

Bestes Material für Umwelt und Verbraucher

Spezialchemikalien für den Baubereich unterliegen sich ändernden Regularien und Kundenwünschen

Biesterfeld Spezialchemie bietet diverse Chemikalien und Systemlösungen für ein großes Anwendungsspektrum im Bereich Bauchemie. Das Portfolio an Rohstoffen und Additiven namhafter Hersteller reicht von Produkten für Bodenbeschichtungen über Kleb- und Dichtstoffe bis zu Zementsystemen. Darüber hinaus unterstützt der Hamburger Distributor seine Kunden mit Systemlösungen und einem ganzheitlichen Service. Birgit Megges befragte Martin Liebenau, Business Manager CASE (Coatings, Adhesives, Sealants, Elastomers), zu den aktuellen Markttrends.

CHEManager: Herr Liebenau, welche übergreifenden Trends beobachten Sie derzeit auf den relevanten Märkten für Bauchemikalien?

Martin Liebenau: Grundsätzlich kann man sagen, dass sich am Markt zwei wesentliche Trends ausmachen lassen: zum einen nimmt der branchen- und industrieübergreifende Megatrend Nachhaltigkeit einen immer weiter wachsenden Stellenwert ein, und zum anderen ist es der Trend zu modernen, innovativen Materialien und Produktlösungen für die Verbesserung von Leistung und Produktivität.

In Bezug auf Nachhaltigkeit geht es um ökologisch nachhaltige Systemlösungen und Materialien, die auch nach aktuellen Environment, Health, Safety-Standards – kurz EHS-Standards – unbedenklich sind. Hier sollen Materialien nicht nur eine längere Lebensdauer oder Haltbarkeitsspanne haben, sondern auch einer modern-urbanen Bauweise und innovativer Verfahrenstechniken entsprechen. Gleichzeitig steht dabei sowohl der Schutz des Endnutzers vor gefährlichen oder gesundheitsschädlichen Materialien im Vordergrund als auch derjenige der Menschen bei der Materialherstellung und -verarbeitung, wie Arbeiter auf einer Baustelle oder private Anwender. Diese entsprechenden EHS-Anforderungen steigen stetig durch wachsende Sicherheits- und Umweltsprüche, sodass die Auswirkungen insbesondere auch in der Bauchemie deutlich zu spüren sind.

Der zweite wichtige Trend ist der Einsatz von modernen, innovativen Materialien und Produktlösungen zur Verbesserung von Leistung und



Martin Liebenau, Business Manager CASE, Biesterfeld Spezialchemie

Produktivität. Dies ist natürlich in vielen Industriesegmente ein großer Treiber. Dahinter steht jedoch nicht nur eine Reduzierung von Materialkosten, sondern vor allem die Vereinfachung von Verarbeitungsprozessen – bei gleichbleibender oder vielfach besserer Performance.

Wie beeinflussen diese Trends konkret die Kundenwünsche bzw. Produktanforderungen?

M. Liebenau: Die an uns gestellten Produktanforderungen gehen sehr stark in die Richtung „Clean Labeling“, d.h. unsere Kunden suchen verstärkt nach Rohstoffen ohne gefährliche oder kennzeichnungspflichtige Inhaltsstoffe. In diesem Zusammenhang sehen wir eine erhöhte Nachfrage nach VOC- oder SVHC-freien Materialien. Mitunter geht es hier natürlich auch um den Ersatz bzw. den Austausch kritischer Rohstoffe aufgrund neuer Re-



gularien oder Verordnungen. So tritt beispielsweise zum 1. März 2022 eine Neueinstufung des Rohstoffs Dioctylzinndilaurat als Gefahrstoff in Kraft, sodass viele Formulierer bzw. Verarbeiter gezwungen werden, auf andere Materialien auszuweichen. Solch neue Anforderungen machen sich natürlich frühzeitig in unseren Entwicklungsprojekten mit Kunden bemerkbar.

Die Kundenwünsche gehen dabei vor allem in Richtung neuartiger, lösemittelfreier Kleber für Konstruktionselemente und Fußbodenbeläge, sogenannten Hybridklebstoffen. Aber auch in Beton, Trockenmörtel oder Reaktivsystemen für die Verbesserung der Haltbarkeit, Verarbeitung, Leistung oder dem universellen Einsatz.

Nehmen Sie seitens der Produzenten einen Innovationsschub in diese Richtung wahr?

M. Liebenau: Ganz klar: Die Hersteller arbeiten stets daran, bestehende Systeme anhand ihrer Leistung

und Umweltverträglichkeit zu verbessern. So gibt es beispielsweise Epoxidhärter für emissionsfreie Fußbodensysteme, die den Fußboden doppelt so schnell wie bisher aushärten lassen, ohne umweltgefährdende flüchtige Bestandteile, also „zero-VOC“. Dies bedeutet natürlich nicht nur eine enorme Zeitersparnis auf der Baustelle, da viel schneller weitergearbeitet werden kann, sondern auch Schutz der Umwelt und der Verarbeiter.

