo la quiete prima della tempesta. Le sfide quotidiane che questi due professionisti appassionati di PVC devono affrontare tengono il passo con i ritmi del mercato.

Fatih Aksoy

Sono un venditore e copro oltre 70 paesi tra medio oriente, Turchia, Russia e tutta l'Africa. Negli anni ho incontrato migliaia di persone. Kimberly, però, è una professionista unica: con lei si può vincere qualsiasi sfida. Sa tutto sulle pavimentazioni e ci fornisce molte informazioni tecniche. Qualsiasi cosa faccia, è sempre molto professionale.

Kimberly Kern

Tutti sanno chi è Faith. È una persona sempre molto gentile ed è un esperto del settore. Fa sempre piacere incontrarlo. Lui e il suo team sono eccezionali e c'è molta collaborazione, un aspetto davvero fondamentale: il mondo diventa sempre più piccolo, e interagire gli uni con gli altri in modo rapido e semplice è davvero piacevole. Il nostro territorio non è vasto come la Turchia e il nostro posizionamento è decisamente più particolare. Ma far parte di un'organizzazione globale aiuta.

FA Eppure, un po' della nostra forza deriva anche dall'essere locali, giusto? Baerlocher non gestisce tutto come un'azienda tedesca dalla mentalità tedesca. Siamo locali dappertutto e, quando ci incontriamo, impariamo gli uni dagli altri. Siamo come una famiglia, ed è bellissimo far parte di una famiglia come questa.

KK È un settore molto affascinante. Quando sono entrata in Baerlocher, lavoravo come chimica nel laboratorio tecnologico. Quello che mi ha motivata più di tutto è stato capire che esistono tantissimi impieghi diversi per gli stessi prodotti chimici, e che questi si comportano in modo molto diverso a seconda dei polimeri in cui vengono inseriti. Poi sono passata al PVC. Lì mi sono concentrata soprattutto sulle pavimentazioni e, ancora una volta, mi ha affascinato il fatto che sia probabilmente il mercato di maggiore espansione per i prodotti a base di calcio e zinco negli Stati Uniti. Mi piace far parte di una posizione di leadership in una nuova tecnologia produttiva. Dobbiamo lavorare fianco a fianco con il cliente. È una cosa che piace a tutti: creare una squadra, noi e i nostri clienti. Perché il loro successo è il nostro. E finché ci sono problemi da risolvere e sfide da affrontare, il mio interesse sarà sempre vivo.

FA Sento una piena responsabilità nei confronti del mio lavoro. Per il futuro mi vedo con un bagaglio colmo di nuove storie di successo, ancora responsabile di questa organizzazione nella stessa area geografica come leader di mercato. Siamo partiti con meno di 10.000 tonnellate di produzione e oggi ne gestiamo 30.000. In un lasso di tempo di sei o sette anni, è una crescita notevole. Ma abbiamo comunque ancora molta strada da fare. Nella mia area geografica c'è molta competizione, perché copriamo un territorio davvero ampio. Siamo al centro del mondo.

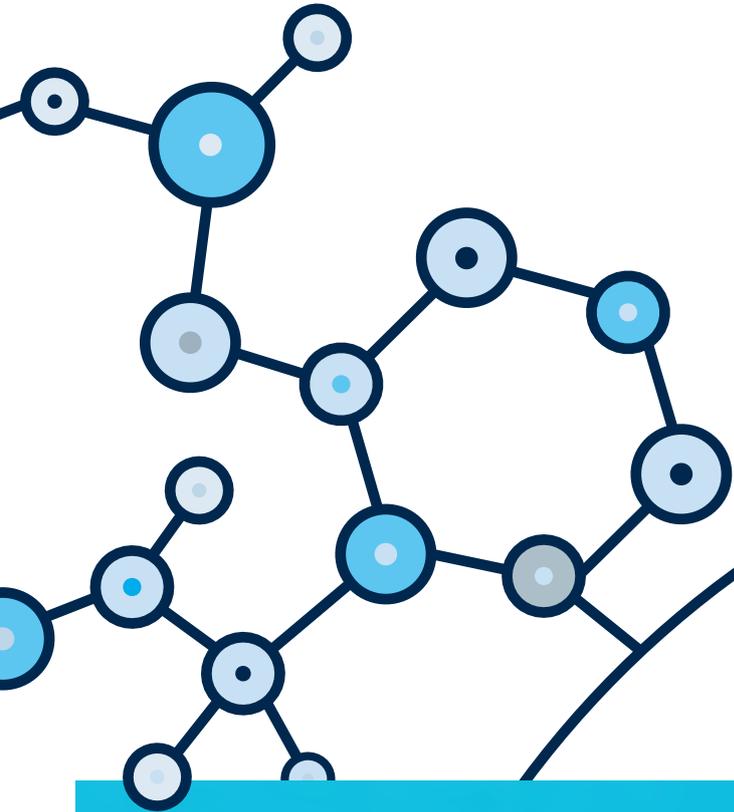
I pavimenti in PVC devono resistere in condizioni difficili e durare a lungo. Per questo devono avere ottime proprietà meccaniche e un'eccellente stabilità dimensionale. È necessario che durino a lungo, che siano igienici e resistenti alle macchie e che possano sopportare le intemperie e il calore. Oltre a tutto questo, devono mantenere un aspetto gradevole il più a lungo possibile.

