

EDITORIAL »Was ist Qualität im Technischen Handel?« fragten wir in der ersten IQ-Ausgabe. Wir spinnen den Faden nun fort und beschäftigen uns in der aktuellen Ausgabe mit den Chancen, die das Handeln mit Markenartikeln – insbesondere der VTH-QUALITÄTSPARTNER – eröffnet.

Doch nicht nur in der Markenkommunikation ziehen Händler und Hersteller an einem Strang. Der VTH ermuntert sie auf zahlreichen weiteren wichtigen Feldern zu einer engen Zusammenarbeit. Zwei Paradebeispiele

dafür sind das VTH-Forum 2017 (S. 2) und der VTH-eData-Pool (S. 3).

Dem gemeinsamen Marketing räumen wir auch in unserem Geschäftsbericht 2017-2019 mit dem Titel »Leistungsgemeinschaft gestaltet Zukunft« einen gebührenden Platz ein. Der Geschäftsbericht ist ab sofort online unter www.vth-verband.de/verband-profil.html abrufbar.

Gute Impulse wünscht Ihnen
THOMAS VIERHAUS
VTH-Hauptgeschäftsführer

IM ÜBERBLICK

Seiten 1 und 4 Warum es lohnt, auf hochwertige Marken zu setzen

Seite 2 Durchblick bei PSA

Seite 3 Infos zur TA Luft



Um die »IQ« in elektronischer Version zu erhalten, schreiben Sie an info@vth-verband.de.

Mit starken Marken Werbung machen! VTH-QUALITÄTSPARTNER mit ins Boot holen

»Marken können wertvoller sein als Fabriken und Produkte, denn an sie knüpfen sich Käufer, Marktanteile und Gewinn.« So beschrieb Klaus E. Goehrmann, langjähriger Vorstandsvorsitzender der Deutschen Messe, die Kraft der Marke.

Von Käufern, Marktanteilen und Gewinnen profitieren nicht nur die Markenhersteller, sondern auch die Händler, die die Strahlkraft von Firmen- und Produktmarken nutzen. Ohne namhafte Marken im Regal kein Prestige beim Kunden – das hat selbst ein Handelsgigant wie ALDI einsehen müssen, der lange Zeit nur auf Eigen- und Gattungsmarken setzte.

Auch die B2B-Einkäufer im Technischen Handel bewerten die Attraktivität des Lieferanten und der Artikel, die ihnen angeboten werden, nicht allein nach Preis,

Verfügbarkeit oder Produkteigenschaften. Oftmals gibt die Marke den Ausschlag, denn sie steht quasi blind für ein hohes und gleichbleibendes Qualitätsniveau, permanente Verfügbarkeit, Originalität und – bei aller Tradition – Innovationskraft.

Der Technische Handel hat dies erkannt und pflegt deshalb eine lebendige Partnerschaft mit namhaften Markenartiklern, den VTH-QUALITÄTSPARTNERN. Mit dem Rückenwind dieser starken Marken fällt es ihm leichter, seine Beziehung zum Kunden mit Vertrauen, Sympathie und Zusatznutzen aufzuladen. Im Verbund mit den **25 QUALITÄTSPARTNERN** gelingt es ihm, dem hohen Anspruchsniveau der abnehmenden Industrie im D-A-CH-Gebiet gerecht zu werden und sich von anderen Vertriebskanälen positiv abzuheben.

IMPULS

Leitartikel



VTH-FORUM 2017: Orientierung zur PSA-Verordnung

IMPACT

Veranstaltungsbericht

Der Technische Handel und die Hersteller aus dem Kreis der VTH-QUALITÄTSPARTNER ziehen an einem Strang, um sich und die Endanwender von Persönlichen Schutzausrüstungen (PSA) auf die Neuerungen der europäischen PSA-Verordnung vorzubereiten. Das ist die erfreuliche Botschaft des VTH-FORUMS 2017, das

sich am 16. Mai in Düsseldorf ganz diesem wichtigen rechtlichen Thema widmete. Für Hersteller und Händler ist dabei insbesondere eine genaue Kenntnis der Übergangsfristen zwischen der 25 Jahre alten Richtlinie und der ab April 2018 verbindlich anzuwendenden neuen Verordnung wichtig.

