

# Experten im Gespräch:



## PSA – Konzepte für Sicherheit mit System

Produktion – Instandhaltung – Beratung – Einsatzvielfalt – Kosten – Umwelt

Experten im Gespräch: (v.l.n.r.) Dipl.-Kfm. Wolfgang Möwius, Bruno Zwingmann, Julian Schnorr, Dipl.-Kfm. Peter Mühlberger, Moderator Louis Schnabl, Dipl.-Volkswirt Thomas Vierhaus, Hartmut Frank, Werner Heitmann und Dipl.-Ing. Karl-Heinz Noetel



- Können wir uns in einer komplexen Arbeitswelt isolierte PSA-Lösungen noch leisten? Oder brauchen wir nicht durchgängig den ganzheitlichen Ansatz?
- Wer trägt eigentlich wann und wofür Verantwortung – der Anwender, sein Chef, der Fachberater des Technischen Handels oder die Industrie? Und wer kann haftbar gemacht werden?
- Hat PSA die nötige Wertigkeit in den Unternehmen? Oder geht nichts ohne Verordnungen von oben?
- Können sich umfassende Konzepte gegen den Billigwettbewerb durchsetzen?
- Brauchen wir eine Revitalisierung des Arbeitsschutzes?



**Dipl.-Kfm. Wolfgang Möwius**

*„Der Stellenwert und die Qualität des Arbeitsschutzes im Betrieb sagen viel aus über die Unternehmenskultur einer Firma. Das gilt für ein mittelständisches Familienunternehmen ebenso wie für die Großindustrie. Wir müssen gemeinsam dazu beitragen, dass der Arbeitsschutzstandard als wichtiger Imagefaktor begriffen wird!“*



**Bruno Zwingmann**

*„Wir brauchen nationale Qualitätsstandards nicht nur für einen ganzheitlichen Arbeitsschutz, sondern auch für die Qualität der Beratung. Wir brauchen also neben PSA im System auch den PSA-Fachberater im System, wie es im Zusammenwirken von VTH und BG bereits vorbildlich gelöst ist.“*

### Die Basis: Gefährdungsanalyse

Die „Sicherheitsindustrie“ hält von Kopf bis Fuß PSA-Lösungen bereit – auf dem aktuellsten Stand der Technik und auf qualitativ höchstem Niveau. Die Frage ist nur: Kommen diese Lösungen auch da an, wo sie gebraucht werden? Spezifisch auf die in der Gefährdungsanalyse beschriebene Gefahrensituation bezogen? Und wenn ja, in der richtigen Kombination?

Die Praxis zeigt, dass der Anspruch, alles zu tun, um Gesundheit und Unversehrtheit der Mitarbeiter zu erhalten, aus einer ganzen Reihe von Gründen im Einzelfall auch immer wieder scheitert.

- Da wird auf der Baustelle ein Sicherheitsschuh eingesetzt, dessen Stahlkappe zwar die Zehen von oben schützt, mangels durchtrittsicherer Sohle aber nicht vor rostigen Nägeln von unten.
- Da bestellen Einkäufer, durch Druck von oben zum Sparen um jeden Preis verdammt, Produkte von unzweifelhaft niedrigem Preis, aber zweifelhafter Herkunft und Qualität.
- Da erfüllt die Korrektorschutzbrille alle Anforderungen an den Augenschutz, ebenso die Vollschutzmaske an den Atemschutz – aber in Kombination ist die schöne Wirkung aufgehoben, weil die Maske wegen der Brille nicht mehr richtig anliegt.
- Da steht die geeignete Sicherheitsausrüstung zur Verfügung, aber sie wird aus Bequemlichkeit nicht konsequent genutzt.
- Da gibt es (immer häufiger) billige Produkte, die auf den ersten Blick gut aussehen, bei denen aber die Prüfzeugnisse gefälscht sind – auch, weil es im Bereich PSA keine funktionierende Marktüberwachung gibt.



Beispiele, die zeigen: Es hat sich viel getan im Arbeitsschutz, aber mit Sicherheit nicht genug – es gibt nach wie vor genügend „Baustellen“.

