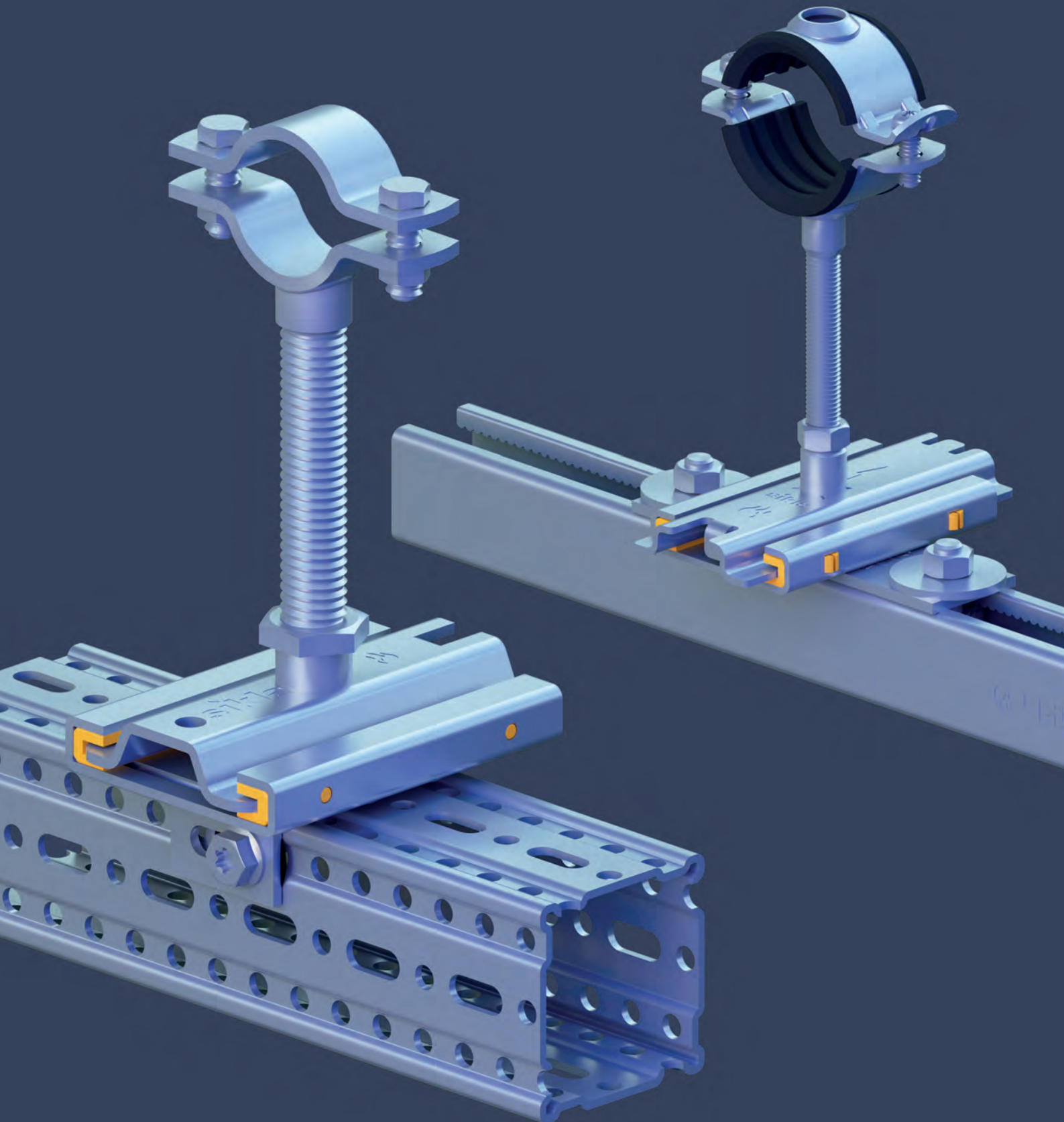


sikla

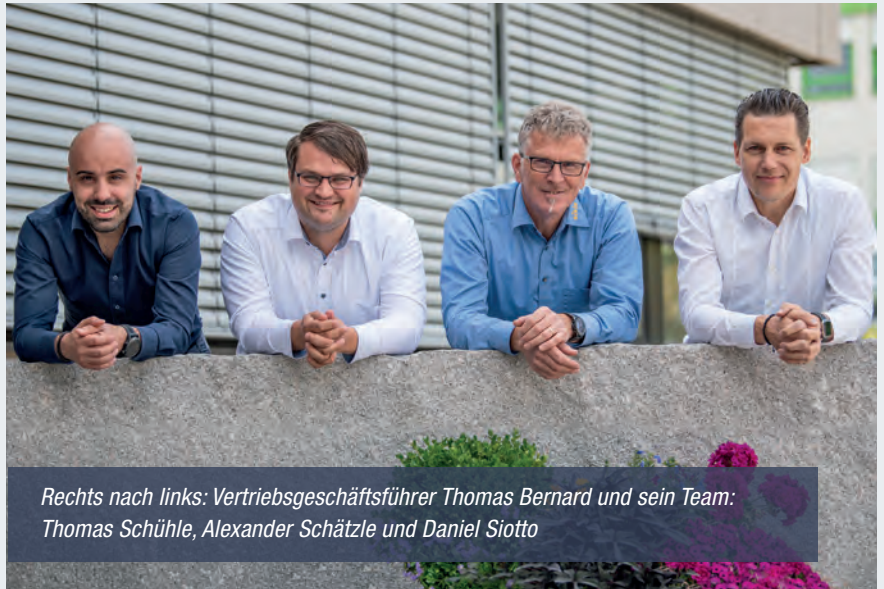
DAS MAGAZIN

AUSGABE 2020/21



Sikla legt die Basis für den Vertrieb der Zukunft

Die Sikla GmbH in Deutschland hat mit der Reorganisation des Vertriebes die Basis für die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens gelegt. Eine funktionale Innendienstorganisation in Verbindung mit zwei statt vier Vertriebsbereichen sollen Kompetenzen bündeln und die Spezialisierung mit Blick auf die Kundenbedürfnisse in den unterschiedlichen Branchen (Technische Gebäudeausrüstung, Prozessindustrie sowie Schiffbau & Offshore) weiter erhöhen. Damit können wir zukünftig schneller auf veränderte Marktbedingungen und Kundenanforderungen reagieren.



Rechts nach links: Vertriebsgeschäftsführer Thomas Bernard und sein Team: Thomas Schühle, Alexander Schätzle und Daniel Siotto

Sikla Bohemia feiert 25 Jahre

1995 in Prag gegründet, entwickelte sich die tschechische Landesgesellschaft zu einem vielseitigen Unternehmen. Prestigeprojekte wie das Skoda-Werk gehörten schon früh zur Referenzliste. Langjährige Mitarbeiter unterstützen das Unternehmen, anstehende Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

Jan Rohlik und sein Team sorgen dafür, dass die tschechischen Kunden ebenfalls von den umfangreichen Sikla Serviceleistungen profitieren und die schnelle Verfügbarkeit unserer Produkte gewährleistet ist.



Der heutige Firmensitz im Impera Park in Hovorčovice liegt in Autobahnnähe und 16 km östlich vom Prager Zentrum.



Liebe Leserin, lieber Leser,

