WWW.TECHNISCHERHANDEL.COM // H 6649 // 107. JAHRGANG

TH

DAS BRANCHENMAGAZIN

DICHTUNGSTECHNIK FACHHANDEL

Eine Sonderpublikation der Zeitschrift Technischer Handel

EINE STARKE GEMEINSCHAFT

20 Jahre

VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik“

VERBAND TECHNISCHER HANDEL

VINCENTZ

Gruppe von Gleichgesinnten, deren Interessen und Herausforderungen ähnlich bis vergleichbar gelagert sind

Viel bewirkt und bewegt

1998 hat der VTH durch eine Satzungsänderung seinen Mitgliedsfirmen die Möglichkeit eröffnet, auf wichtige Produktgruppen ausgerichtete Fachgruppen zu bilden, um ihre damit zusammenhängenden besonderen Interessen besser bündeln, ihre spezifischen Probleme gemeinsam diskutieren und Lösungen dafür erarbeiten zu können. Nach Gründung der ersten beiden VTH-Fachgruppen 1998 und 1999 riefen die Mitglieder als dritten Zusammenschluss die Fachgruppe „Dichtungstechnik" ins Leben. 20 Spezialisten im VTH gründeten am 26. September 2000 in Frankfurt a.M. die Fachgruppe, die sich als Dienstleister zwischen Herstellern und Abnehmern und verantwortlich für die Optimierung der gesamten Wertschöpfungskette sehen. Ziel der Fachgruppenmitglieder ist es, ihren Kunden mit einem umfassenden Service individuelle, wirtschaftlich sinnvolle und ausgereifte Lösungen und Dienstleistungen rund um die Dichtungstechnik anzubieten, die dem Stand der Technik entsprechen.
Um das Ausbildungsniveau ihrer Mitarbeiter stetig zu steigern und damit vor allem den Nutzen ihrer Produkte und Dienstleistungen für ihre Kunden ständig zu vergrößern, hat die Fachgruppe ihre Aktivitäten im Bereich Aus- und Weiterbildung stark intensiviert. Neben dem dreiteiligen Seminar „Fachberater für Dichtungstechnik", das im Jahr 2010 erstmals stattfand, werden Informations- und Thementage angeboten, die je nach Ausrichtung für Auszubildende und Neulinge geeignet sind oder vertiefende Fachkenntnisse für Dichtungsexperten vermitteln.
Um einen engen Schulterschluss mit den Partnern auf der Herstellerseite zu gewährleisten, gründete die Fachgruppe im Juni 2016 ihren Lieferantenkreis. Diesem gehören zurzeit 26 namhafte Unternehmen an. Gemeinsam bilden sie eine Plattform zum gegenseitigen Kennenlernen und eine Drehschreibe für den Erfahrungs- und Meinungsaustausch.
Mit der Anfang 2020 eingeführten Registrierung zum „Zertifizierten Fachbetrieb für Dichtungstechnik" unterstützt die Fachgruppe zugleich die Qualitätsoffensive des VTH und schafft damit ein überbetriebliches Qualitätszeichen, das eine wertvolle Orientierung im Dichtungsmarkt bietet.
Wie Sie in dieser Publikation nachlesen können, hat die Fachgruppe „Dichtungstechnik" in den zwei Jahrzehnten ihres Bestehens viel bewirkt und bewegt. Erreichen konnten ihre Mitglieder das alles nur als Gruppe von Gleichgesinnten, deren Interessen und Herausforderungen ähnlich bis vergleichbar gelagert sind. Wir freuen uns auf viele weitere spannende Jahre voll fachlichem Input mit den Mitgliedsfirmen und dem angeschlossenen Lieferantenkreis.

Thomas Vierhaus,
Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des VTH

INHALT

04 Rundruf Mitglieder
Effektive Interessenvertretung

06 Interview
Aufgaben auf viele Schultern verteilen

12 Arbeitskreisaktivitäten
Rastlose Spezialisten

15 Lieferantenkreis
Wichtiger Teil der Drehscheibe

16 Rundruf Lieferanten
Enge Zusammenarbeit

18 Aus- und Weiterbildung
Sachkundige Mitarbeiter

20 Zertifizierter Fachbetrieb
Das Qualitätsversprechen

IMPRESSUM

Technischer Handel
Plathnerstraße 4c • 30175 Hannover
www.technischerhandel.com

Redaktion
Dipl.-Ing. Bernhard Flacke (verantwortlich)
Telefon: +49 511 9910-331
Fax: +49 511 9910-399
E-Mail: bernhard.flacke@vincentz.net

Unter Mitwirkung von
Thomas Vierhaus und Nadine Lorenz, VTH Verband Technischer Handel e.V., Düsseldorf
Telefon: +49 211 445322
Fax: +49 211 460919
E-Mail: info@vth-verband.de

Sales
Frauke Haentsch (Director Sales)
Telefon: +49 511 9910-340
Fax: +49 511 9910-342
E-Mail: frauke.haentsch@vincentz.net

Imke Rotermund (Sales Manager)
Telefon: +49 511 9910-343
Fax: +49 511 9910-342
E-Mail: imke.rotermund@vincentz.net

