

Experten im Gespräch:

PSA im Spannungsfeld

Mensch – Umwelt – Maschine

Standort Deutschland als Vorreiter für Konzepte mit Zukunft



Experten im Gespräch: (v.l.n.r.) Rolf Ebenig, Marcus Dinse, Leonhard Engels, Louis Schnabl, Thomas Vierhaus, Wolfgang Möwius.



Die „Sicherheitsindustrie“ produziert PSA – von Schutzschuhen bis hin zum Kopfschutz. PSA produziert Sicherheit – wenn sie getragen wird. „Sicheres Produzieren“ wird aber ebenso wie die PSA häufig als „isolierte“ Lösung für ein „isoliertes Problem“ gesehen. Aber wird das den Anforderungen einer komplexen Arbeitswelt wie z.B. in der Chemie, mit ihren vielfältigen Gefahrenpotenzialen gerecht? Oder brauchen wir mehr das Denken in ganzheitlichen Ansätzen? Wenn ja, taugt der Standort Deutschland als Vorreiter für solche Zukunftskonzepte? Fragen, die Vertreter aus Technischem Handel, Industrie und BG beim „Expertengespräch“ in Düsseldorf im Blick auf Trends, Potenziale, Meinungen und Lösungen diskutierten. Ihre Botschaft: Sicherheitskonzepte im System sind kein Luxus, sondern unabdingbare Zukunftsvoraussetzung.





Dipl.-Volksw. Thomas Vierhaus
Hauptgeschäftsführer VTH Verband
Technischer Handel e.V.
(Düsseldorf):

„Wir brauchen den Kompetenzausbau auf allen Ebenen. Auch den intensivierten Ausbau von Netzwerken unter den Herstellern. So kann der Handel individuelle Schutzkonzepte für seine Kunden entwickeln. Diese Lösungen müssen aber dann auch kommuniziert werden, und es ist transparent zu machen, wer wann und wo Verantwortung trägt.“



Moderator Louis Schnabl
Fachjournalist und Geschäftsführer HS Public Relations GmbH (Düsseldorf):

„Die Sicherheitsindustrie, von Schutzschuhen über Schutzbekleidung bis hin zum Kopfschutz, konzipierte häufig isolierte Lösungen. Für sich allein gesehen, sind alle außerordentlich wirksam. Aber brauchen wir in der heutigen komplexen Arbeitswelt, wie z.B. im Bereich der Chemischen Industrie mit ihren vielfältigsten Gefahrenpotenzialen, nicht einen ganzheitlichen Ansatz?“



Betriebswirt Marcus Dinse
Vertriebs- und Marketingleiter
KCL GmbH (Eichenzell):

„Dass Markenindustrie und Technischer Handel über den Tellerand schauen, ist Voraussetzung einer Kooperation, die zu einem ganzheitlichen Ansatz in Sachen Arbeitsschutz führt. Nur wenn wir uns gemeinsam profilieren, kann der Technische Handel erfolgreich sein und nur dann sind wir Markenartikler es auch. Der erhobene Zeigefinger bewirkt nicht viel, wohl aber das Vorbild von ‚best practice‘. Wir müssen den Nutzenvorteil vermarkten.“



Arbeit ist gefährlich?

„Mens sana in corpore sana“, sagten die alten Römer, sei eine Voraussetzung des Erfolgs, denn ein gesunder Geist und ein gesunder Körper bedingen sich gegenseitig. Eine Voraussetzung des Erfolgs ist ebenso ein gesunder Mitarbeiter in einem gesunden Unternehmen – auch diese beiden Faktoren bedingen sich gegenseitig. Um so mehr, als Arbeit je nach Branche und Arbeitsplatz lebensgefährliche Nebenwirkungen haben kann. Zum Beispiel, wenn sie mit Gefahrstoffen verbunden ist – in der Chemischen Industrie eine alltägliche Herausforderung.