im aktuellen Wandel stehen viele Unternehmen und Branchen vor der Herausforderung, sich neu zu erfinden und aufzustellen. Flexibilität, Kreativität, Kompetenz und Schnelligkeit waren und sind für uns seit über 50 Jahren die Erfolgsgaranten.

Anlässlich seines 80. Geburtstages durfte ich mit unserem Firmengründer Sighart Klaub ein ganz besonderes Interview führen. Sighart Klaub – ein Pionier im Bereich Befestigungstechnik hat in seiner 38-jährigen Unternehmertätigkeit nicht nur die Werte des Familienunternehmens geprägt, sondern auch viele innovative Lösungen und Dienstleistungen auf den Markt gebracht. Im Jahr 1995 wurde unter seiner Leitung das erste Schnellmontagesystem „Pressix“ erfunden. Heutzutage sind Schnellmontagesysteme aufgrund ihrer enormen Zeitersparnis und vereinfachten Lagerhaltung etabliert und nicht mehr wegzudenken. Lesen Sie mehr dazu auf den folgenden Seiten.

Wir wollen mit Ihnen gemeinsam die Zukunft gestalten und Sie in allen Belangen rund um den Bereich Befestigungstechnik mit innovativen Systemlösungen und praxisnahen Serviceleistungen unterstützen. Dafür geben wir täglich unser Bestes und haben wieder einige interessante Themen für Sie zusammengestellt. Viel Spaß beim Lesen!

Ihre

Manuela Maurer
Leiterin Marketing Communications



IMPRESSUM **sikla**

Redaktion und verantwortlich für den Inhalt:
Sikla GmbH · In der Lache 17 · D-78056 VS-Schwenningen
Telefon +49 (0) 7720 948 0
www.sikla.de

Ausdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung. Urhebervermerk wird gem. § 13 UrhG verlangt.

Wir sind für Sie da. Sprechen Sie uns an!

