

WAS RASENMÄHER MIT ARMATUREN GEMEIN HABEN

Wer im Internet nach dem Namen Sabo sucht, wird sich verwundert die Augen reiben. Auf der einen Seite Rasenmäher, auf der anderen Seite den SABO armaturen service.

Zu einem besonderen Schwerpunkt entwickelte sich nach dem 2. Weltkrieg der Bereich technische Neuheiten.

1945 brachte das Unternehmen den Reflektions-Kontrollspiegel „Kiebitz“ auf den Markt:

»» Die Gründer wurden ihrem Ruf als Unternehmer mehr als gerecht

Damit deuteten sich bereits die beiden Geschäftszweige an, mit denen SABO zukünftig erfolgreich an den internationalen Märkten agieren würde: grüne Produkte, sprich einerseits robuste und langlebige Maschinen für Kommunen und Landschafts- und Hobbygärtner. Und andererseits die Entwicklung und der Vertrieb von Spezial-Bearbeitungsmaschinen für Industrie-Armaturen.

1969 zog dieser Unternehmensbereich nach Wiehl. Die räumliche Trennung wurde durch eine gleichzeitig vorgenommene gesellschaftsrechtliche nachvollzogen.

Im November des gleichen Jahres wurde die SABO-armaturen service GmbH & Co.KG gegründet.

Im Branchenreport Industriearmaturen heißt es dazu: „SABO-armaturen service ...entwickelte sich zum zuverlässigen Partner für den Bereich Armaturenrevision in konventionellen und atomaren Kraftwerken, in Chemie und Petrochemie.

1974 wurde der Vorort-Service eingeführt, um Armaturen direkt in der Anlage zu reparieren. SABO-armaturen service war von jetzt an in der Lage, schweiß-, dreh- und schleiftechnische Sanierungen direkt beim Kunden durchzuführen.

Die Erweiterung der Geschäftsfelder Werkstoffprüfung, Dichtungstechnik und Armaturenhandel erlaubt nun große Revisionen beim Kunden.

Was vor Ort nicht zu reparieren ist, wird im Werk Wiehl-Marienhagen saniert. SABO-armaturen service kann Armaturen sämtlicher Hersteller revidieren... Das Unternehmen ist nach allen erforderlichen Normen und Schweißverfahrensprüfungen zertifiziert“.



Foto: Shutdown bei Shell

Doch im Gespräch mit Lothar Berndt, dem Leiter Instandhaltung, des im Bergischen Land beheimateten Spezialisten für Revisionen und Instandhaltungen, erschließt sich schnell der Zusammenhang.

1931 gründete Heinrich Sanner (SA) zusammen mit seinem Partner Walter Born (BO) das Unternehmen SABO-Zentral-Vertrieb für Mineralölprodukte und technische Neuheiten. Ziel: die Versorgung der umliegenden technischen Betriebe und ihrer Maschinen und Anlagen mit Öl.

„Zum Absuchen sämtlicher Fehlerquellen und zur Kontrolle an Kesseln und Behältern, Maschinen und Aggregaten, Autos, Diesel-, Otto-, Gas- und Elektromotoren, elektrischen Schaltanlagen, Rohrleitungen, Rundschweißen und Lötstellen, Flanschverbindungen, Niet- und Stemmkannten usw., d.h. an allen Stellen, die unzugänglich und nicht sichtbar sind...“ heißt es unter www.sabo-online.de.

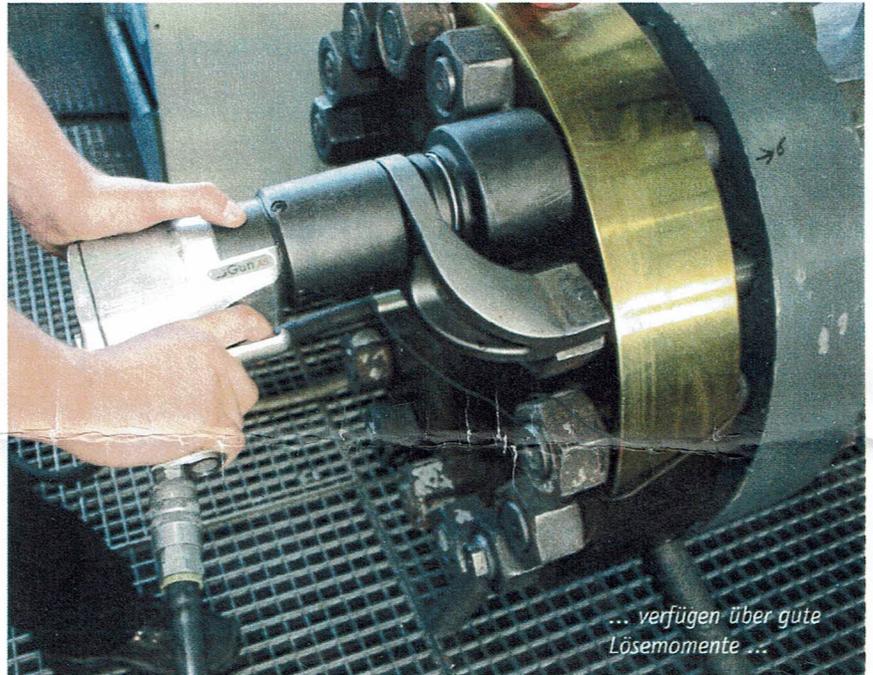
Parallel dazu brachte SABO 1946 die erste elektrische Heckenschere auf den Markt.



