

Technischer Handel

4

April 2009

www.technischerhandel.com



Antriebstechnik

**Hannover Messe
erneut Anziehungspunkt**

Im Gespräch

**„Es gibt keinen sicheren
Weg in der Krise“**

Management

**Kooperation
statt Konfrontation**



Vincenz Network • Platnerstr. 4c • 30175 Hannover
Deutsche Post 483/96
P 0649 PVST 3191605

Möwius GmbH
Berufskleidung-Arbeitsschutz
Postfach 540348
22503 Hamburg

Organ des VTH Verband
Technischer Handel e.V.



Haftung nicht ausgeschlossen

VTH-Fachgruppe PSA trifft sich im Arbeitsschutzzentrum der BG Bau

Der VTH hat seine Zusammenarbeit mit der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG Bau) in jüngerer Vergangenheit intensiviert. Nicht zuletzt deshalb nahmen die Mitglieder der VTH-Fachgruppe „Persönliche Schutzausrüstungen“ (PSA) das Angebot, sich im Arbeitsschutzzentrum der BG Bau in Haan Anfang März ein Bild von den Weiterbildungs- und Tagungsmöglichkeiten vor Ort zu machen, dankbar an. Weitere Schwerpunkte der Veranstaltung lagen auf dem Thema „Verantwortung und Haftung im Betrieb“ sowie dem informellen Austausch über die gegenwärtige Situation der Branche vor dem Hintergrund der derzeitigen schwierigen wirtschaftlichen Lage.



Nur mit äußerstem Einsatz lässt sich eine fallende Stahlplatte aushalten, wie Wolfgang Möwius bewies

Nach dem siebten Sozialgesetzbuch sind die Berufsgenossenschaften (BG) angewiesen, Unternehmer und Versicherte in den Themen des Arbeitsschutzes aus- und fortzubilden. Die BG Bau tut dies seit 1981 in der nahe Düsseldorf, Solingen und Wuppertal gelegenen Kleinstadt Haan. Neben der Theorie wird seit der Fertigstellung eines Praxiszentrums im Jahr 2005 auch praktischen Unterweisungen ein großer Stellenwert beigemessen. Auch gestandene Profis in Sachen Arbeitsschutz brauchen Weiterbildung. VTH-Mitglieder haben dafür unter anderem mit dem „Fortbildungskurs für geprüfte Fachberater für PSA“ ein adäquates Angebot, das 2008 bereits zum zweiten Mal in den Räumlichkeiten der BG Bau in Haan durchgeführt wurde, das dafür beste Möglichkeiten bot. Aus Sicht der Beteiligten wurde damit ein weiteres wegweisendes Detail der Zusammenarbeit zwischen dem VTH und der BG Bau erfolgreich umgesetzt. Nicht zuletzt deshalb wollen beide Institutionen künftig noch enger kooperieren.

Was macht die BG Bau? Wie und wo bildet sie Mitarbeiter und Verantwortliche aus, die alle potenzielle oder tatsächliche Kunden des Technischen

Handels sind? Auch um diesen Fragen nachzugehen, trafen sich 16 Teilnehmer aus 15 Mitgliedsunternehmen der VTH-Fachgruppe PSA am 3. März 2009 zu ihrer 20. Sitzung im Schulungszentrum in Haan. Nicht nur das Praxiszentrum wurde im Detail in Augenschein genommen, auch das Angebot an Kost und Logis wurde einem Praxistest unterzogen. Das Urteil fiel fast durchgehend positiv aus. Die Teilnehmer waren sich einig, die BG Bau ist für den VTH mit ihrem Schulungszentrum ein gut aufgestellter Partner im Bereich Arbeitsschutz – auch weil gute Möglichkeiten für den theoretischen Teil einer Weiterbildung mit modern ausgestatteten Tagungsräumen gegeben sind, was sich im Sitzungsverlauf bestätigte.