Gefahrstoffe und PSA

Es liegt in der Natur der Sache, dass Teillösungen auch nur Teile des Problems lösen können. Wo ein Arbeitnehmer z.B. im Falle eines Unfalls reizenden Gasen ausgesetzt ist, reicht es nicht, nur einen einfachen Atemschutz zu tragen, es muss möglicherweise die außenluftunabhängige Atemluftversorgung sein. Und es reicht nicht, die Atmungsorgane zu schützen. Reizende Gase gefährden auch die Augen



oder die Haut. An übergreifenden Arbeitsschutzkonzepten führt hier kein Weg vorbei. Nur: Wer trägt hier auf welchen Ebenen die Verantwortung? Wer kennt sich z.B. mit dem „Chemiecocktail“ aus, vor dem geschützt werden muss? Die Industrie häufig nicht mehr. „Die Ausgliederung von Unternehmensbereichen im Zuge der Prozessverschlingung, die Zerschlagung alter Industriekomplexe in viele kleine Einheiten, gerade in der Chemischen Industrie, und nicht zuletzt die aktuellen Arbeitsschutzvorschriften, in denen das gewohnte Korsett eindeutiger und detaillierter Regelungen durch gefährdungsorientierte eigenverantwortliche Handlungsvorgaben abgelöst wurden, haben leider in den Betrieben (und hier insbesondere beim Unternehmer) noch nicht die erforderliche Akzeptanz gefunden – dies gilt insbesondere auch für die Sicherheitsbewertung der zu treffenden Maßnahmen“, so Rolf Ebenig. Teilweise ist auch immer noch das Denken in Vorschriften anzutreffen. Gefährdungsorientiertes Denken, zum Beispiel bei der Erstellung der Gefährdungsbeurteilung, muss daher weiter gefördert werden. Die BGen bieten hierzu zur Unterstützung der Betriebe eine breite Palette von Praxishilfen und Leitfäden an. In großen Chemieunternehmen, die noch über einen

Dipl.-Ing. Rolf Ebenig

Leiter Zentrum für Sicherheitstechnik im Arbeitsschutzzentrum (Haan) der BG Bau, Fachausschuss „PSA“:

„Der Staat und die Berufsgenossenschaften verfolgen das Ziel, die Unfallrate in den nächsten fünf Jahren um 25% zu senken. Deshalb darf es in Sachen Arbeitsschutz kein ‚weiter so‘ geben. Vielmehr gilt es, die Gefährdungsbeurteilung transparent zu machen, immer wieder die Restrisiken im Prozess bewusst zu machen, um auch bei den Anwendern den Blick zu schärfen.“



Wolfgang Möwius

Vorsitzender VTH-Fachgruppe „PSA“ und Geschäftsführer Möwius GmbH Arbeitsschutz (Hamburg):

„Wir müssen unseren Kunden deutlicher als bisher den added value von PSA verdeutlichen: von der Verfügbarkeit, über Beratung, Verkauf, Qualität etc. bis zum After-Sales-Service. Dazu gehört auch, den doppelten betriebswirtschaftlichen Nutzen herauszustellen, unmittelbar durch Vermeidung von Ausfällen mit hohen Folgekosten, mittelbar über die Motivation zu höherer Leistung.“



Leonhard Engels

Stellv. Vorsitzender VTH-Fachgruppe „PSA“, Geschäftsführer AGIS Industrie Service GmbH & Co. KG (Viersen):

„Unsere Philosophie, ...mehr tun als andere!‘ beruht auf vier Bausteinen: dem Produkt als Basis, Service und Dienstleistung am Produkt als 1. Erfolgsfaktor, Schulung und Unterweisung zum Produkt als 2. Erfolgsfaktor und unserem ‚Move‘-Beschaffungssystem zum Produkt als 3. Erfolgsfaktor.“



Dipl.-Volksw. Thomas Vierhaus



„Die Gefährdungsbeurteilung am Arbeitsplatz ist die ureigene Aufgabe des Unternehmers. Die kann auch der qualifizierte Technische Handel ihm nicht abnehmen. Er sollte es auch nicht tun. Aber er ist der Berater der Wahl, wenn es um die Frage geht, welche Schlüsse aus der Gefährdungsbeurteilung zu ziehen sind, welche Maßnahmen greifen, und vor allem, wie diese zu beschaffen sind. Dazu kann durchaus auch die Einweisung der Mitarbeiter in die PSA-Nutzung gehören.“

Moderator Louis Schnabl



„Arbeitsschutz und PSA müssen in der Kommunikation von C-Themen zu A-Themen werden. Das gelingt nur, wenn alle Beteiligten an einem Strick ziehen, ihre Kommunikation intensivieren, professionalisieren und koordinieren. Für das Ziel Unfallvermeidung und Gesundheitserhaltung verbietet es sich, am falschen Ende zu sparen.“

