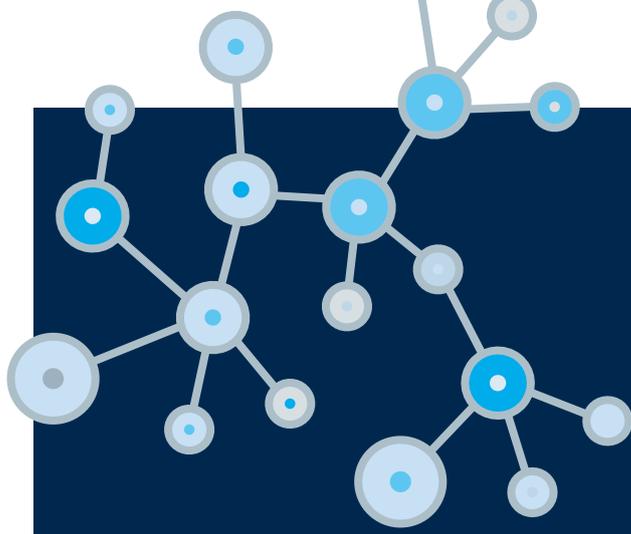


BÄRLOCHER



*the*  
**perfect**  
*match*



1823-2023



**Qual a sua  
perfeita combinação?**

**E quais são as suas  
qualidades?**

# Ao longo de 200 anos,



tudo que fizemos foi pensando nos nossos clientes e na química adequada para cada aplicação.



É ciência, mas também é arte.  
É a arte de misturar e combinar.  
É inovação.

**Encontramos soluções perfeitas.**



**Criamos novas formas,  
novas qualidades.**

**Somos mais do que pastilhas,  
pós e granulados.**

**Adicionamos e estabilizamos.  
Nós maximizamos o sucesso  
dos nossos clientes como um  
consultor de confiança.**





**Estamos muito próximos.  
E estamos vigiando tudo.**

**Principalmente os desafios  
e os sinais dos nossos tempos.**

**Este**



**pode ser o seu  
par perfeito.**

## Aviso legal

**Publicado por:**  
Baerlocher GmbH  
85716 Unterschleißheim  
Alemanha

**Conceito e produção:**  
Birke und Partner GmbH  
91052 Erlangen

**Edição e pesquisa:**  
Birke und Partner: Ramona  
Krammer, Andreas Plöger,  
Katharina Raab (líder),  
Alicia Reimann  
Baerlocher: Dr. Andreas  
Holzner

**Revisão:**  
Alicia Reimann  
(Birke und Partner)

**Design/layout:**  
Sophia Jung  
(Birke und Partner)

**Impressão:**  
Druckerei & Verlag  
Steinmeier  
GmbH & Co.KG  
86738 Deiningen

©2023 Baerlocher GmbH



## Créditos das imagens

Todas as imagens são © Baerlocher GmbH, exceto:

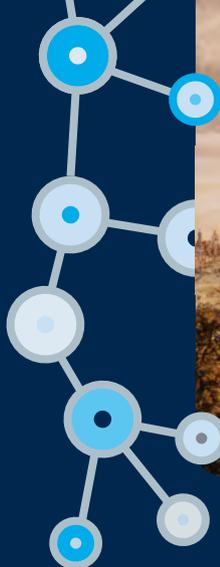
pág. 5: Sonika Agarwal – unsplash.com  
pág. 10: Staats- und Stadtbibliothek Augsburg (postal)  
pág. 11, parte inferior: Akud – freepik.com; parte superior: privado  
págs. 12, 14 e 15: Fabian Birke – Birke und Partner  
pág. 16: Wirestock – freepik.com  
pág. 17: Photohgic – unsplash.com  
pág. 22 Bayerische Staatsbibliothek (loja inglesa de impressão em algodão), Bayerische Staatsgemäldesammlungen  
München (Retrato do Rei Maximiliano I José da Baviera), Staats- und Stadtbibliothek Augsburg (postal), arquivo da cidade de Augsburg (mapa da cidade), Städtische Kunstsammlungen Augsburg (Retrato do Dr. Johann Gottfried Dingler)  
pág. 24 Bayerisches Wirtschaftsarchiv (folheto do mapa de Chemisch Werke München/Otto Bärlocher), arquivo da cidade de Augsburg (permissão para construir uma fábrica de ácido sulfúrico)  
pág. 25, parte inferior: arquivo da cidade de Munique (seção do passaporte do Dr. Anselm Kahn)  
pág. 32: Fabian Birke – Birke und Partner  
pág. 36, lado esquerdo: Thomas Bonometti – unsplash.com  
pág. 38: Sophia Jung – Birke und Partner  
págs. 44, 47: Spacestudios – freepik.com (ilustração)  
pág. 50: privado  
pág. 52: Mapa do mundo: Santoldesign – freepik.com  
págs. 53–55: Fotos privadas de colaboradores/mapas e bandeiras nacionais: freepik.com  
págs. 58–63: Fotos privadas de colaboradores/mapas e bandeiras nacionais: freepik.com  
pág. 66: Hammadalikh – freepik.com  
pág. 68: Akud – freepik.com  
pág. 71: Alex Nghiem – unsplash.com  
pág. 73: Garota com chapéu vermelho – unsplash.com  
pág. 76, parte superior: D koi – unsplash.com; parte inferior: freepik.com  
págs. 77–78: freepik.com

Esta obra está protegida por direitos de autor. Qualquer uso sem permissão do editor é proibido. Isto se aplica especialmente à reprodução, tradução, distribuição ou a tornar a obra acessível ao público por meios eletrônicos ou outros.

### Isenção de responsabilidade:

Apesar de o editor ter se dedicado a garantir que as informações fornecidas nesta publicação sejam atuais e precisas, podem existir erros e ambiguidades. Logo, o editor não se responsabiliza nem assume qualquer responsabilidade pela atualidade, exatidão, integridade ou qualidade das informações fornecidas.

# Conteúdos



Descubra o que um químico suíço, um fertilizante para flores e a cidade de Augsburg têm em comum com a Baerlocher na

*pág. 22*

- 12** "Bem equilibrada"  
Dr. Tobias Rosenthal e Arne Schulle sobre o papel da Baerlocher na economia circular
- 20** ① *Estabilidade a longo prazo*
- 22** **Tudo começou com enxofre**  
Os primeiros 123 anos
- 26** **Redefinindo a Baerlocher:**  
Nova capacidade de resposta com a orientação do Dr. Christian Rosenthal
- 32** **Remodelando a Baerlocher:**  
Transformação consistente com a orientação do Dr. Michael Rosenthal

A Baerlocher opera com sucesso em uma diversa gama de indústrias como consultora de confiança e fornecedora de soluções. Consulte uma seleção de aplicações nas páginas: **18, 30, 38, 48, 64 e 74.**



"Vendemos produtos para tantas e variadas aplicações técnicas, e os problemas que os nossos clientes tentam resolver são únicos. É preciso encontrar o elemento em que nosso produto oferece vantagem." – Os nossos colaboradores compartilham as suas motivações

*pág. 52*

**36 Uma marca forte como um urso**  
Rápida história sobre a marca

**40 Perto do cliente**  
Sempre oferecendo uma tecnologia inovadora

**44 A vontade de criar uma solução de ponta**  
"Nós concretizamos, mesmo quando a situação se torna mais difícil".

**50** ② *Presença local em ideias e ações*

**52 Pares perfeitos**  
As vozes da família Baerlocher em todo o mundo

**56 Um forte grupo de empresas**  
Localizações em todo o mundo

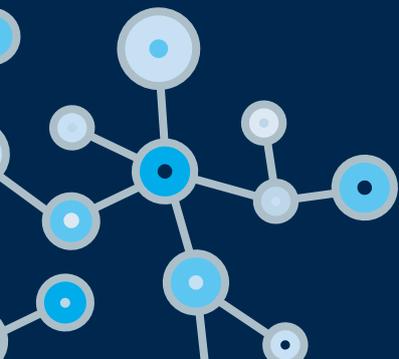
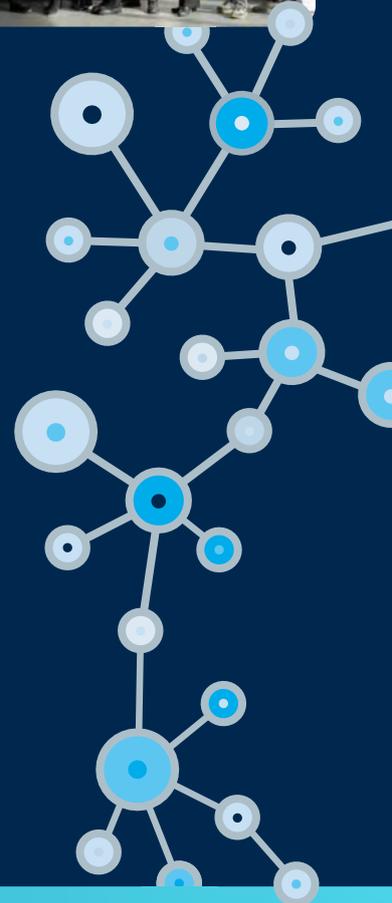
**66** ③ *Moldando a indústria*

**68 Antecipando as regulamentações**  
O papel da Baerlocher na constante mudança da indústria

**77 Circularidade**  
Estabilizando o futuro

Leia sobre o porquê de o diálogo ser importante na definição do futuro e como poderá ser o futuro da Baerlocher

*pág. 68*





Um par perfeito para  
o futuro da Baerlocher:  
Dr. Tobias Rosenthal (l.)  
e Arne Schulle.

O papel da  
Baerlocher na  
*economia circular*

"Bem equilibrada"

Mudar de uma empresa familiar liderada pelo seu proprietário para uma liderada pela gestão não foi de repente. Como resultado de um processo bem planejado com antecedência, Arne Schulle assumiu o papel de CEO como gestor fora da família, após anos de intensa integração. Ele criou os alicerces do atual grupo corporativo com uma nova estrutura organizacional. Isso permitiu que o Dr. Tobias Rosenthal focasse na direção da empresa a longo prazo. A mudança nas gerações também está chegando no aniversário da empresa: depois de muitos anos no desenvolvimento empresarial da Baerlocher, Dr. Tobias Rosenthal irá suceder o seu pai, Dr. Michael Rosenthal, como presidente do conselho consultivo.

O diálogo entre a gestão e o conselho consultivo precisa ser intenso, equilibrado e ter um objetivo claro a fim de ser produtivo. Assim, o futuro da Baerlocher não focará apenas em clientes, como acontecia no passado, mas também em sustentabilidade e segmentos de novos negócios na economia circular.

Dr. Rosenthal, Sr. Schulle, vocês se lembram dos seus primeiros contatos com a Baerlocher?

**Tobias Rosenthal** Por acaso, tenho memórias de infância na Baerlocher. Por exemplo, vinha sempre com o meu pai aos domingos quando a empresa ainda era na nossa antiga propriedade em Riesstraße, Moosach, e dirigíamos a empilhadeira juntos. Claro, eu ficava muito empolgado nessa época. Achava que estávamos ligados a logística ou empilhadeiras.

**Arne Schulle** Não conhecia a Baerlocher, inicialmente, e fui abordado por recrutadores. Tinha alguns contatos com a empresa e tomei a decisão repentina de trocar de uma empresa muito grande para uma empresa de porte médio. Eu estava acostumado a uma cooperação totalmente diferente na empresa grande e, nessa época, tudo aqui era naturalmente dominado por decisões de acionistas. Foi uma fase de transição para a empresa, um processo de cortar relações, e as mudanças de organização e gestão dentro da empresa significavam que era um momento de incerteza. Foi uma fase marcante e emocionante, pois aprendi muito sobre mim mesmo nesses momentos.

Como encontrou o seu caminho para esta empresa, Dr. Rosenthal? E como você descreveria a atual cooperação entre a gestão, os acionistas e o conselho consultivo?

**TR** Quando estava estudando química, decidi que queria conhecer a empresa melhor e procurei pela melhor

forma de me qualificar para uma posição importante aqui. Levei essa responsabilidade muito a sério, independentemente de querer fazer parte da empresa como acionista, como membro do conselho consultivo ou ter um papel na gestão operacional. O conselho sempre teve especialmente um papel fundamental em todas as transições. Não é um grupo estrito ou unicamente disciplinar para uma empresa, mas também é um intermediário que pode atuar como parceiro para a gestão e os acionistas, mediando entre as duas partes. Gosto deste papel estratégico. O meu pai e eu mantínhamos uma relação bem amigável com a gestão. Procuramos intencionalmente uma gestão que tomaria decisões de acordo com as nossas diretrizes estratégicas e que iria liderar e desenvolver a Baerlocher em conformidade.

Como ocupou esse papel, Sr. Schulle?

**AS** Havia duas coisas que eram importantes para mim na época. Falando sem rodeios, tínhamos 70 ou 80% dos nossos ganhos vindos da Europa e 20% vindos do resto do mundo. Agora, temos perto de 70 ou 80% dos ganhos vindos de todo o mundo e entre 20 a 30% vindos da Europa. Estava claro que queríamos continuar investindo na internacionalização que Michael Rosenthal tinha iniciado e desenvolvido. Acabamos introduzindo uma organização em matriz, na qual damos responsabilidade local à respectiva gestão. Isso cria certo atrito, pois temos pessoas locais fortes, mas é uma tensão produtiva e que frequentemente gera melhores decisões. Podemos usar essa força entre a nossa equipe global em todos os tipos de regiões pelo mundo. Isso ajuda com localizações em expansão e novos lançamentos.

Como empresa, não queremos dominar a partir da nossa sede na Alemanha. Isso só funciona se refletirmos e aceitarmos que os mercados locais são realmente locais e se permitirmos que as pessoas que conhecem o mercado nesse contexto local e cultural também tomem decisões. Em outras palavras, queremos uma empresa indiana na Índia, uma empresa chinesa na China, uma empresa turca na Turquia. Estamos depositando uma enorme confiança na gestão local que ajudamos a construir. É isso que nos distingue das estruturas das outras empresas.

**TR** Atualmente, lucrarmos muito com a presença internacional, pois ela possibilita um grande sentimento de segurança a nós e aos nossos clientes, principalmente por causa das nossas capacidades de produção e fabricação. Esta troca multicultural na empresa é muito divertida. Outro tópico que definiu muito o meu pai e, claro, continua sendo importante hoje, é o trabalho com parcerias. O compromisso mútuo e a longo prazo na nossa indústria ajudou a aperfeiçoar a nossa imagem pública para que as pessoas tenham uma visão diferenciada do PVC e dos plásticos. Funcionou perfeitamente e, como resultado, muitas ONGs hoje colaboram com associações como a VinylPlus, que sabemos ser uma parceira de confiança.

Quão importante você acha que é este trabalho de parcerias para o futuro, Sr. Schulle?

**AS** É definitivamente importante que sejamos representados em todos os lugares. No entanto, também estamos comprometidos a fazer com que tudo seja baseado na ciência, ou seja, comprovado. Isto não está relacionado a impedir regulamentos que estão corretos. Isto se refere a operar de forma criativa com o objetivo de trazer algo positivo para o futuro, de preferência sempre dentro do enquadramento da economia do mercado livre. Trata-se de um discurso ativo em todos os níveis.

**TR** ... isso é altamente relevante hoje, pois, felizmente, todos estão novamente falando sobre sustentabilidade e economia circular. Tentamos ter um papel importante nesse assunto. Essas associações que ajudamos a desenvolver na Europa são modelos de nível internacional. Quando as administrações da China ou da Índia refletem, hoje, sobre como gostariam de trabalhar com outras indústrias no futuro, ou quando as indústrias pensam sobre como se devem organizar, elas olham para a Europa. O que está acontecendo aqui? O que pode ser adaptado? Aqui, temos a capacidade de influenciar as tendências futuras. Este diálogo mudou a nossa indústria a longo prazo e continuará mudando nos próximos anos.



Liderar a Baerlocher na economia circular:  
Presidente do conselho consultivo Dr. Tobias  
Rosenthal (direita) e CEO Arne Schulle.

O que é que está especificamente em causa para você aqui?

**TR** Muitas mudanças são impulsionadas por regulamentos ou pelas próprias políticas. Essas são mudanças tecnológicas. No passado, já tentamos prever mudanças em diversas indústrias, ou seja, "antecipar regulamentos", de certo modo. Queremos ser um parceiro de confiança para os nossos clientes, um parceiro que lhes dê a capacidade de prever as tendências tecnológicas para que eles não precisem esperar por regras ou regulamentos a seguir. Um clássico exemplo disso foi quando os metais pesados foram desaparecendo na UE e nós já tínhamos começado a confiar na tecnologia baseada em cálcio e estávamos promovendo-a ativamente. Tentamos converter os nossos clientes em um período em que muitos teriam permanecido de bom agrado com a tecnologia antiga. Mas, no fim, temos de avançar tranquilamente e aconselhar. Para fazer isso, precisamos parcerias a longo prazo para fazer esse percurso conosco.

O futuro da Baerlocher  
está nos ciclos.



Qual foi a sua experiência com essa fase, Sr. Schulle?

**AS** Juntei-me à empresa em um período em que os acordos e os objetivos já estavam definidos. Na realidade, foi tudo direcionado pelo Dr. Michael Rosenthal. Achei inacreditável, no melhor sentido possível, que uma indústria conseguisse dar início a um compromisso voluntário de serem auditados externamente e de trabalharem com ONGs ao longo das cadeias de valores e, no fim, realmente fazerem isso. Na época, foi algo excepcional. Desse modo, eles evitaram autoridades regulamentares sem limitar o espaço da empresa para a inovação. Para os nossos clientes, isso significava mudar para uma tecnologia nova. No sentido figurado, foi quase como trocar de motores de combustão para elétricos.

Atualmente, a situação da economia circular apresenta desafios semelhantes?

**TR** Futuramente, precisaremos estar ainda mais próximos dos nossos clientes como consultores de confiança, a fim de podermos impulsionar os desenvolvimentos necessários que estamos iniciando com eles na economia circular. Tudo isso está claro. Precisaremos nos tornar mais eficientes e sustentáveis na produção e usar plásticos mais cuidadosamente de um modo geral, e ter os materiais certos para a aplicação certa. Vejo que a Baerlocher tem um papel fundamental aqui. Somos representados em vários pontos dentro do ciclo de valor agregado, na produção de plásticos, nos processadores e, agora, inclusive na reciclagem no que diz respeito a reprocessar e separar. Queremos monitorar a evolução da indústria na economia circular e ter um papel importante nela. Além disso, queremos assegurar que podemos fornecer qualidades padronizadas internacionalmente. Também estamos preocupados sobre como trocamos informações ao longo das cadeias de valor. Queremos saber de onde vêm as matérias-primas que necessitamos. Essa é uma pergunta sobre transparência da cadeia de suprimentos. Para que uma economia circular ocorra, também precisamos normas para os materiais e capacidade para tornar tudo isso rastreável. Felizmente, novas tecnologias nesta área estão sendo desenvolvidas, como a blockchain, que consegue mapear tudo isso. Porém, a indústria ainda precisa se atualizar em algumas partes e colaborar para conseguir juntar tudo.

Com relação a isso, quais são as soluções e os produtos mais importantes da Baerlocher para o futuro?

**AS** Já estamos usando aditivos reciclados, o que significa que matérias-primas recicladas estão sendo usadas de forma ideal. Obtivemos muito sucesso na reciclagem mecânica. Uma grande parte da nossa atividade de pesquisa irá definitivamente influenciar isso à medida que os mercados crescerem. Já estão fazendo isso rapidamente. Existem muitas inovações sendo feitas com base em outras já existentes no modelo de negócios atual do setor do PVC, que estão sendo usadas pelos clientes ou em determinada região. A nossa atividade inovadora nesta área consiste em levar esta gama de produtos para os mercados futuros. No nosso segmento especial de aditivos (SPA), onde agora estamos construindo e investindo em um novo laboratório em Lingen, o nosso objetivo é fazer um novo portfólio de inovações. Temos aplicações e oportunidades, mas para fazer avançar na magnitude dos campos dos nossos atuais negócios, os investimentos e a atividade de desenvolvimento também precisam fazer parte.

