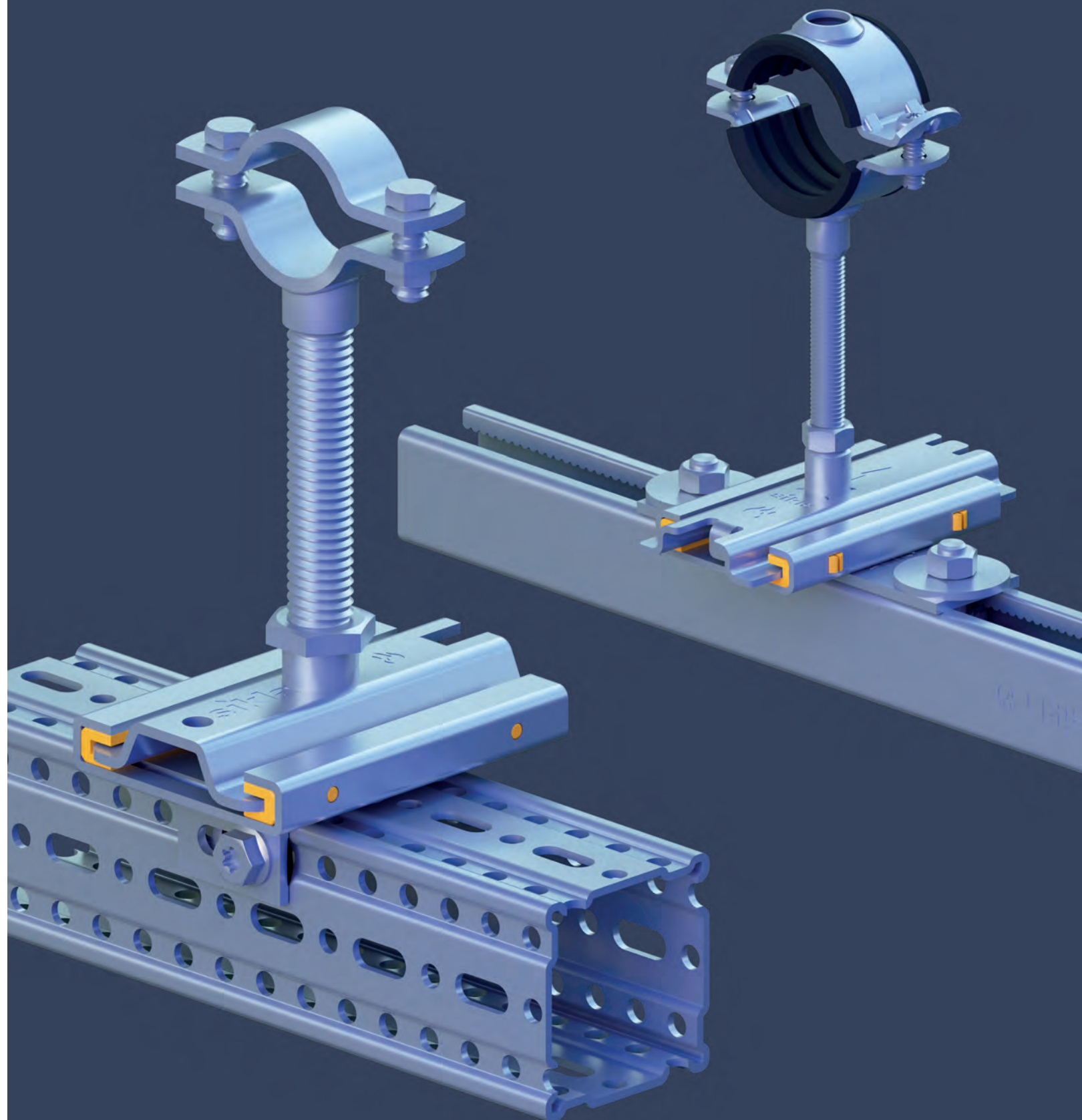


sikla

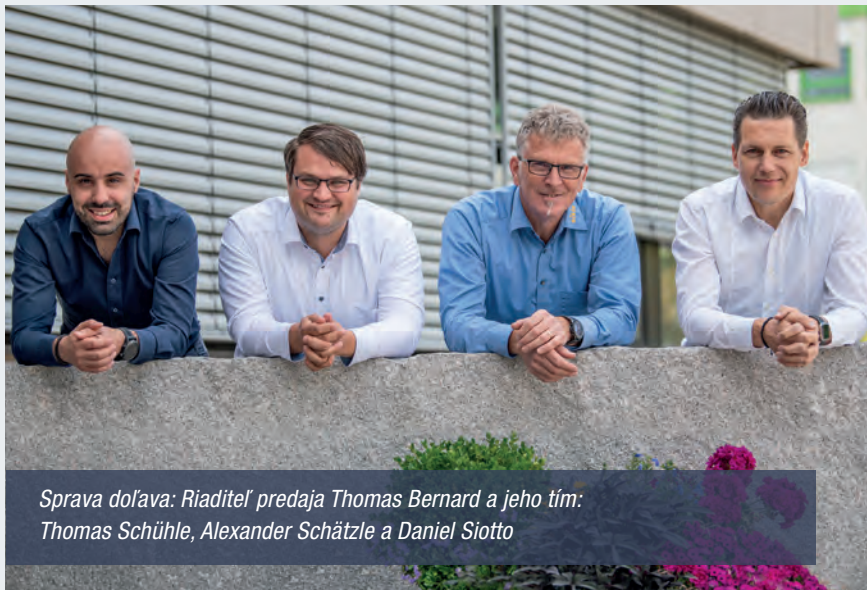
MAGAZÍN

VYDANIE 2020/21



Sikla kladie základy pre predaj budúcnosti

Sikla GmbH Deutschland položila reorganizáciou predaja základy pre budúcu orientáciu spoločnosti. Funkčná organizácia práce v centrále, v spojení s dvoma namiesto štyroch divízií predaja, majú synergizovať kompetencie a ďalej zvyšovať špecializáciu na zohľadnenie potrieb zákazníkov z rôznych odvetví (technické vybavenie budov, spracovateľský priemysel, ako aj stavba lodí a stavieb na mori). Takto môžeme v budúcnosti rýchlejšie reagovať na zmeny podmienok na trhu a požiadavky zákazníkov.



Sprava doľava: Riaditeľ predaja Thomas Bernard a jeho tím: Thomas Schühle, Alexander Schätzle a Daniel Siotto

Sikla Bohemia oslavuje 25 rokov

Od založenia v roku 1995 sa české zastúpenie firmy vyvinulo na mnohostrannú spoločnosť. Prestížne projekty ako závod Škoda sa už v skoršom období stali súčasťou zoznamu jej referencií. Dlhoroční zamestnanci podporujú podnik pri zvládaní nastávajúcích výziev.

Ján Rohlík a jeho tím sa starajú o to, aby aj českí zákazníci profitovali z rozsiahlych služieb, ktoré Sikla poskytuje, a zaistili rýchlu dostupnosť našich produktov.

Dnešné sídlo firmy v Impera Park v Hovorčovicích sa nachádza v blízkosti diaľnice a asi 16 km východne od centra Prahy.



Vážené čitateľky, vážení čitatelia,

