

protect yourself



Personal Protection & Fashion



FACHZEITSCHRIFT FÜR PERSÖNLICHEN ARBEITSSCHUTZ UND BERUFSBEKLEIDUNG



SAFETY RUNNERS™

PREVENTS LOW BACK PAIN

Reduction in lower back muscle activity prevents low back pain

SMOOTHER FOOT-TO-GROUND CONTACT

Reduces forces up to 55%

UP TO 52%
INCREASED THERMAL INSULATION
Providing warmer feet



AIR TUBELESS TECHNOLOGY

Patented midsole system, tested and certificated by INESCOP.
For **Extreme Comfort** and **Optimal Performance**



THEMEN

I

Praxis
Aus dem Sportbereich in den Arbeitsschutz

MARKTÜBERSICHT
FUNKTIONSunTERWÄSCHE

Special
Nachbericht
TV TecStyle Visions

www.ppf-online.de

Neue Beschaffungswege für PSA

Partner für Sicherheitskonzepte finden

(SJ) Jeden Mitarbeiter und alle Arbeitsplätze bedarfsgerecht auszustatten, ist die Grundlage für erfolgreichen Arbeitsschutz. Das Marktangebot an Berufsbekleidung und Persönlichen Schutzausrüstungen (PSA) ist riesengroß. Doch wie soll ein Unternehmen die Produktvielfalt zu einem sicheren und effizienten PSA-System für sich verdichten? Wie lässt sich die Beschaffung optimieren? HB Schutzbekleidung und Möwius sind zwei Unternehmen, die hierzu innovative Vertriebskonzepte entwickelt haben. Neue Wege geht auch die Kompass-Gruppe, ein Zusammenschluss von elf Fachhändlern.

Ihren Kunden aus Industrie und Handwerk bietet die Kompass-Gruppe ein neugestaltetes Informationsportal zur Orientierung im breiten Angebot für PSA. Besucher der Website können Sortimente in acht Warengruppen auswählen. Zudem werden über das Katalogangebot hinaus Inhalte wie Gesetzestexte, Anwendungsvideos und der „Safety Check“ in digitaler Form bereitgestellt.

Mit der neuen Darstellung und dem ergänzenden Informationsangebot bildet das Portal nach Angaben von Kompass „ein Novum in der Branche“. Hat sich der Kunde für ein Produkt entschieden, wird er direkt an einen der Fachhändler der Gruppe weitergeleitet. Die Partnerfirmen seien mehr als Produktlieferanten, eher „Partner für Sicherheitskonzept-

te“, betont Kompass. Als Beispiel nennt Marc Ueffing, Mitarbeiter beim Kompass-Partner Elsingerhorst, eine Schutzbrillen-Bestellung. „Niemand bekommt per Ferndiagnose eine Schutzbrille“, versichert er. „Jeder Kunde wird persönlich zu einem optimalen Brillengestell beraten und vermessen.“

Um ihre Weiterbildungsaktivitäten zu bündeln und zu professionalisieren, haben sich in der „THG-Akademie“ drei Kompass-Mitglieder zusammengeschlossen. In den Schulungen werde das „Edutrainment“-Konzept propagiert, „Powerpoint-Schlachten“ gebe es nicht, sagt Mario Ernst von der Technischen Großhandlung Piel. Die Seminare für Mitarbeiter und Kunden behandeln unter anderem die Themen „Konzeptionelle PSA“ und „PSA von Kopf bis Fuß“.

HB Schutzbekleidung verstärkt Händlerkooperation

Kompetente Beratung sieht HB Schutzbekleidung als eine Schlüsselqualifikation im Vertrieb. Die Kooperation mit dem Handel baut der Hersteller für Schutzbekleidung in Deutschland und einer der führenden Anbieter von ESD-Bekleidung in Europa zurzeit aus. Unter dem Motto „Gemeinsam zum Gipfel“ setzt der Konfektionär auf erfahrene Händler. „Es geht uns nicht darum, möglichst viele Partner zu finden, sondern die richtigen“, erklärt Sven Holst, Director Sales. „Es ist uns wichtig, dass die Kunden unserer Kooperationspartner diese wegen ihrer persönlichen Beratung und Kompetenz schätzen.“ Zusammenarbeiten wolle man mit „echten Fachleuten, die für



HB Schutzbekleidung

hochwertige PSA-Produkte bekannt sind, die über die nötige Manpower verfügen und ihr Handwerk verstehen.“ Umgekehrt bietet HB den Händlern umfangreiche fachliche Unterstützung an, beispielsweise bei Schulungen. „Branchenweit einmalig“ sei der hauseigene „Highspeed“-Lieferservice „21 to wear“. Sollten bei ausgewählten Kollektionen Produkte nicht auf Lager sein, werde innerhalb von drei Wochen produziert.