**TR** O PVC é um dos poucos plásticos que tem sido reciclado durante anos em grandes quantidades por toda a UE e, por isso, é transferido para um ciclo útil. Um dos motivos para tal é que a reciclagem mecânica funciona muito bem com esse material. Outro motivo é o fato que as aplicações de longa duração (provenientes da reciclagem mecânica, como tubos ou janelas) são muito simples de separar por material após serem desmontadas e, em seguida, podem ser reprocessadas. Assim, continuamos apoiando o processamento e a reciclagem ideais do PVC. Outro tópico mais atual se refere às novas matérias-primas. Estamos trabalhando intensamente para usar matérias-primas que provêm de fontes renováveis ou que podemos reprocessar para também representar a economia circular. Isto envolve, por exemplo, substituições de óleos e gorduras provenientes de larvas de insetos. Antigamente, as empresas trabalhavam na sustentabilidade dos seus produtos, mas a economia circular requer cooperação ao longo de todo o ciclo de valor agregado. É nisso que estamos trabalhando: construir ciclos fechados com processos e reciclagem.



A economia circular precisa de mais matérias-primas novas e principalmente renováveis. As fontes alternativas, como os óleos e as gorduras de insetos, podem vir a substituir as fontes atuais.

O que diferencia a Baerlocher? O que faz da empresa ser o par perfeito, na sua opinião?

**TR** O produto certo para os clientes certos sempre foi o nosso argumento. Sempre lutamos intensamente para desenvolver soluções específicas para o cliente. Como temos muita experiência no que diz respeito a regulamentos e parcerias; somos o par perfeito, não só para os nossos clientes, mas também para toda a indústria. É preciso pensar em novas soluções e, ao mesmo tempo, levar em consideração toda a cadeia de valores. As parcerias de confiança são fundamentais para isso. Como somos uma empresa parceira e orientada aos valores, somos o par perfeito. Como elo de ligação, criamos confiança na qualidade e na estabilidade. Essa é a nossa contribuição para o futuro, o nosso aditivo.

**AS** No entanto, também somos um par perfeito para todos aqueles que estão contribuindo e querem entrar nesta nova fase conosco, que ainda tem muito por explorar. As pessoas que gostam e sentem o chamado para ajudar a definir o futuro são os nossos pares perfeitos.



*"A economia circular **requer**  
**cooperação** ao longo de toda  
a cadeia de valores."*

Dr. Tobias Rosenthal

# Precisão, Desempenho, *Perfis.*



Radiação UV, calor, clima, ruído... Os perfis de janelas exigem muito. Eles precisam ser dos perfis mais resilientes e robustos. O PVC já comprovou ser um material versátil e ecológico para fabricar estruturas de janelas. Ele abre várias possibilidades de construção e design para os fabricantes. Uma vida útil prolongada e custos de manutenção baixos também são fatores associados, obviamente.

Para perfis de janelas extra resistentes e com aderência precisa do valor da cor, a Baerlocher desenvolveu one pack de estabilizantes e lubrificantes que se certifica de que os produtos finais têm uma excelente estabilidade termodinâmica e resistência aos raios UV. Estes são especialmente atrativos graças à coextrusão que permite que as superfícies de alta qualidade sejam combinadas com uma seleção de matérias-primas de boa relação custo/benefício, assim como materiais reciclados a serem usados na alma dos perfis de janelas.



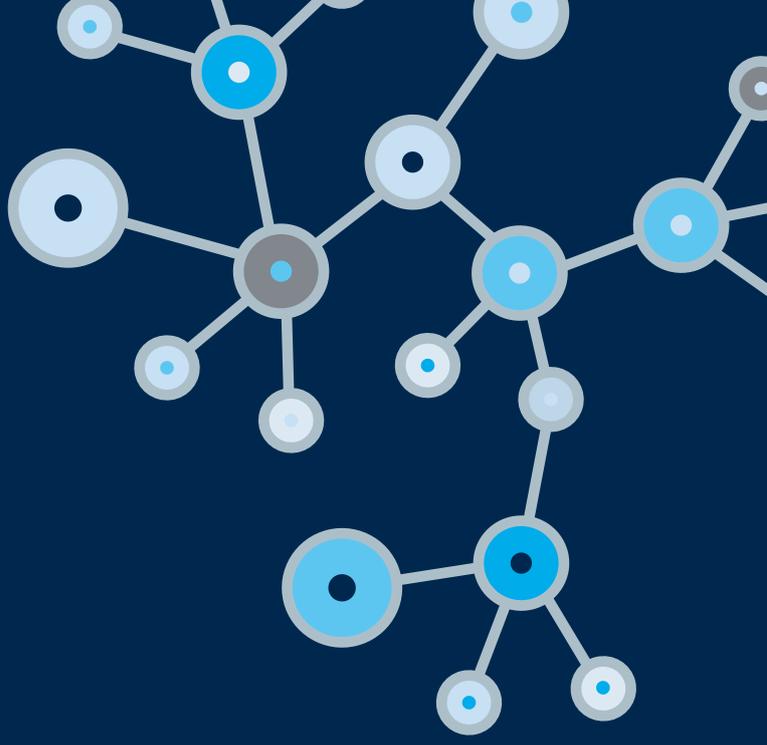


### **Estabilidade ao longo do tempo.**

Queremos definir a transformação da nossa responsabilidade de forma elegante e com respeito ao passado e ao futuro. Uma nova geração cresce com o futuro. Como sabemos, a estabilidade precisa da coragem para fazer mudanças e do conhecimento de relações estáveis e evoluídas com clientes. Precisamos agradecer a você pelas experiências e pelos sucessos do passado e do futuro.

# 1

## Estabilidade a longo prazo

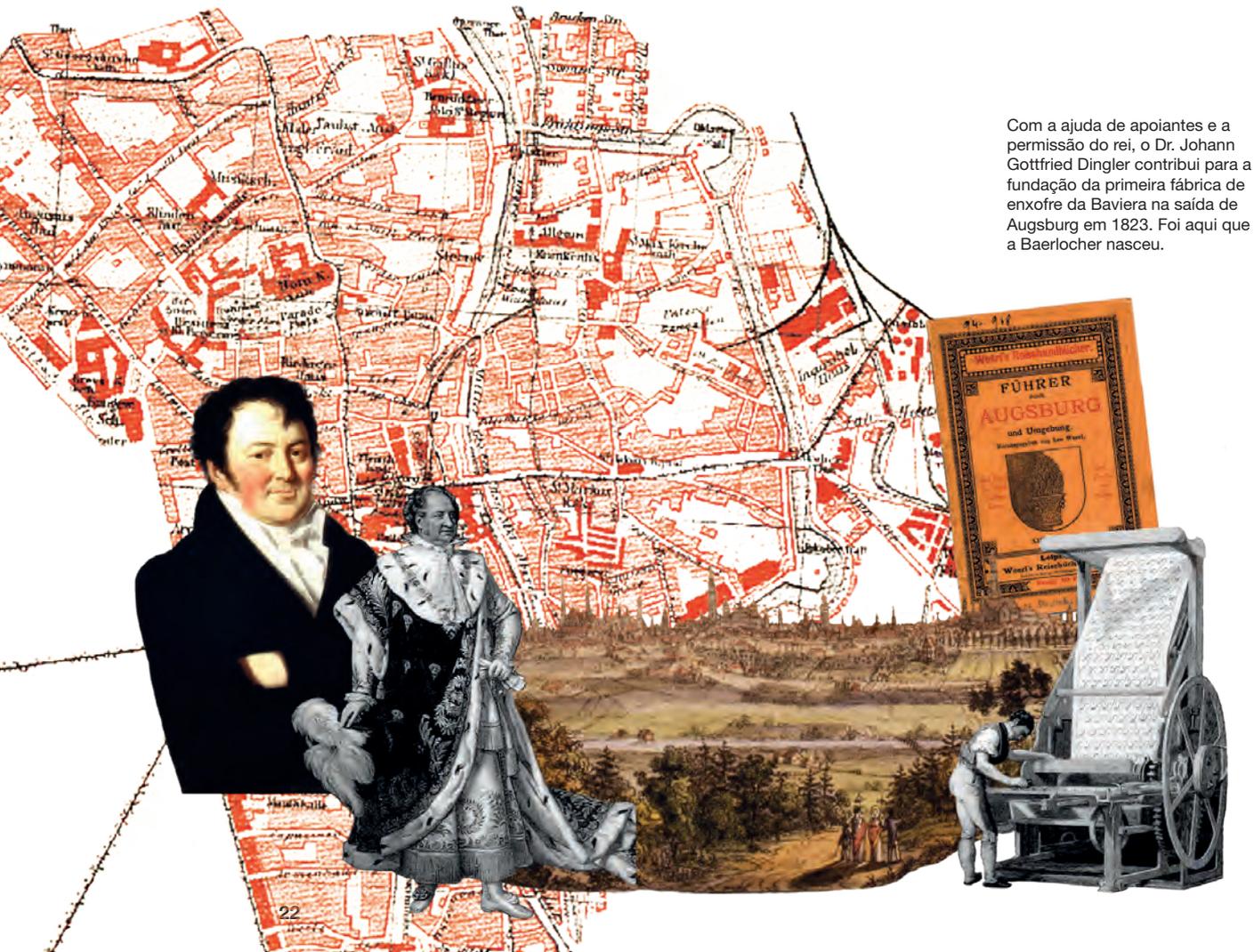


# Tudo começou com enxofre

*Os primeiros 123 anos*

1823 – a criação da Baerlocher ocorre com a fundação da primeira planta de ácido sulfúrico da Baviera. Os primeiros 123 anos foram marcados pela rápida transformação da indústria química, assim como por várias mudanças na propriedade e na expropriação, e por recomeços.

Foi uma época de turbulência a qual gerou, por fim, uma localização e um nome. O Dr. Christian Rosenthal se baseia nesse nome em 1946, gradualmente unindo a empresa Baerlocher da forma que a conhecemos hoje.



Com a ajuda de apoiantes e a permissão do rei, o Dr. Johann Gottfried Dingerl contribuiu para a fundação da primeira fábrica de enxofre da Baviera na saída de Augsburg em 1823. Foi aqui que a Baerlocher nasceu.



O distrito Moosach de Munique passou a ser a sede da empresa em 1911. Na década de 1920, "Chemische Werke München – Otto Bärlocher", como era conhecida, regressou por completo ao seu local de origem.

Não, não foi em Munique. A história da Baerlocher começa em Augsburg, uma cidade na Baviera, onde um homem com o nome de Dr. Johann Gottfried Dingler se atreveu a fazer algo extraordinário em 1823. O químico reuniu um ilustre grupo interdisciplinar de químicos, fábricas de algodão, comerciantes e políticos. É uma configuração experimental promissora com um ótimo objetivo: trabalhar em conjunto para estabelecer a primeira fábrica de ácido sulfúrico da Baviera. Foi aqui que a Baerlocher nasceu, apesar de os homens reunidos não o conseguirem antecipar.

Neste momento, o ácido sulfúrico era uma rara mercadoria necessária para produzir cloro e sódio, e para alvejar tecidos. Em um reino agrícola, como era a Baviera, até 1823 tal ácido só podia ser obtido por importação. Afinal de contas, não existia qualquer indústria química nessa época. O Dr. Johann Gottfried Dingler e os seus parceiros de negócios viram, então, uma oportunidade. Os seus instintos estavam certos: o rei concedeu-lhes um monopólio de produção de ácido sulfúrico. Eles também obtiveram permissão para construir uma fábrica. Foi a primeira e, inicialmente, única fábrica de ácido sulfúrico da Baviera construída na saída de Augsburg. Rapidamente, ela se tornou altamente lucrativa e começou a exportar produtos para outros países da Europa. Foi um começo ideal sob condições ideais.

### **Novas ideias necessárias e um nome mantido**

No entanto, em 1828, o status conveniente e lucrativo do monopólio da empresa chegou ao fim. O grupo de

fundadores manteve a sua fábrica (antes promissora) por mais sete anos e depois decidiu vendê-la. Em 1835, eles precisaram de novas ideias, novos produtos que dessem um novo objetivo à fábrica de produtos químicos "Bosch und Comp", como era chamada nesse ano. A gama de produtos expandiu de forma impressionante nos anos seguintes. No século XIX, o fósforo, o ácido pirolenhoso, o nitrato de ferro, o sulfato de cobre e o marfim carbonizado eram produzidos além do sal de Glauber original, do ácido nítrico, do sódio e do couro com cola de origem animal. Entre outras aplicações, os produtos eram utilizados na agricultura e para produzir cola, papel, vidro e têxteis.

Fazendo uma retrospectiva, 1864 foi um ano decisivo para a Baerlocher. Foi nesse ano que o químico suíço Otto Bärlocher comprou a antiga fábrica de ácido sulfúrico em Augsburg. Ele tinha grandes planos para a sua fábrica recentemente comprada, dando-lhe o seu próprio nome com orgulho e expandindo-a. A empresa continuou fazendo negócios em Augsburg com o nome "Chemische Werke Otto Bärlocher". Tudo fica bem quando acaba bem? Não, pois nem Otto Bärlocher deixou marca na cidade onde a família Fugger reinava. Aparentemente, ele queria fechar tudo na Baviera de qualquer forma. Ele pretendia voltar à Suíça, o seu país de origem, mas acabou falecendo em 1880 com 50 anos de idade. O seu legado virou o novo nome da fábrica, "Chemische Werke Otto Bärlocher".

Assim se manteve, mesmo quando a fábrica mudou de proprietário. A gama de produtos também se tornou

mais multifacetada ao longo dos anos e dos diferentes proprietários. Então, um novo fertilizante foi produzido durante os anos seguintes, entre outras coisas. Nesta época, foi uma revolução tecnológica na agricultura – e a Baviera pedia isso, pois ainda era muito agrícola.

### Avante para Munique

Em 1903, o químico Dr. Anselm Kahn e o engenheiro Franz Wittmann assumiram a liderança. Eles expandiram o portfólio (como diríamos hoje) de B2C da fábrica de Augsburg. Os trabalhadores da "Chemische Werke Otto Bärlocher" passaram também a fabricar ferros de passar a carvão e sabão em pó. Em 1909, Kahn e Wittman juntaram-se à recentemente fundada "Chemische Werke München GmbH", que usava os resíduos dos produtos da fábrica a gás em Moosach, distrito de Munique, para produzir fertilizante. Dois anos mais tarde, as duas fábricas se uniram. "Chemische Werke Otto Bärlocher" e "Chemische Werke München GmbH" tornaram-se "Chemische Werke München – Otto Bärlocher". A fábrica em Moosach virou a sede das fábricas. 14 anos mais tarde, a Baerlocher finalmente se afastou do seu local de origem quando Kahn e Wittmann deixaram Augsburg.

Até então, eles geriram a fábrica ao longo da Primeira Guerra Mundial. A "Chemische Werke München – Otto Bärlocher" passou a produzir salitre chileno para munições e explosivos. A situação econômica estava tensa. Nem o fim da guerra ajudou muito. O Dr. Anselm Kahn reagiu envolvendo a sua família, que constituiu, mais tarde, a maioria das centrais em 1927. Franz Wittmann aposentou-se antes disso, em 1925. Assim que começou a década de 1930, a situação parecia pronta para piorar novamente para a "Chemische Werke".

### Precisa-se de administrador

No entanto, quando o partido Socialista da Alemanha assumiu o controle em 1933, tudo mudou. A "Chemische Werke München" (CWM) rapidamente se encontrou no radar da ideologia racial. Cidadãos judeus foram sistematicamente expulsos da vida econômica pelos recém-chegados ao poder. Em 1938, o Dr. Anselm Kahn e o seu filho Fritz Kahn foram forçados a abdicar da gestão em favor de Franz Wittmann, que regressou ao topo da empresa após a sua saída em 1925. Em junho de 1938, os Kahns e outros acionistas judeus renderam as suas ações a Wittman e ao seu irmão Hugo por um preço de compra de 30% do valor nominal.

Durante a Segunda Guerra Mundial, Franz Wittman alterou a produção para verniz de sapatos, sais de banho e sabões polidores. Isso não foi muito lucrativo, mas teve sucesso com acendedores para carvão. Os colaboradores foram forçados a trabalhar na fábrica desde novembro de 1944 até abril de 1945, assim como várias dezenas de pessoas. Para a família posteriormente proprietária, os Rosenthals, pareceu lógico que a Baerlocher devia contribuir para a restituição de vítimas anteriores de trabalho forçado na economia alemã por meio da Fundação EVZ para lembrança, responsabilidade e futuro.

Após a guerra terminar, o governo militar dos EUA tentou remover o nazismo da economia alemã. Como resultado, a "Chemische Werke München" acabou sendo gerida por pessoas fora da empresa. Era necessário um administrador. Um jovem químico, o Dr. Christian Rosenthal, foi o escolhido. O que inicialmente tinha como intuito ser uma solução interna, agora já vai ao seu 77º ano, sendo que 1946 foi o primeiro ano da "era Rosenthal" da Baerlocher. Ele acabou sendo o par perfeito para a fábrica química inativa, que agora tem 123 anos.





A Baerlocher agradou aos consumidores com o seu fertilizante de flores para uso doméstico, entre outras coisas, na iminência do século XX. Ad, aprox. 1920

NOTA SECUNDÁRIA

## O destino da família Kahn

Após ser expulso da empresa, o Dr. Fritz Kahn emigrou para os Estados Unidos em 1938. O seu pai Anselm também conseguiu escapar pelo Atlântico e o seu irmão Ernest emigrou para Tel Aviv. No entanto, nem todos os acionistas judeus conseguiram salvar. Arthur Arnold foi morto no campo de concentração de Dachau, e Benno Arnold e a sua esposa Luise no campo de Theresienstadt.

Em 1948, os Drs. Anselm e Fritz Kahn, junto de muitos outros antigos acionistas judeus, requereram uma restituição. Porém, os irmãos Wittmann exigiram compensação. Muitas conversas ocorreram entre os advogados e apenas em fevereiro de 1951 é que chegaram a um acordo. Os irmãos Wittmann devolveram as ações que tinham comprado e as ações equivalentes à metade do lucro obtido internamente. No entanto, o destino trágico da família Kahn é lembrado ainda nos dias de hoje.

Enquanto isso, uma nova era começava em Moosach. Isto porque o Dr. Christian Rosenthal, marcado como "meio judeu" pelos próprios nazistas, ao mesmo tempo estava começando a adquirir gradualmente as ações dos Wittmann e dos Kahn, além das ações de outros acionistas. No final, o jovem químico hábil acabou como o acionista majoritário da Baerlocher.

O Dr. Anselm Kahn geriu a "Chemische Werke München – Otto Bärlocher" de forma segura durante a Primeira Guerra Mundial e o período desafiante do ponto de vista econômico da República de Weimar. Ele e a sua família sofreram com expropriações, exílios, sofrimentos e mortes sob o controle nazista.



A entrada do Dr. Christian Rosenthal em 1946 estabeleceu as bases da Baerlocher de hoje. Ele expandiu o negócio de sabão metálico a uma escala industrial, entrou na área promissora dos aditivos de plástico, começou a vender master compounds e, de ação em ação, tornou-se o principal acionista. A sua assertividade e a sua presença são lendárias até aos dias de hoje. O seu foco no cliente é inovador.

123+77

## **Redefinindo a Baerlocher:** Nova capacidade de resposta com a orientação do Dr. Christian Rosenthal



Uma presença semelhante a Ernest Hemingway: A presença do químico hábil Dr. Christian Rosenthal conquistou muitas pessoas ao longo da sua vida.

O Dr. Christian Rosenthal, cujos amigos certa vez o compararam a Ernest Hemingway, descrevendo-o como um homem com enorme autoconfiança, aura especial e voz profunda, era realmente único. Em um excerto do seu obituário pode-se ler "Ele mesmo se sujeitou às mesmas exigências rigorosas que impôs a nós, os seus colaboradores. Entendiam-se por exigências que incluíam trabalhar 14 e 16 horas por dia, trabalhar durante a noite e nos fins de semana. O nosso chefe era químico e homem de negócios, com um dom incrível para as vendas, uma grande capacidade de estabelecer contato com as pessoas e uma ótima receptividade aos problemas que frequentemente surpreendiam os seus parceiros". No entanto, esse retrato de um homem com aspirações, prospectiva e carisma era também o de um homem cuja vida poderia ter corrido de forma

bem diferente. Na verdade, Christian Rosenthal queria ser advogado. Em vez disso, marcado como um "meio judeu" no regime nazista, cursou doutorado em Química graças ao apoio do seu pai doutor. Ele foi detido em um campo de trabalho em 1944, sofreu de fraqueza, humilhação e fome. Essas experiências traumáticas não lhe tiraram a força de vontade. O contrário aconteceu: logo, o jovem foi exemplo de autossuperação. Christian Rosenthal tinha apenas 25 quando a Segunda Guerra Mundial terminou. Graças aos seus conhecimentos em inglês, tornou-se intérprete da polícia militar dos EUA. Então, ele criou contatos e preparou o seu caminho. No início de fevereiro de 1946, o jovem químico tornou-se administrador da "Chemische Werke München – Otto Bärlocher".