Il tipo di stabilizzante che Baerlocher sviluppa come soluzione per i suoi clienti per arrivare a questi risultati si basa sul processo produttivo e sulle condizioni di lavorazione in questione. Gli stabilizzanti devono garantire una buona stabilità del colore iniziale indipendentemente dall'esposizione al calore, un'elevata trasparenza (nel caso dei rivestimenti trasparenti) e una buona stampabilità, oltre a basse emissioni di VOC, un basso contenuto di fenoli e un odore ridotto. Tutte queste caratteristiche devono essere mantenute.



Stabilità, funzionalità, *pavimentazioni.*

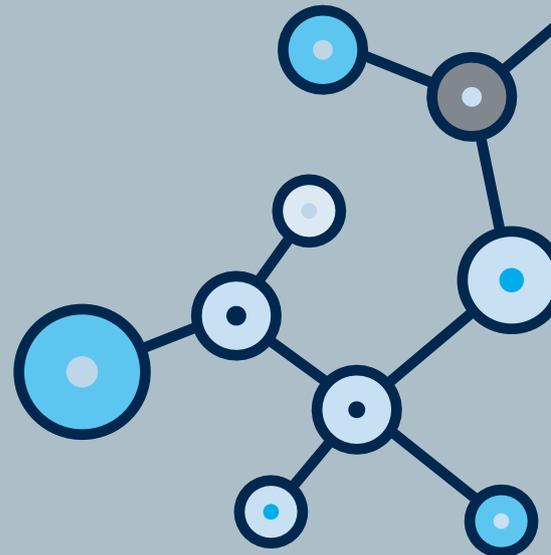




Plasmare il settore

I nostri consigli nascono dall'esperienza e li offriamo con realismo, empatia e calcolata lungimiranza.

I nostri clienti traggono vantaggio dalla nostra volontà di creare soluzioni di alta gamma, un approccio che caratterizza il nostro modo di agire e le nostre soluzioni. I nostri standard ci permettono di soddisfare anche gli standard del futuro. Investiamo e anticipiamo le tendenze.





Le reazioni si verificano solo in laboratorio. A parte questo, l'obiettivo di Baerlocher è anticipare il cambiamento e collaborare attivamente alla creazione delle soluzioni in qualità di consulente di fiducia e partner di esperienza.

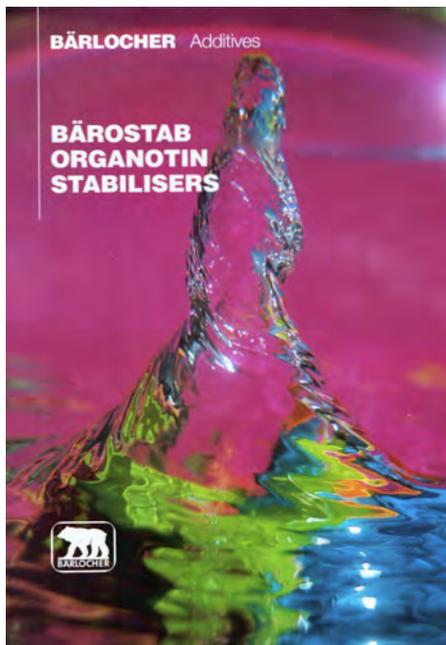
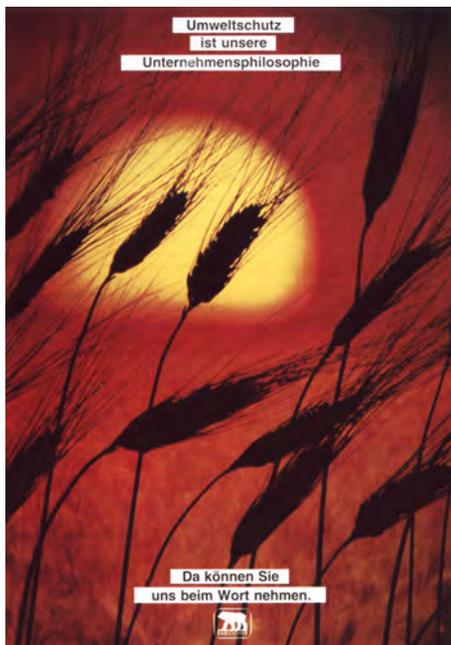
Quando l'Europa si è liberata dal piombo, Baerlocher è stata l'apripista. Con il dr. Michael Rosenthal l'azienda ha persino contribuito a dar voce all'industria della plastica attraverso attività associative dedicate, in particolare favorendo un dialogo informato e accessibile con le ONG e gli ambientalisti. Baerlocher ha così gettato le basi per avviare una conversazione – e trovare soluzioni – ogni volta che si presentano nuove sfide.