Haftung im Betrieb – wichtiges Thema für PSA-Händler

Auch wenn die Kunden des Technischen Handels von ihrer Berufsgenossenschaft gut ausgebildet werden, bietet das noch lange keine Gewähr, dass sie beim Umgang mit persönlicher Schutzausrüstung immer alles richtig machen. Unter Umständen sind bei fehlerhaftem Anwenden Unfälle die Folge, bei denen dann auch



Dipl.-Ing. Udo Neuß (links) präsentierte im Praxiszentrum der BG Bau in Haan Arbeitsschutz zum Anfassen

die PSA nicht mehr weiterhilft. Und wer kommt dann für den Schaden auf? Gibt es Fälle, die eine Haftung des beliefernden Technischen Händlers nach sich ziehen? Auszuschließen ist das nicht, berichtete Dr. jur. *Jürgen Schürmann* den Tagungsteilnehmern. Der ehemalige Geschäftsführer der BG Bau warnte davor, sich die häufig anzutreffende Abwehrhaltung „Der Technische Händler hat damit nichts zu tun!“ zu Eigen zu machen. Andererseits machte sein umfassender und sehr grundlegender Vortrag über die Verantwortung und Haftung im Betrieb auch deutlich, dass der Technische Handel eher selten in Haftung genommen wird, und dass er sich vor diesen Fällen auch schützen kann. So lautete beispielsweise eine seiner wichtigsten Botschaften, so viel wie möglich schriftlich festzulegen. Das vermeidet Kommunikationsprobleme, hilft Unfälle zu vermeiden und erspart im Fall der Fälle Rechtsstreitigkeiten.

Das A und O für die Entscheidung, welche Maßnahmen des Arbeitsschutzes im Unternehmen erforderlich sind, ist die Gefährdungsbeurteilung. Schürmann berichtete, dass es leider nur für 20 % aller Betriebe tatsächlich eine sachgerechte Beurteilung

gebe. Er ermunterte die anwendenden Technischen Händler, ihre Kunden darauf hinzuweisen, dass sie von ihren Berufsgenossenschaften eine Gefährdungsbeurteilung durchführen lassen sollten. Ein Technischer Händler sollte, so Schürmann, selbst diese Beurteilung in keinem Fall durchführen. Er solle sich lieber auf seine Pflichten konzentrieren, wie Aufklärung über bestimmte Eigenschaften der verkauften Artikel und deren bestimmungsgemäße Verwendung oder die fachkundige Beratung über gesetzliche Vorgaben. In diesem Zusammenhang erwähnte Dr. Schürmann eine Studie der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV), bei der eines der Ergebnisse lautete: 60 % der Kunden des Handels sind mit den Informationsleistungen ihrer Lieferanten unzufrieden. Für *Leonhard Engels* (Agis, Viersen) ist dieses Ergebnis der Untersuchung erschreckend. Andererseits bietet es aber gerade dem Technischen Handel die Chance, auf dem Feld der Beratung zu punkten und sich so vom Image des reinen Verkäufers ein Stück zu befreien. Der Fachgruppenvorsitzende *Wolfgang Möwius* (Möwius, Hamburg) bedankte sich bei dem Referenten: „Sie haben uns auf den Geschmack gebracht, uns mit der Thematik intensiver zu be-



Uwe Schramm (AS Bardusch, Mülheim) zeigte Bewegungstalent auf dem Stolperparcours

schäftigen. Unsere Position als Händler hinsichtlich der Haftung muss relativiert werden.“

Wirtschaftskrise sorgt für zweistellig sinkende Umsätze

Auch wenn der Technische Handel für Kreditkettenbriefe und spekulative Finanzgeschäfte von Bankern, Börsianern und anderen Zockern dieser Tage nicht in Haftung genommen werden kann, den Schaden hat die Branche genauso zu tragen wie so viele andere in der durch die Krise der Finanzmärkte ausgelösten allgemeinen Rezession. Abgesehen von wenigen Ausnahmen, bei denen besondere Umstände verhinderten, dass man vom allgemeinen Abwärtssog mitgerissen wurde, zeichneten die in Haan versammelten Händler ein unerfreuliches Bild von der gegenwärtigen Lage. Unisono berichteten sie von zweistelligen Umsatzrückgängen in den ersten beiden Monaten dieses

