

Wie hydrophobe Zeolithe mir auf dem Weg in die Selbstständigkeit halfen

Claudia Arnold

In meiner Familie gibt es fast nur Naturwissenschaftler*innen, Ingenieur*innen oder Mediziner*innen. Letztere überwiegen. Da ich einen erstklassigen Chemielehrer hatte, gefiel mir das Fach Chemie von Anfang an sehr gut. Auch Medizin fand ich interessant, aber am Ende schreckte mich der Gedanke, jederzeit und jedem gegenüber Mitgefühl zeigen zu müssen, vom Medizinberuf ab. Außerdem wollte ich gerne beruflich auf irgendeine Weise zum Umweltschutz beitragen. So fiel meine Wahl also auf das Chemiestudium.

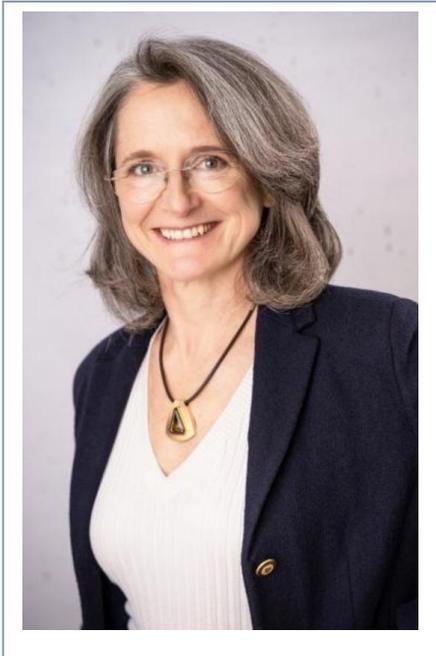
Ich studierte von 1984-1990 an der Universität Hannover Chemie (Diplom). Die Diplomarbeit, und vorher schon das Schwerpunktpraktikum, fertigte ich am Institut für Makromolekulare Chemie an. Hier gab es aber aus Budgetgründen keinen Promotionsplatz für mich. Außerdem hatte ich, wie ich dachte, eine sehr gute Idee: Ich wollte in der chemischen Industrie promovieren, das war in anderen Studiengängen schließlich auch möglich.

Ich fand, bzw. man vermittelte mir, eine Arbeitsstelle mit Promotionsmöglichkeit in der chemischen Prozessentwicklung bei einer mittlerweile geschlossenen Niederlassung des Pfizer-Konzerns. Ich sollte eine Fragestellung aus der chemischen Prozessentwicklung bearbeiten. Dies war einerseits sehr lehrreich: Chemische Prozessentwicklung, anders gesagt „Scale-Up durch Ausprobieren“, ist Knochenarbeit, weil man sich bei den Mengen an Ausgangssubstanzen und Produkten bis an den Kilomaßstab herantasten muss. Da hebt man dann schon einmal einen 20-Liter-Kanister Chloroform und gießt dieses durch eine Filternutsche, in die man gut und gerne eine Kokospalme einpflanzen könnte. Die organischen Halbmikrosynthesen, die ich während meines Studiums durchgeführt hatte, hatten mich nicht unbedingt auf diese Arbeitsweise vorbereitet.

Auf der anderen Seite herrschten in der Abteilung die denkbar schlechtesten Bedingungen für eine brauchbare Promotionsarbeit, weil die analytischen Möglichkeiten sehr eingeschränkt waren. Es ist recht schwierig, eine neue Schutzgruppenstrategie zu testen, wenn man für die Untersuchung fast nur Dünnschichtchromatografie zur Verfügung hat. Der 500 km weit entfernte Doktorvater ignorierte zweieinhalb Jahre lang meine Existenz und lehnte dann die komplette Arbeit ab. Ich suchte also mit der fertigen Arbeit einen neuen Doktorvater und fand auch zum Glück jemanden.

Meine befristete Anstellung bei Pfizer endete 1994. Wie sich jeder, der damals auf dem Arbeitsmarkt bewarb, erinnern konnte, waren Stellen für Chemiker und Chemikerinnen rar. Ich suchte mehrere Monate lang und nahm dann die erste Stelle an, die ich bekommen konnte—im Chemikalienverkauf. Es gab wieder sehr viel Neues zu lernen. Betriebswirtschaft ist, vorsichtig ausgedrückt, der Naturwissenschaft nicht ähnlich. Von meiner ersten Vertriebstagung kehrte ich entsprechend verwirrt wieder zurück.

Meine Tochter wurde im April 1997 geboren. Ich wusste bereits vorher, dass die Vertriebsniederlassung, in der ich arbeitete, an dem damaligen Ort geschlossen werden würde und dass ein Umzug an den neuen Standort für mich nicht möglich sein würde. Eine Kinderbetreuung gab es damals in dem Ort, wo wir lebten, nicht, und auch keine familiäre Hilfe. Ich reichte also den dreijährigen Erziehungsurlaub ein und blieb, recht widerwillig, zuhause.