Safety-Check, PSA-Analyse und C-Teile-Management

„Die Produkte treten zunehmend in den Hintergrund, denn es gibt für jede Gefährdung die entsprechende Ausrüstung und einen hohen Produktstandard“, stellt Wolfgang Möwius, Firmengründer der Möwius GmbH fest. „Worum es im Arbeitsschutz von heute vorrangig geht, ist das Erkennen von Gefahren und das Steuern von Prozessen in den jeweiligen Unternehmen.“ Darüber hinaus sind die Einspar-

potenziale, die im Beschaffungsprozess liegen, ein Thema. Möwius setzt auf die ganzheitliche Betrachtung und Analyse des Beschaffungsprozesses – von der Beschaffungsidee bis hin zur tatsächlichen Verwendung eines Artikels. Entscheidende Themen seien unter anderem „Standardisierung, Substitution, Standzeiten der Artikel, Ausgabesysteme und Verbrauchsreduktion“.

Der „Safety-Check“ ist ein Lösungsansatz, den Möwius gemeinsam mit Mitgliedern der Kompass-Gruppe entwickelt hat. Ziel ist es, mit einer Gefährdungsanalyse durch geprüfte Fachberater für Persönliche Schutzausrüstung den Unternehmen ein betriebspezifisches und ganzheitliches Handlungskonzept zur Verfügung zu stellen. Durch Fragebögen und Checklisten werden eine detaillierte und gesetzeskonforme Analyse sowie die Dokumentation gewährleistet. Das herstellerunabhängige Lösungspaket unterstütze die betrieblichen Fachkräfte für Arbeitssicherheit und erziele, beispielsweise durch Mitarbeiterbefragungen und Tragetests, die höchstmögliche Trageakzeptanz. Die PSA-Analyse ermittle, durch welche Maßnahmen wirksame Einsparungen erzielt werden könnten – ohne an der Sicherheit der Mitarbeiter zu sparen. In einer „Produktgruppenbetrachtung“ werden in einer „Ist“-Analyse Artikelvielfalt und Preis-/Leistungsverhältnis, Beschaffungsprozesse, Lagerhaltung und Logistik überprüft. Aus den gewonnenen Daten erarbeitet Möwius individuelle Optimierungsmaßnahmen für die Kunden bis hin zum vollständigen Versorgungskonzept. Detaillierte Verbrauchsdaten und eine effiziente Beschaffungslogistik sollen den Einkauf entlasten.

Im Jahr 2000 hat Möwius in Kooperation mit der Stadt Hamburg und einer Unternehmensberatung das so genannte „Shop in Factory“-Konzept entwickelt. Durch die



Möwius

Verbindung von modernem C-Teile-Management für geringerwertige Materialien und flexibler Beschaffungsdienstleistung wird eine maximale Kostenreduktion angestrebt. „Wir nehmen Firmen das C-Teile-Management ab, damit diese sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können“, sagt Möwius. Eine klare Beschaffungslogistik sei nicht nur etwas für große Firmen, sondern auch bei kleinen und mittelständischen Unternehmen stellten sich Einsparpotenziale ein. Das Konzept verspreche spürbare Kosteneinsparungen, beispielsweise durch Lieferantenreduktion, Verkürzung der Beschaffungsprozesse oder einheitliche Bestell- und Zahlvorgänge. Anhand umfassender Untersuchungen des Materialsortiments sowie der Beschaffungsprozesse ermittle Möwius gemeinsam mit den Kunden Einsparpotenziale und erarbeite ein individuell zugeschnittenes Konzept. „Unser Ziel ist es, dass unsere Kunden sich auf ihre Kunden konzentrieren können – wir kümmern uns um die optimale Beschaffung.“

Über die Beschaffung von PSA sprach die PPF mit Wolfgang Möwius und Sven Holst.

Über welche Vertriebsangebote, beispielsweise Handel, Internet, Kataloge, verfügen Sie?

Holst: Auf unseren Kernmärkten sind wir mit unseren eigenen Vertriebsmitarbeitern vertreten. Dort, wo wir nicht primär über eigene Mitarbeiter im Markt auftreten, arbeiten wir mit wenigen ausgewählten Partnern im Handel und im Textilleasing zusammen.

Möwius: Möwius bietet sein gesamtes Sortiment über Printkatalog, Onlineshop/eProcurement, Telefon und Außendienst an.

Welche Unterstützung bieten Sie Ihren Kunden bei der Auswahl der PSA an?

Holst: Unsere Vertriebsmannschaft besteht im Außendienst aus zehn Mitarbeitern, die durch unseren drei-köpfigen Sales Support und unsere „Customer Service Teams“ mit neun Kundenbetreuern unterstützt werden. Sie alle beraten Kunden und Interessenten bei der zu ihrem spezifischen Bedarf passenden Lösung. Zusätzlich bieten wir unseren Partnern regelmäßige Schulungen zu aktuellen Normen und unseren Produkten an. Gefährdungsbeurteilungen dürfen unsere Mitarbeiter grundsätzlich nicht durchführen. Unsere Beratungsleistung setzt auf den Ergebnissen der durch den Endanwender durchgeführten Gefährdungsbeurteilung an. Auf Basis der hier ermittelten Schwerpunkte und den spezifischen Arbeitssituationen erarbeiten wir gemeinsam mit dem Kunden Vorschläge zu der für ihn passenden Schutzbekleidungslösung.