Isso foi algo provisório, ou seja, uma solução de emergência. No entanto, Christian Rosenthal teve visão para os negócios e amor por experimentos. Ele precisava dessas qualidades, pois a fábrica descoberta em Munique, em 1946, não estava em bom estado. "O meu pai era muito flexível e habilidoso. Na Alemanha daquela época, bombardeada após a guerra, as pessoas precisavam de detergente e coisas de uso diário. Ele percebeu isso e teve a ideia de extrair as matérias-primas que iria precisar", conta o Dr. Michael Rosenthal sobre o seu pai, que deu tudo o que tinha quando se juntou à empresa em 1946. Ele acertou em cheio com o detergente "Bärlo-FLOK". O produto de limpeza "Tel", vendido até a década de 1980, também trouxe sucesso. Christian Rosenthal precisava de boas ideias para manter a empresa em funcionamento. Ele próprio trabalhava no laboratório e registrava várias patentes. Por motivos de lucratividade, Christian Rosenthal decidiu expandir a produção de sabão metálico para clientes industriais no início de 1950, o que logo constituiria dois terços das vendas. Isso fez ele ser pioneiro na Europa. Foi a primeira etapa fundamental na nova era que levou ao primeiro grande sucesso. Entretanto, a empresa estava se tornando uma atacadista de produtos químicos de "todos os tipos" e estava produzindo ácidos técnicos e amoníaco.

### **Sucesso próximo dos clientes**

Porém, Christian Rosenthal queria mais. Ele queria criar algo novo e estava bem inspirado. Presume-se que foram artigos em revistas americanas sobre plásticos, entre outros, que despertaram a sua próxima ideia. Ele percebeu que a expansão crescente dos plásticos era uma oportunidade – e aproveitou. Christian Rosenthal começou pela produção licenciada de estabilizantes simples e compostos para a indústria dos plásticos em ascensão. O destaque: os fabricantes precisavam de aditivos de processo e funcionais para reproduzir determinadas qualidades nos seus produtos. Para o PVC, por exemplo, isso implicava vários estearatos metálicos.

Christian Rosenthal rapidamente percebeu o quão importante para o sucesso é estar ciente das necessidades e dos problemas dos clientes. A partir desse momento, um ponto alto ocorre no laboratório de aplicações recentemente construído em Moosach, Munique. Amostras foram misturadas e testes de aplicação para calandras e Plasti-Corders foram realizados. Os técnicos eram altamente especializados e realizavam testes em instalações de clientes dia e noite para efetuar ensaios de produção completos com base nos resultados do laboratório, e também para responder às variações na qualidade, o que era inédito na época. Existiram alguns obstáculos. Por exemplo, os fabricantes precisavam armazenar todos os aditivos separadamente, bem como pesá-los e misturá-los no local.

## Master compounds

*A introdução aos master compounds por Dr. Christian Rosenthal nos anos de 1960 revitalizou o negócio da Baerlocher. A Baerlocher é pioneira na área dos compostos estabilizantes e lubrificantes para aditivos de processo e função. Em 1963, a empresa lançou o seu primeiro composto em pó para PVC rígido com o rótulo "composto principal HSSP". Três anos mais tarde, a gama de produtos BAEROPAN ("Bäropan") foi introduzida por meio de um composto feito de granulado (não de pó), o que ajuda a reduzir a poeira. A gama continuou sendo desenvolvida e teve uma boa relação custo/benefício, especialmente na produção de perfis de janelas no início dos anos de 1980, por exemplo. BAEROPAN representa todos os compostos estabilizantes de PVC da Baerlocher. Em 1998, a linha de produtos incluía 2500 tipos vendidos por todas as partes do mundo. Até aos dias de hoje, os one packs BAE-ROGAN são concebidos para atender às especificações exatas dos clientes além de requisitos de processamento especiais – incluindo estabilidade a longo prazo e durabilidade.*





Tentativa e erro: O próprio Dr. Christian Rosenthal passou anos trabalhando no laboratório. Ele sempre queria encontrar a melhor solução de produtos para cada cliente.



Era uma forma rápida de acabar com erros e contaminações. Outra situação era a poeira que se acumulava das substâncias perigosas em particular, que representava um perigo à saúde dos trabalhadores. Estes foram os dias pioneiros de "tentativa e erro" que finalmente geravam soluções. Começando em 1963, Christian Rosenthal oferecia misturas prontas de

aditivos e master compounds. Um sucesso inovador para a Baerlocher. Os técnicos de aplicação de Christian Rosenthal misturavam, então, todas as substâncias necessárias nas quantidades corretas de acordo com o pedido do cliente e, em seguida, entregavam o produto personalizado. Isto não só significava que os ingredientes precisavam ser pesados apenas uma vez, o que acelerava o processo, como também reduzia o desperdício, melhorava a qualidade e reduzia os riscos e os custos. Até mesmo agora é notável a tradição da Baerlocher em formar a competência central de criar soluções personalizadas específicas para cada cliente. Foi Christian Rosenthal que definiu esta cultura. "Ele se dirigia ao cliente e era muito rápido nas vendas, ou seja, criava credibilidade com os clientes que confiavam os seus requisitos a ele. Depois, ele voltou para a fábrica e fez isso mesmo", destaca Michael Rosenthal.

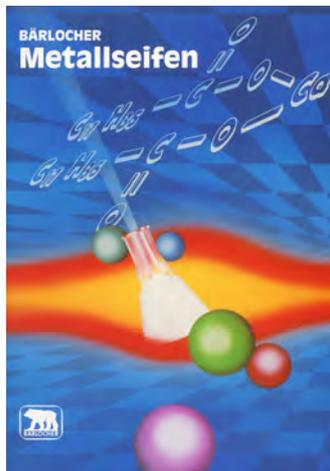
### **Triunfo em Lingen**

Christian Rosenthal tinha mais do que apenas um instinto para a lucratividade e a inovação na sua época. Ele começou a comprar cada vez mais ações na "Chemische Werke" até adquirir a maioria delas em 1962. As demais ações logo passam a pertencer ao grupo químico Degussa. A Degussa quer assumir total controle, mas Christian Rosenthal

se recusou a aceitar isso. Entretanto, os dois proprietários começaram a trabalhar juntos e instalaram um empreendimento conjunto para produzir no Brasil em 1973, entre outras coisas. Foi a primeira instalação de produção da Baerlocher fora da Europa, sendo que Christian Rosenthal tinha os mercados de vendas estrangeiros em vista desde a década de 1950. Isto começou na década de 1970 por meio do negócio de licenciamento e das primeiras organizações internas de vendas, tais como na França. A gama de produtos é vasta, até demais. Duas linhas principais estavam surgindo nesse momento: sabões metálicos e estabilizantes ou aditivos. Elas dominavam as vendas e os negócios diários, compondo, ainda hoje, as principais áreas de negócio da Baerlocher.

Como homem de negócios e indivíduo, o Dr. Christian Rosenthal amava grandes shows, carros velozes, esqui nórdico, o mar e declarações empáticas. "O meu pai era um apresentador. Era o papel da vida dele e representou-o aqui na empresa. Ele se sentia à vontade nesse papel, pois, claro, era o protagonista e assim escolhia ser. Ele nunca teria interpretado um papel secundário", descreve Michael Rosenthal. Christian Rosenthal trabalhava arduamente e tinha um porte obstinado a vencer. Os seus troféus eram os seus produtos e clientes satisfeitos. No entanto, a sua forma de falar mais franca, e por vezes direta, também podia causar certa tensão. Um exemplo disso, em particular, foi quando surgiram iniciativas em Munique no início da década de 1970 para protestar contra o processamento de metais pesados. Christian Rosenthal começou a procurar por uma nova localização de produção, enfrentando grande resistência política à qual respondia de forma severa em determinadas situações. Ele até reportou ao jornal "Spiegel" que uma coligação de extrema esquerda havia ameaçado raptá-lo.

Apesar de todas as adversidades, Christian Rosenthal finalmente encontrou uma nova localização em Lingen, no norte da Alemanha. Foi um triunfo após uma batalha difícil. Em 1978, uma das fábricas de estabilizantes mais moderna do seu tempo foi construída em Lingen, concebida para estar dentro dos limites legais. Com esta fábrica, e não pela última vez, Christian Rosenthal construiu uma base para a próxima geração e trouxe o seu filho Michael para a empresa. Não trabalharam juntos por muito tempo. Christian Rosenthal acabou falecendo repentinamente no dia 20 de outubro de 1980. O jornal "Bärlocher Report" comunicou com angústia "O chefe morreu!". O seu serviço não podia ter sido melhor. Em 35 anos, ele transformou uma fábrica química com dificuldades na líder do mercado de sabão metálico e aditivos de plástico, construiu a marca "Bärlocher" e deu o primeiro passo de coragem no estrangeiro. A sua perda repentina foi perturbadora, mas a fundação que ele construiu ainda se mantém de pé até hoje. Trata-se da fundação na qual o Dr. Michael Rosenthal pôde se basear quando assumiu a liderança em 1980.



Sob orientação do Dr. Christian Rosenthal, os sabões metálicos foram a primeira porta de entrada em um mundo maior.



Um homem de negócios partiu cedo: Dr. Christian Rosenthal faleceu inesperadamente no dia 20 de outubro de 1980. Ele criou os alicerces da Baerlocher conhecida hoje.



## Lingen

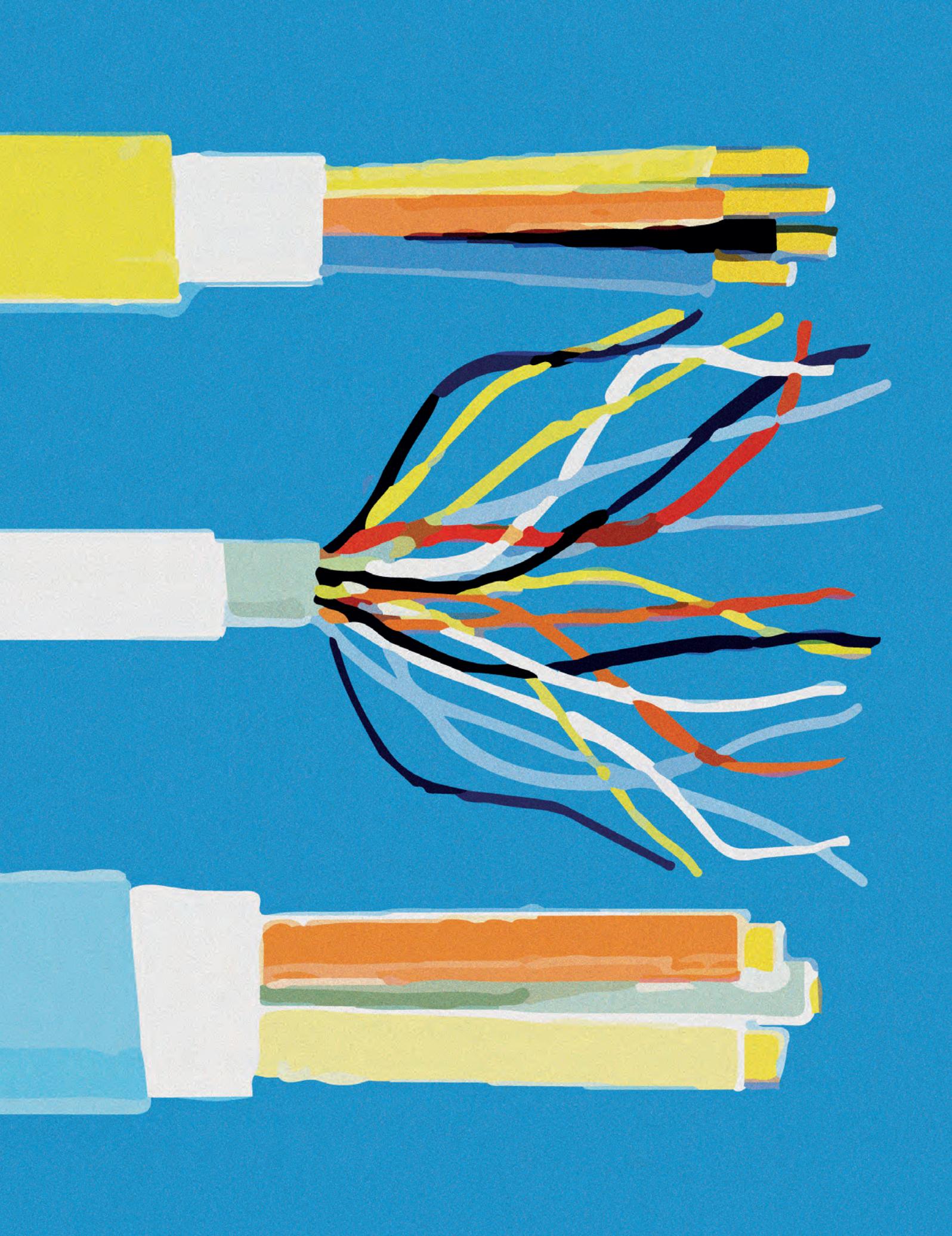
*Uma localização, três centrais: as instalações de Lingen sempre foram um local de produção em grande escala. Desde 2023, a filial também conta com um laboratório de aplicações ultra-moderno que se concentra nos SPAs (aditivos especiais). O que hoje é um modelo para cada instalação de produção da Baerlocher em funcionamento pelo mundo, teve início em 1978. Foi nessa época que, após uma longa procura por uma localização, surgiu a "fábrica de estabilizantes de PVC mais moderna do mundo" (possivelmente), conforme anunciada. Com equipamento de proteção ambiental moderno, a fábrica Chemie da Baerlocher em Lingen (BCL) se enquadrou dentro de todos os limites, ultrapassando, assim, preocupações existentes. A sua característica especial foi o seu design vertical, em que cada etapa de processamento era desenvolvida em um piso diferente da torre com 40 m de altura. As matérias-primas eram fornecidas no topo da torre de produção e o produto final era embalado e preparado para o envio no térreo.*

*O sistema de ponta se distinguiu da concorrência. A automatização parcial tornou o trabalho menos desgastante do que em Munique. No entanto, o objetivo em Lingen era também fortalecer a confiança dos clientes com avanços na qualidade baseados em medições precisas, seções de testes, documentação e processos otimizados. É isso que torna a Lingen um sucesso, pois a Baerlocher pensou no futuro durante o planejamento e sempre esteve pronta para investir, assim como fez no meio da década de 1990 com um novo centro tecnológico e uma fábrica de ácido esteárico. Obtendo ácidos esteáricos, ácidos graxos e glicerina, produziram-se cruciais matérias-primas básicas para a indústria química com um elevado grau de eficiência e economia energética. Após um grande incêndio em 1996, a Baerlocher se reuniu para ajudar a reconstruir Lingen para ficar ainda melhor do que antes. A Lingen foi modernizada com, por exemplo, pesagem totalmente automatizada de compostos: o único sistema deste tipo quando foi inaugurada.*

NOTA SECUNDÁRIA



O modelo para todas as instalações de produção da Baerlocher em todo o mundo: as instalações de Lingen, em Emsland. Foi provavelmente a fábrica de estabilizantes mais moderna do mundo na década de 1970.



Sem cabos, não existe eletricidade, telecomunicações, conexões nem globalização. Então, é bom que a empresa funcione durante o máximo tempo possível. Para que isso aconteça, os cabos e os fios precisam de isolamento e revestimento corretos. Com isso, podem continuar por mais de 50 anos, principalmente com PVC flexível. E por um bom motivo. Graças aos aditivos da Baerlocher, foi possível ajustar as propriedades para atender à vasta gama de exigências técnicas dos cabos de PVC. Estes incluem resistência ao calor e solidez de cor durante décadas, assim como propriedades elétricas e mecânicas.

Outros materiais de isolamento, como poliolefinas PE e PP, EVA, TPE, TPV entre outros, são usados em cabos especiais no intervalo de tensão média e alta. Os sabões metálicos da Baerlocher e as misturas de aditivos da Baeropol encontram o seu caminho para estes materiais, mesmo durante a produção inicial de poliolefinas ou o processo de mistura e fundição, em que retardadores de chamas sem halogênio e outros componentes são adicionados. Nessas aplicações (retardadores de chamas sem halogênio, HFFR), os aditivos da Baerlocher funcionam como eliminadores de ácido, auxílio no processamento e auxílio da dispersão.

Os aditivos da Baerlocher, assim, asseguram um uso duradouro, estável e seguro dos cabos e fios para as infraestruturas do futuro.



# Comunicação, Conexões, *Cabos.*



Após o Dr. Christian Rosenthal falecer de forma repentina em 1980, o seu filho assumiu, sendo a segunda geração. No entanto, a transição não deixou a empresa nas condições esperadas. Ao contrário: o Dr. Michael Rosenthal concentrou as áreas de negócio, profissionalizou a produção, explorou os mercados além do PVC e decidiu trabalhar com colaboradores hábeis para delinear a internacionalização da Baerlocher. Ele usou a "Chemische Werke München – Otto Bärlocher" para construir a marca de sucesso global "Baerlocher". O seu objetivo? Ser número um aos olhos dos clientes.

123+77

## **Remodelando a Baerlocher:** Transformação consistente com a orientação do Dr. Michael Rosenthal

A segunda geração Rosenthal virou a empresa do avesso desde 1980 até hoje para corresponder com a sua visão.



A sua responsabilidade por toda a empresa surgiu de repente. Em 1980, o Dr. Michael Rosenthal assumiu a gestão da "Chemische Werke München – Otto Bärlocher". Na posição recente de chefe do departamento de Vendas e recém-doutorado, ele precisaria urgentemente assumir e deixar a sua marca com um papel muito mais significativo na empresa. Ele tinha várias boas ideias e muita autoconfiança. Mesmo quando era jovem, Michael Rosenthal não pretendia se deixar levar pela opinião dos outros, mas queria estar na liderança. Assim como o seu pai, ele optou por obter doutorado em Química e, mais tarde, unir-se à empresa da família no fim de 1977. O seu início como gestor de vendas nem sempre foi fácil e teve de começar por absorver o conhecimento prático dos colaboradores mais antigos da Baerlocher. O primeiro teste chegou quando o seu pai de repente lhe ofereceu a liderança da divisão "líquida" após regressar de uma viagem aos Países Baixos. Michael Rosenthal tinha, então, a sua própria divisão na qual estava livre para fazer o que bem achasse. Mesmo assim, ele intencionou focar e agilizar a gama de produtos, mas o seu pai surgiu no caminho. O falecimento inesperado de Christian Rosenthal em 1980 mudou tudo.

### **Novos caminhos, novos pensamentos**

Apesar de todos os desafios deste novo papel como diretor executivo, Michael Rosenthal esteve firme nas suas convicções. Ele observou que o portfólio extenso da Baerlocher, outro efeito

a longo prazo da economia pós-guerra, estava impedindo o seu progresso. Ele avançou, então, estabelecendo novos relacionamentos e começando o inventário. O homem de 34 anos logo trouxe o resultado para o departamento de produção. "Está na hora de limpar isto pela primeira vez... É para sair tudo!" "Ele tinha esta visão para as coisas importantes, para o essencial", afirma Rainier Grasmück, o antigo chefe global da PVC Additives. Uma visão que foi além da organização evoluída, mas de certa forma ineficiente, da concorrência contraprodutiva entre departamentos ou dos conflitos com iniciativas civis. Mais tarde, ele resumiu o seu objetivo final como "novos caminhos" e "novos pensamentos". Esse objetivo foi bem-sucedido. Os concorrentes que já estavam comemorando vitória acabaram desiludidos.

Para eles, estas medidas significaram atualizações oportunas e necessárias, mas sem reinvenções. Michael Rosenthal encontrou o potencial que já existia e escolheu desenvolvê-lo. "Não diria que faria algo diferente hoje. Não, concentrei-me no que encontrei e ajustei isso para o sucesso", afirma hoje. Pois os pontos fortes da empresa já estavam ali.