pri súčasných zmenách stojí veľa podnikov a odvetví pred výzvou nanovo objaviť samých seba a zaujať nový postoj. Flexibilita, kreativita, kompetencia a rýchlosť boli a sú už vyše 50 rokov zárukou úspechu.

Pri príležitosti jeho 80. narodenín som mala možnosť urobiť so zakladateľom našej firmy Sighartom Klaußom jedno úplne nezvyčajné interview. Sighart Klauß – pionier v oblasti upevňovacej techniky nevŕtlačil počas svojej 38 ročnej podnikateľskej činnosti rodinnému podniku len hodnotovú pečať, ale priniesol na trh aj mnohé inovatívne riešenia a služby. V roku 1995 bol pod jeho vedením vyvinutý prvý rýchломontážny systém „Pressix“. Dnes sú už v dôsledku obrovskej úspory času a jednoduchého skladovania rýchломontážne systémy plne etablované a neodmysliteľné. Prečítajte si o tom viac na nasledujúcich stranách.

Chceme spolu s vami formovať budúcnosť a podporovať vás vo všetkých veciach v oblasti upevňovacej techniky inovatívnymi systémovými riešeniami a službami poskytovanými pre reálne potreby praxe. Každý deň preto robíme to najlepšie, čo je v našich silách a znovu sme pre vás zostavili niekoľko zaujímavých tém. Želáme vám príjemné čítanie!

Vaša

Manuela Maurer
Riaditeľka marketingovej komunikácie



TIRÁŽ

sikla

Redakcia a zodpovednosť za obsah:
Sikla GmbH · In der Lache 17 · D-78056 VS-Schwenningen
Telefón: +49 (0) 7720 948 0
www.sikla.de

Obsah alebo časť obsahu možno použiť len s povolením autora.
Zároveň sa požaduje uvedenie zdroja podľa § 13 Zákona o ochrane autorských práv.

Sme tu pre Vás. Zavolajte nám!