In anticipo *sulle* normative

Il ruolo di Baerlocher in un settore in evoluzione

È più facile far sentire la propria voce quando si è parte di un gruppo. È stato esattamente con questo scopo che, nel 1922, 16 aziende chimiche bavaresi hanno deciso di unire le loro forze. Anche "Chemische Werke München - Otto Bärlocher" era tra i membri fondatori del gruppo bavarese "Verein zur Wahrung der Interessen der Chemischen Industrie Deutschlands", ossia l'organizzazione per la salvaguardia degli interessi dell'industria chimica tedesca. Unendo le loro forze, volevano far emergere una sola voce in grado di affrontare le autorità. Questo interesse inizialmente svanì nuovamente sotto la guida di Christian Rosenthal. Ai suoi tempi non si pensava molto al coinvolgimento delle associazioni, un atteggiamento che è poi cambiato in fretta dopo il nuovo assetto dell'ambiente sociale e politico degli anni '70. Le critiche giustificate e i meri pregiudizi contro "l'industria chimica per eccellenza" vanno di pari passo nel dibattito pubblico, all'interno del quale i principali protagonisti sono il piombo, la plastica e il PVC. Quest'ultimo, in particolare, negli anni '90 aveva una reputazione così terribilmente sfavorevole che si parlava addirittura di vietarlo. A quel punto Michael Rosenthal, socio amministratore dal 1980, ha dovuto prendere provvedimenti, e con lui Baerlocher è diventata una voce importante in un settore che aveva bisogno di fiducia. Con un lavoro meticoloso, l'immagine dell'industria si è gradualmente trasformata da una generica entità inquietante a un partner di dialogo per gli amministratori politici, la società e persino le ONG.

Una tappa fondamentale di questo percorso è stato lo storico impegno volontario per l'eliminazione del piombo in Europa nel 2000, che nel 2015 è quasi sparito del tutto. Un'impresa titanica che ha attraversato diversi decenni. Baerlocher prepara alternative prive di piombo e di metalli pesanti come gli stabilizzanti a base di calcio zinco per il mercato già dagli anni '80, e ha convinto i clienti a scegliere queste alternative più rispettose dell'ambiente.



Sin dagli anni '80, Baerlocher si è impegnata a favore degli standard di sostenibilità ambientale nell'industria delle materie plastiche.

Piombo e altri metalli pesanti

Il piombo ha accompagnato l'umanità lungo tutto il corso della storia, e ci è voluto molto tempo prima che iniziassimo a interrogarci sulla nostra vicinanza a questo metallo. L'essere umano ha utilizzato il piombo a partire almeno dal 6500 a.C. Nel XIX secolo, l'industria chimica emergente ricorreva al piombo per la produzione di acido solforico. Per questo motivo è stato utilizzato anche dalla prima fabbrica di acido solforico di Augusta, in Baviera, che nel corso dei secoli si è evoluta fino a diventare l'azienda Baerlocher. Nel XX secolo il piombo veniva utilizzato per la produzione della benzina, ma la situazione è cambiata quando i ricercatori hanno trovato concentrazioni significative di questo metallo nell'ambiente e, in alcuni casi, nel sangue umano. Il piombo e altri metalli pesanti sono stati oggetto di attenzione da parte del movimento ambientalista, delle autorità e dei legislatori su entrambi i lati dell'Atlantico a causa delle loro proprietà tossicologiche, tanto che negli anni '70 e '80 ha iniziato a farsi strada una nuova consapevolezza critica riguardo alle emissioni. Si trattava di una sfida esistenziale per le aziende che lavoravano con la trasformazione del piombo, inclusa quella che ai tempi si chiamava "Chemische Werke München - Otto Bärlocher" in Germania.

