

Das Unternehmengespräch: Aydogan Cengiz und Müfit Tarhan, Eigentümer des Biotech-Unternehmens Humintech

„Wir holen das Beste aus der Braunkohle heraus“

Im Rheinischen Revier verarbeitet Humintech Braunkohle zu Dünger, Industriesalzen und Tierfutter. Motto: Zum Verbrennen zu schade.

DGREVENBROICH, 21. Oktober
as Werk liegt direkt an einer Ein-
fahrt zum Tagebau Garzweiler.
Bis zum ersten Bagger an der
Förderkante sind es nur einige
Steinwürfe. Die Braunkohle, die in den
Bunkern an der Straßenseite auf die Ver-
arbeitung wartet, stammt allerdings zum
Teil auch aus Hambach, wo der Streit um
den Kohleausstieg aktuell besonders
hohe Wellen schlägt. Doch was anderswo
in die Brennöfen der Kraftwerke wandert
und Klimaschützer auf die Palme bringt,
dient hier als wertvoller Rohstoff. Die Hum-
intech GmbH steht für eine andere,
CO₂-freie Seite der Braunkohlenökono-
mie: Produkte zur Verbesserung der Bo-
denfruchtbarkeit, Salze für industrielle
Anwendungen, Hilfsstoffe für die Wasser-
aufbereitung und Bodensanierung. Sogar
Futtermittel werden hier am Rand von
Grevenbroich produziert.

Nicht zuletzt dafür kommt der Hamba-
cher Tagebau ins Spiel. Aus dessen ober-
flächennahen Schichten stammt die stark
verwitterte und oxidierte Braunkohle, im
Fachjargon Leonardit, die Humintech für
seine Futterzusatzstoffe verwendet. „Das
ist ein sehr reines Material, das nur min-
imale Spuren von Schwermetallen enthält
und sich deshalb bestens für unsere Zwe-
cke eignet“, sagt Müfit Tarhan, Miteigen-
tümer und Geschäftsführer des Unterneh-
mens. Futtermittel aus Braunkohle? Was
erst einmal für fragende Blicke sorgt, ist
für ihn und seinen Kompagnon Aydogan
Cengiz ein vielversprechendes neues Ge-
schäftsfeld. Der begehrte Wirkstoff sind
die Huminsäuren, die sich im Laufe vieler
Jahre anreichern, wenn Feuchtigkeit und
Sauerstoff auf die Braunkohle einwirken.
Sie sind nicht nur ein wichtiger Bestand-
teil des Bodenhumus. Als Salzverbindung
dem Futter oder in einer flüssigen Form
dem Trinkwasser beigemischt, wirken sie
im Tierorganismus wie ein natürliches An-
tibiotikum. Giftstoffe würden gebunden,
das Wachstum von schädlichen Bakterien
und Schimmelpilzen gehemmt, sagt Tar-
han. Die Tiere blieben gesünder und näh-
men schneller zu. Sogar die Milchqualität
lasse sich damit verbessern.

„Eigentlich machen wir es der Natur
nach. Wenn Schweine im Dreck wühlen
und Hühner Erde picken, tun sie eben-
falls etwas für ihre Versorgung mit Humin-
stoffen“, sagt er. Und auch die Hinterlas-
enschaften der Tierhaltung lassen sich
mit Hilfe von Braunkohle umweltschon-
der verwerten: Der Gülle beigesetzte Zu-

satzstoffe bremsen die Auswaschung von
Nitraten ins Grundwasser, dämpfen die
Freisetzung von Ammoniak und reduzie-
ren die Emission von Methan und Lach-
gas. So kann die als Klimakiller verfehte
Braunkohle sogar segensreiche Wirkun-
gen für die Atmosphäre entfalten. Und
sie kann dazu beitragen, den Boden
fruchtbarer zu machen und das Grund-
wasser zu schützen. Damit ist Tarhan
beim wichtigsten Standbein: Substraten
für die Bodenverbesserung, die Humin-
tech in 70 Länder exportiert.

Mit Perlhumus, einem streufähigen
Granulat aus Leonardit, hatte es vor vier
Jahrzehnten im Vorgängerunternehmen
Westfälische Kohleaufbereitung (Wesko)
begonnen. Das zur RWE-Gesellschaft
Rheinbraun gehörende Unternehmen ent-
wickelte zusammen mit der Uni Bonn die-
sen organischen Bodenverbesserer, auf
den später auch Tarhan und Cengiz zu-
rückgriffen. Da hatten beide schon eine
erfolgreiche Geschäftspartnerschaft hin-
ter sich. Tarhan war nach dem Militär-
putsch in der Türkei von 1980 nach
Deutschland gekommen und hier seinem
Landsmann über den Weg gelaufen. Ge-
meinsam stiegen sie in das Tourismusge-
schäft ein. Ende der achtziger Jahre grün-
deten sie in Duisburg einen auf die Türkei
und Nordafrika spezialisierten Reisever-
anstalter und verkauften ihn 1997 an den
britischen Konkurrenten First Choice.
Weiter ging es mit dem Last-Minute-Spe-
zialisten Holiday Express in Düsseldorf,
den 2002 der Otto-Konzern übernahm.
Die Millionen aus ihren Beteiligungen in-
vestierten sie zum Teil in ein Weinbaupro-
jekt in der Türkei – und kamen dort als
Kunden zum ersten Mal mit Perlhumus in
Berührung, um den Boden für ihre Reb-
stöcke aufzupäppeln.

