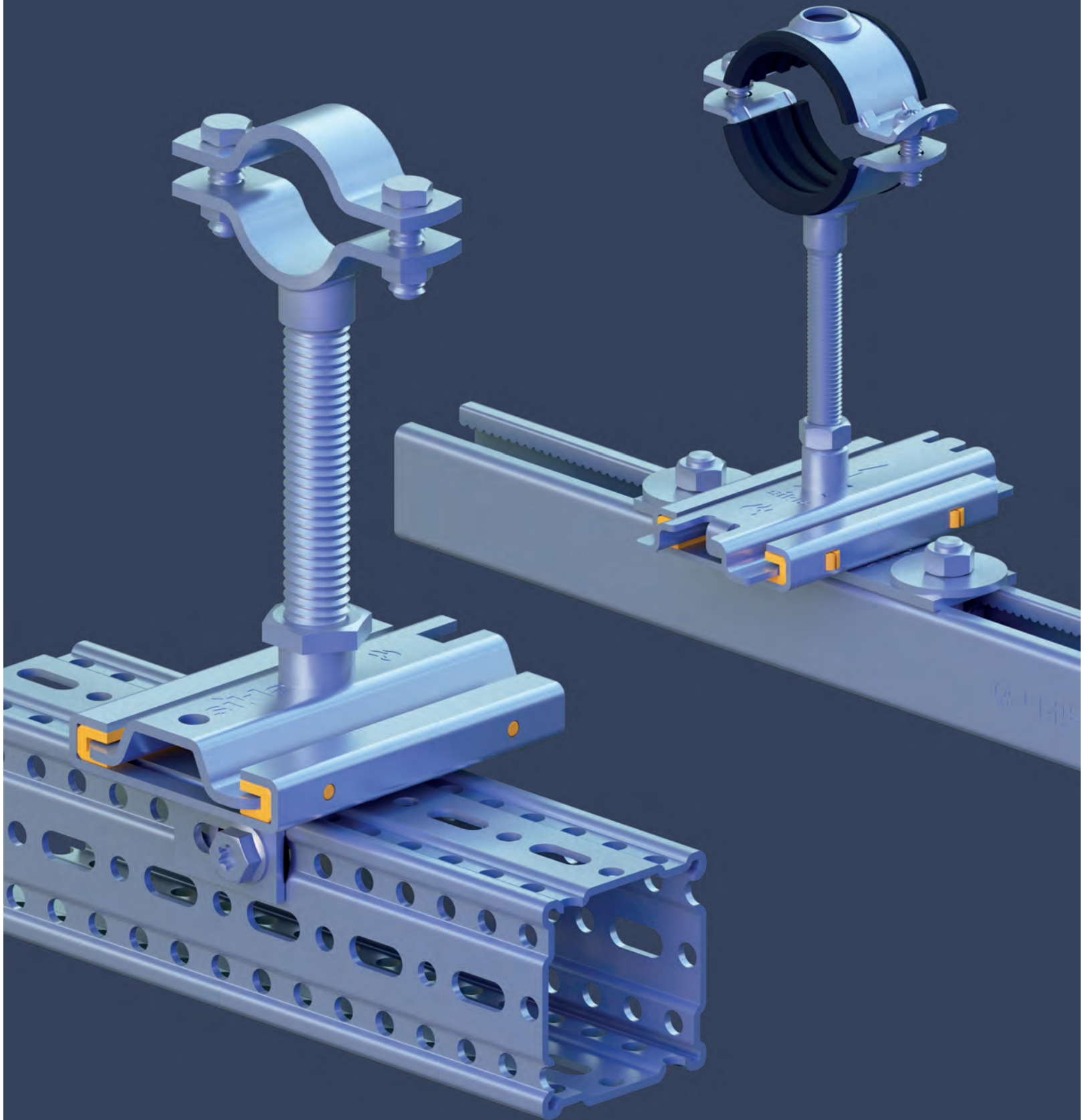


sikla

MAGAZYN

WYDANIE 2020/21



Fundament pod przyszłościowy system sprzedaży w Sikla GmbH

Niemiecki oddział Sikla poprzez reorganizację działu sprzedaży stworzył fundament pod przyszły rozwój firmy. Funkcjonalna organizacja wewnętrznego działu sprzedaży w połączeniu z dwoma – a nie jak do tej pory czterema – obszarami sprzedaży ma na celu połączenie kompetencji i dalszą specjalizację pod kątem potrzeb klientów z różnych branż (techniczne wyposażenie budynków, przemysł przetwórczy, budownictwo okrętowe i morskie). W ten sposób w przyszłości będziemy mogli szybciej reagować na zmieniające się warunki rynkowe i zapotrzebowanie klientów.



