

„Tue Gutes und rede darüber“

Der Start ins neue Jahr verlief für die Technischen Händler mit Schwerpunkt Arbeitsschutz recht positiv. Nichtsdestotrotz wurde das Marktumfeld auf der jüngsten Mitgliederversammlung der VTH-Fachgruppe „Persönliche Schutzausrüstungen“ als schwierig beschrieben. Margendruck und zunehmend stärker werdende branchenfremde Wettbewerber sorgen für Unruhe. Erfreulich hingegen war der offene und herzliche Empfang in der Fabrik des Herstellers MSA in Berlin-Neukölln, der Bindungen vertiefte, Möglichkeiten aufzeigte und das Verständnis füreinander verbesserte.

Die jüngste Mitgliederversammlung führte die Mitglieder der VTH-Fachgruppe „Persönliche Schutzausrüstungen“ (PSA) in den Berliner Stadtbezirk Neukölln. Wie in den vergangenen Jahren wurde auch diesmal das Treffen mit dem Besuch eines wichtigen Lieferanten der Branche kombiniert. Die MSA Deutschland GmbH war in diesem Jahr der Gastgeber. Karl Sagmeister, Direktor Vertrieb und Service D-A-CH, gab bei der Begrüßung seine Freude zum Ausdruck, dass die Technischen Händler den Weg zu MSA in Berlin gefunden hätten. Dies ermögliche es, ein Bild vom Unternehmen und dem, was es besonders auszeichne, zu präsentieren.

MSA ist ein weltweit führender Anbieter in den Bereichen Persönliche Schutzausrüstungen und Gasmesstechnik. Der VTH TOP-Partner nimmt für sich in Anspruch, „die Safety Company“ zu sein. Man sei dafür da, so das Unternehmen in seiner Selbstdarstellung weiter, „jeden Tag in aller Welt Menschen zu schützen und Leben zu retten“. Man wolle Sicherheit nicht nur verkaufen, sondern auch leben. Obwohl es nur eine Stippvisite war, erlebten die Besucher diesen Ehrgeiz tatsächlich an mehreren Stellen. Bereits beim Betreten des Betriebsgeländes gab es den ersten Hingucker: Dort verkündete eine Digitalanzeige, seit wie vielen Tagen im Werk unfallfrei gearbeitet wird. Man lege sehr großen Wert auf sichere Arbeitsplätze, berichtete Werksleiter Wilfried Hesse. Ziel sei es, keinen Arbeitsunfall im Betrieb zu haben. Jeder Mitarbeiter soll zum Feierabend die Firma so gesund verlassen, wie er sie am Morgen betreten hat. Hesse zeigte sich froh und stolz, dass dies seit über einem Jahr der Fall sei.

Standardlieferzeiten für Standardprodukte

In der Firmenvorstellung wurde darüber hinaus betont, dass neben der eigenen Belegschaft der Kunde im Fokus stehe. Stetig sei man bemüht, die Lieferzeiten zu verkürzen. Ein Instrument dafür sollen Standardlieferzeiten für Standardprodukte werden. Das Werk in Berlin strebt inzwischen hundertprozentige Lieferfähigkeit an. Dis Bilanz sah in früheren Jahren deutlich schlechter aus



Das Thema Atemschutz stand während der Betriebsbesichtigung von MSA im Mittelpunkt

als heute, wo man von sich behauptet, bereits 99 % aller Aufträge in den versprochenen Fristen auszuliefern. Pressluftatmer, Lungenautomaten, Prüfgeräte, tragbare Messtechnik, Sauerstoff- und Filterelbstretter, Fluchtgeräte, Vollmasken – der Rundgang durch den denkmalgeschützten Standort in Berlin-Neukölln sorgte für einen guten Einblick in das Sortiment und die Fertigungsmöglichkeiten von MSA. Die Teilnehmer nahmen dabei den Eindruck mit nach Hause, dass die in der Firmenpräsentation genannten Ziele am Produktionsstandort Berlin umgesetzt werden.

Überwiegend positiver Start ins Jahr

Die 27. Fachgruppensitzung, die im Anschluss an den freundlichen und interessanten Austausch mit den MSA-Mitarbeitern in einem Tagungsraum von MSA stattfand, gab den Mitgliedern zu Beginn die Gelegenheit, sich über die allgemeine wirtschaftliche Lage in der Branche auszutauschen. Die Einschätzungen waren überwiegend positiv, wobei allerdings kaum ein Unternehmen von signifikanten Ausreißern nach oben oder unten berichten konnte. Kopfschmerzen bereitet nach wie vor der Margendruck, der unter anderem durch immer mehr branchenfremde Wettbewerber verstärkt wird. Der Technische Händler sollte deshalb verstärkt versuchen, seine Dienstleistungen in den Vordergrund zu stellen, getreu dem Motto: „Tue Gutes und rede darüber.“