## PSA – Vorteil im Wettbewerb?

Die erste, weil entscheidende Baustelle hängt zunächst einmal mit der Frage zusammen: Haben PSA wirklich eine anerkannt hohe Wertigkeit in den Unternehmen? Gelten sie nur als lästiges Übel, das Zeit und Geld kostet, aber im Kampf um wirtschaftlichen Erfolg – insbesondere auch mit Blick auf die Globalisierung – nichts und niemanden weiterbringt? Geht also ohne Auflagen, Verordnungen und eine immer weiter verschärfte Gesetzeslage gar nichts? Unternehmer, die diese Frage für sich analysiert haben, entdecken schnell, dass Arbeitsschutz kein Wettbewerbsnachteil ist, sondern sich im Gegenteil auf Dauer in Wirklichkeit als entscheidender Wettbewerbsvorteil für den zukunftsfähigen Produktionsstandort Deutschland und als echtes Argument im Kampf um die Personalressourcen erweist. Vorausgesetzt natürlich, man macht es richtig. Und das ist nicht so einfach, wie es aussieht.

## Ganzheitliche Betrachtung

Die Entwicklung der Technik hat dazu geführt, dass wir heute auf praktisch jedes Risiko in der Arbeitswelt die passende Antwort haben. „Isolierte“ PSA-Lösungen sind für sich allein gesehen alle außerordentlich wirksam. Aber die Praxis hält sich nicht immer an das Szenario „ein Problem – eine Lösung“. Dazu ist die Arbeitswelt zu komplex.



### Moderator Louis Schnabl

*„Nur auf den ersten Blick erscheint die immer weiter verschärfte Gesetzeslage in Deutschland als Kostenfaktor.*

*Auf den zweiten Blick, nämlich den auf den Nutzen durch vermiedene Ausfallkosten, erweist sie sich als Standortvorteil. Und durch die Verbindung von Schutz und attraktivem Design auch als Vorteil im Wettbewerb um Arbeitskräfte.“*



### Julian Schnorr

*„Als Anwender brauchen wir auf Handelsseite einen Partner, der in unserer Region zuhause ist, der auch persönlich ansprechbar ist und der, wenn es brennt, in kürzester Zeit bei uns vor Ort ist.“*



### Dipl.-Kfm. Peter Mühlberger

*„Damit der Kunde sich gut und individuell beraten fühlt, braucht es nicht nur das breite warekundliche Know-how, sondern vor allem ein hohes Maß an Verständnis für die kundenspezifischen Strukturen und dessen Bedarf. Die qualifizierte persönliche Betreuung vor Ort ist dafür sicher in sehr viel größerem Maß eine Basis als die reine Verbindung über E-Business.“*





**Dipl.-Volksw. Thomas Vierhaus**

*„Die Unkenntlichmachung von Produkt und Herkunft in anonymen Pseudomarken von Scheinherstellern entmündigt den Kunden. Er hat ein Recht auf echte Auswahl, individuellen Service und beste Beratung. Das dafür notwendige Markensortiment, die Ortsnähe und die Sachkompetenz zeichnen den Technischen Handel aus und differenzieren ihn vom Wettbewerb.“*



**Hartmut Frank**

*„Wir sind Teil der Arbeitsschutzfamilie. Wir leben PSA und verkaufen Sicherheit. Als Technischer Handel liefern wir keine Insellösungen, sondern schnüren Sicherheitspakete und verkaufen PSA-Konzepte im System. Wir setzen unsere Kompetenz so ein, dass Hersteller und Anwender beide mit uns ‚Spaß‘ haben.“*



**Karlheinz Kalenberg**

*„Arbeitsschutz ist ein umfassendes System – alle Komponenten müssen sinnvoll in einander greifen. In vielen Fällen, wo der technische Arbeitsschutz an seine Grenzen stößt, ist die Persönliche Schutzausrüstung ein wirksamer Schutz. Bei der Auswahl müssen die Fachkräfte für Arbeitssicherheit, die zuständigen Führungskräfte und die Lieferanten vertrauensvoll und auf fachlich hohem Niveau zusammenarbeiten.“*

An manchen Arbeitsplätzen mögen einfache Lösungen reichen. An anderen gibt es ein ganzes Bündel von Gefahrenpotenzialen. Der Waldarbeiter z.B. braucht Sicherheitsbekleidung als Witterungsschutz. Er braucht schnittfeste Hosen und Handschuhe. Er braucht einen Schutzhelm, einen Augen- und einen Gehörschutz – und zwar nicht nacheinander, sondern gleichzeitig. Denn wir haben es mit Menschen zu tun.