Od prawej do lewej: Dyrektor Handlowy Thomas Bernard i jego zespół: Thomas Schühle, Alexander Schätzle i Daniel Siotto

25-lecie Sikla Bohemia

Ta, założona w 1995 roku w Pradze, czeska spółka rozwinęła się z biegiem lat do poziomu wszechstronnego przedsiębiorstwa. Lista zrealizowanych przedsięwzięć praktycznie już od początku obejmowała prestiżowe projekty, m.in. dostawy do fabryki Skoda. Wieloletni pracownicy skutecznie wspierają firmę w pokonywaniu nowych wyzwań.

Jan Rohlik i jego zespół dbają o to, aby czescy klienci również korzystali z kompleksowych usług Sikla i szybkiej dostępności naszych produktów.

Obecna siedziba firmy w Impera Park w miejscowości Hovorčovice jest położona w pobliżu autostrady, 16 km na wschód od centrum Pragi.



Drodzy Czytelnicy,

w czasie aktualnych przemian wiele firm i branż staje przed wyzwaniem odnalezienia i ukierunkowania się na nowo. Elastyczność, kreatywność, kompetencje i szybkość działania od ponad 50 lat były i nadal są dla nas kluczem do sukcesu.

Z okazji 80. urodzin udało mi się przeprowadzić wyjątkowy wywiad z założycielem naszej firmy, Sighartem Klaufem. Sighart Klauf – pionier w obszarze technologii mocowań – w trakcie swojej 38-letniej działalności w firmie nie tylko ukształtował kulturę naszego rodzinnego przedsiębiorstwa, lecz także wprowadził na rynek wiele innowacyjnych rozwiązań i usług. W 1995 roku pod jego kierownictwem wynaleziono pierwszy system szybkiego montażu Pressix. Aktualnie systemy szybkiego montażu ze względu na ogromną oszczędność czasu i łatwiejszy sposób magazynowania mają ugruntowaną pozycję na rynku i trudno już wyobrazić sobie mocowania bez nich. Więcej na ten temat można przeczytać na kolejnych stronach.

Wspólnie z Wami chcemy tworzyć przyszłość i wspierać Was we wszystkich kwestiach związanych z technologią mocowań poprzez innowacyjne rozwiązania systemowe i praktyczne usługi. W tym celu codziennie dajemy z siebie wszystko, a w tym wydaniu ponownie przedstawiamy wiele interesujących informacji. Życzymy miłej lektury!

Serdecznie pozdrawiam

Manuela Maurer
Kierownik Działu Marketingu



INFORMACJE O WYDAWCY **sikla**

Redakcja i podmiot odpowiedzialny za treść:
Sikla GmbH · In der Lache 17 · D-78056 VS-Schwenningen
Telefon +49 (0) 7720 948 0
www.sikla.de

Wydruk, również częściowy, tylko za zgodą. Wymagana jest nota o prawie autorskim zgodnie z § 13 niem. ustawy o prawie autorskim.

Jesteśmy zawsze do Państwa dyspozycji!

Sikla Polska Sp. z o.o.

ul. Spółdzielcza 55
58-500 Jelenia Góra
Telefon +48 75 64 59 100
e-mail: biuro@sikla.pl
biuro@sikla.pl

Nowości Sikla

02

80. urodziny założyciela firmy
Sigharta Klaufa

04

Inwestycja Sikla w zakładzie
w Villingen-Schwenningen

06

siFramo zachwyca naszych klientów

07

Przyszłościowe zastosowania
zestawów montażowych

08

Raport z budowy nowej instalacji
acetyleny BASF

10

Nowy asortyment łączników Pressix CC

12

80. urodziny założyciela firmy Sigharta Klaußa

Wizja „Czy nie dałoby się zrobić tego prościej, szybciej i lepiej?” zaowocowała niezwykłymi rozwiązaniami i trwającym do dziś sukcesem firmy. Włączenie pracowników w sprawy firmy, uwzględnianie ich pomysłów, inicjatywy i kwalifikacji, a także przeniesienie odpowiedzialności za sukces ekonomiczny firmy charakteryzuje sposób działania Sigharta Klaußa.



Manuela Maurer
w rozmowie
z Sighartem Klaußem

Kiedy w 1967 roku – mając 27 lat – zakładał Pan firmę Sikla, nie istniał jeszcze samodzielny asortyment produktów, nie było też rozwiązań montażowych, jakie znamy obecnie. Co sprawiło, że postanowił Pan zostać przedsiębiorcą?