Auf Masse setzende Lieferanten in der Kritik

Mit Sorge wurde die Entwicklung betrachtet, dass einige maßgebliche Lieferanten zunehmend ausschließlich auf eine hohe Absatzmenge abzielen und dabei auf die Auswahl des Vertriebspartners weniger Wert legen. Vielfach werde nach der Maxime gehandelt, „es zählt nur noch, wer mehr Umsatz macht“. Der intensiv beratende Fachhandel gerate dadurch verstärkt ins Hintertreffen. Der Fachgruppenvorsitzende Wolfgang Möwius (Möwius, Hamburg) warb dafür, dass im Rahmen der Fachgruppenarbeit verstärkt die Leistungsfähigkeit der Mitglieder nach außen getragen wird, um diese dadurch in ihrer Akquisitiionsarbeit aktiv zu unterstützen. Dazu gehöre eine Identifizierung und Quantifizierung der Leistungen, die die Mitglieder von Commodity-Lieferanten unterscheiden. Nach Ansicht von VTH-Hauptgeschäftsführer Thomas Vierhaus kommt es auf einem Markt, in dem 95 % der Unternehmen mittelständisch aufgestellt sind „in Zukunft darauf an, nicht nur durch Produktwissen zu glänzen, sondern vor allem die Prozesse und die Bedürfnisse der Kunden zu kennen“. Einig war man sich, dass man heute von „dem Arbeitsschutzmarkt“ als solchem nicht mehr »

NIMM ES LEICHT

Endlich ein Auffanggurt,
der Sie entlastet.

EXOFIT
STRATA™

Möglich durch die
exklusive LIFTech™
Gewichtsverteilung.

Besuchen Sie uns auf
der A+A in Düsseldorf
in Halle 6 auf dem
Stand DO5 vom 27.
bis 30. Oktober 2015.



Der Margendruck bereitet
nach wie vor Kopfschmerzen



Fragen zur Anwendung der Produkte wurden detailliert beantwortet

FE ENGEL
Warnschutz

WIR SIND AUCH AUF DER A+A MESSE! HALLE 3 STAND A16

- ☑ Egal ob Industrie, Handwerk, Hoch- und Tiefbau – Engel hat Bekleidung für jeden
- ☑ Ein Großteil unserer Berufsbekleidung trägt das Oeko-Tex Zertifikat
- ☑ Wir liefern auch transferbedruckte -und bestickte Bekleidung

F. Engel GmbH · Tel. 04191 957 138 · service@f-engel.com

FE ENGEL
www.fe.de

» sprechen könne. Die Kunden unterscheiden sich in ihren Bedürfnissen erheblich voneinander, auf die man sich als Händler jeweils spezifisch einstellen muss. Dazu bieten sich verschiedene Ansätze an. Die notwendige Flexibilität war schon immer die Stärke des Technischen Handels, doch Flexibilität allein reicht für die Zukunft kaum noch aus, um alle Kundengruppen gleichermaßen gut zu bedienen. Heute müsse man sich gezielt überlegen, mit welchen Partnern, in welchen Feldern und mit welchem Leistungsversprechen man die nächsten Jahre am Markt antreten wolle, meinte einer der Teilnehmer. Thomas Vierhaus resümierte, dass man als Fachgruppe der Herausforderung Rechnung tragen müsse, dass die Mitglieder sehr unterschiedlich aufgestellt sind. Deshalb müsse man im Kern deutlich machen, was die Branche unverwechselbar mache. Bedauert wurde im weiteren Verlauf der Mitgliederversammlung, dass PSA-Artikel häufig als Commodities degradiert würden. Der Technische Handel solle deshalb versuchen, deutlich zu machen, dass alle PSA-Artikel Teil eines umfassenden PSA-Konzepts sind und idealerweise aus einer Hand gemanagt werden sollten. »

Nicht nur durch Produktwissen glänzen, sondern vor allem die Prozesse und die Bedürfnisse der Kunden kennen

Inspired by your job.

Besuchen
Sie uns vom
27. – 30.10.
in Halle 3,
Stand A54

Entdecken Sie die Workwear von morgen! Auf der A+A in Düsseldorf stellen wir Ihnen eine für den harten Arbeitseinsatz konzipierte Berufsbekleidung für Profi-Handwerker vor und präsentieren Ihnen eine neue zweifarbige Produktlinie, die sich perfekt für die Industrie eignet. Überzeugen Sie sich exklusiv von den neuen Geweben, Features und Designs – vom 27.–30. Oktober 2015.





Zwölf Mitgliedsunternehmen waren beim Fachgruppentreffen vertreten

Karl Sagmeister freute sich, die Gäste begrüßen und MSA vorstellen zu können



wenn es darauf ankommt...

gammatex[®]

decontex[®]

lamigard[®]

lamitex[®]

Schutzkleidung von KIND
mehr Sicherheit - mehr Komfort



Halle 5 / Stand A 35
wir freuen uns auf Ihren Besuch!

