

WIDER DIE VERSCHWENDUNG

ZUKUNFT Auf den ersten Blick scheinen Energiesparen, ein Wasserhahn und unsere *top+* Unternehmensprogramme wenig gemeinsam zu haben. Auf den zweiten schon: Nehmen wir einmal die Frequenzumrichter von Automation & Drives (A&D), mit denen die Pumpen, die unsere Haushalte mit Wasser versorgen, Strom sparer betrieben werden können. Nur ein Beispiel für energieschonende Innovationen von Siemens, die nicht nur einen Beitrag leisten zum Schutz der Umwelt, sondern zugleich auch zum Nutzen der Kunden und zu unserem Gewinn.

VON ALEXANDER CHAVEZ

VERFÜG- UND BEZAHLBARKEIT von Energie werden mehr und mehr zum Problem. Energiesparen ist ein Lösungsweg, zumal er auch die Umwelt entlastet. Darüber hinaus müssen unsere Kunden Umweltbestimmungen und -gesetze einhalten. Angesichts dieser Aspekte bietet Industrial Solutions and Services (I&S) das DSEM (Demand Side Energy Management). „Wir gehen die Sache ganzheitlich an und betrachten alle Strukturen, Prozesse und Energieformen innerhalb eines Produktionsbetriebs, um Bereiche aufzuspüren, in denen Energie gespart werden kann“, sagt Walter Nigl, Leiter des I&S-Wartungszentrums. „Durch eine umfassende Prozessanalyse, in Gesprächen und mit Computerdiagnosen können wir konkrete Vorschläge zur Reduzierung des Energieverbrauchs vorlegen. Zu unserem Serviceangebot gehören auch Investitionsplanung, die Kalkulation der Amortisationsdauer und die Durchführung, um eine Win-Win-Situation zu gewährleisten“, ergänzt Nigl. So wird I&S auch zu einem „Trusted Partner“ des Kunden mit der Möglichkeit weiterer Geschäfte in der Zukunft. Das ist es, was das Siemens Management System (SMS) unter Kundenfokus versteht. Die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Kunden bietet die Gelegenheit, „unseren Umsatz zu steigern und ein Wachstum zu generieren, das deutlich über dem konjunkturellen Trend liegt“, meint Rudolf Martin Siegers, Leiter des *top+* Unternehmensprogramms Kundenfokus.

Siemens stellt Innovationen in den Mittelpunkt, welche die Zukunft gestalten. Viele Produkte haben alltägliche Auswirkungen auch auf die Umwelt. In Europa gehen zum Beispiel zwei Drittel des industriellen Stromverbrauchs in den Betrieb von Elektromotoren. So bietet Automation & Drives (A&D) bei großen Antrieben mit Sinamics G150 einen Frequenzumrichter für Applikationen mit dem größten Energiesparpotenzial – Pumpen, Lüfter und Kom-

pressoren. Der Umrichter passt den Strom, der einem Antrieb mit variabler Geschwindigkeit zugeführt wird, der jeweiligen Aufgabe an. Somit wird nur die tatsächlich benötigte Elektrizitätsmenge bereitgestellt. Energieintensiver Mehrverbrauch oder Leerlauf wird vermieden. Dank seines unkomplizierten und robusten Design amortisiert sich die Investition in kürzester Zeit. So rechnet sich ein solcher Umrichter, der einen typischen Pumpenantrieb mit 200 Kilowatt in einem städtischen Wasserwerk versorgt, in nur sechs Monaten. Ab dann spart der Betreiber monatlich bis zu 2000 EUR. Allein in Deutschland könnte der Einsatz von Spannungsfrequenzumformern jährlich 20 Terawattstunden (TWh) Strom sparen. Das ist die Menge, die von acht mit fossilem Brennstoff betriebenen Kraftwerken bei einer Emission von elf Millionen Tonnen Kohlendioxid erzeugt wird – und entspricht 1,5 Mrd. EUR.

„Wir wollen ein Bewusstsein für die Möglichkeiten der Energieeinsparungen durch Frequenzumrichter bilden“, betont Ulrich Feldmann, Leiter des A&D-Geschäftsbereichs Large Drives. „Aus diesem Grund haben wir ein Computerprogramm entwickelt, das Vertrieb und Kunden erlaubt, das genaue Energiesparpotenzial für eine bestimmte Anwendung zu berechnen.“ Auf der diesjährigen Hannover Messe wird es vorgestellt. Da der Frequenzumrichter Sinamics G150 so leicht einsetzbar und effizient ist, rechnet A&D mit einem wachsenden Marktanteil bei Pumpen, Ventilatoren und Kompressoren. Sowohl A&D als auch I&S sind außerdem dem Motor-Challenge-Programm (MCP) der Europäischen Union mit Produkten und Lösungen beigetreten, die eine Reduzierung des Stromverbrauchs zum Ziel haben.