Sikla Slovensko s.r.o.
Pestovateľská 6
821 04 Bratislava
Telefón 02 444 507 51

Novinky zo Sikla

02

Pionier a zakladateľ firmy
Sighart Klauß má 80

04

Sikla investuje do pobočky
Villingen-Schwenningen

06

siFramo nadchýna našich zákazníkov

07

Aplikácie montážnych sád orientované
na budúcnosť

08

Projektová správa z novostavby
zariadenia na výrobu acetylénu BASF

10

Nový sortiment spájacích prvkov
Pressix CC

12

Pionier a zakladateľ firmy Sighart Klauß má 80

Vízia „Nedalo by sa to urobiť jednoduchšie, rýchlejšie, lepšie alebo inak?“ viedla k mimoriadnym riešeniam a úspešnému príbehu, ktorý trvá až dodnes. Pôsobenie Sigharta Klaußa sa vyznačovalo zapájaním zamestnancov s ich nápadmi, iniciatívami a kvalifikáciou až po delegáciu podnikateľskej zodpovednosti.

Manuela Maurer
v rozhovore so
Sighartom Klaußom

Keď ste Siklu v roku 1967 ako 27-ročný založili, neexistoval ešte nijaký samostatný produktový systém, resp. upevňovacie riešenia, ako ich poznáme dnes. Čo vás podnietilo k tomu stať sa podnikateľom?

S. Klauß: Nezakladal som podnik na základe nejakej vízie. Tá sa objavila o pár rokov neskôr. Narodil som sa v polovici druhej svetovej vojny a to bolo v porovnaní s dneškom skutočne chudobné a neisté obdobie. Vo veku 14 rokov som absolvoval obchodné učilište v Stuttgarte. Mojim cieľom bolo byť od začiatku nezávislý a samostatný. Keď som mal 20 rokov, založili sme si s mojou manželkou

rodinu a do 1966 sme boli obdarovaní štyrmi deťmi. Rozhodnutie založiť si vlastný podnik vzniklo, keď som dostal práva na predaj jednoduchého upevnenia potrubí. Zamestnal som ľudí do predaja, moja manželka a susedia organizovali zasielanie produktov. Potom sme rýchlo nabrali ďalších ľudí do administratívy. Pribežne pribúdali nové obchodné produkty. Prvé zahraničné zastúpenie firmy sme otvorili už v roku 1968 v Rakúsku. Rozbeh bol teda úspešný. Nemecko, ale aj vlastne celá Európa sa pokúšala s plným nasadením neustále zlepšovať životné podmienky. A my sme boli stále prítom.

Sikla vymyslela v 90-tych rokoch prvý rýchломontážny systém Pressix. K tomu sa viaže pekná príhoda, v ktorej hral toaletný papier v pravom zmysle slova prelomovú úlohu.

S. Klauf: Upevnenie potrubných vedení pozostáva z viacerých častí a pracovať pri strope a stáť pritom na rebríku je namáhavé: jednotlivé časti vám padajú dole, musíte zísť z rebríka, nájsť ich a znovu vyjsť hore. Zaoberali sme sa týmto problémom a vyriešili ho pomocou systému Pressix. Závitový kolík sa však musel odrezať na mieru, čoho dôsledkom bol skosený závit. Rozprával som sa o tom s manželkou počas jednej cesty autom do Rakúska. Mala k problému takýto komentár: Riešením by bolo urobiť to ako pri toaletnom papieri, na mieste požadovaného zlomu jednoducho odlomiť a hotovo. Ahá, na mieste požadovaného zlomu! Pri najbližšej príležitosti som o tom hovoril s našim technickým oddelením. Výsledkom bola potom závitová tyč s drážkami, tzv. závitový kolík Sikla, ktorý výrazne uľahčil prácu. Ako sa vraví: Odpozoruj z poznaného a aplikuj do nového.

Ako vtedy, tak aj dnes, sú to ľudia, ktorí tvoria úspech firmy Sikla. Ako ste dokázali prepojiť úspešné a empatické vedenie zamestnancov s ďalším rozvojom podniku?

S. Klauf: Sme rodinnou firmou a chceme ňou aj zostať. Moje životné krédo je: Správaj sa k ostatným tak, ako chceš, aby sa oni správali k tebe. Toto „zlaté pravidlo“ je tiež základom našich podnikových smerníc, ktoré skoro bezo zmien platia od roku 1980 pre vzájomný interný a externý styk. Z toho vznikol štýl založený na spoľahlivosti a dôvere. V aktuálnej situácii celosvetovej krízy, spojenej s koronavírusom, sa to prejavuje tak, že rodina vlastníaca spoločnosť, napriek zvýšeným obchodným rizikám, všetkým zamestnancom Sikla na celom svete prisľúbila mesačné platy v plnej výške. Samozrejme nikto nevie, ako dlho sa to bude dať vydržať, ale podľa nášho názoru prinášajú spoločne vytvorené zisky taktiež záväzok v konaní podnikateľa. Zamestnanci nám za to ďakujú dôverou, výkonomi a nadšením.

