

Experten im Gespräch:



Chemotechnik – Technologie innovativ

Produktion – Instandhaltung – Beratung – Einsatzvielfalt – Kosten – Umwelt

Experten im Gespräch: (v.l.n.r.) Carsten Hillmann, Matthias Weiss, Dipl.-Ing. Harald Neuhaus, Dipl.-Volksw. Thomas Vierhaus, Moderator Louis Schnabl, Dipl.-Kfm. Peter Mühlberger, Dipl.-Ing. Hans-Werner Bellin, Dipl.-Ing. Bernhard Finke, Jürgen Getzlaff.



Innovative Schritte im Produktionsprozess – kombiniert mit professionellem Service, kompetenter persönlicher Beratung und einer nachhaltig gesicherten Versorgung – spielen für die Industrie eine gewichtige Rolle zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit. Ebenso bedeutend ist eine funktionierende Instandhaltung. In beiden Bereichen spielen chemotechnische Produkte mit ihrem extrem hohen Innovationspotential eine

entscheidende Rolle. Chemotechnik – wohin geht der Trend? Wer sind die Akteure? Wer die Innovationstreiber? Und welche Rolle spielt der Technische Handel auf diesem Gebiet für die industrielle Instandhaltung? Diese und andere Fragen diskutierten Vertreter aus Handel, Industrie und Fachverbänden beim jährlichen VTH-Experten-gespräch in Frankfurt zum Thema „Chemotechnik in der Instandhaltung“.

www.tectop-vth.de
Die TECHNIK-Suchmaschine



Dipl.-Ing. Hans-Werner Bellin

„Die mittelständische Industrie richtet sich danach, was ihr vom Handel angeboten wird, und ist dankbar für die Expertise. Umso mehr, als der Fachhandel seit der Ausdünnung der alten Mitarbeiterstrukturen in der Industrie heute oft die qualifizierteren Mitarbeiter hat.“



Dipl.-Ing., Dipl.-WirtschaftsIng.
Bernhard Finke

„Mit intelligenten, ressourcenschonenden, wiederbefüllbaren Systemen und Gebindegrößen für den individuellen Bedarf leisten wir unseren Umweltbeitrag. Der Technische Handel hilft durch seine anwendungsorientierte Beratung zu mehr Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit in der Produktion.“

Chemotechnische Produkte in der Instandhaltung

Die Instandhaltung ist längst nicht mehr ein Insiderthema auf Betriebsschluserebene, sondern hat den Sprung auf die Managementebene geschafft. Die „neue“ Wahrnehmung des Themas resultiert aus der Erkenntnis, dass der Faktor Instandhaltung für den funktionierenden Produktionsprozess eine elementare Bedeutung hat und die Vernachlässigung des Themas sich stark auf die Prozesskosten auswirkt. In gleichem Maße entwickelte sich die Bedeutung chemotechnischer Produkte im Prozess, nicht nur im Bereich der Wartung, sondern zunehmend auch als kostensparende Produktionsmittel.

Chemotechnische Produkte waren schon immer ein wichtiger Produktbereich der industriellen Wartung und Instandhaltung. Was einmal mit dem klassischen Schmiermittel angefangen hat, ist längst ein breites, fast unübersehbares Spektrum geworden. Kleben statt Schweißen, Schmierstoffe für Maschinen zum Einsatz in der Lebensmittelindustrie – alleine diese beiden Bereiche zeigen das Potential auf. Funktioniert moderne, wettbewerbsfähige Produktion überhaupt noch ohne Chemotechnik?

Wenn man sich alte Kataloge von Anbietern auf diesem Sektor anschaut, findet sich unter Chemotechnik allenfalls ein Rostlöser. Heute gibt es an der gleichen Stelle unendlich viele Spezialprodukte für den Bereich der Wartungsprodukte wie Korrosionsschutzmittel für jede Anwendung und Schmierstoffe in der Produktion bis hin zu Spezialschmiermitteln für sensible Anwendungen in den Anlagen der Lebensmittel- und der Pharmaindustrie. Hinzu kommt das Gebiet der

Professionelle Schraubenschmierstoffe stellen in der Industrie sicher, dass leicht lösbare Schrauben den Revisionsfall nicht zum Problemfall machen.



