

## Interview mit Burkhard Jakobuß, Geschäftsführer der BauMineral GmbH, Herten

**Frage:** Herr Jakobuß, in Nordrhein-Westfalen wird es kaum einen Autofahrer geben, der **BauMineral** nicht kennt...

**BJ:** Stimmt! Unsere Silofahrzeuge – wir haben über 50 davon – sind sehr markant und fahren die ganze Woche nicht nur quer durch NRW, sondern sind in ganz Deutschland unterwegs. Daher kennt man zumindest die Fahrzeuge und auch unseren Namen sehr gut auf deutschen Straßen.

**Frage:** ...aber keiner weiß genau, wer oder was **BauMineral** eigentlich ist...

**BJ:** Nun, das will ich doch nicht hoffen! Vielleicht entsteht Ihr Eindruck dadurch, dass wir für den Endverbraucher nicht öffentlichkeitswirksam unterwegs sind aber dennoch für die Öffentlichkeit durchaus relevant sind, denn **BauMineral** leistet einen ganz wesentlichen Beitrag zum Umweltschutz. Dies wird jedoch in der Öffentlichkeit nicht wahrgenommen. Wenn wir pro Jahr über drei Millionen Tonnen Kraftwerksnebenprodukte in die Bauwirtschaft liefern, ist das einerseits eine enorme Menge, andererseits kann aber niemand unsere Produkte direkt im Supermarkt oder im Baumarkt kaufen.

**Frage:** Dafür kauft in hohem Maße die Bauwirtschaft!

**BJ:** Ja, das ist richtig. Dafür wurde schon vor mehr als 40 Jahren die Basis gelegt. Ein Großteil der heute vermarkteten Kraftwerksnebenprodukte wurde damals auf ganz einfache Art und Weise entsorgt, nämlich über den Schornstein des Kohlekraftwerks. Der andere Teil wurde in Kraftwerksnähe deponiert. Das ist heute undenkbar! Die Umwelt beeinflussenden Stoffe werden seit vielen Jahren fast vollständig durch moderne Verfahren zurückgehalten. Das ist in Deutschland schon lange Stand der Technik! Unsere Produkte sind hochwertige Ausgangsstoffe für viele Baustoffe, die dann auch von fast jedem im täglichen Leben wahrgenommen werden könnten.

Heute ist der Vertrieb von Kraftwerksnebenprodukten ein etabliertes und allseits anerkanntes Geschäft. Es ist uns gelungen, unser Geschäftsmodell über die Ländergrenzen hinweg in Europa zu etablieren. In unseren Anfangsjahren betreuten wir die Kraftwerke aus dem damaligen VEBA-Konzern; heute sind es eine Menge mehr und das weit über die heutige E.ON hinaus, die zu 100 % unsere Muttergesellschaft ist.

Wir arbeiten vermehrt in den Niederlanden und Belgien sowie in Spanien und Italien; aktuell kommen Großbritannien und Frankreich dazu. Auch außerhalb Europas sind wir seit geraumer Zeit im Gespräch und erweitern so durch unsere gewachsene Kompetenz unseren Radius kontinuierlich. Die mittelständischen Strukturen von **BauMineral** sind indes geblieben - und ein Teil unseres Erfolgs. Wir waren immer sehr bodenständig, das wird sich auch in der Zukunft nicht ändern.

**Frage:** Was macht BauMineral aus: Thematik oder Tonnage?

**BJ:** Wir haben uns schon immer als Brücke zwischen Kraft- und Bauwirtschaft verstanden. Geändert hat sich in den letzten 25 Jahren allerdings das Umfeld, in dem wir uns bewegen. Früher sind Kohlekraftwerke im Grundlastbereich gelaufen. Heute ist das anders. Es wird eine wesentlich höhere Flexibilität von uns verlangt und es ist nicht immer einfach, den Anforderungen unserer Kunden, insbesondere im Hinblick auf Versorgungssicherheit, gerecht zu werden. Die Logistik spielt dabei nach wie vor eine sehr wichtige Rolle

Heute erzielen wir im Vergleich zu früher eine höhere Wertschöpfung. Einerseits weil die Produkte etabliert sind und von niemanden mehr in Frage gestellt werden und andererseits, weil sich die Rand- und Rahmenbedingungen des Einsatzes geändert haben. Das war natürlich kein Selbstläufer, sondern ist zielgerichtet von uns und unseren Partnern weiterentwickelt worden. Dabei haben wir uns vom reinen Rohstofflieferanten zum Produzenten von Baustoffen bis hin zum Anbieter von Komplettsystemen entwickelt. Natürlich geht es auch um Tonnage, aber das ist längst nicht alles.