### Ganzheitliche Beschaffung!

Das heißt: Die Ausstattung der Mitarbeiter mit persönlicher Schutzausrüstung ist eine ganzheitliche Aufgabe. Das muss sich zwangsläufig auf die Beschaffungswege auswirken. Punktuelle Bestellungen per Katalog mit dem niedrigsten Preis als Ausschlusskriterium können eine ganzheitliche PSA-Beschaffung ganz einfach nicht leisten, geschweige denn die zwingend nötige Beratung dazu. Die gibt es nur beim Technischen Handel als dem Spezialisten für Arbeitsschutz und PSA, der als Generalist das Ganze im Blick hat und der zu jedem Spezialbereich auf diesem Gebiet den direkten Draht zu den Qualitäts- und Markenherstellern hat. Dank seiner Geprüften Fachberater für PSA, die vom VTH gemeinsam mit der BG qualifiziert und geprüft werden, verfügt er über die nötige Kompetenz zu umfassender Analyse und Beratung.

### Der Unternehmer ist immer schuld

Diese Beratung umfasst nicht die individuelle Gefährdungsbeurteilung pro Arbeitsplatz. Das ist Aufgabe des Unternehmens bzw. der Unternehmer. Der Unternehmer bzw. in größeren Unternehmen sein Sicherheitsbeauftragter trägt die Verantwortung für Sicherheit und Gesundheit seiner Mitarbeiter. Er trägt die Verantwortung dafür, dass für jeden Arbeitsplatz eine umfassende Gefahrenanalyse durchgeführt und auf dieser Basis das geeignete Maßnahmenpaket ergriffen wird. Er ist verantwortlich für die Umsetzung dieser Maßnahmen – von der Beschaffung der geeigneten PSA- und Arbeitsschutzartikel über die Erstellung und Überwachung entsprechender Arbeitsanweisungen bis zur Schulung seiner Mitarbeiter in praktischen Fragen der Anwendung. Mit einem Wort: Wenn es schiefgeht, weil es an irgendeiner Stelle in der Prozesskette eine Unterlassung gab, ist der Unternehmer im Zweifelsfalle haftbar. Unternehmer können vieles, aber nicht alles. Bei der Erstellung der individuellen Gefährdungsbeurteilung

pro Arbeitsplatz etwa sind sie auf fachkundigen Rat angewiesen – zum Beispiel durch die BG. Bei der Umsetzung der vorgeschlagenen Maßnahmen sind sie ebenfalls auf kompetente Beratungs- und Dienstleistungspartner angewiesen – zum Beispiel den Technischen Handel und seine Fachberater. Denn die (er)kennen die Gefahrenquellen, vor denen geschützt werden muss, ebenso gut wie die Grenzwerte der Gefahrstoffe, und sie wissen, wie man ihnen am besten begegnet. Sie wissen genau, welche BG-Vorschriften für welchen Bereich gelten und können die richtige PSA nicht nur empfehlen, beschaffen, verfügbar halten und liefern, sondern ggf. auch die nötigen Schulungen durchführen oder bei Bedarf die nötigen Prüfungen, wie sie z.B. bei Absturzsicherungen vorgeschrieben sind.

### Analyse und Know-how

Sicherheit gibt es nur „im System“. Und Konzepte dafür gibt es nur mit Know-how. Um so mehr, als funktionierende PSA nicht nur für individuelle Menschen und komplexe Gefährdungssituationen die Antwort ist, sondern auch für gesteuerte Beschaffungsprozesse. Wo zum Beispiel in den verschiedenen Bereichen eine große Anzahl verschiedenartiger Gefährdungen etwa für die Hände anfallen, die zudem je nach Veranlagung des einzelnen Mitarbeiters (z.B. Latexallergie) unterschiedliche Lösungen benötigen, entwickeln Premiumhersteller auf den Gebieten Hand- und Hautschutz in direkter Zusammenarbeit mit dem Technischen Handel unternehmensindividuelle Lösungen (Hand- und Hautschutzkonzepte).