### **Focar, reduzir, rever**

O que vem a seguir é uma concentração de aditivos de plástico e sabões metálicos. Michael Rosenthal antes acreditava que "não é possível produzir 5000 produtos de qualidade totalmente consistente com as nossas capacidades atuais". O seu novo lema é "basta continuar produzindo onde podemos fornecer qualidade". Isso não acontece de um momento para outro, mas vai progredindo. A intenção é reduzir o consumo desnecessário de materiais, os lotes rejeitados e, por vezes, as reações secundárias indesejadas. Os procedimentos de patentes pendentes são resolvidos, os processos de trabalho são levados à bancada de teste e novos e diferentes colaboradores são contratados.

Até mesmo a imagem da empresa passou por uma mudança visual. Os principais ingredientes para esta reforma foram normas e documentos sobre a qualidade e o ambiente novos e cada vez mais harmonizados, bem como relações públicas melhoradas. A Chemische Werke tem sido uma processadora de chumbo desde a década de 1970 aos olhos do público e do novo movimento ambiental. O PVC e toda a indústria dos plásticos estiveram sob pressão durante as duas décadas seguintes. Por esse motivo, a Baerlocher começou com campanhas a nível das parcerias por toda a indústria com Michael Rosenthal na liderança. Mais

tarde, ele e outros colaboradores foram os responsáveis por voluntariamente se comprometerem com a eliminação gradual do chumbo na Baerlocher. Foi um compromisso revolucionário para toda a indústria. Naturalmente, houve impacto no portfólio de produtos da Baerlocher. Na década de 1980, a Baerlocher construiu uma das primeiras linhas de produção para estabilizantes Ca/Zn em Lingen. Mais do que nunca, a empresa focou nas necessidades do cliente individual no mercado (não em produtos individuais). Para que isso fosse um sucesso, Michael Rosenthal contava com muito mais responsabilidade pessoal nos seus colaboradores em todo o mundo. Em 1987, o grupo Baerlocher já era uma das maiores fabricantes de estabilizantes para plástico com uma receita de 240 milhões de DM (moeda antiga da Alemanha ocidental). No entanto, Michael Rosenthal ainda não tinha terminado. Ele queria continuar progredindo.

### **Pensamento a longo prazo, desenvolvimento inovador**

Michael Rosenthal comprou as ações que restavam em 1990. A Bärlocher GmbH, como a empresa era conhecida desde 1989, passou a estar totalmente nas mãos da família. Essa ação lhe permitiu pensar de forma estratégica a longo prazo – preferindo empreendimentos arriscados, como construir com sucesso a sua própria fábrica de ácido esteárico em Lingen. Havia quem duvidasse de Michael Rosenthal, mas ele tinha instintos corretos. Assim, com uma nova unidade de negócios interna para aditivos especiais, a Baerlocher explorou uma nova base de clientes fora do seu mercado central de PVC. O processo de qualidade "Gestão de qualidade total" (TQM) foi introduzido para atender aos requisitos inflexíveis de qualidade e melhor desempenho.

### **One packs**

*Os one packs são derivados das próprias misturas da empresa lançadas em 1980. Este produto padrão está disponível em uma grande variedade de formatos, tais como granulados, pastilhas e grânulos que "reduzem drasticamente" a quantidade de poeira produzida. A embalagem e as especificações, por exemplo, variam conforme as formas para a produção cada vez mais automatizada dos clientes, por exemplo, na extrusão de tubos. Em 1992, as misturas de aditivos sem polímero da BAEROPOL ofereciam pro-*

*duto personalizado para moldar termoplásticos não PVC na forma de grânulos de fácil dosagem. Na década de 1990, os one packs também se revelaram uma vantagem face à concorrência quando a empresa entrou no mercado da Ásia Pacífico. Atualmente, as misturas de aditivos BAEROPOL são usadas para processar uma grande variedade de tipos de películas, embalagens alimentícias e para medicamentos, cartuchos, reservatórios da água da chuva, para-choques, betume, vedantes de diafragma e mais.*





Baerlocher internacional: o desenvolvimento das instalações na China vira paixão para o Dr. Michael Rosenthal como presidente do conselho consultivo. A produção começou em 2012.



Ele incentiva a equipe a avançar e o perfil global da empresa é notavelmente aumentado com a orientação do Dr. Michael Rosenthal, mesmo na nova área dos aditivos especiais.

Ao mesmo tempo, novos fóruns de diálogo foram criados para os funcionários da Baerlocher na Alemanha, pelo resto da Europa e em localizações internacionais onde os colaboradores de diferentes departamentos e níveis podem se juntar regularmente. Os padrões de Michael Rosenthal acabaram gerando a sede empresarial ultramoderna inaugurada em Unterschleißheim, em 1998. É uma evidência sólida do pensamento sustentável a longo prazo e do uso de plásticos na construção. No entanto, as instalações de produção mais importantes nessa época ainda eram Lingen, no norte da Alemanha, e Lodi, no norte da Itália.

### **Acesso global**

Provavelmente, o desenvolvimento mais revolucionário durante esses anos dinâmicos foi a internacionalização sistemática por meio de uma forte rede de vendas internacional, empreendimentos conjuntos e instalações de produção recém-estabelecidas "na área ecológica". "Sem dúvida, ele criou a nossa internacionalização. Penso que isso foi definitivamente impulsionado por Michael. Ele tem sido muito determinado e a sua personalidade realmente faz as coisas acontecerem. Ele é um verdadeiro empreendedor visionário com ideias brilhantes, capaz de pensar 'É isso que vamos fazer'", afirma Andy Jones, diretor executivo de longa data da Baerlocher UK e chefe global da SBU PVC.

Ele também tem ótimas ideias em outras áreas. O ponto fundamental é que ele e a sua equipe de gestão colocam a sua confiança nos novos parceiros da família Baerlocher a fim de conseguirem ter sucesso na área como operadores locais. Com isso, a Baerlocher não só constrói novas instalações na Europa, como também impacta a América do Norte e a Ásia. Em 1998, a Baerlocher colocou estruturas de vendas e, em alguns casos, as suas próprias instalações

de produção em todo o mundo. 800 funcionários e uma receita de 500 milhões de DM. Quase 50% dessa receita já foi gerada "a partir de produção não germânica", apesar de, nesse momento, ainda vir principalmente de dentro da Europa. Em 2023, a receita de mais de 600 milhões de euros é dividida igualmente entre a Europa, a América do Norte, a América do Sul e a Ásia.

### **Saindo por fases**

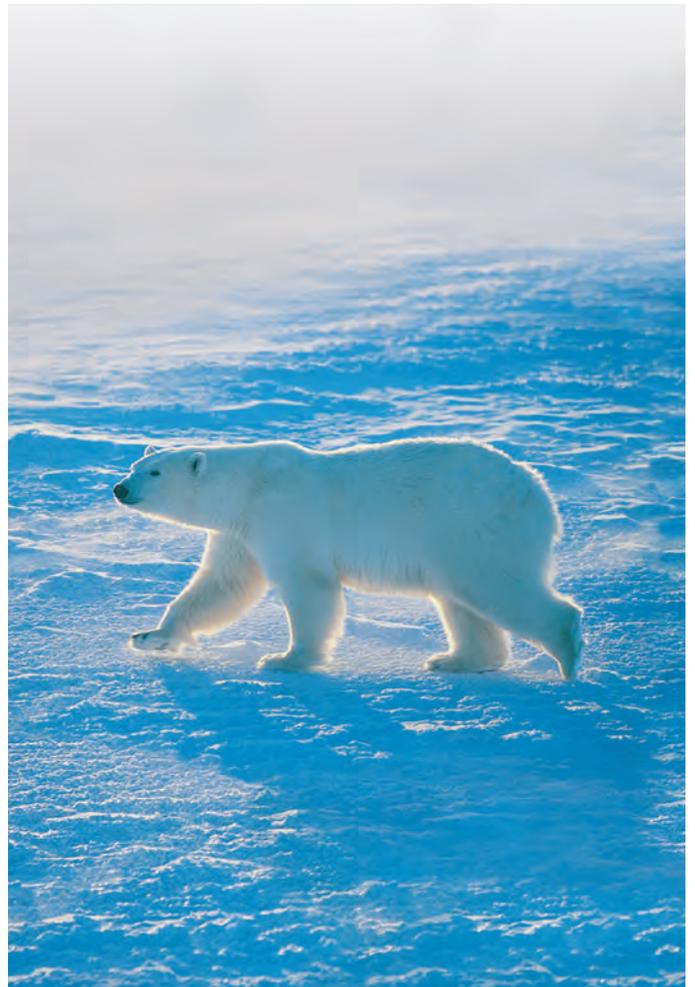
Sem dúvida que ele alcançou os seus objetivos. Durante esse tempo, Michael Rosenthal trabalhou para que uma qualidade de excelência, uma proximidade incondicional com o cliente e uma responsabilidade empresarial para com a sociedade e o ambiente fossem os pilares da filosofia da Baerlocher. Em 2004, ano em que Michael Rosenthal saiu da empresa, a Baerlocher era possivelmente a maior fabricante de estabilizantes de PVC, com 800 pessoas em 13 plantas de produção a nível global. O grupo estava representado em 40 estados pela sua rede de vendas. Em 2010, a empresa finalmente encontrou Arne Schulle, um CEO fora da família que trouxe consigo tudo o que é preciso para liderar a empresa no futuro. Porém, a Baerlocher continuou sendo uma empresa familiar. Michael Rosenthal se manteve ativo como presidente do conselho consultivo e como consultor estratégico. Agora, em 2023, irá disponibilizar o seu posto para o seu filho, o Dr. Tobias Rosenthal, da terceira geração. Ele continua com uma visão sólida sobre o futuro da Baerlocher. "Espero que a Baerlocher venha a contribuir para a discussão climática para sermos exemplo e continuarmos em caminhos que outros possam concordar em seguir. Espero que não fiquemos na defensiva quanto a enfrentar os desafios da atualidade, mas, sim, que os vejamos como uma nova oportunidade para fazer a diferença."

# Uma marca forte como um urso

## *Rápida história sobre a marca*

O nome não surgiu do nada. O químico suíço Otto Bärlocher assumiu o controle da primeira fábrica química em 1864. Apesar de não ficar por muito tempo, deixou lá o seu nome, sob o qual a empresa continuou crescendo e ganhou a sua identidade. A Baerlocher e o urso: o que veio primeiro?

Primeiro um urso pardo, depois um urso polar. Principalmente nos anos de 1990, as opiniões dividam-se sobre qual urso deveria aparecer no logotipo da Baerlocher.





Antes, na década de 1960, o urso aparecia mais em azul. No entanto, às vezes era ilustrado em vermelho ou dourado. Além do urso, a ortografia do nome também passou do tradicional "Bärlocher" para o internacional "Barlocher" ou "Baerlocher". Graças à globalização, a atual palavra e o design da marca foram padronizados como "Baerlocher" ou "A marca do urso" na China.

熊牌®  
BÄRLOCHER



As embalagens "BÄRLO" após a Segunda Guerra Mundial incluíam uma mãe urso com a sua cria. Essa imagem pode ter sido a inspiração para o selo da Baerlocher mais tarde.



Ninguém sabe ao certo quando o urso surgiu como personagem de publicidade pela primeira vez. O que sabemos é que em 1949 uma mãe urso e a sua cria decoravam a caixa do "detergente BÄRLO". De forma inesperada, o nome criou uma tradição com produtos desenvolvidos nos negócios de aditivos mais tarde, tais como BAEROPAN, BAEROLUB e BAEROPOL. Então, foi uma referência aleatória inicial que se tornou uma marca registrada cuja palavra e design foram registrados na Alemanha de 1962. "BÄRLOCHER" surgiu com a forma de um urso nos anos 60 e assim permanece até hoje. O nome da antiga "Chemische Werke München – Otto Bärlocher" também oficializou desde 1989.

As metamorfoses da marca ainda não estavam concluídas. O trema no "ä" desapareceu com a digitalização e a globalização. Bärlocher, em breve, passou a ser "Barlocher" nos contextos internacionais. A letra "Ä" não existe no código US-ASCII. Assim, Bärlocher logo se tornou "Barlocher" nos contextos internacionais. O site baerlocher.com foi lançado em 1997. Para neutralizar as ortografias diferentes, o nome "Bärlocher" foi alterado para "Baerlocher" em 1999 a fim de

ser usado de forma consistente por todo o mundo. O nome não pode ser traduzido literalmente para a língua chinesa, por isso "Baerlocher" é conhecida como "A marca do urso" (熊牌) para os chineses.

Entretanto, o próprio urso passou por uma mudança na pelagem. Desde 2004 ele é mais representado como um urso polar, o que deixou a sua marca na própria imagem da marca. O urso polar ganhou vida e agora é um urso de pelúcia, assim como uma marca registrada. O revestimento branco relembra pureza, limpeza e higiene, logo, é associado aos padrões de qualidade mais elevados da indústria química e para os clientes Baerlocher. Ao mesmo tempo, os ursos polares viraram símbolo global da crise climática. A Baerlocher está fazendo a sua parte para combater este desafio que a humanidade enfrenta. Com os padrões ambientais mais elevados, a redução de emissões e as novas áreas de negócios no campo da reciclagem, a Baerlocher está trabalhando em prol da economia circular. A imagem combina com a empresa mais que nunca: uma marca forte como um urso.



# Proteção, Longevidade, *Edifícios*

As áreas de aplicação para sabões metálicos e aditivos especiais são muitas e variadas. Os ácidos graxos BAEROCID são uma fonte renovável usada em várias aplicações desde surfatantes a velas. Os lubrificantes BAEROLUB tornam o processamento mais simples e melhoram a qualidade da superfície dos sistemas compostos de madeira e plástico, por exemplo. Os one packs BAEROPOL asseguram que os aditivos sejam simples de manusear e garantam as propriedades definidas de forma reproduzível em vários polímeros.

Os sabões metálicos, o pilar dos aditivos especiais, têm uma vasta gama de aplicações. Os aditivos especiais contribuem para uma otimização do produto em vários segmentos diferentes com as suas características de anti-ricção, as propriedades hidrofóbicas, o efeito reológico, as qualidades de dispersão, a capacidade de ser usado como um auxílio ao processamento e, acima de tudo, o seu efeito estabilizador como neutralizadores de ácidos.

Colaborações próximas e de confiança com clientes já existentes e novos fazem parte do negócio cotidiano, pois o processo de resolução é sempre diferente e requer flexibilidade e conhecimento de especialistas. Os repelentes de água da Baerlocher até contribuem para a proteção de edifícios graças ao seu efeito hidrofóbico. Ao usá-los, garante-se a durabilidade das argamassas de gesso, dos gessos para isolar o calor, da tinta exterior, da massa corrida e das pedras de pavimento. Além dos clássicos sabões metálicos, a Baerlocher também desenvolveu soluções patenteadas na série Baerophob que combinam incorporação e processamento melhorados com desempenho a longo prazo. Tais repelentes de água são adequados para materiais de construção baseados em gesso, calcário, cimento e madeira. A Baerlocher é um alicerce para a construção.



# Arquimedes no banho



*Sempre um passo  
na frente pelo cliente*



As soluções sustentáveis  
são testadas por clientes de todo o  
mundo no novo laboratório de apli-  
cações em Akhisar, na Turquia.



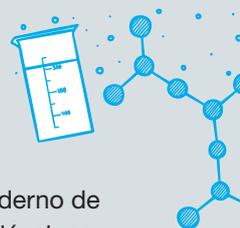
O novo laboratório de aplicações para a unidade de negócios de aditivos especiais (SPA) abrirá em Lingen, na Alemanha, em abril de 2023. Um laboratório de aplicações para aplicações de PVC e um laboratório químico voltado a pesquisas e análises já começou a funcionar em Akhisar, na Turquia, em 2022. Os novos laboratórios não estão apenas se voltando à produção, mas estão substituindo o laboratório em Unterschleißheim. Tratam-se de grandes mudanças e investimentos que deixam uma forte mensagem: agora, mais do que nunca, a Baerlocher está pronta para ajudar clientes de todo o mundo com resultados sólidos, tecnologias eficientes e soluções sustentáveis, e não só em Lingen e Akhisar. A Baerlocher está trabalhando meticulosamente em nome dos seus clientes em outras subsidiárias para tentar prever e entender os novos desafios que estão constantemente surgindo nos mercados. Estas estruturas de teste e desenvolvimento, bem conectadas e estabelecidas pelo mundo também mostram o quão bem equipado está o grupo corporativo para suportar uma crise. Por detrás de cada "Eureka!" dito nos nossos laboratórios por todo o mundo, está uma equipe de colaboradores que trazem dedicação, ambição e paciência para o seu trabalho. Colaboradores como Bekir Ergün e Mehmet Uluğoğullarından. Como representantes dos seus colegas em todo o mundo, fornecem insights para a fábrica de soluções da Baerlocher.



Bekir Ergün é um gerente técnico que cria vínculos entre a tecnologia, a produção e as vendas das aplicações em Akhisar.



Técnico de laboratório e localizador de soluções: Mehmet Uluğoğullarından trabalha na Baerlocher Kimya desde 2020.



Extrusão avançada e dispositivos de teste para aplicações de polímeros. Um mundo moderno de trabalho e pesquisa em 1250 m<sup>2</sup> de aço inoxidável, na medida em que os olhos conseguem ver. O novo laboratório de aplicações em Akhisar é impressionante. "Sempre que os clientes vêm à nossa fábrica, levamos eles primeiro ao laboratório. Mostramos este investimento no futuro, a nossa visão e do que somos capazes. Isso cria confiança", afirma Mehmet Uluğoğullarından, que mal consegue esconder a sua felicidade com o novo local de trabalho. "É um trabalho gratificante. Claro que tivemos de trabalhar mais desde que o laboratório foi construído, mas temos orgulho em estar aqui", diz o experiente técnico de laboratório que trabalha para a Baerlocher desde 2020. Os materiais do laboratório começaram a ser transferidos da sede em junho de 2021 para a relocação do laboratório de Unterschleißheim, onde teve sucesso desde 1998. O laboratório foi reconstruído e implementado na fábrica de Akhisar a partir de setembro de 2021. A localização foi uma escolha óbvia, pois a Turquia é mais do que um vínculo geográfico entre o oriente e o ocidente: é um ponto de apoio e uma plataforma entre os mercados que a Baerlocher atende em todas as direções. Bekir Ergün também se considera um criador de vínculos. Como gestor técnico, ele é como uma interface entre a produção, o controle de qualidade e o laboratório. Ele também orquestra desenvolvimentos de novos produtos e questões de clientes, e também é responsável pela consistência da qualidade do produto.



Não se apresse: o entendimento analítico e a calma são suas boas companheiras no caminho até a solução correta.



## Soluções para todos

Este último tem uma tradição na Baerlocher. Quando o Dr. Christian Rosenthal introduziu o negócio de estabilizantes na indústria crescente dos plásticos na década de 1960, a tecnologia de aplicações se tornou extremamente importante. Estava claro, desde o início, o quão importante é estar ciente sobre os desafios e os problemas específicos dos clientes para obter sucesso. O Dr. Michael Rosenthal também investiu na tecnologia de aplicações como um fator para o sucesso. Por exemplo, construíram-se um novo centro técnico em Lingen, em 1995, e um novo centro de pesquisa e tecnologia de aplicação na nova sede em Unterschleißheim, em 1998. A abordagem perfeccionista de melhorar o que já existe era tão universal na época como é atualmente. Apenas as dimensões geográficas de cooperação mudaram graças à globalização.

