

# SUCCESS STORY

## Gelatine

**UMSATZSTEIGERUNG UM 90.000 €  
NUR IN EINEM JAHR**

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

### CHALLENGES:

Die beiden größten Herausforderungen, mit denen der Gelatine-Kunde konfrontiert war, waren:

1. Die Senkung ihrer steigenden Energiekosten.
2. Die Auffüllung ihrer Rohstoffe. Es war für sie recht schwierig, aufgrund hoher Konkurrenz aus erster Hand auf Haut und Sehnen zuzugreifen.

### HINTERGRUND:

Unser Kunde ist seit über 30 Jahren am Markt. Ihre übliche Ausbeute lag bei etwa 5.000 Tonnen pro Jahr mit 11% Feuchtigkeit, um der gesetzlichen Anforderung von maximal 12% Feuchtigkeit zu entsprechen. Im Jahr 2020 entschieden sie sich, in die TEWS-Technologie zu investieren und eine einjährige Testphase zu beginnen, um ihre Herausforderungen anzugehen.



**ANWENDUNGSFALL:**

Durch den Einsatz eines TEWS-Sensors nach ihrem Trockner konnten sie ihren Feuchtigkeitsgehalt von 11% auf 11,2% (eine Erhöhung um 0,2%) steigern, was sie weiterhin unter dem gesetzlichen Grenzwert hielt, aber ihr Volumen maximiert hat

**ERGEBNIS:**

Durch eine Erhöhung der Feuchtigkeit um nur 0,2% konnten sie folgendes erreichen:

- Ihren Bedarf an Rohstoffen verringern, indem sie dies durch Feuchtigkeit ausglich.
- Zeit sparen durch Inline-Messung, was ihre Produktivität um 2% erhöhte.
- 32 Liter Öl für das Trocknen einsparen.

**DER FINANZIELLE EFFEKT DIESER INVESTITION IN TEWS-TECHNOLOGIE BETRUG BIS ZUM ENDE DES ERSTEN JAHRES 90.000 €.**

<b>€50K</b>	<b>+1KT</b>	<b>+2%</b>	<b>€ 90K</b>
<b>INVESTITIONEN</b>	<b>YIELD</b>	<b>PRODUKTION</b>	<b>EINKOMMEN</b>

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