S. Klauß: Kiedy zakładałem firmę, nie miałem jasno sprecyzowanej wizji. Ukształtowała się ona dopiero kilka lat później. Przyszedłem na świat w połowie II wojny światowej i w porównaniu do obecnych były to naprawdę biedne i niepewne czasy. W wieku 14 lat skończyłem w Stuttgarcie szkołę handlową. Moim celem od samego początku było uniezależnienie i usamodzielnienie się. Kiedy miałem 20 lat, wraz z żoną założyliśmy rodzinę i do

1966 roku los obdarował nas czwórką dzieci. Decyzja o założeniu własnej firmy zapadła, kiedy otrzymałem prawa do sprzedaży prostego mocowania rur. Zatrudniłem pracowników do sprzedaży, a moja żona i sąsiedzi zajęli się organizacją przesyłek. Szybko przybyli nowi pracownicy do zadań administracyjnych. Na bieżąco pojawiały się też nowe produkty. Pierwszy oddział zagraniczny założyliśmy już w 1968 roku w Austrii. Własna działalność gospodarcza okazała się więc sukcesem. W Niemczech, podobnie jak w całej Europie, cały czas wszystkimi możliwymi środkami usiłowano poprawiać warunki życia. I my mieliśmy w tym swój udział.

Sikla w latach 90. wynalazła pierwszy system szybkiego montażu Pressix. Wiąże się to z ciekawą historią, w której przełomową rolę odgrywa papier toaletowy.

S. Klauf: Mocowanie rury składa się z kilku pojedynczych elementów, a praca przy suficie – stojąc na drabinie tam, gdzie jest to możliwe – jest trudna: elementy spadają, trzeba zejść z drabiny, znaleźć je i z powrotem wspiąć się na górę. Rozpoznaliśmy ten problem i rozwiązaliśmy go, tworząc system Pressix. Trzpień gwintowany musiał jednak zostać docięty na wymiar, a następnie trzeba było utworzyć gwint. Rozmawialiśmy o tym z żoną, jadąc na wycieczkę do Austrii. Wtedy ona skomentowała ten problem w taki sposób: „Wystarczyłoby oderwać jak kawałek papieru toaletowego w miejscu perforacji i gotowe”. No tak, wyznaczone miejsce złamania! Przy najbliższej okazji omówiłem to z naszym działem technicznym, co skutkowało powstaniem naciętego trzpienia gwintowanego, tak zwanego „trzpienia z rowkiem Sikla”, który stanowi znaczne ułatwienie pracy. Wystarczyło więc na nowo odkryć dobrze znane już rozwiązanie.

Zarówno wtedy, jak i dzisiaj o sukcesie firmy Sikla stanowią ludzie. Jak udało się Panu pogodzić skuteczne i empatyczne zarządzanie ludźmi z rozwojem firmy?

S. Klauf: Jesteśmy rodzinnym przedsiębiorstwem i chcemy takim pozostać. Moim mottem życiowym jest: „Traktuj innych tak, jak sam chciałbyś być traktowany”. Ta złota zasada jest też podstawą naszych wytycznych firmowych, które od 1980 roku praktycznie w niezmienionej formie obowiązują w zakresie kontaktów pracowników wewnątrz firmy, ale także współpracy z osobami z zewnątrz. Powstała z nich kultura wiarygodności i zaufania. Aktualnie, w czasie światowego kryzysu związanego z pandemią koronawirusa wyraża się ona w tym, że mimo zwiększonego ryzyka ekonomicznego rodzina zarządzająca firmą Sikla zapewnia wszystkim pracownikom na całym świecie pełne wynagrodzenie. Oczywiście nikt nie wie, jak długo potrwa kryzys, ale jesteśmy zdania, że wspólnie wypracowane dochody niosą ze sobą również obowiązek odpowiedniego, przedsiębiorczego zachowania w stosunku do pracowników. Pracownicy odwzajemniają się nam zaufaniem, wydajnością pracy i entuzjazmem.

W 1985 roku wprowadziłem strategię EKS i samodzielnie szkoliłem pracowników podczas wielu szkoleń. Cztery zasady sukcesu można streścić do krótkich haseł: 1. Poprzez



Magdalena
i Sighart Klauf

specjalizację do najwyższej wydajności. 2. Myślenie sieciowe, a nie liniowe. 3. Koncentracja na najpilniejszym problemie grupy docelowej. 4. Maksymalizacja korzyści przed maksymalizacją zysków.

Sukces i empatia nie wykluczają się, lecz są kluczem do rozwoju firmy.

Kryzysy są też szansami lub inaczej mówiąc: kryzysy zmuszają do poprawy sposobu działania. W czasie Pana działalności w firmie doświadczył Pan ogromnych zmian w gospodarce i otoczeniu. Czy z Pana punktu widzenia istnieje recepta na wyjście z kryzysu silniejszym?