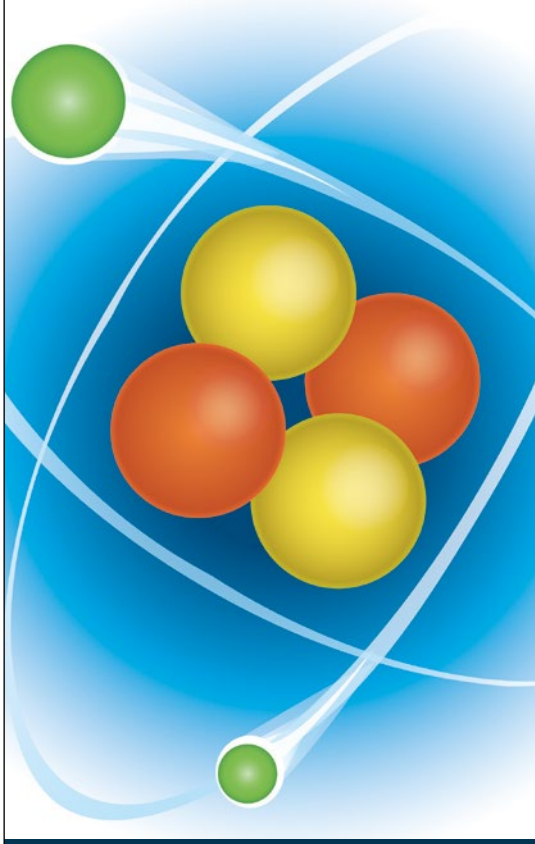
Medienproduktion
Maik Dopheide (Leitung)
Birgit Seesing (Artdirection)

Verlag
Vincentz Network GmbH & Co. KG
Plathnerstraße 4c • 30175 Hannover
www.vincentz.net
Telefon: +49 511 9910-000
Fax: +49 511 9910-099

Verlagsleitung: Esther Friedebold
Telefon: +49 511 9910-333
Fax: +49 511 9910-339
E-Mail: esther.friedebold@vincentz.net

Druck
www.johnen-gruppe.de
Printed in Germany.
ISSN 0040-1552

© Vincentz Network
11/2020



evolast® – große Auswahl an FFKM Hochleistungs-Elastomeren im anyseals E-Shop!

evolast® verbindet die hervorragenden chemischen und thermischen Eigenschaften eines PTFE-Thermoplasts mit der Elastizität und der guten Resistenz gegen Druckverformungsrest eines Elastomers.

Hergestellt werden O-Ringe aus evolast® FFKM von klein bis groß! Derzeit sind etwa 10.000 verschiedene Abmessungen aus bestehenden Werkzeugen verfügbar.

Besuchen Sie uns auf:
shop.anyseals.eu

anyseals

www.anyseals.eu
shop.anyseals.eu

Mitglieder schätzen effektive Interessenvertretung

Welche Bedeutung messen die Mitglieder der VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik“ bei? Was ist ihnen am wichtigsten? Was wünschen sie sich für die Zukunft? TH fragte nach. Der Tenor ist eindeutig: Für die befragten Mitglieder sorgt die Fachgruppe für ein effektives Netzwerk mit fachlichem und persönlichem Austausch, das die Interessen der Technischen Händler fördert.

Erkenntnisse und Ideen für künftige Geschäfte

Die Fachgruppe „Dichtungstechnik“ hat sich in den letzten Jahren stark entwickelt und hat dank des Engagements von Vertretern der Mitgliedsfirmen nicht nur Mitglieder gewonnen, sondern ist auch durch den neu geschaffenen Lieferantenkreis gewachsen. Für mich bieten die jährlichen Fachgruppentagungen eine Möglichkeit zum Austausch über Trends, Entwicklungen sowie die aktuelle Marktsituation. Die Kombination aus Kollegenfirmen und Herstellern gestaltet die Fachgruppentreffen immer interessant. Durch die Verbindung mit Firmenbesuchen bei Lieferantenpartnern gewinnen wir auch wieder neue Erkenntnisse und Ideen für künftige Geschäfte. Und das alles kompakt an zwei Tagen im Jahr – das ist ideal.

Jenni Spielau, Abteilungsleitung Dichtungs-, Antriebs- und Kunststofftechnik, Rala GmbH & Co. KG, Ludwigshafen

Bildquelle: Rala

Die Dichtungsspezialisten am Markt

Die Mitgliedschaft in der VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik“ hat für mich eine sehr hohe Bedeutung. Der permanente Know-how-Ausbau erhöht die Leistungsfähigkeit der Mitglieder und sorgt dafür, dass wir auch weiterhin die Dichtungsspezialisten am Markt sind. Am wichtigsten sind der aktive und offene Wissens- und Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern sowie die interessanten und informativen Veranstaltungsprogramme.
Für die Zukunft wünsche ich mir, dass die kleinen und mittleren Unternehmen die ihnen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten nutzen, um dauerhaft gegen die großen Marktteilnehmer bestehen zu können.

Lars Letzring-Janson, Vertriebsleiter, Klietsch Technic GmbH, Barsbüttel

MEILENSTEIN

Februar 2002: 1. Seminar „Grundlagen der Dichtungstechnik“

Jumbo1435 / Wikimedia

Austausch und Netzwerkbildung

Als eher junges Mitglied in der Fachgruppe „Dichtungstechnik" wissen wir vor allem den persönlichen Austausch und die Netzwerkbildung zwischen Händlerkollegen und Lieferanten sehr zu schätzen. Aufgrund der zunehmenden Spezialisierung und der Vielschichtigkeit in den Themen der Dichtungstechnik, aber auch in den übergreifenden Fragestellungen hinsichtlich Werkstoffe oder Anwendungsfelder (nicht nur in der Dichtungstechnik) ist dieses Netzwerk ein starkes Asset. Außerdem begrüßen wir die Einführung eines Prüfsiegels für „Zertifizierte Fachbetriebe für Dichtungstechnik" sehr.
Für die Zukunft wünschen wir uns ein „Weiter so", hoffentlich bald wieder mit realen Treffen zwischen den Mitgliedern an interessanten Standorten.

