

Barlog plastics GmbH – mehr als nur Werkstoff-Know-how

„Was wir noch alles können und noch alles haben“

Die Barlog plastics GmbH ist ein Spezialist für die Distribution, Entwicklung und Compoundierung von technischen Kunststoffen. Die K-ZEITUNG besuchte den Firmengründer Werner Barlog in dem neuen Betriebsgelände in Overath. Und stellte gleich als Erstes fest: Spezialisiert auf die Distribution und Compoundierung von technischen Kunststoffen – das ist doch längst nicht alles? „Das stimmt“, erwidert Werner Barlog, „in einigen Bereichen gibt es einen sehr hohen Erklärungsbedarf zu dem, was wir noch alles können und noch alles haben.“

„Aber unsere Stärken“, betont Barlog weiter, „liegen schon im Werkstoff-Know-how bei Hochleistungspolymeren und -compounds. Dazu kommt das Know-how beim Umgang mit den Werkstoffen, angefangen bei der Artikelkonstruktion über die Simulation und Belastungsberechnung – das machen wir alles im Vorfeld für unsere Kunden als Dienstleistung.“ Das Sortiment ist umfangreich, kann sich sicherlich mit allen Wettbewerbern messen. Nur ist das nicht das Barlog-Thema – auf das „Drumherum“ kommt es an. Barlog: „Da ist auch zu beachten, dass man in der Lage ist, bei der Entwicklung von Folge-

serien eines Kunden mit all seinen Praxiserfahrungen aus der Vergangenheit über das Downgrading weg von High-Performance-Materialien weitere Einsparpotenziale für seinen Kunden zu erschließen.“

Und schon sind wir bei einem der Lieblingsthemen aus dem Hause Barlog: Kostensenkungspotenziale erschließen durch Metallerersatz – das Unternehmen bezeichnet sich zu Recht als starker Partner für anspruchsvolle Metallerersatzprojekte und bietet seinen Kunden vom Projektstart mit Wirtschaftlichkeits- und Machbarkeitsanalysen über Konzepterstellung und Funktionsintegration, mechanische und fertigungstechnische Optimierung bis hin zu funktionstüchtigen Prototypen und Transfer in die Serienproduktion durchgängige Konzepte aus einer Hand.

Dabei bringt es Barlog plastics bei den meisten Metallsubstitutionen mit nachfolgenden drei entscheidenden Vorteilen auf den Punkt:

- geringere Fertigungskosten durch höheren geometrischen Freiheitsgrad bei der Kunststoffverarbeitung (beispielsweise entfallen spanende Nacharbeit und Korrosionsschutz)
- geringere Rohstoffkosten aufgrund hervorragender mecha-



FOTO: K-ZEITUNG

nischer Eigenschaften bei geringerem Gewicht

- geringere Montagekosten durch Funktionsintegration, Bauteilreduzierung und/oder Reduzierung des Montageaufwands

„Inzwischen sind wir in diesem Beritt schon so weit, dass wir, ohne groß zu rechnen, abschätzen können, ob es bei einem Projekt Potenzial gibt, bei dem es sich lohnt, tiefer einzusteigen“, fügt Werner Barlog selbstbewusst hinzu. „Bei Minimum zehn Prozent Einsparungen geht der Kunde vielleicht ins Risiko, aber meistens erkennen wir Einsparpotenziale von 30 bis 35 Prozent – wenn der Kunde dann bereit ist, beginnt für uns die Detailplanung.“

Neben den vielfältigen Aktivitäten bei Barlog soll auch das vor vier Jahren gegründete Dienst-

leistungsunternehmen BaHsys erwähnt werden. Hier befassen sich die Mitarbeiter mit der Beratung bei der Entwicklung von Kunststoffbauteilen und Baugruppen, Analytik und Gebrauchstauglichkeitsuntersuchungen, Modalanalysen, Füllsimulationen, Verzugsberechnungen und FEM-Belastungskalkulationen mit den dazugehörigen Interpretationen und Hilfestellungen zum schnellen, erfolgreichen Umsetzen von Artikelideen. Das Rapid Tooling, mit der Eigenmarke Protosys, führt zu serientauglichen spritzgegossenen Erstmustern oder in vielen Fällen zu einsatzfähigen Vorserienteilen und Baugruppen, mit denen die Kunden den Zeitraum überbrücken können, bis die Serienwerkzeuge betriebsbereit sind. „Time to Market“ sei für den Erfolg der Kunden

Firmengründer und Seniorchef Werner Barlog im Spritzgieß-Technikum von Barlog plastics/BaHsys in Overath

entscheidend. Inzwischen sind in diesem Bereich (Werkzeugbau und Spritzguss) im Zwei-Schicht-Betrieb zwölf Mitarbeiter beschäftigt.

