

---

# brand eins

## Wirtschaftsmagazin

---

Ausgabe: 6 / 2016



## Schwerpunkt: Einfach machen

Es gibt viele Gründe, nichts zu unternehmen: Das nützt doch sowieso nichts. Was ändert das schon. Ist alles viel zu kompliziert. Oder, wenn es um die Gründung einer Firma geht: zu riskant, zu ungewiss, zu anstrengend.

Bauen mit Wüstensand galt als unmöglich. Gerhard Dust und Gunther Plötner haben das Gegenteil bewiesen. Und endlich das Projekt ihres Lebens gefunden.

Text: Anika Kreller Foto: Kathrin Spirk

Als im Januar 2010 ein Erdbeben Haiti verwüstet, ahnt Gerhard Dust nicht, dass es auch sein Leben durchrütteln wird. Dust lebt zu dieser Zeit in seinem Ferienhaus in Florida. Ein paar Monate zuvor hatte der ehemalige Logistikchef des Buchgroßhändlers Libri alle seine Anteile am Unternehmen verkauft. Nun genießt er die Sonne, spielt Golf und passt auf den Hund seiner Tochter auf, die eine Privatschule in Sarasota besucht.

Wenige Wochen später wird er das Haus mit Pool gegen ein Zehn-Quadratmeter-Kämmerchen in Thüringen tauschen, den Golfplatz gegen Erfindermessen, sein beschauliches Leben gegen ein Ringen um ein Projekt mit ungewissem Ausgang. Er wird eine Firma gründen mit einem Mann, den er erst einmal zuvor getroffen hat. Und das alles mit Ende 50, in einem Alter, in dem andere in den Vorruhestand gehen.

Sechs Jahre später, trifft man Dust in Gehlberg, einem Örtchen im Thüringer Wald, wo

noch Schnee liegt, wenn er rund herum schon längst geschmolzen ist und im Tal die Wilde Gera vorbeirauscht. Der 63-Jährige führt durch eine Halle. Früher wurden hier die ersten Röntgenröhren hergestellt. Heute steht in der Mitte eine einzige große Maschine. An der Rückseite saugen Schläuche Sand und Kunstharz ein, auf der Vorderseite quillt die daraus entstehende Masse breiig in ziegelsteingroße Formen. Wenn sie ausgehärtet ist, wird daraus ein Stein, der leichter als Beton ist, aber widerstandsfähiger gegen Hitze und Frost.

Für Dust und seinen Mitgründer Gunther Plötner ist dieser Stein ein Versprechen. Sie wollen damit, so sagen sie, das Leben von Millionen Menschen verbessern, ihnen eine würdige Unterkunft schaffen. Polycare Research Technology haben sie ihr Unternehmen genannt. „Wir sind der Meinung, dass man nach Katastrophen oder in Slums alles viel besser machen kann als bisher“, sagt Dust.

Ihre Steine sind aus Polymerbeton, an sich nichts Neues. Neu ist, dass die Maschine in Gehlberg Wüstensand in Baumaterial verwandeln kann. Und dass die Steine Noppen haben wie Legosteine, sodass jeder daraus ein Haus bauen kann: Schicht für Schicht im Stecksystem, ohne Mörtel, Kran und Fachwissen.

Für dieses Projekt lässt Dust 2010 sein Ferienhaus in Florida zurück. Drei Jahre und eine Million Euro will er maximal investieren. Das verspricht er seiner Frau. Heute pendelt er noch immer beinahe jede Woche von seinem Haus in Gummersbach nach Gehlberg und schläft in einem winzigen Zimmer über der Produktionshalle. „Diese Einzelzelle und das alles würde ich nicht auf mich nehmen, wenn ich dieses große Ziel nicht hätte, das ich mir nach dem Erdbeben in Haiti vorgenommen habe.“

Nach der Katastrophe sieht er das Leid, die notdürftig errichteten Zelte und Wellblechhütten. Die Bilder der Zerstörung berühren ihn. Er fühlt sich nah dran: Seine Tochter organisiert mit Mitschülern Spendenflüge, die Helfer kommen zurück mit Geschichten von Amputation zwischen Trümmern, in der Schul-Turnhalle zeigen sie Bilder zerstörter Häuser und Straßen.