Bildquelle: Dietrich Teigler Nachf.

Robert von Oelffen, Geschäftsführer, Dietrich Teigler Nachf. GmbH & Co. KG, Düsseldorf

Wir gratulieren zum 20-Jährigen Jubiläum und lassen für Euch die Ringe tanzen!

20 Jahre – das klingt nach einem kräftigen Applaus!
Herzlichen Glückwunsch!

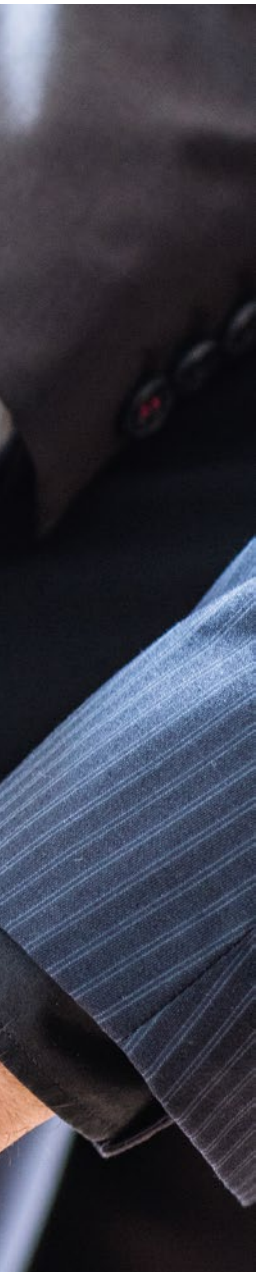
Und das können wir gleich doppelt feiern – denn auch OVE feiert dieses Jahr sein 20-Jähriges Jubiläum!

2000 – 2020
O.VE. ELASTOMERE KUNSTSTOFFE
Reinigen | Beschichten | Behandeln | Service

Carl-Zeiss-Str. 10 | 71093 Weil im Schönbuch | www.ove-plasmatec.de

Aufgaben auf viele Schultern verteilen

TH befragte die Vorstandsmitglieder Markus Gau, Sascha Heitkamp-Röhlen, Jürgen Millich, Simon Treiber und Roland Wuttge, wie aus ihrer Sicht die 20 Jahre währende Gemeinschaft der Dichtungsspezialisten im Technischen Handel zu bewerten ist. Sie sind sich einig, dass die Fachgruppe den darin zusammengeschlossenen Mitgliedern durch Kompetenzgewinn und Informationsvorsprung zahlreiche Vorteile im Marktgeschehen gebracht hat.



Bildquelle: Alx / Coprid / stock.adobe.com

Vor 20 Jahren, als die VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik" gegründet wurde, sah die Welt des Technischen Handels noch ganz anders aus als heute. Wie würden Sie die Situation von 1999 mit der von heute hinsichtlich der Notwendigkeit vergleichen, im Bereich Dichtungstechnik zusammenzuarbeiten?

Gau: Vor 20 Jahren war die Welt noch klein und langsam im Gegensatz zu heute. In der heutigen, schnelllebigen Zeit ist es extrem wichtig, immer auf dem aktuellen Stand zu sein und zu bleiben. Dies ist anspruchsvoll und zeitraubend. Durch die Kooperation in der Dichtungstechnik werden Aufgaben auf viele Schultern verteilt, sodass die Anforderung an den Einzelnen geringer ist.

Wuttge: Vor Gründung der VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik" war die Situation durch eine Abschottung der einzelnen Großhändler geprägt. Auf Grund einer immer komplexeren Umwelt, des enormen technischen Fortschritts und der Globalisierung war aus meiner Sicht eine Kooperation unumgänglich, um weiterhin am Markt bestehen zu können. Gerade der Mix aus kleinen, mittleren und großen Unternehmen in der Fachgruppe bietet hier ein interessantes Betätigungsfeld.

Millich: Das Networking hat in den letzten Jahren eine zunehmend strategische Bedeutung.

Treiber: Ich bin überzeugt, dass es damals wie auch heute unabdingbar ist zusammenzuarbeiten. Zudem glaube ich, dass gerade in der jüngeren Generation eine größere Bereitschaft vorhanden ist, gemeinsam etwas zu bearbeiten und zu bewegen. Die zunehmende Konsolidierung in der Branche bedingt geradezu, sein Wissen mit den anderen, kleineren und mittleren Unternehmen zu teilen, um immer auf dem neusten Stand und seinen Kunden gegenüber kompetent zu sein.

Können Sie sich vorstellen, dass es zur Zeit der Fachgruppengründung Risiken oder Vorurteile gegenüber einer kooperativen Zusammenarbeit gab?

Treiber: Ich kann mir gut vorstellen, dass damals der Netzwerkgedanke nicht so ausgeprägt war, wie er es heute ist. Ursache hierfür ist sicher auch die andere Art und Weise der Vernetzung, verglichen mit den Technologien von 1999.

Heitkamp-Röhlen: In allen Kooperationen gibt es auch Bedenkenträger, die etwa die eigene Wettbewerbssituation zu anderen Kollegenfirmen in Erwägung ziehen. Auf Dauer erkennen aber Viele zum Glück, dass ein konstruktiver Austausch untereinander doch einen Nutzen bringt.

Die zunehmende Konsolidierung in der Branche macht es unabdingbar, sein Wissen mit Anderen zu teilen

Neben der VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik" gibt es verschiedene andere Formen der Zusammenarbeit von Händlern außerhalb des Verbands. Was würden Sie sagen ist der entscheidende Vorteil der jetzt 20 Jahre währenden Verbandskooperation?