S. Klauf: Kryzysy są częścią życia. Czasem spadają na nas bez naszej winy, czasem jednak jesteśmy współodpowiedzialni za ich pojawienie się, a nawet sami je powodujemy. Mówię to z pełną świadomością, ponieważ sam doświadczyłem wszystkich tych opcji. I popełniałem też błędy. Po fazie odbudowy w Niemczech popyt w sektorze budowlanym w ciągu 10 lat znacznie spadł. Doprowadziło to oczywiście również do spadku obrotów. Jednym z rozwiązań w celu poprawy popytu jest obniżenie cen. Innym jest pozyskanie nowych grup docelowych. Próbowaliśmy obu rozwiązań. Strategia obniżania cen bardzo dużo nas kosztowała. Dziś już bym tego nie zrobił. Sukces pojawił się dopiero wtedy, gdy zaczęliśmy konsekwentnie wkraczać na nowe rynki. To wymaga dużych inwestycji, na które trzeba zarobić. Już w 1979 roku opracowaliśmy produkty na rynek instalacji tryskaczowych. Później pojawiły się systemy produktów do budowy schronów. To bardzo podniosło kompetencje techniczne w naszej firmie. Do budowy instalacji wprowadziliśmy na rynek pierwszy skręcany system mocowań Simotec. Kilka lat później w naszą ofertę włączyliśmy jeszcze wielofunkcyjny

system montażowy siFramo. Długi kryzys w budownictwie był dla nas więc okazją na znalezienie nowych szans. Aktualnie doskonale odnajdujemy się zarówno w projektowaniu systemów, jak również w budowie obiektów przemysłowych i instalacji, a także w budownictwie okrętowym oraz w sektorze energetycznym. Nasi potencjalni klienci są wszędzie tam, gdzie montuje się rury. Rozbudowa kolejnych spółek w Europie i poza nią umożliwiła nam pozyskanie nowych rozwojowych rynków. Sieć naszych oddziałów jest szeroka, ale w dalszym ciągu skoncentrowana na dalszym wzroście. To sprawia, że jesteśmy silni.

Nasza międzynarodowa grupa zarządzana jest obecnie przez Pana synów Dietera i Reinera, w firmie pracuje już nawet trzecie pokolenie. Co napawa Pana dumą, kiedy spogląda Pan na swoje życiowe dzieło?

S. Klauf: Nie powiedziałbym, że jestem dumny, lecz wdzięczny! Wdzięczny za to, że moim synom udaje się kontynuować prowadzenie firmy zgodnie z naszymi rodzinnymi wartościami, ale też zgodnie z duchem czasu. Jestem też wdzięczny za kadrę zarządzającą wysokiego i średniego stopnia, która realizuje strategię, w znaczący sposób przyczyniając się tym samym do ogólnego sukcesu. Jestem wdzięczny za to, że w grupie Sikla – o ile mi wiadomo – wszyscy pracownicy chcą, aby firma odnosiła sukcesy i dążą do tego poprzez swoją pracę. I oczywiście niezmiernie się cieszę z tego „trzeciego pokolenia”. Który założyciel firmy może powiedzieć to samo? Mam pełne zaufanie do tych młodych ludzi. Jestem pewien, że wprowadzą oni nowe standardy i będą okazywać pracownikom Sikla empatię i szacunek. Umiejętność słuchania, utrzymywania tego, co dobre i sprawdzone, uczenie się od innych, odważne podążanie nowymi ścieżkami – to wszystko należy do zakresu odpowiedzialności zarządzających.

Ostatnie pytanie, czym założyciel firmy zajmuje się na emeryturze?

S. Klauf: Obserwuję rozwój grupy z życzliwością i radością, utrzymuję kontakty z niektórymi pracownikami Sikla i jeszcze współtworzę plany na przyszłość. Mam też mnóstwo czasu na podróżowanie kamperem, na jazdę rowerem, jazdę na nartach, skialpinizm, a zwłaszcza na to, aby spędzać czas z moją kochaną żoną. Jesteśmy oboje bardzo związani z naszą dużą rodziną i mamy szczęście, że codziennie możemy brać udział w rodzinnym życiu.

Sikla inwestuje 4 miliony EUR w automatyczny magazyn na dłużyce w zakładzie w VS-Schwenningen

Linie produktowe siFramo i szyny montażowe od lat konsekwentnie zyskują na znaczeniu, a w związku z tym wzrastają też wymogi logistyczne w zakresie wydajnego magazynowania długich produktów. Dlatego zdecydowaliśmy się zainwestować w zautomatyzowany magazyn na długie produkty w zakładzie w VS-Schwenningen.