Atualmente, quase todas as filiais têm o seu próprio laboratório de aplicações para apoiar os clientes locais, cada uma parte de uma forte rede global. Além disso, a cooperação interdisciplinar da tecnologia de aplicações com departamentos importantes, tais como pesquisa e desenvolvimento, produção e vendas por todo o mundo, é algo esperado nos dias de hoje. "É importante trabalhar em conjunto para identificar e avaliar as necessidades do cliente. As tecnologias, os materiais e os processos são debatidos juntos a fim de desenvolver novos produtos e aplicações para os nossos clientes", explica Bekir Ergün. Em Akhisar, na Turquia, os problemas e as soluções são tratados de forma igual em três laboratórios: tecnologia de aplicações, análises e controle de qualidade – tudo se mistura tranquilamente aqui. Toda a cadeia de processos de PVC do cliente, desde a seleção do material até a otimização característica do produto, pode ser desenvolvida e retrabalhada desde o início com tecnologia de aplicações. Duas novas extrusoras em específico conseguem desta-



car os problemas dos clientes e ajudar os funcionários a entender o que precisam fazer. Talvez precisem ajustar uma fórmula? Akhisar está voltada a soluções para aplicações, como tubos e perfis de janelas. O enfoque atual no desenvolvimento de novos negócios e nos projetos de desenvolvimento em SPA aparece, inclusive, no equipamento do novo laboratório de Lingen. A área dos polímeros enfatiza principalmente as soluções para a indústria de reciclagem, enquanto que a área que não envolve polímeros enfatiza principalmente os repelentes de água para a indústria da construção e modificadores de reologia para óleos. O laboratório consiste em uma parte habitual da tecnologia de aplicações que permite toda a gama de testes de aplicação de SPA relevantes. Além disso, o laboratório em Lingen também está equipado para ensaios importantes de PVC de tecnologia de aplicações. Aqui, a tecnologia de aplicações é acompanhada por um típico laboratório de P&D e um laboratório analítico. Na primeira etapa, seis técnicos e assistentes de laboratório trabalham juntos nesta rede de laboratórios. Existem sete na tecnologia de aplicações de Akhisar.

## Criando confiança

Todos abordam os problemas do cliente com ideias voltadas para o futuro. "Aqui, na tecnologia de aplicações, estamos muito empenhados em trabalhar com o cliente da forma mais próxima possível, atuando como consultores de confiança", afirma Bekir Ergün. O espectro de serviços oferecidos é extremamente diverso, variando entre o suporte técnico pessoal e conselhos durante a procura de soluções, por exemplo, ao processamento rápido de amostras e rastreamento técnico coordenado para garantir que as soluções sejam implementadas de forma eficiente. Esta prontidão para avançar e agir é notável.

O cliente pode contar com feedbacks frequentes e uma análise detalhada dos resultados. É um diálogo que

pode demorar semanas e requer confiança. Mehmet Uluğöğullarından: "Conseguimos resolver quase todos os problemas com a eficiência que o cliente deseja, mas tudo se resume à nossa relação com os clientes. Se o cliente confiar em nós e conseguirmos as informações corretas, então quase tudo será possível. Se eles querem uma solução, irão tê-la". Mesmo se ainda não estiverem procurando por uma. A Baerlocher se colocou como uma fornecedora de soluções que vê o problema desde o início antes que este consiga se alastrar. Ela atende os requisitos futuros do cliente com pesquisa de previsão baseada na aplicação. "60% dos casos envolvem abordarmos os nossos clientes com sugestões", revela Bekir Ergün.

## **Mantendo a calma**

No entanto, encontrar uma solução é um desafio por si só. Isto requer entendimento analítico, experiência, conhecimento e, acima de tudo, paciência. Mehmet Uluğöğullarından conhece as características de todos os componentes e as composições complexas de todos os tipos de produtos. O seu trabalho laboratorial se assemelha ao trabalho de um chefe de cozinha, quando ele experimenta os ingredientes em uma fórmula que pode envolver até 25 matérias-primas. Em muitos casos, tudo se resume às sutilezas. Até mesmo pequenas mudanças e alguns ajustes podem criar novos efeitos. O técnico de laboratório desenvolveu a sua própria estratégia para este processo sensível: "Tento não acelerar a situação, mas pensar nela calmamente. É mais provável que encontre uma solução se estiver calmo. Isso me lembra muito sobre Arquimedes no banho. Ser paciente, estar relaxado e contemplar. É o mais importante para um solucionador de problemas".

Os clientes não são os únicos que se beneficiam com esta abordagem. Os resultados, os novos processos de solução e as ideias da tecnologia de aplicações que surgem de Lingen e Akhisar vão acontecendo por todo o grupo da empresa. Até mesmo os desenvolvimentos de novos produtos podem ser lançados a partir da tecnologia de aplicações – desta forma, sempre em colaboração com a rede de intergrupos de pesquisa e desenvolvimento. Todos os resultados e as vantagens face à concorrência, de acordo com a filosofia da Baerlocher, são compartilhados. Isso é do conhecimento de todos no grupo. É dessa forma que a Baerlocher continuará cumprindo com os seus próprios padrões elevados e tendo sucesso em todo o mundo. Bekir Ergün e Mehmet Uluğöğullarından têm certeza disso: "Somos um grupo empresarial forte em todos os aspectos". Com os dois novos laboratórios de aplicações, a Baerlocher é, em qualquer caso, um par perfeito para parceiros e clientes de todo o mundo no que diz respeito ao desenvolvimento.



Sempre próximo do resultado e do cliente: uma parte do DNA da Baerlocher é revelado por meio da tecnologia de aplicações.

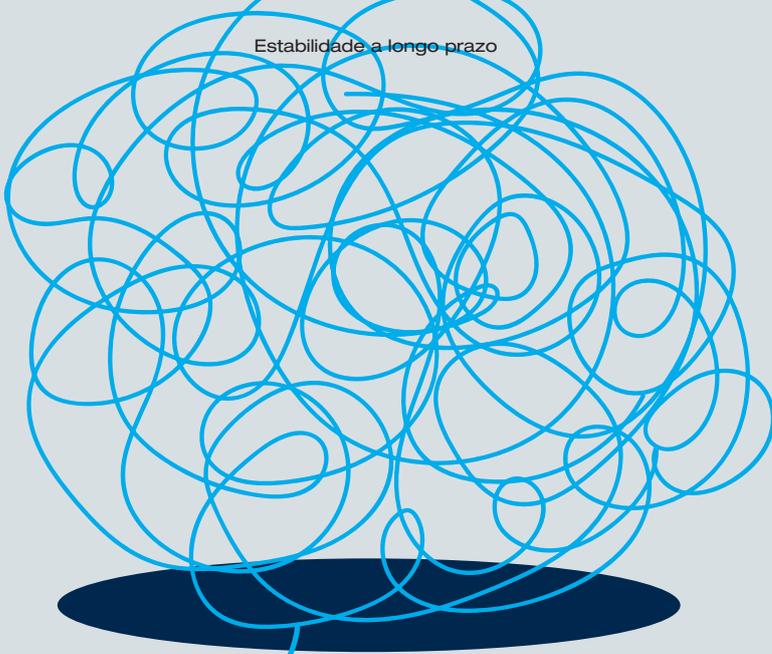


*"60% dos casos envolvem abordarmos os nossos clientes com sugestões."*

– Bekir Ergün

Os ingredientes "mágicos" e as máquinas modernas: o laboratório de aplicações em Akhisar fornece a melhor configuração possível para os localizadores de soluções e os testadores.





*A vontade de criar*

*uma solução de primeira linha*

**"Nós cumprimos,  
mesmo que a situação seja complicada."**

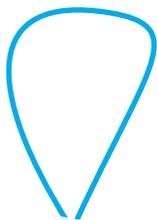
Não é apenas o sucesso, mas são também os desafios vencidos pela empresa que ressaltam os seus pontos fortes. Ao longo de 200 anos, a Baerlocher sobreviveu a várias crises de pessoal, políticas, econômicas e de negócios. O futuro também apela para que a empresa tenha a vontade de encontrar soluções e a capacidade de se adaptar à luz das crises energéticas e da necessidade de maior sustentabilidade na indústria dos plásticos.

Aditivos da Baerlocher para um estado de emergência? Comunidade, criatividade e resiliência. Perspectivas pessoais de desafios históricos que a Baerlocher enfrentou e definiu. Essas perspectivas mostram que mesmo em tempos de crise podem surgir histórias de sucesso.

## Mantendo a maioria

"O meu pai ficou completamente desolado. Ele trabalhou muito próximo ao Christian Rosenthal. Era praticamente um segundo pai para ele. Foi como perder o seu ponto de referência. Porém, depois, Michael Rosenthal assumiu o controle tão rapidamente que a Baerlocher nem sentiu o vazio. Michael Rosenthal já fazia parte da empresa antes de seu pai falecer. Ele era responsável pela divisão das calandras e, por isso, chegou para ter contato com clientes logo depois de concluir os seus estudos. Claro, foi muito difícil para ele. Tinha apenas 34 anos quando seu pai faleceu. Foi algo muito sério para ele lidar tão novo. Mesmo na empresa, ninguém pressentiu ou aprovou a situação. Com certeza, muitos dos nossos concorrentes pensaram que a Baerlocher sumiria sem a sua figura central. No entanto, Michael Rosenthal felizmente pegou o jeito de tudo, rapidamente e muito bem. A sua maior preocupação na época, pelo é o que me lembro, era ele não perder a maioria das ações da Baerlocher. Ele lutou contra isso com sucesso e, mais tarde, conseguiu comprar todas as ações.

*Rainer Grasmück, responsável global pelos aditivos de PVC até 2017, fala sobre as consequências da morte do Dr. Christian Rosenthal no dia 20 de outubro de 1980, que desencadeou uma cadeia de mudanças inevitável.*



## Apagando incêndios

"No dia em que o meu primeiro filho nasceu, recebi uma chamada dizendo que a fábrica de Lingen estava pegando fogo. Era um desastre, mas nesse dia vi algo que sempre vejo na empresa. Quando há uma crise, a organização é inigualável no que diz respeito a união e resolução. É algo muito marcante por parte da nossa resposta. Tivemos uma situação semelhante na Itália, há 10 anos atrás. Foi a mesma resposta e o mesmo resultado positivo. Esperamos não ter mais acontecimentos assim, mas eles permanecem comigo. Mesmo quando a situação é complicada, ficamos bem."

*Andy Jones, diretor executivo de longa data da Baerlocher UK, sobre como a Baerlocher lidou com choques externos, como o grande incêndio na fábrica de Lingen em 1996.*



## Arriscando

"Tivemos de sair de Munique na época e eu tinha investido muito em Lingen para tornar essa produção tão forte para que fôssemos realmente os melhores. Em 1996, tivemos um incêndio em Lingen e depois usei de forma consistente este sistema automatizado de pesagem com robôs, o semiautomático, a fim de tornar a produção mais eficiente, gerar um rendimento mais elevado e nos tornar mais competitivos. Essencialmente, nunca fomos a opção mais econômica, ou seja, independentemente de quão grande fosse a empresa, havia sempre concorrência no mercado que oferecia o mesmo que nós a preços mais baixos. Era um problema que carregávamos conosco, o fato de não termos qualquer produção eficiente e econômica ou de baixo custo na Alemanha. Após o incêndio de 1996, as novas centrais conseguiram iniciar o funcionamento em 1998 e, depois disso, estávamos muito competitivos em relação aos preços. Lingen era a fábrica mais moderna na época. Estávamos evidentemente muito orgulhosos, por isso convidamos os nossos clientes para lhes mostrar a fábrica. Foi um dos momentos em que vendemos mais, pois os clientes puderam ver com os seus próprios olhos que tais centrais podiam produzir a qualidade anunciada."

*O Dr. Michael Rosenthal, diretor executivo aposentado e presidente do conselho consultivo, fala sobre a lucratividade de um novo começo após o incêndio de 1996 em Lingen.*

## Apegando-se à família

"Todos estavam surpresos e preocupados com a venda da empresa familiar. Esse era o maior medo: quando ele se aposentasse, ficaríamos presos a uma empresa de ações e sem uma empresa familiar, pois é isso que diferencia a Baerlocher, esta velocidade na tomada de decisões e a praticidade no local. Uma empresa onde o diretor executivo simplesmente se dirige aos seus colaboradores e questiona sobre o que deve acontecer e o que podem fazer. Isso não acontece em uma empresa de capital aberto. Foi o fato de ficarmos com a família que nos ajudou a aguentar todas as crises vivenciadas nos meus 40 anos aqui."

*Wolfgang Florian, presidente aposentado do conselho consultivo, fala sobre a aposentadoria do Dr. Michael Rosenthal em 2004 e a transição de uma empresa familiar liderada por seu proprietário para uma liderada por gestão.*

## Adeus ao chumbo

"Quando comecei na Baerlocher, a troca entre estabilizantes à base de chumbo para soluções sem chumbo era um assunto que dominava a Europa. Todas as pessoas concordaram que o chumbo já havia ficado no passado. O cálcio e o zinco eram o caminho para um belo futuro. Entretanto, era complicado para nós, pois vendíamos produtos personalizados. No departamento de P&D da época, tínhamos desenvolvido tecnologias sistemáticas que podiam ser usadas para diferentes aplicações. Contudo, o que precisávamos, na verdade, era de soluções exatas, pois o cliente A compraria tal produto, o cliente B compraria outro e ambos os produtos se encaixariam nas suas necessidades perfeitamente. Isso significava que precisávamos fazer a transição de cada cliente individualmente. Foi uma despesa enorme e uma época bem interessante. O chumbo já não era importante para a Europa, praticamente desde 2015. Agora, pensa-se em substituir o chumbo na Ásia, em países como Indonésia, Tailândia e Vietnã, mas com cenários completamente diferentes, pois as economias também são diferentes, assim como as aplicações e os requisitos. Por exemplo, as pessoas na Índia passam por quedas frequentes de energia. Se estamos fabricando e a energia cai, é necessário continuar trabalhando. O material desenvolvido precisa aguentar tais padrões. Essa é a parte empolgante do desenvolvimento. É um desafio estar envolvido em tantas regiões e pensar em tantos cenários diferentes."

*Dr. Stefan Fokken, chefe do departamento de P&D, sobre os desafios que vieram com o fim do uso do chumbo desde a década de 1990.*



Uma fênix nasce das cinzas: em 1996, a instalação de Lingen foi abalada por um grande incêndio, mas foi reconstruída mais moderna que nunca.

## A resiliência da Baerlocher

"Foi uma situação realmente especial na época. Em momentos de grandes crises, é importante ter uma liderança consistente e tomar decisões de forma clara. É preciso mencionar que a consistência, junto da cooperação com os funcionários, foi o que nos ajudou a vencer essa época. A crise financeira não foi apenas uma crise bancária, mas se tornou em uma crise estadual e todos os mercados foram negativamente impactados por uma década. Porém, este período nos mostrou que o modelo de negócios, a marca e a empresa eram muito resilientes. Isso também nos ajudou em outras crises, como na pandemia do coronavírus. As primeiras decisões necessárias no início da crise financeira foram muito mais tranquilas. É uma quantidade enorme de experiência da qual lucramos. Sempre haverá uma crise em algum lugar do mundo, mas também sempre haverá o apoio da organização nacional. O nosso próprio modelo de negócios é resiliente, pois ficamos cada vez mais internacionais, mas acredito que seja mais desafiante desenvolver um futuro modelo de negócios do que gerir uma crise complicada no que diz respeito ao fluxo do dinheiro e à redução de custos. No entanto, o maior desafio é mudar uma empresa, a sua cultura, as atividades de P&D ou o desenvolvimento do mercado. Volto a reforçar que quando acontece alguma coisa em qualquer lado, nasce a resiliência dessas situações."

*Arne Schulle, CEO do grupo Baerlocher, fala sobre as consequências e a quantidade enorme de experiência obtida da crise econômica e financeira de 2008, e a descoberta da resiliência que surge a partir de um modelo de negócios orientado a nível internacional.*

## Unidade de negócios móvel

"O Covid e as suas restrições forçaram as pessoas a repensarem e a mudarem alguns dos seus hábitos. Algo que também foi necessário repensar foi a cultura das reuniões. Apesar de as reuniões presenciais continuarem tendo um valor especial, fatores como agendas ocupadas, presença reduzida nos escritórios e limitações da empresa em receber visitas de convidados durante a pandemia desafiaram a resiliência das pessoas em encontrar outras formas de estar em contato com os outros. Assim, além de um grande uso das chamadas de vídeo, que geraram uma enorme redução nos custos e nas emissões das viagens, uma necessidade de procurar por localizações presenciais alternativas foi sensivelmente expressada pelo típico mundo de clientes/fornecedores. Por causa disso, encontrei-me com clientes em um parque de estacionamento no inverno, abrindo o porta-malas do meu carro e usando-o como escritório, pois não estava autorizado a entrar nas instalações do cliente. O cliente ficou satisfeito em me ver e eu fiquei contente por estar com o cliente. A empresa me disponibilizou um conjunto completo de ferramentas de qualidade, então eu também consegui fazer chamadas de vídeo com o meu carro estacionado em um posto de gasolina na autoestrada. Por isso, chamei o meu carro de 'UNM', unidade de negócios móvel. Comprovei que um escritório não se resume a quatro paredes em um edifício: tudo pode ser o seu escritório!"

*Davide Panzeri, diretor de vendas da Baerlocher em Itália, explica sobre a criatividade em tempos de Covid, quando a sede da Baerlocher na Itália, na cidade de Lodi localizada no norte do país, ganhou notoriedade no início de 2020.*

## Um por todos

"Apesar de todos os diferentes desafios, como a crise energética na Europa, os preços extremamente voláteis das matérias-primas e os mercados de compra no ano empresarial de 2022, conseguimos reestruturar o nosso código de conduta, incluindo diretrizes extensivas para todo o grupo empresarial, expandindo significativamente a sua margem. O nosso código de conduta descreve os princípios e as diretrizes que regulam a nossa forma de administrar o negócio. Isso se aplica a todos os colaboradores de qualquer nível e também se estende aos nossos parceiros de negócio. Para um grupo empresarial que tem uma natureza descentralizada em várias formas, uma norma uniforme para as diferentes culturas e regiões onde fazemos negócio é especialmente benéfico. Foi necessária muita comunicação e várias sessões de votação interna para elaborar essa norma uniforme. Isso define o caráter da Baerlocher."

*Dr. Erik Bingel, CFO do grupo Baerlocher, fala sobre o esforço necessário para implementar um código de conduta reestruturado e bastante ampliado em todo o grupo Baerlocher.*





# Persistência, Excelência, *em tubos.*

Tubos de água potável, tubos de drenagem, calhas de chuva, canaletas e dutos de cabo... Nem todos os tubos são iguais. Os tubos de plástico são feitos de plásticos diferentes, sendo que os materiais mais importantes são as duas poliolefinas, PE e PP, e o PVC.



As poliolefinas são personalizadas para diferentes aplicações de tubo, tanto ao usar aditivos durante a produção de polímeros como ao fabricar compostos complexos. Além de contribuírem para as propriedades finais do material, os aditivos também assistem no processo de composição, introduzindo cargas, pigmentos, retardadores de chamas e outros componentes. Por exemplo, os aditivos da Baerlocher são fundamentais na fabricação de compostos de poliolefina para tubos com isolamento de som, que devem as suas qualidades acústicas às cargas de alta densidade.

Ao fabricar sistemas de tubos de PVC, a fórmula é adaptada para as diferentes áreas de aplicação e os processos de fabricação por meio de aditivos distintos e personalizados adicionados no processador de PVC. Os aditivos de PVC da Baerlocher possibilitam a fabricação de tubos e acessórios para tubulações com PVC de alta qualidade e de forma econômica. Os sistemas equilibrados de lubrificantes e estabilizantes que a Baerlocher oferece também garantem um bom fluxo, mesmo sob condições complexas. Tudo isso fornece aos produtos finais características de desempenho excepcional, como estabilidade mecânica elevada e vida útil prolongada. Eles também são extremamente resistentes à corrosão e aos produtos químicos, assim como são altamente impermeáveis. Assim, os sistemas de tubos de PVC são fabricados para durar mais de 100 anos – um aspecto importante da perspectiva da sustentabilidade.