V roku 1985 som zaviedol stratégiu EKS a vyučoval som ju na mnohých seminároch. Jej štyri princípy úspechu sa dajú stručne zhrnúť takto: 1. Špecializáciou k špičkovým výkonom. 2. Myslite komplexne, nie lineárne. 3. Začnite pri najväčšom probléme vašej cieľovej skupiny. 4. Maximalizácia úžitku má prednosť pred maximalizáciou zisku.



Magdalena
a Sighart Klauf

Úspech a empatia sa teda navzájom nevylučujú. Sú kľúčom ďalšieho rozvoja podniku.

Krízy sú aj šancami alebo inak povedané, krízy sú výzvou robiť veci lepšie. Vo vašej podnikateľskej činnosti ste zažili veľké zmeny hospodárstva a podmienok. Existuje z vášho pohľadu nejaký recept na úspech, ako možno z krízy vyjsť silnejší?

S. Klauf: Krízy patria k životu. Niekedy vznikajú bez nášho účinku, niekedy sme ale za ne spoluzodpovední alebo ich dokonca zapríčiňujeme. Hovorím to vedome, pretože som sám oboje zažil. A tiež som urobil chyby. Po období po vojnovnej výstavby v Nemecku, dopyt na stavebnom trhu v priebehu 10 rokov masívne klesol. To viedlo prirodzene k silnému poklesu v obrate. Zvýšenie dopytu pomocou zníženia cien je jedno možné riešenie. Rozšírenie ponuky pre zákazníkov z iných cieľových skupín zase iné. Skúsili sme oboje. Stratégia znižovania cien nás stála veľa peňazí. To by som už dnes neurobil. Úspech prišiel znovu až vtedy, keď sme začali konzekventne vstupovať na nové trhy. To si vyžaduje veľké investície, ktoré treba najprv zarobiť. Už v roku 1979 sme vyvinuli produkty pre trh so samohasiacimi zariadeniami. Neskôr nasledovali produktové systémy na výstavbu krytov civilnej ochrany. Toto enormne prispelo k zvýšeniu technickej kompetencie v podniku. Pre výstavbu zariadení sme na trh priniesli prvý skrutkovaný upevňovací systém Simotec. O niekoľko rokov neskôr k tomu pribudol ešte multifunkčný montážny systém siFramo. A tak sa dlhá kríza v pozemnom stavitelstve stala pre nás podnetom hľadať si nové šance. Dnes sa cítime rovnako doma v projektovej výstavbe ako aj vo výstavbe priemyselných objektov a zariadení, pri stavbe lodí a v energetickom sektore. Všade tam, kde

sa kladú potrubia, sú naši potencionálni zákazníci. Budovanie našich zastúpení v jednotlivých krajinách v Európe, ale aj inde nám prinieslo ďalšie rastúce trhy. Na našej ceste sme veľmi sústredení na široký záber. To nás robí silnými.

Medzinárodnú skupinu spoločností dnes vedú vaši synovia Dieter a Reiner, no v spoločnosti je už aktívna aj tretia generácia. Na čo ste mimoriadne hrdý, ak sa spätne pozriete na vaše životné dielo?

S. Klauf: Slovo hrdý by som nerád nepoužil. Áno, som vďačný! Vďačný za to, že sa synom podarilo žiť „rodinnou kultúrou“ a pokračovať vo vedení v súlade s požiadavkami doby. Vďačný som aj za riaditeľov a vedúcich pracovníkov, ktorí realizujú stratégie, ktoré tak podstatnou mierou prispievajú k celkovému úspechu. Som vďačný za to, že v spoločnosti Sikla, nakoľko do toho vidím, všetci zamestnanci chcú, aby mal podnik úspech, a podporujú ho svojou prácou. A samozrejme sa veľmi teším z „tretej generácie“. Ktorý zakladateľ firmy ju ešte vôbec môže zažiť? Má moju plnú dôveru. Som si istý, že určia nové smerovanie a prinesú so sebou veľa empatie a ocenenia pre ľudí v Sikle. Vedieť počúvať, zachovať dobré a osvedčené veci, učiť sa od iných, odvážiť sa ísť novými cestami – to všetko patrí k zodpovednosti vo vedení.

Posledná otázka, čo robí podnikateľ-zakladateľ na dôchodku?