#### Werner Heitmann

*„PSA erfordert umfassendes Know-how und individuelle Betreuung. Hier sind wir als Hersteller gefordert, den Technischen Handel bestmöglich zu unterstützen. Damit der Kunde am Ende eine Lösung erhält, die auf seine Bedürfnisse abgestimmt ist.“*



#### Dipl.-Ing. Karl-Heinz Noetel

*„Vorschriften sind wichtig, jedoch lässt sich hiermit keine PSA verordnen. Wenn man aber Arbeitsschutz erfahrbar macht, dann wird sich etwas verändern. Wer z.B. im Rahmen eines Trageversuches seine Wünsche und Vorstellungen einbringen kann, der wird seine PSA auch dann tragen, wenn kein Vorgesetzter zuschaut.“*



*„Nur noch Handschuhe auszuliefern, das ist vorbei. Unsere Arbeit ist die Beratung und die Zusammenführung ineinandergreifender Bereiche. Unser Vorteil ist das Vertrauen in unsere anerkannte Beratungskompetenz. Da tritt der Preis in den Hintergrund. Dafür müssen wir allerdings auch noch deutlicher als bisher den geldwerten Vorteil von PSA und Arbeitsschutz herausarbeiten und kommunizieren.“*



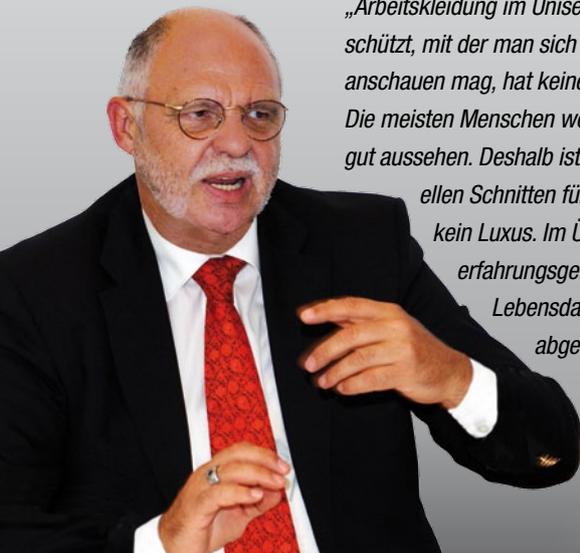
**Dipl.-Kfm. Wolfgang Möwius,**  
Vorsitzender VTH-Fachgruppe PSA

*„Persönliche Schutzausrüstungen haben im Arbeitsschutz einen klaren Platz. Aber sie sind erst dann einzusetzen, wenn alle technischen und organisatorischen Schutzmaßnahmen zur Vermeidung von Gefahren ausgeschöpft sind und noch immer Restgefahren bestehen. Dieser auch rechtlich fixierte Grundsatz legt jedoch (unbeabsichtigt) leicht nahe, dass es hier eher um nachrangige Risiken und Schutzmaßnahmen geht. Und leider wird der Einsatz von PSA allzu häufig so gesehen. Dies wird weder den Risiken in der Produktion noch der systemischen Bedeutung von PSA noch dem Sicherheitsbedürfnis der Menschen gerecht.“*



**Bruno Zwingmann**  
Geschäftsführer Basi Bundesarbeitsgemeinschaft für Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit

*„Arbeitskleidung im Unisexformat, die nur gut schützt, mit der man sich aber nicht im Spiegel anschauen mag, hat keine Zukunft. Die meisten Menschen wollen auch bei ihrer Arbeit gut aussehen. Deshalb ist gutes Design mit speziellen Schnitten für Frauen und für Männer kein Luxus. Im Übrigen hat gutes Design erfahrungsgemäß auch eine längere Lebensdauer – was emotional abgelehnt wird, geht dagegen schneller kaputt.“*



**Moderator Louis Schnabl**  
Fachjournalist Technik und Geschäftsführer der Kommunikations- und Marketingagentur HS Public Relations GmbH

Es liegt auf der Hand, dass es sich bei diesen ganzheitlichen Systemlösungen, die nach ihrer Einführung auch in wirtschaftlicher Hinsicht erheblichen Nutzen „produzieren“, nicht um „Billiglösungen“ handeln kann. Ebenso klar ist, dass diese wirksamen Konzepte nicht mal schnell per Katalog oder Online-Plattform zu besorgen sind. Sie setzen eine sorgfältige Bedarfsanalyse mit hohem Know-how voraus, die in gesicherte Empfehlungen mündet, die das Unternehmen auch haftungstechnisch absichern – und damit den personellen Einsatz hochqualifizierter Berater. Ist der Technische Handel also immer dann „Lückenbüßer“, wenn es brennt und anderswo keine fachliche Lösung zu bekommen ist? Sicherheitsbeauftragte der Industrie, die ihre Verantwortung wahrnehmen, und

