

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

„Was wir noch alles können und noch alles haben“



FOTO: K-ZEITUNG

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

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 Arti-

kelkonstruktion 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 Metallersatz – das Unternehmen bezeichnet sich zu Recht als starker Partner für anspruchsvolle Metallersatzprojekte 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 mechanischer 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 Dienstleistungsunternehmen 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 entscheidend. Inzwischen sind in diesem Bereich (Werkzeugaufbau 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 Kunststoffes 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 bekennender 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.