Betriebswirt Marcus Dinse



„Rund 1.600 realisierte Handschutzkonzepte, die zur Zeit in Europa laufen, sind ein guter Beleg dafür, dass die Unternehmen Arbeitsschutz als Standortvorteil sehen. Die Chance des Technischen Handels: Während in den Betrieben in Sachen PSA vielfach Betriebsblindheit herrscht, sehen seine Außendienstmitarbeiter vor Ort sofort, wo konkreter Handlungsbedarf besteht.“

qualifizierten Stab von Sicherheitsingenieuren verfügen, kann zwar nicht die juristische Verantwortung, wohl aber die fachliche Verantwortung an die Fachabteilungen delegiert werden. Das funktioniert in der Regel auch. In mittelständischen und kleineren Unternehmen hingegen ist der Unternehmer häufig auf fachlichen Beistand angewiesen.

Technischer Handel mit Rat und Tat

Dabei gibt es im Markt genügend Spezialisten. Die Berufsgenossenschaften, die ein Interesse daran

Der Innovationspreis 2008 des Technischen Handels

Die Idee eines „Handschuhadapters“, der Schutzhandschuhe sicher mit Chemikalienschutzanzügen verbindet, zeichnete die Jury aus. Chris Guglhör (rechts), Geschäftsführer der GM GmbH in München, und Hans Hörmann (links), Fachberater und Leiter Arbeitsschutz, nahmen mit Stolz die Auszeichnung von Bernhard Flacke, Vincentz Network (Hannover), entgegen.



haben vorzubeugen, um hohen Versicherungsleistungen zu entkommen. Die Technischen Händler, die von Beschaffern von Arbeitsschutz längst zu Arbeitsschutzberatern geworden sind. Und nicht zuletzt die Markenindustrie, die als Anbieter von Sicherheitsprodukten durchaus weitergehende Lösungen wie Komplettpakete aufeinander abgestimmter Maßnahmen anbietet, z.B. die Haut- und Handschutzkonzepte der TOP-Partner KCL und STOKO. VTH-Hauptgeschäftsführer Thomas Vierhaus: „So hat 2008 ein Technischer Händler den „Innovationspreis Technischer Handel“ für eine herausragende Detaillösung – in Zusammenarbeit mit der Sicherheitsindustrie – zur Personensicherung im Umgang mit Gefahrstoffen verliehen bekommen.“ „Vor allem die Geprüften Fachberater des Technischen



Dipl.-Ing. Rolf Ebenig

„Wenn es um Arbeitssicherheit geht, trägt jeder in der Kette Verantwortung: der Einkäufer, der Mitarbeiter, sein Vorgesetzter, der Sicherheitsbeauftragte und der Unternehmer. Die umfasst nicht nur Fragen moralischer Schuld, sondern auch rechtlicher Haftung. Der Unternehmer steht hierbei immer im rechtlichen Focus. Aber auch der Einkäufer, der durch Unkenntnis oder Fahrlässigkeit, mit Gesundheit und Leben seiner Kollegen spielt, kann vor dem Kadi landen.“



Wolfgang Möwius

„Der kompetente Technische Händler ist mehr als nur ein Lieferant, der letztlich austauschbar ist. Er ist ein Moderator von getrennten Netzwerken, die im Interesse der Arbeitssicherheit und der Nachhaltigkeit gebündelt werden.“



Leonhard Engels

„Mit der Qualifikation des Fachhändlers steht und fällt der Nutzen für den Endkunden – und das eigene Geschäft. Wir freuen uns über jeden Anruf, jeden Auftrag und jedes Problem. Denn wo Probleme an uns herangetragen werden, können wir Problemlöser sein! Den Mehraufwand gilt es allerdings auch konsequent zu vermarkten. Mit dem Ziel, PSA eine Wertschätzung zu geben, die sie aus der Einstufung als C-Teil herausbricht.“



Dr. med. Barbara Bernhard

Fachärztin für Arbeitsmedizin, Tropenmedizinerin, frei praktizierende Betriebs- und Werksärztin, Mitglied im VDBW Verband Deutscher Betriebs- und Werksärzte (Dittelsheim-Heßloch).



