

sikla MAGAZÍN

VYDÁNÍ 2016/2017

Pokyny pro uživatele Simotec

Rychlé navrhování

Software pro plánování Sikla

Uživatelsky příjemná softwarová řešení

Blízko k zákazníkům díky zastoupení na mezinárodním trhu

rozhovor s Eugeniem Barcem

Management konfliktů

Téma od Dale Carnegie

Příroda jako vzor:

Příloška upínací



Sikla získala svěží vzhled

Další rozvoj našeho podniku se odráží i v našem korporátním designu a podporuje strategické zaměření specialisty na inovativní upevňovací techniku a naše kompetence v oblasti produktů a služeb. Základem modernizace je moderní facelift našeho firemního loga, které je teď celkově jednodušší.

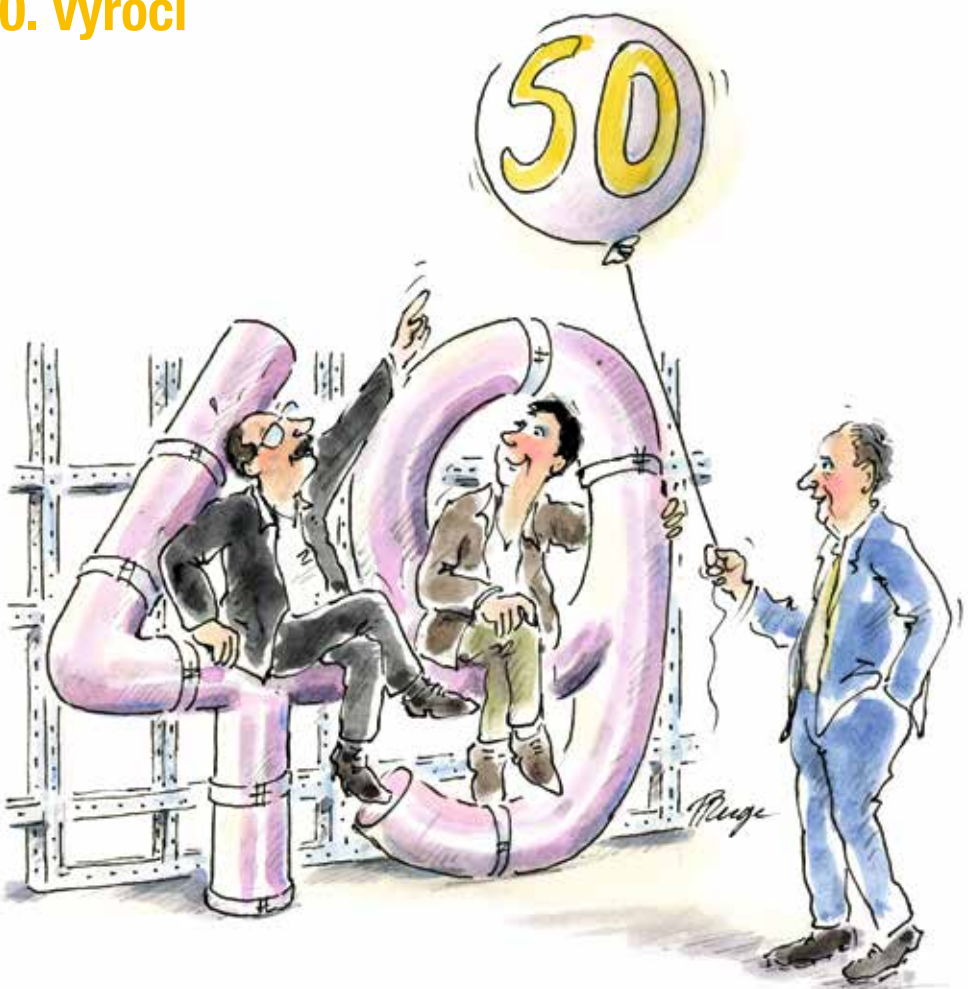
Nový korporátní design se bude od začátku roku postupně zavádět do všech úrovní komunikace. Jedním z prvních kroků byl nový design webových stránek optimalizovaný pro zobrazení na všech koncových přístrojích.



Náhled: Sikla oslaví 50. výročí

Mnoho úspěšných podniků zahájilo svou cestu k úspěchu v garáži a odsud to pak dotáhly na lídry mezinárodního trhu – to je i případ firmy Sikla. V roce 1967 založil Sighart Klauf svůj podnik jednotlivce, firmu Sikla, a zahájil prodej potrubních objímek s hrotem a objímek s žebrovaním. Už v roce 1968 se prostřednictvím přímého prodeje staly produkty Sikla známými i za hranicemi Německa.

