



DR. MICHAEL ROSENTHAL
Baerlocher GmbH

„Der Standort Deutschland ist nicht mehr wettbewerbsfähig“

Die Baerlocher Firmengruppe baut als einer der global führenden Anbieter von Additiven auf die Erfahrung aus über 190 Jahren Firmengeschichte. Das Know-how über Herstellung und Verwendung von Kunststoff-Additiven reicht zurück bis zum Beginn des weltweiten Siegeszugs der Kunststoffe. Dr. Michael Rosenthal, Geschäftsführer und Hauptgesellschafter, zog sich 2004 aus dem operativen Tagesgeschäft zurück und ist seitdem Vorsitzender des Beirates.

Prof. Dr. Jo Groebel: Herr Rosenthal, Ihr Unternehmen besteht seit rund 190 Jahren und ist führender Hersteller von Additiven. Zu Ihren wichtigsten Produkten gehören Metallseifen – sie dienen bestimmt nicht dem Händewaschen. Was versteht man unter den Begriffen **Additiv und Metallseife?**

Dr. Michael Rosenthal: Unter Metallseife versteht man in der Regel ein Alkali- oder Erdalkalimetall mit einer langkettigen Fettsäure, die ein breites Anwendungsspektrum hat, aufgrund der Eigenschaften, die sie den beigemischten Produkten verleiht – Eigenschaften wie wasserabweisend, gelierend, dispergierend, schäumungshemmend oder die Gleiteigenschaft verbessernd. Eingesetzt werden Metallseifen in so unterschiedlichen Branchen wie Kosmetik, Pharma, Automobil oder Bauwesen. Additive sind komplexe Mischungen aus Metallseifen und weiteren Funktionschemikalien.

Gibt es eine übergreifende Definition der Metallseifen?

Eine Familie von definierten chemischen Verbindungen mit Eigenschaften, die sie als Zuschlagsstoffe in kleiner und kleinster Dosierung in vielen Anwendungen unerlässlich machen.

Sie fertigen für ein breites Branchenspektrum. Neben der eben genannten Kosmetikbranche auch für Fußboden- oder Kabelhersteller, kurz: für alle Produkte, bei denen Kunststoffe, Polymere, PVC usw. unterschiedliche Eigenschaften und Funktionen aufweisen müssen. Gerade im Bereich der Polymere gibt es ja die Debatte über Nachhaltigkeit und Umweltverträglichkeit.

Richtig, sie gilt für die ganze Wertschöpfungskette. In Europa haben wir die VinylPlus-Struktur, da sind bei der Konzeption neben der Industrie unter anderem auch NGOs beteiligt, um für Wertschöpfungsketten möglichst nachhaltige und umweltverträgliche Lösungen zu entwickeln und zu gewährleisten. Dies entspricht den Prinzipien, die von EU-Kommission und Europaparlament um das Jahr 2000 formuliert wurden. Es gehört dazu ein bestimmter Prozentsatz von Produkten, die wir einsammeln und recyceln. Ebenso haben wir uns die Selbstverpflichtung auferlegt, die Herstellungsprozesse möglichst energieeffizient zu gestalten. Und selbstverständlich sollten die Produkte frei von toxischen Eigenschaften sein. Kurzum: Bei VinylPlus handelt es sich um eine umfassende Struktur entlang der Wertschöpfungskette mit Überprüfung durch unabhängige NGOs.

Nicht zu vergessen, dass wir über Anwendungsbereiche sprechen, bei denen zum Beispiel PVC nicht durch andere Materialien gleich-

wertig ersetzt werden kann, etwa im Medizin- und Hygienebereich. Umso wichtiger eben deren umweltschonende Herstellung und Wiederverwendung.