Gesunde Mitarbeiter – gesundes Unternehmen

„Als Betriebsärzte unterstützen und fördern wir Unternehmen bei der Entwicklung ihres betrieblichen Arbeitsschutz- und Gesundheitsmanagements, indem wir die Bedingungen von Gesundheit analysieren und Faktoren, die Gesundheit schützen und fördern, in den Mittelpunkt stellen. Betriebsärzte sind für die Beschäftigten der Arzt im Betrieb; sie kennen die Zusammenhänge zwischen Arbeit und Gesundheit am besten. Unsere Aufgabe sehen wir dabei in der Vorbeugung, Erkennung, Untersuchung und Begutachtung arbeitsbedingter Erkrankungen, der Verhütung arbeitsbedingter Gesundheitsgefährdungen, der Gesundheitsberatung und der berufsfördernden Rehabilitation.“

Handels sind Partner der Wahl, wenn es darum geht, bei der individuellen Gefährdungsbeurteilung pro Arbeitsplatz zu helfen“, so KCL-Vertriebsleiter Marcus Dinse. „Denn solange in den Unternehmen nichts passiert, macht sich häufig eine gewisse Betriebsblindheit breit, während die Berater aus dem Technischen Handel mehr sehen, weil sie erstens auf die kritischen Stellen fokussiert sind und zweitens in Sachen Arbeitsschutz über den individuellen Arbeitsplatz hinaus vernetzt denken. Sie wissen, welche BG-Vorschriften für die produzierenden Unternehmen gelten und können die jeweils richtige PSA empfehlen.“ Wobei der Technische Handel den Unternehmen nicht nur mit Rat zur Seite steht, sondern auch mit Tat. Also hilft, diese Konzepte umzusetzen und die nötigen Arbeitsschutzprodukte verfügbar zu halten, bis hin zu organisierter Versorgung etwa im Rahmen des C-Teile-Managements.

PSA als Wettbewerbsvorteil?

Eine Folge sowohl der Ausgliederung substantieller Abteilungen als auch der neuen Betriebssicherheitsverordnung ist: PSA hat nicht mehr überall den



Stellenwert als entscheidende Rahmenbedingung der Produktion in den Unternehmen. Bei den einen wird sie wie in alten Zeiten als „verordnetes Muss“ wahrgenommen, bei den anderen als störender Faktor beiseite geschoben. Dabei könnte PSA doch längst ein echter Faktor im Wettbewerb sein. Und dabei könnten sich die umfassenden Konzepte des Technischen Handels und seiner Industriepartner doch längst als besonderer Mehrwert für die Industriekunden im Wettbewerb durchgesetzt haben.

Betriebswirtschaftsfaktor Gesundheit

Das Denken in Prozessstrukturen und das gewachsene Bewusstsein in der Industrie für Kostenfaktoren sind eigentlich eine gute Voraussetzung, dem Thema PSA seine Bedeutung in der Gesamtrechnung zukommen zu lassen. Das beinhaltet die Kostenfaktoren, die sich aus der Auslagerung an spezialisierte Anbieter ergeben. Zum Beispiel an den Technischen Handel, bei dem PSA sicherlich ein herausragendes Leistungssegment der Branche ist. Dessen Mitarbeiter sich als „Geprüfte Fachberater PSA“ qualifiziert haben und die sich weiterhin regelmäßig z.B. bei den Aufbau-



schulungen der Berufsgenossenschaften fortbilden. Der mit einem breiten Sortiment sowohl den Wunsch seiner Kunden nach „alles aus einer Hand“ befriedigen kann als auch die Ausrüstung in der Tiefe bereithält, ob im Arbeitsschutz oder auf anderen Gebieten. In diesem Bereich den Rücken frei zu haben ist für die Industrie ein erlebbarer, praktischer Nutzen. Die Industrie, die im globalen Wettbewerb auf alle Ressourcen zurückgreifen muss, um den Wettbewerb zu bestehen, kann gar nicht anders, als der wichtigsten Ressource, die wir in Deutschland haben, nämlich dem hochqualifizierten Mitarbeitern, die nötige Aufmerksamkeit zu widmen. Leonhard Engels: „Nur professionell geschützte Mitarbeiter bleiben gesund und verletzungsfrei. Nur gesunde, gut geschützte Mitarbeiter sind motiviert, und nur motivierte Mitarbeiter erwirtschaften Rendite, während Krankheiten und Unfälle den Kostenapparat belasten.“ „PSA ist wertmäßig ein C-Teil, im Bewusstsein aber ein A-Teil“, so Wolfgang Möwius, „jedenfalls da, wo Arbeitssicherheit als Teil der Unternehmenskultur angesehen wird.“ So gesehen ist PSA für die Industrie ein Wettbewerbs- und Renditefaktor erster Güte. Und der Technische Handel ist bei der Sicherung dieser Rendite sein bester „consultant“.

