

EDITORIAL Ein Jahr nach der Umbenennung der VTH-TOP-PARTNER in VTH-QUALITÄTSPARTNER darf man festhalten: Sie war keine Kosmetik, sondern kennzeichnet tatsächlich eine neue Qualität – im Miteinander, aber auch in den Arbeitsergebnissen. Die auf der Jahrestagung vorgestellte neue Website ist ein gutes Beispiel. Nie trat der Technische Handel in Form und Inhalt souveräner im Internet auf. Und zum ersten Mal sind Verband, Fachgruppen, VTH-QUALITÄTSPARTNER sowie Azubi- und Lieferanten-Wettbewerbe unter einer Adresse vereint. Ein anderes Beispiel ist die Pressearbeit, der es gelingt, jedes unserer Kernanliegen wirksam zu multiplizieren.

Ein gelebtes konstruktives Miteinander von Markenherstellern und Fachhändlern ist ebenso entscheidend für den gemeinsamen Vertriebs Erfolg, unterstützt durch die Chancen, die uns die Digitalisierung eröffnet. Gut, dass wir hier mit dem VTH-eData-Pool ein funktionierendes, preislich attraktives »Fitnessprogramm« im Angebot haben, von dem die Zusammenarbeit in der Lieferkette enorm profitiert.

Gestalten wir gemeinsam die Zukunft, Ihr
THOMAS VIERHAUS
VTH-Hauptgeschäftsführer

IM ÜBERBLICK

- Seite 1 und 4** Gemeinsam erfolgreich: Hersteller und Händler
- Seite 2** Die Branche hat eine neue Website
- Seite 3** Neues zur REACH-Verordnung



Über den QR-Code oder die URL www.vth-verband.de/iq erhalten Sie Zugriff auf die digitalen IQ-Ausgaben.

Katzen würden Whiskas kaufen Eine Qualitätsstrategie können Hersteller und Händler nur gemeinsam verfolgen

Wären Katzen klüger als sie es tatsächlich sind, würden sie sich für die Produkte der US-amerikanischen Firma Mars Incorporated entscheiden. Eine selbstbewusste These, die seit Jahrzehnten zum Erfolg von Whiskas in Deutschland beiträgt.

Klug zu sein heißt – wenn wir diesen Impuls auf den Technischen Handel übertragen – zu wissen, warum ein Lieferant besser ist als ein anderer. Das kann ein Fachhändler im tagtäglichen Geschäft selbst herausfinden. Er kann aber auch eine Abkürzung wählen und die VTH-QUALITÄTSPARTNER beim Wort nehmen: 25 führende

Markenhersteller bekennen sich mit dem Versprechen »Wir liefern Qualität« zu einer engen Leistungsgemeinschaft mit dem VTH und seinen Mitgliedern. Die als VTH-TOP-PARTNER gestartete Allianz rückt damit einen umfassenden Qualitätsanspruch in den Fokus, der Produkte, Services und Prozesse mit einschließt.

Diesen Anspruch können Hersteller und Händler gemeinsam einlösen, indem sie sich gegenseitig fordern und fördern. Der Händler darf vom VTH-QUALITÄTSPARTNER zum Beispiel besondere Presales erwarten,

→ Seite 2

IMPULS

Leitartikel

Mehr als

1.000.000

Lagerartikel bietet der Technische Handel seinen Kunden an. In Kombination mit passgenauen Dienstleistungen ergibt sich ein einzigartiges Leistungspaket.

also Vorverkaufsleistungen, die ihm den Absatz der Produkte erleichtern: Der Hersteller unterstützt die schnelle Lieferfähigkeit des Händlers, er fertigt Prototypen und Spezialprodukte, er führt Produktschulungen durch und gibt die Idee zu Anschluss-Services. Er bewirbt seine Marken beim Endkunden und stattet seine Produkte mit einem starken Leistungskern aus, einer hohen Qualität, einem ansprechenden Design und einer funktionalen Verpackung.

Umgekehrt dankt es ihm der Fachhändler nicht allein mit guten Verkaufszahlen.

Er unterstützt den Markenhersteller dabei, hohe Qualitätsstandards im Markt zu etablieren, beispielsweise durch die Zertifizierung als geprüfter VTH-Fachbetrieb (PSA, SAT). Der Technische Händler übernimmt zugleich eine Sensorfunktion: Er meldet dem VTH-QUALITÄTSPARTNER, wenn die Kunden angepasste oder neuartige Produkte verlangen; er stellt so Ersatzinvestitionen sicher und erleichtert die Forschungs- und Entwicklungsarbeit des Herstellers.