Kleb- und Dichtstoffe, die in der Verfahrenstechnik heute vielfach mechanische Fügeverfahren abgelöst haben, von oberflächenmontierten elektronischen Bauelementen auf der Platine bis hin zum nietenfreien Flugzeugrumpf. Schließlich gehört zur Chemotechnik ebenso das weite Gebiet der Reinigungsmittel bis hin zu Spezialreinigern für die Kesselwäsche.

Industrie im Gefahrstoffdschungel

Chemie bedeutet leider sehr oft „Gefahrstoffe“ und reglementierter Einsatz von Produkten. Wer kennt sich mit den diversen „Chemiecocktails“ aus? Wer berät und erstellt die individuellen Anwendungsempfehlungen? Wer weiß genau, welche Vorschriften gelten? Welche Bescheinigungen beim Einsatz von Chemotechnik für die unterschiedlichen Anwendungen nötig sind? Wer diese Produkte überhaupt lagern und befördern darf?

Der Technische Handel ist als Kompetenzpartner hier in besonderer Weise prädestiniert. Wenn es um Beschaffung und Beratung geht, ist er der unverzichtbare Partner der Wahl. Natürlich hat er nicht die besseren Instandhalter und die schlauerer Verfahrenstechniker. Aber er steht im Zentrum der Informationsströme, weil er zum einen den direkten Draht zur Anwenderindustrie hat, zum anderen zu den relevanten Institutionen und Verbänden von der BAuA bis zu den BGen. Folgerichtig hat die Politik mit REACH versucht, etwas Licht in den Dschungel zu bringen. Einfacher sind die Dinge dadurch allerdings nicht geworden - weder für die Industrie noch für den Handel. Aber es ist Aufgabe und Kompetenz des Handels, die Kunden quasi an die

Louis Schnabl

„Dass Innovation im öffentlichen Bewusstsein sehr viel mehr mit Elektroautos assoziiert wird als mit Chemotechnik, mag damit zusammenhängen, dass Kleben und Schmierstoffe nicht so anziehend sind. Aber das zeigt vor allem, dass wir das Leistungsvermögen chemotechnischer Produkte und ihr Innovationspotential noch viel mehr kommunizieren müssen.“



Jürgen Getzlaff

„Wenn Maschinen und Anlagen im harten Alltagsbetrieb bis an die Leistungsgrenze gefahren werden, wird die Rolle der Instandhaltung an diesem Erfolg leicht übersehen. Wir müssen unsere Leistung auch darstellen, um das Bewusstsein zu schaffen, dass lange Laufzeiten z. B. am Einsatz optimaler Schmierstoffe liegen.“



Carsten Hillmann

„Chemotechnik hat ein riesiges Innovationspotential. Wir brauchen diese innovativen Produkte, um bestehende Märkte auszubauen und Zukunftsmärkte wie z. B. Windenergieanlagen zu erschließen.“





Dipl.-Kfm. Peter Mühlberger

„Im Technischen Handel ist die Instandhaltung mit all ihren Facetten eine ganz wesentliche Aufgabe. Chemotechnik gehört überall dazu, nicht nur in der Wartung, auch in produktiven Prozessen. Und in beiden Bereichen als unverzichtbarer Nutzenbringer mit Kosteneinsparereffekt.“



Dipl.-Ing. Harald Neuhaus

„In der Instandhaltung interessiert uns in erster Linie nicht der Preis, sondern die Prozesssicherheit. Dafür brauchen wir kompetente Ansprechpartner. Technische Händler mit Zukunft verkaufen nicht Produkte, sondern Dienstleistungen, und sie leiten daraus Mehrwert ab.“



Moderator Louis Schnabl

„Ob in Produktion oder Instandhaltung: innovative Produkte, die echten Nutzen bringen, sind die Säulen der Wertschöpfung.“

Hand zu nehmen und auf dem besten Weg durch den Gefahrstoffdschungel zu führen. Oder auch durch das Dickicht der besonderen Vorschriften für besonders sensible Branchen wie die Pharma- oder Lebensmittelindustrie, wo nur lebensmitteltaugliche Schmierstoffe, die der weltweit anerkannten Positivliste für Inhaltsstoffe der amerikanischen Food and Drug Administration (FDA) entsprechen und nach Prüfung eine NSF-Registrierungsnummer haben, sicherstellen, dass die Produktion überhaupt in den Markt kommt und nicht wegen hygienischer Mängel oder gesundheitsbedenklicher Verunreinigung auf Sonderabfalldeponien entsorgt werden muss. Hier verfügen die Mitarbeiter des Technischen Handels in der Regel über eine Fach- und Sachkompetenz, die in der Industrie nicht selten bei den Verschlingungsprozessen zugunsten der Konzentration auf das Kerngeschäft verloren gegangen ist.