Wuttge: Aus meiner Sicht besteht der entscheidende Vorteil darin, dem Kunden durch das entstandene Netzwerk für seine individuellen Anforderungen wirtschaftlich sinnvolle Lösungen anbieten zu können. Gerade der jährliche Austausch mit den Mitgliedern und Lieferanten ist in diesem Zusammenhang ein wichtiger Impulsgeber.

Treiber: Beim VTH geht es nicht darum, bessere Preise zu erhalten, sondern gemeinsam aufzutreten, um so auch nach außen eine starke Gemeinschaft zu sein. Einkaufsver-

bände z.B. haben einen anderen Fokus, der auch sinnvoll ist, jedoch eine andere Vorgehensweise und Ausrichtung erfordert. In unserem Fall stehen der Netzwerkgedanke und der Austausch von Fachwissen im Vordergrund.

Auch im Segment der Dichtungstechnik wird immer wieder mit harten Bandagen im Markt agiert. Muss man das in einer Kooperation ausblenden?

Wuttge: Im Rahmen der Zusammenarbeit ist eine immer größere Akzeptanz unter den einzelnen Marktteilnehmern entstanden. In der Fachgruppe stehen die technischen Aspekte im Vordergrund. Konkurrenzdenken muss sicher an dieser Stelle ausgeblendet werden. Insgesamt kann der Wettbewerb als hart, aber fair bezeichnet werden.

Treiber: Die Zusammenarbeit im Verband kann man nicht mit einer Kooperation vergleichen. Dort sind Regelungen im Umgang miteinander unabdingbar und zumeist auch formuliert. Hauptwettbewerber aus unserer Sicht sind vor allem direkt anbietende Hersteller und weniger Kollegen. Dies mag auch daran liegen, dass wir überwiegend kundenindividuelle Teile im Sortiment haben.

Wie steht es heute um die Bereitschaft, (gemeinsame) Erfolge und Erkenntnisse zu teilen?

Treiber: Wie bereits erwähnt, wissen wir heute, dass das Lernen vom Anderen, der Austausch von Informationen für alle ein wertvolles Gut ist, das es zu pflegen gilt. Hierfür bietet die Fachgruppe einen hervorragenden Rahmen.

Heitkamp-Röhlen: Ein gutes und funktionierendes Beispiel für das Teilen von Erfolgsbeispielen ist die interne Innovationssammlung. Interessante Anwendungen können so von Kollegen vielleicht mit anderen Kunden multipliziert werden und die Kompetenz der Kollegenfirma in der Umsetzung genutzt werden.

In der Fachgruppe sind kleine und große Unternehmen, Spezialisten und Generalisten organisiert. Wie schafft man es, die unterschiedlichen Interessen unter einen Hut zu bringen?

Gau: Eines eint alle – das Bestreben, dem Kunden die bestmögliche Lösung zu bieten. Dazu gehört das Wissen über den Beschaffungsmarkt und das spezifische Fachwissen über Dichtungen. Hier haben alle Firmen das gleiche Interesse.

Wuttge: Hier steht aus meiner Sicht der persönliche Austausch im Vordergrund. Es ist wichtig, die einzelnen Interessen eines jeden Mitglieds ernst zu nehmen. Unterschiedliche Blickwinkel liefern immer wieder neue Erkenntnisse.

Treiber: Im Grunde ist es egal, ob die Firma groß oder klein, Spezialist oder Generalist ist, da die Wünsche und Belange des Kunden immer dieselben bleiben. Es geht für uns alle darum, dem Kunden die richtige Lösung zu präsentieren, damit das Produkt in der richtigen Güte zur richtigen Zeit am richtigen Ort ist. Wir sehen uns alle als Problemlöser beim Kunden und daher ist es notwendig, Erfahrungen auszutauschen und Ideen zu gewinnen, was man beim nächsten Mal vielleicht anders oder besser machen kann. Wenn man den Sachverhalt aus dieser Perspektive betrachtet, mangelt es nicht an Ansatzpunkten, sondern es ist immer die Frage, mit wem in der Gemeinschaft man am besten seine eigene Fragestellung besprechen kann.

Welche Art von Projekten lassen sich besonders gut gemeinsam auf der Ebene der Fachgruppe umsetzen, welche eher nicht so gut?

Gau: Projekte hinsichtlich Qualität und Technik bzw. Fachwissen sind immer relativ einfach zu realisieren. Vertriebliche Themen natürlich immer eher schwierig, da es ja doch auch Überschneidungen in den einzelnen Vertriebsgebieten der Fachgruppenmitglieder gibt.

Uns eint das Bestreben, dem Kunden die bestmögliche Lösung zu bieten

Wuttge: Gerade der Bereich der modularen Aus- und Weiterbildung ist auf der Ebene der Fachgruppe gut umzusetzen. Seit 2010, dem Jahr der Einführung des dreiteiligen Seminars „Fachberater für Dichtungstechnik", konnte der Bereich sukzessive ausgebaut werden. Insgesamt konnte das Ausbildungsniveau auch durch die Unterstützung der Lieferanten deutlich gesteigert werden. Das Konzept herstellerunabhängiger Seminare „Partner schulen Partner" hat sich bewährt.

MEILENSTEIN

Juni 2010: 1. Lehrgang „Fachberater für Dichtungstechnik"

Jumbo1435 / Wikimedia

Der Vorstand der VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik"(v.l.): Markus Gau, Simon Treiber, Jürgen Millich, Sascha Heitkamp-Röhlen und Roland Wuttge

Treiber: Besonders gut ist der Austausch von Fachwissen. Wir pflegen bei uns in der Fachgruppe eine sehr enge und gute Beziehung zu unseren Partnern wie den Lieferanten und sind so nah mit dem Ohr an der Entwicklung von Neuheiten.
Kaufmännische Angelegenheiten sind schwer bzw. nicht umsetzbar und können nicht Thema innerhalb der Fachgruppe sein.

