

Tiefpassfiltersystem "eSaver"

Netzdienliche Stromsparanlagen für Industrie und Gewerbe



Der "eSaver" soll Industrieunternehmen helfen, Energieeffizienzpotenziale zu heben und Geld zu sparen. (Foto: eSaver GmbH)

Ehningen (energate) - Eine funktionierende Blindstromkompensation spart bei Großverbrauchern aus Gewerbe- und Industrie Geld und entlastet zugleich die Verteilernetze. Die auf Anlagenbau und Messtechnik spezialisierte Esaver GmbH aus Ehningen in Baden-Württemberg baut mit ihrer eigenen Hardware- Softwarekombination auf dieses Verfahren auf und hebt zusätzliche Effizienzpotenziale. "Ein Unternehmen mit einer gut eingestellten Blindstromkompensation kann mit einem Esaver noch weitere 3 bis 4 Prozent mehr kWh sparen", erklärt Michael Hartmann, einer der Entwickler des gleichnamigen Tiefpassfiltersystems im Gespräch mit energate. Dabei handelt es sich um eine spezielle Stromsparanlage, die ähnlich funktioniert wie gängige Drosseln oder Netzfilter. Solche netzdienlichen Anlagen zur Glättung von Stromspitzen wandeln die kompensierte Energie jedoch in Wärme, die nicht weiter genutzt wird, erläuterte Hartmann.

Energieersparnis dank Gegeninduktion

Beim Esaver sei das anders. Im Unterschied zu Drosseln und Netzfiltern wandelt diese Blind- in Wirkleistung und führen diese zurück. Schlüssel dazu sei ein Magnetfeld, das sich aus den NetZRückwirkungen beim Lastwechsel speist. Über Gegeninduktion sei dieses Magnetfeld in der Lage, die Energie kurzfristig zu speichern, das Netz zu glätten und überdies zurückzuspeisen. Störungen im Netz kann die Anlage ca. 20 bis 30 Millisekunden überbrücken. "Eine Drossel säubert und glättet das Netz, spart jedoch keine kWh", so Hartmann. Effektiv kWh einsparen können ihm zufolge Unternehmen jeglicher Gewerbe, die viele Frequenzumrichter im Einsatz haben. Je mehr Verbraucher eine Firma am Netz hat, umso größer das Einsparpotenzial, so Hartmann. Dementsprechend sieht er Firmen im Mehrschichtbetrieb mit monatlichen Stromkosten ab 5.000 Euro und einem oder mehreren eigenen Transformatoren als Kernzielgruppe. Esaver wirbt mit bis zu 24 Prozent Energiekostensparnis.

Seit sieben Jahren am Markt - Bafa gewährt Zuschuss

Am Markt ist der Esaver seit 2013. Begonnen hat das Unternehmen 2001 als klassisches Garagen-Start-up, so Hartmann. Inzwischen beschäftigt die Firma rund 20 Mitarbeiter und produziert in der eigenen Fertigung auf gut 1.800 Quadratmetern selbst. Dass messtechnische Verfahren zur Netzstabilisierung und Erhöhung der Versorgungssicherheit, haben sich die Entwickler unter anderem vom Tüv im Jahr 2017 zertifizieren lassen. Inzwischen gewähre die Bafa Unternehmen, die auf die Technik setzen, einen Zuschuss von bis zu 40 Prozent der Investitionskosten, so Hartmann. Die Stromsparanlage in Modulbauweise besteht aus einer Reihe von Schaltschränken, darunter ein eigener Transformator und eine Steuerung, sowie die entwickelte Software und einem Managementsystem. Technologiepartner sind unter anderem Siemens, Eaton, Rittal und ABB.

Contracting mit Energieversorgern angestrebt

Kunden bietet Esaver die Technik über Leasing- und Contractingmodelle an. Wartung und Service übernimmt Esaver dabei in der Regel selbst. Bei einer Lebensdauer von mehr als 20 Jahren soll sich das Investment nach 2 bis 8 Jahren amortisieren. Im Vertrieb will sich Esaver nun breiter aufstellen. Dazu hat das Unternehmen eine Handvoll Energieversorger gewonnen, die Interesse an Kooperationsmöglichkeiten haben, berichtet Hartmann. Einzelne Versorger haben angefangen, den Esaver als Kundenbindungsinstrument einzusetzen. Das steckt allerdings noch in den Kinderschuhen", sagte er. Während die Kunden dieser Versorger, die Anlage nutzen, läuft zwischen dem Anlagenbauer und dem Versorger ein Contracting.

Pandemie bremst Esaver nicht aus

Die Corona-Pandemie bremste Esaver nicht aus. Das Unternehmen profitiert Hartmann zufolge davon, nicht an einzelne Branchen gebunden zu sein. Hauptvertriebskanal sind so genannte "Hausmessen", die die Firma auch aktuell noch unter Hygiene-Auflagen durchführt. Da zum Kundenstamm auch systemrelevante Betriebe wie etwa regionale Lebensmittelproduzenten oder ein Krankenhaus zählen, komme Esaver gut durch die Corona-Krise, sagte er. Aktuell verzeichne der Vertrieb sogar die bislang höchste qualifizierte Nachfrage überhaupt. "Einige nehmen sich gerade jetzt die Zeit, sich mit der Anschaffung eines Esavers zu beschäftigen beziehungsweise über Erweiterungen oder Neuinstallationen von bestehenden NS- und MS- Anlagen nachzudenken und sich ein Angebot für diese Maßnahmen geben lassen." Andere, die sich bereits entschieden hätten seien jetzt bereit, die Produktion zu unterbrechen, um sich eine Anlage installieren zu lassen. /pa

Copyright: energate-messenger.de

Kontakt: ener|gate GmbH
(redaktion@energate.de)

Jegliche Verwendung für den nicht-privaten, kommerziellen Gebrauch bedarf der schriftlichen Zustimmung. Bitte senden Sie Ihre Nutzungsanfrage an info@energate.de.