Doch vor allem erinnert ihn das Leid der anderen jetzt, am Ende seiner Karriere, daran, dass er sein ganzes Leben lang Glück gehabt hat. „Ich habe keine Kriege erlebt, keine Katastrophen, keine schweren Unfälle. Ich habe gedacht, es kann doch nicht sein, dass ich den Rest des Lebens nur noch mein Geld verpulvere, ohne mich um das Drumherum zu kümmern.“ Nur spenden, das reicht ihm diesmal nicht. Man muss die Menschen doch besser unterstützen können, denkt er. Was ihn an den Bildern von Haiti besonders aufwühlt, ist die Hilflosigkeit. „Die Leute wurden in Zelte gepfercht und behandelt wie Rechtslose“, sagt er. „Ich habe mir gedacht, wie es mir gehen würde, tatenlos neben meinem zerstörten Haus stehen zu müssen. Ich würde lieber selbst etwas unternehmen wollen.“

Dust hatte sich in seinem Leben immer selbst nach oben gearbeitet, es als Sohn eines

mittellosen Kriegsversehrten aus eigener Kraft vom Kaufmannsgehilfen zum promovierten Geschäftsführer geschafft. Er will jetzt andere dabei unterstützen, sich aus ihrer Ohnmacht zu befreien.

Ihm fällt der Bekannte eines Bekannten ein, der ihn ein Jahr zuvor eingeladen hatte, weil er auf der Suche nach einem Investor war: Gunther Plötner. Der hatte ihm damals von einem Material berichtet, das beständiger und leichter sei als Beton. Und das man zu 90 Prozent aus Wüstensand herstellen könne. Ideal, um schnell und günstig Notunterkünfte zu bauen, denkt Dust.

Als er Plötner fragt, ob der sich das vorstellen könne, ist der sofort dabei. Zu diesem Zeitpunkt hat der Thüringer bereits mehr als zehn Jahre in seine Entwicklung gesteckt: Polymerbeton aus Wüstensand. Der 64-Jährige hält heute ein Patent dafür. Das Rezept, nach dem die Maschine in Gehlberg die Rohstoffe einsaugt, stammt von ihm.

Der Tüftler und der Geschäftsmann

Wüstensand gilt normalerweise als untaugliches Baumaterial, die Körner sind zu fein und rundgeschliffen. Für Dubais Megaprojekte muss daher mitunter Sand aus Australien importiert werden. Ende der Neunzigerjahre hört Plötner das erste Mal von Polymerbeton, bei dem statt Zement Kunststoff als Bindemittel verwendet wird. Damit müsste man doch auch Wüstensand zu Baumaterial machen können. Dieser Gedanke wird zur Obsession.

„Ich sah da eine sinnvolle Möglichkeit“, sagt er. „Wenn ich den Sinn in etwas sehe, kann ich mich vertiefen.“ Nächtelang verbringt Plötner vor dem Computer, recherchiert die chemischen Grundlagen, die Eigenschaften der verschiedenen Kunstharze. Mit einem Freund, der Arabisch spricht, reist er nach Ägypten, um Sand zu beschaffen. Im Internet findet er eine kleine Polymerbeton-Firma, die ihn bei sich Versuche machen lässt. „Viele haben damals zu mir gesagt: ‚Du bist ein Spinner‘“, sagt Plötner. Es ist ihm egal.

Er hat nicht mehr viel zu verlieren. Vor der Wende war der Maschinenbauingenieur mit der Partei angeeckt, man degradierte ihn zum Hilfsarbeiter. Nach der Wende wollte er einen Neuanfang, sich mit einer Bauträgersgesellschaft selbstständig machen. Doch ein versprochenes Grundstück wurde umgewidmet, so erzählt er es, ein Bauverbot verhängt, am Ende verlor er 4,5 Millionen Euro.

Während er mit Polymerbeton experimentiert, schlägt er sich die meiste Zeit mit Unterstützung des Arbeitsamtes durch. Sein Unternehmen bleibt angemeldet, doch er hat keine Einnahmen. Er hat vier Söhne, die Familie muss sich einschränken. Seine Frau würde gern mal „Das Phantom der Oper“ in Hamburg sehen. Für so etwas reicht das Geld nicht. Zu Weihnachten wünscht sich Plötner einen Gutschein für die Materialprüfung.

2006 dann kommt der Durchbruch, er meldet das erste Patent an. Er kann nun Polymerbeton aus Wüstensand herstellen. Aber er weiß nicht, was er mit dem Material

produzieren soll. Der Anruf von Dust, die Idee mit dem Hausbausystem, beides kommt wie gerufen. Für Plötner ist es ein Glücksfall, für Dust ein Risiko. Ursprünglich will er Plötner nur Geld geben, ihn alles entwickeln lassen, ab und an auf dem Laufenden gehalten werden. Er hat auch früher schon in Start-ups investiert. Diesmal jedoch ist es kein junger Programmierer, dem er sein Geld geben will, sondern ein arbeitsloser Ingenieur Ende 50.