ZruMoos® FPM

Moosgummi aus
Fluorelastomeren

Neu

Leicht
verformbar

Beständig auch
bei aggressiven Medien
Spitztemperaturen bis 300 °C

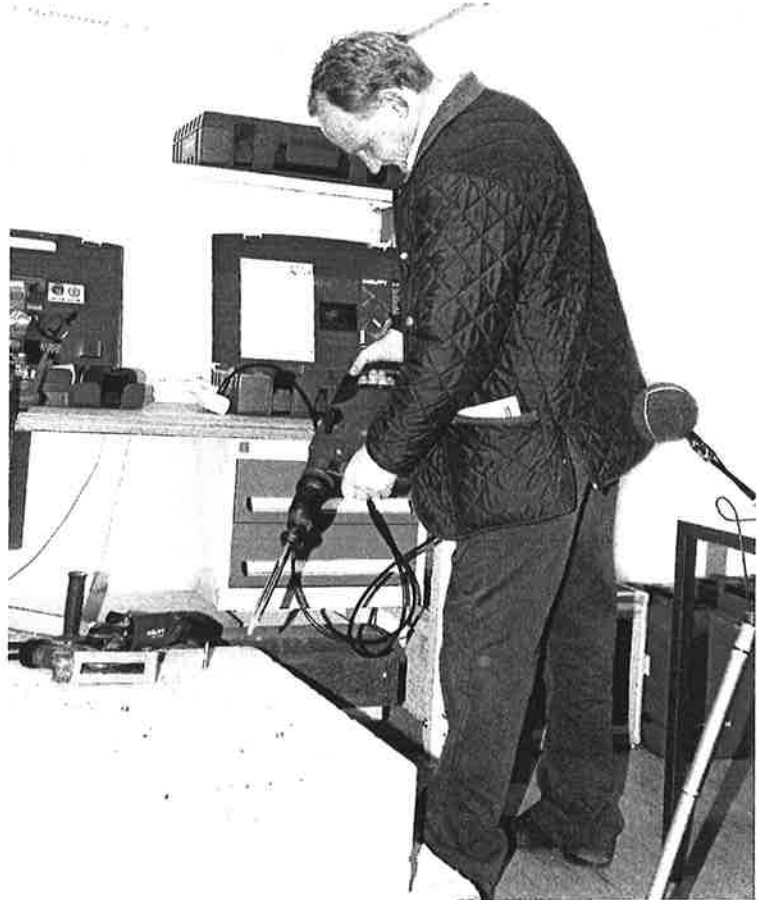
ZRUNEK
GUMMI-TECHNIK
www.allesgummi.com



Dr. Jürgen Schürmann beantwortete wesentliche Fragen zum Thema Haftung



Andre Penshorn (Stricker, Oldenburg) war beim Kugelfalltest gut geschützt



Ohne Augen- und Gehörschutz stellte Christian Coenen den Bohrer lieber schnell wieder zur Seite

Jahres im Vergleich zum Vorjahr. Doch trotz dieser Zahlen fiel die Bewertung nicht nur negativ aus, zumal zumindest die Rückschau auf 2008 in der Regel viel Freude bereitete. „Wir sind in den letzten Jahren sehr verwöhnt worden, mit vielen Sahnestücken. Die bleiben dieses Jahr leider aus“, sagte Jörg Müller (Benien, Bremen). Sorge bereitet ihm der seiner Ansicht nach ruinöse Preiskampf im Projektgeschäft. „Doch Jammern hilft uns jetzt nicht weiter. Wir müssen das Beste aus der Situation machen, und dazu gehört auch der Informationsaustausch mit den Kollegen.“ Leonhard Engels vermutet, dass 2009 die Spezialisten der Branche gefragt sein werden. Angesichts zunehmender Insolvenzen unter den Abnehmern gelte es jetzt für die Branche, vermehrt die Bonität zu sichern.

Leonhard Engels nutzte die Gelegenheit, um deutlich zu machen, dass die jüngsten Preiserhöhungen von Lieferantenseite derzeit seiner Meinung nach nicht nur unpassend, sondern auch in der Regel nicht

nachhaltig zu begründen sind. Seine Kollegen bestätigten Engels' Beobachtung, dass für Preiserhöhungen von Seiten der Hersteller nur selten transparente Angaben gemacht werden.