W celu stworzenia takiego systemu magazynowego budowana jest hala o wysokości 15 m i długości 70 m. W ten sposób powstanie 1500 nowych miejsc magazynowych. Dłużycza przechowywana jest w kasetach, które automatycznie transportowane są przez układarkę regałową do stacji wydawania. Każda kaseeta może przejąć obciążenie 1,5 t. Długość tras pokonywanych przez pracowników uległa znacznemu skróceniu dzięki wprowadzeniu zasady „towar do człowieka”, która zastąpiła dotychczasowy tryb pracy „człowiek do towaru”. Dzięki temu poprawę uzyskano również w zakresie bezpieczeństwa pracy.

Układarka regałowa może pracować z prędkością do 80 m/min i na każdym odcinku może wykonywać podwójną pracę. W ciągu jednej godziny obsługiwanych jest ok. 50 pozycji zleceń. Kontrola wagi i wyznaczone systemowo rozmieszczenie miejsc magazynowych zapewni dodatkową korzyść w postaci redukcji błędów podczas komisjonowania.

Uruchomienie zaplanowano na kwiecień 2021 roku.



siFramo zachwyca naszych klientów

Centrum Onkologii Zintegrowanej (CIO) jest jednym z największych ośrodków ambulatoryjnych dla pacjentów onkologicznych w Niemczech.

Instalacja geotermalna w CIO w Kolonii została stworzona przy użyciu systemu siFramo

Za budowę pod klucz Centrum Zintegrowanej Onkologii Kliniki Uniwersyteckiej w Kolonii jako generalny wykonawca odpowiada spółka BAM Deutschland AG. Nowa budowa według projektów medfacilities GmbH obejmuje samo ambulatorium, które ma pomieścić oddziały onkologiczne o różnych specjalizacjach na powierzchni ok. 14 000 m². Złożone i rozległe instalacje wewnętrzne budynku zostaną uzupełnione obejmującym cały kampus systemem geotermalnym. W tym celu duża część sieci rurociągowej z rur polietylenowych musiała zostać swobodnie podparta i umieszczona w dostępnych podziemnych tunelach transportowych. Ponieważ prace budowlane w istniejących już obiektach wymagają najwyższej elastyczności, również w zakresie konstrukcji mocowań, do tego celu idealnie przydał się system siFramo.

Kierownicy projektu z BAM już na wstępie przekonali się o wydajności i elastyczności systemu mocowań siFramo oraz odpowiednich podpór rurociągów. Argumentami, które przemawiają za siFramo z punktu widzenia wykonawcy, są szybka dostępność, duża elastyczność i niewielka waga w porównaniu do elementów stalowych, a także stosunek jakości do ceny przy jednoczesnym bezpieczeństwie i łatwości obróbki bez konieczności wykonywania prac gorących.

Obliczone w ramach koncepcji rozszerzalności i statyki rur rozszerzenia liniowe i siły podpór muszą zapewniać bezpieczne przejście konstrukcji mocowań. Firma Sikla zaprojektowała specjalne konstrukcje punktów stałych dla sił osiowych do 31 kN. Zajmujące niewiele

miejsca i łatwe w montażu konstrukcje zostały kompletnie zabezpieczone kotwami wklejanymi.

Konstrukcje z siFramo 80 ze wzmocnieniami do przenoszenia sił wzdłużnych i poprzecznych



Aby można było zamocować geotermalny rurociąg pierścieniowy o długości 1500 m ze średnicami od DN 100 do DN 500, Sikla dostarczyła 25 000 kg materiałów montażowych. Było to 1100 m profili nośnych TP F 80, 400 m profili nośnych TP F 100, 14 000 wkrętów kształtowych FLS F oraz 350 podpór rurociągów Simotec.

>> Spółka FWS Kunststoffschweißtechnik GmbH specjalizuje się w przewodach układanych w ziemi i praktycznie nie ma doświadczenia w budowie rurociągów czy w technice mocowań instalacji w budynkach. Od razu zostaliśmy serdecznie przyjęci przez firmę Sikla jako kontrahent, a wszelkie rozmowy prowadzone były na partnerskich zasadach i prowadziły do owocnych rezultatów.