Möwius: Zu unserem Beratungsangebot gehören: Beratung durch geprüfte Fachberater für Persönliche Schutzausrüstung vor Ort und am Telefon, Safety-Check und Shop-In-Factory, kundenindividuelles C-Teil-Management-Konzept.

Wie ist Ihr Händlernetz aufgebaut?

Holst: In Deutschland bauen wir seit 2014 unsere Zusammenarbeit mit dem Handel mit einem spezifischen Konzept erfolgreich aus. Unser Ziel ist es, ein bundesweites Netz aus ausgewählten und besonders für den PSA-Bereich qualifizierten Partnern aufzubauen. Über unseren „HB Gipfelclub“ bieten wir den Händlern eine Zusammenarbeit in den drei Kategorien „Zugspitze“, „Mont Blanc“ und „Mount Everest“ an.

Möwius: Zur Möwius Gruppe gehören mittlerweile neben Möwius GmbH die Walter Döring Technik GmbH, ein technischer Händler, und die CPC C-Parts Consulting Gmb, eine Unternehmensberatung, spezialisiert auf das Thema C-Teile-Management. Unterschiedliche Niederlassungen beziehungsweise Filialen je Unternehmen gibt es nicht.

Gibt es Produkt- und Normenschulungen für die Kunden?

Holst: Ja. Unsere Kunden halten wir im Rahmen von Normen- und Produktschulungen mit speziell für sie aufbereiteten Normen- und Produktpräsentationen auf dem Laufenden. Darin informieren wir sie unter anderem über Neuerungen bei der Zertifizierung, Verarbeitungsvorgaben und aktuelle Trends. Die Schulungen erfolgen sowohl in-house bei HB als auch vor Ort beim Kunden.

Möwius: Möwius bietet Workshops zu unterschiedlichen Themen im Hauptsitz in Hamburg an. Diese sind je nach Bedarf normen-,

branchen- oder auch produktspezifisch. Hierfür laden wir auch externe Experten ein, die in praxisnahen Vorträgen den Teilnehmern neue Produkte oder Normen näherbringen.



Sven Holst, HB Schutzbekleidung

Welche nachgelagerten Service-Leistungen bieten Sie an?

Holst: In unserem ESD-Labor bieten wir auf Anfrage für unsere Partner Tests an Geweben und Fertigteilen an, bei denen Ladungsabbau und Leitfähigkeit gemessen werden. Zudem stellen wir auf Anfrage Gewebe und Fertigteile für Übergussversuche im Bereich Flamm- und Hitzeschutz sowie Gewebeproben für Tests zur Flüssigkeitsabweisung von Chemikalienschutzbekleidung zur Verfügung.

Möwius: Wir bieten zum Beispiel die Prüfung von Absturzsicherungen an. Darüber hinaus werden in Zusammenarbeit mit den entsprechenden Herstellern Wartungsverträge angeboten, beispielsweise im Bereich Gasmestechnik gemeinsam mit der Firma Dräger. Außerdem veranstalten wir unter anderem mit Dräger auch Schulungen, Unterweisungen und Sachkundelehrgänge.

Wie haben sich die Absatzwege in den letzten Jahren verändert?

Holst: Immer wichtiger wird für den Endanwender die Frage der sachgerechten Pflege der eingesetzten PSA. Hierdurch ergeben sich

vor allem für unsere Partner im Handel neue Aufgabenstellungen. Insgesamt ist seit einigen Monaten auch eine stärkere Konzentration im Bereich Handel und Textilleasing zu verzeich-



Wolfgang Möwius, Möwius

nen, die auch mit einer stärkeren Internationalisierung der Marktteilnehmer einhergeht.

Möwius: Die Erfahrung der Möwius Gruppe ist, dass elektronische Absatzwege nach wie vor auf dem Vormarsch sind, insbesondere eProcurement, elektronische Marktplätze und VMI – „Vendor Management Inventory“. Der Onlinehandel ist insbesondere für das Kleingewerbe wichtig, da die Inhaber oft nach Feierabend noch selbst Arbeitsmaterial beschaffen und Onlinehändler eine 24/7-Verfügbarkeit gewährleisten. Für mittlere bis große Unternehmen ist der Onlinehandel ebenfalls sehr wichtig, jedoch nur in Kombination mit entsprechender Betreuung und Beratung vor Ort sowie am Telefon. Hier geht es weniger um die 24/7 Verfügbarkeit als um die Effizienz der Beschaffungsprozesse, denn darin steckt das größte Optimierungspotenzial. Hier sind eProcurement-Plattformen die richtige Lösung, damit können zum Beispiel Kostenstellen, Genehmigungsworkflows und Budgetregelungen abgebildet werden.

HB Schutzbekleidung
www.hb-online.de

Möwius
www.moewius.de