

成功案例

明胶

"收入增加90,000欧元
仅仅在一年内"

明胶客户如何在第一年就通过**TEWS**实现了收益的指数级增长

挑战：

明胶客户面临的两个最大挑战是：

1. 降低不断上升的能源成本。
2. 补充原材料。由于竞争激烈，他们很难直接获取皮肤和筋腱。

背景情况：

我们的客户已经在市场上运营30多年。他们的常规产量大约为每年5000吨，含水率为11%，以符合最高不超过12%的含水率的法律要求。2020年，他们决定投资TEWS技术并开始为期一年的测试期，以应对他们的挑战。



使用案例：

通过在干燥机后安装TEWS传感器，他们将含水率从11%增加到11.2%（增加了0.2%），这使他们仍然低于法定含水率，但最大化了他们的体积。

结果：

仅仅增加了0.2%的水分，他们成功地：

- 通过增加湿度来减少原材料需求。
- 通过在线测量节省时间，提高了2%的生产力。
- 为干燥节省了32升的油

到第一年末，这项对**TEWS**技术的投资带来的经济影响达到了**9万欧元。**"

€50K

投资

+1KT

产量

+2%

生产

€ 90K

收入

*TEWS技术通常被视为竞争优势，因此我们无权透露相关方的真实姓名。