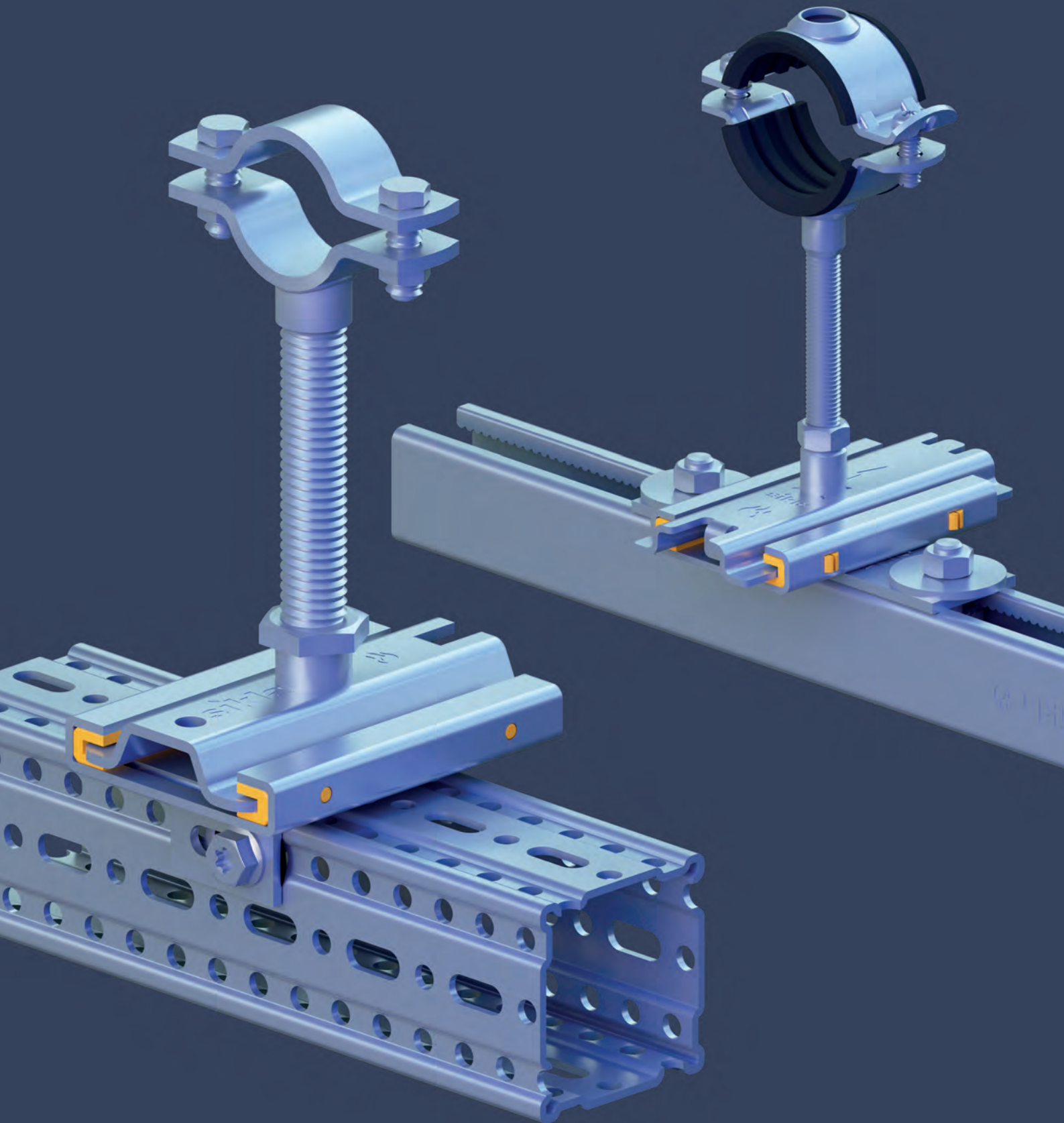


sikla MAGAZINE

EDITIE 2020/21



Sikla legt de basis voor de verkoopafdeling van de toekomst

Sikla GmbH in Duitsland heeft met de herstructurering van de verkoopafdeling de basis gelegd voor de toekomst van de onderneming. De binnendienstorganisatie bestaat nu uit twee in plaats van vier verkoopafdelingen, die hun krachten bundelen en de focus op de klantbehoeftes in de verschillende branches (constructie-, proces en installatiebouw) verder uitbreiden. Zodoende kunnen we sneller reageren op veranderingen in de markt en de wensen van de klant.



