

sikla

DAS MAGAZIN

AUSGABE 2016/2017

Simotec Anwenderrichtlinien

Schnelle Auslegung

Sikla Planungstools

Anwenderfreundliche Softwarelösungen

Kundennähe durch internationale Präsenz

im Gespräch mit Eugenio Barco

Konfliktmanagement

Führungsthema von Dale Carnegie

Die Natur zum Vorbild:

Spannpratze 5P



Frischer Look für Sikla

Die Weiterentwicklung unseres Unternehmens spiegelt sich auch in unserem neuen Corporate Design wider und unterstützt die strategische Ausrichtung als Spezialist für innovative Befestigungstechnik sowie unsere Produkt- und Servicekompetenz. Grundlage der Modernisierung ist ein zeitgemäßes Facelift unseres Firmenlogos, das insgesamt leichter geworden ist.

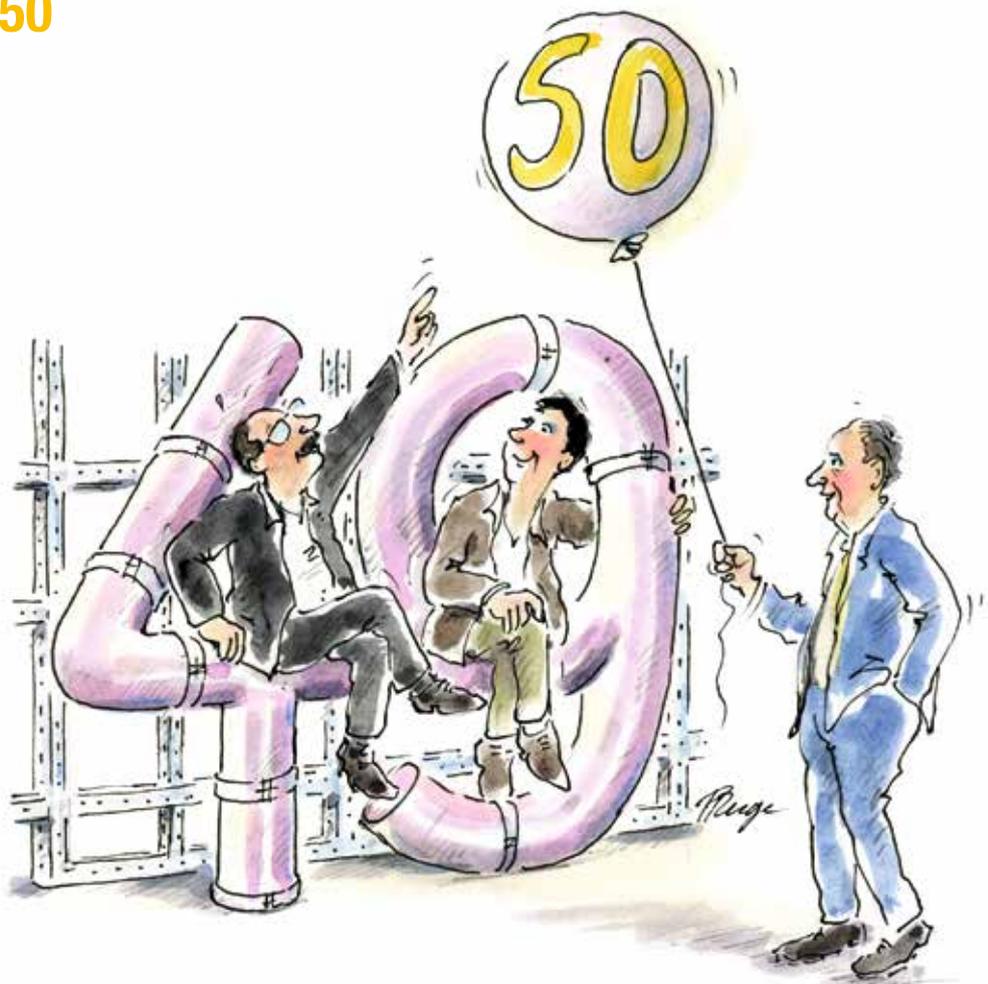
Das neue Corporate Design wird seit Anfang des Jahres stufenweise in allen Kommunikationsebenen eingeführt. Einer der ersten Schritte war die Einführung unserer neugestalteten und für die Anzeige auf allen Endgeräten optimierte Website.