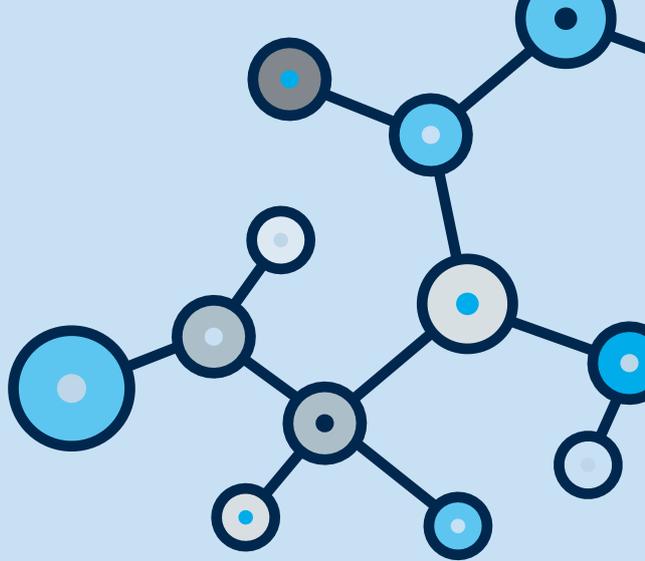
**Como um grupo empresarial global, celebramos a presença local.**

Sabemos que trabalhar em conjunto é a única maneira de sermos fortes e conseguirmos oferecer aos nossos clientes as melhores soluções possíveis. Principalmente quando cada um de nós desenvolve as suas próprias forças após estarmos de acordo.

Cada mercado segue diferentes leis e precisa de abordagens e mentalidades diferentes. Confiamos no mundo, compartilhamos responsabilidades e apreciamos a variedade de diferentes perspectivas se juntando em uma só casa. O reconhecimento da nossa família internacional é um fator essencial para o nosso sucesso como consultores de confiança dos nossos clientes.

# 2

## Presença local em ideias e ações



# PARES

*perfeitos*

**Rostos em vez de edifícios.  
Histórias em vez de fachadas.**

Colaboradores de diferentes filiais da Baerlocher em todo o mundo se reúnem para conversar. O que eles têm em comum?

O que os torna tão diferentes? O que os motiva?

O que cada um faz para contribuir para o sucesso da Baerlocher?  
Insights sobre a grande família Baerlocher.





## Özlem Bilgen

Chefe do departamento de Finanças na Baerlocher Kimya



## Shobalani Ramalingam

Controller e membro da equipe de gestão da Baerlocher Grupo da Malásia

Foi em 2017 que se conheceram pela primeira vez: em Unterschleißheim, durante uma semana de orientação. Para Özlem Bilgen e Shobalani Ramalingam, foi amizade à primeira vista. Estas mulheres têm mais em comum do que uma paixão por números. Na época, elas eram as únicas mulheres em cargos representativos na reunião global de gestão,

**Özlem Bilgen** Shoba está sempre sorrindo, é fácil de falar com ela. Estamos trabalhando como amigas e sentimos sempre esse apoio na sede. Os nossos colegas em Finanças Globais são muito simpáticos e atentos aos nossos pedidos e requisitos. Quando comecei aqui, utilizaram a Baerlocher Malaysia como exemplo e um dos meus primeiros objetivos foi atingir o nível de organização financeira da Baerlocher da Malásia.

**Shobalani Ramalingam** Comecei no dia 4 de janeiro de 2017, seguida da Özlem em fevereiro desse mesmo ano. Fomos convidadas pelo Dr. Erik Bingle, o CFO do grupo Baerlocher GmbH quando entramos. A questão era que não estávamos indo lá para rever fichas de trabalho ou no âmbito de trabalho. Foi simplesmente para nos conhecermos e para nos misturarmos com os departamentos relacionados. Foi um bom início, pois nos sentimos bem-vindas, e foi o primeiro ponto de contato para ambas, o qual começou bem porque Özlem e eu estamos a milhares de quilômetros uma da outra.

**ÖB** Temos uma atmosfera amigável e de respeito na Baerlocher Kimya, e estou trabalhando com uma equipe bem jovem e dinâmica que requer muita liberdade. No geral, tentamos ser flexíveis na Baerlocher Kimya, desde que conclua o seu trabalho com sucesso.

**SB** Supervisiono três departamentos essenciais com 99% de mulheres, as quais chamo de "As Panteras". São adultas e experientes, já que algumas estão aqui desde o início. São como o meu exército, muito estruturado e organizado, assim como dedicado às suas funções, conforme o negócio se expande globalmente, embora todas elas socializem mais como amigas. Colocamos em prática a liberdade de comunicação, assim como encontros periódicos entre departamentos. Na minha entrevista para esta posição, sendo que antes trabalhava para a única empresa de Pay TV do país, lembro-me de o Sr. Palaniappan (o diretor executivo) ter destacado "Não temos muitos prêmios bonitos aqui, somos simplesmente uma empresa familiar de fabricação consolidada" e aqui estou, agradecendo pelo meu sétimo ano de casa.

**ÖB** Quando cheguei, a Baerlocher Kimya era muito recente, mas agora está crescendo. O nosso mercado é muito dinâmico. A nossa porção dentro dos números globais consolidados está aumentando. A minha responsabilidade está se tornando mais importante em função desses números positivos. Recentemente, fiquei responsável pelo departamento de RH e estamos dando os primeiros passos na organização dos recursos humanos na Baerlocher Kimya. Tenho muito interesse em RH, psicologia e cultura empresarial. Sinto-me motivada, mas gostaria de ver mais mulheres na gestão, além de Shoba e eu. Existem muitos desafios no futuro; talvez o poder feminino possa fazer parte disto tudo.



Easy Rider e Cricket, um autodenominado dinossauro da Baerlocher e um jovem – vistos de fora, dois mundos se encontram com Larry A. Kandel e Saurabh Singh Chauhan. Mas existe algo mais neste encontro. Apesar de aposentado, Larry ainda atua ativamente no mundo da Baerlocher. Já Saurabh, acumulou muita experiência durante a sua rigorosa experiência inicial. Uma conversa de igual para igual.

## Larry A. Kandel

Diretor de Operações (aposentado)  
Baerlocher USA



## Saurabh Singh Chauhan

Chefe de Engenharia e Projetos  
Baerlocher India

**Larry Kandel**

Trabalho na Baerlocher USA há 32 anos. Fui um dos fundadores. Dei início à fábrica de Dover em 1989. Fomos crescendo e evoluindo. Agora estou aposentado e presto consultoria à empresa. O meu envolvimento com a Baerlocher USA tem sido principalmente na divisão de operações com alguma tecnologia de interface.

**Saurabh Chauhan**

Comecei na Baerlocher em 2019, ainda sou um novato, considerando a minha experiência, mas estou gostando de estar aqui. Estou me esforçando para atingir todos os nossos objetivos, principalmente para conseguirmos a nova fábrica no local já existente e, conseqüentemente, o novo projeto que está agora sendo desenvolvido com concentração total. Na minha opinião, é um dos projetos com mais prestígio, um dos maiores investimentos que a Baerlocher fez na Índia. Entretanto, também tive a oportunidade de gerir operações, além do meu trabalho como engenheiro, por uns meses durante a crise da Covid.

**LK** Existem sempre enormes desafios com os inícios, e consigo mostrar empatia porque passei pela mesma situação duas vezes com as centrais de Dover e de Cincinnati.

**SC** Sim, a instalação é uma coisa, mas converter a fábrica em um local de produção bem-sucedido é outro grande desafio.

**LK** Acho que um dos aspectos mais positivos da Baerlocher é o seu suporte técnico. Eles investem muito dinheiro e dedicam atenção no seu desenvolvimento técnico e, para mim, isso tem feito parte do nosso sucesso na Baerlocher USA. Investimos em suporte técnico para mercados e desenvolvemos produtos especializados que encontram soluções de verdade para os problemas dos clientes. Foi dessa forma que conseguimos a nossa base na década de 1990.

**SC** Crescemos muito recentemente. A nossa capacidade de produção aumentou de forma considerável. Estamos nos preparando para o futuro e estamos trabalhando em minimizarmos as nossas emissões de CO2. Também colocamos em prática os valores da nossa empresa. A Baerlocher India entende as necessidades de cada um e todos cooperam e trabalham em conformidade. A Covid nos afetou gravemente a todos, inclusive a mim. Na época, tive muito apoio da gestão, apesar de não conseguir ir às reuniões ou fazer as minhas rotinas diárias. Temos uma ótima cultura de trabalho

**LK** e também construímos essa cultura com base no respeito, na integridade e na excelência. Temos de fazer o que defendemos e defender o que fazemos. Tudo se resume a confiança. Acabamos de comemorar o 20º aniversário da fábrica de Cincinnati, e foi um ótimo encontro. A celebração dos sucessos é uma parte muito importante do sucesso de qualquer organização.

As pessoas muito ocupadas e com muitas responsabilidades precisam de alguém que organize os seus dias desafiadores e, além disso, alinhem imprevistos de última hora. Maggie Shen e Ulrike Zellner são perfeccionistas da melhor categoria: Elas resolvem os maiores alvoroços com uma organização simpática— sobrando, inclusive, um tempinho para o chá.

**Maggie Shen**

Comecei na Baerlocher China há quatro anos e o meu chefe, Wilson Wang, apresentou-me Ulli como a assistente do nosso CEO global, uma mulher elegante e com experiência. Desde então, vejo ela como um modelo a seguir. Ulli me apoiou muito no meu trabalho, ela é muito atenciosa e atenta, gosto muito dela, mas nunca nos vimos pessoalmente!

**Ulrike Zellner**

É realmente uma pena! Estou com a Baerlocher há mais de 21 anos e tenho trabalhado com o Sr. Schulle há 17 anos. Gosto do fator internacional desta empresa, trabalhando junto com Maggie e as outras assistentes. Isso é muito importante, pois o Sr. Schulle visita as entidades legais uma ou duas vezes por ano. A Maggie é muito organizada, muito estruturada no seu trabalho, e isso é algo que valorizo muito. Sei que tudo estará perfeito quando o Arne Schulle vier à China, pois a Maggie organizou tudo de forma excelente.

**MS** Começo o meu dia de trabalho preparando a lista de tarefas e organizando cada uma de acordo com a urgência do assunto. Quando algumas tarefas temporárias são atribuídas ao Sr. Wang, eu trato delas. Isso requer que tenha a capacidade de responder rapidamente. Gosto dos desafios do trabalho, pois me deixam energética. É por isso que estou sempre de bom humor.

**UZ** Antes de vir para o escritório, faço ioga. Enquanto o meu computador liga, preparo um chá para mim e para Arne Schulle. Todos os dias tomamos um chá diferente: ervas, chá preto ou chá verde. O meu dia de trabalho começa verificando os meus e-mails. Como a Maggie disse, organizo o dia de acordo com o que está planejado. O desafio mais importante é fazer um bom trabalho, executar muitas tarefas diferentes ao mesmo tempo sem entrar em um estado de caos. Como assistente, devo saber antecipadamente o que o meu chefe gostaria de fazer ou dizer. O Sr. Schulle e eu formamos uma boa equipe. Penso que o mesmo se aplica a Maggie e Wilson. São o par perfeito como assistente e chefe.



## Maggie Shen

Assistente de Wilson Wang,  
Diretor executivo da Baerlocher China



## Ulrike Zellner

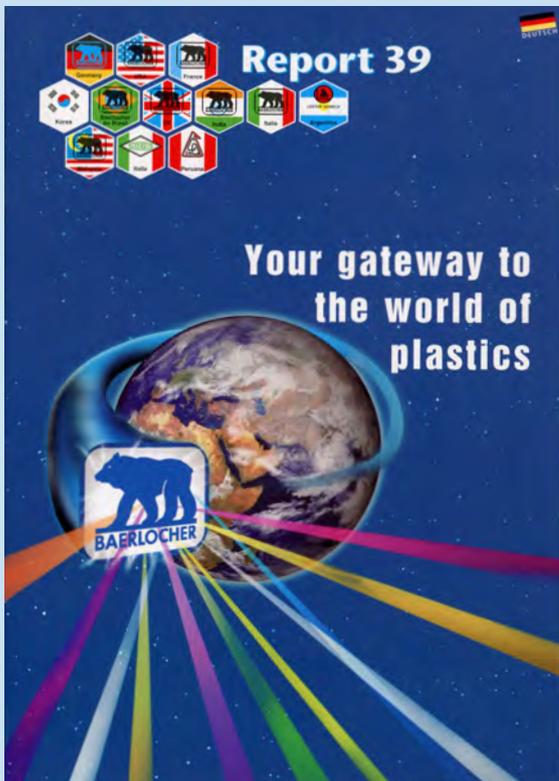
Assistente de Arne Schulle,  
CEO da Baerlocher Grupo de empresas  
BGmbH München

**MS** Somos uma ótima equipe mesmo. No geral, esta é a chave para fazer um bom trabalho. O mesmo se aplica ao futuro. A Baerlocher China recentemente celebrou o seu 10º aniversário. Estamos felizes por estar neste processo de inovação e melhoria contínuas. No entanto: Wilson disse que você vai se aposentar, Ulli. Vamos sentir a sua falta!

**UZ** Também sentirei a sua falta. Colegas de todo o mundo me apoiaram de uma forma excelente e desejo que o mesmo aconteça para o meu futuro sucessor, que criem uma ótima cooperação ótima e de respeito em prol da Baerlocher.

# Um **forte** grupo de empresas

A globalização (e mais tarde a digitalização) tem causado um grande impacto na Baerlocher desde 1980. Novos joint ventures e novas fábricas de produção nunca antes desenvolvidas foram crescendo em todo o mundo. Foi uma mudança estratégica que ocorreu em uma organização estável. Atualmente, a Baerlocher está representada virtualmente em todos os cantos do mundo e em todos os mercados relevantes com plantas industriais ou estruturas de vendas.



Uma ótima rede para o benefícios dos nossos clientes: O ponto forte da rede global da Baerlocher é a sua confiabilidade e competitividade de produção.

## Fábricas de produção

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

## Joint ventures

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



## Mario Kock

Gerente de produção  
Baerlocher GmbH, Lingen



## Graeme Knox

Gerente de operações  
Baerlocher UK



Em 1988, Mario Kock começou o seu estágio como técnico químico na Baerlocher de Lingen. Graeme Knox tinha 23 anos quando começou o seu emprego como assistente do gerente de produção em 1997 na Baerlocher UK, em Bury. Ao longo dos anos, as suas responsabilidades os ajudaram a crescer e eles continuam na equipe.

**Mario Kock** Depois do meu estágio, rapidamente entrei em contato com o comissionamento das centrais. Tive essa função por mais de 10 anos a nível mundial. Sou gerente de produção em Lingen desde 2005.

**Graeme Knox** Antigamente, não tínhamos uma fábrica no Reino Unido, simplesmente trazíamos bens para vender. No início, trabalhei na fábrica para aprender como era executada a fabricação e, aos poucos, fui transferido para o escritório. Lingen é 10 vezes maior do que a Baerlocher UK. As instalações aqui sempre foram pensadas para apenas abastecer as Ilhas Britânicas. Uma participação no mercado foi um ponto de venda para construir este local em 1995. Atualmente, possuímos 55% do mercado do Reino Unido porque somos locais. A Baerlocher se resume à qualidade do produto. É por esse motivo que precisamos confiar nas pessoas especializadas e com experiência. Costumamos dizer que quando você consegue um emprego na Baerlocher, fica com a Baerlocher.

**MK** Uma grande parte do emprego é a coordenação de pessoas e departamentos diferentes. É por isso que a comunicação é tão importante. Todos os dias temos uma reunião de produção. Então, fico bem informado sobre o que aconteceu nas últimas 24 horas e depois almoçamos com os outros departamentos. Isso também é muito importante para mim, pois é onde obtemos todas as informações relevantes dos nossos colegas. Para estar bem preparado para o dia, começo sempre com um café da manhã em casa e passeio o meu cachorro. É como um ritual. Ainda tem um cachorro, Graeme?

**GK** Agora tenho três cachorros, Mario. Também saio com eles muito cedo, às 4h30 da manhã. Em Manchester, o trânsito fica péssimo. Por isso, normalmente, saio de casa cedo e tomo o café da manhã com os meus colegas. Como somos poucos, as informações vão passando entre as pessoas. Não somos muito formais. Atualmente, estamos modernizando a nossa fábrica, vamos retirar alguns equipamentos que já têm cerca de 20 anos. Isso mostra aos colaboradores que existe um futuro aqui. A Baerlocher está reinvestindo dinheiro em novo equipamento e maquinaria. Isso é visível. Com tudo que ocorre no mundo e a incerteza geral, pelo menos pode confiar em ter um trabalho seguro.

**MK** Estes investimentos constroem confiança. Eles mostram que os proprietários acreditam no que fazemos e, apesar de atualmente existirem muitos desafios, como a crise energética, temos as capacidades para sobreviver no futuro.



Um tem o mesmo título há quase 20 anos. O outro tem repetidamente definido novas áreas de operação dentro do mesmo espaço de tempo. Ao longo dos anos, o Dr. Stefan Fokken e Yee Joon Wee mostraram que conseguem enfrentar mudanças e trazer-lhes soluções e sucessos. Dois viajantes confirmados com uma paixão por PVC.

## Dr. Stefan Fokken

Chefe do departamento de Pesquisa e Desenvolvimento  
Baerlocher GmbH, Alemanha



## Yee Joon Wee

Diretor técnico – SBU PVC Additives (Ásia),  
Chefe da Unidade de Negócios Estratégica  
PVC Additives, membro da gestão,  
Baerlocher Malaysia

**YJ** Conheci o Stefan em 2003, quando vim a Munique para um treinamento de três meses para desenvolver um laboratório como estagiário. Stefan ensinou-me tudo sobre estabilizantes baseados em componentes orgânicos; ele é um dicionário químico ambulante.

**SF** Quando o Yee e eu nos conhecemos, a Baerlocher Malaysia ainda estava na fase de desenvolvimento. Ele sabia tudo sobre o suporte técnico dos nossos clientes, como fazer testes com clientes e ajustar fórmulas. Tínhamos falado sobre química e vinculamos tudo o que estava acontecendo no cliente com a química dentro dos estabilizantes. Ao longo dos anos, Yee se tornou o nosso colega consultivo técnico na China, onde fazíamos o mesmo que fazíamos antes na Malásia: desenvolver as capacidades técnicas e laboratoriais. O Yee conseguiu isso de forma muito bem-sucedida e as suas funções mudaram muito com o passar dos anos.

**YJ** Não me lembro quantas entidades legais atendi e quantos títulos levei ao longo dos últimos 20 anos. Atualmente, não estou reportando a outras entidades legais, mas sou um pouco responsável por outras entidades do mesmo gênero. A nível de negócios, o mercado do sudeste asiático é muito desafiante. Estamos falando de países bem diferentes, mas nunca é tedioso e continuo tendo novos desafios a cada três ou quatro anos. Sempre que mudei de função, a Baerlocher me forneceu determinados conhecimentos. Mudar para o desenvolvimento do negócio como um engenheiro é como entrar em um mundo diferente.

**SF** Ao fornecer suporte técnico para várias regiões dentro da Baerlocher, recebo muitas questões técnicas. Também estou muito envolvido no nosso departamento de regulamentos em Munique. No diz que diz respeito à química na Baerlocher, muitas das sequências vêm até mim e estou envolvido na ligação entre o nosso conhecimento químico e o departamento de produção em Lingen. Com relação à descrição e às especificações do material, ou a como as matérias-primas influenciam o desempenho e as propriedades físicas dos nossos produtos, são as conversas entre a minha equipe e a equipe de produção em Lingen que definem o que está influenciando o quê.

**YJ** No final, estamos vendendo tecnologia, consistência e serviço; estamos comprometidos a fazer produtos com um desempenho de qualidade a preços competitivos.

**SF** O PVC é um polímero versátil a partir do qual pode-se fazer aplicações completamente diferentes, dependendo da seleção de aditivos de PVC utilizada. É sempre interessante ver como os nossos clientes processam o seu material. É algo muito importante para mim, trabalhando apenas a nível da fórmula: entender o que os nossos clientes estão fazendo com os nossos produtos.



O processo de recrutamento é uma ciência em si, pois resume-se à química certa entre colaborador e chefe. A procura pelos melhores talentos se tornou não só digital, como também mais complexa. Monica Yin e Franz von Galen sabem disso em primeira mão. Ambos resumem a história de marca de um chefe na Baerlocher com ideias inteligentes que poderiam tornar a divisão do RH mais internacional.



**Monica Yin** O meu trabalho está dividido em duas partes principais: gestão de recursos humanos e administração geral – o refeitório, os carros da empresa, a jardinagem e as relações públicas com o governo local. Também sou embaixador digital e responsável pela gestão da segurança de informações. Na verdade, fui o oitavo funcionário na Baerlocher China. Atualmente somos 90 colaboradores.