Vernünftig klingt das nicht unbedingt, doch darum geht es Dust jetzt nicht mehr. Er hat sich in den Kopf gesetzt, etwas zu schaffen, das Leuten in Not hilft, und das Material von Plötner scheint genau das Richtige dafür zu sein.

Dust hält es allerdings nicht durch, Polycare nur aus der Ferne zu lenken. Er fürchtet, der Tüftler Plötner könnte sich in den Details verlieren, gerade zu Beginn, als es darum geht, die richtigen Sand-Mischungen und Stein-Formen zu finden. Das Ganze sollte auf keinen Fall scheitern, es soll sein Vermächtnis werden. „Ich wollte es zum Erfolg prügeln“, sagt Dust.

Heute stehen er und Plötner gemeinsam in Gehlberg. Der eine trägt Anzug und Krawatte, das Haar raspelkurz, der andere Pulli und Jeans, die langen Haare nach hinten gekämmt.

Nächtelang haben sie das System gemeinsam weiterentwickelt, die Formen optimiert. Die vielen Stunden schweißen sie zusammen, sie seien heute „freundschaftlich verbunden“, sagt Gunther Plötner.

Bei Dust schimmert manchmal durch, dass er lange Chef war. Er ist es gewohnt zu sagen, wo es langgeht. Als er die Funktion der Maschine erklären will, schickt er Plötner los, sein iPad holen. Doch dann wiederum lässt er sich bereitwillig von ihm in den Details korrigieren. Sie ergänzen sich gut. Plötner bringt das nötige Quäntchen Verrücktheit mit. Dust hat den nötigen wirtschaftlichen Sachverstand. Er hilft Plötner, seine Einfälle und Ideen in die richtige Bahn zu lenken. „Er ist sehr genau, ich habe eher den Hubschrauberblick von oben“, sagt Dust.

Die Erfindung wurde vielfach ausgezeichnet

Dass sie Polycare in Thüringen gegründet haben, liegt nicht etwa daran, dass Plötner hier wohnt; Dust hat herausgefunden, dass es in diesem Bundesland die besten Fördermöglichkeiten gibt. Und Plötner hat es geschafft, einem Gutachter mit so viel Fachwissen zu widersprechen, dass ein abgelehnter Förderantrag am Ende doch bewilligt wurde.

Zwölf Mitarbeiter haben sie heute und ein funktionierendes Bausystem. Mit der Bauhaus-Universität Weimar haben sie verschiedene Sand-Rezepturen ausprobiert. In den Simulationskammern der Hochschule haben die Proben Hitze und Frost überstanden. Und regelmäßig erhält Polycare Innovationspreise und Goldmedaillen bei Erfindermessen.

Hinter der Produktionshalle in Gehlberg steht der Prototyp: ein Flachbau mit 37

Quadratmetern, errichtet von zwei Personen in weniger als zwölf Stunden, die Materialkosten lagen unter 3000 Euro. Dabei galt Polymerbeton immer als zu teuer: Ein Kilo Kunstharz kostet etwa zwei Euro, ein Kilo Zement nur ein paar Cent. Die Kombination aus Stecksystem und Plötners Rezeptur relativiert das.

Allerdings sind sie noch immer nicht da, wo sie längst sein wollten. Sie haben bereits 4,5 Millionen Euro in die Entwicklung gesteckt – eine Mischung aus Förderung, Umsatz und Eigenkapital – und es gibt erst eine Handvoll Polycare-Häuser auf der Welt.

Das Problem ist der Vertrieb. Ursprünglich dachten Dust und Plötner bei ihrem Konzept an Hilfsorganisationen. Sie haben ihr Konzept unter anderem beim Flüchtlingshilfswerk der Vereinten Nationen vorgestellt. Den Leiter des Technischen Hilfswerks haben sie nach Gehlberg eingeladen. Er sei angetan gewesen. Bestellt hat niemand.

„Wir dachten, die Hilfsorganisationen werden schon sehen, dass unsere Lösung besser ist als Zelte oder Wellblechhütten“, sagt Dust. „Das war naiv.“ Die großen Organisationen seien für Experimente nicht zu haben. Außerdem läuft die Vergabe von Aufträgen über Ausschreibungen, man kann ihnen nicht einfach 5000 Unterkünfte verkaufen.

Die Unternehmer mussten einen neuen Vertriebsweg finden. Es gibt nun ein Lizenzmodell: Sie suchen sich einen Partner vor Ort, an den sie Know-how und das Equipment für die Produktion liefern. Dafür bekommen sie für jede produzierte Tonne Polymerbeton Geld. Zur Unterstützung haben sie zwei alte Bekannte als Gesellschafter ins Boot geholt, einer von Dust, einer von Plötner, erfahrene, gut vernetzte Kaufleute. Der eine hilft mit dem Vertrieb in der englischsprachigen Welt, der andere in Osteuropa, Russland und Asien.