*„Unsere wichtigste Aufgabe ist, die Verantwortlichen in den Unternehmen mit ins Boot zu holen und ihnen zu erklären, dass wir neben Sicherheit und Gesundheit auch ihre Wertschöpfung im Auge haben, denn Arbeitsschutz ist eine lohnende Investition. Man bedenke, dass der deutschen Wirtschaft durch kranke Arbeitnehmer Produktionsverluste von bis zu 75 Milliarden Euro im Jahr entstehen.“*



**Dipl.-Volkswirt Thomas Vierhaus**  
Hauptgeschäftsführer VTH Verband Technischer Handel e.V.

*„Wenn es nur um den wasserdichten Sicherheitsschuh für die Kläranlage geht, stehen wir sicherlich im Wettbewerb mit Kataloganbietern. Aber sobald technisch anspruchsvolle Produkte wie Gasmestechnik ins Spiel kommen, haben wir mit der Bündelung unserer Beratungskompetenz und der Technikkompetenz unseres Lieferanten einen uneinholbaren Vorsprung.“*



**Hartmut Frank**  
Geschäftsführer Irie & Heuel GmbH

„Manche Dinge sollte man besser nicht dem Zufall überlassen. Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz gehören dazu! Letztlich ist die gründliche Gefährdungsbeurteilung am Arbeitsplatz die Basis für jede Entscheidung. Und da kann ich in puncto Qualität und Leistung keine Kompromisse eingehen. Ich will als Verantwortlicher ja auch gut schlafen können.“



**Julian Schnorr**  
Abwassermeister Verbandsgemeindewerke Rennerod

„Für die PSA ist die demographische Entwicklung eine Chance. Denn angesichts der Alterspyramide in Deutschland hat PSA nicht nur die Funktion, die Sicherheit zu erhöhen und Verletzungen zu vermeiden, sondern – im Verein mit anderen Maßnahmen – die Mitarbeiter lange gesund und fit zu halten. Die Rente mit 67 funktioniert nur dann, wenn der Mitarbeiter mit 66 auch noch voll einsatzfähig ist. Das ist für die betriebliche Zukunftsfähigkeit ebenso wichtig wie für die persönliche.“



**Dipl.-Kfm. Peter Mühlberger**  
Vorsitzender VTH Verband Technischer Handel e.V.

Einkäufer, die nicht nur nach dem Produktpreis schielen, sondern mit Blick auf die Haftungsrisiken betriebswirtschaftlich vernünftig rechnen, wissen spätestens dann, wenn sie beim Know-how und bei der Qualität bei anderen Anbietern an Grenzen gestoßen sind, was sie am Technischen Handel haben: ein Gesamtpaket an Kompetenz:

- Beratungskompetenz durch das hohe fachliche Ausbildungsniveau der Geprüften Fachberater für PSA, die aufgrund ihrer permanenten Schulung auch zu Innovationsimpulsen in der Lage sind.
- Problemlösungskompetenz durch die gute Vernetzung mit den Know-how-Trägern in der Lieferindustrie, den Berufsgenossenschaften, Fachverbänden und Instituten.
- Beschaffungskompetenz durch die Partnerschaft mit den Premiumherstellern auf allen relevanten Gebieten des Arbeitsschutzes und der PSA.

- Dienstleistungskompetenz von der Beratung und Unterweisung auch vor Ort bis zur (Organisation der) fälligen Prüfung z.B. von Gasmessgeräten – auch mit Blick auf die Haftung des Unternehmers.
- Logistikkompetenz durch vorausschauende Lagerhaltung, auch in Form von Kundenlagern im eigenen Haus oder Konsignationslagern vor Ort beim Kunden, die in Verbindung mit punktgenauer Belieferung ein hohes Maß an Verfügbarkeit und Versorgungssicherheit bieten.