Vorschau: Sikla wird 50

Viele erfolgreiche Unternehmen haben ihren Erfolgskurs in einer Garage gestartet und sich von dort zu einem international führenden Unternehmen entwickelt – so auch Sikla. 1967 gründete Sighart Klaub die Einzelfirma Sikla und begann mit dem Vertrieb von Spitz- und Randrippenrohrschellen. Bereits 1968 machte er Sikla Produkte im Direktvertrieb über die deutschen Grenzen hinweg bekannt.

Heute wird das unabhängige Familienunternehmen von den Söhnen Dieter und Reiner Klaub geführt. Die inzwischen internationale Firmengruppe besteht aus 16 Landesgesellschaften in 13 Ländern und arbeitet weltweit mit 29 internationalen Vertriebspartnern zusammen.



Liebe Leserin, lieber Leser,

Schein-Harmonie oder Recht haben wollen: Wie reagieren Sie auf Konflikte?

Es gibt Themen, die fast jeden von uns betreffen, wie z. B. das Lösen von Konflikten sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich. Konflikte in Unternehmen verursachen jährlich hohe Kosten. Insbesondere Führungskräfte benötigen daher professionelle Konfliktmanagement-Kompetenzen, damit diese wirtschaftlich erfolgreich für das Unternehmen handeln können. Susanne Martin von Dale Carnegie Training® zeigt uns anschaulich, dass jeder Konflikt auch eine Chance ist und wie wir mit Konfliktsituationen konstruktiv und respektvoll umgehen. Lesen Sie dazu den Artikel auf Seite 7.

Sie haben es sicher schon bemerkt. Auch das Design unseres Magazins hat sich erfrischt und strahlt in neuem Glanz. Die Ziele, Sie mit wichtigen und aktuellen Informationen aus der Welt der Befestigungstechnik zu versorgen, sind geblieben. Gerne dürfen Sie uns auch Ihre Themenwünsche für zukünftige Ausgaben mitteilen. Schreiben Sie uns dazu bitte an qualitaet@sikla.de mit dem Betreff „Themenwunsch Sikla Magazin“.

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

Sikla – ein erfolgreiches Familienunternehmen

Im Geschäftsbereich Industrie-/Anlagenbau kurz luA genannt betreuen wir Kunden aus den Branchen Pharma, Chemie, Power, Schiffbau und Offshore.

Das luA-Team unterstützt Sie bei Fragen rund um die Projekt- abwicklung – national sowie international. Im Mittelpunkt stehen hierbei individuelle Kundenlösungen je nach Projektanforderungen, in der Planung und vor Ort auf der Baustelle.



Innendienst-Team, Industrie-/Anlagenbau

„Unsere Kunden nutzen die Sikla Fachkompetenz in Verbindung mit smarten Tools und individuellen Lösungen“.

Thomas Bernard, Vertriebsleiter luA

Das Serviceportal Industrie stellt Ihnen alle wichtigen Informationen zu unseren Produkten und deren Anwendung, unserem Leistungspaket sowie unseren planungsunterstützenden Softwaretools zur Verfügung.



Schnelle Auslegung dank Simotec Anwenderrichtlinien

Die Simotec Anwenderrichtlinien liefern auf einen Blick Maximalbelastungen für unterschiedliche Konstruktionsvarianten zur Verkürzung von Planungsprozessen.

„Wir haben ein Fast-Track-Projekt!“ Dieser Satz ist fast schon inflationär in der Industrie im Gebrauch. Projektleiter unterliegen dem ständig wachsenden Druck nach Verkürzung von Prozesszeiten. Während die Ausführungszeit eines Projektes kaum Potenzial für Zeiteinsparung bietet, können die Simotec Anwenderrichtlinien bei der Straffung des Planungsprozesses deutlich unterstützen.