Wie werden aus passiven Mitgliedern aktive, die sich für die gemeinsame Sache einbringen?
Treiber: Eine direkte Ansprache kann hier sehr gut weiterhelfen. Erst wenn sich jemand abgeholt und verstanden fühlt, ist er bereit, sich zu engagieren und seinen Beitrag zu leisten. Dafür ist es sehr wichtig, dass wir regelmäßig Stimmungen, Bedürfnisse und Produktinteressen hinterfragen, um so jedes Jahr ein passgenaues Programm auf die Beine zu stellen.
Heitkamp-Röhlen: Dies hängt sehr stark vom persönlichen Interesse und Engagement der verantwortlichen Personen ab. Es ist sicher eine Aufgabe des Vorstands,, eine aktive Beteiligung immer wieder anzuregen.

Wie wichtig ist es, mit dem VTH einen starken Verband im Rücken zu haben?

ProPack
DICHTUNGEN UND PACKUNGEN AG
Weltweit Ihr kompetenter Partner in Sachen Dichtungstechnik

Vor über 30 Jahren begann die ProPack AG hochqualitative Packungen und Dichtungen für nahezu jede Industrie zu entwickeln und zu fertigen.
Daraus bildete sich der Produktbereich, den wir heute vorstellen.

Pumpenpackungen - Trapez-Pack® - Armaturenpackungen - Dichtsätze - Flachdichtungen

Durch technischen Fortschritt, neu entwickelte Rohstoffe und modernster Maschinentechnik, konnte der hohe Qualitätsstandard über die Jahre weiter gesteigert werden.
Eines der weltweit größten Lager an Stopfbuchspackungen ermöglicht schnellste Lieferzeiten.

Zuverlässige Qualität - made in Germany – seit 1989

Rudolf-Diesel-Ring 28, 82054 Sauerlach
+49 (0) 8104 6640 0 propack@propack.ag www.propack.ag

Wuttge: In diesem Zusammenhang möchte ich auf die Situation vor der Gründung der VTH-Fachgruppe hinweisen. Aus Einzelkämpfern entwickelte sich in den letzten zwanzig Jahren eine starke Interessengemeinschaft. Durch einen offenen Informationsfluss auf den Mitglieder- und Lieferantenversammlungen können frühzeitig Branchentrends sowie eintretende Markt- und Strukturveränderungen erkannt werden.
Treiber: Gerade in der aktuellen Zeit von Corona wurde deutlich, wie wichtig es ist, einen starken Verband im Rücken zu haben. Die vielen hilfreichen Informationen, die einem gebündelt und vorsortiert präsentiert werden, helfen sehr, den Überblick zu behalten.
Ebenso wichtig ist die Vertretung der Interessen der Technischen Händler in Gremien und Ausschüssen, die man selbst weder zeitlich wahrnehmen kann, geschweige denn die Bühne dafür bekommt.
Heitkamp-Röhlen: Der Verband ist das notwendige Fundament für die Zusammenarbeit in einer Fachgruppe. Ohne die breite Mitgliederbasis und die sehr gute Unterstützung durch die Geschäftsstelle würde es die Fachgruppe nicht geben.

Welche Bedeutung hat der Lieferantenkreis aus Ihrer Sicht für die Arbeit der Fachgruppe?
Gau: Durch den Lieferantenkreis bleiben wir fachlich immer am Puls der Zeit.
Wuttge: Die in 2016 erfolgte Gründung des Lieferantenkreises hat sich als überaus sinnvolle Ergänzung zur Fachgruppe herausgestellt. Dazu gehört, dass man im Bereich innovativer Marktentwicklung „up to date" bleibt.
Treiber: Der Lieferantenkreis ist meines Erachtens nach sehr wichtig für den Gedanken des Netzwerkens, des Verknüpfens von Interessen und des Austauschens von Informationen. In einer partnerschaftlichen Beziehung zu den Herstellern geben wir hier den Raum, sich zu treffen und den Belangen des Anderen Gehör zu schenken.

Welche Themen, glauben Sie, werden die Branche und damit auch die Fachgruppe in den nächsten Jahren besonders bewegen? Welche Strategien gilt es zu entwickeln?

Wuttge: Das Voranschreiten der Digitalisierung wird uns sicherlich zukünftig weiter beschäftigen. Gerade in Coronazeiten ist ein persönlicher Kontakt aber oftmals nicht möglich. Diese Veränderung führt uns zu Telefon- und Videokonferenzen, um einen kooperativen Austausch zu ermöglichen. Dies ersetzt jedoch in keinster Weise die über Jahre in persönlichen Zusammenkünften aufgebauten Kontakte. Unser gemeinsames Ziel kann es nur sein, sollte die Pandemie überstanden sein, hier wieder anzuknüpfen. Schon jetzt freue ich mich, wieder in altbekannte und gerne auch neue Gesichter zu blicken – persönlich!
Treiber: Ein großes Thema wird sein, dass sich der Vertrieb aufgrund von Corona drastisch verändern wird. Viele Themen werden zukünftig online besprochen werden und nicht mehr in Form von persönlichen Treffen. Diese werden nicht vollends verschwinden, jedoch wird sich ihre Anzahl derer drastisch reduzieren. Somit wird es gerade im Außendienst notwendig sein, sich auf die „neuen" Medien