Kundencenter Süd

Sikla GmbH
In der Lache 17
78056 VS-Schwenningen
Telefon 07720 948 0

Kundencenter Nord

Sikla GmbH
Spannstiftstraße 37
58119 Hagen
Telefon 02334 9584 0

Neues von Sikla

02

Pionier und Firmengründer
Sighart Klaub wird 80

04

Sikla investiert am Standort
Villingen-Schwenningen

06

siFramo begeistert unsere Kunden

07

Zukunftsorientierte Applikationen
mit Montagekits

08

Projektbericht
Neubau BASF Acetylenanlage

10

Neues Pressix CC Verbindersortiment

12

Pionier und Firmengründer Sighart Klauß wird 80

Die Vision „Geht’s nicht einfacher, schneller, besser oder anders?“ führte zu außergewöhnlichen Lösungen und einer bis heute andauernden Erfolgsgeschichte. Das Einbinden der Mitarbeiter mit ihren Ideen, Initiativen und Qualifikationen bis hin zur Übertragung unternehmerischer Verantwortung zeichneten das Wirken von Sighart Klauß aus.



Manuela Maurer
im Gespräch mit
Sighart Klauß

Als Sie Sikla 1967 mit 27 Jahren gegründet haben, gab es noch kein eigenständiges Produktprogramm bzw. keine Befestigungslösungen wie wir sie heute kennen. Was hat Sie dazu bewogen, Unternehmer zu werden?

S. Klauß: Mit einer Vision habe ich das Unternehmen nicht gegründet. Die kam einige Jahre später. Ich bin mitten im zweiten Weltkrieg zur Welt gekommen und das war im Vergleich zu heute eine wirklich arme und unsichere Zeit. Im Alter von 14 Jahren habe ich in Stuttgart eine kaufmännische Lehre absolviert. Mein Ziel war es von Anfang an unabhängig und selbstständig zu werden. Als ich 20 Jahre alt war, haben meine Frau und ich eine

Familie gegründet und bis 1966 wurden uns vier Kinder geschenkt. Die Entscheidung für ein eigenes Unternehmen ergab sich, als ich die Vertriebsrechte für eine einfache Rohrbefestigung bekommen habe. Ich habe Mitarbeiter für den Verkauf eingestellt, meine Frau und Nachbarn haben den Versand organisiert. Rasch folgten weitere Einstellungen für die Verwaltung. Neue Handelsprodukte kamen laufend hinzu. Die erste Auslandsfirma wurde bereits 1968 in Österreich eröffnet. Die Existenzgründung war also geglückt. Deutschland, ja ganz Europa versuchte mit allem Einsatz, die Lebensverhältnisse ständig zu verbessern. Und wir waren mit dabei.

Sikla hat in den 90er Jahren das erste Schnellmontagesystem Pressix erfunden. Dazu gibt es eine schöne Geschichte, in der Toilettenpapier im wahrsten Sinne des Wortes eine bahnbrechende Rolle gespielt hat.

S. Klaub: Eine Rohrbefestigung besteht aus mehreren Einzelteilen und an der Decke – womöglich auf einer Leiter stehend – zu arbeiten, ist mühsam: Einzelteile fallen runter, von der Leiter absteigen, Teile suchen und wieder hinaufsteigen. Wir haben dieses Verarbeitungsproblem aufgenommen und mit Pressix gelöst. Der Gewindestift musste jedoch auf Maß abgeschnitten und danach das Gewinde angefasst werden. Darüber habe ich mit meiner Frau auf einer Autofahrt nach Österreich gesprochen. Sie kommentierte das Problem so: Eine Lösung wäre wie beim Klopapier, an der Sollbruchstelle abreißen und fertig. Aha, Sollbruchstelle! Bei nächster Gelegenheit sprach ich mit unserer Technik. Das Ergebnis war der Gewindestab mit Nut, der sogenannte Sikla Nutstift, der eine wesentliche Arbeiterleichterung darstellt. Wie heißt es so schön: Vom Bekannten abschauen und auf Neues übertragen.

Damals wie heute sind es die Menschen, die den Erfolg von Sikla ausmachen. Wie haben Sie den Spagat zwischen einer erfolgreichen und empathischen Mitarbeiterführung und der Weiterentwicklung des Unternehmens geschafft?

S. Klaub: Wir sind ein Familienunternehmen und wollen es auch bleiben. Mein Lebensmotto ist: Behandle andere so, wie Du selbst gerne behandelt werden möchtest. Diese „Goldene Regel“ ist auch die Grundlage unserer Unternehmensleitlinien, die seit 1980 fast unverändert für den internen und externen Umgang miteinander gelten. Daraus ist ein Stil der Verlässlichkeit und des Vertrauens entstanden. Ganz aktuell drückt sich das in der weltweiten Coronakrise auch darin aus, dass die Unternehmerfamilie trotz gesteigener Geschäftsrisiken allen Sikla Mitarbeitern weltweit die vollen Monatsbezüge zugesichert hat. Natürlich weiß niemand, wie lange das durchzuhalten ist, aber wir sind der Meinung, dass die gemeinsam erarbeiteten Erträge auch eine Verpflichtung für unternehmerisches Verhalten mit sich bringen. Die Mitarbeiter danken es uns mit Vertrauen, Leistung und Begeisterung.