Van rechts naar links: Bedrijfsleider Thomas Bernard en zijn team: Thomas Schühle, Alexander Schätzle en Daniel Siotto

Sikla Bohemia s.r.o. viert 25-jarig bestaan

De Tsjechische dochtermaatschappij is in 1995 in Praag opgericht en heeft zich tot een veelzijdige onderneming ontwikkeld. Prestigieuze projecten, zoals de Skoda-fabriek, stonden al snel op de referentielijst. Medewerkers die al jaren in dienst zijn, ondersteunen het bedrijf om uitdagingen met succes het hoofd te bieden.

Jan Rohlik en zijn team zorgen ervoor dat de Tsjechische klanten van de service van Sikla kunnen profiteren en een snelle levering van de producten is gewaarborgd.

De vestiging op Impera Park in Hovorčovice ligt nabij de snelweg en op 16 kilometer afstand van het centrum van Praag.



Beste lezers,

Momenteel staan veel ondernemingen en industrieën voor de uitdaging zich opnieuw uit te vinden en te positioneren. Flexibiliteit, creativiteit, competentie en snelheid staan al meer dan 50 jaar garant voor ons succes.

Naar aanleiding van zijn 80e verjaardag, mocht ik met onze bedrijfsoprichter Sighart Klauß, een bijzonder interview houden. Sighart Klauß – een pionier op het gebied van bevestigingstechniek heeft in zijn 38 jaar durende carrière bij de onderneming niet alleen de waarden van het familiebedrijf gevormd, maar ook vele innovatieve oplossingen en diensten op de markt gebracht. In 1995 werd onder zijn leiding het eerste snelmontagesysteem “Pressix” gelanceerd. Tegenwoordig zijn snelmontagesystemen op basis van hun tijdsparing en eenvoudigde opslag niet meer weg te denken uit de moderne installatietechniek. Lees hierover meer op de volgende pagina's.

We willen samen met u de toekomst vormgeven en u bij alle zaken op het gebied van bevestigingstechniek ondersteunen met innovatieve oplossingen en diensten. Enkele interessante oplossingen en diensten komen in dit magazine aan bod. Veel leesplezier!

Manuela Maurer
Hoofd Marketing Communications



COLOFON **sikla**

Redactie en verantwoordelijk voor de inhoud:
Sikla GmbH · In der Lache 17 · D-78056 VS-Schwenningen
Telefoon +49 (0) 7720 948 0
www.sikla.de

Druk, ook fragmenten, alleen met toestemming.
Copyrightvermelding wordt verlangd vlg. § 13 UrhG.

Wij zijn er voor u. Neem contact met ons op!

Klantenservice

Sikla B.V.
Achter de Hoven 2b
5161 BT Sprang-Capelle
Telefoon +31 (0)85 10 50 554

Sikla Nieuws

02

Pionier en bedrijfsoprichter
Sighart Klauß wordt 80

04

Sikla investeert in vestiging
Villingen-Schwenningen

06

siFramo inspireert onze klanten

07

Toekomstgeoriënteerde applicaties
met montagesets

08

Verslag nieuwbouwproject
BASF acetyleen

10

Nieuw Pressix
CC-verbindingenassortiment

12

Pionier en oprichter Sighart Klauß wordt 80

De visie “Kan het eenvoudiger, sneller, beter of anders?” leidde tot buitengewone oplossingen en een succesverhaal dat tot op de dag van vandaag voortduurt. Het betrekken van medewerkers met hun ideeën, initiatieven en kwalificaties tot aan de overdracht van de ondernemingsverantwoordelijkheid tekenden het beleid van Sighart Klauß.



Manuela Maurer
in gesprek met
Sighart Klauß

Toen u in 1967 Sikla op 27-jarige leeftijd oprichtte, was er nog geen volwaardig productprogramma en bestonden bevestigingsoplossingen zoals we die nu kennen nog niet. Waarom wilde u ondernemer worden?