**Franz von Galen** Estamos apoiando as duas localizações na Alemanha: Lingen e Unterschleißheim. Tenho uma pequena equipe com duas pessoas na sede. Os outros quatro membros da equipe estão comigo em Lingen. Isso foi uma mudança. Nos últimos 20 anos o chefe de RH estava sediado na Baviera. Juntei-me à empresa há poucos meses e estou mesmo feliz por falar com você, Monica, e aprender um pouco mais sobre a nossa estrutura global de gestão de RH.

**MY** Há cinco anos atrás, o recrutamento era um grande desafio. Tivemos de definir uma equipe profissional técnica e uma equipe de vendas de uma vez só. A nossa indústria é muito limitada e precisamos descobrir os talentos da indústria dos aditivos. Eles têm muitas oportunidades no estrangeiro e o mercado aqui está crescendo rapidamente. A fim de manter os nossos membros de equipe, precisamos mudar em conformidades com eles, para que continuem nos escolhendo. Tentamos ser criativos. Colocamos música clássica durante o almoço, apoiamos funcionários com aulas de inglês, disponibilizamos um espaço para badminton, basquetebol, pingue-pongue... Também temos clube de leitura. Além disso, encorajamos os nossos funcionários a compartilharem a sua sabedoria no nosso "projeto excelente" e no nosso "projeto de ouro". No nosso projeto "aprendendo e viajando", juntamos os nossos colegas de vendas, técnicos e apoio ao cliente para visitar cinco clientes em diferentes indústrias e melhorar o seu conhecimento e capacidades profissionais.

**FG** Tantos impulsos maravilhosos. Futuramente, podemos desenvolver mais estratégias de troca de talentos por um certo período de tempo dentro da estrutura internacional da Baerlocher. Acho interessante para um engenheiro de Lingen ter a oportunidade de passar meio ano na China, no Brasil, nos EUA ou em qualquer parte, e vice-versa. Também precisamos contar a nossa história lá fora, quem somos e onde queremos ir. Um colega de vendas recentemente disse que precisamos vender os nossos produtos duas vezes: uma vez fora da empresa e outra internamente. O mesmo acontece no RH. Precisamos transmitir a nossa marca empresarial para os candidatos estrangeiros, mas continuar tendo essa marca para todos que já fazem parte da equipe. A Baerlocher é uma empresa tradicional em uma indústria muito moderna. Existe muito potencial para usar no desenvolvimento de talentos estratégico.

### Monica Yin

Gerente de RH e Administração,  
Baerlocher China



### Franz von Galen

Direção da gestão de RH  
Baerlocher GmbH, Lingen



Em vendas, provavelmente se sente o auge do mercado quase que imediatamente. Ainda assim, Davide Panzeri e o Dr. Peter Wagner sempre navegam como especialistas experientes neste vórtice de oferta e procura, no qual se espera que o portfólio de produtos da Baerlocher permaneça estável de forma positiva, também no futuro. Qual é a estratégia destes dois gênios de vendas? Fazer barulho em nome da sustentabilidade.



## Davide Panzeri

Gerente do departamento de Vendas – Estabilizantes e Lubrificantes de PVC; Aditivos de Sabão Metálico não PVC, Baerlocher Italia

## Dr. Peter Wagner

Diretor de Vendas de SPA nas regiões EAME, Baerlocher GmbH, Munique



**Peter Wagner**

Sou responsável pelo negócio de SPA na Europa, na África e no Médio Oriente (EAME). O meu foco é na parte não relacionada com o PVC. Os aditivos especiais, como chamamos, abrangem clientes nas indústrias de construção, automotiva, velas e polímeros, por exemplo. Temos uma vasta gama de clientes, o que torna o trabalho mais simples. O Davide está focando em ambas as partes, PVC e SPA. Ele está vendendo os produtos que eu sou responsável por trazer de Lingen, SPA, na Itália, e estamos vendendo os produtos que ele é responsável por levar da Itália para a Europa.

**Davide Panzeri**

O que me fascina é o fato de que a Baerlocher pode contar com uma variedade de produtos que podem atingir um número variado de aplicações. Em outras palavras, gosto de ser como a salsinha, pois é um tempero que vai bem em todos os pratos. Isto abre a nossa mente a considerar e estudar diferentes tipos de indústrias e não apenas uma aplicação específica.

**PW**

Gosto das vendas técnicas, sou uma pessoa técnica. Explicar aos clientes toda a cadeia de valores desde o princípio até o fim é muito interessante. Vendemos produtos de diferentes aplicações técnicas e os problemas que vão surgindo são sempre diferentes. Temos de encontrar o ponto onde o cliente pode trazer vantagens ao usar o nosso produto. Os nossos clientes sentem que podemos ajudar. Somos únicos no mercado, principalmente no tipo de produtos.

**DP**

Gosto do fato de estarmos investindo cada vez mais na sustentabilidade e na indústria da reciclagem, de estarmos apoiando a indústria plástica na reciclagem. A palavra "plástico" se tornou uma palavra complicada, pois agora é automaticamente associada com poluição, ou seja, o pior dos males. É ótimo querermos apoiar a indústria a ter uma atitude de reciclagem. A Baerlocher deve estar inserida em tantas iniciativas sustentáveis quanto possível, incluindo em outras áreas. Devemos ter uma verdadeira pegada orientada nessa direção. Esse é o meu sonho.

**PW**

Sermos bem-sucedidos no mercado da reciclagem, e os nossos clientes têm de saber das nossas atividades nessa área. Temos de encontrar uma forma de entrar nessa indústria e tornar os nossos produtos interessantes. O principal problema hoje é que os recicladores trabalham sem adicionar aditivos. Tem alguma qualidade, mas não estão pensando em melhorá-la com aditivos. Neste momento, o nosso trabalho é criar a procura, chamar atenção sobre esse assunto.

**DP**

Afinal de contas, reciclagem e sustentabilidade também são uma questão de cultura. Antes de convencer os clientes que existe um desempenho técnico, temos de mudar mentalidades.

É um dos pontos fortes da comunicação digital: ultrapassa fronteiras, viaja milhares de quilômetros dentro de segundos e liga pessoas que, sem essa comunicação, não teriam muita relação uma com a outra. O mesmo acontece com Hosea Lim e Fiorella Foroni, que se conheceram no programa de embaixadores digitais da Baerlocher por meio do MS Teams em 2021 e aprenderam a gostar um do outro.

**FF** Nos demos muito bem e mantivemos o contato. O Hosea Lim é um homem muito inteligente e educado. Tem dois diplomas universitários, estudou química e contabilidade em Vancouver, no Canadá. Creio que teve a oportunidade de usar ambos estes diplomas para trabalhar para a Baerlocher. É uma pessoa muito simpática,

**HL** estou muito grata pelo programa de embaixadores digitais. Se não fosse o programa, nunca a teria conhecido. Mantivemos o contato por algum motivo, tínhamos uma certa química, e eu estudei química, sei um pouco sobre isso. Ela é uma funcionária em período integral da Baerlocher Italia. Tem excelentes capacidades linguísticas, é formada em Literatura inglesa e fala francês e alemão, por exemplo. Logo, tem sido o par perfeito para um escritório de gestão geral nos últimos 25 anos. Aprendi muito com ela, tem muito jeito para planejar com antecedência e é ótima no agendamento. Como embaixadores digitais, vamos ser nós a moderar a transformação digital da nossa entidade legal.

**FF** Gostei mesmo da nossa sessão sobre inteligência artificial porque foi algo completamente novo para mim. Por outro lado, também nos ensinam sobre psicologia e empatia, sobre como entender os problemas e as necessidades dos nossos colegas quando devem estar mudando as suas práticas habituais de trabalho. Isto serve para ajudá-los a entender que não se trata de uma fase, é algo que temos de adotar. A mudança pode ser difícil no início, mas depois pode melhorar a sua vida.

**HL** Além disso, o meu papel é aquisição de projetos e aquisição estratégica em que, por exemplo, procuro por ácido esteárico, umas das principais matérias-primas na Malásia e um produto. Os preços mudam de dia para dia, é algo que tenho de monitorar. Um preço pode mudar no espaço de horas e de dias, e isso tem um determinado impacto nos nossos custos. Tenho várias reuniões com os

vendedores locais e também me junto à equipe técnica ou à equipe de fabricação para ver os itens que estão comprando. Também vou ajudando na unidade de negócios de SPA que é gerida por Munique. A manhã deles será a minha tarde. Vou saltando entre fusos horários e reuniões.

**FF** Espero continuar aprendendo, pois é isso que me faz continuar, as oportunidades também como empresa. Creio que a nossa gestão já está avançando em direção aos dois assuntos mais importantes dos próximos anos: a digitalização e a sustentabilidade. Estando no setor dos plásticos, a sustentabilidade é a nossa chave para sobreviver. É muito simples e muito complicado ao mesmo tempo.

## Fiorella Foroni

Assistente do Gestor geral e Embaixadora digital Baerlocher Italia



## Hosea Lim

Gestor da cadeia de suprimentos e Representante dos embaixadores digitais Baerlocher Malaysia



## Fatih Aksoy

Diretor de vendas  
Baerlocher Kimya



## Kimberly Kern

Chefe global de Pavimentos, Fios e Cabos para PVC  
Baerlocher USA



No que diz respeito a fazer as malas, Fatih Aksoy é bastante experiente, afinal de contas, ele vai para a Baerlocher Kimya quase 35 semanas por ano. Em contrapartida, o dia de Kimberly Kern em Cincinnati, EUA, começa sem agitação, com café, e-mails e dois cachorros "salsicha". Mas isso é apenas a calma antes da tempestade. O desafio diário destes dois profissionais com uma paixão por PVC é acompanhar o ritmo do mercado.

**Fatih Aksoy**

Sou vendedor, estou atendendo mais de 70 países: Médio Oriente, Turquia, Rússia e toda a África. Ao longo dos anos, conheci milhares de pessoas, mas a Kimberly é única, é uma verdadeira profissional. Com ela, você pode vencer tudo. Ela conhece tudo sobre pavimentos e repassa muitas informações técnicas. Tudo o que ela prepara é absolutamente profissional.

**Kimberly Kern**

Todos sabem quem é Fatih. Ele sempre reconhece bastante e tem muito conhecimento sobre a indústria. É sempre um prazer encontrá-lo. Ele e a sua equipe são fenomenais e estão sempre dispostos a colaborar, o que é fundamental à medida que o mundo se torna cada vez menor; interagir uns com os outros rapidamente, mas de forma simples é muito bom. O nosso território não é tão grande como o da Turquia, o nosso posicionamento é bem mais único. Fazer parte de uma organização global ajuda.

**FA** Mas uma fração do nosso poder também vem de sermos locais, certo? A Baerlocher não está gerindo tudo como uma empresa alemã com mentalidade alemã. Somos uma empresa local em todos os lugares e aprendemos uns com os outros quando nos unimos. Somos como uma família e é muito bom fazer parte deste tipo de família.

**KK** É uma indústria fascinante. Quando comecei na Baerlocher era um químico no nosso laboratório de aplicações. O que me manteve verdadeiramente motivado foi entender que existem muitas utilidades diferentes para os mesmos produtos químicos e que eles reagem de formas tão distintas dependendo do polímero acrescentado. Mais tarde, fui transferido para o ramo do PVC. Tenho focado principalmente no pavimento e o que me mantém fascinado é ser provavelmente o maior mercado em crescimento de produtos de cálcio e zinco atualmente nos Estados Unidos. Gosto de poder fazer parte de uma empresa líder em uma nova tecnologia de produção. Temos de trabalhar juntamente com o cliente. É algo que todo o mundo gosta: fazer parte de uma equipe com o nosso cliente. O sucesso do cliente é o seu sucesso também. Enquanto existirem problemas para resolver e desafios pela frente, continuarei interessado.

**FA** Tenho responsabilidade total pela minha função. No futuro, vejo-me com mais histórias de sucesso, ainda gerindo esta organização na mesma região como líder de mercado. Começamos com menos de 10.000 toneladas de produção e estamos trabalhando com 30.000 toneladas agora, no período de seis, sete anos. Foi um grande avanço. Mesmo assim, temos um grande passo a dar. A concorrência na minha região é enorme, porque estamos vendendo em um território bem grande. Estamos no centro do mundo.

Os pavimentos de PVC precisam aguentar condições difíceis e ser resistentes. Assim, precisam ter propriedades mecânicas excepcionais e uma estabilidade dimensional excelente. Precisam durar muito tempo, permanecer limpos e resistentes a manchas, enfrentando o clima e o calor. Devem manter a sua boa aparência durante o maior tempo possível ao mesmo tempo que fazem tudo isso.

O tipo de estabilizador que a Baerlocher desenvolve como solução para os seus clientes a fim de conseguir tudo isso é baseado no processo de produção e nas condições de processamento em questão. Os estabilizantes precisam garantir uma boa cor inicial e estabilidade térmica, uma transparência elevada – para o caso de sobreposições transparentes – e uma boa capacidade de impressão, juntamente com baixas emissões de VOC, baixo conteúdo fenólico e baixo odor. Tanta funcionalidade não deveria ser menosprezada.



# Firmeza,

# Funcionalidade,

# *Pisos,*

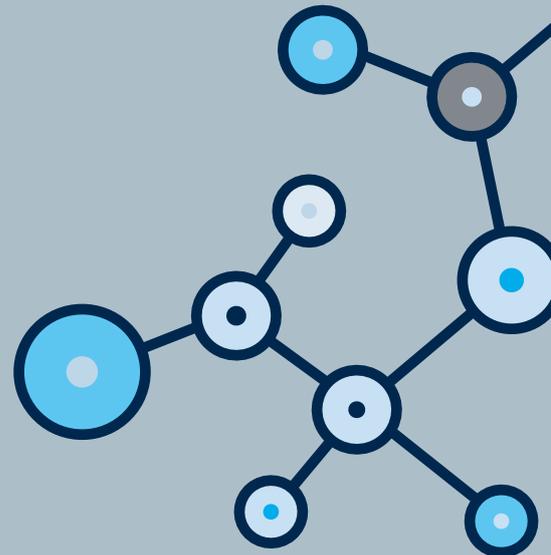




# Moldando a indústria

**O nosso conselho vem da experiência e agregamos realismo, empatia e previsão calculada.**

Os nossos clientes lucram com a nossa vontade em criar uma solução de primeira linha. Caracteriza a maneira como agimos, assim como as nossas soluções. Os nossos padrões significam que também atendemos aos padrões do futuro. Investimos e antecipamos as tendências.





As reações só acontecem no laboratório. Além disso, a Baerlocher tem como meta prever a mudança e cocriar ativamente como consultora de confiança e parceira experiente em comunicação.

A Baerlocher foi pioneira quando a Europa se livrou do chumbo. Com a orientação do Dr. Michael Rosenthal, a empresa ajudou, inclusive, a dar uma voz à indústria do plástico por meio de atividades de associação dedicadas a isto. Em outras palavras, serviu para possibilitar um diálogo informado e acessível com ONGs e ambientalistas. Assim, a Baerlocher criou o alicerce para estabelecer diálogos sempre que surgirem novos desafios, apresentando soluções necessárias.

## Antecipando *as* regulamentações

O papel da Baerlocher na contínua mudança da indústria

É mais fácil de ser ouvido como grupo. Foi com este objetivo que os representantes de 16 empresas químicas da Baviera se reuniram em 1922. A "Chemische Werke München – Otto Bärlocher" também foi um dos membros fundadores do grupo da Baviera "Verein zur Wahrung der Interessen der Chemischen Industrie Deutschlands" (organização para salvaguardar os interesses da indústria química alemã). Com os poderes agora unidos, eles queriam uma voz unificada para desafiar as autoridades. Inicialmente, este interesse voltou a desaparecer com Dr. Christian Rosenthal. Na época, ele não considerou muito o envolvimento de associações, o que mudou rapidamente após o ambiente social e político radicalmente alterado em 1970. As críticas justificadas e o puro preconceito contra a indústria química surgiram sempre no debate público. O chumbo, os plásticos e o PVC eram os principais alvos de muitas críticas. O PVC em particular tinha uma reputação especialmente desfavorável na década de 1990 – falava-se, inclusive, sobre bani-lo. O Dr. Michael Rosenthal, sócio gerente desde 1980, teve de tomar medidas. Foi com ele que a Baerlocher se tornou uma voz importante em uma indústria que buscava confiança. Com um trabalho meticuloso, a imagem da indústria foi mudando gradualmente de um "bicho de sete cabeças" indiferente para um parceiro de diálogo dos administradores de políticas, da sociedade e até mesmo de ONGs.

Um marco fundamental neste percurso foi o compromisso histórico voluntário de 2000 para eliminar o chumbo na Europa, sendo que em 2015 ele estava praticamente eliminado. Foi um esforço gigante que se espalhou por várias décadas. A Baerlocher já estava preparando alternativas sem chumbo e sem metais pesados (como estabilizantes Ca/Zn) para o mercado desde 1980, convencendo clientes a optarem por essas alternativas mais ecológicas.



Desde os anos 80, a Baerlocher tem sido uma defensora dos padrões sustentáveis a nível ambiental na indústria do plástico.

### **Chumbo e outros metais pesados**

O chumbo tem acompanhado a humanidade ao longo da história e demorou algum tempo até começarmos a questionar a nossa relação com este metal. O chumbo tem sido usado como material desde, pelo menos, 6500 AC. No século XIX, a emergente indústria química recorreu ao chumbo para fabricar ácido sulfúrico. Ele também foi usado pela primeira fábrica de ácido sulfúrico em Augsburg, na Baviera, a qual, com o passar dos séculos, tornou-se a Baerlocher. No século XX, o chumbo era usado para fazer gasolina. Isso mudou quando investigadores encontraram concentrações elevadas de chumbo no ambiente e, em alguns casos, no sangue de seres humanos. O chumbo e outros metais pesados passaram a ser minuciosamente analisados quanto às suas propriedades toxicológicas por movimentos ambientalistas, autoridades e legisladores em ambos os lados do oceano Atlântico. Uma conscientização importante sobre as emissões surgiu nas décadas de 1970 e 1980. Foi um desafio existencial para os processadores de chumbo que, na época, incluía na Alemanha a "Chemische Werke München – Otto Bärlocher".

Construída originalmente em um campo aberto longe da cidade, a fábrica de Moosach, em Munique, ficou gradualmente rodeada por áreas residenciais após a Segunda Guerra Mundial, seguida pelo território mundialmente conhecido para os XX Jogos Olímpicos. Junto da nova conscientização dos perigos representados pelos produtos químicos, iniciou-se um conflito permanente de acusações sobre poluição de odores, e poluição atmosférica e de águas residuais, por parte dos vizinhos e de ambientalistas e preservacionistas. A reputação local da empresa sofreu

com a pressão externa que tinha em cima. Foi dito que "A Baerlocher tem de sair". A fábrica esteve fechada temporariamente. Em 1974, a empresa começou a buscar localizações alternativas para a fábrica fora de Munique. A controvérsia pública foi esmagadora e a empresa foi apinhada de surpresa, mas a Baerlocher enfrentou a situação de cabeça erguida. Quando a nova fábrica foi construída em Lingen, a intenção foi deixar tudo dentro dos limites legais com antecedência. Então, o estilo de comunicação mudou e já conseguiam dialogar.

Estabeleceu-se um "serviço da Bärlocher para cidadãos" interno para residentes locais. A empresa também investiu fortemente em medidas de proteção ambiental, certificações e na segurança da fábrica. Nada alterou o entendimento do público. ONGs, conselhos locais, iniciativas de cidadãos, governos e, mais tarde, instituições europeias acabaram pressionando toda a indústria. Os plásticos e o PVC têm recebido críticas por parte do público desde a década de 1990. A Baerlocher encarou esse desafio com argumentos científicos. O Dr. Michael Rosenthal trouxe resposta com mais envolvimento no trabalho de parcerias e mais investimento em pesquisas.

### **Ca/Zn: Buscando soluções**

Sob sua orientação, a busca por alternativas sem metais pesados começou nos anos 80. A empresa começou a produzir estabilizantes e sistemas aditivos sem chumbo, e estabilizantes de PVC sem metais pesados em 1987. Os produtos de Ca/Zn para fabricar cabos foram introduzidos três anos mais tarde. Os sabões metálicos, então, são produzidos com base em zinco, cálcio, magnésio e alumínio.