KIND[®] KIND Arbeitssicherheit GmbH | www.kind-arbeitssicherheit.de
Tel.: 05139/8994-0 • Fax: 05139/8994-20 + 21

» **Wertstoff- und PSA-Verordnung auf der Agenda**

Als neuer Referent des VTH bekam Oliver Klein in Berlin die Gelegenheit, sich der Fachgruppe vorzustellen, deren Betreuung u.a. zu seinen Betätigungsfeldern zählt. Zu seinen weiteren Aufgaben gehören auch die Themenkomplexe Umwelt und Recht. Er wies bei der Gelegenheit darauf hin, dass die Branche sich mittelfristig auf eine Ablösung der Verpackungs- durch eine Wertstoffverordnung einzustellen habe. Noch wichtiger für die Fachgruppe wird jedoch die neue PSA-Verordnung sein, die in Kürze auf EU-Ebene verabschiedet wird. Nach deren Verabschiedung bietet es sich an, so Klein weiter, in einem Tages-Seminar über die wichtigsten Änderungen zu informieren, die mit der Ablösung der bestehenden PSA-Richtlinie durch die neue Verordnung verbunden sind.

Das nächste Highlight für die Branche ist die Messe A+A. Im Kongressprogramm ist Wolfgang Möwius mit einem Vortrag zur Beratungskompetenz des Technischen Handels im Arbeitsschutz vertreten. Mitwirkende der im Rahmen der A+A stattfindenden internationalen Fachhandelskonferenz „Trends in Global PPE Distribution“ werden aus den Reihen der VTH-Fachgruppe die Firmen Piel (mit einem Vortrag von Mario Ernst) und Haberkorn (Bernhard Nemcic berichtet über Warenausgabeautomaten) sein. Thomas Vierhaus schätzt, dass etwa 120 Teilnehmer kommen werden.

Die nächsten Mitgliederversammlung der Fachgruppe PSA findet voraussichtlich im Juni 2016 statt. ■

MSA: US-Konzern mit starker deutscher Tochter

MSA wurde 1914 in den USA gegründet. Weltweit beschäftigt der Konzern mehr als 5.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an mehr als 40 Standorten, die im Jahr 2014 gemeinsam für einen Umsatz von 1,1 Mrd. USD sorgten. Die Unternehmenszentrale befindet sich in Pittsburgh, im US-Bundesstaat Pennsylvania. Zuletzt konnte der Konzern stark wachsen.

Das Kernkompetenzzentrum für schweren Atemschutz und tragbare Gasesmesstechnik befindet sich in Berlin. Vergleichbare Einrichtungen sind für Kopfschutz in Frankreich und für Gehörschutz in Schweden angesiedelt.

Der Ursprung von MSA in Deutschland ist die 1892 gegründete Deutsche Gasglühgesellschaft-Aktiengesellschaft (Degea, DGA), die spätere Auergesellschaft. Eine ihrer ersten

Innovationen ist heute aus fast keinem Haushalt wegzudenken: Vor mehr als 100 Jahren entwickelte man eine Glühlampe, die als „Osram“-Lampe bekannt wurde. Unternehmensgründer Carl Auer Freiherr von Welsbach hatte mit der Erfindung des Glühstrumpfs die Basis gelegt und sich später den Phantasienamen erdacht, den er aus den Worten Osmium und Wolfram ableitete. Im Jahr 1916 wurde mit der Fertigung von Atemschutzprodukten begonnen.

In den folgenden Jahrzehnten erlebte das Unternehmen eine wechselvolle Geschichte. Nach dem 2. Weltkrieg siedelte das Unternehmen in den westlichen Sektor Berlins um. Den heutigen Standort in Berlin-Neukölln bezog man 1973. Schon einige Jahre vorher, 1958, erfolgte der Zusammenschluss der Auergesellschaft mit dem US-Unternehmen MSA (Mine Safety Appliances). Mehr Details zur

interessanten Historie der Auergesellschaft finden Sie unter <http://vinc.li/TH-Tipps006>.

Heute zählen in Deutschland zum MSA-Team ca. 600 Beschäftigte. Der Standort Berlin, der bis vor Kurzem auch die europäische Konzernzentrale war, spielt als Heimatadresse der größten Konzerntochter eine bedeutende Rolle. Dort erfolgt die Herstellung der meisten europäischen Produkte und eines der fünf wichtigsten Forschungs- und Entwicklungszentren ist in der Bundeshauptstadt ansässig. Die Europazentrale ist heute in Rapperswil-Jona in der Schweiz angesiedelt. ■

Kontakt

MSA Europe GmbH, Berlin,
info.de@msasafety.com,
T +49 800 672 2837,
<http://de.msasafety.com>

Sicherer sind Sie mit uns.

27. – 30. Oktober 2015
 Düsseldorf, Germany



Besuchen Sie unseren Stand:

**Halle 9
 D03**



KOMPASS
 Orientierung im Arbeitsschutz
www.kompass-arbeitsschutz.de

Eine Gruppe im Verbund der NORDWEST Handel AG