1985 habe ich die EKS-Strategie eingeführt und selbst in vielen Seminaren geschult. Die vier Erfolgsprinzipien sind auf einen ganz kurzen Nenner gebracht: 1. Durch



Magdalena und
Sighart Klaub

Spezialisierung zur Spitzenleistung. 2. Denken Sie vernetzt statt linear. 3. Setzen Sie beim brennendsten Problem Ihrer Zielgruppe an. 4. Nutzenmaximierung steht vor Gewinnmaximierung.

Erfolg und Empathie schließen sich also nicht aus. Sie sind ein Schlüssel für die Weiterentwicklung des Unternehmens.

Krisen sind auch Chancen oder anders ausgedrückt, Krisen fordern zum Bessermachen heraus. Sie haben in Ihrer Unternehmertätigkeit große Veränderungen in Wirtschaft und Umfeld miterlebt. Gibt es aus Ihrer Sicht ein Erfolgsrezept, wie man aus einer Krise gestärkt hervorgehen kann?

S. Klaub: Krisen gehören zum Leben. Sie entstehen manchmal ohne unser Zutun, manchmal sind wir aber auch mitverantwortlich oder verursachen sie sogar. Ich sage das ganz bewusst, weil ich selbst beides erfahren habe. Und ich habe auch Fehler gemacht. Nach der Aufbauphase in Deutschland ist die Nachfrage auf dem Bausektor innerhalb von 10 Jahren massiv eingebrochen. Das hat natürlich zu Umsatzeinbrüchen geführt. Nachfragesteigerung durch Preissenkungen ist eine Lösung. Ausweitung der Kundenansprache auf andere Zielgruppen eine andere. Wir haben beides versucht. Die Preissenkungsstrategien haben uns viel Geld gekostet. Das würde ich heute nicht mehr machen. Der Erfolg hat sich erst wieder eingestellt, als wir konsequent neue Märkte erschlossen haben. Das erfordert hohe Investitionen, die verdient werden wollen. Wir haben bereits 1979 Produkte für den Sprinklermarkt entwickelt. Später folgten Produktsysteme für den Schutzraumbau. Das hat die technische Kompetenz im Unternehmen enorm gefördert. Für den Anlagenbau haben wir das erste geschraubte Halterungssystem

Simotec auf den Markt gebracht. Einige Jahre später kam noch das multifunktionale Montagesystem siFramo hinzu. Und so war die lange Krise im Hochbau für uns der Anlass neue Chancen zu suchen. Heute sind wir im Projektbau genauso zu Hause wie im Industrie- und Anlagenbau, im Schiffbau und auf dem Energiesektor. Überall da, wo Rohre verlegt werden, sind unsere potenziellen Kunden. Der Ausbau der Landesgesellschaften in Europa und darüber hinaus hat uns weitere Wachstumsmärkte gebracht. Wir sind breit aufgestellt und trotzdem sehr konzentriert unterwegs. Das macht uns stark.

Die internationale Unternehmensgruppe wird heute von Ihren Söhnen Dieter und Reiner geführt, auch die dritte Generation ist bereits im Unternehmen tätig. Was macht Sie besonders stolz, wenn Sie auf Ihr Lebenswerk zurückblicken?

S. Klaub: Stolz möchte ich nicht sagen. Ja, ich bin dankbar! Dankbar, dass es den Söhnen gelungen ist, die „Familienkultur“ zu leben und zeitgemäß weiterzuführen. Dankbar bin ich auch für die Geschäftsführer und leitenden Angestellten, die die Strategien umsetzen und so wesentlich zum Gesamterfolg beitragen. Ich bin dankbar, dass bei Sikla – soweit ich Einblick habe – alle Mitarbeiter den Erfolg des Unternehmens wollen und durch ihre Arbeit unterstützen. Und natürlich freue ich mich sehr über die „dritte Generation“. Welcher Firmengründer darf sie schon erleben? Sie hat mein volles Vertrauen. Ich bin mir sicher, dass sie neue Akzente setzen und viel Einfühlungsvermögen und Wertschätzung für die Menschen bei Sikla mitbringen. Zuhören können, Gutes und Bewährtes erhalten, von anderen lernen, neue Wege wagen – all das gehört zur Führungsverantwortung.

Letzte Frage, was macht ein Gründerunternehmer im Ruhestand?

S. Klaub: Ich beobachte die Entwicklung der Unternehmensgruppe mit viel Wohlwollen und Freude, halte Kontakt zu einigen Sikla Mitarbeitern und arbeite noch an der Zukunftsplanung mit. Und ich habe viel Zeit fürs Reisen mit dem Wohnmobil, fürs Fahrradfahren, Skifahren, Skibergsteigen und nicht zuletzt für das Zusammensein mit meiner lieben Frau. Wir beide sind eingebunden in unsere große Familie und wir dürfen täglich an deren Leben Anteil nehmen.