S. Klauß: Met een visie heb ik de onderneming niet opgericht. Die kwam pas later. Ik ben tijdens de Tweede Wereldoorlog geboren en dat was in vergelijking met vandaag de dag een echt arme en onzekere tijd. Op 14-jarige leeftijd voltooide ik in Stuttgart een commerciële stage. Mijn doel was vanaf het begin af aan om onafhankelijk en zelfstandig te worden. Toen ik 20 jaar oud was, stichtten mijn vrouw en ik een gezin en in 1966 kregen we ons vierde

en laatste kind. Het besluit om een eigen bedrijf te starten viel toen ik de verkooprechten van een eenvoudige busbevestiging kon bemachtigen. Ik heb medewerkers voor de verkoop aangenomen en mijn vrouw en de burens verzorgden de verzendingen. Al snel volgden medewerkers voor de administratie. Er kwamen voortdurend nieuwe producten bij. De eerste vestiging in het buitenland werd in 1968 in Oostenrijk geopend. De opstart van het bedrijf was dus geslaagd. Niet alleen Duitsland, maar heel Europa probeerde met man en macht de levensomstandigheden te verbeteren. En wij waren erbij.

Sikla heeft in de jaren 90 het eerste snelmontagesysteem Pressix uitgevonden. Daar zit een bijzonder verhaal aan vast, waarin toilet papier letterlijk een baanbrekende rol heeft gespeeld.

S. Klauf: Een buisbevestiging bestaat uit meerdere losse onderdelen en wanneer je bij het plafond werkt – staand op een ladder – is dat moeilijk: onderdelen vallen naar beneden en dan moet je de ladder af, de onderdelen zoeken en de ladder weer op. We hebben dit probleem aangepakt en met Pressix opgelost. Een draadstift moet echter op maat worden geknipt en daarna in een schroefdraad worden gemonteerd. Daarover sprak ik met mijn vrouw tijdens een autorit naar Oostenrijk. Zij gaf het volgende commentaar: Een oplossing zou zijn om het net als toilet papier te maken; vooraf bepaalde breekpunten aanbrengen, afbreken en klaar. Aha, breekpunten! Bij de eerstvolgende gelegenheid besprak ik dat met onze technische afdeling. Het resultaat was een draadstift met glijmoer, de zogenaamde Klemblokset, die het werk veel gemakkelijker maakte. Hoe zeg je dat zo mooi: “Beter goed gejat dan slecht bedacht.”

Het zijn de mensen die Sikla succesvol maken. Hoe heeft u de balans weten te vinden tussen succesvol en empathisch leiderschap en de verdere ontwikkeling van het bedrijf?

S. Klauf: We zijn een familiebedrijf en willen dat ook blijven. Mijn levensmotto is: behandel anderen zoals je zelf graag behandeld wil worden. Deze “gouden regel” is ook de basis voor onze ondernemingsrichtlijnen, die sinds 1980 bijna onveranderd zijn gebleven en gelden voor de interne en externe omgang met elkaar. Daaruit is een cultuur van betrouwbaarheid en vertrouwen ontstaan. In de huidige coronacrisis komt dit ook tot uiting in het feit dat de ondernemersfamilie, ondanks de toegenomen bedrijfsrisico's, alle Sikla medewerkers over de hele wereld volledige maandsalarissen heeft uitgekeerd. Natuurlijk weet niemand hoe lang dit vol te houden is, maar wij zijn van mening dat de gezamenlijk gegenereerde inkomsten ook een verplichting voor ondernemend gedrag inhoudt. De medewerkers bedanken ons daarvoor met vertrouwen, prestatie en enthousiasme.

In 1985 heb ik de EKS-strategie ingevoerd en zelf vele seminars gegeven. De vier succesprincipes kunnen kort worden samengevat: 1. Door specialisatie naar topprestaties. 2. Denk in netwerken in plaats van lineair. 3. Zet



bij problemen je doelgroep in. 4. Gebruiksmaximalisatie staat voor winstmaximalisatie.

Succes en empathie sluiten elkaar dus niet uit. Ze zijn een sleutel voor de verdere ontwikkeling van de onderneming.

Crises zijn ook kansen of anders gezegd, crises vragen om verbetering. U heeft in uw ondernemerschap grote veranderingen in de economie en de omgeving meegemaakt. Bestaat er volgens u een succesformule om sterker uit een crisis te komen?