Stimmen aus dem VTH-Forum 2017:



»Mein Lieferant sollte in der Lage sein, mir die normativen Vorgaben zu erläutern.«

Dr. Oliver Polanz, SPIE GmbH



»Veränderungen begünstigen nur den, der auf sie vorbereitet ist.«

Oliver Steinmann, Dräger Safety AG & Co. KGaA (nach Louis Pasteur)



»Aufgrund möglicher Kapazitätsengpässe bei den Zertifizierungsstellen sollten sich die Hersteller rechtzeitig um die Beantragung der neuen EU-Baumusterprüfbescheinigungen kümmern.«

Prof. h.c. Karl-Heinz Noetel, BG Bau



»Über die genauen Übergangsfristen müssen wir die Abnehmer von PSA in unserer Fachberatung aufklären.«

Peter Mühlberger, VTH-Vorsitzender



»Als beratende Händler sollten wir auf Schulungen setzen – für unsere Mitarbeiter und unsere Kunden.«

Christian Coenen, Coenen Neuss GmbH & Co. KG



IM KALENDER VORMERKEN

28.–29.09.2017

VTH- JAHRESTAGUNG 2017

in Hannover



Mehr Infos zum Prüfsiegel unter
www.arbeitsschutzfachhandel.de

Neues PSA-Prüfsiegel sorgt für Leistungstransparenz

15 Technische Händler erhielten im Rahmen des VTH-ForumS 2017 als erste Unternehmen das neue Prüfsiegel »Zertifizierter Fachbetrieb für PSA nach VTH-Standard«, das von der VTH-Fachgruppe PSA unter Beteiligung der VTH-QUALITÄTSPARTNER entwickelt wurde. Ihm liegen zehn objektive Kriterien zugrunde, die ein vom VTH zertifizierter Fachhändler für PSA erfüllen muss. Ziel ist es, sich von anderen Vertriebskanälen für PSA durch Qualität und Kundennähe abzuheben.



Die ersten Unternehmen dürfen sich »Zertifizierter Fachbetrieb für PSA nach VTH-Standard« nennen.

VTH-eData-Pool: Ein gut geöltes Scharnier

Immer mehr Unternehmen schließen sich dem VTH-eData-Pool an. Lieferanten und Händler profitieren gemeinsam und gleichermaßen von der zentralen Datenaufbereitung. Die IQ-Redaktion hat bei zwei Teilnehmern nachgefragt:

Wie bewährt sich der VTH-eData-Pool in der Zusammenarbeit zwischen der Peter Hefti AG und der Optibelt GmbH?

Daniel Schwager, Marketing- und E-Commerce-Verantwortlicher bei Optibelt: Die Zusammenarbeit zwischen der Peter Hefti AG und Optibelt fruchtet. Der unterschiedliche Blickwinkel, mit dem Hersteller und Händler auf die Daten schauen, hilft hierbei ungemein, um Fehler-

quellen zu erkennen und Verbesserungsmöglichkeiten aufzuzeigen.

Wir wollen den Technischen Händlern in Zukunft zusammen mit dem VTH ein effizientes Tool bereitstellen, in dem unsere Produktdaten 24/7 einheitlich und valide zur Verfügung stehen.

Frank Lohner, Geschäftsführer der Peter Hefti AG: Dem stimmen wir in allen Punkten zu. Besonders der Aspekt, Artikeldaten nicht von Hand erfassen zu müssen und in Zukunft Updates und Ergänzungen auf einfache Art einzulesen, bietet für uns einen echten Mehrwert.

IM TEAM

Erfolgsbeispiel

Jetzt am zentralen Stammdatenpool der Branche teilnehmen unter www.VTH-eData-Pool.de



Novellierung der »Technische Anleitung zur Reinhaltung der Luft« (TA Luft) Der Technische Handel sollte sich rechtzeitig auf die neuen Regeln einstellen

In den vergangenen Monaten hat das Bundesumweltministerium Pläne für eine neue »Technische Anleitung zur Reinhaltung der Luft« (TA Luft) veröffentlicht. Bei der TA Luft handelt es sich um das zentrale Regelwerk zur Verringerung von Emissionen und Immissionen von Luftschadstoffen aus genehmigungsbedürftigen Anlagen.