Pracownicy firmy Sikla przekonali nas o łatwości montażu i elastyczności systemu siFramo, przedstawiając wzór konstrukcji i udzielając szczegółowych informacji, co umożliwiło nam zastosowanie tego systemu. Wsparcie techniczne od samego początku było na bardzo wysokim poziomie, z czego jesteśmy niezmiernie zadowoleni. Wydajne zaopatrzenie oraz świetny kontakt to powody,

dla których chcemy kontynuować partnerską współpracę z firmą Sikla. Podsumowując: całkowicie bezproblemowa współpraca! <<



Stephan Büttgen

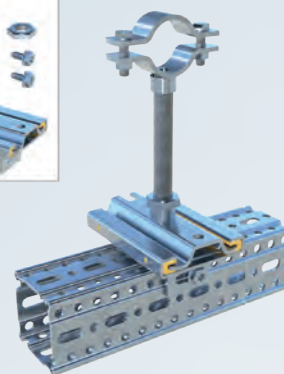
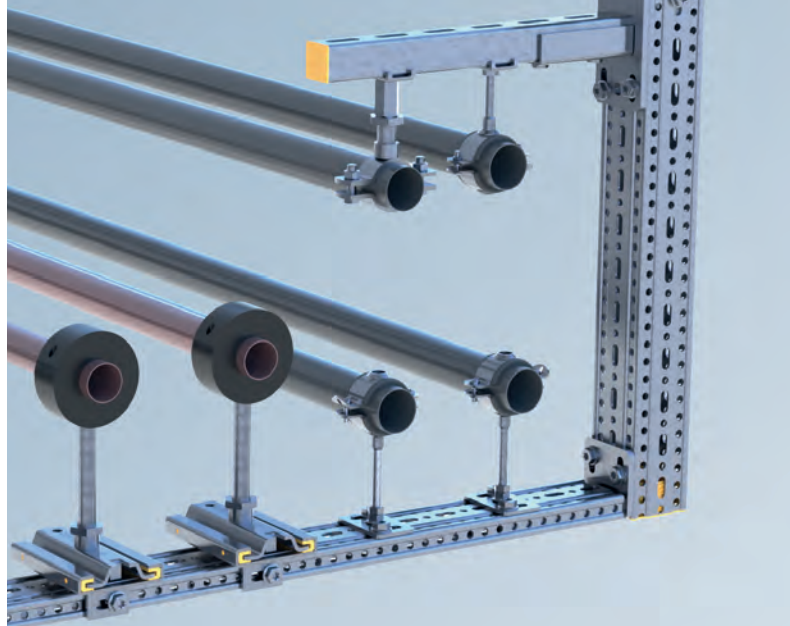
Dyrektor
FWS Kunststoffschweißtechnik GmbH,
Vettelschoß



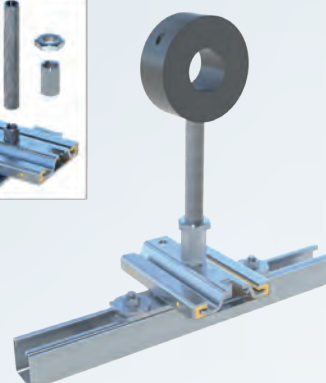
Specjalistyczne i przyszłościowe zastosowania zestawów montażowych Sikla

Ponieważ jesteśmy oferentem innowacyjnych rozwiązań, naszym celem jest ciągle sprawdzanie dostępnych już produktów i ich dalsza optymalizacja. Poprzez wprowadzenie modułów znacznie uprościliśmy proces zamawiania mocowań rur. Z obszernego asortymentu modułów dostosowanych do konkretnych zastosowań można szybko i łatwo wybrać żądany rodzaj mocowania. W związku z tym nie ma już konieczności pracochłonnego wybierania wielu pojedynczych produktów.

Przykład zastosowania modułów
z zestawów montażowych
i obejm rurowych



Moduł jako podpora
prowadząca
na siFramo
Po lewej stronie:
pasujący do danego
modułu zestaw
montażowy



Moduł jako podpora
prowadząca
na systemie szyn
Po lewej stronie:
pasujący do danego
modułu zestaw
montażowy

Również dotychczasowe moduły zostały odpowiednio dopasowane. W przyszłości moduł będzie składał się z zestawu montażowego oraz pasującej obejmy rurowej. Zapewnia to jeszcze większą oszczędność czasu, ponieważ do tej pory łączniki musiały zostać odszukane w zamówieniu zbiorczym i docięte zgodnie z potrzebami. Teraz pręty i rury gwintowane są już odpowiednio przycięte.



Moduły do tej pory dostarczane były sumarycznie, posortowane na rodzaje.

Wraz z wprowadzeniem zestawów montażowych posłiśmy o krok dalej i oferujemy już wstępnie zmontowane zestawy, za pomocą których zrealizowane mogą zostać różne rozwiązania. Każdy zestaw składa się z przyłącza do systemów mocowań marki Sikla oraz łącznika do obejmy rurowej. Realizowane mogą być zarówno standardowe mocowania, jak i podpory prowadzące.