Aber wenn's um Herzensangelegenheiten geht, darf Werner Barlogs Hobby nicht unerwähnt bleiben: das Image des Kunststoffs zu verbessern und dem Nachwuchs zu verdeutlichen, „dass Kunststoff mehr ist als nur ein Produkt aus Öl“. Mit der Vision der nachhaltigen Nachwuchsförderung ist er intensiver und bekenntlicher Netzwerker im Kunststoff-Regio-Cluster KIO e.V. und als stellvertretender Vorsitzender von KIO im Oberbergischen Kreis sehr häufig unterwegs, um gestaltende Akzente zu setzen. Schwerpunkt sind unterschiedlichste Veranstaltungsformate, die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in den Mittelpunkt stellen. Keine Frage, dass auch im Hause Barlog in Overath sich „die Veranstaltungen die Klinke in die Hand geben“.

Barlog plastics gibt es seit nunmehr 15 Jahren. „Klar war“, führt Werner Barlog weiter aus, „dass diese Art Unternehmen nur funktionieren kann, wenn wir uns als kompetenter Dienstleister im Markt bewegen: Das bedeutet, wir erarbeiten zusammen mit dem Kunden den Benefit, für den Kun-

den und für uns. Daher müssen wir früh einsteigen in die Bauteilplanung und -entwicklung und bieten die komplette Unterstützung, bis die Serie läuft, mit einem umfangreichen Beratungsangebot zu Verarbeitungsverfahren, Nachbearbeitung, Veredelung etc. – und sind dann der akkreditierte Rohstofflieferant.

Sie können sich vorstellen: Das kann dauern, da muss man häufig einen langen Atem haben. Das wäre mir alleine nie gelungen und das kann alleine auch nicht gelingen – das gesamte Konzept konnten wir nur aufstellen, weil nach der Startphase meine Söhne Peter und Frank so weit waren, dass sie mit einsteigen konnten. Denn wenn so etwas aus dem Boden gestampft wird mit dem gesamten technischen Support, brauchen Sie einfach dynamische, bestens ausgebildete junge Leute, die auch bereit sind, das Risiko mitzutragen – beispielsweise als Mitgesellschafter des Unternehmens.“

Die Signale waren da, und so konnte Barlog plastics kontinuierlich Sprünge nach vorn machen.

www.barlogplastics.de
www.bahsys.de

Barlog: „Unser Service für die Besten soll unbedingt effizienzsteigernd wirken“

„Wir bieten den Kunden Polyfizienz“

Wenn man Werner Barlog, geschäftsführender Gesellschafter der Barlog-Gruppe, Overath, auf das Thema Metallerersatz anspricht, entdeckt man zunächst ein zufriedenes Schmunzeln, das sich jedoch schnell in eine ernste Miene verwandelt. Und es dauert nicht lange und er erläutert: „Dass gute Ideen Nachahmer finden, ist normal. Wenn allerdings Raubkopien unserer Präsentationen auftauchen, wo die aufgewendete Arbeit nur in Form eines Austauschs des Firmenlogos sichtbar wird, fängt es an zu nerven. Aber wenn jeder, der in seinem Polymer 30 Prozent Glasfasern unterbringt, auf seinen Dokumenten und Messestanddekorationen den Begriff Metallerersatz plakatiert, wird das Ganze beunruhigend!“

Kritisch sei dies unter zwei Gesichtspunkten: Erstens wirke dadurch das maximal effizienzsteigernde Thema langsam aber sicher inflationär. „Zweitens“, so Barlog weiter, „werden Entwickler, die mit einem ernst zu nehmenden Entwicklungsanliegen auf Plagiateure hereinfliegen, bitter enttäuscht und am Ende steht: Wer Kunststoff kennengelernt hat, bleibt bei Metall.“ So etwas werfe innovationsbereite Firmen teilweise um Jahre zurück und behindere deren mögliche Effizienzsteigerungen oder degradiere

sogar manchen Branchenprofi zum Schlusslicht durch falsche Beratung.

Nachdem aufgrund der erfolgreichen Metallerersatzaktivitäten sogar Google Barlog plastics auf Platz 1 hat vorrücken lassen, wenn ein Interessent diesen Suchbegriff hier eingibt, ist Barlog auf dem Weg zu differenzieren. Metallerersatz wurde deshalb innerbetrieblich kurzum zum Unwort des Jahres 2011/2012 erklärt und alles darangesetzt, einen aus Sicht von Barlog passenderen Begriff zu etablieren: Polyfizienz.