Sikla investiert 4 Millionen am Standort VS-Schwenningen in ein automatisiertes Langgutlager

Die Produktlinien siFramo und Montageschienen gewinnen seit Jahren konsequent an Bedeutung und damit steigen die logistischen Anforderungen an eine effiziente Bevorratung von Langgut. Wir haben uns daher entschieden, am Standort VS-Schwenningen in ein automatisiertes Wabenlager für Langgut zu investieren.



Für dieses Lagersystem wird eine Lagerhalle mit einer Höhe von 15 m und einer Länge von 70 m gebaut. Die Anlage bietet 1.500 Lagerplätze. Das Langgut wird dabei in Kassetten gelagert, die von einem Regalbediengerät automatisch zur Ausgabestation transportiert werden. Jede Kasette kann eine Last von 1,5 t aufnehmen. Die Laufwege der Mitarbeiter werden durch das Prinzip „Ware zum Mann“ anstatt wie bisher „Mann zur Ware“ deutlich verkürzt. Dadurch wird auch im Bereich Arbeitssicherheit eine Verbesserung erzielt.

Das Regalbediengerät erlaubt Geschwindigkeiten von bis zu 80 m/min und kann mit jeder Wegstrecke ein Doppelspiel ausführen. In einer Stunde können ca. 50 Auftragspositionen bearbeitet werden. Durch die Gewichtskontrolle und die systemseitig festgelegte Lagerplatzordnung erwarten wir als weiteren Vorteil eine Fehlerreduzierung bei der Kommissionierung.

Die Inbetriebnahme ist für April 2021 geplant.



siFramo begeistert unsere Kunden

Das CIO - Centrum für Integrierte Onkologie ist eines der größten Ambulanzzentren für Krebspatienten in Deutschland.

Geothermie-Anlage am CIO in Köln wird mit siFramo gebaut

Als Generalunternehmer ist die BAM Deutschland AG für die schlüsselfertige Errichtung des Centrums für Integrierte Onkologie an der Uniklinik Köln verantwortlich. Der Neubau nach Plänen der medfacilities GmbH ist ein reines Ambulatorium und beheimatet diverse onkologische Disziplinen auf ca. 14.000 m².

Die komplexen und umfangreichen Anlagen innerhalb des Gebäudes werden durch ein Campus-übergreifendes Geothermie-Konzept ergänzt. Hierfür musste ein großer Teil des Rohrnetzes aus PE-Rohrleitungen, frei gehalten und in den vorhandenen unterirdischen Transporttunneln angebracht werden. Da Bauen im Bestand ein Höchstmaß an Flexibilität, auch von den Halterungskonstruktionen fordert, war siFramo dafür bestens geeignet. Die Projektleitung der

BAM konnte sich im Vorfeld von der Leistungsfähigkeit und Flexibilität des Halterungssystems siFramo und den dazugehörigen Rohrlagern überzeugen. Faktoren, die aus Sicht des GU für siFramo sprechen, sind die schnelle Verfügbarkeit, die hohe Flexibilität und das geringere Gewicht im Vergleich zu Stahlbau, das Preis-/Leistungsverhältnis bei gleichzeitig sicherer und einfacher Verarbeitbarkeit ohne Heißarbeiten.

Die aus Dehnungskonzept und Rohrstatik ermittelten Längenausdehnungen und Lagerkräfte müssen Halterungskonstruktionen sicher aufnehmen können. Spezielle Festpunktstrukturen für axiale Kräfte bis 31 kN wurden von Sikla konstruiert. Die platzsparenden

und montagefreundlichen Konstruktionen wurden komplett mit Anker im Klebeverfahren befestigt.

Konstruktionen aus siFramo 80 mit Abstreben zum Abtragen von Längs- und Querkräften



Um die 1.500 m lange Geothermie-Ringleitung in Durchmessern von DN 100 bis DN 500 zu befestigen, hat Sikla über 25.000 kg Material geliefert. Darunter waren 1.100 m Trägerprofil TP F 80, 400 m Trägerprofil TP F 100, 14.000 Formlockschrauben FLS F sowie 350 Simotec Rohrlager.

>> *Die FWS Kunststoffschweißtechnik GmbH ist auf erdverlegte Leitungen spezialisiert und hat kaum bis gar keine Erfahrung im Rohrleitungsbau bzw. der Befestigungstechnik im Gebäude. Wir wurden von Sikla sofort als Partner aufgenommen und haben sämtliche Gespräche zielführend und partnerschaftlich geführt.*

Sikla hat uns durch einen Musteraufbau und intensive Beratung von der Montagefreundlichkeit und Flexibilität des siFramo Systems überzeugt und uns zum Einsatz desselben befähigt.

Der technische Support war von Anfang an auf einem hohen Niveau und sehr zufriedenstellend. Die Liefer-Performance sowie das tolle Miteinander sind für uns Gründe weiterhin partnerschaftlich mit Sikla zusammenzuarbeiten.