**Frage:** In diesem Jahr wird das Unternehmen **BauMineral** 25 Jahre alt. Ein Grund zum Feiern?

**BJ:** Wir sind nicht die, die sich selbst feiern. Aber klar ist natürlich, dass diese 25 Jahre auch für uns eine große symbolische Bedeutung haben. Denn in diesem Vierteljahrhundert haben wir über 75 Millionen Tonnen der in den Anfangsjahren deutlich unterschätzten „Kraftwerksnebenprodukte“ unter anderem in die Bauwirtschaft geliefert. Unsere Produkte sind dort qualitativ hochgeschätzt und gleichzeitig sind sie ein ganz wesentlicher Beitrag zum Umweltschutz: Zum einen ist das, was wir machen Recycling im besten Sinne des Wortes, denn wir bringen die Stoffe zurück in den Stoffkreislauf. Zum anderen sorgt die Wiederverwertung der Kraftwerksnebenprodukte als Bauzuschlagstoffe für eine erhebliche Reduzierung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes in der Beton- und Zementindustrie, da so natürliche Ressourcen geschont werden können.

Somit sind wir Teil eines sehr effektiven Umweltschutzes, der auch wiederum mehrdimensional zu betrachten ist. Die Baubranche weiß, was sie an uns hat – und welchen ökonomischen und ökologischen Wert wir liefern. Umwelt und Umfeld sollten das auch wissen, aber wir machen kein großes Aufheben darum.

**Frage:** Wie muss man sich das konkret vorstellen?

**BJ:** Für den Laien betrachtet sieht das so aus: In den mit Steinkohle befeuerten konventionellen Kraftwerken fallen bei der Verbrennung zur Energiegewinnung und Stromproduktion enorme Mengen an Reststoffen an: Steinkohlenflugasche wird als Betonzusatzstoff vermarktet. Schon bei der Erzeugung der Flugasche wird darauf geachtet, dass diese in einer gleichmäßigen Qualität entsteht. Darüber hinaus ist die Einhaltung bestimmter Eigenschaften, die in einer Norm festgeschrieben sind, nachzuweisen, damit die Flugasche als zertifizierter Zusatzstoff für den Beton eingesetzt werden kann.

In den Rauchgasentschwefelungsanlagen wird den Rauchgasen durch den Einsatz von Kalksteinmehl Schwefel entzogen und somit Gips produziert. Dieser Gips kann dann z. B. zu Gipskartonplatten verarbeitet werden. Diese Entwicklung hat wesentlich dazu beigetragen, dass das Thema Waldsterben bedingt durch sauren Regen in Deutschland von der Tagesordnung verschwunden ist. Der Mensch hat gelernt Stoffkreisläufe zu schließen und **BauMineral** ist ein Bestandteil dieser Aktivitäten. Denn es reicht nicht aus, die Stoffe der Umwelt zu entziehen, sie müssen anschließend auch weiterverwertet werden.

**BauMineral** trägt dazu bei, dass diese Stoffe in baustofflichen Anwendungen eingesetzt werden können.

**Frage:** Wie sehen die nächsten 25 Jahre für **BauMineral** aus?

**BJ:** Das ist eine sehr komplexe Frage. Zum einen: Die Energiebranche ändert sich seit der Einführung des Erneuerbaren Energiegesetzes (EEG) gravierend – und fortlaufend. Wir haben es heute mit über 70 Gigawatt installierter Leistung grüner Energie zu tun. Gleichzeitig werden aber auch die konventionellen Kraftwerke immer effektiver und sauberer. Eine Verschiebung zugunsten der alternativen Energien bleibt bestehen, dennoch werden Kohlekraftwerke noch über viele Jahre hinweg erhalten bleiben. Zumindest wird sich in den nächsten 25 Jahren daran nichts ändern. Schaut man sich in der Welt um, so stellt man fest, dass Kohle als Primärenergieträger ungebrochen an Bedeutung gewinnt. Dem muss Deutschland Rechnung tragen, um im Wettbewerb Stand zu halten. Wir leben ja nicht auf einer Insel. Unsere Beschaffungsseite ist abhängig von vielerlei Faktoren, die auch politisch bedingt oder gewollt sind.

Dieser Herausforderung stellen wir uns aktiv und mit neuen Ideen. Gleichzeitig – und das ist der andere Teil in der Beantwortung Ihrer Frage – wird sich **BauMineral** weiterentwickeln. Wir denken über mögliche Alternativen nach und entwickeln uns in unterschiedlichen Richtungen weiter. Insofern werden die nächsten 25 Jahre mindestens genau so spannend werden wie die vergangenen. Wir setzen auf die innovativen Fähigkeiten unserer Mitarbeiter und sind deshalb für die vor uns liegende Zeit gut gerüstet.

**Frage:** Gibt es für die Zukunft eine Strategie?

**BJ:** Selbstverständlich, da wir die Veränderungen natürlich beobachtet und auch abgesehen haben. Unsere Marken spielen dabei eine zentrale Rolle. Wir entwickeln diese Marken und legen Inhalte fest, die unsere Produkte einzigartig und besonders machen. **Microsit** ist hierfür ein Beispiel: Eine hochgradig reproduzierbare Qualität, die wir labortechnisch entwickelt haben und die ständig auf ihre Konsistenz geprüft wird. Definierte Produkte wie **Microsit** werden wir weiterhin vermarkten und dabei auch neue Wege gehen. Dafür werden wir die entsprechenden Investments tätigen. Mit unserer Muttergesellschaft E.ON stimmen wir diese Prozesse intensiv ab und freuen uns auch künftig über deren Rückdeckung.

**Wir haben noch viel vor! Ergo ist in den nächsten 25 Jahren noch viel zu tun!**