Sie ermöglichen dem Anwender, wie z.B. Investor, Fachplaner oder Ausführenden, die zulässigen Belastungen typischer Unterstützungskonstruktionen auf einen Blick abzuleiten. Durch Ablesen der gewünschten Bauhöhe und Länge der Konstruktion ergibt sich die maximale zulässige Belastung.

Als Tabellenwert ablesbar sind dann

- ◆ zulässige vertikale, statische Lasten und
- ◆ kombinierte veränderliche Kräfte für Leitungen mit Dehnung.

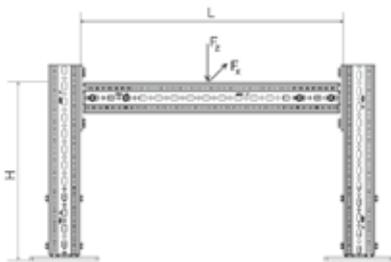


Beate Görtz
Verkaufsleiterin
Industrie-/Anlagenbau

Während Typenstatiken modularer Systeme mittlerweile häufiger zu finden sind, so unterscheidet sich die Sikla Statik für den Anwender im Wesentlichen durch drei zeiteinsparende Eigenschaften:

- ◆ Sie ist kompakt, weil ein Typ gleich mehrere Varianten beinhaltet
- ◆ Nachweis bis zur Schnittstelle Anschlussbaukörper
- ◆ Bei der Betrachtung wurde nicht nur die Vertikallast berücksichtigt, sondern auch die überlagerte Axialkraft

Rahmen F 100



Auszug aus der Anwenderrichtlinie Framo 100

H _{max} [mm]	L _{max} [mm]	F _{z, zul} für	
		F _x = 0 [kN]	F _x = μ ₀ * F _z [kN]
1500	1000	27,09	12,59
	1500	25,28	12,26
	2000	19,48	11,85
	2500	15,83	11,10
	3000	12,00	10,22
	3500	9,26	8,70
	4000	7,38	6,94
	1000	27,09	8,83
	1500	25,30	8,70



Die Simotec Anwenderrichtlinien stehen in deutscher und englischer Sprache zur Verfügung.



deutsche Version



englische Version

SiCAD Planungstools

Einfache, intelligente und qualitätssichernde Planungstools bieten wertvolle Einsparpotenziale. Bei 2D/3D-Detailplanungen unterstützen wir Sie mit folgenden Softwaretools der SiCAD Familie.

Intelligente Planungstools arbeiten mit vordefinierten Typicals. Mit wenigen Eingaben können komplexe Konstruktionen direkt im 3D-Modell platziert werden. Die Ableitung aus dem Modell zur Zeichnungserstellung inkl. MTO-Report und Stücklisten erfolgt teilautomatisiert.

SiCAD 4 S3D

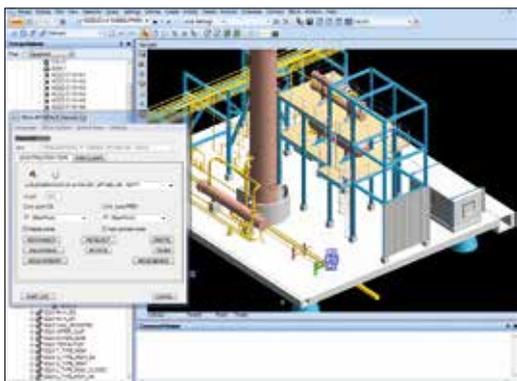
Für die 3D-Planungswelt Smart3D von Intergraph stehen Bauteil-Bibliotheken aller rohrumschließenden Elemente sowie die Konstruktionselemente des Framo Systems bzw. der Simotec Trägersysteme zur Verfügung. Als Highlight kann die Planung der Sonderunterstützungen neben der Teil-für-Teil Vorgehensweise auch über Typical Templates erfolgen.

SiCAD 4 PDS

Auf Basis des Plant Design Systems der Firma Intergraph kann mittels der Sikla Rohrlager RDB die Rohrbefestigung auf allen Sikla Systemen und auf vorhandenem Stahlbau erfolgen. Für die Planung der Sonderunterstützungen steht ein Plug In für SUCad+ Anwender zur Verfügung, welches über die IKN GmbH bezogen werden kann.