Unterschiedliche Blickwinkel liefern immer wieder neue Erkenntnisse

einzulassen und zu lernen, welch vielfältige Möglichkeiten dadurch geboten werden.
Ein weiteres Thema in der Fachgruppe wird die Weiterentwicklung von Werkstoffen sein. Aufgrund der sich stark ändernden Strömungen und Entwicklungen, sei es die Mobilität, die Emissionsreduzierung und der Umweltschutz, werden immer neue Anforderungen an Werkstoffe gestellt. Hier werden die Materialhersteller durch den Technischen Handel getriggert, Lösungen zu erarbeiten, die der Händler dann in den Markt bringt.
Heitkamp-Röhlen: Wie auch in anderen Produktbereichen wird es immer wichtiger, die Rolle und Funktion des Technischen Handels im Wettbewerbsumfeld auch im Unterschied zu Herstellern im Direktkontakt darzustellen und an die Kunden zu kommunizieren.

Das Jubiläum findet während der Corona-Pandemie statt, die nicht nur die Gesundheit gefährdet, sondern auch die Wirtschaft bedroht. Ein rauschendes Fest darf es zum Schutz der Gesundheit leider

MEILENSTEIN

November 2015: 1. Lieferantenmesse mit anschließendem Fachforum

Jumbo1435 / Wikimedia

Für den Fachgruppenvorsitzenden Simon Treiber ist es wichtig, gemeinsam aufzutreten, um so auch nach außen eine starke Gemeinschaft zu sein

nicht geben. Wie sehr ist Ihnen angesichts dieser Umstände das Jubiläum zu feiern zumute?

Gau: Es ist schade, dass wir kein Fest zum Jubiläum feiern können, denn ich bin der Meinung: "Man soll die Feste feiern, wie Sie fallen." Wenn es was zu feiern gibt, sollte man das immer tun. Denn wer weiß, wann sich die nächste Gelegenheit ergibt.

Wuttge: Das Jubiläum nicht feiern zu können, ist natürlich sehr schade, dass ist uns allen klar. Aber: Aufgeschoben ist nicht aufgehoben...

Heitkamp-Röhlen: Die gefundenen alternativen Lösungen in digitaler Form sind aus meiner Sicht sehr gut, anders ist es halt aktuell leider nicht möglich. Irgendwann klappt es auch wieder mit persönlichen Treffen und dem damit verbundenen intensiveren Austausch.

Treiber: Ein Jubiläum ist es immer wert, dass ihm ein gebührender Raum gegeben wird. Wir selbst haben dieses Jahr im kleinen Rahmen unser 90. Firmenjubiläum gefeiert. Während all dieser Zeit hat das Unternehmen viele Höhen und Tiefen erlebt, ist jedoch immer gestärkt und gesund aus jeder schwierigen Lage herausgekommen. So ist es auch im Verband. In der aktuellen Zeit merken viele, wie wichtig es ist, eine starke Gemeinschaft im Rücken zu haben, und lernen diese jetzt wieder zu schätzen. Somit besteht auch hier eine gute Chance, den positiven Schwung, den man von allen Seiten in Bezug auf den VTH wahrnimmt, aufzugreifen und als gestärkter Verband ins nächste Jahr zu gehen. Ich freue mich sehr, Teil dieser Gemeinschaft, im Speziellen der Fachgruppe „Dichtungstechnik", zu sein, und gratuliere der Fachgruppe zum 20-jährigen Bestehen. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit mit jedem Einzelnen in der Geschäftsstelle, in der Fachgruppe und im Lieferantenkreis. ■

NEU: Website mit Kalibrierungstool zur 1:1 Darstellung der Dichtungen

GfA-DICHTUNGEN

Wir machen es passend!

- Höchste Flexibilität dank eigenem Werkzeugbau
- CAD-Entwicklung neuer Profile bereits ab 200 m
- 3D Drucker für Alu und Kunststoff
- 5.126 Dichtungsprofile, ab 5 m direkt ab Lager lieferbar
- Selbstklebende Beschichtung
- Konfektionierung von Rahmen, Ecken, Ringen, Fixlängen
- Kompetente Fachberater im Außendienst

Größtes Dichtungsprogramm. Made in Germany.
www.gfa-dichtungen.de

Bildquelle: FOTOSALE / stock.adobe.com

Rastlose Spezialisten

Seit der Gründung der VTH-Fachgruppe vor 20 Jahren hat es sehr viele Aktivitäten gegeben, die insbesondere auf das Engagement der Arbeitskreise zurückzuführen sind. Das Spektrum ist außerordentlich vielfältig und sorgt so bei den Mitgliedern für einen großen Know-how-Input.

Bei der Gründungsveranstaltung der VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik" am 20. September 2000 waren die Erwartungen der anwesenden Technischen Händler aus 20 VTH-Mitgliedsbetrieben groß. Die Teilnehmer definierten eine Reihe von Themen, mit denen sich die Fachgruppe auseinandersetzen wollte. Dazu gehörten:

- Bildung von Arbeitskreisen innerhalb der Fachgruppe
- Formulierung eines Selbstverständnisses bzw. Leistungsprofils, mit dem die Fachgruppe nach außen auftritt
- Analyse des Leistungsspektrums der Hauptlieferanten mit ihren Spezialitäten
- Verfolgung von Marktentwicklungen und Identifizierung von Trends in der Dichtungstechnik
- Warenaustausch unter den Fachgruppenmitgliedern
- Konzipierung von anwendungstechnischen Schulungen
- Erfahrungsaustausch
- Betriebsbesichtigungen bei Lieferanten

Die motivierten und fleißigen Dichtungsspezialisten erreichten nicht nur alle diese Ziele und Aufgaben, sondern sie setzten darüber hinaus noch viele weitere Aktivitäten erfolgreich um. Ein erster Schritt war die Gründung der Arbeitskreise, deren Erfolge im Folgenden aufgezeigt werden.