Auch im Turnaround immer sicher und sauber aufbewahrt:
Schraubwerkzeug von HYTORC Seis



▲ Die jGun Familie ist sehr stabil gebaut



... verfügen über gute Lösemomente ...

»» Technik und Schulung gehören unmittelbar zusammen

Und demnächst auch im Verschraubungsbereich nach EN 1591, ist Berndt überzeugt.

„Die ersten Gespräche dazu laufen bereits, die Schulungen werden wahrscheinlich im Winter folgen, denn dann ist für den Vorort-Service mehr oder weniger Pause“, spricht der 56-jährige aus Erfahrung.

„Zwischen März und Juni ist bei uns sehr viel zu tun. Dann sind unsere mehr als 70 Monteure dauernd unterwegs. Ebenso zwischen September und November.“

Früher lagen unsere Hauptarbeitszeiten dagegen im Sommer. Allerdings bedingen sich die Anlagenbetreiber mittlerweile aus, die Arbeit der Kontraktoren, wie SABO einer ist, kontrollierend zu begleiten. Es besteht, umgekehrt formuliert, ein hoher Nachweisbedarf über die Güte unserer Arbeit.“

SABO arbeitet vorzugsweise europaweit, die Mitarbeiter waren aber

auch schon auf anderen Kontinenten tätig. Eine Herausforderung bedeutet dies auch für die Schulungen, denn in unterschiedlichen Ländern gelten unterschiedliche Richtlinien insbesondere bei den Sicherheitsauflagen. Deshalb nehme man sich bei SABO zumeist im Februar jedes Jahres die Zeit, die Mitarbeiter jeweils intensiv zu schulen.

Mittlerweile auch in der Verschraubungstechnik, denn die größte Herausforderung ist es, „dass Verschraubungen schon beim ersten Mal schrauben dicht sind.“ Wenn uns dies nicht bereits vorher bewusst gewesen wäre, hätten spätestens die Schulungen unseres HYTORC Seis Ansprechpartners Andreas Wanke ein Umdenken ausgelöst. Denn die Firmen- und Verschraubungsphilosophie von HYTORC Seis „passt idealtypisch zu uns.“

Das LoadCert und das Schraubenrechnungsprogramm sind uns eine große Hilfe. Allein dies sind große Vorteile, die wir aus der engen Zu-

sammenarbeit mit HYTORC Seis generieren können.“

Berndt hebt den Service als sehr gut hervor, ebenso die Ersatzteilbeschaffung, sollte tatsächlich einmal etwas kaputt gehen.

„Die jGun Familie, die wir vorzugsweise verwenden, ist sehr stabil gebaut, nicht wartungsintensiv. Die Schrauber verfügen über ausgezeichnete Lösemomente und gute Übersetzungskräfte.