S. Klauf: Pozorujem rozvoj firemnej skupiny s priáním toho najlepšieho a radosťou, som v kontakte s niektorými zamestnancami Sikla a ešte pracujem na budúcich plánoch. A mám veľa času na cestovanie s karavanom, na jazdenie na bicykli, lyžovanie a v neposlednom rade aj na život spolu s mojou milovanou manželkou. Obaja sme zaangažovaní v našej veľkej rodine a máme možnosť každý deň sa zúčastňovať na jej živote.

Sikla investuje 4 milióny v pobočke VS-Schwenningen do automatizovaného skladu na dlhé tovary

Produktové rady siFramo a montážne lišty už roky získavajú stále väčší význam a spolu s tým stúpajú aj požiadavky logistiky na efektívne skladovanie zásob dlhého tovaru. Preto sme sa rozhodli v pobočke VS-Schwenningen investovať do automatizovaného bunkového skladu na dlhé tovary.



Na tento skladový systém sme postavili skladovú halu o výške 15 m a dĺžke 70 m. Zariadenie ponúka 1 500 skladovacích miest. Dlhý tovar sa tam skladuje v kazetách, ktoré obslužné regálové zariadenie automaticky transportuje na expedičnú stanicu. V každej kazete môže byť uložená záťaž 1,5 t. Dĺžka trás chodenia zamestnancov sa vďaka princípu „tovar ku človeku“, a nie ako doteraz „človek k tovaru“ výrazne skrátila. Takto sa tiež dosiahlo zlepšenie v oblasti BOZP.

Regálové obslužné zariadenie dosahuje rýchlosť až 80 m/min a dokáže pri každej trase pohybu zároveň uložiť tovar a zobrať nový tovar. Za hodinu môže spracovať cca. 50 položiek zákazky. Vďaka kontrole hmotnosti a systémovo presne stanovenému poriadku skladových miest očakávame ako ďalšiu výhodu zníženie chybovosti pri kompletovaní zákaziek.

Uvedenie do prevádzky je naplánované na apríl 2021.



siFramo nadchýna našich zákazníkov

CIO – Centrum pre integrovanú onkológiu je jedno z najväčších ambulantných centier pre pacientov s rakovinou v Nemecku.

Geotermické zariadenie sa ako súčasť CIO v Kolíne stavia pomocou siFramo

Ako hlavný dodávateľ zodpovedá BAM Deutschland AG za dodávku Centra pre integrovanú onkológiu na kľúč pre Univerzitnú kliniku v Kolíne. Novostavba podľa projektov medfacilities GmbH má výlučne charakter ambulancií a sú v nej sústredené rozličné onkologické disciplíny na ploche asi 14 000 m².

Komplexné a rozsiahle zariadenia v rámci budovy dopĺňa geotermické zariadenie presahujúce celý areál. Za týmto účelom sa musela nainštalovať veľká časť potrubnej siete z PE rúr voľne zavesených v existujúcich podzemných komunikačných tuneloch. Pretože si výstavba v rámci existujúcich stavieb vyžaduje najvyššiu mieru flexibility, vynikajúco sa na to hodilo siFramo. Projektové vedenie BAM sa

mohlo už vopred presvedčiť o výkonnosti a flexibilitu upevňovacieho systému siFramo a k nemu patriacich potrubných uložení. Faktory, ktoré hovorili z pohľadu generálneho dodávateľa v prospech siFramo, sú rýchla dostupnosť, vysoká flexibilita, nižšia hmotnosť v porovnaní s konštrukciami z ocele a pomer cena/výkon pri súčasnom lepšej možnosti montáže bez použitia horúcich prác.

Dĺžkovú rozťažnosť vypočítanú z predpokladanej rozťažnosti a potrubnej statiky musia upevňovacie konštrukcie bezpečne absorbovať. Sikla skonštruovala špeciálne konštrukcie pre pevné body určené pre osovú silu až do 31 kN. Konštrukcie, ktoré šetrili

miestom a ľahko sa montovali, boli kompletne upevňované lepenými kotvami.

Konštrukcie zo siFramo 80 s vystuženiami na odvedenie pozdĺžnych a priečných síl



Na upevnenie 1 500 m dlhého geotermického okružného vedenia s priemerom od DN 100 do DN 500 dodala Sikla viac ako 25 000 kg materiálu. Medzi ním bolo 1 100 m nosníkových profilov TP F 80, 400 m nosníkových profilov TP F 100, 14 000 skrutiek Formolock FLS F, ako aj 350 potrubných uložení Simotec.

>> *FWS Kunststoffschweißtechnik GmbH sa špecializuje na potrubia uložené v zemi a nemá skoro žiadne alebo vlastne žiadne skúsenosti so stavbou potrubných vedení, resp. upevňovacou technikou v rámci budov.*

Sikla nás okamžite prijala ako partnerov a všetky rozhovory sa viedli s jasným cieľom a na partnerskej úrovni.