SiCAD 4 PDMS

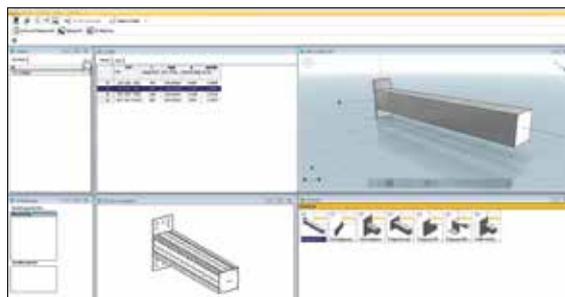
Für die Planungssoftware PDMS der Firma AVEVA GmbH (alle Versionen ab 11.6) steht das Sikla Interface in der Version 4.5 zur Verfügung. Geplant werden können hier alle Produkte aus dem Bereich Industrie.



SiCAD4PDMS: Sikla Hauptmaske und 3D-Ansicht

SiCAD 4 AutoCAD

Mit der Sikla CAD-Bibliothek steht Ihnen unser gesamtes Produktsortiment als CAD-unabhängige 3D- bzw. 2D-Geometrie zur Verfügung. Unabhängig heißt, die Daten können in jedes übliche CAD-System übertragen werden.



Darstellung Regelkörper aus dem Framo System

SiCAD 4 MicroStation

Einfache Bauteil-Blöcke, reduziert auf die notwendigsten Informationen, lassen sich für verschiedene MicroStation-Versionen (Hersteller Fa. Bentley Systems) verwenden, indem DWG-Dateien eingelesen und später als DGN-Datei gespeichert werden. Baugruppen sind bereits zu Einheiten zusammengefasst und reduzieren somit die Planungszeit auf ein Minimum.

Siplan4Customer (S4C)

Mit dem Planungssystem S4C können Sie einarmige Auskragungen, Traversen sowie die Festpunktkraft am L-Bogen berechnen. Das Planungstool stellen wir Ihnen in der Kundenversion S4C zur Verfügung.

Kundennähe durch internationale Präsenz

Mit unserem Netz von Niederlassungen und Vertretungen in Europa garantieren wir eine umfassende Betreuung des europäischen Marktes und sichern die schnelle Verfügbarkeit unserer Produkte.

Im Gespräch mit Eugenio Barco, Geschäftsführer der Sikla Sistemas de Soportación S.L. in Madrid, Spanien



Manuela Maurer und Eugenio Barco

Herr Barco, was zeichnet einen guten Kundenservice aus?

E. Barco: Ganz wichtig ist es, die Bedürfnisse unserer Kunden genau zu kennen und die Flexibilität ihnen individuell auf diese Bedürfnisse abgestimmte Lösungen anzubieten.

Was kann man tun, um darin erfolgreich zu sein?

E. Barco: Nicht warten, bis der Kunde sich meldet, sondern proaktiv auf ihn zugehen und ihm zuhören. Die wertvollen Informationen aus diesen Gesprächen analysieren und in die permanente Verbesserung unserer Serviceleistungen einfließen lassen.

Sikla Spanien hat sich in kurzer Zeit zu einem der führenden Befestigungsspezialisten in Spanien entwickelt. Was ist das Erfolgsgeheimnis?

E. Barco: Der Preis ist immer ein wichtiges Thema, aber wir haben sehr stark in unsere Serviceleistungen investiert und können unseren Kunden wie auch in der gesamten Sikla Gruppe folgende Mehrwerte bieten:

1. Technische Unterstützung durch z. B. die Erarbeitung von objektbezogenen Befestigungslösungen.
2. Kundenorientierte Serviceleistungen.
3. Unser Logistikkonzept garantiert, dass Sikla Produkte innerhalb von 24 bis 48 Stunden verfügbar sind.
4. Wir unterstützen unsere Kunden vor Ort durch eine große Vertriebsmannschaft.
5. Die Kommunikation zu unseren Kunden. Hervorheben möchte ich unsere neue Website, die mit ihrer nutzerfreundlichen Umsetzung auf allen Endgeräten optimal funktioniert.
6. Wir entwickeln und beschaffen bei Bedarf auch kundenspezifische Sonderprodukte, so dass unsere Kunden die bewährte Sikla Qualität für alle Leistungen aus einer Hand erhalten.

