

SUCCESS STORY

Gelatine

**NACH DER NUTZUNG DER ONLINE-
STEUERUNG VON TEWS STIEG DER
JAHRESUMSATZ UM 450.000 EURO**

**Wie der Gelatine-Kunde seinen Ertrag im ersten Jahr
exponentiell gesteigert hat, nur mit TEWS**

CHALLENGES:

Vor der Nutzung von Tews standen die beiden
größten Herausforderungen des Gelatinekunden:

1. Steigende Energiekosten.
2. Aufgrund des intensiven Wettbewerbs
steigende Kosten für hochwertige Rohstoffe.

HINTERGRUND:

Dieser Kunde ist seit über 30 Jahren auf dem Gelatinemarkt
tätig und hat eine konventionelle Produktionskapazität von etwa
5.000 Tonnen pro Jahr mit einem Feuchtigkeitsgehalt von 11 % (der
gesetzliche Standard beträgt maximal 12 %). Im Jahr 2020 entschied
sich der Kunde, in TEWS-Geräte zu investieren, um seine Rohstoff-
und Energieprobleme zu lösen.



ANWENDUNGSFALL:

Durch die Installation von TEWS-Sensoren nach dem Trockner überwachten sie den Feuchtigkeitsgehalt der Gelatine in Echtzeit online. Der Kunde erhöhte den Feuchtigkeitsgehalt von 11 % auf 11,20 % (eine Steigerung von 0,2 %), wodurch er die Produktionsprozesse innerhalb des gesetzlich erlaubten Rahmens rationalisierte.

ERGEBNIS:

Durch die Erhöhung des Feuchtigkeitsgehalts um nur 0,2 % erreichte der Kunde erfolgreich:

- Reduzierung des Rohstoffverbrauchs durch Erhöhung des Feuchtigkeitsgehalts.
- Zeitersparnis und Produktivitätssteigerung um 2 % durch Online-Messung.
- Verkürzung der Trocknungszeit, was 32 Liter Brennstoff für die Trocknung einspart.

AM ENDE DES ERSTEN JAHRES KAM DER KUNDE ZU DEM SCHLUSS, DASS DIE INVESTITION IN DIE TEWS-GERÄTE WIRTSCHAFTLICHE VORTEILE IN HÖHE VON 450.000 EURO BRACHTE.

€50K

INVESTITIONEN

+100T

YIELD

+2%

PRODUKTION

€ 450K

EINKOMMEN

*TEWS-Technologie wird oft als Wettbewerbsvorteil betrachtet, daher sind wir nicht befugt, die echten Namen der beteiligten Parteien preiszugeben.