S. Klauf: Crises horen bij het leven. Soms ontstaan ze zonder onze tussenkomst, maar soms zijn we medeverantwoordelijk of veroorzaken we ze zelfs. Ik zeg dat heel bewust, omdat ik beide kanten heb ervaren. Ook ik heb fouten gemaakt. Na de opstartfase in Duitsland stortte de vraag in de bouwsector binnen 10 jaar enorm in. Dat leidde natuurlijk tot een daling van de verkoop. Vraag creëren door de prijs te verlagen is een oplossing. Het uitbreiden van de klantbenadering naar andere doelgroepen is een andere. We hebben beide geprobeerd. De prijsverlagingstrategieën hebben ons veel geld gekost. Dat zou ik nu niet meer doen. Het succes kwam pas weer terug door consequent nieuwe markten te betreden. Dit vereist hoge investeringen die terugverdiend moeten worden. We ontwikkelen sinds 1979 producten voor de sprinklermarkt. Later volgden productsystemen voor de bouw van bunkers. Dit heeft de technische competentie van het bedrijf enorm gestimuleerd. Voor de installatiebouw hebben we het eerste prefab-montagesysteem Simotec op de markt gebracht. Enkele jaren later kwam daar het multifunctionele montagesysteem siFramo bij. En zo werd de langdurige crisis in de constructiebouw voor

ons de aanleiding om nieuwe kansen te zoeken. Vandaag de dag zijn we in de projectbouw even goed thuis als in de constructie-, proces en installatiebouw. Overal waar buizen gelegd worden, zitten onze potentiële klanten. De uitbreiding van vestigingen in Europa en daarbuiten heeft ons ook nieuwe markten opgeleverd. We zijn breed georiënteerd, maar nog steeds zeer gefocust. Dat maakt ons sterk.

De internationale ondernemingsgroep wordt nu door uw zonen Dieter en Reiner geleid en ook de derde generatie is al in het familiebedrijf actief. Wat maakt u trots als u op uw levenswerk terugkijkt?

S. Klauß: Trots is niet het goede woord. Dankbaar. Ja, ik ben dankbaar! Dankbaar dat het mijn zonen is gelukt de “familie-cultuur” uit te dragen en deze op een eigentijdse manier voort te zetten. Dankbaar ben ik ook voor de bedrijfsleiders en de leidinggevendenden die de strategieën omzetten en zo een belangrijke bijdrage leveren aan het algehele succes. En ik ben dankbaar dat bij Sikla, voor zover ik het kan overzien, alle medewerkers streven naar een succesvolle onderneming en met hun werkzaamheden dit streven ondersteunen. Natuurlijk verheug ik mij daarnaast zeer over de “derde generatie”. Welke bedrijfsoprichter kan dat nog zelf meemaken? Ze hebben mijn volledige vertrouwen. Ik weet zeker dat ze nieuwe accenten zullen leggen en veel inlevingsvermogen en waardering voor de mensen bij Sikla zullen meebrengen. Luisteren, behouden wat goed en bewezen is, van anderen leren en nieuwe wegen inslaan – dit alles hoort bij leiderschap.

Laatste vraag, wat doet een gepensioneerde ondernemer?

S. Klauß: Ik observeer met veel plezier de ontwikkeling van de ondernemingsgroep, houd contact met enkele Sikla-medewerkers en werk nog mee aan de toekomstplannen. En ik heb veel tijd om te reizen met mijn camper, te fietsen, skiën, toerskiën en niet in de laatste plaats samen te zijn met mijn lieve vrouw. We maken deel uit van een grote familie en we mogen dagelijks aan hun leven deelnemen.

Sikla investeert vier miljoen euro in een geautomatiseerd magazijn op locatie in Villingen-Schwenningen.

De productlijnen siFramo en montagerails worden steeds belangrijker en zodoende nemen de logistieke eisen voor een efficiënte opslag van lengtemateriaal toe. Daarom hebben we besloten om op locatie in Villingen-Schwenningen in Duitsland te investeren in een geautomatiseerd magazijn voor lengtemateriaal.