Fazit: Ein Rundum-sorglos-Paket! <<



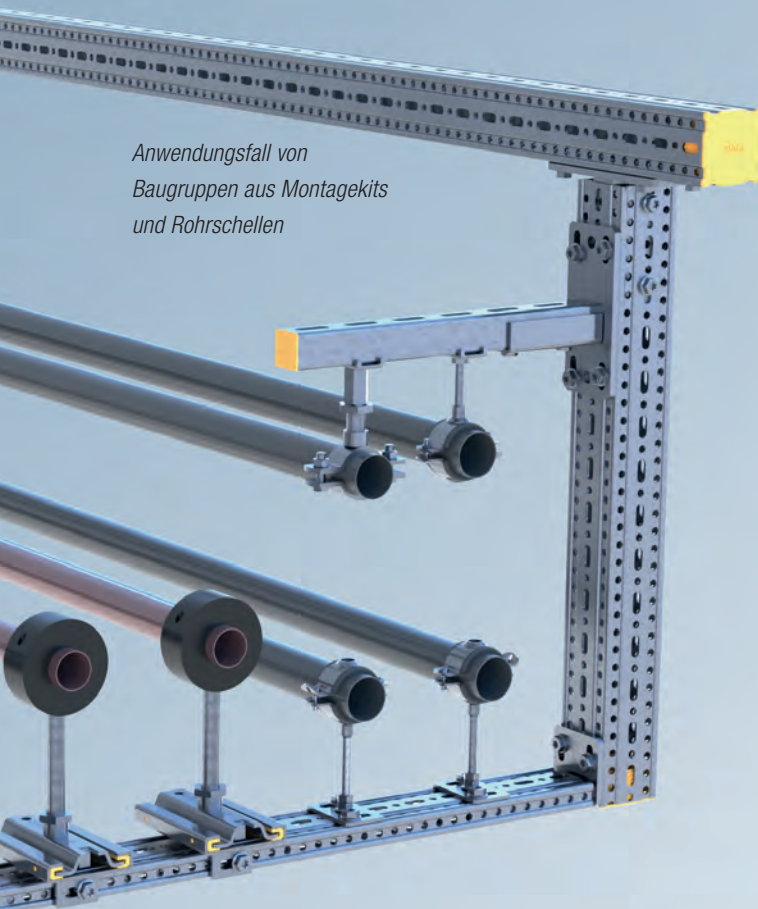
Stephan Büttgen

Geschäftsführer der
FWS Kunststoffschweißtechnik GmbH,
Vettelschoß

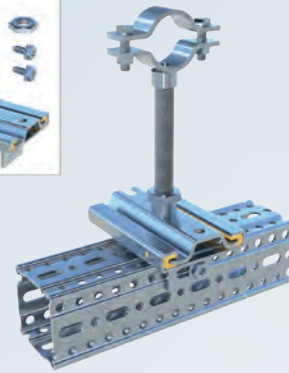


Anwendungsspezifische und zukunftsorientierte Applikationen mit den Sikla Montagekits

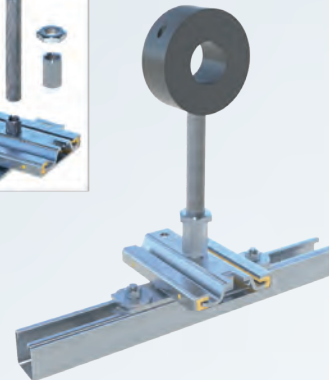
Als innovativer Lösungsanbieter ist es auch immer unser Ziel, Vorhandenes auf den Prüfstand zu stellen und weiter zu optimieren. Mit Einführung der Baugruppen haben wir die Komplexität einer Rohrbefestigung beim Bestellprozess bereits erheblich reduziert. Aus einem umfangreichen Sortiment an anwendungsspezifischen Baugruppen kann die gewünschte Befestigungsart schnell und einfach ausgewählt werden. Es ist somit nicht mehr erforderlich, die zahlreichen Einzelprodukte aufwendig zusammenzustellen.



Anwendungsfall von
Baugruppen aus Montagekits
und Rohrschellen



Baugruppe als
Führungslager auf
siFramo
Links: passendes
Montagekit für
diese Baugruppe



Baugruppe als
Führungslager auf
Schienensystem
Links: passendes
Montagekit für
diese Baugruppe



Die Anlieferung der Baugruppen erfolgte bisher sortenrein und summiert.

Mit der Einführung der Montagekits gehen wir jetzt einen Schritt weiter und bieten bereits vorkommissionierte Sets an, mit denen unterschiedliche Lösungen realisiert werden können. Jedes Kit besteht aus einer Anbindung an Sikla eigene Befestigungssysteme sowie einem Verbindungsteil zur Rohrschelle. Realisiert werden können sowohl Standardhalterungen als auch Führungslager.