Dnes vedou tento nezávislý rodinný podnik synové Dieter a Reiner Klauf. Dnes již mezinárodní skupinu podniků tvoří 16 dceřiných firem ve 13 zemích a spolupracuje s 29 prodejními partnery po celém světě.



Milá čtenářko, milý čtenáři,

Zdánlivá harmonii nebo touha mít pravdu: Jak reagujete na konflikty?

Jsou témata, která se týkají každého z nás, např. řešení konfliktů jak v soukromé, tak v pracovní oblasti. Konflikty na pracovišti způsobují ročně vysoké náklady. Zejména vedoucí pracovníci proto potřebují profesionální kompetence v řízení konfliktů, aby mohli za svou společnost jednat ekonomicky úspěšně. Susanne Martin ze společnosti Dale Carnegie Training® nám názorně ukáže, že každý konflikt je také příležitostí, a jak se lze konstruktivně a s respektem vypořádat s konfliktními situacemi. Toto téma najdete na straně 7.

Už jste si toho určitě všimli. Osvěžili jsme i vzhled našeho časopisu a ten teď září v novém lesku. Cíle, tedy informovat Vás o důležitých a aktuálních tématech ze světa upevňovací techniky, zůstaly. Budeme rádi, pokud nám zašlete své návrhy na témata pro příští vydání. Pošlete nám je prosím na adresu obchod@sikla.cz a do předmětu uveďte „Themenwunsch Sikla Magazin“.

Vaše
Manuela Maurer
Vedoucí oddělení marketingové komunikace



IMPRESSUM **sikla**

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

Výtisk, i částečný, pouze se svolením. Vyžadujeme uvedení údaje o autorovi podle § 13 německého autorského zákona.

Jsme tu pro vás. Obraťte se na nás!

SIKLA Bohemia s.r.o.
Hlavní 826
Impera Park Hala 3
CZ - 250 64 Hovorčovice
Česká republika

E-mail: obchod@sikla.cz
Tel.: +420 283 871 661
Fax: +420 283 871 664

Sikla – úspěšný rodinný podnik

V rámci odvětví průmyslových staveb a montáží zařízení (něm. zkratka luA) pečujeme o zákazníky z oborů farmacie, chemie, energie, lodního stavitelství a ropného průmyslu.

Náš tým Vám zodpoví veškeré dotazy týkající se průběhu projektu – jak doma, tak v zahraničí. Hlavní pozornost věnujeme individuálním řešením na míru zákazníkům v závislosti na požadavcích projektu, a to ve fázi projektování i na staveništi.



Tým prodejců, průmyslové stavby a montáže zařízení

„Naši zákazníci využívají odborné kompetence firmy Sikla ve spojení s inteligentními nástroji a individuálními řešeními.“

Thomas Bernard, vedoucí prodejního oddělení luA

Servisní webový portál Průmysl Vám poskytuje všechny důležité informace týkající se našich produktů a jejich použití, spektra výkonů a našich softwarových nástrojů pro projektování.



Rychlé navrhování díky pokynům pro uživatele Simotec

Pokyny pro uživatele Simotec obsahují údaje k maximálnímu zatížení pro různé varianty konstrukcí pro zkrácení procesů plánování.

„Máme projekt Fast Track!“ Tato věta je slyšet v průmyslovém odvětví velmi často. Vedoucí projektů podléhají stále rostoucímu tlaku na zkrácení procesních časů. Zatímco při realizaci projektu není skoro žádný potenciál pro úsporu času, pokyny pro uživatele Simotec mohou významně pomoci při zjednodušování plánovacích procesů.

Umožňují uživateli, např. investorovi, odbornému projektantovi nebo realizační firmě na první pohled odvodit přípustná zatížení typických podpůrných konstrukcí. Přechtením požadované výšky stavby a délky konstrukce se určí maximální přípustné zatížení.

Z tabulkových hodnot se pak může vyčíst

- ♦ přípustné svislé statické zátěže a
- ♦ kombinované variabilní síly pro vedení s roztažností.