Die nationalen Sikla Gesellschaften unterstützen ihre Kunden auch bei Projekten im Ausland. Wie genau funktioniert das?

E. Barco: Das bedeutet z. B., dass spanische Kunden die ein Projekt in Frankreich oder Deutschland haben, vom nächstliegenden Sikla Standort beliefert werden. Ansprechpartner bleibt jedoch die nationale Sikla Gesellschaft. Unser Anspruch ist es, dass unsere Kunden auch im Ausland nicht auf die gewohnten Serviceleistungen verzichten müssen.

Letzte Frage. Was gefällt den spanischen Kunden an Framo?

E. Barco: Begeistert sind unsere Kunden von den unbegrenzten Anwendungsmöglichkeiten sowie der einfachen und schnellen Montage. Konstruktionsänderungen können sofort und ohne Zeitverlust auf der Baustelle übernommen werden. Framo Produkte sind mit allen Sikla Befestigungssystemen kompatibel und ab Lager verfügbar.

Widerspruch annehmen statt verurteilen

Respekt vor dem anderen und vor sich selbst hilft beim Konfliktmanagement

Ob Unternehmen oder Partnerschaft: Wenn Konflikte auftreten, scheint etwas im Argen zu liegen. Menschen meiden deshalb die Auseinandersetzung und versuchen es mit einer Schein-Harmonie. Oder aber sie lassen die verschiedenen Standpunkte ungebremst aufeinander prallen. In beiden Fällen wird das übersehen, was ein Konflikt eigentlich ist, nämlich eine Chance auf mehr Verständnis, Weiterentwicklung und eine von allen getragene Lösung.

Wie also eine Kontroverse so managen, dass diese Chance genutzt und nicht verspielt wird? Dafür gilt es, zunächst an der Einstellung zu arbeiten, also Konflikte als grundsätzlich unvermeidbar sowie als positiv für das Miteinander und die Sache zu betrachten. Um zu einer solchen Sichtweise zu gelangen, bedarf es lediglich des nüchternen Blicks auf sich selbst und die anderen. Niemand ist allwissend und perfekt, so dass sich die Wahrheit meist erst aus der Synthese verschiedener Standpunkte ergibt. Konsequenz ist es also, Widerspruch zur eigenen Position zu wünschen und nicht zu fürchten.

Klingt einfach, lässt sich aber in der Praxis schwer umsetzen. Weil wir den Drang haben, Recht haben zu wollen, den Wettbewerb mit dem Gegenüber zu gewinnen, erzeugt Widerspruch fast automatisch Abwehr. Um dagegen anzugehen, empfiehlt sich die Puffer-Strategie. Dabei wird weder der Aussage des anderen zugestimmt, noch die eigene dagegen gesetzt. Vielmehr bestätigt man einfach, die Meinung des Gesprächspartners gehört zu haben und für wichtig zu halten – beispielsweise mit dem schlichten Satz: „Das ist ein wichtiger Punkt. Lassen Sie uns darüber sprechen.“

Puffern heißt also, annehmen statt zu verurteilen oder überhaupt nur zu werten. Die Kluft zum Gegenüber wird verringert und man signalisiert die Bereitschaft, sich verständigen und zusammenarbeiten zu wollen. Der damit ausgedrückte Respekt vor dem anderen muss jedoch in der nächsten Stufe mit Respekt vor sich selbst verbunden werden. Geschieht dies nicht, würde der Konflikt in Flucht, also Aufgabe der eigenen Position enden oder am Ende allenfalls ein fauler Kompromiss stehen. Ergo: Auf die Abpufferung folgt die klare Äußerung dessen, was man selbst von der Sache hält – und das auf eine entgegenkommende Art, die niemanden vor den Kopf stößt.