Im Bereich mineralischer Baustoffe, wie zum Beispiel Beton und Mörtel, gehen die Innovationen in Richtung Aufrüstung für tiefe Temperaturen und entsprechenden Witterungseinflüssen und zur Verbesserung der Haltbarkeit gegen Feuchtigkeit. Aber natürlich sind auch Nachhaltigkeitsaspekte wesentliche Treiber aktueller Innovationen. Unsere Partner arbeiten beispielsweise an modernen Rohstoffen unter Berücksichtigung nachhaltiger Aspekte und regulatorischer Anforderungen. Dies betrifft zum Beispiel den Einsatz von recycelten oder

Altmaterialien, wie Altreifen. Unter Verwendung von Polyurethanmaterialien können daraus Compounds, beispielsweise für die Trittschalldämmung und Schwingungsisolierung, hergestellt werden, die mehr Altmaterial bei gleichbleibenden Endeigenschaften aufnehmen können. Insgesamt erfahren moderne Systeme aus Polyurethan, die beständig und langlebig sind, auch einen Entwicklungsschub. Sie können beispielsweise in vielen Bereichen, wie in Dichtungs- und Betonsystemen, Fußböden oder Dämmmaterialien, Anwendung finden.

Womit können Sie Ihre Kunden unterstützen, alternative Produktlösungen zu entwickeln?

M. Liebenau: Als technischer Distributor gehen wir gezielt über die anwendungstechnische Produktberatung hinaus und zielen darauf ab, unseren Kunden europaweit einen ganzheitlichen Service bzw. Lösungen anzubieten. Das heißt, wir informieren unsere Kunden

ZUR PERSON

Martin Liebenau verantwortet bei Biesterfeld seit 2018 als Business Manager CASE europaweit alle Vertriebsaktivitäten für die Bereiche Coatings, Polyurethane, Bauchemie und Klebstoff. Nach seiner Promotion im Jahr 1995 stieg der promovierte Chemiker bei Biesterfeld im technischen Vertrieb ein und übernahm 2013 als Market Manager Coatings die Koordination aller Coatings-Aktivitäten der Biesterfeld Spezialchemie.

beispielsweise proaktiv über sich ändernde Regularien und gesetzliche Vorschriften, was insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen zu schätzen wissen. In diesem Fall prüfen wir die spezifischen Produktanforderungen unserer Kunden ganz genau und sprechen gezielte Produkt- oder Entwicklungsempfehlungen aus. Die empfohlene Produktauswahl können wir zudem in einem unserer Labore auf Eignung prüfen oder bestehende Systeme entsprechend testen und weiterentwickeln. Insbesondere bei Umformulierungen oder Rohstoffaustausch ist dies ein gern angenommener Service. Bei Bedarf gehen wir noch einen Schritt weiter und entwickeln speziell für unsere Kunden, hier zusammen mit dem Hersteller, maßgeschneiderte Produktlösungen.

Um dies gewährleisten zu können, setzen wir europaweit auf ein spezialisiertes Vertriebsteam, zu dem Anwendungstechniker und Chemiker gehören. Nur mit technischem Wissen und Anwendungs-Know-how können wir unseren Kunden wirkliche Lösungen anbieten. Wichtig ist aber vor allem auch der enge Kundenkontakt, persönlich und aktuell natürlich auch stark digital, um die Belange und Herausforderungen unserer Kunden zu verstehen. Ergänzend bieten wir auch Schulungen und Seminare zu aktuellen Marktthemen oder Produktherausforderungen an – teils gemeinsam mit unseren Partnern – um unsere Kunden ganzheitlich zu unterstützen.

■ www.biesterfeld.com

Sicherheit, Nachhaltigkeit und Ästhetik

◀ Fortsetzung von Seite 11

Produktentwicklungen berücksichtigen heute viel stärker als noch vor zehn Jahren Aspekte wie

Kreislaufwirtschaft, den Cradle-to-Cradle-Gedanken und den Ressourceneinsatz. Die Anwendbarkeit von bauchemischen Produkten und die Recyclingfähigkeit sind heute

gleichwertig im Fokus der Hersteller.

Die Mitgliedsunternehmen setzen auch selbst Trends, wenn sie mit Innovationen neue Märkte erschließen. Das gilt beispielsweise für Afrika – hier investieren derzeit viele Firmen, zum Teil auch in eigene Produktionen mit Systemen speziell für die Märkte auf diesem Kontinent.