Vielleicht gibt es eines Tages tatsächlich noch bessere Alternativen. Heute sind viele Kunststoffe wie zum Beispiel auch PVC in der Regel nicht ersetzbar. Vor allem sollte man auch immer nach der Gesamtnachhaltigkeit angeblich besserer Alternativen fragen, häufig ist deren Herstellung sehr energieintensiv. Pauschale Lösungen gibt es nicht. Nehmen wir Fensterrahmen aus PVC, sie sind sehr viel langlebiger, schaffen keinen regelmäßigen Ersatzbedarf, um nur ein Beispiel zu nennen.

Damit haben Sie neben der Kosmetik- und Pharmabranche das Baugewerbe aufgeführt, dann zählen Wasserverteilungssysteme, Transportwesen und der Gesundheitssektor zu Ihren Geschäftspartnern ...

Richtig, wir agieren global und in der Tat in ganz unterschiedlichen Industrien. Dabei ist unsere Stärke die Erfahrung und die Kundennähe, die es uns ermöglicht, den Kunden bei gewünschten Eigenschaften wie der Langlebigkeit beratend zur Seite zu stehen. Dies ist dann in gewisser Weise für uns ein Verkaufsnachteil. Die Fensterrahmen halten 50 und mehr Jahre, das heißt, in dem Zeitraum können wir auch nur einmal verkaufen. Durch neues Design und andere Trends mag es allerdings auch häufigeren Ersatz geben. Das gilt natürlich erst recht für Fußbodenbeläge bis hin zu den Luxus-Fliesen. Zweifellos der weltweit größte Anwendungsbereich für PVC sind Rohre für Abwässer. Nicht zuletzt auch Schläuche in der Medizin, im Bausektor sind es Planen, Stadionsdächer.

Früher hatte man Rohre aus Metall oder einer Art Steingut ...

Steingut oder ähnliches würde man heute nicht mehr verwenden, denn Kunststoffe sind in der Regel viel flexibler. Denken Sie an Erdbebenregionen, Zement und Steingut würden schnell durchlässig werden. Zugleich ist PVC besonders widerstandsfähig gegen aggressive Stoffe, die bei Abwässern anfallen, und hygienisch bei der Trinkwasserverteilung. Auch im Alltag kommen wir mit PVC direkt in Berührung, zum Beispiel mit der Kreditkarte. Sie sehen, ein vielseitiger und vielfacher Materialeinsatz.

Gibt es internationale Unterschiede bei den Produktschwerpunkten?

Für Rohre gelten internationale Standards. Bei Fensterrahmenprofilen gibt es ein gewisses Nord-Süd-Gefälle, der Norden braucht stabilere, mehr wetter- und windabweisende Konstruktionen als der Süden.



Die Firmenzentrale im bayerischen Unterschleißheim.

Man kann nur staunen über Verbreitung und Nutzen, aber eben auch die Nachhaltigkeit von PVC ...

Um Missverständnissen vorzubeugen, ich bin überhaupt kein Gegner von Naturprodukten wie zum Beispiel Holz. Da, wo es sinnvoll und besser ist, plädiere ich immer für den Einsatz dieses Materials. Nehmen wir ein historisches, denkmalgeschütztes Haus, da passt natürlich meist kein Kunststoff. Aber auch Holz muss wetterbeständig behandelt werden, und schon kommen wieder chemische Verbindungen zum Einsatz.

Spielt Recycling bei Ihnen eine Rolle?

Durchaus. Beim Recyceln von Fensterprofilen zum Beispiel wird nicht mehr die gleiche Menge an Stabilisatoren wie bei der Erstproduktion benötigt. Das ist einer der Gründe dafür, dass unser Wachstum in Europa verlangsamt ist. Dass wir hier nur noch eine Rate von rund einem Prozent pro Jahr haben, hängt eher mit einem Sättigungseffekt plus der genannten Langlebigkeit zusammen. Entsprechend sind für uns andere Regionen als Wachstumsmärkte wichtig.

Ihr Unternehmen wurde vor fast zweihundert Jahren, im Jahr 1823, von Dr. Johann Gottfried Dingler in Augsburg mit dem königlich-bayerischen Privileg zur Herstellung von Schwefelsäure gegründet.