Sikla nás presvedčila stavbou vzorového objektu a intenzívnym poradenstvom týkajúcim sa ľahkej montáže a flexibility systému siFramo a umožnila nám aj použiť ho.

Technická podpora bola od začiatku na vysokej úrovni a veľmi uspokojivá.

Výkony dodávateľa, ako aj príjemná spolupráca sú pre nás dôvodmi aj naďalej pokračovať v partnerskej spolupráci so Sikla. Zhmutie: Baliček, ktorý vás zbaví všetkých starostí! <<



Stephan Büttgen

Riaditeľ

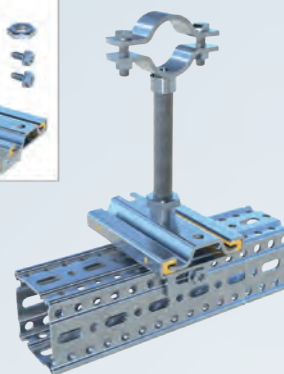
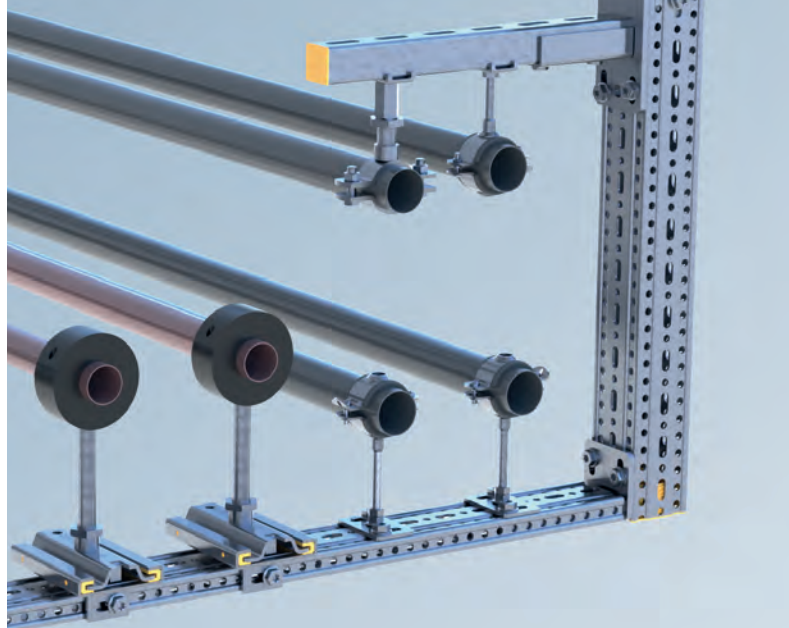
FWS Kunststoffschweißtechnik GmbH,
Vettelschoß



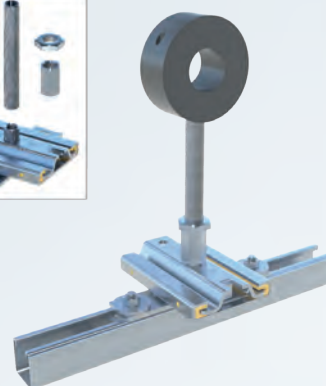
Aplikácie prispôbosené špecifickým účelom a orientované do budúcnosti realizované montážnymi sadami Sikla

Kedže ponúkame inovatívne riešenia, je aj neustále našim cieľom preverovať existujúci stav a ďalej ho optimalizovať. Uvedením konštrukčných modulov sme výrazne znížili komplexnosť upevňovania potrubí už v rámci objednávacieho procesu. Z rozsiahleho sortimentu konštrukčných modulov prispôbosených špecifickému použitiu si možno rýchlo a jednoducho vybrať požadovaný typ upevnenia. Preto už nie je potrebné náročne si vyberať z početných jednotlivých produktov.

*Prípad použitia konštrukčných
modulov zložených
z montážnych sád a objímok*



*Konštrukčný modul
ako vodiace uloženie
na siFramo
Vľavo: vhodná
montážna
sada pre tento
konštrukčný modul*



*Konštrukčný
modul ako vodiace
uloženie na lištovom
systéme
Vľavo: vhodná
montážna
sada pre tento
konštrukčný modul*

Podobne sa zmenilo zloženie existujúcich konštrukčných modulov. Jeden konštrukčný modul bude v budúcnosti pozostávať z jednej montážnej sady a vhodnej objímky. To znamená ďalšiu úsporu času, pretože v minulosti bolo potrebné vyhľadať spájacie časti z hromadnej objednávky a potom sa museli podľa potreby odpíliť. Teraz sú závitové tyče a rúry už narezané.