Voor het opslagsysteem werd een magazijnhal met een hoogte van 15 m en een lengte van 70 m gebouwd. Het gebouw biedt ruimte aan 1500 opslagplekken. Het lengtemateriaal wordt hierbij in cassettes opgeslagen die door een paternostersysteem automatisch naar het orderpickstation worden aangevoerd. Iedere cassette heeft een draagvermogen van maximaal 1,5 ton. Door het principe “goederen naar de mens” in plaats van “de mens naar de goederen” worden de loopafstanden voor de medewerkers aanzienlijk verkort. Dit resulteert ook in een verbetering op het gebied van arbeidsveiligheid.

Het paternostersysteem kan snelheden aan tot 80 m/min en kan in elke gang aan beide kanten artikelen pikken. In een uur tijd kunnen ca. 50 orderregels worden verwerkt. Door gewichtscntrole en de door het systeem vastgestelde volgorde in het magazijn, verwachten we bovendien fouten in de bestelprocedure eerder op te merken.

De ingebruikname staat gepland voor april 2021.



siFramo inspireert onze klanten

Het CIO, het Centrum für Integrierte Onkologie, is een van de grootste centra voor kankerpatiënten in Duitsland.

De geothermie-installatie bij het CIO in Keulen wordt met siFramo gebouwd

Als hoofdaannemer is BAM Deutschland AG verantwoordelijk voor de bouw van het Centrum für Integrierte Onkologie (centrum voor geïntegreerde oncologie) van het universitair ziekenhuis in Keulen. De ombouw is ontworpen door medfacilities GmbH en de polikliniek biedt onderdak aan diverse oncologische disciplines op ca. 14.000m².

De complexe en omvangrijke installaties in het gebouw worden door geothermie ondersteund. Hiervoor moest een groot deel van het leidingnetwerk, bestaande uit PE-pijpleidingen, in de ondergrondse transporttunnels worden geplaatst. Doordat verbouwen een hoge mate van flexibiliteit vereist, is siFramo de beste oplossing. De

projectleiding van BAM heeft zich vooraf laten informeren over de prestaties en flexibiliteit van het siFramo-montagesysteem. Factoren die voor siFramo gelden zijn; snelle beschikbaarheid, hoge flexibiliteit, laag in gewicht in vergelijking met staalconstructies, de prijs-kwaliteitverhouding en een veiligere en eenvoudigere verwerking.

De axiaal- en de draagkracht, bepaald vanuit het uitzetconcept en de buisstatistiek, moeten de draagconstructies veilig kunnen opnemen. Speciale vastpuntconstructies voor axiale krachten tot 31 kN zijn door Sikla vervaardigd. De plaatsbesparende

en montagevriendelijke constructies zijn volledig met ankers gemonteerd.

Constructies van siFramo 80 met beugels voor het opvangen van axiale en radiale krachten



Om de 1500m lange geothermie-ringleiding in doorsneden van DN100 tot DN500 te bevestigen leverde Sikla meer dan 25.000 kg materiaal. Hieronder waren 1100m draagprofielen TP F 80, 400 m draagprofielen TP F 100, 14.000 punttapschroeven FLS F en 350 Simotec-buisondersteuning.

>> FWS Kunststoffschweißtechnik GmbH is gespecialiseerd in het leggen van ondergrondse leidingen en heeft weinig tot geen ervaring in pijpleidingconstructies of de bevestigingstechniek daarvan. We werden door Sikla direct als partner verwelkomd en hebben de gesprekken doelgericht en coöperatief gevoerd.

Sikla heeft ons na uitgebreid advies van de montagevriendelijkheid en flexibiliteit van het siFramo-systeem overtuigd en ons bij het gebruik ervan geïnstrueerd.

De technische ondersteuning was vanaf het begin af aan zeer goed en van een hoog niveau.

Zowel de leverprestaties als de fijne samenwerking zijn voor ons redenen om met Sikla te blijven

samenwerken.