Ja, es ging zunächst um Textilhilfsmittel wie Gerbstoffe und anorganische Säuren für die Textilindustrie. 1864 kam es dann zur Übernahme durch die bis heute namensgebende Familie Bärlocher aus Basel. Anfang des 20. Jahrhunderts kam es zur Fusion mit den Chemischen Werken München. Diese waren vorübergehend namensgebend, bis das Unternehmen irgendwann wieder zu Baerlocher wurde.

Man widmete sich unter anderem der Wiederverwendung von Abfallstoffen, die bei Gaswerken anfielen ...

Sie sehen, wir waren auch in diesem Bereich schon sehr früh führend tätig.

1946 dann der Einstieg der Familie Rosenthal, mit Christian Rosenthal ...

Kurz nach den Wirren des Krieges war das Unternehmen im Umbruch, zuvor hatte es Produkte wie Kohlenanzünder und Düngemittel hergestellt. Die namensgebende Familie hatte ihre Anteile an eine jüdische Familie verkauft, die nur teilweise weiter tätig werden wollte und meinen Vater als Geschäftsführer in die Firma aufnahm.

Wie kam es zum Umzug in den Norden?

Das war Anfang der siebziger Jahre. Wir zogen ins niedersächsische Lingen (Ems). Ein weiterer Grund war, dass für ein mittelständisches Chemieunternehmen die Bedingungen zwischen all den vielen Olympiabauten an der Münchner Peripherie schwieriger geworden waren.

Hinzu kam damals eine plötzlich aufkeimende Angst in der Bevölkerung vor chemischer Produktion. Übrigens ohne konkreten Anlass, aber geschürt durch eine nicht immer objektive Berichterstattung.

Das hatte auch mit fehlender Information und diffusen Ängsten zu tun.

Wie sind Sie damals damit umgegangen?

Wir führten den Dialog mit der Bevölkerung und bürgernahen Gruppierungen. So konnten wir den Menschen demonstrieren, dass unseren Schornsteinen kein giftiger Qualm, sondern nur Wasserdampf bei der Energieerzeugung entwich. Generell sehen wir alle – auch die Bürger – als Stakeholder, die wir heute in unsere Entscheidungen und unsere Kommunikation miteinbeziehen. Übrigens nicht nur in Deutschland, sondern in allen Ländern, in denen wir aktiv sind.

1980, mit der Übernahme des Unternehmens durch Sie an der Spitze, kam auch die Phase einer stärkeren Expansion mit globaler Perspektive ...

Mein Vater hatte diese Entwicklung mit einem Standort in Lateinamerika eingeleitet, wir konsolidierten das dann weiter in den achtziger Jahren und expandierten deutlich in den neunziger Jahren. Mit Ausnahme von Afrika sind wir heute weltweit aktiv.

VITA

Schon in seiner Jugend konnte der promovierte Chemiker Dr. Michael Rosenthal, Jahrgang 1964, die Entwicklung von Baerlocher verfolgen – bis 1980 leitete sein Vater Dr. Christian Rosenthal die Geschicke des Unternehmens. Nach der Übernahme der Unternehmensleitung richtete Dr. Michael Rosenthal die Firma noch stärker auf die Bedürfnisse von Kunststoffverarbeitern aus. Außerdem trieb er die weitere Internationalisierung über die Grenzen der EU hinaus voran. Im Jahre 2004 zog sich Rosenthal aus dem operativen Tagesgeschäft zurück und übernahm den Vorsitz des Beirats. Dr. Rosenthal beschäftigt sich gern mit Literatur, fährt Rad und Ski – seine große Passion aber ist das Hochseesegeln. Darüber hinaus entwickelt er Coachings für junge Leute und besucht Schulen, um sich dort Diskussionen zu stellen.

Bei einem so großen Unternehmen, bei so großer globaler Verbreitung ist ein gemeinsamer Wertekanon wichtig. Wie gehen Sie damit um?

