

Modulare Lösungen sparen viel Platz in der Halle

Verschiedene Unternehmen setzen auf erweiterbare Mobilhallen oder Fördersysteme von Quick Move

PRODUKTION NR. 09, 2019

SCHWÄBISCH GMÜND (SM).

Quick Move ist ein modular erweiterbares Fördersystem, das auch an der Hallendecke oder -wand installiert werden kann, um ungenutzten Raum in die Produktion einzubeziehen. Die oft um die 100 Meter lange Ringlösung wird aus Standardkomponenten von Profilen, Behältern und e-Antrieben konfektioniert und ist so binnen Tagen montiert und arbeitsfähig. Der patentierte Clou: Das Fördersystem überwindet im rechten Winkel Höhenunterschiede, ohne umladen zu müssen.

„Das Transportsystem ist eine sehr intelligente, modulare Lösung mit hoher Variabilität zur Seite und in die Höhe,“ sagt Peter Wasgien. Der Konstruktionsleiter der Nanogate GfO Systems GmbH in Schwäbisch Gmünd hat seit 2013 Erfahrung mit Quick Move. Das Fördersystem bietet Perspektiven, weitere Flächenreserven unter der Decke zu aktivieren, damit weiterem Wachstum nichts im Wege steht.

Geschwindigkeit und Behälterabstand sind variabel, sodass Taktzeiten berücksichtigt werden können. Auch die Dimensionierung der Behälter, deren Obergren-



Platzsparend durch rechten Winkel in die Höhe und zur Seite: Das Fördersystem Quick Move schafft Richtungswechsel ohne Umladen oder anderes Handling. Bild: Quick Move



Hat das standardisierte System mobiler Hallen zum Geschäft gemacht: Rainer Nobereit (l.) im Gespräch mit Monteuren. Bild: Quick Move

ze bei 40 Kilogramm je Förderteil liegt, ist anpassbar. Die Anzahl der synchronisierten e-Antriebe richtet sich nach Länge, Höhenunterschied, Fördergewicht, -tempo und Taktzahl der Anlage.

Rund 40 Lösungen der Kölner Goffin Gruppe, darunter auch Projekte, die mehrere Etagen miteinander durch Decke und Boden verbinden, sind aktuell in Planung oder Montage. „Die Kosten liegen um die 110 000 Euro und hängen vom Einzelfall ab,“ sagt Quick Move-Geschäftsführer Thomas Brüse. Üblicherweise brauche sein Team einen Vorlauf von zwei Monaten von der Ausmessung und Dimensionierung bis zur Inbetriebnahme. Für die Installation reiche oft ein Wochenende, sodass Produktionsausfälle vermieden werden. Die Amortisation liege meist binnen zweier Jahre, weil Abläufe optimiert, Fehlerquellen eliminiert und Arbeitsaufwände reduziert werden.

Auf einem ähnlichen Prinzip basiert der Erfolg der Halog MCI

GmbH & Co. KG: 220 000 Quadratmeter mobile Hallenfläche in 31 Objekten hat Rainer Nobereit aktuell bundesweit vermietet. Das modulare Hallen-Equipment, dessen Spektrum aktuell von Größen von 70 bis 33 000 Quadratmetern reicht, hat einen Sachwert von 77 Millionen Euro. Nach dem Baukastenprinzip können die Hallen in einem Rastermaß von zehn bis 75 Metern Breite und vier bis acht Metern Höhe in Fünf-Meter-Schritten beliebig lang überall binnen zweier Monate errichtet und in Betrieb genommen werden.

1995 begann der Baden-Badener, der die Marktlücke als Logistikmanager bei Opel in Bochum erkannt hatte, mit einer ersten Zelt-halle für DaimlerChrysler in Rastatt im Kontext der A-Klasse und des missglückten Elch-Tests. „Die brauchten damals schnell zusätzliche Lagerflächen und ich habe geliefert“, sagt Nobereit. Vier Jahre später gründet der 60-Jährige dafür eine eigene Firma und liefert seither mobile Hallen aus Stahl,

deren Komponenten er bei einem Metallbauer produzieren lässt.

Je nach Standard kostet ihn der Quadratmeter je Halle 200 bis 500 Euro in der Herstellung. Das hängt von Heizung, Beleuchtung oder Kühlung ab. So verbaut er üblicherweise Schnellauf-Rolltore, die 25 000 Euro pro Stück kosten. Die billigste Alternative kostet ein Zehntel dessen. „Wir liegen im Komfort immer oben, um die Module variabel einsetzen zu können,“ sagt Nobereit. So sind die bis zu acht Grad flachen Dächer etwa auf hohe Schneelasten ausgelegt.

Sechs Millionen Euro Miete erzielt die Halog aktuell pro Jahr mit der Überlassung ihrer Hallen, die zwischen drei und 20 Jahren stehen. Aktuell wird eine 22 000 Quadratmeter große Halle demonstriert, aus der fünf kleinere Hallen teils beim selben Kunden, aber an anderen Standorten entstehen. 2000 Quadratmeter Halle liegen aktuell als Module ungenutzt auf Lager und 2018 will Nobereit wei-

tere Flächen im Wert von 20 Millionen Euro vermarkten. Bis zu 15 Prozent der Kosten entfallen dabei auf die Montage.

Bislang sind die Kunden vor allem Automobilhersteller, Logistiker und ein französischer Alu-Hersteller. Potenziale sieht der Unternehmer aber bei Zulieferern, in der Luftfracht und im Mittelstand. So können in Handwerk oder Gewerbe Hallen mit 2000 oder 3000 Quadratmetern auch teilweise für eine neue Geschäftsidee und befristet auf zwei, drei Jahre vor Ort genutzt werden.

Um die Variabilität der Logistik mit der Flexibilität der Finanzierung zu kombinieren, hat die Nürnberger Leasing 2013 exklusiv für die Nobereit Holding die Halog Leasing gegründet, um das Wachstum von dessen Hallengeschäft mit zu finanzieren. Diese erwirbt die Hallen und verleast sie an die Kunden. Das hat steuerliche Vorteile für den Kunden und verbessert dessen Liquidität.

www.quick-move.de

Auf einen Blick

Kurzfristig kommt ein zusätzlicher Auftrag herein oder kann eine produzierte Maschine nicht ausgeliefert werden. Als Schnäppchen kann Ware günstig gekauft werden – und muss eingelagert werden. Es gibt viele Gründe, warum Kapazitäten am Anschlag sind und Platz knapp ist. Clevere Unternehmen bedienen diese Marktnischen.