Dr. Hans-Jörg Windberg

Wissenschaftl. Direktor an der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin, Leiter der zentralen nationalen Meldestelle für mangelhafte und gefährliche technische Produkte (Dortmund).

Mit Sicherheit und Gesundheit die Zukunft gewinnen

„Sichere und gesundheitsgerechte Arbeitsmittel, Geräte und andere technische Produkte, zu denen auch PSA gehören, liefern durch ihren Mehrwert gegenüber „Billigprodukten“ verantwortungsbewussten Herstellern entscheidende Argumente für eine positive Verkaufsentscheidung. So leisten sie wichtige Beiträge, um unsere Volkswirtschaft konkurrenzfähig zu halten und darüber hinaus Arbeitnehmern und Verbrauchern viel Leid und Schmerz zu ersparen. Sichere und gesundheitsgerechte Produkte sind deshalb gerade auch in Zeiten der Globalisierung der Märkte und internationalem Wettbewerb kein Luxus. Als Wissensdienstleister und Serviceeinrichtung für Politik und Wirtschaft sowie in besonderem Maße auch für die Bürgerinnen und Bürger ermutigt und unterstützt die Bundesanstalt die für die Sicherheit von Produkten Verantwortlichen und die Anwender darin, die richtigen Entscheidungen bei der Herstellung sowie bei ihrer sachgerechten Auswahl und Anwendung zutreffen und hilft dabei engagiert mit, einen nachhaltig niedrigen Kranken- und Unfallstand sowohl bei der Arbeit als auch im Heim- und Freizeitbereich durchzusetzen.



Teilnehmer

Marcus Dinse

Betriebswirt, Vertriebs- und Marketingleiter
der KCL GmbH (Eichenzell)

Dipl.-Ing. Rolf Ebenig

Leiter Zentrum für Sicherheitstechnik im Arbeitsschutzzentrum Haan der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft, Fachausschuss „PSA“:

Leonhard Engels

Geschäftsführer AGIS Industrie Service GmbH & Co. KG (Viersen)
Stellv. Vorsitzender VTH-Fachgruppe „Persönliche Schutzausrüstungen“ (PSA)

Wolfgang Möwius

Geschäftsführer Möwius GmbH Arbeitsschutz (Hamburg)
Vorsitzender VTH-Fachgruppe „Persönliche Schutzausrüstungen“ (PSA)

Dipl.-Volkswirt Thomas Vierhaus

Hauptgeschäftsführer VTH Verband Technischer Handel e.V. (Düsseldorf)

Moderator: Louis Schnabl

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



Sichere Arbeit – die zehn wichtigsten Forderungen

- **Mitarbeitergesundheit als entscheidenden Faktor für ein gesundes Unternehmen begreifen!**
- **Mitarbeiter zur Nutzung der PSA motivieren!**
- **Investitions- und Folgekosten beim Einkauf ganzheitlich sehen!**
- **Arbeitsunfälle und -Krankheiten betriebswirtschaftlich erfassen!**
- **Mitarbeitersicherheit absolut zur Chefsache machen!**
- **Sicherheitsmanager gehören in die erste Reihe!**
- **Mitarbeitersicherheit als Produktionsicherheit und damit als Standortvorteil „verkaufen“!**
- **Sicherheits- und Gesundheitsstandards offensiv exportieren!**
- **Qualifizierte Beratung durch geprüfte Fachberater als Standard!**
- **Integrierte Kommunikation unter Einbeziehung von Einkauf und Bedarfsträgern!**

Das Expertengespräch steht unter www.vth-top-partner.de → Publikationen kostenlos zum Download bereit.
Text und Fotos finden Sie unter → *Presse*.

© 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.