

Die Anfänge der TROCELLEN-Aktivitäten (1971)

Persönlicher Bericht von Dr. Erich Behr vom Mai 1997

Dr. Erich Behr

Anfänge der Trozellen Aktivitäten

1960 brachte Dr. Ambros - früher Generaldirektor der IG-Farben, nach dem Krieg Berater von Flick und Verbindungsmann zur DN - die Anregung nach Troisdorf, sich mit dem Cabot-Verfahren zur peroxydischen Vernetzung von rußgefülltem Polyäthylen zu beschäftigen. Cabot ist einer der größten Rußhersteller der Welt, die Vernetzung von PE mit Peroxyden wurde bereits in den fünfziger Jahren von General Electric und Hercules angemeldet und nach jahrelangem erbitterten Patentstreit zu Gunsten von GE entschieden. Der damalige Direktor der Kufa, Herr Dr. Eisfeld, übertrug mir das Thema zur Bearbeitung.

Unsere Arbeiten führten zu Patenten, Veröffentlichungen und Vorträgen, wir brachten ein Produkt unter dem Namen Trolen-Dur auf den Markt. Dadurch aufmerksam gemacht, trat Ende 1969 Bayer an uns heran und bot uns in Unterlizenz von Furukawa ein Verfahren zur Herstellung von peroxydisch vernetztem PE-Schaum an.

In Japan waren vernetzte und unernetzte PE-Schäume in nennenswerten Mengen bereits seit 1966 auf dem Markt: Vernetzte PE-Schäume von Furukawa und Sekisui (Strahlenvernetzung mit gamma-Strahlen, technisch sehr aufwendig, sehr teuer, nur dünne Bahnen möglich) und Blockschäume (diskontinuierlich, sehr arbeitsaufwendig, daher nur in kleinen Firmen wegen geringer Löhne in Handarbeit zu fertigen) von Sanwa/Eiwa/MTB-Kasei. Furukawa hatte das einzige wirtschaftliche und kontinuierliche Verfahren. Daneben waren aber auch Toray, Hitachi, Asahi-Dow und Japan Styrene-Paper mit sehr verschiedenen Produkten auf dem Markt und lieferten sich bei der sprunghaft steigenden Nachfrage einen harten Konkurrenzkampf, so daß das mächtige Industrieministerium MITI eine entsprechende „PE-Schaum - Association“ gründete. Diese Association lieferte in der Folgezeit recht brauchbares Zahlenmaterial und übte Steuerungsfunktionen aus.

Am 30.9.69 nahm Bayer eine Lizenz von Furukawa für Europa - bei unklarer Patentsituation hinsichtlich des Peroxyds - mit dem Ziel etwa 10 Unterlizenzen zu verkaufen. Bayer hatte Interesse den Lizenznehmern PE und Treibmittel zu verkaufen oder an der Lizenzgebühr zu verdienen.

Wir prüften die Unterlagen und Muster und nahmen Ende 1970 auf meine Empfehlung hin, trotz größter Vorbehalte (die Marktinformationen aus Japan waren auf Europa nicht zu übertragen) eine Option.

Ich flog mit Herren von Bayer zu Furukawa, wo wir in einer sehr kooperativen Art und Weise aufgenommen und vorbehaltlos informiert wurde.

Der Bereichsleiter bei Furukawa war damals Herr Ueyshima, den wir 1982 überreden konnten, Vice-President von DN-Japan zu werden. Bei Bayer waren als Spartenleiter Herr Dr. Scheuerlen und als Sachbearbeiter Herr Dr. Kleiner verantwortlich.

Nach meiner Rückkehr berichtete ich in einer Vorstandssitzung, in der von vorn herein große Ablehnung für eine Lizenz herrschte und zwar auf Grund einer Marktrecherche, die mir bis dahin unbekannt war und die ein vernichtendes Ergebnis gebracht hatte: Man hatte die drei größten Anwendungsbereiche Japans, Verpackung, Sport- und Freizeit (besonders Badesandalen) und Bau (PE-Schaum laminierte Wellbleche, Klimaanlage- und Rohrummantelungen) analysiert, verkennend, daß es sich hier um große, aber streng japanspezifische Märkte handelte, die auf Europa nicht oder nicht so schnell zu übertragen waren: Bei der Verpackung warf man vernetzte und unernetzte PE-Schäume durcheinander, nicht erkennend, daß für das Verpacken von Geschenken - in Japan ist die Verpackung oft mehr wert als das Geschenk - ein enormer Bedarf herrscht. Verkennend, daß man in Japan ein Haus nie mit Schuhen betritt, sondern diese „Badesandalen“ sogar für die verschiedenen Räume wechselt, jedes Familienmitglied hat mehrere, ebenso viele stehen für Gäste bereit und PE-Schaumsandalen konnten dem japanischen Sauberkeitsgefühl entsprechend leicht gereinigt oder ersetzt werden. Verkennend, daß in Japan viele gewerbliche Bauten mit Wellblech abgedeckt werden und deren Isolation gegen Wärmeabstrahlung große Bedeutung hat, ebenso verkennend, daß Kälteisolation, besonders in den vielen Kleinklimaanlagen, für die damals in Europa noch kein Markt vorhanden war, einen erheblichen Bedarf an PE-Schaum initiierte. Der Hohn nach meinem Vortrag gipfelte in der Frage „Behr, wollen Sie DN zum Bade-Sandalen-Hersteller machen?“. Es bedurfte vieler Mühe, all diese z.T. verständlichen Vorbehalte auszuräumen und schließlich das Machtwort von Dr. Kneip und der Unterstützung von Dr. Weiß und einiger anderer bis wir am 15.9.71 einen Lizenzvertrag mit Bayer schlossen.

