

## Praxisbericht:

# Die Schatztruhe bei Hero

von

Heinrich Ross & Wolfgang Wrobel

## Unternehmensvorstellung

1970 Hermann Ross gründet Hero-Glas.  
Zunächst wird Einfachglas verarbeitet.



1973 kommt es zur Ölkrise.

Das erste Energieeinsparungsgesetz (EnEG) wird verabschiedet.

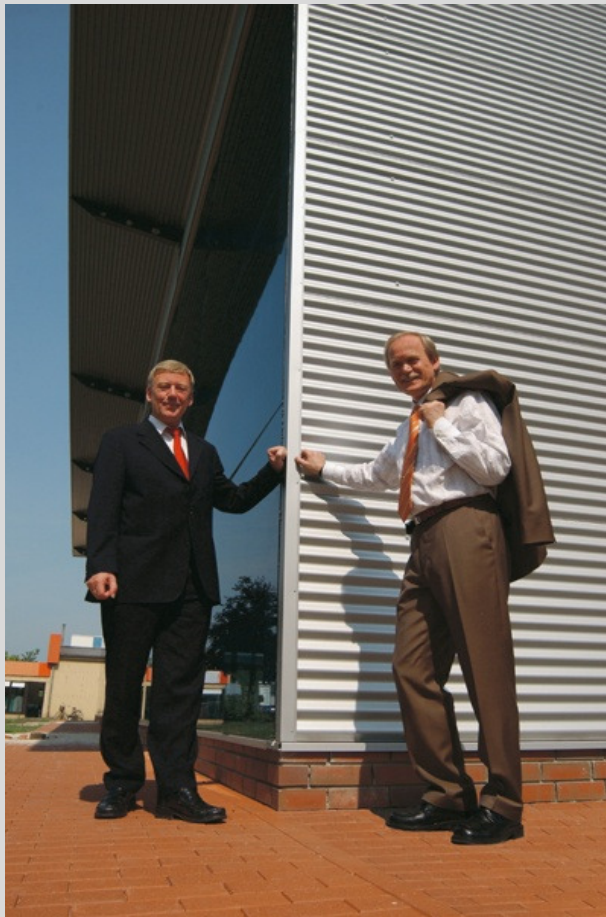
Die erste Wärmeschutzverordnung sorgt für eine hohe Nachfrage nach Isolierglas.



Aufbau eines Isolierglases

Hero-Glas investiert in eine Isolierglaslinie und damit in den Erfolg des Unternehmens.

## Hero-Glas heute



Hermann und Heinrich Ross

- ➔ 200 engagierte Mitarbeiter
  - ➔ Mehr als 850.000 m<sup>2</sup> Glas von Dersum in alle Welt verkauft.
- Glas in vielfältigster Form.



Frontansicht Hero-Glas Gebäude



## Referenzen



Sony-Center, Berlin  
22.500 m<sup>2</sup> Hero-Sun Sonnenschutzglas



Haus Virginia, Überseequartier Hamburg  
Hero-Sun Sonnenschutzglas, großformatiges Verbundsicherheitsglas