Partnerschaft ernst nehmen, auch bei der Kundenakquise

Den meisten Technischen Händlern geht es wohl so wie Wolfgang Möwius, für den eine längerfristige Planung derzeit nur schwer möglich erscheint: „Wir denken momentan nur von Monat zu Monat. Nach dem Rekordjahr 2008 hoffen wir, dass wir die Schwierigkeiten in 2009 halbwegs vernünftig umschiffen können.“ Dabei wünscht er sich, dass die Lieferanten ihre Rolle als Partner des Technischen Handels, beispielsweise auf dem Gebiet der Kundenakquisition, ernst nehmen. Für Möwius spricht nichts dagegen, wenn die Hersteller die Kunden ansprechen, aber es dürfe nicht der Fall eintreten, dass „die linke Hand nicht weiß, was die rechte tut“.

Nicht nur Hans-Georg Herold (Piel, Soest) bereitet es Sorge, dass sich viele Hersteller durch eine Ausweitung ihres Produktprogramms zu Komplettanbietern entwickeln. „So wächst die Gefahr, dass wir unsere großen Kunden verlieren.“ In dem Zusammenhang ist für Matti Dengler (Dengler, Oberursel) bedauerlich, dass sobald neue Produktlinien eingeführt würden, viele Hersteller ihre Anstrengungen auf die Neuheiten konzentrieren, dabei aber ihre Kernkompetenzen vernachlässigen würden. Im weiteren Verlauf der Diskussion stand immer deutlicher unbeantwortet die Frage im Raum, inwieweit der Technische Handel als wesentlicher Vertriebspartner der Hersteller in deren strategischen Überlegungen hinsichtlich der Produktprogramme Berücksichtigung findet. Die Teilnehmer waren sich einig, dass es wünschenswert wäre, dieses Thema im Dialog mit den Zulieferern zu diskutieren und beschlossen deshalb, auf Fachgruppenebene ein Treffen mit ausgewählten Herstellern zu organisieren.

TH



Für Umwelt und Träger vorteilhaft – Handschuhe mit Beschichtung aus wasserbasiertem Polyurethan

Mehrzweckhandschuhe

Umweltfreundliches, wasserbasiertes Polyurethan für mehr Tragekomfort

Ansell erweitert seine „HyFlex“-Reihe von Mehrzweckhandschuhen um die Modelle 11-400 und 11-401, deren besonderes Kennzeichen eine Beschichtung aus wasserbasiertem Polyurethan ist. Dieses Handschuhmaterial bietet dem Träger neben der bereits bekannten hohen Bewegungsfreiheit und guten Passform einen erhöhten Tragekomfort. Das Material dringt nicht in die Innenseite der Handschuhe ein, so dass der Hautkontakt als weicher empfunden wird. Die Handschuhe sind sowohl in Schwarz als auch für Anwendungen, bei denen Verschmutzungen sofort sichtbar sein müssen in Weiß erhältlich. Für lange Standzeiten

sorgt die hohe Abriebfestigkeit der Stufe 4 beim Modell 11-401 und der Stufe 3 beim „HyFlex“ 11-400.

Das Verwenden von Wasser statt des Lösemittels Dimethylformamid (DMF) bei der Herstellung von Polyurethan-Handschuhen erhöht die Sicherheit der Träger. Ein weiterer positiver Effekt ist ein wesentlich umweltfreundlicherer Herstellungsprozess. Die Kunden profitieren ebenfalls von dieser Produktionstechnik, denn wasserbasiertes Polyurethan erhöht die Bewegungsfreiheit und den Tragekomfort.

Ansell GmbH, München,
Fax +49 89 45118-119,
E-Mail: infodeutschland@eu.ansell.com, www.ansell.eu

Sicherheitsschuhe

Flexible und rutschhemmende Laufsohle

Die bayerische Schuhfabrik Adolf Werner hat die Marke „AWC“ aus der Taufe gehoben. Der Hersteller bietet unter dem Namen Berufs- und Sicherheitsschuhe, die nur über den Fachhandel vertrieben werden sollen. Besonderes Augenmerk habe man bei den Produkten u.a. auf bestmögliche Rutschhemmung gelegt. Dies sei bereits nach der neuen Norm EN ISO 13287:2007 mit „überzeugendem Resultat“ überprüft worden, teilte das Unterneh-

men mit. Für hohe Bodenhaltung sorgen dabei viele kleine Einkerbungen in den Noppen, sowie eine besonders weiche Gummi-Mischung. Breite Profilzwischenräume minimieren zusätzlich die Aquaplaning-Gefahr und konisch geformte Noppen verhindern das Verschmutzen der selbstreinigenden Laufsohle.