Können Sie Beispiele besonders innovativer Konzepte oder Systemlösungen geben?

N. Schröter: Ein herausragendes Beispiel ist etwa das Bahnprojekt Stuttgart-Ulm mit den besonderen Kelchstützen für den Bahnhof Stuttgart 21. Von der Planung der besonderen Stützen aber auch bei den zahlreichen Tunnelbauten war stets bauchemisches Know-how gefragt. Innovationen gibt es auch bei „unsichtbaren“ Infrastrukturbauteilen, wie im Bereich der Kanalisation. Heute werden Stahlbetonröhren verbaut, die über eine Wärmerückgewinnung dem Abwasser Wärme entziehen und diese nutzbar machen können. Zudem sind die Röhren mit verklebtem Glas ausgekleidet, um die Dauerhaftigkeit zu verbessern. In der Stadtentwicklung ist die Bauchemie beteiligt an der Etablierung von Multifunktionsfassaden, um

die Solarenergie in der vertikalen Anwendung nutzen zu können und gleichzeitig die Bauwerksästhetik zu verbessern. Schließlich ist auch der Bau und Betrieb von Windkraftanlagen ein Bereich für anspruchsvolle bauchemische Produkte.

Sicher entwickeln sich die zahlreichsten Segmente der Bauchemie sehr unterschiedlich. Welches sind die umsatzstärksten Segmente? In welchen Segmenten sind die Zahlen eher rückläufig?

N. Schröter: Durch die sehr heterogene Struktur unserer Mitgliedsunter-

nehmens insgesamt verzeichnen wir in der Branche erfreulicherweise aktuell keine rückläufigen Segmente.

Die umsatzstärksten Bereiche sind Mörtelprodukte, Systeme zur Bauwerksabdichtung innen und außen sowie die gesamte Betontechnologie. Im Tief- und im Hochbau etwa sind hochwertige und langlebige Ausführungen ohne moderne Betonzusatzmittel gar nicht möglich.

Welche Visionen für das Bauen der Zukunft im Wohn-, Arbeits- und Verkehrsbereich werden im Verband derzeit diskutiert und was trägt die Bauchemiebranche dazu bei?

Wir müssen in Europa aufpassen, dass wir durch die Pandemie im Bereich Forschung und Entwicklung nicht abgehängt werden.

men – vom kleineren Mittelständler mit Spezialprodukten bis hin zum weltweit aktiven Großkonzern – ist es für uns aus Verbandssicht nicht möglich, präzise Kennziffern für die einzelnen Sparten zu erheben. Daher kann ich hier nur tendenzielle Aussagen treffen. Entsprechend der eingangs genannten guten Konjunkturentwicklung der Bauchemie

N. Schröter: Aktuell diskutieren wir zum Beispiel die übergreifenden Auswirkungen der Pandemie, nachdem wir in Deutschland und Europa die akute Gefährdung überwunden haben. Wohnen, Arbeiten und Mobilität werden sich mittelfristig verändern. Ein anderes Phänomen, das sich auswirkt auf unsere Branche, ist Urban Mining – eine

ZUR PERSON

Norbert Schröter ist seit 1990 Hauptgeschäftsführer und Vorstandsmitglied des Industrieverbands Deutsche Bauchemie. Er studierte Bauingenieurwesen am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) mit Abschluss als Diplomingenieur und war anschließend einige Jahre als Bauleiter tätig. Schröter nimmt derzeit Funktionen in nationalen und internationalen Organisationen wahr, u.a. im Vorstand von Construction Products Europe (CPE), als Vizepräsident der European Federation Concrete Admixtures (EFCA) und als Präsident der European Concrete Platform (ECP).

Betrachtungsweise von Städten als „Rohstoffdepots“. Angesichts von Entwicklungen wie zuvor beim Epoxidharz geschildert und angesichts der teilweise kritischen Situation in manchen Rohstoffliefernden Ländern müssen wir uns viel stärker mit der vorhandenen Bausubstanz beschäftigen und Pläne entwickeln, wie damit sinnvoll und ressourcensparend umzugehen ist. Ich denke, es werden sich ergänzende Industriezweige entwickeln, die sich mit einer innovativen Bauchemie konstruktiv verknüpfen.

■ www.deutsche-bauchemie.de

Livchem Logistics
A Group Company of MITSUBISHI CHEMICAL
www.livchem-logistics.com

Sie suchen Lagerkapazitäten für Gefahrstoffe in zentraler Lage? Wir bieten:

- Block- und Regallagerung fast aller LGK (außer 1, 2, 6.2 und 7)
- Gefahrgutabwicklung für Straße, Luft & See Transport
- Kommissionieren, Packen und Versenden
- Musterabfüllung für Nicht-Gefahrstoffe