Com o equilíbrio certo:

Com um trabalho meticuloso, a imagem da indústria foi mudando gradualmente de *um "bicho de sete cabeças" indiferente para um parceiro de diálogo dos administradores de políticas e da sociedade.*



O objetivo professado é o desenvolvimento de estabilizantes de Ca/Zn eficazes para PVC rígidos e flexíveis que sejam seguros a nível toxicológico e ecológico.

A Baerlocher priorizou o desenvolvimento de tais alternativas. No entanto, existe uma incerteza sobre quem está ganhando a corrida no mercado das alternativas. A Baerlocher trabalhou sem parar em Lingen, Munique e Lodi. Em 1994, os sistemas estabilizantes de Ca/Zn para espuma de PVC rígido foram divulgados e os sistemas sem chumbo em cabos foram desenvolvidos com BAEROPAN MCKA. Lingen estava produzindo sistemas de Ca/Zn em todos os formatos comuns de distribuição e, em 1995, todas as centrais de testes no ramo dos sólidos foram consolidadas no novo centro técnico. Ao mesmo tempo, a Baerlocher aproveitou o marketing para alternativas ao chumbo a fim de promover a sua visibilidade internacional. Queria definir o mercado e os resultados foram impressionantes. Em um teste de pressão de tubos com estabilizantes Ca/Zn, a alternativa superou bastante o seu antecessor chumbo. A empresa realizou pesquisas práticas e se esforçou para desenvolver alternativas sem chumbo para o benefício dos seus clientes. Até 75% do orçamento para pesquisas foi alocado para esse propósito.

No entanto, por causa da forte concorrência, eliminar o chumbo não foi uma visão compartilhada por todas as indústrias como um todo. Inicialmente, a maioria dos clientes precisou ser convencida de que as alternativas sem chumbo eram eficazes. Isso foi um desafio para a Baerlocher e toda a indústria dos aditivos, pois as empresas queriam continuar sendo confiáveis, parceiras previsíveis para os clientes e fornecer os sistemas de estabilizantes corretos para uma determinada situação. No entanto, também existiam os pioneiros que, após muito consultarem os técnicos de aplicações da Baerlocher sobre a produção de perfis de janelas, por exemplo, passaram imediatamente a usar estabilizantes de Ca/Zn em vez dos de chumbo. O principal foi transmitir aos clientes que as suas próprias linhas de produto eram superiores, ou pelo menos comparáveis, aos sistemas da empresa já estabelecidos há muito tempo. Os laboratórios de aplicações em Munique e em Bury estabeleceram uma base sobre isso.

Foi uma situação de ajuste entre o mercado, as políticas e o meio ambiente. Isso ficou evidente na feira "Plast '97" em Milão, quando o uso de estabilizantes de Ca/Zn para fabricar cabos (para os quais a Baerlocher desenvolveu sistemas internos), tornou-se foco. Muitas pessoas pensaram que no início da década de 90 o setor dos cabos seria examinado tardiamente no processo de substituição do chumbo. A transição aconteceu mais rapidamente do que o esperado no norte da Europa, o que abriu portas para a Baerlocher UK, conforme afirma Andy Jones. Em última

instância, as novas diretrizes sobre incineração de resíduos foram o fim das aplicações de chumbo, o que desencadeou uma enorme pressão no mercado para fazer a alteração. Ao mesmo tempo, ainda não estava claro se os estabilizantes de Ca/Zn poderiam atender todos os novos e diferentes requisitos. Antecipou-se, assim, um efeito dominó de regulamentos. Em conformidade, a Baerlocher rapidamente espalhou essas abordagens desenvolvidas em pequena escala por Itália, França, Alemanha e Grã-Bretanha. Foi a escolha certa. As aplicações de Ca/Zn para cabos atingiram taxas elevadas de crescimento em 1997, o que significou uma resposta dinâmica que a Baerlocher sentiu e ajudou proativamente a definir como uma das maiores produtoras de estabilizantes de PVC e fabricante líder de aditivos para polímeros do mundo.

### **ESPA e Vinyl2010: Antecipando a tendência:**

A pressão colocada sobre toda a indústria do plástico e especialmente na indústria do PVC significou que era hora de um reposicionamento público. A indústria estava lutando por sua credibilidade, mas não poderia recuperá-la sozinha. O Dr. Michael Rosenthal e os colaboradores da Baerlocher de todo o mundo sabiam disso. Os fabricantes de aditivos juntaram-se na Associação Europeia de Produtores de Estabilizantes (European Stabilizer Producers Association, ESPA), sendo a Baerlocher um dos seus membros fundadores. Com isso, o Dr. Michael Rosenthal queria juntar todos e ultrapassar a resistência em se verem livres do chumbo. Era um desafio exequível. No final, quase 95% da indústria estava na associação. Junto de outras associações, no ano 2000, ingressaram em um compromisso voluntário conhecido por "Vinyl 2010". O seu objetivo era gradualmente eliminar os estabilizantes de chumbo da produção e da comercialização na Europa.

A decisão de antecipar a tendência, sempre que possível, também era um marco para a Baerlocher. Isso continua influenciando atitudes até hoje. A Baerlocher apresentou granulados baseados em Ca para perfis de janelas de alta qualidade em 2004 e toda uma gama de produtos de Ca orgânicos para tubos e acessórios para tubulações em 2010. Entre 2000 e 2008, o consumo de estabilizantes baseados em chumbo na UE-15 diminuiu cerca de 50% e cerca de 86% entre 2007 e 2014. A sua principal preocupação levou frequentemente Michael Rosenthal a Bruxelas. Todo o portfólio da Baerlocher está em conformidade com a REACH desde 2013 e também atende aos critérios de uma nova diretiva da UE sobre a segurança e a compatibilidade ambiental sustentável de produtos químicos. A comercialização de aditivos com chumbo terminou na UE-28 em 2015. A sua última linha de produção na Baerlocher ocorreu em 2016.



## **APAG**

A Baerlocher é membro do Grupo Europeu de Oleoquímicos e Produtos Aliados (European Oleochemicals and Allied Products Group) que representa fabricantes europeus de ácidos graxos, glicerina, álcool, sabões metálicos, nitrilas graxas e ésteres graxos.

## **Conselho de vinil**

Como membro do Conselho de vinil da Associação das Nações do Sudeste Asiático (Asean Vinyl Council, AVC) a Baerlocher Malaysia ajuda ativamente a definir a imagem do PVC em regiões ASEAN e transmite conteúdo sobre "O uso sustentável de aditivos".

## **EcoVadis**

A Baerlocher tem certificação EcoVadis, o que torna a sua RSC e os seus esforços de sustentabilidade rastreáveis.

## **ESPA**

A Baerlocher é membro da "Associação Europeia de Produtores de Estabilizantes" (European Stabilizer Products Association, ESPA) que defende o uso de aditivos de estabilizantes em aplicações de PVC.

## **ISO 14001**

Eco-consciente: uma expressão semelhante para o foco sistemático na sustentabilidade é a certificação de gestão ambiental de acordo com esta norma.

## **ISO 50001**

Energeticamente eficiente: o sistema de gestão de energia da fábrica de Lingen é certificado e atende aos requisitos desta norma.

## **ISO 9001**

Padrões elevados: a certificação de gestão de qualidade também representa os padrões elevados da Baerlocher.

## **RSPO**

A escolha das matérias-primas tem um grande papel na sustentabilidade da Baerlocher. As matérias-primas vindas do óleo de palma, por exemplo, são certificadas de acordo com os requisitos da "Mesa Redonda sobre Óleo de Palma Sustentável" (Roundtable on Sustainable Palm Oil, RSPO).

## **VSC**

A Baerlocher foi oficialmente certificada como fornecedora sustentável de aditivos de PVC desde 2022. Os certificados de fornecedores VinylPlus fazem parte da Certificação do Rótulo do Produto VinylPlus®, cujo principal objetivo é informar os consumidores.

## **VinylPlus<sup>(R)</sup>**

A Baerlocher tem um papel fundamental na iniciativa "Vinyl Plus Deutschland e.V.", um compromisso voluntário da indústria de PVC referente à sustentabilidade.



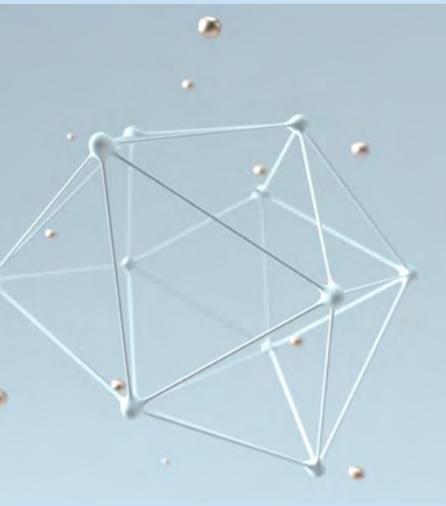
# Estabilizar, Reciclar, *Polímeros.*



A economia circular dos plásticos é mais importante que nunca. Os aditivos especiais e inovadores da Baerlocher ajudam os clientes a otimizarem os processos de produção e aumentarem a possibilidade de reciclagem dos produtos plásticos em todas as áreas de aplicação. O portfólio da unidade de negócios de SPA (aditivos especiais) inclui produtos oleoquímicos, como ácidos graxos e glicerina, sabões metálicos e lubrificantes, que podem ser usados para aplicações de polímeros de alta qualidade, entre outros, tanto para plásticos novos como reciclados.

Graças à Baerlocher, os materiais reciclados se tornaram mais valiosos e o número de aplicações com proporção de plástico reciclado subiu. Os estabilizantes e os aditivos preservam a estrutura dessas aplicações e a estabilidade dos polímeros reutilizados é mantida inibindo o processo de oxidação.

Desde 2017, a Baerlocher registrou receitas regulares em reciclagem mecânica. A BAEROPOL RST, por exemplo, tem sido usada desde então para estabilizar novamente o polipropileno a partir de caixas de bateria a fim de reutilizá-lo na indústria automotiva. A tecnologia RST tem sido aplicada de forma semelhante desde 2017 em tubos de polietileno altamente enchidos. O pacote Clarifier da BAEROPOL para aplicações de PP, tais como embalagens de detergentes, é o atual líder do mercado.



Além disso, a Baerlocher continuará acreditando na criação de conexões e no poder de uma única voz no futuro.

### **Um novo compromisso**

Este trabalho de parcerias criou uma nova confiança e reduziu conflitos em larga escala, pois o compromisso foi se espalhando rapidamente. A eliminação do chumbo na Europa foi sistemática. Foi um marco com destaque internacional pelo qual o Dr. Michael Rosenthal passou anos lutando com grande dedicação. O objetivo se tornou sério ao mesmo tempo que os processos de tomada de decisões estavam cada vez mais baseados em dados científicos, o que fez com que fosse um debate concreto. A reciclagem de PVC está sendo promovida pela Europa por meio de projetos como a iniciativa da ESPA "Recovinyl," incluindo a reciclagem de compostos com estabilizantes baseados em chumbo. Apesar de pararem com a sua fabricação, continuavam sendo prontamente usados no resto do mundo, por exemplo, em perfis de janelas. Era hora de serem reutilizados de forma ecológica e sustentável. Em 2010, a ESPA se tornou membro fundador da iniciativa de continuidade da indústria de PVC "VinylPlus", que foi renovada em 2020 e marcou 2030 como o seu novo objetivo, servindo como referência global para as ações articuladas responsáveis de toda a indústria. Em vez de discutir, um diálogo aberto e baseado na ciência ocorreu entre as Nações Unidas, a União Europeia, partes interessadas locais e ONGs. A sustentabilidade e a troca para a economia circular são os tópicos principais para o futuro que a Baerlocher deseja ajudar a desenvolver com o trabalho de parcerias e com pesquisas e desenvolvimento, bem como por meio de projetos de parceiros pioneiros. "O nosso foco continua bastante na Europa, atualmente, onde estamos tentando comunicar com outros intervenientes na nossa indústria para ajudar a União Europeia a tomar decisões mais acertadas para a legislação, a fim de que o plástico certo seja usado para os problemas futuros certos", explica o Dr. Tobias Rosenthal. Também é importante usar mais materiais de base sustentáveis, como óleos vegetais e gorduras animais, com o objetivo de desenvolver aplicações duradouras. A partir de 2023, a Baerlocher passou a ser representada e estar

ativa em 50 associações em todo o mundo, sempre com o objetivo de promover o diálogo e a análise crítica sobre plásticos na sociedade, ajudando a definir o futuro da indústria dos plásticos. Um assunto intrínseco com um significado mais abrangente do que nunca. A Baerlocher promoveu alternativas ao chumbo até mesmo fora da Europa. Um novo sistema de produtos de pó de Ca/Zn para cabos e compostos de PVC baseados em Ca/Zn teve início na fábrica de Dewas, na Índia, em 2006. Uma nova linha de produção de Ca/Zn foi construída em Changzhou, na China, em 2021. Uma nova fábrica moderna com emissões de CO<sub>2</sub> reduzidas e uma produção 100% sem chumbo está prevista para começar em Dewas ainda neste ano de 2023. Estamos mostrando o evidente reconhecimento por parte da Baerlocher sobre a economia circular e a sustentabilidade como algo em que toda a indústria deve trabalhar, hoje e no futuro. É um novo compromisso que poderá ter sucesso futuramente se nos mantivermos unidos. Rainer Grasmück, codesigner principal do trabalho de parcerias da Baerlocher até 2020:

**"Não queremos deixar estas ideias VinylPlus na Europa, mas ampliá-las globalmente.**

**Por isso, faz sentido continuar priorizando este trabalho de parcerias. O futuro do PVC e do plástico em geral está aqui, e esse é o nosso desafio para os próximos 200 anos."**

A possibilidade de reciclagem de plásticos está se tornando uma tarefa para o futuro de toda a indústria.

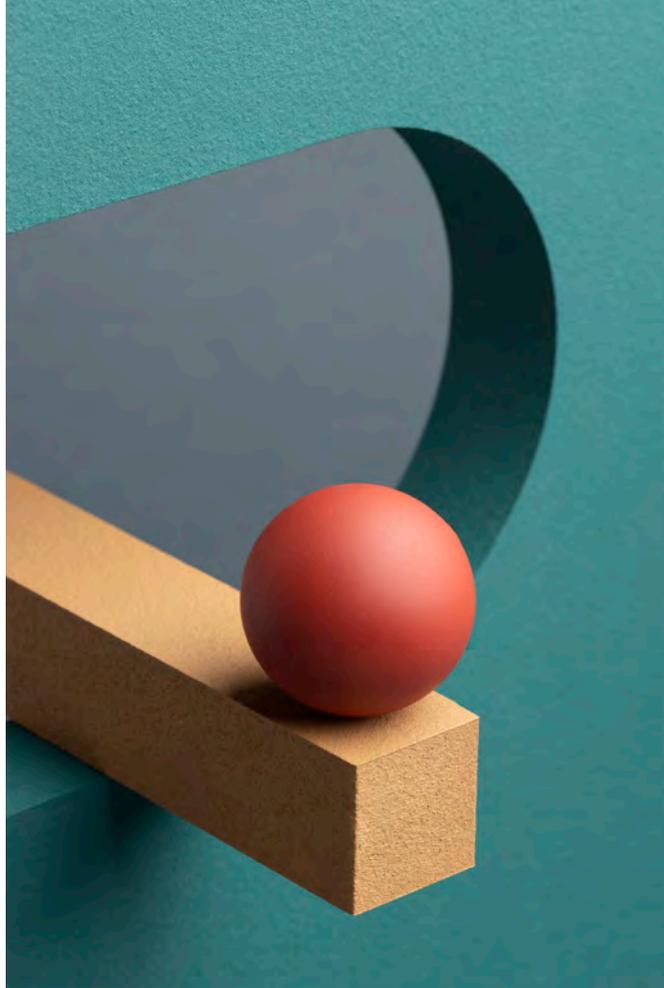


# Circularidade

*Estabilizando o futuro*

No ano do seu 200º aniversário, a Baerlocher destaca o seu próprio reconhecimento da sustentabilidade e da economia circular.

Arregaçando as mangas: A Baerlocher deseja tornar a indústria de plásticos mais sustentável por meio de aditivos e experiência técnica.



Os objetivos estratégicos estão definidos há algum tempo: o objetivo da Baerlocher é facilitar a reciclagem dos plásticos. Por um lado, para fabricar materiais de qualidade superior que durem mais tempo; por outro, para expandir as áreas e as quantidades nas quais os materiais reciclados são usados. A Baerlocher cede os seus aditivos e a sua experiência técnica para esse objetivo, que pode colocar a empresa em praticamente todos os pontos no ciclo. A Baerlocher está familiarizada com os requisitos envolvidos no processamento e com as aplicações finais, logo, está bem equipada para ajudar a impulsionar o progresso. Novas matérias-primas sustentáveis, novos métodos de produção e materiais também serão necessários. Por outras palavras, a Baerlocher tem defendido a reciclagem dos plásticos desde a década de 1990. A empresa também deu início ao processo dispendioso de certificação de toda a sua sequência de produção com o sistema de gestão ambiental DIN EN ISO 14000, que garante aos clientes que os seus processos sejam ecológicos.

A Baerlocher leva a sério os negócios no que diz respeito à proteção ambiental. Investiram-se cerca de 45 milhões de DM em construções e operações de instalações de proteção ambiental em meados da década de 70 e 1998. A nova sede em Unterschleißheim serve como modelo para a conservação de recursos com uma produção quase sem

água residual, com filtros de exaustão de ar biológicos e um processo de fabricação que leva em consideração todo o ciclo de vida de um produto. Referente a matérias-primas, os recursos renováveis tais como óleos vegetais e gorduras animais estão sendo cada vez mais usados na fabricação. 85% das matérias-primas usadas na unidade de negócios estratégica dos aditivos especiais (SPA) são renováveis. O produto BAEROPHOB Eco CM/1, um repelente de água eficaz para aplicações de gesso em materiais de construção unidos por cal/cimento, baseia-se em óleos vegetais desde 2008. Os aditivos SPA de oleoquímicos também podem substituir o silicone, o silano e a parafina reduzindo, assim, as emissões de CO<sub>2</sub>. No que diz respeito a definir normas para o óleo de palma sustentável, que é um produto bastante comprado pela indústria química, a Baerlocher confia em networking. A empresa é membro da Mesa Redonda sobre Óleo de Palma Sustentável (Roundtable on Sustainable Palm Oil, RSPO).

Isto é apenas uma fração dos esforços da empresa quanto à sustentabilidade, o que inclui certificação do Padrão de Certificação da Cadeia de Suprimentos (Revised RSPO Supply Chain Certification Standard, SCCS) da RSPO que a Baerlocher recebeu em 2015 por seus sabões metálicos e ácidos esteáricos.

No mesmo ano, a Baerlocher desenvolveu a tecnologia estabilizadora de resina (Resin Stabilization Technology, RST), que permite uma estabilização sem fosfito de polietileno e polipropileno sem impactar a capacidade de processamento e a retenção de cor para o cliente.

Com BAEROPOL RST e BAEROPOL T-BLENDS baseados nesta tecnologia, a Baerlocher está finalmente introduzindo a sua própria linha de produtos para materiais reciclados.

Atualmente, a Baerlocher oferece uma vasta gama de aditivos para polímeros reciclados que está incluída em vários setores. Quando reutilizado, o aditivo ainda se mantém no material reciclado com algum efeito original. Os produtos que apoiam as emissões futuras da Baerlocher representam apenas uma pequena parcela do seu compromisso com a sustentabilidade.

### **Um novo relatório de sustentabilidade**

Em 2022, a instalação de produção de Lingen se tornou uma das primeiras no mundo a ser premiada com o certificado de fornecedores VinylPlus para fornecedores de aditivos de PVC específico desta indústria pelas suas linhas de produtos BAEROPAN e BAEROSTAB. A Baerlocher imediatamente ambicionou escrever a política de sustentabilidade. A abundância de esforços e projetos globais está resumida no novo relatório de sustentabilidade.

Não há dúvidas que a Baerlocher deseja ter um papel importante na economia circular e alavancar ativamente a transformação da indústria dos plásticos. Assim como os desafios passados comprovaram, isto só pode ter sucesso com parcerias fortes e de confiança. Agora, mais que nunca, é fundamental combinar forças com o ciclo de valor agregado e seguir um princípio comum:

**Vamos definir**  
*o futuro da*  
**nossa indústria.**





**BÄRLOCHER**