Nachhaltigkeit für Ökologie und Ökonomie

Im Zentrum der Informationsströme steht der Handel auch in puncto Innovation. Vor allem, weil er den direkten Draht zur Anwenderindustrie hat und teilweise unmittelbar vor Ort mitbekommt, wo die Dinge gut laufen und wo es Probleme oder Verbesserungspotential gibt. Aber auch, weil er ebenso den unmittelbaren Zugriff auf die Herstellerindustrie hat und als Erster mitbekommt, welche Innovationen es gibt. Häufig genug hängt beides unmittelbar zusammen, weil zum Beispiel ein Technischer Händler ein Kundenproblem an die Anwendungstechnik oder die F&E-Abteilung eines Herstellers weiterreicht und von



dort die Lösung zurückkommt. Oder umgekehrt, dass der Außendienst, der bei den Industriekunden ein- und ausgeht, Innovationsimpulse an die Hersteller übermittelt, die dann aufgenommen und umgesetzt werden und so zu messbaren Erfolgen im Produktionsprozess führen, sei es zu längeren Revisionszyklen, sei es zu Einsparungen bei den Prozesskosten. Damit leistet der Technische Handel einen entscheidenden Beitrag zu einem weiteren Thema, das immer mehr in den Fokus rückt: die Nachhaltigkeit von Maschinen und Anlagen in der Produktion und damit verbunden zum Thema Umwelt. Das betrifft nicht nur die Erkenntnis, dass die Instandhaltung z. B. mit geeigneten Schmierstoffen die Lebensdauer der Produktionsanlage erhöht und Instandsetzungszyklen verlängert oder eine ordentliche Schraubenschmierung die Demontage erleichtert und damit die Ausfallzeiten bei der Revision verkürzt. Das Schöne an der Chemotechnik ist, dass der Grundsatz „Viel hilft viel“ bei diesen Produkten nicht gilt. Deshalb reden wir bei den chemotechnischen Produkten in den Lägern des Technischen Handels nicht von Tonnen, sondern von punktgenauer Dosierung. Ein entsprechend eingestellter Schmierstoffspender in der Produktion kann mit minimalen Mengen die Prozesskosten erheblich minimieren. Und da in der Gesamtbetrachtung auch die Entsorgungskosten eine relevante Größenordnung erreichen, ist der Technische Handel als Berater gefragt, der in Verbindung mit der innovativen Zulieferindustrie die optimale Gebindegröße berät oder die Umstellung auf nachfüllbare Gebinde empfiehlt. Wo die Chemie zwischen Handel und Industrie stimmt, da stimmen auch Auswahl und Dosierung der chemotechnischen Lösungen für die Instandhaltung.

Dipl.-Volksw.
Thomas Vierhaus

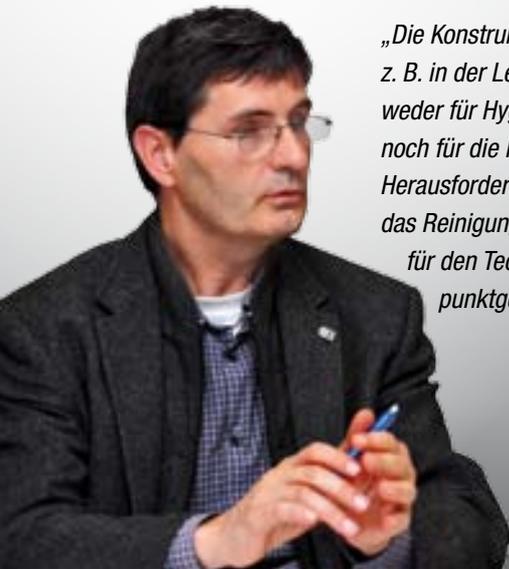
„Wir stehen im Zentrum der Informationsströme. Erstens, weil wir den direkten Draht zum Anwender haben und teilweise unmittelbar vor Ort mitbekommen, wo die Dinge gut laufen und wo es Probleme gibt. Zweitens, weil wir den Zugriff auf die Hersteller haben und als Erste mitbekommen, welche Innovationen es gibt.“