Originariamente costruito in un campo aperto lontano dalla città, l'impianto di Moosach, a Monaco, dopo la Seconda Guerra Mondiale è stato progressivamente circondato da aree residenziali, fino al villaggio famoso in tutto il mondo per i giochi della XX Olimpiade. Con la recente consapevolezza dei rischi correlati alle sostanze chimiche i nuovi vicini, insieme alle associazioni ambientaliste e conservazioniste, diedero il via a un conflitto permanente a causa dei cattivi odori e dell'inquinamento dell'aria e delle acque reflue. La

reputazione aziendale nella zona risentì molto delle pressioni esterne, e si diceva che Baerlocher dovesse andarsene. Parte dell'impianto venne chiusa e nel 1974 l'azienda iniziò a ricercare sedi alternative fuori Monaco. Le polemiche dell'opinione pubblica erano state travolgenti e avevano colto l'azienda di sorpresa, ma Baerlocher affrontò la situazione a testa alta. Quando fu costruito un nuovo stabilimento a Lingen, l'intento era quello di adeguarsi preventivamente rispettando tutti i limiti di legge. E lo stile della comunicazione iniziò a cambiare. Era possibile avere un dialogo.

Fu istituito internamente un "servizio di Bärlocher per i cittadini" dedicato ai residenti della zona. L'azienda, inoltre, investì somme notevoli in misure di protezione ambientale, certificazioni e sicurezza degli impianti, senza fare nulla di specifico per modificare l'opinione pubblica. Le ONG, i consigli locali, le iniziative della cittadinanza, i governi e in seguito le istituzioni europee hanno fatto pressioni sull'intero settore. A partire dagli anni '90 la plastica e il PVC sono stati oggetto di critiche da parte dell'opinione pubblica. Ma Baerlocher ha risposto a questa sfida con argomentazioni scientifiche. Il dr. Michael Rosenthal ha reagito coinvolgendo maggiormente le associazioni e, aspetto non meno importante, investendo nella ricerca.

Calcio e zinco: alla ricerca di soluzioni

Sotto la sua guida, la ricerca di alternative prive di metalli pesanti è stata avviata già negli anni '80. L'azienda ha iniziato a produrre stabilizzanti e sistemi di additivi senza piombo, nonché stabilizzanti per PVC senza metalli pesanti, nel 1987. Tre anni dopo sono stati introdotti prodotti calcio/zinco per la fabbricazione di cavi.

Raggiungere il giusto equilibrio:

con un lavoro meticoloso, l'immagine dell'industria si è gradualmente trasformata da una *generica entità inquietante a un partner di dialogo* per gli amministratori politici e la società.



Attualmente vengono prodotti saponi metallici a base di zinco, calcio, magnesio e alluminio. L'obiettivo dichiarato è lo sviluppo di stabilizzanti calcio/zinco efficaci per PVC rigido e flessibile che siano sicuri dal punto di vista tossicologico ed ecologico.

Baerlocher ha dato massima priorità allo sviluppo di tali alternative. Tuttavia, c'è ancora incertezza su chi, nel mercato, stia vincendo la gara delle alternative. Baerlocher ha lavorato a pieno ritmo a Lingen, Monaco e Lodi. Nel 1994 sono stati promossi i sistemi di stabilizzazione calcio/zinco per il PVC espanso rigido e, con BAEROPAN MCKA, sono state sviluppate soluzioni senza piombo per i sistemi di cablaggio. Ora Lingen produce sistemi calcio/zinco in tutte le forme di consegna più comuni e, nel 1995, tutti gli impianti di prova del segmento dei solidi sono stati consolidati nel nuovo centro tecnico. Allo stesso tempo, per accrescere la sua visibilità internazionale Baerlocher si è impegnata nel marketing delle alternative al piombo. L'intenzione era quella di plasmare il mercato, e i risultati furono impressionanti. In un test sui tubi a pressione con stabilizzanti calcio/zinco, l'alternativa ha avuto risultati nettamente superiori rispetto al suo predecessore al piombo. L'azienda ha condotto ricerche pratiche e si è impegnata nello sviluppo di alternative senza piombo a vantaggio dei suoi clienti. A questo sforzo è stato destinato fino al 75% del budget per la ricerca.