Mercedes-Benz-Arena,  
Stuttgart  
Sonnen- und  
Wärmeschutzglas



in Kooperation mit

deutsche **demea**  
materialeffizienzagentur



go-effizient bei **HERO-GLAS®**

## Referenzen



www.upw-wrobel.de

MyZeil, Frankfurt  
Außenansicht



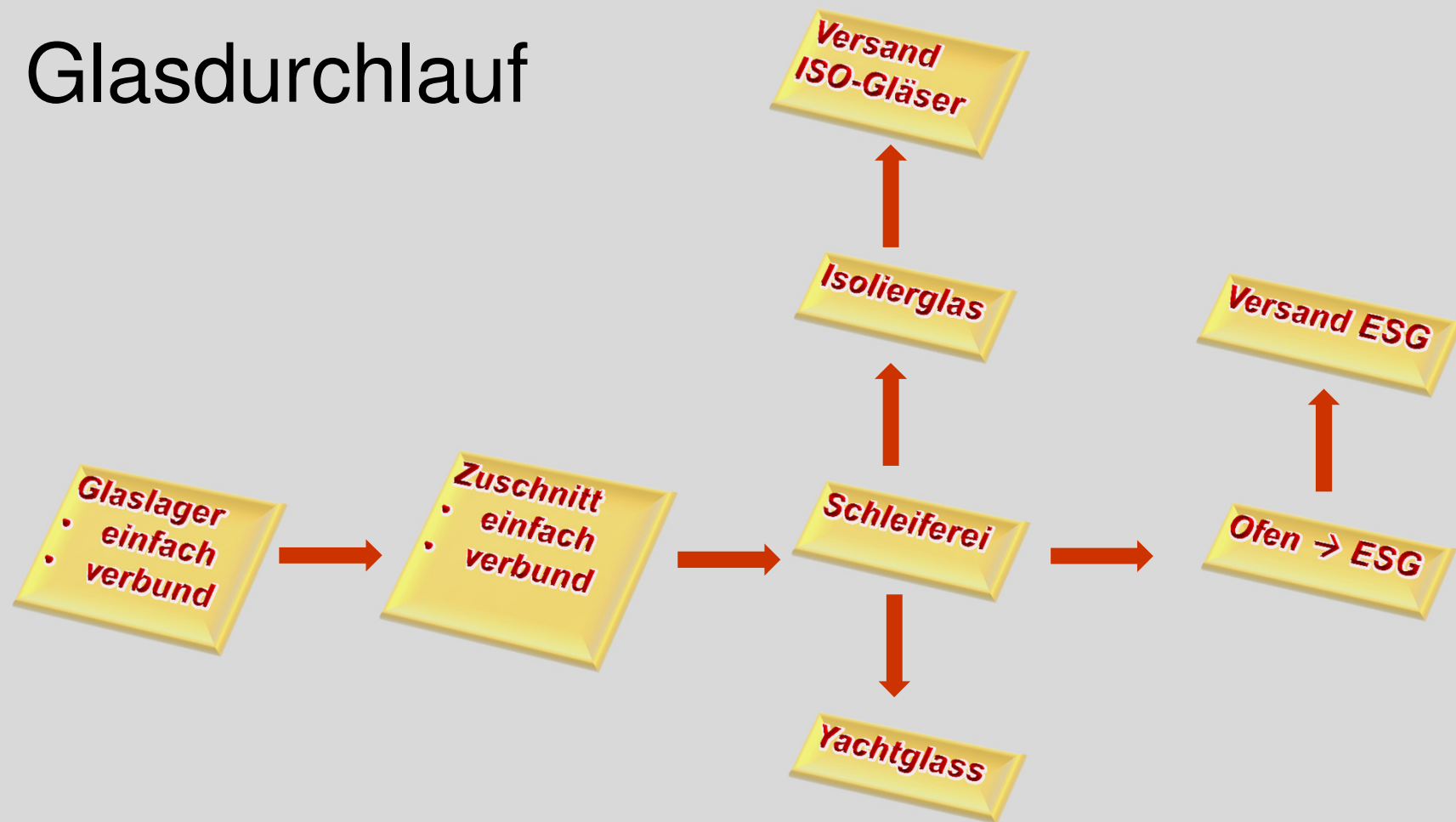


Bank of Gorgia, Tiflis  
Ganzglaskubus



CSP – Anlage in Porta Augusta, Australien

# Glasdurchlauf



## Warum haben wir uns mit der Rohstoff- und Materialeffizienz beschäftigt?

In der Produktion kommt es zu Verlusten.



Bruch



schlechte Qualität



## Materialkostenanteil 46,5 %

→ Das Thema Materialeffizienz war für uns das ideale Ziel,

um das Bewusstsein zu schärfen

→ für den Umgang mit Ressourcen

→ für die entstehenden Kosten

→ für mehr Qualität

→ für Sorgfalt und Achtsamkeit

## Wie haben wir uns dem Thema genähert?

- Informationen zu demea vom Ingenieurbüro UPW erhalten
  - Mit Yachtglass das 1. Projekt durchgeführt und positive Erfahrungen gesammelt
1. Potenzialanalyse durchgeführt
  2. Qualitätshaus erarbeitet
  3. Projektorganisation aufgebaut
  4. Themenverantwortliche benannt und geschult
  5. Aktionspläne vereinbart



Lernen durch Machen!