Die Handhabung ist einfach. Alles das, was man heute bei einem Turn-around benötigt, steht damit verschraubungstechnisch zur Verfügung.“

Ebenso erfüllen Sie die Aufgabe, schnell und präzise zu arbeiten. „Wir sparen durch die Nutzung der jGun-Schrauber Zeit, wir können die Anzugsmomente gut einstellen und wir benötigen keine Riesendrehmomentschlüssel mehr.“

»» Die Werkzeuge der jGun Familie arbeiten hervorragend

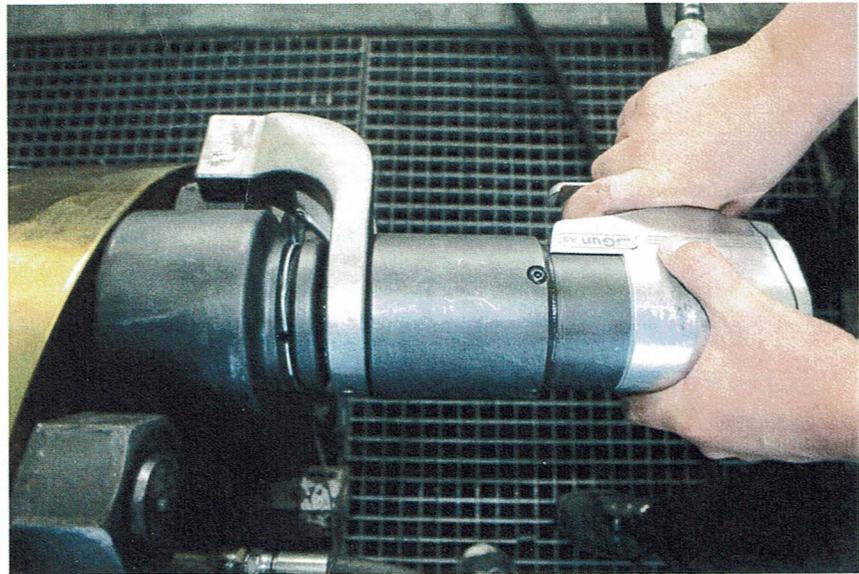
Im Gegenzug lobt Andreas Wanke die Pflege der Werkzeuge durch den SABO-Innendienst.

„Das ist eine unmittelbare Voraussetzung für die zuverlässige Funktionalität unserer Schraubwerkzeuge.“

Berndt: „Wenn die Werkzeugkisten aus einer Großrevision zurückkommen, dann werden sie hier bei uns in der Werkstatt inspiziert und auf ihre Funktion hin geprüft. Einmal im Jahr gehen sie dann noch zu HYTORC Seis und werden dort vom Hersteller gewartet.“

Eine Selbstverständlichkeit ist dies in den Augen von Andreas Wanke, der im Rahmen der jährlichen Monteursschulung in die richtige Nutzung der jGun einweist, die Verwendung von Schmiermitteln thematisiert und den richtigen Umgang mit Drehmomenten und Schraubenwerkstoffen lehrt.

Insofern fällt es Berndt schwer, bzgl. Verschraubungslösungen Wünsche zu äußern. Es gehe immer fair zu zwischen „unseren beiden Unter-



nehmen und wir haben bisher alles gut über die Bühne gebracht“, hebt der gelernte Dreher hervor.

31 Jahre arbeitet Berndt jetzt bereits bei SABO und hat unabhängig von den verschiedensten Besitzerwechseln, 1995 Verkauf an die Deutsche Babcock, 1997 Veräußerung an das amerikanische Unternehmen Tyco Ltd. und schließlich 2012 die Übernahme durch die amerikanische Pentair mit Sitz im Schweizer Schaffhausen, auch die Veränderung in der täglichen Arbeit registriert und das Unternehmen darauf abgestellt.

„Die SABO ist spezialisiert auf den Hochdruckbereich, aufgrund des großen Preiskampfes rechnet sich ein Engagement im Niederdruckbereich für uns nicht mehr.

Wir verfolgen bei Großrevisionen ein Shop-in-Shop-Konzept.

Das heißt, wir sind mit einer Vielzahl von Werkzeug-Containern auf dem jeweiligen Werksgelände bei Großrevisionen vertreten und können alle Arbeiten zeitsparend vor Ort erledigen. Bei Kosten von bis zu einer Million Euro pro Stillstandstag eine willkommene Ersparnis bei unseren Auftraggebern. Zu diesen gehören unter anderem Shell, RWE, Ineos, Basell, BASF, OMV, Miro.“

Was SABO von den Wettbewerbern am Markt unterscheidet, sei die Möglichkeit, alte Armaturen durch Repa-

▲
... die Handhabung ist einfach

raturen wieder funktionsfähig zu erhalten.

„Entsprechende Arbeiten sind trotz hoher Kosten im wahrsten Sinne preiswerter.

Denn bei Lieferzeiten für neue Armaturen von bis zu 18 Monaten gestaltet sich der einmonatige Aufenthalt in unserer Werkstatt erheblich kostengünstiger in der Gesamtbetrachtung.“