A causa della forte concorrenza, tuttavia, l'eliminazione del piombo non era una prospettiva condivisa dall'intero settore. Innanzitutto è stato necessario convincere la maggior parte dei clienti dell'efficacia delle alternative senza piombo. Questa è stata una sfida per Baerlocher e per l'intero settore degli additivi, perché le aziende volevano rimanere partner affidabili e prevedibili per i clienti e fornire i sistemi di stabilizzazione giusti per ogni situazione. Ci sono stati però anche dei pionieri, ad esempio nel settore degli infissi, che dopo aver ricevuto una consulenza approfondita da parte dei tecnici applicativi di Baerlocher sono immediatamente passati dagli stabilizzanti al piombo a quelli calcio/zinco. La parte fondamentale era comunicare ai clienti che le loro linee di prodotti erano superiori, o almeno equivalenti, ai sistemi di lunga data prodotti internamente. I laboratori sperimentali di Monaco e di Bury, in Inghilterra, hanno gettato le basi per questo approccio.

Si trattava di un gioco di equilibri tra mercato, politica e ambiente. Questo è emerso in modo evidente dal "Plast '97" di Milano, quando è stato posto l'accento sull'uso degli stabilizzanti calcio/zinco per la produzione di cavi, per i quali Baerlocher aveva sviluppato sistemi interni. All'inizio degli anni '90 molti pensavano che, per il settore dei cavi, gli approfondimenti per avviare una sostituzione del piombo sarebbero arrivati troppo tardi. Come riferisce Andy Jones, invece, la transizione è avvenuta prima del previsto nell'Eu-

ropa settentrionale, il che ha aperto nuove opportunità per Baerlocher UK. Le nuove linee guida per l'incenerimento dei rifiuti hanno comportato l'eliminazione delle applicazioni al piombo, innescando un'enorme pressione sul mercato affinché si portasse a termine il passaggio. Allo stesso tempo, non era ancora chiaro se gli stabilizzanti calcio/zinco potessero soddisfare tutti i nuovi requisiti. A livello normativo, si prevedeva una sorta di effetto domino. Baerlocher, di conseguenza, ha presto diffuso in Italia, Francia, Germania e Gran Bretagna questi approcci sviluppati su piccola scala. È stata la mossa giusta. Le applicazioni calcio/zinco per i cavi registrano tassi di crescita elevati nel 1997, una risposta dinamica che Baerlocher aveva percepito e che ha contribuito in modo proattivo a plasmare in qualità di uno tra i maggiori produttori mondiali di stabilizzanti per PVC e leader nella produzione di additivi per polimeri.

ESPA e Vinyl 2010: anticipare le tendenze

La pressione esercitata sull'intero settore della plastica, e del PVC in particolare, ha reso necessario un riposizionamento pubblico. L'industria stava lottando per la propria credibilità e non avrebbe potuto riconquistarla da sola; Michael Rosenthal e i dipendenti Baerlocher di tutto il mondo ne erano ben consapevoli. I produttori di additivi e altre aziende si unirono nell'Associazione Europea Produttori di Stabilizzanti (ESPA), di cui Baerlocher era membro fondatore. Così facendo, Michael Rosenthal voleva far sedere tutti allo stesso tavolo e superare le resistenze verso l'eliminazione del piombo. Era una sfida possibile. Alla fine, era presente quasi il 95% delle aziende del settore. Insieme ad altre associazioni, nel 2000 è stato sottoscritto un impegno volontario noto con il nome di "Vinyl 2010", il cui obiettivo era quello di eliminare gradualmente gli stabilizzanti al piombo dalla vendita e dalla produzione in Europa.

La decisione di anticipare la tendenza dove possibile è stato un punto di svolta anche per Baerlocher, e ancora oggi condiziona gli approcci sul tema. Baerlocher ha presentato granuli a base di calcio per infissi di alta qualità nel 2004, oltre a una gamma completa di prodotti a base di calcio organico per tubi e raccordi nel 2010. Tra il 2000 e il 2008, il consumo di stabilizzanti a base di piombo nell'UE-15 è diminuito del 50%, e dell'86% tra il 2007 e il 2014. Questo obiettivo fondamentale ha portato Michael Rosenthal a Bruxelles più e più volte. Il portafoglio di Baerlocher è interamente conforme ai requisiti REACH sin dal 2013 e soddisfa anche i criteri delle nuove linee guida dell'UE sulla sicurezza e la compatibilità ambientale sostenibile dei prodotti chimici. La commercializzazione di additivi contenenti piombo è terminata nell'UE-28 nel 2015. L'ultima linea di produzione di Baerlocher è stata avviata nel 2016.



APAG

Baerlocher è membro dello "European Oleochemicals and Allied Products Group", che rappresenta i produttori europei di acidi grassi, glicerina, alcoli, saponi metallici, nitrili grassi ed esteri grassi.

AVC

In qualità di membro dell'Asean Vinyl Council, Baerlocher Malaysia contribuisce attivamente a plasmare l'immagine del PVC nelle aree SAEAN e veicola contenuti "sull'utilizzo sostenibile degli additivi".