Kortom: een zorgeloos totaalpakket! <<



Stephan Büttgen

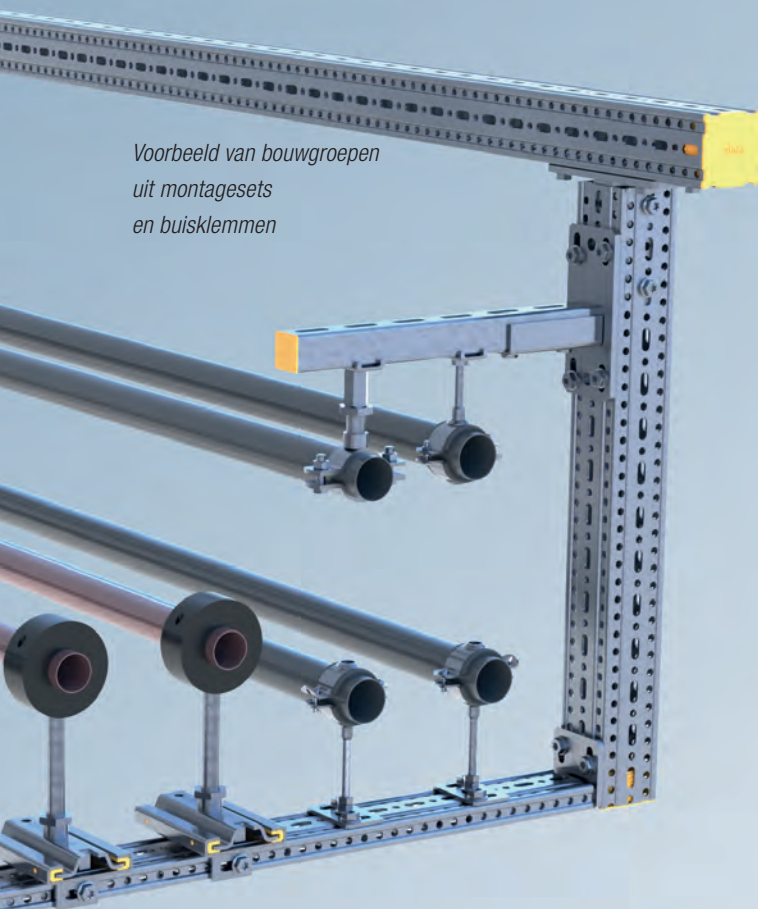
Bedrijfsleider van

FWS Kunststoffschweißtechnik GmbH
in Vettelschoß, Duitsland

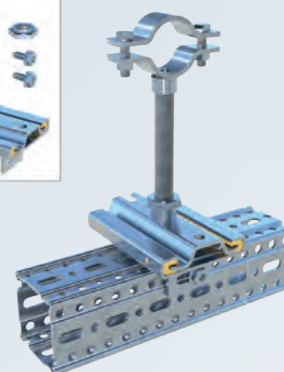


Toepassingsspecifiek en toekomstgericht gebruik van Sikla-montagesets

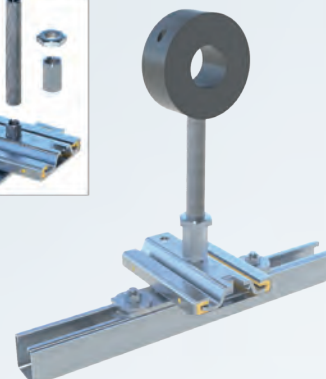
Als leverancier van bevestigingsoplossingen is het altijd ons doel om bestaande zaken op de proef te stellen en verder te optimaliseren. Met de invoering van bouwgroepen hebben we de complexiteit van een buisbevestiging al in het bestelproces aanzienlijk teruggebracht. Uit een omvangrijk assortiment aan toepassings specifieke bouwgroepen kan de gewenste bevestigingswijze snel en eenvoudig worden gekozen. Het is daarom niet meer nodig de afzonderlijke producten zelf samen te stellen.



Voorbeeld van bouwgroepen
uit montagesets
en buisklemmen



Module als
geleidelager
op siFramo
Links: passende
montageset voor
deze bouwgroep



Module als
geleidelager
op railssysteem
Links: passende
montageset voor
deze bouwgroep



De levering van bouwgroepen vond tot nu toe op artikel gesorteerd plaats.

Met de invoering van montagesets gaan we nu nog een stap verder en bieden we vooraf samengestelde sets aan, waarmee verschillende oplossingen kunnen worden gerealiseerd. Iedere set bestaat uit een verbinding tussen Sikla's eigen bevestigingssystemen en een verbidingsstuk met de buisbeugel. Zowel standaardbevestigingen als geleidelagers kunnen hiermee worden gerealiseerd.