Relaunch vth-verband.de

Weichenstellung für die Zukunft

IM NETZ

Projektbericht



TIPP: VTH-Mitglieder und QUALITÄTSPARTNER sollten die Login-Funktion nutzen, um Zugriff auf alle für sie verfügbaren Dokumente zu erhalten.

Der ein oder andere wird es schon gemerkt haben: die Website www.vth-verband.de wurde komplett überarbeitet. Darin aufgegangen sind neben der Verbandsseite unter anderem die vier Fachgruppen-Seiten, die TOP-Azubi-Seite und die Online-Präsenz der VTH-QUALITÄTSPARTNER. Damit hat die Neuausrichtung der VTH-Kommunikation ein großes Ziel erreicht: eine gemeinsame Plattform, die die gemeinsamen Interessen der Branche Technischer Handel, des Verbands Technischer Handel e.V. und der VTH-QUALITÄTSPARTNER vereint. Das mehrmonatige Webprojekt realisierte der VTH mit der

engagierten Unterstützung seiner Partner-Agenturen Thoma+Schekorr (Konzept, Gestaltung) und KOLLAXO (Content).

Die bisherigen Internetadressen bleiben nutzbar, eine automatische Weiterleitung ist eingerichtet. Auch die bisherigen Login-Daten bleiben erhalten. Neu hinzugekommen ist ein interner Bereich für die QUALITÄTSPARTNER. Im internen Bereich bietet der VTH eine große Vielfalt an Fachinformationen für VTH- und Fachgruppen-Mitglieder an. Die Kunden des Technischen Handels erhalten darüber hinaus einen erstklassigen Einblick in die Angebote und Leistungsfähigkeit der Branche.

»Außerordentlich konstruktives Miteinander«

Am Vortag der VTH-Jahrestagung kamen die 25 VTH-QUALITÄTSPARTNER und interessierte VTH-Mitgliedsunternehmen zur jährlichen VTH-QUALITÄTSPARTNER-Tagung zusammen. Sie bilanzierten die laufenden Marketingmaßnahmen einschließlich des Webrelaunchs und die Entwicklung des VTH-eData-Pools. Einen weiteren Schwerpunkt stellten die Nachwahlen zum Lenkungsausschuss der Initiative dar. Für Oliver Steinmann, der den QUALITÄTSPARTNER Dräger zur Jahresmitte verlassen hat, wurde **Petra Ruderer** von Technicoll in den Lenkungsausschuss gewählt. Als stellvertretender Sprecher der VTH-QUALITÄTSPARTNER wurde **Norbert Weimer** von Klinger für Steinmann gewählt.

Der VTH-Vorsitzende **Peter Mühlberger** lobte das außerordentlich konstruktive Mit-



VTH-QUALITÄTSPARTNER-Tagung 2017

einander und den offenen Meinungsaustausch. Beides führe im Ergebnis zu einem äußerst effektiven Einsatz der Ressourcen.

Dr. Jens Reppenhagen, Sprecher der VTH-QUALITÄTSPARTNER, hob die gemeinsame Arbeitskultur hervor: »Die Positionen werden klar benannt und etwaige Differenzen ausgetragen und ausgehalten.« Diese offene Diskussionskultur sei vorbildlich.

REACH Überarbeitete Leitlinien für Stoffe in Erzeugnissen veröffentlicht

Die Europäische Chemikalienagentur ECHA hat überarbeitete Leitlinien zur Auslegung und Umsetzung rechtlicher Vorgaben der europäischen Chemikalienverordnung REACH veröffentlicht, die sich auf Stoffe in Erzeugnissen beziehen. Bei den nun vorgelegten ECHA-Leitlinien handelt es sich um eine Hilfestellung, die zwar nicht rechtsverbindlich ist, de facto aber eine der wichtigsten Auslegungshilfen darstellt.

Die REACH-Verordnung sieht in Art. 33 Informationspflichten für Händler vor, die Erzeugnisse vertreiben, die einen in der »REACH-Kandidatenliste« aufgeführten Stoff in einer Konzentration von mehr als 0,1 Massenprozent enthalten. Von besonderer Relevanz ist die Verordnung zudem für Technische Händler, die Erzeugnisse importieren, da der Schwellenwert nach den Bestimmungen des Art. 7 Abs. 2 der REACH-Verordnung eine aktive Unterrichtungspflicht für Importeure gegenüber der ECHA auslöst. Das Thema ist für den

Technischen Handel von erheblicher Bedeutung, da bei Verstößen ernste Sanktionen drohen.

