

Erfolgreiche Partnerschaft für die Glasindustrie: STG und Siemens

„Stabile und kontinuierliche Beziehungen“

Der effiziente Einsatz von Ressourcen und die Optimierung der produzierenden Anlagen bestimmen heute die Anforderungen an die Automatisierung von glasproduzierenden Anlagen. Die STG GmbH in Cottbus hat im Bereich der Glasproduktion eine große Anzahl von Anlagen automatisierungstechnisch ausgerüstet und optimiert. Dabei nutzt STG Technik von Siemens und ist seit Jahren Partner für Siemens-Automatisierungstechnik. Von dieser Zusammenarbeit profitieren beide Unternehmen, wie Dr. Peter Hemmann, einer der Geschäftsführer und Gründer von STG, betont.

Herr Hemmann, die STG GmbH war bei ihrer Gründung ja eines der ersten Unternehmen, die sich in Cottbus niedergelassen haben.

Peter Hemmann: Genau – im Handelsregister Cottbus sind wir an Position 5 der eingetragenen Unternehmen registriert. Es brauchte in der Tat eine große Portion Mut und Gründergeist, als wir – Helmut Heelemann, Frank Hegewald, der leider schon verstorben ist, und ich – im Frühjahr 1990 kurz nach dem Mauerfall die STG in Cottbus gegründet haben.

Der Erfolg gab uns Recht: Als innovatives, technologieorientiertes Unternehmen sind wir seitdem auf Wachstumskurs. Dieser Erfolg beruht nicht zuletzt auf den Methoden zur NO_x-Reduzierung, die wir

bereits vor der Wende entwickelt und in der STG weiter optimiert haben. Daraus entstanden die Zirkonoxid-Sauerstoffmesssonden, die in rauen Umgebungen mit extrem hohen Temperaturen zuverlässig arbeiten. Mit diesem Produkt sind wir nahezu konkurrenzlos in der Welt.

Heute ist die STG GmbH ein solides mittelständisches Unternehmen. Wo liegen Ihre Schwerpunkte?

Peter Hemmann: Wir haben mehr als 40 Mitarbeiter und sind auf einem ehemaligen Mühlengelände in Cottbus zu Hause, das uns genügend Raum bietet, um kreative und innovative Lösungen für die Aufgabenstellungen unserer Kunden aus aller Welt zu finden – Modelle und Methoden zur

Energieeinsparung und Minderung der NO_x-Emission, zur optimalen Prozesssteuerung und zum zielgerichteten Einsatz der Sensoren bei der Beheizung von Industrieöfen. Traditionell sind wir zwar in der Glasindustrie zuhause, aber wir entwickeln vereinzelt auch Lösungen für die Metallurgie und Keramik. Wir übernehmen alle Aufgabenbereiche bei der Reparatur und beim Neubau von Glasanlagen, von der Konzeptfindung über das Engineering bis hin zur Inbetriebnahme und zum Service.

Seit 1990 hat sich auch in der Leittechnik einiges verändert. Wie meistern Sie die sich ständig ändernden Anforderungen?

Peter Hemmann: Wir arbeiten seit der Gründung unseres Unternehmen sehr eng

STG GmbH Cottbus

Die STG GmbH wurde im Frühjahr 1990 als innovative, technologieorientierte Engineeringfirma ins Leben gerufen. Ihre inzwischen mehr als 40 Mitarbeiter haben seither Lösungen zur Energieeinsparung und Minderung der NO_x-Emission, zur optimalen Prozesssteuerung, Sensorik und Beheizung von Industrieöfen entwickelt. Die Produktionsstätten in der „Großen Mühle Madlow“, einem 100 Jahre alten Baudenkmal, das die STG wieder hergestellt hat, bieten Raum für großzügiges, effizientes Engineering und kreative technologische Lösungen.