Drei Jahre später hatten sich die Verhältnisse in der Kinderbetreuung nicht gebessert. Wir fanden immerhin einen halbtägigen Kindergartenplatz, und zum Glück ging meine Tochter auch gerne hin. Es gab aber keine Halbtagsstellen für mich. Zwar hatte ich mehrere Vollzeitstellenangebote, aber keines mit ausreichendem Verdienst, so dass mein Mann an meiner Stelle hätte zuhause bleiben können. Das Überangebot an Chemiker*innen war damals bei weitem noch nicht abgebaut.

Da die Situation absehbar gewesen war, hatte ich schon mehrere Monate lang eine mögliche Selbstständigkeit vorbereitet. Ich hatte einige Erfahrung in der Beratungstätigkeit, weil ich bereits seit den letzten Jahren meines Studiums chemische Berechnungen für Planer verfahrenstechnischer Anlagen durchgeführt hatte. Während meiner Verkaufstätigkeit hatte ich auch meine Kunden häufig beraten. Seit 1999 hatte ich

selbst einen Internetanschluss, einen Stapel von CD-ROMs, die eine Bibliothek teilweise ersetzen konnten und sah die Möglichkeit, die bisherige Beratungstätigkeit auf einer wesentlich flexibleren und kostengünstigeren Grundlage durchzuführen als es noch fünf Jahre zuvor möglich gewesen wäre.

So meldete ich also im Jahr 2000 meine freiberufliche Tätigkeit an, in den ersten Jahren tatsächlich als ein „Stay-at-home-mum business“, wie es anderswo genannt wird. Es gab zwar Hilfen vom Staat, von den IHKs und anderen Instituten, die einem die absoluten Grundlagen unternehmerischer Tätigkeit für wenig Geld vermittelten. Was aber eine Selbstständige tatsächlich Tag für Tag tun muss, lernte ich nur durch Versuch und Irrtum. Meine Erfahrungen aus dem Chemikalienverkauf waren weniger nützlich als gedacht. Ganz andere Dinge spielen eine Rolle, wenn eine Einzelperson als Berater*in unterwegs ist. Die Fassade – Firmennamen, Briefpapier (damals noch aus der Druckerei), Auto, Logo – waren wesentlich weniger wichtig als jemand denkt, der aus einem Großunternehmen kommt. Kooperationen, Leute kennen, das Ohr am Boden haben, Weiterbildung und eine gewisse Großzügigkeit mit der eigenen Zeit und dem eigenen Wissen – darauf kam es, und kommt es auch heute, hauptsächlich an.

Meine Mitgliedschaft in Gesellschaften wie der GDCh und der DECHEMA und vor allem das aktive Engagement dort waren sehr hilfreich. Die unbezahlte Zeit, die man hineinsteckt, wird einem durch besseren geschäftlichen Erfolg mehr als vergütet. Und außerdem: Wo sollte ich sonst Menschen kennenlernen, die so sind wie ich?

Dass ich eine Frau bin, machte mich auf meinem selbstgewählten Markt – Anlagebau und Verfahrenstechnik für den Umweltschutzbereich – geradezu zum Wundertier. Mein Eindruck ist, dass ich so exotisch war, dass nur wenige Menschen das kommentierten. Natürlich ist jedes „Wie kommt man denn als Frau dazu?“ schon eines zu viel, denn es ärgerte mich. Deswegen freut es mich besonders, dass mit den Jahren mehr und mehr Frauen in diesem Berufsfeld dazu gestoßen sind. Und Männer freut es auch, denn das größte Problem mit meiner freiberuflichen Tätigkeit war anfangs, dass sie so ungewöhnlich war. Die Anwesenheit von Konkurrenz auf dem Markt macht es paradoxerweise einfacher, meine Leistungen zu verkaufen.

Eine Gruppe von Menschen, die ich durch meine Tätigkeit besonders zu würdigen gelernt habe, sind die in der Wissenschaftskommunikation Tätigen. Was müssen die sich alles anhören oder richtig stellen. Meine Hauptexpertise betrifft nämlich Zeolithe. Vielen Menschen ist nicht die großtechnische Seite, also der Einsatz von Zeolithen als Filtermaterialien oder Katalysatoren bekannt, sondern nur deren angebliche Wirksamkeit als Wunderheilmittel. Vor allem im ersten Jahrzehnt, als der Hype um „Natur-Zeolithe“ als Detox- und Antikrebsmittel groß war, hatte ich manchmal täglich Anfragen von Kranken, Heilpraktikern oder Menschen mit einer brillanten Geschäftsidee. Ich glaube nicht, dass es mir gelungen ist, auch nur einen von diesen zu überzeugen, dass es eine schlechte Idee ist, Zeolithe einzunehmen. Oder dass man mit Zeolithfiltern kein Gold aus dem Ozean extrahieren kann.

Aber vielleicht schaffe ich das ja noch.