Grundsätzlich gibt es für einen Händler keine Pflicht zur aktiven Einholung der Informationen. Eine Nachfrage beim Hersteller ist also nicht grundsätzlich notwendig. Das gilt allerdings nicht bei »kritischen« Bezugsquellen oder wenn der Händler aufgrund entsprechender Hinweise einen Verdacht hegt, dass die Produkte belastet sein könnten. Vor diesem Hintergrund macht es Sinn, Erzeugnisse von führenden Markenherstellern wie den VTH-QUALITÄTSPARTNERN zu beziehen, die dem Technischen Händler jederzeit Auskunft über die REACH-relevanten Schwellenwerte ihrer Produkte geben.

Hinweis: Die Leitlinien finden sich unter www.echa.europa.eu (»Guidance on substances in articles« in Suche eingeben).

IMPACT

VTH-QUALITÄTSPARTNER-
Tagung am 28.09.



IM KALENDER VORMERKEN

13. und 21.11.2017

VTH-Kompetenzplattform Digitalisierung

21. und 24.11.2017

VTH-eData-Pool-Workshops

Derzeit nehmen

33 Hersteller und 26 Händler am VTH-eData-Pool teil.

→ Details auf www.vth-verband.de

IMPULSIV

Recht

Registrierung

Evaluierung und

Autorisierung von

CHemikalien



Von den neuen rechtlichen Vorgaben sind Technische Händler betroffen, die Erzeugnisse im Sinne von REACH in die EU einführen oder dort vertreiben.

Gemeinsam erfolgreicher verkaufen: Das Besondere entsteht im Miteinander

IM GESPRÄCH

Wer die Kunden begeistern möchte, sollte erstklassige Angebote im Gepäck haben: qualitativ führende Produkte, ergänzt durch maßgeschneiderte Services. Auf diesem

Weg unterstützen die VTH-QUALITÄTSPARTNER den Technischen Handel, wie unsere Interviewpartner bestätigen.



Jens Szymanek,
Geschäftsführer der
Gummi Hansen GmbH

Welche Sonder- und Speziallösungen bieten Sie dem Technischen Handel an?

Wir blicken auf eine über 100jährige Erfahrung in der Fertigung von Gummiprodukten zurück und entwickeln in Zusammenarbeit mit dem Technischen Handel und seinen Kunden maßgeschneiderte Lösungen. Wir sehen uns als Serien-, Sonderfertiger und Nischenproduzent. In der Entwicklungsphase bieten wir die Möglichkeit der Prototyp-Entwicklung sowie der Zeichnungserstellung in unserer Konstruktionsabteilung. Das Compounding und eine gezielte Mischungsentwicklung finden im eigenen Labor statt und werden so auf die Wünsche der Kunden angepasst.

Wie unterstützen Sie den Technischen Händler?

Unser Ziel ist es, dass wir den technischen Handel bestmöglich unterstützen. Dies erfolgt insbesondere in Form von Schulungen. Sie finden in unserem Haus statt, so dass wir je nach Kundenwunsch auf spezifische Themen eingehen können. Das Angebot reicht vom »groben« Einblick in die Welt der Gummiproduktion bis hin zur gezielten Produktgruppenschulung. Die Schulungen sind nicht nur theoretisch aufgebaut, sondern bei uns kann die Produktion live verfolgt werden, so dass es das Verständnis erleichtert und der Maschinenpark kennengelernt werden kann.



Norbert Weimer,
Unternehmensleitung der
KLINGER GmbH

Wie sieht eine Zusammenarbeit »Hand in Hand« aus?

Aus unseren Dichtungsplatten stanzt der Händler Endprodukte – wir sind also per se ein Team. Um den Anwender bestmöglich zu bedienen, treten wir auch so auf. Das geht so weit, dass ein Klinger-Experte gemeinsam mit dem Fachhändler zum Kunden geht, um ihn zu beraten.

Die Basis dessen ist ein gewachsenes Vertrauensverhältnis, das auf Zuverlässigkeit und Fairness beruht.

Wie unterstützen Sie den Technischen Händler?

Zentrale Punkte sind im Leitartikel genannt. Besonders wichtig sind mir Wissensvermittlung und -austausch, denn erst dies eröffnet die Möglichkeit, erfolgreich abzudichten. Dazu bieten wir Schulungen bei uns und auch beim Händler an.

Unterschätzt werden oft unsere intensiven Vorleistungen, die dazu dienen, die Ware mit allen Normen und geforderten Zertifikaten konform zu machen.

VTH
QUALITÄTSPARTNER

Mehr zu den VTH-QUALITÄTSPARTNERN unter
www.vth-qualitaetspartner.de

Wir liefern
Qualität.