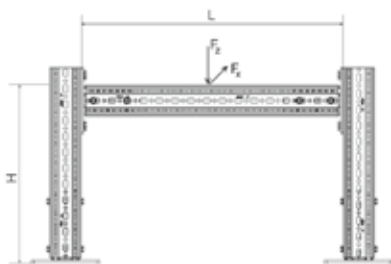


Beate Görtz
vedoucí prodeje
průmyslové stavby a montáže zařízení

Zatímco s typovou statikou se můžeme v současné době setkat stále častěji, statika Sikla se odlišuje tím, že nabízí pro uživatele zejména tři vlastnosti vedoucí k úspoře času:

- ♦ Je kompaktní, protože jeden typ obsahuje hned více variant
- ♦ Důkaz až k rozhraní napojovaného stavebního objektu
- ♦ Při posuzování nebyla vzata v úvahu jen svislé zatížení, ale i překrývající se axiální síla

Rahmen F 100



Výtah z pokynů pro uživatele Framo 100

$H_{\max}$	$L_{\max}$	$F_{z, \text{zul}}$ für	
		$F_x = 0$	$F_x = \mu_0 \cdot F_z$
[mm]	[mm]	[kN]	[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



Pokyny pro uživatele Simotec jsou k dispozici v německé a anglické verzi.



německá verze



anglická verze

Software pro plánování SICAD

Jednoduché a inteligentní softwarové nástroje zajišťující kvalitu nabízejí značné úspory. Při 2D/3D detailním plánování Vás podpoříme následujícími softwarovými nástroji z rodiny SiCAD.

Inteligentní plánovací nástroje pracují s předdefinovanými šablonami. Zadáním jen několika málo údajů můžete komplexní konstrukce umístit přímo v modelu 3D. Odvození z modelu po zhotovení výkresu včetně reportu MTO a kusovníků pak probíhá částečně automaticky.

SiCAD 4 S3D

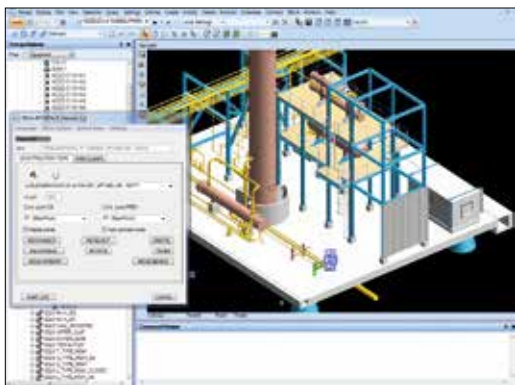
Pro 3D plánování Smart3D od Intergraphu jsou k dispozici knihovny konstrukčních dílů všech prvků potrubí a konstrukčních prvků systému Framo, popř. nosných systémů Simotec. A navíc může plánování speciálních podpor kromě metody díl za díl probíhat i přes typizované šablony.

SiCAD 4 PDS

Na základě Plant Design Systems firmy Intergraph lze pomocí potrubní objímky Sikla RDB provést upevnění potrubí na všech systémech Sikla a na stávajících ocelových konstrukcích. Pro plánování speciálních podpor je k dispozici Plug In pro uživatele SUcad+, který lze stáhnout přes stránky společnosti IKN GmbH.

SiCAD 4 PDMS

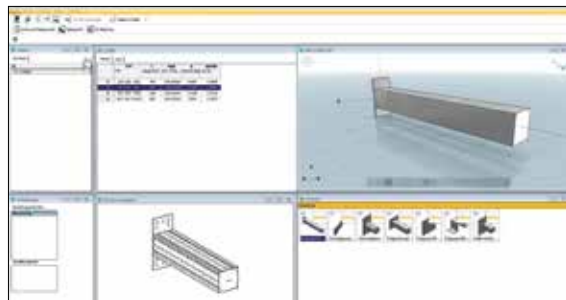
Pro plánovací software PDMS firmy AVEVA GmbH (všechny verze od 11.6) je k dispozici rozhraní Sikla ve verzi 4.5. Zde lze plánovat všechny produkty z oblasti průmyslu.



SiCAD4PDMS: Hlavní maska Sikla a náhled 3D

SiCAD 4 AutoCAD

S knihovnou CAD firmy Sikla máte k dispozici náš kompletní sortiment výrobků jako 3D, popř. 2D geometrii nezávislou na nástroji CAD. Nezávislou znamená, že data lze převést do všech běžných CAD systémů.



Zobrazení řídicí jednotky ze systému Framo

SiCAD 4 MicroStation

Jednoduché bloky konstrukčních dílů redukované na nejdůležitější informace lze použít pro různé verze MicroStation (výrobce fa. Bentley Systems), přičemž se načtou soubory DWG a později se uloží jako soubor DGN. Moduly jsou již sloučeny do jednotek, čímž se snižuje čas plánování na minimum.