Matthias Weiss

„Es ist die Chance des Technischen Handels, dass chemotechnische Produkte technisch komplex und erklärungsbedürftig sind. Es ist dessen Herausforderung, Technik und Nutzen allgemeinverständlich zu kommunizieren.“





„Die Konstruktion vieler Altanlagen, z. B. in der Lebensmittelindustrie, ist weder für Hygienic Design optimiert noch für die Reinigung ausgelegt. Eine Herausforderung für den Betrieb und das Reinigungspersonal, aber auch für den Technischen Handel, hier punktgenau zu beraten.“

Dipl.-Ing. Hans-Werner Bellin,
Inhaber BELLIN.consult (Aarbergen)



„Chemotechnik als integrierter Bestandteil des Produktionsprozesses und in der Instandhaltung – eine entscheidende Voraussetzung für Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit.“

Moderator Louis Schnabl
Geschäftsführer der Kommunikations- und Marketingagentur
HS Public Relations GmbH (Düsseldorf)

„Die enge Partnerschaft des Technischen Handels mit verantwortungsvollen und starken Lieferanten hat Zukunft. Die extremen Anforderungen in der High-End-Anwendung spielen den großen Marken in die Hände.“



Dipl.-Kfm. Peter Mühlberger
Vorsitzender VTH Verband Technischer Handel e.V. (Düsseldorf),
Geschäftsführender Gesellschafter Mühlberger-Gruppe (Mainz-Kastel)

Technische Händler – die Partner im industriellen Strukturmanagement

Konsequent gemanagte Instandhaltung ist heute für die herstellende Industrie ein klarer Wettbewerbsvorteil. Häufig bringt er den Unterschied im Profit. Denn wo die Kostenoptimierungsinstrumente von Lean Management über Ausgliederung von nicht unmittelbar der Produktion dienenden Servicebereichen bis hin zur technologischen Hochrüstung weitgehend ausgereizt sind, erweisen sich innovative und „intelligente“ Wartung, Instandhaltung und Instandsetzung immer noch als wesentliche Kosteneinsparpotentiale.



„Unsere Partner können sich darauf verlassen, dass unsere Produkte REACH entsprechen und für jedes Produkt das aktuelle Sicherheitsdatenblatt verfügbar ist.“

Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtschaftsing. Bernhard Finke
Verkaufsleiter Deutschland OKS Spezialschmierstoffe GmbH (Maisach)



„Unsere Dienstleistung für den Kunden muss die Lebenszeitverlängerung von Maschinen und Anlagen sein. Denn dies bedeutet Kostenreduzierung und weniger Wartungsintervalle.“

Jürgen Getzlaff
Produktbereichsleiter Industrietechnik Kahmann & Ellerbrock GmbH & Co. KG
(Bielefeld)

„Wo die Chemie zwischen Handel und Industrie stimmt, da stimmen auch Auswahl und Dosierung chemotechnischer Lösungen für die Instandhaltung. Und umgekehrt!“



Dipl.-Volksw. Thomas Vierhaus
Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des VTH Verband Technischer Handel e.V. (Düsseldorf)

„Um unsere Beschaffungsprozesse zu optimieren, brauchen wir weniger, aber bessere Lieferanten. Mit denen wir langfristige Beziehungen aufbauen können, bei denen sich auch ein Vertrauensverhältnis zwischen Karl und Otto aufbaut.“



Dipl.-Ing. Harald Neuhaus
Vorsitzender des Vorstands FVI Forum Vision Instandhaltung e.V. (Essen)

