

## Glaverbel automatisiert Glasproduktion mit Simatic PCS 7

# Know-how vor Ort

Bei der Automatisierung einer neuen Glaslinie in Russland überzeugte Siemens den Kunden mit seiner seit Jahren etablierten Präsenz vor Ort und Technologie-Know-how.

**G**laverbel ist die europäische Tochter der Asahi Glass Company und gehört damit zu einem weltweit führenden Firmenverbund in der Glasindustrie. Bereits Mitte der 90er Jahre erkannte Glaverbel die großen Entwicklungschancen des russischen Marktes und erwarb Anteile am größten Glashersteller des Landes, den Glaswerken Bor. Seitdem geht das Unternehmen zielstrebig daran, die Glasproduktion in Russland massiv auszubauen, um dem für die kommenden Jahre erwarteten Nachfrageboom gerecht zu werden.

Neuestes Projekt: eine Fertigungslinie für Flachglas, beschichtetes Glas und Spiegelglas in Klin in der Nähe von Moskau mit einer Gesamtinvestition von 150 Millionen Euro, an dem auch Siemens maßgeblich beteiligt ist.

### Know-how in Russland

Siemens wurde mit der Projektleitung beauftragt, weil das Unternehmen bereits langjährige Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit der Glasindustrie und auch umfangreiches Wissen über die in Russland angewandten Prozesse besaß. Der Auftragsumfang von Siemens umfasst das komplette Engineering, Installation und Inbetriebnahme der Anlage. Geliefert wurde die Automatisierungs- und Antriebstechnik, die Feldinstrumentierung und die gesamte Energieversorgung. Dazu kommt die Integrationsverantwortung für alle von Sublieferanten beigestellten Teilkomponenten. Simatic PCS 7 als Teil von Totally Integrated Automation ist das Herzstück der Lösung.

Schon bei früheren Projekten hatten Glaverbel und Siemens erfolgreich zusammengearbeitet. So war Siemens am Aufbau eines Glaswerkes im Iran und in Mol, Belgien, beteiligt. Philippe Mary von Siemens in Brüssel betont: „Siemens ist ein internationaler Partner von Glaverbel. Wir konnten die Experten von Glaverbel durch Besuch einiger Referenzprojekte von unserer Kompetenz überzeugen. Außerdem war es ein entscheidender Vorteil, dass

Siemens bereits seit Jahren in Russland präsent ist.“

Entscheidend war auch, dass Siemens mit Partnern zusammenarbeitet, die auf ihrem jeweiligen Spezialgebiet ein sehr hohes Ansehen genießen. Dazu zählten vor allem AEG als Lieferant für das Floatbad-Heizsystem und STG als glastechnologische Spezialisten für die Schmelzwanne.

„Glaverbel schätzte eindeutig unsere Kompetenz im Bereich der Glasindustrie. Entscheidend war auch das von uns eingesetzte russische Projektmanagement,“ ergänzt Philippe Mary. Eine Einschätzung, die berechtigt war, wie Guy André, Leiter des Glaverbel-Projektes bestätigt. Er verweist auf die effiziente Vorgehensweise bei der Verkabelung und das herausragende Verhältnis zwischen Qualität und Kosten. Beides Merkmale, die sehr geschätzt wurden. Für Glaverbel war darüber hinaus die gute Unterstützung im Bereich der Logistik direkt vor Ort in Russland einer der entscheidenden Faktoren, die eine zügige Umsetzung des Projektes ermöglichten. ■

### Mehr zum Thema:

[www.siemens.de/glas](http://www.siemens.de/glas)

E-Mail: [glass.team@siemens.com](mailto:glass.team@siemens.com)