Alle Bilder: Fotografie Dobbe



Die beiden Gesellschafter der STG, Produktionsleiter Helmut Heelemann und Geschäftsführer Dr. Peter Hemmann, sind stolz auf den Erfolg ihres Unternehmens. Basis dieses Erfolges ist nicht zuletzt die NOx-Reduzierung mit Hilfe von Zirkonoxid-Sauerstoffmesssonden, die in rauen Umgebungen mit extrem hohen Temperaturen zuverlässig arbeiten

mit Siemens zusammen und sind so bei den technologischen Entwicklungen immer auf dem Laufenden. Wir haben weit über 50 Anlagen mit Siemens-Technologie ausgerüstet, in Europa wie auch in Amerika und Asien. Der erste Erfolg war die Ausrüstung der Glashütte in Döbern, bei der das Leitsystem Teleperm M zum Einsatz kam. 1995 knüpften wir zusammen mit dem Siemens-Vertrieb erste Kontakte zur Ausrüstung von Floatglas-Anlagen. Heute haben wir über 30 Referenzen in diesem Bereich. Stabile und kontinuierliche Beziehungen sind die Basis für zufriedene Kunden, die mit der Technologie weitreichende Vorteile erhalten – zum Beispiel durch optimierte Prozesse.

Wie finden Sie die genau passende Lösung für die Aufgabenstellungen Ihrer Kunden?

Peter Hemmann: Die wichtigste Voraussetzung für optimale Lösungen und Kundenzufriedenheit ist, die Prozessanforderungen bis ins Detail zu verstehen. Wir kommen aus der Verfahrenstechnik – und daher ist für uns die Automatisierung zu allererst ein Hilfsmittel für eine optimale Prozessführung. Außerdem haben wir durch die Partnerschaft mit Siemens und unsere Projekterfahrung auch ein detailliertes Wissen über die Fähigkeiten des Leitsystems, die Sie so in keinem Handbuch finden. Beides zusammen ergibt eine robuste, preis-

günstige und nicht zuletzt zukunftssichere Lösung. Beispielsweise steigern ausgereifte Redundanzkonzepte die Verfügbarkeit der Anlage – das wiederum führt zu größtmöglichem Produktionsdurchsatz und letztendlich zu mehr Umsatz für den Glashersteller. Zum anderen bringt der Einsatz von Feldbustechnologie signifikante Einsparungen im Bereich der Verkabelungen und eröffnet die Möglichkeiten zu vorausschauendem Management der installierten Anlagenassets.

Wir sind praktisch der Vermittler einer Win-Win-Situation, aus der letztendlich alle Beteiligten Vorteile ziehen: Unser Kunde profitiert von einem großen Netzwerk eines weltweit tätigen Herstellers für Automatisierungstechnik und von den Produktverbesserungen, die durch den Einsatz des Systems in verschiedensten Anwendungen resultieren. Darüber hinaus erhält Siemens fundierte Informationen über seine Produkte im Praxiseinsatz.

Da Sie für Kunden aus aller Welt arbeiten, müssen Sie sich sicher auch mit einer Vielzahl nationaler Bestimmungen und Gesetzgebungen auseinandersetzen?

Peter Hemmann: Allerdings. Es ist nicht immer einfach, die jeweiligen Bestimmungen eines Landes zu ermitteln und zu erfüllen. Wir versuchen in ausführlichen Beratungsgesprächen die Wünsche des Kunden

und die besonderen Anforderungen im jeweiligen Land zu verstehen. Wir bieten die notwendigen Tools, Methoden und besitzen das entsprechende Handwerkszeug, damit unsere Kunden letztendlich in der Lage sind, auch vor dem Gesetzgeber erfolgreich zu bestehen.

Sie haben mit Ihrer Firma STG viel erreicht. Was sind Ihre persönlichen Visionen für die nächsten Jahre?

Peter Hemmann: Sehen Sie, das Schöne an der Technik – und auch der Automatisierungstechnik – ist der ständige Fortschritt und die neuen Herausforderungen, die sich dadurch ergeben: zum Beispiel neue Modellierungstechniken für die Automatisierung, mit denen sich das Engineering der Anlage verbessern lässt. Oder der Einsatz von Videotechnologien und die Auswertung der Bilder, um dezidierte Aussagen über das Prozessverhalten zu bekommen. Ich persönlich möchte meine Träume gestalten und umsetzen, so dass ich mich, wie auch meine Mitarbeiter, ständig weiterentwickle.

Herr Dr. Hemmann, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

Mehr zum Thema:
www.siemens.de/glas/partner