Ponadto istnieją także nowe możliwości zastosowań. Na przykład klienci z obszarów przemysłu i konserwacji mogą utrzymywać zapas zestawów na magazynie, a tym samym szybko i elastycznie używać ich do różnorodnych zastosowań w codziennej pracy. Zestaw montażowy zawsze zapewnia możliwość połączenia z różnymi obejmami rurowymi. Do wyboru jest np. standardowa obejma rurowa do lekkich lub średnio ciężkich mocowań, ciężka obejma przemysłowa lub obejma do rur chłodniczych.

Zalety użycia zestawów montażowych:

- ◆ Wysoka elastyczność – jeden zestaw montażowy do różnych zastosowań
- ◆ Oszczędność czasu podczas magazynowania i montażu
- ◆ Brak konieczności uciążliwego magazynowania wielu pojedynczych elementów
- ◆ Dostawa w plastikowych woreczkach z etykietami

Aby pomóc naszym klientom już na etapie projektowania, włączyliśmy również zestawy montażowe w nasze cyfrowe narzędzia do projektowania.

Szczegółowe informacje produktowe można znaleźć w naszych e-katalogach na stronie www.sikla.de lub www.industrie.sikla.com

Zespół zarządzania projektami Sikla wspiera BASF podczas budowy instalacji acetylenu

Bardzo nowoczesna na skalę światową instalacja do wytwarzania acetylenu jest jedną z największych inwestycji BASF, przeprowadzonych w zakładzie produkcji kompozytu w Ludwigshafen o zdolności produkcyjnej 90 000 t rocznie na powierzchni 55 000 m². Z ziemi wystają gigantyczne 95-metrowe kolumny.



Firma Sikla dostarczyła do tego projektu 8750 modułowych konstrukcji wsporczych oraz ponad 9100 podpór rurociągów. W ramach pełnej zaufania i partnerskiej współpracy skutecznie uzyskano oszczędność czasu i kosztów przy jednoczesnym zachowaniu wysokich wymogów bezpieczeństwa.

*Klaus Schmitz
Senior Construction
Manager, BASF SE*

Panie Schmitz, z jakimi wyzwaniem firma BASF musiała zmierzyć się w ramach tego projektu?

Projekt „Acetylen” był dla naszego zespołu wyzwaniem już ze względu na samą wielkość instalacji. Do budowy użyto 35 000 m³ betonu i ok. 8500 t stali. Zamontowanych zostało 440 maszyn i urządzeń, ponad 5000 rurociągów i ok. 7500 tagów E&I. Odpowiednio trudne były też zadania logistyczne.

Jako osoba odpowiedzialna za fazę montażu zapoznał się Pan z modułowymi wtórnymi konstrukcjami stalowymi jeszcze na długo przed rozpoczęciem fazy projektowej. Co skłoniło Pana do tego?

Według mojego doświadczenia klasyczne wtórne konstrukcje stalowe ze spawanych profili z późniejszym ocynkiem wykonywanym na placu budowy lub montażu są bardzo mało elastyczne, jeśli chodzi o wprowadzanie korekt. Zmiany wymagają dużo czasu i są kosztowne. Modułowe wtórne konstrukcje stalowe mają pod tym względem przewagę, ponieważ zmiany i korekty można wdrożyć szybko. Moim zamiarem było sprawdzenie tych zalet i wykorzystanie ich do naszych przyszłych projektów.

Firma BASF zdecydowała się na zastosowanie systemu szybkiego montażu siFramo. Jakie warunki musiał spełniać taki system?

Decydujące znaczenie miało dla nas to, aby narzędzie do projektowania wtórnych konstrukcji stalowych było całkowicie zintegrowane w system CAD PDMS. Firma Sikla we współpracy z BASF z powodzeniem wdrożyła takie narzędzie. Ogromne znaczenie miała dla nas również kwestia bezpieczeństwa, zwłaszcza dostosowanie się do regulacji poprzez testy statyczne według EC 3 oraz fabryczną kontrolę produkcji według EN 1090.

Jaką rolę odgrywa dla Pana czas dostarczenia produktu i w jaki sposób firma Sikla pomogła w tym zakresie?

Zawsze zależało mi na tym, aby czas od rozplanowania wtórnej konstrukcji stalowej do dostawy na budowę był krótki. Pracownicy Sikla sprawdzili rysunki konstrukcyjne pod kątem poprawności i wykonalności i wstępnie skonfekcjonowali materiały na wtórną konstrukcję stalową oraz szybko je dostarczyli.