Hat sich die Situation auf diese Weise entspannt, ist der Weg in die konstruktive Auseinandersetzung gebahnt. Wichtig dabei: Die konträre Einschätzung sollte wertgeschätzt und nicht nur pro forma



Susanne Martin
Dale Carnegie Training®
www.dalecarnegie.de



toleriert werden. Letztlich geht es darum, dem anderen eine positive Botschaft zu übermitteln, ohne einfach seine Meinung zu übernehmen. Je nach konkreter Ausgangslage bieten sich vier Möglichkeiten an: Richtigstellung, Zustimmung, Umkehrung und Erklärung. Die erste Variante kommt zum Tragen, wenn es sich etwa um ein Gerücht handelt, das auf falschen Vermutungen beruht. Hat man selbst Fehler begangen, gibt man diese zu und sagt eine Verbesserung zu.

Komplexer wird es, wenn das Gegenüber zu einer Änderung seiner Meinung bewegt werden soll. Ein Erfolg versprechender Weg ist es, seinen Bedenken im Großen und Ganzen zuzustimmen, diese jedoch anschließend positiv zu wenden. Wird etwa der mit einem Projekt verbundene Zeitaufwand moniert, führt häufig der Verweis auf späteren Zeitgewinn zum Ziel. Ähnlich läuft es beim Antwortmuster Erklärung: Hintergründe, Fakten und Details erläutern, warum die zur Diskussion stehende Entscheidung richtig ist.

Nicht zu vernachlässigen ist neben dem Inhaltlichen die Art und Weise des Sprechens. Weil man letztlich bei der Beilegung von Konflikten die Fähigkeit braucht, aus dem eigenen Denkkorridor herauszutreten, hilft die Anregung von Fantasie und Kreativität. Genau das leisten Bilder und Metaphern, die zudem die Vorstellung von Analogien anstelle des „digitalen“ Entweder-Oder fördern. Insbesondere Metaphern machen es leichter, über kontroverse Themen zu sprechen. Sie vermeiden zu viel Direktheit, bringen Humor ins Spiel, sprechen das Unterbewusstsein an und haben eine nachhaltige Wirkung. Gleichzeitig gelangt man mit ihnen schneller zum Konflikt, indem entscheidende Aspekte pointiert herausgehoben werden – und das „Drumherum“, das wenig zur Lösung beiträgt, so unter den Tisch fällt. Und das trägt sehr zu effektivem Konfliktmanagement bei!

Die Natur zum Vorbild: Spannpratze 5P

Steigende Anforderungen an Klemmverbindungen in Form von höheren Vorspannkräften bei gleichzeitig verbessertem Werkstoffverhalten führten zur Entwicklung der Spannpratze 5P. Durch das bionische Design mit tangentialem Bogen werden hohe Vorspannkräfte optimal aufgenommen und durch das Bauteil geleitet. Wie ihr Name verrät, hat die neue Spannpratze 5 Auflagepunkte: einen am Träger sowie jeweils zwei pro Bein.



Spannpratze 5P mit Auflageplatte

Nutzen Sie diese Vorteile:

- ◆ Sichere Auflage und bestmöglich eingeleitete Spannkraft auch bei kleinen Auflageflächen (z. B. geschlitzte Seite von Montageschienen)
- ◆ Signifikante Erhöhung der absolut aufnehmbaren Spannkräfte
- ◆ Widerstand, Formtreue und Erhalt der technischen Eigenschaften auch bei Überbeanspruchung
- ◆ Zähes Verhalten des Werkstoffes verhindert Rissbildung oder Bruch
- ◆ Kein Verbiegen des Gewindes bei übermäßigem Anzug

Um eine ideale und kontinuierliche Einleitung der Vorspannkraft sicherzustellen, gibt es die als Schmiedeteil entwickelte Spannpratze 5P auch in Kombination mit einer Auflageplatte. Diese ist an der Unterseite der Form der Spannpratze angepasst und sorgt durch ihre flache Oberseite für eine ebenmäßige Auflage der Spannschraube.

Ausführliche Produktinformationen finden Sie in unserem Siconnect Katalog im Kapitel „Träger- und Trapezblechbefestigungen“ unter www.sikla.de