EcoVadis

Baerlocher ha ottenuto la certificazione EcoVadis, che rende tracciabile il suo impegno nel CSR e nella sostenibilità.

espa

Baerlocher è membro della "European stabilizer products association", che sostiene l'utilizzo di additivi stabilizzanti nelle applicazioni con PVC.

ISO 14001

Eco-consapevole: un'espressione simile per l'attenzione sistematica alla sostenibilità certifica la gestione ambientale secondo questo standard.

ISO 50001

Efficiente dal punto di vista energetico: il sistema di gestione dell'energia nell'impianto di Lingen è certificato e conforme agli standard richiesti.

ISO 9001

Standard elevati: anche la certificazione della gestione della qualità rappresenta gli elevati standard di Baerlocher.

RSPO

La scelta delle materie prime gioca un ruolo fondamentale nell'ambito della sostenibilità per Baerlocher. Le materie prime derivanti dall'olio di palma, ad esempio, sono certificate nel rispetto dei requisiti del "Roundtable on Sustainable Palm Oil".

VSC

Baerlocher è certificata ufficialmente come fornitore sostenibile di additivi per PVC dal 2022. La certificazione per i fornitori VinylPlus fa parte della Certificazione dell'Etichetta di Prodotto VinylPlus®, il cui scopo primario è quello di informare i consumatori.

VinylPlus^(R)

Baerlocher svolge un ruolo di primo piano nell'iniziativa "Vinyl Plus Deutschland e.V.", un impegno volontario dell'industria del PVC in ambito di sostenibilità.



Stabilizzazione, riciclo, *polimeri.*



Nelle materie plastiche, l'economia circolare è un aspetto fondamentale. Gli innovativi additivi speciali di Baerlocher aiutano i clienti a ottimizzare i processi di produzione e aumentare la riciclabilità dei prodotti plastici in ogni ambito di applicazione. Il portafoglio della business unit SPA (additivi speciali) comprende prodotti oleochimici come acidi grassi e glicerina, nonché saponi metallici e lubrificanti che possono essere utilizzati per applicazioni polimeriche di qualità superiore, tra l'altro, per plastiche sia nuove sia riciclate.

Grazie a Baerlocher, i materiali riciclati sono diventati più preziosi e il numero di applicazioni con una parte di plastica riciclata è aumentato. Gli stabilizzanti e gli additivi preservano la struttura in tali applicazioni, mentre la stabilità dei polimeri riutilizzati viene mantenuta inibendo il processo di ossidazione.

Dal 2017 Baerlocher registra ricavi regolari nel settore del riciclo di parti meccaniche. BAEROPOL RST, ad esempio, è in uso da allora per ristabilizzare il polipropilene proveniente dalle scatole delle batterie per un nuovo utilizzo nell'industria automobilistica. Dal 2017 la tecnologia RST viene applicata in modo analogo ai tubi di polietilene ad alta densità. Il prodotto one-pack BAEROPOL Clarifier per applicazioni in PP come i flaconi per detersivi è oggi leader di mercato.



Baerlocher continuerà inoltre ad affidarsi al networking e alla forza di una voce univoca anche in futuro.

Un nuovo impegno

Questo impegno associativo ha creato nuova fiducia e ammorbidito i fronti su larga scala, anche perché l'impegno ha avuto presto le sue conseguenze. L'eliminazione del piombo in Europa è stata sistematica. Un traguardo di rilievo internazionale, per raggiungere il quale il dr. Michael Rosenthal si era impegnato per anni con grande dedizione personale. L'obiettivo è diventato concreto nello stesso momento in cui i processi decisionali stavano diventando sempre più basati su dati scientifici, il che ha spostato il dibattito su un piano oggettivo. Il riciclo del PVC deve essere promosso in tutta Europa tramite progetti come l'iniziativa dell'ESPA "Recovinyl", incluso il riciclo di compound con stabilizzanti a base di piombo. Infatti, nonostante lo stop alla produzione, questi prodotti venivano ancora utilizzati nel resto del mondo, ad esempio per gli infissi. Era giunto il momento di riproporli in modo ecologico e sostenibile. Nel 2010 l'ESPA è diventata membro fondatore dell'iniziativa di follow-up dell'industria del PVC "VinylPlus", che è stata rinnovata nel 2020 ponendo il 2030 come prossimo obiettivo e che fa da punto di riferimento globale per le azioni responsabili e concertate dell'intero settore. Invece di lottare gli uni contro gli altri, è stato avviato un dialogo aperto su basi scientifiche con le Nazioni Unite, l'Unione Europea, gli stakeholder locali e le ONG. Perché la sostenibilità e il passaggio all'economia circolare sono temi chiave per il futuro, che Baerlocher ha voluto contribuire a plasmare attraverso l'attività associativa, l'impegno in ambito di ricerca e sviluppo e i progetti pionieristici assieme ai suoi partner. "Al momento la nostra attenzione è ancora rivolta all'Europa, dove stiamo cercando di comunicare con gli altri attori del nostro settore per aiutare l'Unione Europea a prendere le decisioni giuste a livello legislativo per un futuro utilizzo più corretto delle materie plastiche", spiega Tobias Rosenthal. È importante utilizzare materiali di base più sostenibili, come oli vegetali e grassi animali, per progettare applicazioni di lunga durata.