Beide haben sehr persönliche Motive

In Indien sind sie gerade in Gesprächen mit Tata, dem größten Unternehmen des Landes. In Libyen steht bereits eine fertige Produktionsanlage, sie ist bezahlt, aber wegen des Bürgerkriegs nicht in Betrieb. Seit Gunther Plötner und ein Kollege im März 2014 nur knapp einer Entführung entgangen sind, ruht das Projekt.

Die Länder, für die das Polycare-Konzept besonders interessant sein könnte, sind oft ein schwieriges Terrain für verlässliche Geschäfte. Leute behaupten, sie würden den Präsidenten kennen, wären mit Ministern verwandt. Für die Elfenbeinküste haben sie eine ganze Wohnanlage entworfen, das Geld dafür sei von der afrikanischen Entwicklungsbank schon genehmigt, hieß es, es fehle nur noch eine Unterschrift. Das Projekt kam nie zustande. Heute sind Dust und Plötner vorsichtiger. Sie lassen sich Referenzen zeigen, bitten die Bank, potenzielle Partner zu überprüfen. Maschinen liefern sie nur noch gegen Vorkasse.

Sie sind mittlerweile auf der Suche nach einem strategischen Investor, der in Deutschland die Produktion übernehmen kann. Momentan stammt jedes Stück Polymerbeton aus Wüstensand aus der einen Anlage in Gehlberg. Plötner hat inzwischen einen jungen

Ingenieur in alle technischen Feinheiten eingeweiht. Er musste im vergangenen Jahr bereits unfreiwillig drei Wochen aussetzen, er war einfach umgekippt.

Sie sind jetzt beide Mitte 60, die vergangenen Jahre haben an ihnen gezehrt. Bereit haben sie das Ganze trotzdem nie, das sagen beide. Kürzertreten wollen sie erst, wenn die ersten Siedlungen stehen.

Das ganze Unternehmen ist auch eine Antwort auf die Frage, was am Ende einer Karriere bleibt. Für Dust ist Polycare der Epilog einer Bilderbuchkarriere. Noch einmal etwas Gutes tun.

Plötner geht es nicht nur um die Würde von Menschen in Not, sondern auch um die eigene. Es allen Zweiflern beweisen und vielleicht auch sich selbst. Etwas schaffen, das nicht in sich zusammenfällt wie seine Laufbahn in der DDR.

Im Senegal und im Tschad sind immerhin die ersten Verträge unterschrieben. „Wenn die ersten Anlagen rundlaufen, wird sich unser System lawinenartig verbreiten“, sagt Dust. Er und Plötner glauben noch immer fest an den Erfolg.

Vielleicht können sie gar nicht mehr anders. --



Heft kaufen

(<http://kiosk.brandeins.de/brand-eins-verlag/einzelhefte.html>)



brand eins App

(<http://www.brandeins.de/apps/brand-eins-app.html>)



brand eins Webseite  
(<http://www.brandeins.de/>)

---

## Weitere Themen aus diesem Heft:

EDITORIAL

Warum nicht?

## EINSTIEG

Mikroökonomie

Ein Brauer in Grönland

Die Welt in Zahlen

Das geht

Giggelnde Holzköpfe

Was Marken nützt

Mir mached alles sälber

Die Ökonomie der Elemente

Xenon (Xe)

Wirtschaftsgeschichte

Ausgespielt

## WAS WIRTSCHAFT TREIBT

Ein klingender Name

Die Jäger

Zu schade zum Wegkippen

Blick in die Bilanz

Die Vorsorger

## SCHWERPUNKT

Schwerpunkt: Einfach machen

Prolog

Einfach besser

Schneller!

Frag nie, ob du darfst!

Wir gegen die

Buttmann stinkt's

„Wer kauft den ganzen Scheiß?“

Ehrensache

Das muss doch gehen

Gegen den Strom

„Die Kruste der nutzlosen Komplikationen“

Freie Industrielle

Entweder wir finden einen Weg, oder wir machen einen  
Was lange währt, wird manchmal nichts  
Volks-Wagen ist traurig  
Unbekannter auf Welt-Tournee

#### WAS MENSCHEN BEWEGT

Nicht schießen!

Kolumne

Wusst' ich's doch!

Prototyp – Idee sucht Geld

Klette möchte Kontakt

#### LESERBRIEFE

leserbrieife@brandeins.de

#### GEWINNSPIEL

Wer hat's gesagt?

#### IMPRESSUM

Impressum