Darüber hinaus ergeben sich auch neue Anwendungsmöglichkeiten. Kunden aus den Bereichen Industrie und Maintenance können die Kits beispielsweise lagerhaltend führen und damit kurzfristig zahlreiche Anwendungsfälle im Alltag flexibel umsetzen. Ein Montagekit bietet immer die Kombinationsmöglichkeit mit unterschiedlichen Rohrschellen. Zur Auswahl stehen z.B. eine Standard-Rohrschelle für leichte bis mittelschwere Befestigungen, eine schwere Industrieschelle oder eine Kälteschelle.

Auch die bestehenden Baugruppen wurden entsprechend umgestellt. Eine Baugruppe besteht zukünftig aus einem Montagekit plus passender Rohrschelle. Dies ist eine weitere Zeitersparnis, weil in der Vergangenheit die Verbindungsteile aus einer Sammelbestellung herausgesucht und bedarfsgerecht abgesägt werden mussten. Jetzt sind die Gewindestäbe und -rohre bereits abgelängt.

Ihre Vorteile durch den Einsatz von Montagekits:

- ◆ Hohe Flexibilität – ein Montagekit deckt unterschiedliche Anwendungsfälle ab
- ◆ Zeitersparnis bei der Einlagerung und Montage
- ◆ Keine umständliche Lagerhaltung von zahlreichen Einzelteilen
- ◆ Anlieferung in etikettierten Polybeuteln

Um Sie bereits in der Planungsphase zu unterstützen, haben wir die Montagekits auch in unsere digitalen Planungstools integriert.

Detaillierte Produktinformationen finden Sie in unseren e-Katalogen unter www.sikla.de oder www.industrie.sikla.com

Das **Sikla Projektmanagement** unterstützt **BASF** beim **Neubau einer Acetylenanlage**

Die hochmoderne World-Scale-Produktionsanlage für Acetylen ist eines der größten Investitionsprojekte der BASF am Verbundstandort Ludwigshafen mit einer Produktionskapazität von 90.000 t pro Jahr auf einer Fläche von 55.000 m². Gigantische 95 Meter ragen die Kolonnen aus dem Boden.



Sikla hat in dieses Projekt 8.750 modulare Unterstützungskonstruktionen und mehr als 9.100 Rohrlager geliefert. In einer vertrauensvollen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit wurden Zeit- und Kostensparnisse bei gleichzeitig hohen Sicherheitsanforderungen erfolgreich umgesetzt.



*Klaus Schmitz
Senior Construction
Manager, BASF SE*

Herr Schmitz, welchen Herausforderungen musste sich BASF in diesem Projekt stellen?

Das Acetylen-Projekt hat das Projektteam allein schon durch die schiere Projektgröße gefordert. Es wurden 35.000 m³ Beton und ca. 8.500 t Stahlbau verbaut. 440 Maschinen und Apparate, mehr als 5.000 Rohrleitungen und ca. 7.500 E&I-Tags waren zu montieren. Entsprechend aufwendig waren auch die logistischen Herausforderungen.

Als Verantwortlicher für die Montagephase haben Sie sich bereits weit vor der Planungsphase mit dem modularen Sekundärstahlbau befasst. Was hat Sie dazu bewogen?

Meiner Erfahrung nach ist der klassische Sekundärstahlbau aus geschweißten Profilen mit anschließendem Verzinken auf der Baubzw. Montagestelle sehr unflexibel, wenn es um Abweichungen geht. Änderungen sind nur zeit- und kostenintensiv umzusetzen. Hier spielt der modulare Sekundärstahlbau seine Stärken aus, weil Änderungen oder Korrekturen von Abweichungen zeitnah umgesetzt werden können. Diese Vorteile wollte ich für unsere zukünftigen Projekte ausloten und nutzen.

BASF hat sich für den Einsatz des Schnellmontagesystems siFramo entschieden. Welche Bedingungen waren an diesen Einsatz geknüpft?

Entscheidend für uns war ein vollständig in das CAD-System PDMS integriertes Sekundärstahlbau-Planungstool. Dieses Planungstool hat Sikla in Zusammenarbeit mit BASF erfolgreich umgesetzt. Auch das Thema Sicherheit war enorm wichtig, insbesondere die Erfüllung der Regelwerke durch die statischen Nachweise nach EC 3 sowie die werkseigene Produktionskontrolle nach EN 1090.

Welche Rolle spielt „time-to-market“ für Sie und wie konnte Sikla hierbei unterstützen?

Eine kurze Zeitspanne von der Ausplanung des Sekundärstahlbaus bis zur Lieferung auf die Baustelle war mir sehr wichtig. Sikla hat die Konstruktionszeichnungen auf Plausibilität und Machbarkeit geprüft und das Material für den Sekundärstahlbau vorkonfektioniert und zeitnah angeliefert.