Siplan4Customer (S4C)

Pomocí plánovacího systému S4C můžete vypočítat jednoramenné konzole, nosníky i sílu působící na zpevňovací body na kolenech L. Plánovací systém Vám poskytneme v zákaznické verzi S4C.

Blízko k zákazníkům díky zastoupení na mezinárodním trhu

Svou sítí poboček a zastoupení v Evropě garantujeme komplexní péči o evropský trh a zaručujeme rychlou dostupnost našich výrobků.

Rozhovor s Eugeniem Barcem, jednatelem firmy Sikla Sistemas de Soportación S.L. v Madridu, Španělsko



Manuela Maurer a Eugenio Barco

Pane Barco, co to znamená dobrý zákaznický servis?

E. Barco: Poměrně důležité je znát přesně potřeby svých zákazníků a nabídnout jim individuální řešení na míru jejich požadavkům.

Co lze dělat pro to, aby byla firma v tomto ohledu úspěšná?

E. Barco: Nečekat, až se zákazník ozve, ale mít proaktivní přístup a naslouchat mu. Analyzovat cenné informace získané z těchto rozhovorů a zpracovávat je do neustálého zlepšování svých služeb.

Sikla Španělsko se během krátké doby vyvinula v jednoho z předních specialistů na upevnění ve Španělsku. Co stojí za tímto úspěchem?

E. Barco: Vždy je důležitým tématem cena, ale výrazně jsme investovali do služeb a svým zákazníkům i celé Sikla Group můžeme nabízet následující přidané hodnoty:

1. Technickou podporu, např. zpracování upevňovacích řešení na daný objekt.
2. Servis orientovaný na zákazníky.
3. Náš logistický koncept garantuje, že produkty Sikla jsou k dispozici od 24 do 48 hodin.
4. Díky velkému týmu prodejců podporujeme zákazníky přímo na místě.
5. Komunikaci se zákazníky. Chtěl bych vyzvednout naši novou webovou stránku, která díky svému uživatelsky příjemnému zpracování optimálně funguje na všech koncových přístrojích.
6. Vyvíjíme a v případě potřeby i nakupujeme speciální produkty pro naše zákazníky tak, aby získali zaručenou kvalitu firmy Sikla ve všech oblastech z jedné ruky.

Národní pobočky Sikla podporují své zákazníky i v projektech v zahraničí. Jak to přesně funguje?

E. Barco: To znamená, že např. španělští zákazníci, kteří realizují projekt ve Francii nebo v Německu, získávají dodávky z nejbližší pobočky Sikla. Kontaktním partnerem ale zůstává národní pobočka Sikla. Chceme, aby se v zahraničí naši zákazníci nemuseli vzdát služeb, na které jsou zvyklí.

Poslední otázka. Co se líbí španělským zákazníkům na systému Framo?

E. Barco: Naši zákazníci jsou nadšeni neomezenými možnostmi použití a také jednoduchou a rychlou montáží. Změny v konstrukci lze na staveništi provést okamžitě a bez ztráty času. Produkty Framo jsou kompatibilní se všemi upevňovacími systémy Sikla a jsou stále na skladě.

Akceptovat odlišný názor a ne ho kritizovat

Respekt vůči druhému a sobě samému pomáhá při zvládání konfliktů

Ať v práci nebo v partnerství: Dojde-li ke konfliktu, asi není něco v pořádku. Lidé se proto vyhýbají střetům a snaží se zachovat zdánlivou harmonii. Nebo na sebe nechají nespoutaně narazit dva různé pohledy. V obou případech se ale přehlíží, co to je vlastně konflikt, totiž příležitost k lepšímu porozumění, dalšímu vývoji a řešení podporovanému všemi zúčastněnými.

Jak tedy řídit takový konflikt, abychom příležitost využili a nepromarnili ji? K tomu je nejprve zapotřebí vytvořit si takové vnitřní nastavení, že na konflikty pohlížíme jako na v podstatě nevyhnutelné a pro spolupráci a věc samotnou pozitivní. Dospět k takovému úhlu pohledu vyžaduje střizlivý náhled na sebe samého i na druhé. Nikdo není vševědoucí a dokonalý, takže pravda vzniká většinou syntézou různých hledisek. Z toho tedy vyplývá přát si odlišný názor ke svému stanovisku a ne se ho obávat.