Maximierung des Wirkungsgrads

Polyfizienz sei ein Maß für exzellente Wirtschaftlichkeit, erreicht durch fachgerechte Anwendung der Kunststofftechnologie. Der eigene Aufwand des Kunden, so wird versprochen, gepaart mit der Unterstützung durch das Serviceteam der Gruppe, würde im Verhältnis zum Ergebnis deutlich reduziert. Das bedeute eine Maximierung des Wirkungsgrads. Barlog verspricht, dass sich von ihm abgelieferte Ergebnisse, wenn vom Kunden erwünscht, immer aus der Kompetenz aller Fachbereiche der Gruppe zusammensetzen. Wenn das immer noch nicht reiche, bindet Barlog sein in den letzten 15 Jahren ausgebautes zuverlässiges Netzwerk



FOTO: BARLOG

Thomas Vorjohann, Leiter Werkzeugbau: „Kalkulation, Konzeptbesprechungen, Auftragstaktung, Problemlösungen und der Kontakt zu den Kunden sind ein Teil der Aufgaben des Geschäftsbereichsleiters Protosys bei BaHsys“

ein. Für den Geschäftspartner von Barlog sei das eben immer maximal polyfiziell. Deshalb hat man sich dieses Kunstwort sicherheitshalber erst einmal schützen lassen.

Dass das nicht nur für die Fachkompetenzen im Bereich Metallerersatz gilt, wird deutlich, wenn man den Bereich Artikelentwick-

lung und das Rapid Tooling bei Barlog näher betrachtet. „Natürlich treffen wir hier auf die gesamten Bandbreite der Kunststoffanwendungen; allerdings kristallisieren sich eindeutig drei Highlights heraus, die inzwischen im Markt ein sehr hohes Maß an Anerkennung genießen“, so Frank Barlog, technischer Geschäftsführer von BaHsys. „Metallerersatz-Prototypen und Vorserien rangieren immer noch ganz vorne, verlieren aber trotz stetigen Umsatzwachstums anteilmäßig an



FOTO: BARLOG

Kajum Sabani, Kunststofftechniker im Spritzgusstechnik: „Drei bis fünfmal Rüsten pro Maschine und Schicht verlangt ausgefeilte Technologie und mein CAM – Computer Aided Moulding. Devise Protosys: so schnell wie möglich und so präzise wie nötig und mit den Kunden vereinbart, ob aus PE oder aus PEEK“

Bedeutung und werden sich bei Protosys 2011 auf circa 40 Prozent einpendeln. Starkes Wachstum wird im Bereich Gesundheitstechnik deutlich. „Im Bereich Dünnwandtechnik, sprich steife spritzgegossene Verpackungen für Lebensmittel, erkenne man eine „offensichtliche Marktführerschaft“, so der Jungunternehmer aus Overath.

Von PE bis PEEK ist für das Rapid Tooling alles im Einsatz. Vom Standardspritzguss, über Mehrkomponententechnik, Gasinnendrucktechnik, physikalisches Schäumen, In-mould labeling bis hin zum integrierten Magnetspritzguss ist hier alles gefragt und wird mit einem hohen Exzellenzanspruch ausgeführt, von 20 Stück Prototypen bis zu 20.000 Stück Vorserie für die Markteinführung. „Serientauglich“ heißt das hier immer wieder auftauchende Stichwort.

Polyfizienz sollen auch die funktionellen Compounds und was alles dahintersteckt, wirken.

Als Beispiele werden Magnetcompounds von Barlog angeführt: Compounds auf der Basis von PA und PPS mit Ferriten oder auf Wunsch auch mit seltenen Erden zur Herstellung von kunststoffgebundenen Magneten im Spritzgießverfahren. Kunden profitieren vom umfassenden Know-how für die Herstellung der Werkzeuge für fertig fallende Magnete, aber auch für die Magnetisierung und Magnetprüftechnik, wenn seltene Erden gefragt sind.

Thermisch leitfähig modifizierte Compounds, dabei elektrisch isolierend oder auf Wunsch zusätzlich elektrisch leitfähig, gehören zu den Sortiment-Highlights. „Die dazugehörige Messtechnik, die Interpretation der Messungen und die Übertragung auf Bauteil- und Anspritzkonzepte gestalten die Zusammenarbeit für die Kunden ganz einfach polyfiziell“, so Barlog.

www.bahsys.de
www.barlogplastics.de

www.busse.cc **BUSSE**

Heiz- und Kühlplatten,
Heiz- und Kühltische

Postfach 1107 • 32325 Espelkamp • Telefon (0 57 72) 97 75-0
Telefax (0 57 72) 97 75-55 • info@busse-heizplattentechnik.de



FOTO: BARLOG

Dipl.-Ing. Nicole Heinze, Leitung Werkstoffentwicklung und Analytik: „Unsere Werkstoffentwicklung konzentriert sich auf zukunftsrichtige Aufgabenstellungen wie zum Beispiel Wärmeleitfähigkeit“