Bovendien ontstaan zo ook nieuwe toepassingsmogelijkheden. Klanten uit de installatiebouw kunnen de sets bijvoorbeeld op voorraad houden en daarmee flexibel en op korte termijn vele toepassingen uitvoeren. Een montageset biedt altijd de combinatiemogelijkheid met verschillende buisklemmen. Zo kunt u bijvoorbeeld kiezen uit standaard buisklemmen voor lichte- en middelzware bevestigingen, een zware industrieklem of een koudebeugel.

Ook de bestaande modules werden op gelijke wijze omgebouwd. Een module bestaat in de toekomst uit een montageset plus passende buisbeugel. Dit vormt opnieuw een tijdsparing, omdat voorheen de verbindingsonderdelen uit een bestelling bij elkaar moesten worden gezocht en op maat moesten worden gezaagd. Nu zijn de draadstangen en -buizen al op maat gemaakt.

Uw voordelen bij gebruik van montagesets:

- ◆ Hoge flexibiliteit – een montageset kan op verschillende wijzen worden toegepast.
- ◆ Tijdsparing bij opslag en montage
- ◆ Geen onnodige opslag van vele kleine onderdelen
- ◆ Levering in gelabelde zakken

Om u reeds in de planningsfase te ondersteunen hebben we de montagesets ook in onze digitale planningstools geïntegreerd.

Gedetailleerde informatie vindt u in onze e-catalogus onder www.sikla.nl of www.industrie.sikla.com

Het **Sikla-projectmanagement** ondersteunt BASF bij de nieuwbouw van een acetyleeninstallatie

De ultramoderne fabrieksinstallatie voor acetyleen is een van de grootste investeringsprojecten van BASF op de locatie Ludwigshafen met een productiecapaciteit van 90.000 ton per jaar op een oppervlakte van 55.000m². De gigantische kolommen steken 95 meter boven de grond uit.



Sikla heeft bij dit project 8.750 modulaire ondersteuningsconstructies en meer dan 9.100 buisbevestigingen geleverd. Door een betrouwbare en coöperatieve samenwerking werden tijd- en kostenbesparingen gerealiseerd en tegelijkertijd voldaan aan hoge veiligheidsvereisten.



*Klaus Schmitz
Senior Construction
Manager, BASF SE*

Meneer Schmitz, voor welke uitdagingen stond BASF in dit project?

Het acetyleenproject was alleen al door de grote omvang van het project een hele uitdaging voor het projectteam. Er werd 35.000m³ beton en ca. 8.500 ton staal verwerkt. 440 machines en apparaten, meer dan 5000 pijpleidingen en ca. 7500 E&I-tags moesten worden gemonteerd. Ook de logistiek vormde een uitdaging.

Als verantwoordelijke voor de montagefase heeft u zich al ver voor de planningsfase met modulaire, secundaire staalconstructies bezig gehouden. Wat heeft u daartoe bewogen?

Mijn ervaring is dat klassieke staalconstructies, bestaande uit gelaste profielen, niet flexibel zijn bij het verzinken op de bouwplaats wanneer er afwijkingen optreden. Veranderingen kunnen alleen op een tijdrovende en kostbare wijze worden doorgevoerd. Hier toont de modulaire secundaire staalconstructie zijn sterke kant, doordat wijzigingen of correcties van afwijkingen snel kunnen worden doorgevoerd. Deze voordelen wilde ik voor onze toekomstige projecten verkennen en gebruiken.

BASF heeft gekozen voor het gebruik van het flexibele montagesysteem siFramo. Welke voorwaarden zitten aan het gebruik hiervan?

Doorslaggevend voor ons was een volledig in het CAD-systeem PDMS geïntegreerde planningstool voor secundaire staalconstructies. Sikla heeft deze planningstool in samenwerking met BASF succesvol toegepast. Het thema veiligheid was ook zeer belangrijk, met name het voldoen aan de voorschriften van de statische proeven volgens EC 3 en de productiecontrole in de fabriek volgens EN 1090.

Welke rol speelt “marktintroductietijd” voor u en hoe kon Sikla u hiermee helpen?

Een korte periode tussen de planning en de levering op de bouwplaats vond ik het belangrijkste. Sikla heeft de bouwtekeningen op haalbaarheid en maakbaarheid gecontroleerd en het materiaal voor de secundaire staalconstructies voorgemonteerd en tijdig geleverd.

