

Kristall-Glasfabrik Amberg senkt Betriebskosten ohne Investitionsaufwand



Die neue Druckluftstation der Kristall-Glasfabrik Amberg besteht aus zwei 132 kW-Verdichtern als wöchentlich wechselnde Grundlastmaschinen und einem drehzahlgeregelten 100 kW-Kompressor für die Spitzenlast

■ Wenn man über mindestens zehn Jahre fast 20% Betriebskosten sparen kann, ohne auch nur einen Euro in die Hand zu nehmen, dann ist das ein verlockendes Angebot. Viele Unternehmen zögern noch, solche Vorteile in Anspruch zu nehmen.

Nicht so die Kristall-Glasfabrik Amberg GmbH & Co. KG. Die Verantwortlichen dieses zur Nachtmann-Gruppe gehörenden Unternehmens, das Trinkgläser herstellt, haben sich eingehend mit dem Druckluft-Contracting befasst und sich schon im Vorfeld für dieses Modell entschieden.

Denn das Unternehmen wollte einerseits von den Betriebskostenvorteilen einer hochmodernen, optimal geplanten Druckluftstation profitieren. Andererseits aber stand der Neubau der Schmelzwanne an, und diese zentrale Komponente von Anlagen zur Hohlglasherstellung erfordert erheb-

„Durch das Druckluft-Contracting sparen wir jedes Jahr 18% unserer Druckluftkosten. Das sind rund 25.000 Euro pro Jahr – ein sehr gutes Ergebnis.“

Dipl.-Ing. (FH) Frank Lips,
Leiter Technische Dienste
der Kristall-Glasfabrik
Amberg GmbH & Co. KG



lichen Investitionsaufwand. Das Druckluft-Contracting bot die Möglichkeit, das Kapital für die neue Schmelzwanne bereitzustellen und zugleich – ohne Investitionsmittel – die Druckluftkosten erheblich zu senken.



ultra.air Erfolgsbericht Nr. 231

Projekt: Kristall-Glasfabrik Amberg

■ Nach der grundsätzlichen Entscheidung pro Druckluft-Contracting galt es einen Anbieter zu finden, der die nötige Versorgungssicherheit bietet, ausarbeitet und ein Optimum an Kosteneinsparung bieten kann. Daher wurden mehrere Contracting-Anbieter um die Erstellung eines Konzeptes gebeten – unter anderem auch ultra.air.

■ Die Projektingenieure von ultra.air analysierten zunächst den Druckluftbedarf im Werk und erarbeiteten auf der Basis der ermittelten Daten ein

Anbieters überzeugt, der für den individuellen Anwendungsfall die am besten geeigneten Kompressortypen auswählen kann.“

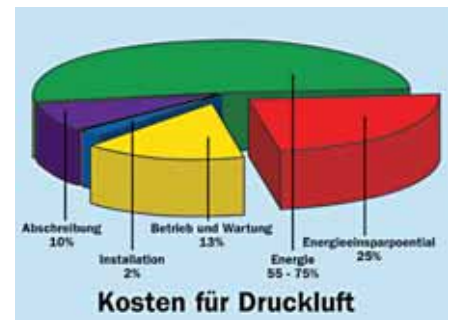
■ Die Kostenvorteile, von denen die Kristall-Glasfabrik jetzt profitiert, lassen sich in Euro und Cent beziffern: „Wir hatten zuvor unsere Kosten für die Druckluftversorgung – die übrigens in keinsten Weise veraltet war – exakt ermittelt und konnten somit die Einsparpotenziale, die das Contracting bietet, genau einschätzen.“

■ Die Druckluftkosten wurden um exakt 18% gesenkt. Diese Einsparung setzt sich aus zwei Faktoren zusammen. Einmal brauchen die neuen Kompressoren pro Jahr rund 430.000 kWh weniger Strom, um die gleiche Menge Druckluft zu erzeugen. Und zweitens musste die Kristall-Glasfabrik vorher pro Jahr eine fünfstellige Summe an internen

und externen Wartungskosten veranschlagen. Diese Kosten sind jetzt in der Summe enthalten, die das Unternehmen in Abhängigkeit vom Druckluftverbrauch an ultra.air zahlt. Frank Lips: „Dadurch sind unsere Druckluftkosten nicht nur deutlich niedriger, sondern auch exakt planbar: Böse Überraschungen, die z.B. durch den Ausfall eines Kompressors oder einer Aufbereitungskomponente entstehen könnten, gehören jetzt der Vergangenheit an.“

■ Der Contracting-Vertrag sieht die Lieferung von 17. Mio. m³ Druckluft bei 7 bar und einen maximalen Drucktaupunkt von +3° C über einen

Zeitraum von zehn Jahren vor. Die 18% Einsparung entsprechen einer Summe von mehr als 25.000 Euro – und das ohne Investitionsaufwand. Frank Lips: „Das ist, so meinen wir, ein sehr gutes Ergebnis.“



Konzept, das die Installation von drei neuen Kompressoren vorsieht: zwei 132 kW-Schraubenverdichter als wöchentlich wechselnde Grundlastmaschinen und ein drehzahl geregelter 100 kW-Kompressor zur effizienten Abdeckung der Spitzenlasten.

■ Dieses Konzept fand die Zustimmung der Verantwortlichen, und ultra.air wurde mit dem Bau der Druckluftstation beauftragt. Frank Lips, Dipl.-Ing. (FH) Frank Lips, Leiter Technische Dienste der Kristall-Glasfabrik: „Am Angebot von ultra.air hat uns neben den Kostenvorteilen auch die Beratung eines herstellerneutralen

„Mit dem Druckluft-Contracting bietet UltraAir einen echten Mehrwert für den Druckluft-Anwender: Er kann von den Kostenvorteilen modernster Drucklufttechnik profitieren, ohne investieren zu müssen. Und er kann sich auf seine Kernkompetenzen konzentrieren, weil wir uns um den Betrieb der Druckluftstation kümmern – einschließlich des Service und der kontinuierlichen Optimierung unter technischen und wirtschaftlichen Aspekten.“



Dipl.-Ing.
Reiner Kordt,
Geschäftsführer
der ultra.air gmbh

ultra.air gmbh

Ohligser Straße 37 • 42781 Haan • Germany
Fon: +49 (0) 21 29 . 37 68 13
Fax: +49 (0) 21 29 . 37 68 17
eMail: info@ultraair.de • www.ultraair.de



ENERGY SOLUTIONS AND SERVICE