Kosteneinsparungen hängen entscheidend von der Länge störungsfreier Produktionsprozesse und der Kürze der Ausfallzeiten für Instandsetzungszwecke ab. Um diese Potentiale nutzen zu können, braucht es Technische Händler als Service-Partner, die mit ihren Dienstleistungen passgenau die Lücken des industriellen Strukturwandels ausfüllen. Die mit intelligenter Beschaffung und Lagerhaltung besser als andere Verfügbarkeit sicherstellen. Die mit Logistikdienstleistungen bis hin zur 24h-Notfall-

versorgung eine „Produktionsausfallversicherung“ bedeuten. Die in den Prozessen der Industrie ebenso zuhause sind wie in den einschlägigen Verordnungen oder im Know-how über Chemotechnik. Und die daher mit dem geschulten Blick des Insiders, aber dem ungetrübten Blick des Außenstehenden, den vielleicht entscheidenden Impuls geben können. Wenn Handel und Industrie sich auf Augenhöhe begegnen und die Win-win-Situation stimmt, stimmt auch die Chemie.

„Der Erfolg des Technischen Handels steht und fällt mit der Qualifizierung seiner Mitarbeiter. Deshalb sind permanente Schulungen unserer Mitarbeiter auch durch die Industrie entscheidend wichtig.“



Carsten Hillmann
Geschäftsführer Hillmann & Geitz GmbH & Co. KG (Bremen)

„Unsere Stärke ist die Produkttechnologie. Um diese in der Fläche gut zu verankern, brauchen wir ausgesuchte Handelspartner, auf deren Stärken Beratungskompetenz, Lagerhaltung und Logistik wir vertrauen können.“



Matthias Weiss
Marktfeldmanager Industrie der Sika Deutschland GmbH (Bad Urach)

Die Experten

Dipl.-Ing. Hans-Werner Bellin 
Inhaber BELLIN.consult (Aarbergen)

Carsten Hillmann 
Geschäftsführer Hillmann & Geitz GmbH & Co. KG
(Bremen)

Dipl.-Volksw. Thomas Vierhaus 
Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des
VTH Verband Technischer Handel e.V. (Düsseldorf)

**Dipl.-Ing., Dipl.-Wirtschaftsing.
Bernhard Finke** 
Verkaufsleiter Deutschland
OKS Spezialschmierstoffe GmbH (Maisach)

Dipl.-Kfm. Peter Mühlberger 
Vorsitzender VTH Verband Technischer Handel e.V.
(Düsseldorf), Geschäftsführender Gesellschafter
Mühlberger-Gruppe (Mainz-Kastel)

Moderator Louis Schnabl 
Fachjournalist und Geschäftsführer der
Kommunikations- und Marketingagentur HS Public
Relations GmbH (Düsseldorf)

Jürgen Getzlaff 
Produktbereichsleiter Industrietechnik
Kahmann & Ellerbrock GmbH & Co. KG
(Bielefeld)

Dipl.-Ing. Harald Neuhaus 
Vorsitzender des Vorstands FVI Forum Vision
Instandhaltung e.V. (Essen)

Matthias Weiss 
Marktfeldmanager Industrie,
DVS-EWF-Klebefachkraft Sika Deutschland GmbH
(Bad Urach)

Das Expertengespräch als Download: Kostenlos unter www.vth-top-partner.de → Publikationen

Bildnachweise: OKS, Sika, HS PR



Die zehn wichtigsten Forderungen der Experten

- gemeinsame vertrauensvolle Beratung von Hersteller und Handel beim Anwender
- Know-how des Technischen Handels auch in den Produktionsverfahren und -bedingungen seiner Kunden
- ständige Überprüfung eingesetzter Lösungen am neuesten Stand der technischen Entwicklung
- transparente Informationspolitik der Herstellerindustrie in Sachen REACH
- nachhaltiger Einsatz angepasster Gebindegrößen und sparsamer Nachfüllpackungen
- Standardisierungsbedarf bei der Reinigung in sensiblen Branchen
- professionelle Kommunikation nach Innen
- planmäßige Öffentlichkeitsarbeit nach Außen
- permanente Schulung für Anwender durch den Handel
- permanente Schulung für Händler durch die Herstellerindustrie

© HS Public Relations GmbH, Louis Schnabl, Marbacher Straße 114, 40597 Düsseldorf,
Telefon +49 211 90486-10, Telefax +49 211 90486-11, louis.schnabl@hs-pr.de, www.hs-pr.de
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck und sonstige Verwendung – auch auszugsweise –
nur mit Genehmigung. Rechtliche Ansprüche können aus dieser Broschüre nicht abgeleitet werden.