De groeiende complexiteit in de installatiebouw is tijdrovend en we zijn vaak gebonden aan korte deadlines. Sikla biedt een geïntegreerd projectmanagement voor de volledige projectfase. Hoe heeft u deze service ervaren?

Het geïntegreerde projectmanagement heeft een merkbare bijdrage geleverd aan de succesvolle projectafwikkeling. Een contactpunt bij vragen en onbureaucratisch management hebben ons projectteam aanzienlijk geholpen.

Het aantal gelaste constructies kon door de aanvulling van het siFramo 100-systeem, in het bijzonder voor hoge draaglasten, duidelijk gereduceerd worden. Welke voordelen had BASF van deze oplossing?

De korte levertijd van systeemstaalconstructies is een duidelijk voordeel in vergelijking met gelaste constructies. Bijzonder opmerkelijk was dat, ondanks de hoge lasten, het montagesysteem snel en flexibel kon worden gebruikt. Bovendien werden de raakvlakken tussen de aannemer van de staalconstructie en de bouwkundig aannemer verkleind. De secundaire staalconstructies met siFramo werden door de werktuigbouwkundige geïnstalleerd.

De gemiddelde diameter van de pijpleiding was 160 mm. Het gemiddelde bouwgewicht van de secundaire staalconstructies bedroeg echter slechts 27 kg. Welke voordelen heeft dit voor u?

De secundaire staalconstructie kon op veel plaatsen op de bouwplaats met relatief weinig moeite horizontaal en met behulp van hijswerktuigen worden gemonteerd.

Hoe beoordeelt u de levensduur van het systeem in de installatie?

Modulaire, geschroefde systemen voor secundaire staalconstructies hebben zeker voordelen wat de levensduur betreft ten opzichte van de gelaste constructies. Vooral bij wijzigingen in de installatie brengen flexibele systeemconstructies een voordeel met zich mee met betrekking tot tijd en kosten.



Archieffoto: Modulair montagesysteem siFramo voor de snelle montage van secundaire staalconstructies



Meer informatie over de nieuwbouw van de acetyleeninstallatie kunt u vinden onder de volgende link van BASF:
<http://www.intermediates.basf.com/chemicals/kundenreportage/acetylene>

Nieuw Pressix CC- assortiment

De Pressix-familie wordt uitgebreid op het gebied van verbindingen voor 3D-constructies. Voor de bestaande hoekverbinding EV CC 41-1 zijn er nu vier nieuwe verbindingen, waarmee koppelingen tussen montageprofielen kunnen worden gerealiseerd.

De CC-verbindingstechnologie vergrendelt automatisch door op de schroefkop te drukken en fixeert gelijktijdig door het eigen gewicht van het onderdeel zodat het niet wegglijdt. De vertande glijmoer vormt in combinatie met de rij tanden in de montagerail een veilige, vormvaste en stabiele verbinding. De aangebrachte reliëfs in de vorm van Sikla-ruiten zorgen voor nog een extra verstijving en een geoptimaliseerd spanningsverloop rond de bevestigingspunten.

Maak gebruik van deze voordelen:

- ◆ Eenvoudige en snelle montage
- ◆ Volledig voormonteerde verbindingselementen
- ◆ Flexibele uitlijning van de railopeningen
- ◆ Hoge stijfheid door vormgeving en zeer star materiaal
- ◆ HCP-uitvoeringen voor hogere corrosie-eisen (bv. gebruik in de openlucht)

Gedetailleerde productinformatie vindt u in onze e-catalogus Siconnect in het hoofdstuk "Railsysteem Pressix CC 41".



Montagevideo

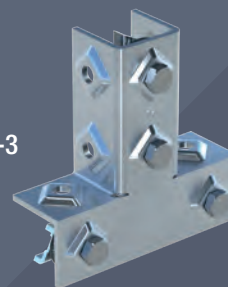
Hoekverbinder EV CC 41-1



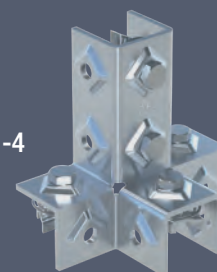
Hoekverbinder EV CC 41-2



Hoekverbinder EV CC 41-3



Hoekverbinder EV CC 41-4



Hoekverbinder EV CC 41-5