Die novellierte Fassung der TA Luft, mit der die Verwaltungsvorschrift nach 14 Jahren an den Stand der Technik angepasst wird, soll nach den Plänen der Bundesregierung **Mitte 2017** in Kraft treten. Sie betrifft auch die Dichtungsindustrie und damit den Technischen Handel. Er sollte sich vor diesem Hintergrund bereits jetzt auf die bevorstehende Novellierung einstellen, um nach der Verabschiedung der neuen Regeln Fragen seiner Kunden kompetent beantworten zu können.

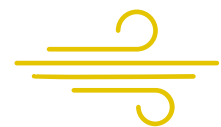
Zu den wesentlichen Änderungen der geplanten Novelle zählt unter anderem, dass die Anforderungen an Flanschverbindungen, die beim Verarbeiten, Fördern, Umfüllen oder Lagern von flüssigen Stoffen

zum Einsatz kommen, an den aktuellen Stand der Technik angepasst werden sollen. Darüber hinaus plant die Bundesregierung, die Anforderungen der TA Luft an Absperr- und Regelorgane auf Kugelhähne auszuweiten. Der Entwurf der Novelle sieht an diesem Punkt einen Rückgriff auf angepasste Vorgaben in verschiedenen Normen und VDI-Richtlinien vor, in denen Anforderungen an die Auswahl von Dichtungssystemen, deren Montage sowie die Erbringung von Dichtheitsnachweisen enthalten sind.

Für eine abschließende Bewertung der Konsequenzen der Novelle für die Beratungspraxis im Technischen Handel muss allerdings noch der genaue Wortlaut des finalen Textes der TA Luft abgewartet werden. Über den weiteren Fortgang des Verfahrens wird der VTH alle Mitglieder und QUALITÄTSPARTNER rechtzeitig informieren.

IMPULSIV

Recht



50.000

Anlagen betrifft die TA Luft allein in Deutschland

Marken: Erfolgsgaranten im Technischen Handel

IM GESPRÄCH

Continental
ContiTech



Kennt den Nutzen starker Marken:
Vertriebsleiter Jens Hoffmann

Der VTH-QUALITÄTSPARTNER Continental ist so alt wie Deutschland: 1871 wurde die Aktiengesellschaft in Hannover gegründet. Bereits vor 135 Jahren ließ die Firma die »Pferdemarke« als ihr Markenzeichen beim Kaiserlichen Patentamt in Hannover eintragen. Über Nutzenaspekte der Markenpflege sprach die IQ-Redaktion mit Jens Hoffmann, Vertriebsleiter Zentral-europa für den Industriebereich der ContiTech Power Transmission Group.

Das Pferd als prägnantes Erkennungsmerkmal begleitet Continental bis heute. Ist diese Kontinuität ein Teil der Anziehungskraft, die Marken ausüben?

Ja, in jedem Fall. Die Wiedererkennung ist enorm wichtig. Ein Grund dafür, warum die Pferdemarke 2013 beispielsweise nur ganz fein »modernisiert« wurde. Sie steht für Größe, Solvenz, Innovationskraft, Qualität und Internationalität eines Konzerns und gibt dem Kunden Sicherheit mit einem verlässlichen Partner.

Was zeichnet eine erfolgreiche Vertriebspartnerschaft zwischen einem Technischen Händler und einer VTH-QUALITÄTSPARTNER-Marke aus?

Gegenseitiges Vertrauen ist das Wichtigste für eine erfolgreiche Partnerschaft im Vertrieb. Das steht ganz oben. Dabei geht es besonders um Offenheit, gegenseitige Wertschätzung und Respekt. So können wir uns gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern im Markt entwickeln.

Welcher Nutzen ergibt sich daraus für den Technischen Händler?

Das alles trägt sich weiter in den Markt. Händler können auf eine starke Marke setzen und damit Vorteile für deren Verkaufsunterlagen, im Internet oder bei Messeauftritten nutzen. Eine Marke wie Continental ist international bekannt und geschützt. Das hilft auch dem Technischen Händler.



Die »Pferdemarke« feiert ihren 135. Geburtstag.

VTH
QUALITÄTSPARTNER

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

Wir liefern
Qualität.