Coraz bardziej złożone procesy podczas budowy instalacji zabierają mnóstwo czasu, a terminy końcowe często są naprawdę sprinterskie. Sikla oferuje zintegrowany system zarządzania projektami do całej fazy projektowej. Jak ocenia Pan tę usługę?

Zintegrowany system zarządzania projektami odczuwalnie przyczynił się do sukcesu tego przedsięwzięcia. Single Point of Contact, pozbawione biurokracji zarządzanie zamówieniami i przepływem materiałów niezwykle pomogły naszemu zespołowi projektowemu w pracy nad instalacją acetyleny.

Udało się znacznie zredukować liczbę konwencjonalnie spawanych konstrukcji poprzez uzupełnienie systemu siFramo 100, zwłaszcza w zakresie dużych obciążeń. Jakie zalety dla BASF miało to rozwiązanie?

Znaczną zaletą systemowych konstrukcji stalowych w porównaniu z konstrukcjami spawanymi jest krótki czas dostaw. Podkreślić należy zwłaszcza to, że mimo dużych obciążeń wykorzystano możliwość szybkiej dostępności w połączeniu z elastycznością systemu szybkiego montażu. Ponadto zredukowano obszary wspólnej pracy wykonawców konstrukcji stalowych i wykonawców systemów mechanicznych. Wtórna konstrukcja stalowa została zainstalowana za pomocą siFramo przez firmę specjalizującą się w mechanice.

Średnice rurociągów wynosiły średnio 160 mm, ale średnia masa wtórnej konstrukcji stalowej to tylko 27 kg. Jakie wynikały z tego korzyści?

Wtórna konstrukcja stalowa mogła zostać zamontowana w poziomie w wielu miejscach stosunkowo niewielkim nakładem pracy i nie wymagała użycia wielu podnośników.

Jak ocenia Pan system pod kątem cyklu życia instalacji?

W zakresie cyklu życia instalacji modułowy system przykręcanej wtórnej konstrukcji stalowej z pewnością ma przewagę nad konstrukcjami spawanymi. Zwłaszcza w przypadku zmian instalacji i poprawek systemowa konstrukcja stalowa daje korzyści pod kątem terminów i kosztów.



Zdjęcie archiwalne: Modułowy system skręcany siFramo do szybkiego montażu wtórnej konstrukcji stalowej



Dalsze informacje dotyczące budowy instalacji acetyleny można znaleźć na stronie BASF: <http://www.intermediates.basf.com/chemicals/kundenreportage/acetylene>

Nowy asortyment łączników Pressix CC

Grupa produktów Pressix została uzupełniona o nowe łączniki do konstrukcji 3D. Oprócz dotychczasowych łączników kątowych EV CC 41-1 dostępne są teraz cztery kolejne łączniki, za pomocą których można wykonać wszystkie występujące w praktyce połączenia szyn.

Technologia CC pozwala na automatyczne zablokowanie poprzez nacisk na głowicę śruby, a jednocześnie umożliwia zabezpieczenie elementu przed ześlizgnięciem się, wykorzystując w tym celu wagę własną elementu. Ząbkowana płytką gwintowana w połączeniu z rzędami zębów szyny montażowej zapewnia bezpieczne połączenie kształtowe i siłowe. Zastosowane wytłoczenia w formie rombów Sikla zapewniają dodatkowe usztywnienie i optymalne rozłożenie naprężeń w obszarze punktów mocowania.

Zalety:

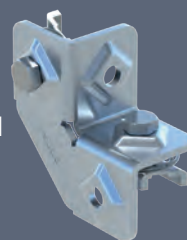
- ◆ Łatwy i szybki montaż
- ◆ Całkowicie wstępnie zmontowane elementy łączące
- ◆ Elastyczne ustawienie otworów w szynach
- ◆ Wysoka sztywność dzięki bardzo wytrzymałemu materiałowi i odpowiedniej formie
- ◆ Wariant HCP do wyższych wymagań pod kątem korozji (np. obszar zewnętrzny)

Szczegółowe informacje produktowe można znaleźć w naszym e-katalogu Siconnect w rozdziale „System szyn Pressix CC 41”.



Film dotyczący montażu

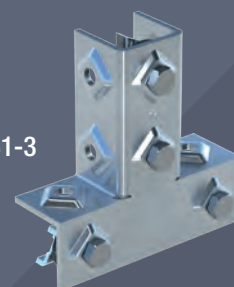
Łącznik kątowy EV CC 41-1



Łącznik kątowy EV CC 41-2



Łącznik kątowy EV CC 41-3



Łącznik kątowy EV CC 41-4



Łącznik kątowy EV CC 41-5