Al 2023, Baerlocher è rappresentata e attiva in 50 associazioni in tutto il mondo, sempre con l'obiettivo di favorire il dialogo e l'esame critico delle materie plastiche nella società e di contribuire a plasmare il futuro dell'industria delle materie plastiche. Una questione intrinseca dal significato più che mai attuale. Baerlocher ha promosso le alternative al piombo anche fuori dall'Europa. Nel 2006, presso lo stabilimento di Dewas, in India, è stato avviato un nuovo sistema di produzione di polvere di calcio e zinco per cavi e composti di PVC a base di queste due sostanze chimiche. Nel 2021 è stata costruita una nuova linea di produzione di calcio e zinco a Changzhou, in Cina. Infine, nel 2023 a Dewas sarà inaugurato un nuovo e moderno impianto ottimizzato per le emissioni di CO₂ con una produzione interamente senza piombo. Si tratta di un chiaro segnale del riconoscimento, da parte di Baerlocher, dell'economia circolare e della sostenibilità come compiti su cui l'intero settore deve lavorare ora e in futuro. È un nuovo impegno che, se restiamo uniti, porterà ad altri successi futuri. Rainer Grasmück, principale co-progettista del lavoro delle associazioni di Baerlocher fino al 2020:

"Non vogliamo che le idee di VinylPlus restino confinate in Europa: vogliamo che si espandano in tutto il mondo.

Ecco perché per noi ha senso continuare a dare priorità a questo lavoro di associazione. Il futuro del PVC e delle plastiche in generale è qui. È questa la sfida che ci aspetta nei prossimi 200 anni."

La riciclabilità delle materie plastiche sta diventando una missione per il futuro per l'intero settore.

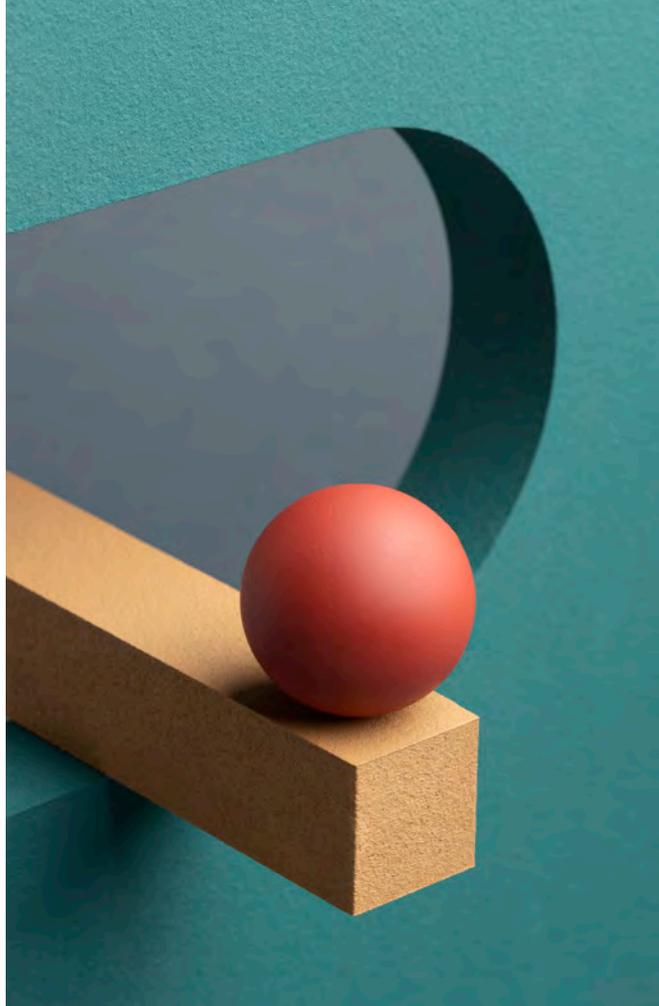


Circolarità

Stabilizzare il futuro

Nell'anno del suo 200° anniversario, Baerlocher sottolinea il proprio riconoscimento della sostenibilità e dell'economia circolare.