Arbeitskreis „Absatzmarketing"

- Erstellung eines „Kennzahlentableaus" in 2001/2002
- Einrichtung eines eigenen Internetauftritts im internen Bereich unter www.dichtungspartner.de in 2002
- Veröffentlichung des Fachgruppenfolders „Das DICHTE Netzwerk", Mai 2003
- Beginn des Sponsorings des Internetdiensts www.fachwissen-dichtungstechnik.de in 2003
- Informationsstand auf der Messe Isgatec, Oktober 2004
- Neugestaltung der Internetpräsenz www.dichtungspartner.de in 2005
- Freischaltung des neuen internen Bereichs in 2008
- Veröffentlichung des neuen Fachgruppenfolders, November 2009
- Einführung eines Normenverzeichnisses im internen Bereich in 2011

- Durchführung einer Sammelbestellung für die VDI-Richtlinie 2290 „Emissionsminderung – Kennwerte für dichte Flanschverbindungen", Mai 2012
- Eröffnung der Innovations-Sammlung im internen Bereich der Fachgruppen-Homepage, Mai 2012
- Erstellen von Mustervorlagen für Konformitäts- und Übereinstimmungserklärungen für Lebensmittel-Dichtungen, März 2014
- Einführung des halbjährigen Konjunkturbarometers, Juli 2016
- Relaunch der VTH-Homepage mit Fachgruppenseite www.vth-dichtungtechnik.de, September 2017
- Veröffentlichung von diversen Einbau- und Montagehinweisen ab Dezember 2019
- Veröffentlichung der Infografik „Probleme vermeiden beim Einbau von Flanschdichtungen", März 2019

Arbeitskreis „Beschaffungsmarketing"

- 1. Lieferantenbefragung in 2001
- Vorstellung der Maschinenhersteller Mabu (Oberursel) und Leiner (Trulben), April 2001
- 1. Lieferantengespräche mit EUG (Vierheim), Hecker (Weil im Schönbuch), Möller (Hecklingen), Reinz (Neu-Ulm), Wohlenberg (Hannover) und Rehm (Peine), Oktober 2002
- 2. Lieferantengespräche mit Busak + Shamban (heute Trelleborg, Stuttgart), Förster (Eltville), Gapi (Rösrath), Kempchen (Oberhausen) und Teadit (A-Kufstein), Juni 2003
- 3. Lieferantengespräche mit JM Clipper, ProPack (Sauerlach), Eurofoam (Wiesbaden), Mai 2004
- Umfrage zu Lieferanten von Moosgummiprofilen, August 2007
- Umfrage zu relevanten Zulassungen und Prüfbescheinigungen in der Dichtungstechnik, Mai 2008
- Organisation aller Fachforen im Rahmen der Mitgliederversammlungen ab 2011
- Teilnahme an der EUSGA-Konferenz in Prag, Mai 2013
- Teilnahme an der EUSGA-Konferenz in Brüssel, Mai 2014
- Veröffentlichung der Fachgruppen-Steckbriefe, Januar 2016
- Teilnahme an der EUSGA-Konferenz in Barcelona, Mai 2016
- 2. Lieferantenbefragung in 2016
- Lieferantenbesuche in 2017 und 2018
- Umfrage zu den Erwartungen an den bzw. vom Lieferantenkreis in 2019

Arbeitskreis „Schulung und Weiterbildung"

- 1. Seminar „Grundlagen der Dichtungstechnik", Februar 2002
- 2. Seminar „Grundlagen der Dichtungstechnik", Februar 2003
- Eintägiger Meisterkurs für Praktiker bei der Firma Möller (Hecklingen), Mai 2003
- 1. Aufbauseminar „Statische Formdichtungen", November 2003
- 2. Aufbauseminar „Dichtsysteme nach TA Luft: statische und dynamische Anwendungen", Mai 2004
- 3. Seminar „Grundlagen der Dichtungstechnik", Februar 2005
- Vortrag „Es mangelt an Dichtungswissen!" von Walter Stoss, Beratungsingenieur (Klosterlechfeld), Oktober 2009
- 1. Lehrgang „Fachberater für Dichtungstechnik", Juni, September und Oktober 2010
- 2. Lehrgang „Fachberater für Dichtungstechnik", März, April und Mai 2012
- Informationstag „VDI-Richtlinie 2290", November 2012
- Informationstag „Lebensmittelrecht" in Kooperation mit der VTH-Fachgruppe „Schlauch- und Armaturentechnik", Februar 2013
- 3. Lehrgang „Fachberater für Dichtungstechnik", September, Oktober und November 2015
- Informationstag „Profildichtungen" bei der Firma Toyoda Gosei Meteor (Bockenem), April 2016
- 4. Lehrgang „Fachberater für Dichtungstechnik", September und Oktober 2017
- Informationstage „Expertenwissen Elastomere" bei der Firma COG (Pinneberg), Oktober 2019

Arbeitskreis „Mitgliedergewinnung und -betreuung"

- Gründung, November 2017
- Erstellung der beiden One-Pager „Die Fachgruppe" und „Join the team", November 2018

- Einführung eines „Markplatzes" im internen Bereich der Fachgruppen-Homepage, Dezember 2018
- Einführung der Registrierung zum „Zertifizierten Fachbetrieb für Dichtungstechnik", Januar 2020

