**TGW: Construyendo el primer Silo Shuttle**

**En Überherrn, Alemania, se está construyendo el primer silo shuttle para Amer Sports. Con esto, TGW expande su gama de productos en la construcción de acero, al añadir otro producto innovador. Adicionalmente a los sistemas de shuttles internos clásicos, TGW también ofrece ahora las llamadas soluciones de almacenes silo, lo que quiere decir que el estante en sí mismo, es la estructura que soporta el techo y paredes del casco del edificio, lo que puede brindar una disminución considerable en los costes de construcción.**

Amer Sports es una empresa de artículos deportivos finlandesa. Fundada en 1950, la compañía está basada en Helsinki e incluye marcas reconocidas como Wilson, Atomic, y Salomon. Como parte de la modernización del almacén central de la empresa en Überherrn, una ciudad alemana cerca de la frontera entre Francia y Luxemburgo, el cliente finlandés de TGW optó por un almacén de cubetas automatizado, equipado con el sistema de shuttle Stingray eficiente en el uso de energía.

**Una solución técnicamente sofisticada**

En su versión Silo, el sistema de shuttles utiliza la estantería como el elemento principal de soporte. Con una longitud de 96 metros y un ancho de 13 metros, el sistema brinda 80,000 posiciones de almacenaje en 3 líneas. El diseño compacto del sistema es un factor decisivo a favor de esta solución. Con una altura de hasta 27 metros, se asegura la óptima utilización del espacio de piso. Hasta ahora, esta versión del producto solo estaba disponible para sistemas de paletas, pero no para shuttles de cubetas o cartones.

A fin de llevar a cabo una solución técnicamente sofisticada como esta, la construcción necesitaba ser adaptada a la energía cinética de los shuttles que se desplazan a lo largo de los pasillos. Se originan fuerzas potentes cuando los shuttles aceleran y desaceleran, así que la estructura metálica de las estanterías necesita absorber estos movimientos de manera fiable.

“Hemos notado que el coste total de propiedad se vuelve cada vez más importante para los clientes. Es por esta razón que TGW no mira solamente las inversiones iniciales, sino que también considera los costes operativos continuos a lo largo de toda la vida de un negocio, no solamente en nuestros componentes mecánicos probados, como también en nuestro software y sistemas de robótica y control – pero también en la construcción de acero”, afirma Markus Augeneder, CEO Europa Central en TGW Systems Integration.

**Exigente fase de realización**

Las cargas provenientes de viento y nieve deben ser absorbidas por los estantes del shuttle. El factor decisivo aquí, más que ningún otro, es la unión de las paredes y la construcción del techo a la estantería como también a las placas de soporte. Markus Augeneder describe el desafío de la siguiente manera: “la labor de montaje a una altura de 30 metros como también el clima local trae consigo algunas condiciones interesantes. Aun así, para Amer Sports, pudimos cumplir con todas las metas técnicas y también guiarnos por un ambicioso plan de proyecto en tiempos estipulados.”

Las tolerancias técnicas para el almacén de shuttle automático son extremadamente estrictas, debido a que la seguridad y el funcionamiento sin fallos deben estar garantizados en todo momento. “Es por esto que los edificios y todos los parámetros técnicos son monitoreados durante la fase de puesta en marcha y operación, a fin de que podamos generar la data relevante a partir de aquí”, afirma Markus Augeneder.

[www.tgw-group.com](http://www.tgw-group.com)

**Sobre TGW:**

El Grupo TGW es un proveedor líder a nivel global de soluciones intralogísticas. Por casi 50 años, este especialista Austriaco ha suministrado sistemas automatizados para clientes internacionales – desde la A como en Adidas a la Z como en Zalando. Como integrador de sistemas, TGW suministra planning, producción y realización de centros logísticos complejos – desde la mecatrónica y robótica a soluciones de software y sistemas de control.

Con aproximadamente 3,300 empleados, el grupo tiene oficinas en Europa, China, y Estados Unidos de América. Durante el año comercial 2017/2018, la compañía alcanzó ingresos de ventas de 713 millones de euros.

**Contacts:**

TGW Logistics Group GmbH

A-4614 Marchtrenk, Ludwig Szinicz Straße 3

Ph: +43.(0)50.486-0

F: +43.(0)50.486-31

Email: tgw@tgw-group.com

**Contactos de prensa:**

Martin Kirchmayr

Director Marketing & Communications

Ph: +43.(0)50.486-1382

M: +43.(0)664.8187423

martin.kirchmayr@tgw-group.com

Alexander Tahedl

Marketing Specialist

Ph: +43.(0)50.486-2267

M: +43.(0)664.88459713

alexander.tahedl@tgw-group.com