*Dodávka želaného počtu konštrukčných modulov sa doposiaľ
vykonávala podľa jednotlivých druhov nezmiešaných s inými.*

Zavedením montážnych sád však ideme ešte o krok ďalej a ponúkame už vopred kompletované sady, s ktorými sa dajú realizovať rozličné riešenia. Každá sada pozostáva z prepojenia na vlastné upevňovacie systémy Sikla a spájajúcej časti k objímke. Realizovať sa tak dajú tak štandardné upevnenia, ako aj vodiace uloženie.

Okrem toho takto vznikajú aj nové možnosti použitia. Zákazníci z odvetvia priemyslu a údržby môžu mať tieto sady napr. na sklade a pomocou nich rýchlo a flexibilne riešiť množstvo každodenných prípadov použitia. Montážna sada ponúka stále možnosť kombinácie s rozličnými objímkami. Na výber sú napr. štandardná objímka na ľahké až stredne ťažké upevnenia, priemyselná objímka na ťažké upevnenia alebo chladvá objímka.

Použitím montážnych sád získate tieto výhody:

- ◆ Vysoká flexibilita – montážna sada sa hodí pre rozličné druhy použitia
- ◆ Úspora času pri uskladnení a montáži
- ◆ Odpadá náročné skladovanie množstva jednotlivých dielov
- ◆ Dodávka v polyetylénových vreckách s etiketou

Pre vašu podporu už pri projektovej fáze sme montážne sady integrovali aj do nášho digitálneho plánovacieho nástroja.

Detailné informácie o produktoch nájdete v našom e-katalógu www.sikla.de oder www.industrie.sikla.com

Sikla Projektmanagement poskytuje podporu BASF pri stavbe nového zariadenia na výrobu acetylénu

Vysokomoderné produkčné zariadenie svetovej úrovne na výrobu acetylénu je jeden z najväčších investičných projektov BASF v združenom výrobnom centre Ludwigshafen s produkčnou kapacitou 90 000 t ročne na ploche 55 000 m². Destilačné kolóny sa čnejú ohromných 95 m vysoko.



Sikla dodala pre tento projekt 8 750 modulárnych podporných konštrukcií a viac ako 9 100 uložení potrubí. Počas partnerskej spolupráce plnej dôvery sa úspešne podarilo dosiahnuť úspory času a nákladov za súčasného splnenia vysokých bezpečnostných nárokov.

Klaus Schmitz
Senior Construction
Manager, BASF SE

Pán Schmitz, akým výzvam čelil BASF počas tohto projektu?

Projekt výroby acetylénu predstavoval pre projektový tím výzvu jednoducho už svojou veľkosťou. Na stavbe sa použilo 35 000 m³ betónu a 8 500 t ocele. Muselo sa namontovať 440 strojov a zariadení, viac ako 5 000 potrubí a asi 7 500 E&I tagov. Zodpovedajúc tomu to boli veľké výzvy aj pre logistiku.

Ako pracovník zodpovedný za fázu montáže ste sa už pred projektovou fázou zaoberali modulárnymi sekundárnymi oceľovými konštrukciami. Čo vás k tomu primálo?

Podľa mojej skúsenosti sú klasické sekundárne oceľové konštrukcie zo zváraných profilov a dodatočným pozinkovaním na stavenisku, resp. mieste montáže veľmi neflexibilné, keď ide o odchýlky. Zmeny sa dajú realizovať len s veľkými časovými a finančnými nákladmi. A tu ukazuje svoje silné stránky modulárna oceľová konštrukcia, pretože sa zmeny a opravy odchýlok dajú realizovať veľmi rýchlo. Tieto prednosti som chcel preskúmať a využiť pre naše budúce projekty.

BASF sa rozhodol pre použitie rýchломontážneho systému siFramo. Aké podmienky sa spájali s týmto použitím?

Rozhodujúci pre nás bol projektovací nástroj pre sekundárne konštrukcie z ocele plne integrovaný do systému CAD PDMS. Sikla tento projektový nástroj úspešne využila v spolupráci s BASF. Aj téma bezpečnosti bola veľmi dôležitá, predovšetkým splnenie súborov predpisov statickými skúškami podľa EC 3, ako aj interná kontrola výroby podľa EN 1090.

Akú úlohu pre vás hrá „time to market“ a ako tu mohla Sikla poskytnúť podporu?

Krátky časový odstup medzi dokončením projektu sekundárnej oceľovej konštrukcie a dodávkou bol pre mňa veľmi dôležitý. Sikla skontrolovala konštrukčné výkresy ohľadom ich správnosti a realizovateľnosti, vopred na mieru pripravila materiál na stavbu sekundárných oceľových konštrukcií a rýchlo ho dodala.