Unsere Zusammenarbeit mit Bayer war hervorragend, wenn wir auch zu einem Punkt hart zu kämpfen hatten. Bayer wollte bis zu 10 Unterlizenznehmer, wir erreichten für eine gewisse Zeit eine Beschränkung auf drei (Freudenberg war der nächste). Weder Bayer noch Furukawa konnten uns europaspezifische anwendungstechnische Unterstützung geben. Die Anwendungsgebiete und Märkte für die BRD und Europa mußte von DN allein mit wachsender Unterstützung einer großen Zahl von hervorragenden DN-Mitarbeitern erarbeitet werden und führten dann zu feedback und sogar zu Lizenzvergaben an Firmen, die uns in den Kinderschuhen geholfen hatten.

Die aus meiner Sicht letzte Hürde, in die ich involviert war, entstand bei der Entscheidung über den Bau einer eigenen Anlage, nachdem bei der Lizenznahme der Bezug von Fremdmaterial als Möglichkeit gesehen wurde. Auch hier wieder war der Unsicherheit und des Zögerns kein Ende bis ich den Vorschlag machte : Gebt mir die Lizenz, ich besorge mir Geld und baue eine Anlage auf eigene Rechnung, den PE-Schaum kann DN dann vertreiben ,, . Das war zuviel und so wurde eine DN-Anlage gebaut.

Ich habe das Trocellen-Thema dann nicht weiter aktiv betreut, es war inzwischen in guten Händen und ich bekam andere Aufgaben. Nur an eins kann ich mich besonders erinnern : 1978 rief mich eines Nachts Herr Uyeshima aus Tokyo an und informierte mich : "Hier sind die Herren von Freudenberg mit einem dicken Koffer Geld und wollen eine Lizenz für USA haben (die hatte Bayer nicht). Wenn Ihr noch Interesse habt, komm rüber, ich kann den Vertragsabschluß noch ein bis zwei Tage verzögern." Wir hatten Interesse, ich bekam Vollmacht, flog rüber und wir bekamen, obwohl wir weniger bereit waren zu zahlen, die US-Lizenz. Warum ? Dies ist in Japan schwer zu ergründen. Vielleicht mochten die Freudengerger weniger gern Sushi , vielleicht vertrugen sie weniger Sake oder sie konnten kein japanisches Lied singen . Vielleicht aber ist eine japanische Freundschaft viel mehr wert als sich Europäer vorstellen können.

Der Vertrag wurde am 7.4.1978 unterzeichnet .

Über einen Erfolg zu sprechen- ich hoffe Trocellen ist es noch - schließt die Verpflichtung ein, sich all derjenigen zu erinnern, die sichtbar oder hinter den Kulissen zu diesem Erfolg beigetragen haben. Ich will dies chronologisch und infolge meines inzwischen schlechten Gedächtnisses zwangsläufig unvollständig für die Herren versuchen , die meiner Erinnerung nach einen wesentlichen Beitrag geleistet haben . Dies gilt nur für die Zeit, in der ich selbst noch involviert war:

Dr. Otto Ambos

Dr. Eisfeld

Dr. Scheuerlen, Bayer

Dr. Kleiner, „

Dir. Uyeshima, Furukawa

Dr. Namiki und Mitarbeiter, Furukawa

Herr Yoshida, President Sanwa/Eiwa

Dr. Werner Kneip

Dr. Richard Weiß + Dr. P. Spielau u. Kühnel

D.I Fuhrmann

D.I. Alfter + Dr. Breitscheidel

Herr Reinkemeyer

Herr Decker , + Dr. H. Laubenberger

Troisdorf, im Mai 1997

(Handschriftlich von unbekannter Hand hinzugefügt.)