Adolf Werner GmbH
Schuhfabrik,
Schwarzenbach a. d. Saale,
Fax +49 9284 950270,
www.schuerr.com



EUROFOAM produziert technische Waren aus Kompaktgummi und Schaumstoffgummi für Industrieanwendungen. Die Technologie, das qualifizierte Personal und die stetige Entwicklung erlauben uns, eine sehr große Palette von Produkten anzubieten. Die Qualität unserer Manufakturen, Dienste und Wartung sind von der UNI EN ISO Zertifizierung bestätigt.

Schaum-Kunststoffe und -Gummi:

Silikon - Zellkautschuk - Moosgummi - Vulkollan® - Polyurethan - Nitril/PVC - Polyäthylen/E.V.A. - PVC-Schalldämpfmaterial - Luft- und Wasserfilter

Kompaktgummi:

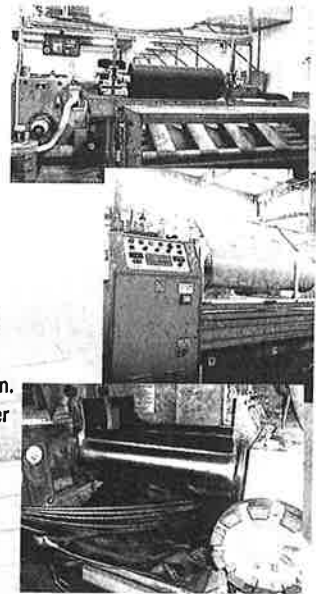
Gummiplatten, Gummiteppiche, Formteile, Extrudierte Profile - Vulkollan® und Polyurethan, Silikon - PVC

Verwendete Elastomere:

NR - SBR - EPDM (Metallolefin) - CR
NBR - Vulkollan® - Silikon - Viton - PVC - Polyurethan

Verarbeitungen:

Selbstklebeausrüstung mit PVC-, TNT- und Rasterträgern. Direktes Aufstreichen auf das Material mit Schutzpapier oder Polypropylen. Stanzen, Wasserschnitt, Pressen, verschiedene Doublierungen, Fräsen, Kalt- und Warmverbindungen, Thermoformen.



„Hiermit informieren wir unsere geschätzten Kunden, dass unser Vertreter, Herr Hans-Joachim Wrona, sich zum Ende April dieses Jahres ins Privatleben zurückzieht. Wir bedanken uns auch in seinem Namen für die sehr gute Geschäftsbeziehung und würden uns freuen, wenn unserem neuen Vertreter, Herrn Kaan Yüceer, das gleiche Vertrauen entgegengebracht wird.“

Die Schwesterfirmen der Gruppe

 **rubbermax** s.r.l.
PROFILE AUS VOLL-UND
MOOSGUMMI SOFORT
VULKANISIERT

rubbermax und *rubbersil* sind führende Betriebe in der Herstellung von extrudierten Profilen und Platten aus Gummi und Silikon mit kontinuierlicher Vulkanisation. 13 Produktionslinien, die technologisch fortgeschritten sind, erlauben uns, jede spezifische Anfrage zu befriedigen; eine von diesen Linien ist der Herstellung von

 **rubbersil** s.r.l.
PROFILE AUS VOLL-UND
SCHAUMSILIKON SOFORT
VULKANISIERT

Kompakt- und Schaumsilikonplatten sind gewidmet. Außerdem gibt es eine Abteilung, die mit Einspritzpressen zur Realisierung von in einer Pressform zusammenvulkanisierten Rahmen und Dichtungen ausgestattet ist. Die Verarbeitung von Mischungen in EPDM - NBR - CR - SBR - Viton® und Silikon erlaubt die Zertifizierung des Produktes.

Vertretung für Deutschland: Kaan Yüceer
Postfach/P.O.Box: 11 03, D-95085 Selb, Germany
Geheimrat-Rosenthal-Str. 112, D-95100 Selb, Germany
Tel. +49 (0)9287 9988060, Fax. +49 (0)9287 9988059,
GSM +49 (0)163 3650163
E-Mail: k.yuceer@conta-elastomers.com
Web: www.eurofoam.com