MEHR vom Markt



Umsatz

Kunden

Gewinn durch Verkauf

Schatztruhe



## Die Schatztruhe im Unternehmen.

MEHR vom Markt



Umsatz

Kunden

Lieferanten-  
qualität

Gewinn durch Verkauf

Produktentwicklung

Informationsfluss

Steuerung

Logistik

Planung

Gewinn durch Effizienz

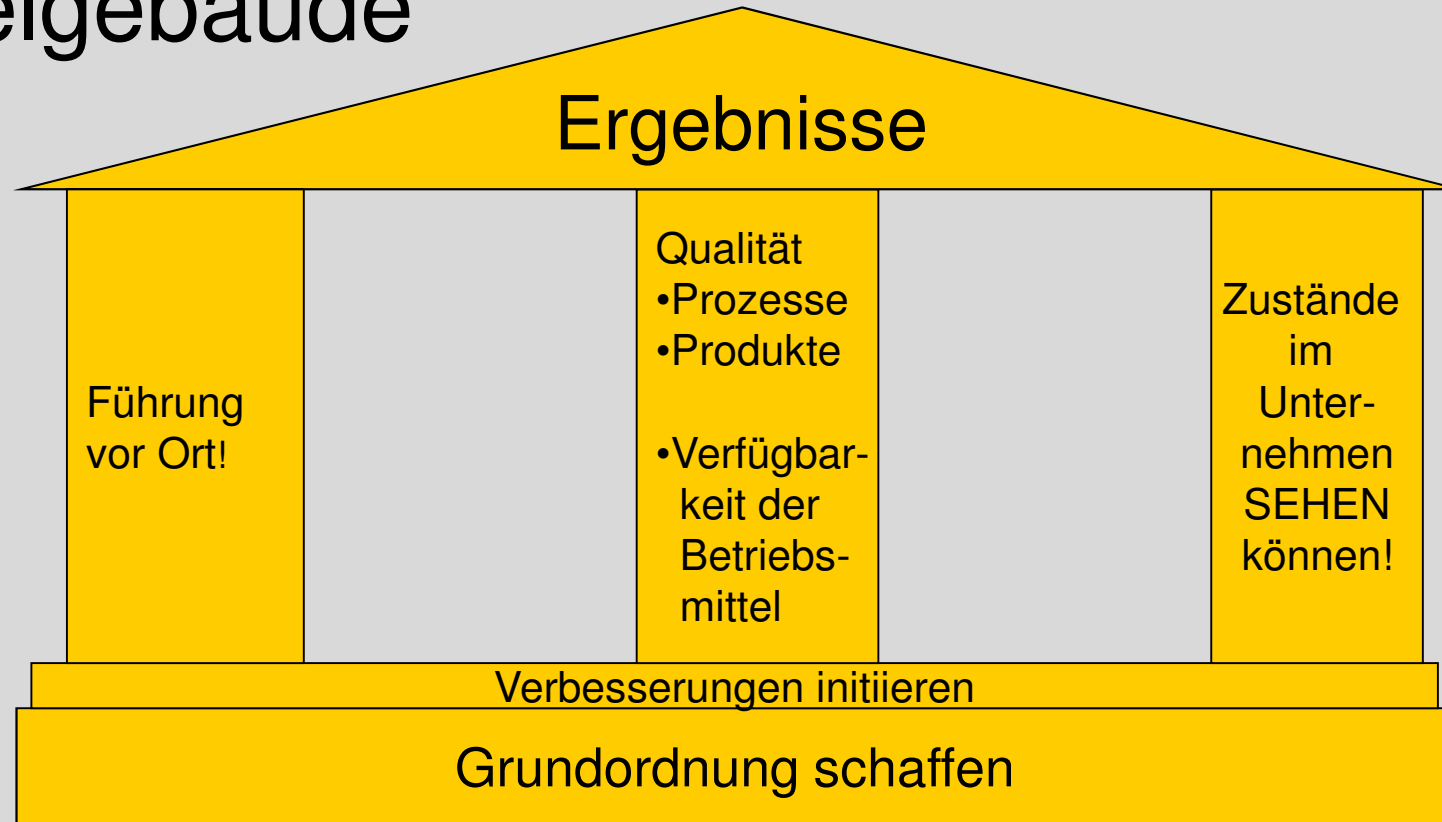
Arbeitsorganisation

Layout  
Materialfluss

Qualität der  
• Prozesse  
• Produkte

MEHR vom Unternehmen

# Zielgebäude



„Die Führung vor Ort“ DER Transmissionsriemen für den Unternehmenserfolg.

## Welche positiven Effekte wurden erzielt?

- Veränderung der Fertigungsphilosophie:  
Auftragsbezogene Belastung der Betriebsmittel
- Reduzierung der Durchlaufzeiten um > 25%
- Mehr Ruhe im Produktionsbetrieb,  
weniger Materialprobleme
- Veränderung der Instandhaltung hin zu einer  
integrierten, autonomen Instandhaltung



## Welche positiven Effekte wurden erzielt?

- Einbindung der Führungskräfte „vor Ort“
- Aufbrechen verkrusteter Strukturen und Denkansätze
- Einstellungen und Haltungen der Mitarbeiter verändert
- Weiterentwicklung der Betriebsorganisation

Weg von individueller Führung  
und Schadensbegrenzung

Hin zu Einhaltung von Standards  
und festgelegten Strukturen

# Ergebnisse

## Qualität

- Liefertreue
- Lieferfähigkeit
- Produktqualität

## Wirtschaftlichkeit

- **BE**lastung

## Materialkosten

## Geschwindigkeit

- Lieferzeit von 6 auf 3 Tage
- angearbeiteter Bestand

## Jährliche Einsparungen:

■ Material & Energie	190 T€
■ Prozesse	
Durchlaufzeit verringert	> 20 %
Reklamationen verringert	10 T€
Prozessverbesserungen	180 T€
	-----
	Summe > <u>380 T€</u>

Amortisationszeit: < 3 Monate



# Wie geht es weiter?

## Ganzheitliches Instandhaltungskonzept

- Weniger Ausschuss an den Anlagen
- Längere Nutzungsdauer der Anlagen
- Höhere Verfügbarkeit der Anlagen
- Höhere Produktivität
- Weniger Energieeinsatz
- Weitere Einbindung der Mitarbeiter

Mehr  
Ressourceneffizienz



## Dauerhafte Verbesserungen

- müssen gut organisiert sein
- brauchen Sachverstand
- dauern einige Zeit



in Kooperation mit

deutsche **demea**  
materialeffizienzagentur



go-effizient bei **HERO-GLAS®**

# Vielen Dank!