Die wachsende Komplexität in der Anlagenerrichtung ist ein Zeitfresser bei oftmals sportlichen Endterminen. Sikla bietet ein integriertes Projektmanagement für die komplette Projektphase an. Wie haben Sie diesen Service wahrgenommen?

Das integrierte Projektmanagement hat spürbar zur erfolgreichen Projektabwicklung beigetragen. Single Point of Contact, unbürokratisches Management von Materialabrufen und Materialfluss haben unser Acetylen-Projektteam erheblich unterstützt.

Die Anzahl der konventionell geschweißten Konstruktionen konnte durch die Ergänzung des siFramo 100 Systems insbesondere für hohe Traglasten deutlich reduziert werden. Welche Vorteile hatte BASF durch diese Lösung?

Die kürzere Lieferzeit von Systemstahlbau ist ein deutlicher Vorteil im Vergleich zu geschweißten Konstruktionen. Besonders hervorzuheben ist, dass trotz hoher Lasten die schnelle Verfügbarkeit in Kombination mit der Flexibilität des Schnellmontagesystems genutzt werden konnte. Darüber hinaus wurden Schnittstellen zwischen dem Stahlbau-Kontraktor und dem mechanischen Kontraktor reduziert. Der Sekundärstahlbau mit siFramo wurde durch den mechanischen Kontraktor installiert.

Die Rohrleitungsdurchmesser lagen im Mittel bei 160 mm. Das durchschnittliche Konstruktionsgewicht des Sekundärstahlbaus aber nur bei 27 kg. Welche Vorteile haben sich daraus ergeben?

Der Sekundärstahlbau konnte an vielen Stellen der Baustelle mit relativ wenig Aufwand horizontal und mit überschaubarem Einsatz von Hebezeugen montiert werden.

Wie bewerten Sie den Einsatz des Systems im Life-Cycle für die Anlage?

Modularer, geschraubter System-Sekundärstahlbau hat sicherlich Vorteile gegenüber geschweißtem Sekundärstahlbau im Life-Cycle der Anlage. Insbesondere bei Anlagenänderungen und Turn-arounds bringt Systemstahlbau ein Benefit in Bezug auf Termine und Kosten.



Archivfoto: Modulares Schraubsystem siFramo zur schnellen Montage von Sekundärstahlbau



Weitere Infos zum Neubau der Acetylenanlagen erhalten Sie unter dem folgenden Link der BASF: <http://www.intermediates.basf.com/chemicals/kundenreportage/acetylene>

Neues Pressix CC Verbindersortiment

Die Pressix Familie bekommt Zuwachs im Verbinder-Bereich für 3D-Konstruktionen. Zum bestehenden Eckverbinder EV CC 41-1 gibt es jetzt vier weitere Verbinder mit denen sämtliche Schienenverbindungen, die in der Praxis auftreten, realisiert werden können.

Die CC-Verbindungstechnologie verriegelt automatisch durch Druck auf den Schraubenkopf und fixiert zugleich das Eigengewicht des Bauteils gegen Abrutschen. Die gezahnte Gewindeplatte erzeugt in Kombination mit den Zahnreihen der Montageschiene eine sichere, form- und kraftschlüssige Verbindung. Die umgesetzten Prägungen in Form der Sikla Raute sorgen nochmals für eine zusätzliche Aussteifung und einen optimierten Spannungsverlauf im Bereich der Befestigungspunkte.

Nutzen Sie diese Vorteile:

- ◆ Einfache und schnelle Montage
- ◆ Komplett vormontierte Verbindungselemente
- ◆ Flexible Ausrichtung der Schienenöffnungen
- ◆ Hohe Steifigkeit durch hochfesten Werkstoff und Formgebung
- ◆ HCP-Variante für höhere Korrosionsanforderungen (z.B. Außenbereich)

Detaillierte Produktinformationen finden Sie in unserem e-Katalog Siconnect im Kapitel „Schienensystem Pressix CC 41“.

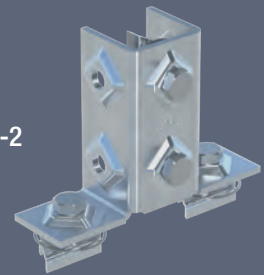


Montagevideo

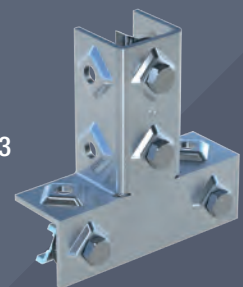
Eckverbinder EV CC 41-1



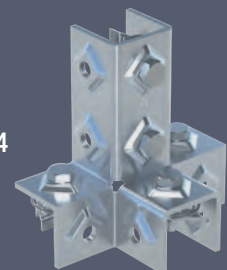
Eckverbinder EV CC 41-2



Eckverbinder EV CC 41-3



Eckverbinder EV CC 41-4



Eckverbinder EV CC 41-5