Mettere la palla in gioco: Baerlocher spera di rendere l'industria della plastica più sostenibile grazie agli additivi e alle competenze tecniche.



Gli obiettivi strategici sono stati fissati da tempo: L'obiettivo di Baerlocher è quello di facilitare il riciclo delle materie plastiche. Da un lato, produrre materiali di qualità superiore che durino più a lungo; dall'altro, ampliare gli ambiti e le quantità di utilizzo dei materiali riciclati. Baerlocher mette a disposizione i suoi additivi e le sue competenze tecniche a questo fine, in modo da entrare a far parte di quasi ogni fase del ciclo. L'azienda conosce bene i requisiti di lavorazione e le applicazioni finali, ed è quindi ben equipaggiata per contribuire al progresso. Occorreranno anche nuove materie prime, metodi di produzione e materiali sostenibili. Baerlocher si impegna concretamente per favorire il riciclo della plastica fin dagli anni '90. L'azienda ha inoltre avviato il costoso processo di certificazione dell'intero ciclo di produzione con il sistema di gestione ambientale DIN EN ISO 14000, che garantisce ai clienti processi di lavorazione rispettosi dell'ambiente.

Quando si tratta di proteggere l'ambiente, Baerlocher fa sul serio. Tra la metà degli anni '70 e il 1998, ha investito circa 45 milioni di marchi tedeschi nella costruzione e nella gestione di impianti di protezione ambientale. La nuova sede di Unterschleissheim è un modello per la conservazione delle risorse, con una produzione quasi priva di acque reflue,

filtri biologici per l'aria di scarico e un processo produttivo che considera l'intero ciclo di vita di un prodotto. In termini di materie prime, per la produzione si utilizzano sempre più spesso risorse rinnovabili come oli vegetali e grassi animali. Le materie prime utilizzate nella SBU (Strategic Business Unit) globale degli additivi speciali (SPA) sono rinnovabili per l'85 per cento. Ad esempio, il prodotto BAEROPHOB Eco CM/1, un efficace idrorepellente per applicazioni di intonaco in materiali da costruzione con calce/cemento, è a base di oli vegetali dal 2008. Gli additivi oleochimici speciali possono anche sostituire siliconi, silani e paraffine, riducendo così la CO₂. Per definire gli standard riguardo a un olio di palma sostenibile, di cui l'industria chimica è uno dei principali acquirenti, Baerlocher si affida al networking. L'azienda è membro del Roundtable on Sustainable Palm Oil (RSPO).

Si tratta solo di una parte degli sforzi dell'azienda verso la sostenibilità, che comprendono la certificazione RSPO SCCS che Baerlocher ha ricevuto nel 2015 per i saponi metallici e gli acidi stearici. Nello stesso anno Baerlocher ha sviluppato la tecnologia di stabilizzazione delle resine RST, che consente la stabilizzazione senza fosfiti di polietilene e polipropilene senza impattare sulla lavorabilità e sulla conservazione del colore per il cliente.

Con i prodotti BAEROPOL RST e T-BLENDS, che si basano su questa tecnologia, Baerlocher sta per introdurre le proprie linee di prodotti per materiali riciclati.

Oggi Baerlocher offre un'ampia gamma di additivi per polimeri riciclati ed è quindi presente in molti settori. Nel riutilizzo, gli additivi permangono ancora nel materiale riciclato con alcuni dei loro effetti originali. Prodotti che compensano le emissioni future di Baerlocher, pur rappresentando solo una parte del suo impegno per la sostenibilità.

Un nuovo rapporto sulla sostenibilità

Nel 2022, il sito produttivo di Lingen ha ricevuto, tra i primi al mondo, il "Certificato di Fornitore VinylPlus per i fornitori di additivi per PVC", specifico del settore, per le sue linee di prodotti BAEROPAN e BAEROSTAB. Baerlocher ha immediatamente messo per iscritto le sue ambizioni riguardo alle politiche di sostenibilità. Gli innumerevoli sforzi e progetti sul piano globale sono riassunti nel nuovo rapporto sulla sostenibilità.

Non c'è dubbio che Baerlocher voglia giocare un ruolo chiave nell'economia circolare e contribuire attivamente alla trasformazione dell'industria della plastica. Come hanno dimostrato le sfide passate, questo obiettivo può essere raggiunto solo attraverso partnership forti e fidate. Oggi più che mai è fondamentale unire le forze lungo il ciclo del valore aggiunto e seguire un principio comune:

Diamo forma
al futuro **del**
nostro settore.

BÄRLOCHER