Als RWE die Wesko verkaufte, griffen
sie 1999 zu: für einen symbolischen Euro,
dem viele Millionen an Investitionen folg-
ten, für Technik, neue Anlagen, For-
schung und Entwicklung. 2001 firmierten
sie das Unternehmen zur Humintech
GmbH um. Zwei Jahre später kam der
Umzug von Düsseldorf an den heutigen
Standort, um näher an den Rohstoff her-
anzukommen. „Wir waren der Robin
Hood der Reisebranche, und jetzt sind wir
Braunkohle-Pioniere“, schmunzelt Tar-
han. Mit Erfindergeist und ungewöhnli-
chen Ideen machte sich das mit zahlrei-
chen Preisen – unter anderem als einer
der Innovationsführer im deutschen Mit-
telstand – ausgezeichnete Unternehmen
rasch einen guten Namen. Verschiedene
Kaufinteressenten, unter anderem aus
Amerika und China, hätten schon ange-
klopft, aber die zwei, beide 64 Jahre alt,
wollen mit ihrem Unternehmen weiter-
machen und es den Kindern übergeben.

Einer der Verkaufsschlager ist der
„Powhumus“, ein organischer Dünger aus
konzentriertem Huminsäuresalz. Das
wasserlösliche Pulver könne nicht nur mit
dem Düngestreuer ausgebracht werden,
sondern auch über die Tröpfchen-Bewä-
sserung, sagt Tarhan. Mehrere tausend



Foto Edgar Schoepel

Das Unternehmen

Die Humintech GmbH ist ein Biotech-Unternehmen mit Sitz in Grevenbroich. Es verarbeitet oxidierte Braunkohle aus den RWE-Tagebauen zu organischem Dünger, Tierfutter und Erzeugnissen für den Einsatz in Industrie und Wasseraufbereitung. Die Produkte werden in insgesamt 70 Länder exportiert, das Hauptstandbein sind Bodenverbesserungsmittel. Mit knapp 50 Beschäftigten und Auszubildenden hat das Unternehmen im vergangenen Jahr 12 Millionen Euro Umsatz erzielt. Für das laufende Jahr wird eine Steigerung auf 17 Millionen Euro angepeilt.

Tonnen davon würden jedes Jahr vor al-
lem nach Südeuropa, in die Türkei, den
Mittleren Osten und den arabischen
Raum geliefert. Für salzhaltige Böden sei-
en Huminprodukte ideal. Ein wachsender
Markt seien auch Hydrokulturen und der
Unter-Glas-Anbau. Weil der Humusge-
halt in vielen Böden durch die intensive
Bewirtschaftung zurückgeht, sieht Tar-
han für die Produkte einen riesigen Be-
darf. „Huminsäuren verbessern die Bo-
denfruchtbarkeit und erhöhen die Wirk-
samkeit von Mineraldünger um bis zu 30
Prozent. Das spart Landwirten Geld und

schont die Umwelt“, sagt der Chemieinge-
nieur. „Wir sitzen hier im Rheinischen Re-
vier auf einem wahren Schatz und holen
das Beste aus der Braunkohle heraus.“

Mit dem schlechten Image des Roh-
stoffs geht er gelassen um, lässt auch auf
RWE nichts kommen, sondern lobt die
gute Zusammenarbeit. Gemessen an den
90 Millionen Tonnen Braunkohle, die
RWE jedes Jahr verfeuert, sind die Men-
gen bei Humintech überschaubar. Bisher
werden rund 30 000 Tonnen Leonardit im
Jahr verarbeitet, während die Anlage das
Doppelte schaffen kann. „Die Zeit arbei-

Die Unternehmer

Aus der Türkei nach Deutschland ausgewandert, haben Müfit Tarhan (rechts) und Aydogan Cengiz in der Tourismusbranche begonnen, zwei Unternehmen gegründet und zu guten Preisen wieder verkauft. Über Bodendünger für ein Weinbauprojekt in der Türkei kamen sie mit ihrer neuen Berufung in Kontakt. Chemieingenieur Tarhan kümmert sich um die Technik, Cengiz, der in Deutschland Sozialpädagogik studiert hat, um Finanzen und Organisation. Beide Kompagnons sind 64 Jahre alt, zwei ihrer Kinder sollen Humintech irgendwann übernehmen und fortführen.

tet für uns. Der Druck in der Landwirt-
schaft wächst und damit auch die Auf-
merksamkeit für unsere Produkte“, meint
er. Zusätzliche Absatzmöglichkeiten rech-
net sich das Unternehmen im Umweltbe-
reich aus. „Humine wirken wie ein
Schwamm, der Schwermetalle festhält.
Deshalb sind sie auch für die Abwasserrei-
nigung und Bodensanierung ideal geeig-
net“, sagt Tarhan.

Der Umsatz soll in diesem Jahr von 12
auf 17 Millionen Euro steigen, ähnliche
Zuwachsraten erwarte man für die kom-
menden Jahre. Knapp 50 Arbeits- und

Ausbildungsplätze bietet Humintech, ein
Beispiel für gelungenen Strukturwandel
im Rheinischen Revier. Tarhan hofft, dass
die Aufmerksamkeit rund um den Kohle-
ausstieg – am Mittwoch macht sich die
Kohlekommission im benachbarten Berg-
heim ein Bild von der Lage – positiv auf
sein Unternehmen abstrahlt. Denn wenn
RWE den Tagebau dichtmacht, wäre Hum-
intech der Zugang zu seinem Rohstoff
versperrt. „So wie andere Unternehmen
Kies und Sand abbaggern, werden wir
dann kleine Braunkohlegruben benöti-
gen“, sagt Tarhan. HELMUT BÜNDER