Zní to jednoduše, ale v praxi se to těžko realizuje. Protože toužíme mít pravdu, vyhrát ve sporu nad protivníkem, odpor automaticky generuje obranu. Aby se tomu zabránilo, doporučuje se nárazníková strategie. V ní jde o to, že nesouhlasíme s názorem druhého, ani neprosazujeme názor svůj. Spíše jednoduše potvrdíme, že jsme si partnerův názor vyslechli a považujeme ho za důležitý – například jednoduchou větou: „To je důležité téma. Pojdme si o něm promluvit.“

Tato strategie tedy znamená přijmout námitku, místo toho, abychom ji kritizovali, nebo ji vůbec nehodnotit. Vzájemná propast se zmenší a signalizujeme tím, že jsme připraveni se dohodnout a chceme spolupracovat. Takto vyjádřený respekt vůči druhému musí ale následovat až po stupni, kdy vyjádříme respekt vůči sobě samému. Pokud tomu tak není, vyzněl by konflikt do ztracena, nebo by na jeho konci v každém případě stál falešný kompromis. Tedy: Po fázi přijetí námítky s pochopením následuje jasné vyjádření toho, co si o věci sami myslíme – a to vstřícným způsobem, ale ne tak, že někoho urazíme.

Uvolní-li se tímto způsobem situace, je cesta ke konstruktivní domluvě vydlážděna. Důležité ale je, že opačný názor by měl být oceněn a ne jen tolerován pro forma. V poslední řadě jde o to, zprostředkovat druhému pozitivní poselství, aniž bychom jednoduše převzali jeho názor. V závislosti na konkrétní situaci se nabízejí čtyři možnosti: Napravení omylu, souhlas, obrát a vysvětlení. První varianta nastupuje, pokud se jedná o fámu zakládající se na falešných domněnkách. Pokud se člověk sám dopustí chyby, uzná ji a slíbí nápravu.



Susanne Martin
Dale Carnegie Training®
www.dalecarnegie.de



Složitější je to v situaci, kdy máme protivníka přivést ke změně názoru. Slibnou cestou k úspěchu je souhlasit s jeho pochybami jako celkem, ale ty pak následně obrátit v pozitivum. V případě, že je vytýkána časová náročnost spojená s projektem, často vede k cíli, pokud poukážeme na pozdější úsporu času. Podobné to je při vzorové odpovědi: vysvětlit pozadí, fakta a detaily, proč je rozhodnutí k diskuzi správné.

Kromě obsahu nelze nechat bez povšimnutí ani způsob vyjadřování. Protože ale při řešení konfliktů potřebujeme schopnost vystoupit ze svého vlastního způsobu myšlení, pomáhá fantazie a kreativita. Přesně to dokáží obrazy a metafory, které podporují představivost analogií místo „digitálního“ buď, a nebo. Obzvláště metafory nám usnadňují hovořit o kontroverzních tématech. Díky nim se nevyjadřujeme přímo, přinášíme do hry humor, oslovují podvědomí a mají trvalý účinek. Současně jimi trefně zdůrazníme aspekty konfliktu a všechny ty věci okolo, které jsou malým přínosem k řešení, tak spadnou pod stůl. A to významně přispívá k efektivnímu řízení konfliktů!

Příroda jako vzor: Příložka upínací

Stoupající nároky na vyšší předpínací síly a zároveň lepší chování materiálu svorkových spojů vedly k vývoji příložky upínací. Díky bio-nickému designu s tangenciálním obloukem vysoké předpínací síly optimálně působí a jsou vedeny konstrukčním dílem. Jak už její název napovídá, má nová příložka upínací 5 dosedacích bodů: jeden na nosníku a po dvou bodech na každé upínací noze.



Příložka upínací s dosedací plochou

Využijte těchto předností:

- ◆ Bezpečné uložení a co nejlépe vedená upínací síla i v případě malých dosedacích ploch (např. drážkovaná strana montážních lišt)
- ◆ Významně vyšší působení absolutních upínacích sil
- ◆ Odolnost, rozměrová stálost a zachování technických vlastností i při přetížení
- ◆ Tuhost materiálu zabraňuje praskání nebo zlomení
- ◆ Závit se neohýbá při nadměrném utahování

Pro zajištění ideálního a kontinuálního vedení předpínací síly existuje příložka upínací vyvinutá jako výkovek i v kombinaci s dosedací plochou. Ta je umístěna u spodní strany formy příložka upínací a svou plochou horní stranou tak zaručuje rovnoměrné uložení upínacího šroubu.

Podrobné informace o produktu najdete v našem katalogu Siconnect v kapitole „Upevnění nosníků a trapézových plechů“ na www.sikla.cz