Innovationen wie diese sind kein Zufallsergebnis, sondern geplant: Siemens investiert jährlich rund 5 Mrd. EUR in Forschung und Entwicklung und bestätigt damit seine Zukunftsorientierung: „Ein konstanter Strom an Innovationen ist für einen nachhaltigen Anstieg des Firmenwerts und für die Sicherheit unserer

Arbeitsplätze unerlässlich“, betont Ralf-Michael Franke, Leiter des *top+* Programms Innovation.

STETS DAS GESAMTBILD

IM BLICK

Unser Unternehmensstandard SN 36350 trägt dazu bei, dass unsere Produkte und Dienstleistungen umweltfreundlich sind. „Der gesamte Lebenszyklus eines Produkts und alle Bereiche, in denen Umweltbelastungen entstehen könnten, werden schon in der Entwicklung berücksichtigt – von der Planung und dem Design über die Herstellung bis zu Gebrauch, Wiederverwendung und Entsorgung“, erklärt Wolfgang Bloch, der Leiter der Zentralen Umweltschutzreferate bei Siemens. „Umweltgerechtes Produktdesign nützt auch der Profitabilität des Unternehmens, weil es recht häufig zu einer wesentlichen Senkung der Herstellungskosten führt“, so Bloch weiter. „Auch unsere Kunden sparen nicht nur Kosten, sondern können so auch ihre eigenen Umweltanliegen umsetzen. Anders gesagt: Kundennutzen ist auch unser Vorteil. Es gibt keinen Grund, diese Geschäftschancen auszulassen.“

Ein Beispiel aus Berlin-Wedding: Siemens Building Technologies (SBT) analysierte die Büroräume und die Labors des Pharmaunternehmens Schering. Daraus wurden Maßnahmen wie die Installation eines Energieverwaltungssystems sowie die Modernisierung der Beleuchtung und der Belüftung abgeleitet.

Siemens konnte Schering dadurch Einsparungen bei Strom- und Wasserkosten von jährlich rund 630 000 EUR garantieren – immerhin 23 Prozent der bisherigen jährlichen Ausgaben in Höhe von 2,7 Mio. EUR.

Siemens investierte zunächst 2,58 Mio. EUR bei einer Vertragslaufzeit von fünf Jahren. Die Leistungen wurden im Rahmen des SBT Energy Performance Contracting (EPC) erbracht: ein Werkzeug, das Kunden ermöglicht, ihre Energiestrukturen sofort zu verbessern und dafür über einen bestimmten Zeitraum mit den erzielten Einsparungen zu bezahlen. „Wir beschäftigen uns seit 110 Jahren professionell mit Gebäuden“, sagt Bob Dixon, Senior Director Energy Services and Solutions in Nordamerika. „Deshalb wissen wir, wie sie in ihrer Gesamtheit funktionieren.“ Wie mit dem Demand Side Energy Management von I&S baut Siemens auch durch das EPC zu seinen Kunden eine langfristige Beziehung auf. Mit einer künftigen Kooperation mehrerer Siemens-Bereiche beim Thema Ener-

gie rechnet Hansjörg Sidler, der Leiter von Energy Services & Solutions bei SBT in Europa: „Energie wird nicht billiger, deshalb wächst dieses Business-Segment weiterhin überdurchschnittlich. Wir von SBT können uns gut vorstellen, mit Bereichen wie Medical Solutions, I&S, Power Generation und Power Transmission and Distribution zusammenzuarbeiten.“

So können wir die Devise von Firmenchef Heinrich v. Pierer für das laufende Geschäftsjahr – „Go for Profit and Growth – Ergebnis und Wachstum!“ – erfüllen. Wenn wir die Kunden als Partner verstehen und sie in Entwicklungsprojekte einbinden, können wir ihnen mit unseren intelligenten Lösungen Vorteile verschaffen. Durch innovative Produkte und Lösungen erhöhen wir unseren Gewinn und schaffen die Grundlage für unsere Profitabilität. Alles Beispiele, die zeigen, dass energiesparende Projekte mit unseren *top*⁺ Unternehmensprogrammen Kundenfokus und Innovation gut zusammenpassen.

LINKS

MotorChallenge: www.motorchallenge.de

top⁺: <http://topplus.siemens.de>