Rastúca komplexnosť výstavby zariadení je veľkým žrútom času, a to pri často športových termínoch dokončenia. Sikla ponúka integrovaný projektový manažment pre celú projektovú fázu. Ako ste vnímali túto službu?

Integrovaný projektový manažment citeľne prispel k úspešnej realizácii projektu. Jediný kontaktný bod, manažment bez byrokracie pri materiálových dopytoch a prísune materiálu boli pre náš projektový tím pri výstavbe zariadenia na produkciu acetylénu výraznou podporou.

Počet konvenčne zváraných konštrukcií sa vďaka doplneniu o siFramo 100 podarilo výrazne znížiť predovšetkým pri vysokých zaťaženiach. Aké výhody získal BASF týmto riešením?

Krátky čas dodávky systémovej oceľovej konštrukcie je výraznou prednosťou v porovnaní so zváranými konštrukciami. Je nutné špeciálne zdôrazniť, že sa napriek vysokej záťaži dala využiť rýchla dostupnosť v kombinácii s flexibilitou rýchломontážneho systému. Okrem toho sa znížil počet komunikačných styčných bodov medzi kontraktorm pre oceľové konštrukcie a kontraktorm pre mechanickú časť. Sekundárnu oceľovú konštrukciu inštaloval pomocou siFramo kontraktor pre mechanickú časť.

Priemery potrubia boli v priemere asi 160 mm. Priemerná konštrukčná hmotnosť sekundárnej oceľovej konštrukcie bola však len asi 27 kg. Aké výhody z toho vyplývali?

Sekundárne oceľové konštrukcie sa dali na mnohých miestach staveniska montovať horizontálne s malými nákladmi a primeraným množstvom zdvíhacích prostriedkov.

Ako posudzujete použitie systému v životnom cykle zariadenia?

Modulárna, skrutkovaná systémová sekundárna oceľová konštrukcia má určite v životnom cykle zariadenia prednosti oproti zvaranej sekundárnej oceľovej konštrukcii. Predovšetkým pri zmenách na zariadení a odstávkach pri cyklickej generálnej údržbe prináša systémová oceľová konštrukcia výhody pri termínoch a nákladoch.



Archívna fotografia: Modulárny skrutkovaný systém siFramo na rýchlu montáž sekundárných oceľových konštrukcií



Ďalšie informácie o novostavbe acetylénového zariadenia nájdete na nasledujúcom linku BASF:
<http://www.intermediates.basf.com/chemicals/kundenreportage/acetylene>

Nový sortiment spájacích prvků Pressix CC

Rodina Pressix dostává přírůstek v oblasti spájacích prvků pro 3D konstrukce. K existující rohové spojkě EC CC 41-1 se teraz přidávají čtyři další spájacie prvky, s ktorými sa dajú spojiť všetky lištové spoje, ktoré sa v praxi môžu vyskytnúť.

Spájacia technológia CC uzatvára spoj automaticky tlakom na hlavu skrutky a zároveň upevňuje vlastnú hmotnosť stavebného dielu proti posunutiu. Ozubená doska so závitom vytvorí v kombinácii s radmi zubov montážnej lišty bezpečné spojenie s tvarovaným a silovým stykom. Tvarovanie vo forme kosoštvorca Sikla zabezpečuje ešte zvýšené spevnenie a optimalizovaný priebeh napätia v oblasti upevňovacích bodov.

Využité nasledujúce výhody:

- ◆ Jednoduchá a rýchla montáž
- ◆ Úplne predmontované spájacie prvky
- ◆ flexibilné nastavenie otvorov lišt
- ◆ Vysoká pevnosť vďaka vysokopevnému materiálu a tvaru
- ◆ HCP varianta pre vyššiu odolnosť proti korózii (napr. v exteriéri)

Detailné produktové informácie nájdete v našom e-katalógu Siconnect v kapitole „Systém Pressix CC 41“.



Montážne video

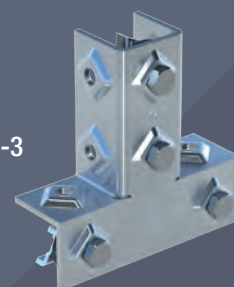
Spojka rohová EV CC 41-1



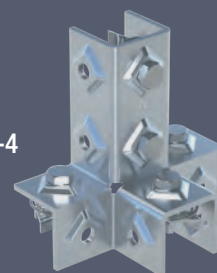
Spojka rohová EV CC 41-2



Spojka rohová EV CC 41-3



Spojka rohová EV CC 41-4



Spojka rohová EV CC 41-5