Toleranz, Weltoffenheit, Anstand, Wertschätzung, aber auch der Wille zur Spitzenleistung, all das gilt für uns grenzüberschreitend. Getragen wird es von der Auffassung, dass Eigenständigkeit und Verantwortung wesentlich zum Erfolg beitragen, nicht zuletzt zu einem besseren Image des Unternehmens und der gesamten Branche. Gerade deshalb ist es so wichtig, dass jedes Geschehen an einem Ort sofort weltweit kommuniziert wird. Wir müssen und wollen Vorbild sein und Wertestandards definieren und einhalten. Das spielt auch bei unseren Begegnungen mit Politikern, Entscheidungsträgern und Vertriebspartnern nicht zuletzt in Asien eine immer größere Rolle. Auch dort sind zum Beispiel Umweltschutz und Transparenz sehr ausgeprägt. Der ehrliche Kaufmann ist ein global gültiges Prinzip.

Ein deutlicher Pluspunkt für den Mittelstand?

Genau, wir denken und handeln generationenübergreifend, nicht primär von Quartal zu Quartal oder von Jahr zu Jahr, auch wenn wir natürlich Umsatzziele nicht vergessen dürfen. Für meinen Sohn gelten diese Prinzipien genauso wie für mich.

Wie beurteilen Sie die politischen Rahmenbedingungen in Deutschland?

Durch die hohen Energiekosten ist der Standort Deutschland bei den Herstellkosten nicht mehr wettbewerbsfähig. Immer weniger transparente und stabile Regulierungsbedingungen und bürokratische Vorgaben sorgen für große Unsicherheit. Die Folge sind Planungsprobleme, sodass wir im Vergleich zum Ausland Kostennachteile und Verzögerungen haben. Oder nehmen Sie beispielsweise die Fiskalrechtsprechung, die bei Betriebsprüfungen noch fünf Jahre rückwirkend zum Tragen kommen kann und Verunsicherung schafft. Es gibt keine Verlässlichkeit der Rahmenbedingungen. Zudem sind immer mehr Mitarbeiter mit dem Einhalten von Compliance-Regeln befasst.

All das sind Themen, für die sich auch der BVMW stark macht ...

Absolut. Der Verband macht eine hervorragende Arbeit, und ohne den BVMW wäre es in manchen Bereichen wahrscheinlich noch viel kritischer. Ich kann nur immer wieder betonen, wie stark das ausgeprägte System dauernder Betriebsprüfungen in Deutschland selbst bei transparentester Buchführung zum massiven Binden von eigentlich anderweitig notwendiger Mitarbeiterenergie führt. Leider nimmt hier unser Land eine Spitzenposition ein. Hier sehe ich großen Verbesserungsbedarf.

Unabhängig vom Unternehmen, gibt es Beschäftigungen, die Ihnen am Herzen liegen?

Unbedingt. Ich widme mich beispielsweise der Förderung von Start-ups, zudem organisieren wir Charities für Kinder. Ich gehe persönlich in Schulen, um benachteiligte Kinder bei der Bildung zu unterstützen. Privat segle ich gerne, und Golf zum Ausgleich empfinde ich als sehr entspannend.

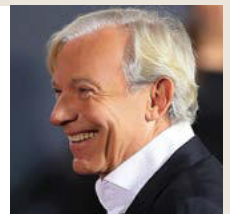
Sehr herzlichen Dank für das anregende Gespräch.



Baerlocher gehört zu den weltweit führenden Anbietern von Kunststoff-Additiven.

Das Gespräch führte der Medienexperte

Prof. Dr. Jo Groebel



BÄRLOCHER



Rechtsform: GmbH

Gründung: 1823

Sitz: Unterschleißheim (Bayern)

Geschäftsführer: Arne Schulle, CEO der Baerlocher-Firmengruppe

Mitarbeiter: 1.150

Umsatz: k. A.

Branche: Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Additiven für die Kunststoffindustrie und weitere Branchen

Produkte: Stabilisatorsysteme für die PVC-Branche

Webseite: www.baerlocher.com