Das alles bietet der Technische Handel als Gesamtleistung aus einer Hand, was sich nicht nur in mehr Sicherheit auswirkt, sondern über Optimierungen in den Prozessen des Kunden nachhaltig auch in ökonomischem Nutzen.

„Wir können und wollen technisch anspruchsvolle Produkte nicht unbesehen im Markt streuen. Es ist eine Frage der Seriosität, seine Partner nach Technik- und Servicekompetenz auszuwählen. Deshalb pflegen wir ein selektives und exklusives Händlerkonzept mit 21 Top-Händlern an 24 Standorten. Und wir nutzen bewusst die emotionale Kundenbindung des Technischen Handels.“



**Werner Heitmann**  
Leiter Marketing der Dräger Safety AG & Co. KGaA (Lübeck)

„In technischer Hinsicht ist der Technische Handel anderen PSA-Anbietern in der Regel weit überlegen, da er neben guten Produkten über eine hohe Fachkompetenz verfügt. Nicht zuletzt auch durch die stark genutzte Ausbildung zum „Geprüften Fachberater PSA“. Beim Handwerk könnte der technische Handel noch aktiver werden. Aber hier bedarf es einer anderen, emotionaleren Ansprache als bei der Industrie. Bei Handwerkern, die von morgens bis abends unterwegs sind, sind z.B. die Unternehmerfrauen die Entscheider für Beschaffungen. Und wo jemand als Weichei gilt, wenn er sich auf dem Dach anseilt, muss eine genauso massive Aufklärungskampagne her wie seinerzeit bei der Einführung der Anschnallpflicht im Auto.“



**Dipl.-Ing. Karl-Heinz Noetel**  
BG BAU Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft,  
Leiter Fachbereich Persönliche Schutzausrüstungen

# Die Experten

## Hartmut Frank

Geschäftsführer iHH Irle & Heuel GmbH  
(Siegen)



## Dipl.-Kfm. Peter Mühlberger



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

## Bruno Zwingmann



Geschäftsführer Basi Bundesarbeitsgemeinschaft für  
Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit (St. Augustin)

## Werner Heitmann

Leiter Marketing der Dräger Safety  
AG & Co. KGaA (Lübeck)



## Dipl.-Ing. Karl-Heinz Noetel



BG BAU – Berufsgenossenschaft der  
Bauwirtschaft, Leiter Fachbereich Persönliche  
Schutzausrüstungen, Beauftragter der DGUV (Haan)

## Moderator: Louis Schnabl



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

## Karlheinz Kalenberg

Geschäftsführer VDSI Verband Deutscher  
Sicherheitsingenieure e.V. (Wiesbaden)



## Julian Schnorr

Abwassermeister  
Verbandsgemeindewerke Rennerod (Rennerod)



## Dipl.-Kfm. Wolfgang Möwius

Vorsitzender der VTH-Fachgruppe „Persönliche Schutz-  
ausrüstungen“ (PSA), Geschäftsführender Gesellschafter  
der Firma Möwius Arbeitsschutz GmbH (Hamburg)



## Dipl.-Volkswirt Thomas Vierhaus

Hauptgeschäftsführer, Geschäftsführendes  
Vorstandsmitglied VTH Verband Technischer Handel  
e.V. (Düsseldorf)



## Das Expertengespräch als Download:

Kostenlos unter [www.tectop-vth.de](http://www.tectop-vth.de) → Top-Themen

Bildnachweise: Dräger, Kübler, Otter Schutz, HS PR



## Die zehn wichtigsten Forderungen der Experten

- Ausschöpfen aller technischen und organisatorischen Schutzmaßnahmen zur Vermeidung von Gefahren
- Differenzierung durch Qualifizierung in Beratung und Schulung
- nationale Qualitätsstandards
- Innovationstransfer  
Hersteller – Handel – Anwender
- PSA und Arbeitsschutz im System aufeinander abgestimmter Produkte
- PSA aus einer Hand
- PSA muss nicht nur Sicherheit herstellen, sondern auch Fitness und Gesundheits-erhalt fördern
- Verantwortliche Premiumhersteller liefern nur an kompetente Händler
- Arbeitsschutz und PSA als wichtigen Imagefaktor kommunizieren
- Arbeitsschutz und PSA als Investition mit hoher Rendite kommunizieren

© 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](mailto:louis.schnabl@hs-pr.de), [www.hs-pr.de](http://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.