Vier Lieferantenbesuche

Nach der Gründung des Lieferantenkreises im Juni 2016 wurden zusätzlich angeboten:

- 1. Lieferantenbesuche bei den Firmen Rehm (Peine) und Winkel (Langenhagen), September 2017
- 2. Lieferantenbesuche bei den Firmen Klinger (A-Gumpoldskirchen) und Semperit (A-Wimpassing), Juni 2018

Mitgliederversammlungen: Mehr als Sitzungen

Das interessante und vielfältige Zusatz-Programm der Mitgliederversammlungen::

- Besuch der Firma Klinger (A-Gumpoldskirchen), September 2005
- Besuch der Firma Karl Popp (Bad Bevensen), Dezember 2006
- Besuch der Firma Leeser (Hückelhoven-Baal), Oktober 2007
- Besuch der Kollegenfirma Rala (Ludwigshafen), November 2008
- Besuch der Firma Wohlenberg (Hannover), Oktober 2009
- Besuch der Firma Möller (Hecklingen), November 2010
- Besuch der Firma COG (Pinneberg) und 1. Fachforum mit den Firmen Rehm (Peine), Zrunek (A-Wien) und Dichta (CH-Chiasso), November 2011
- Besuch der Firmen Propack (Sauerlach) und KWO (Stephanskirchen) und 2. Fachforum mit den Firmen PTFE Competence Center (Stauchitz OT Seerhausen), Gore (Putzbrunn) und TEADIT (A-Kufstein), November 2012
- Besuch der Firma Frenzelit (Bad Berneck) und 3. Fachforum mit den Firmen Klinger (Idstein), Bartsch (Wallenhorst) und Frenzelit (Bad Berneck), Oktober 2013
- Besuch der Firma Breidenbach (Linsengericht-Lützelhausen) und 4. Fachforum inkl. Lieferantenmesse mit den Firmen Kraiburg (Waldkraiburg), COG (Pinneberg), und GfA (Marxen), November 2014
- Besuch der Firma Atom (Rodalben) inkl. Lieferantenmesse mit acht Ausstellern und 5. Fachforum mit den Firmen Frenzelit (Bad Berneck), COG (Pinneberg), Klinger (Idstein) und Propack (Sauerlach), November 2015
- Besuch des Airbus-Werks (Hamburg/Finkenwerder) und 6. Fachforum mit Klinger (Idstein), OVE (Weil im Schönbuch), IFCC (Dieburg) und Mittelstand 4.0-Agentur Handel (Köln), November 2016
- Besuch der Firma Siltec (Weiler) und 7. Fachforum mit Siltec (Weiler), Prof. Dr.-Ing. Alexander Riedl von der Fachhochschule Münster (Steinfurt) und Henkel (Düsseldorf), November 2017
- Besuch der Firma OVE (Weil im Schönbuch) und 8. Fachforum mit Henkel (Düsseldorf), Haff (Ueckermünde), Frenzelit (Bad Berneck) und Fluggz (NL - Barneveld), November 2018
- Besuch der Firma Henkel (Heidelberg) und 9. Fachforum mit Henkel (Heidelberg), Mitsubishi Chemical (Sinsheim), GfA (Marxen) und ISGATEC (Mannheim), November 2019

Zu den Highlights der Fachgruppen-aktivitäten zählten auch mehrere Lieferantenbesuche

Darüber hinaus wurden 63 Fachgruppen-Rundschreiben verschickt sowie etliche Vorstands- und Arbeitskreissitzungen abgehalten. Seit 2016 kommen durch die Gründung des Lieferantenkreises die jährlichen Lenkungsausschusssitzungen und die Erweiterung der Mitgliederversammlung zum „Tag der Begegnung" hinzu. Die vielfältigen Veranstaltungen der Fachgruppe „Dichtungstechnik" bieten somit nicht nur einen fachlichen Austausch der Mitgliedsunternehmen untereinander, sondern auch mit Vertretern von diversen Lieferanten und Herstellungspartnern.

MEILENSTEIN

Juni 2016: Gründung des Lieferantenkreises

Jumbo1435 / Wikimedia

Wichtiger Teil der Drehscheibe

Am 29. Juni 2016 gründete die VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik" ihren Lieferantenkreis. Inzwischen gehören ihm 26 namhafte Hersteller aus dem Bereich der Dichtungstechnik an. Die Fachgruppe „Dichtungstechnik" ist die Plattform zum gegenseitigen Kennenlernen und eine Drehschreibe für den Erfahrungs- und Meinungsaustausch - die Lieferanten sind wichtiger Bestandteil.

Bildquelle: alphaspirit / stock.adobe.com

Der Lieferantenkreis wird zu wichtigen Aktivitäten der Fachgruppe konsultiert und berät diese bei der Entwicklung des Fachgruppenprogramms, bei der Gestaltung und Vorbereitung von Tagungen und Schulungen sowie in vielen weiteren Angelegenheiten. Er informiert über Entwicklungen in der Industrie, die für die Gestaltung der gemeinsamen Märkte von großer Bedeutung sind. Im Gegenzug informiert die Fachgruppe die im Kreis vertretenen Lieferanten über Entwicklungsabsichten und Änderungen im Fachhandel und innerhalb der Fachgruppe.

Diese Abstimmung leistet einen wichtigen Beitrag zur Zukunftssicherung des Technischen Handels als Partner der Industrie. Durch den Kontakt zwischen den Fachgruppenmitgliedern und den Lieferantenhäusern wird die Zusammenarbeit weiter gestärkt.

Dem Lieferantenkreis gehören aktuell die folgenden Hersteller an:

- Anyseals NV, Merchtem (B)
- Atom Stanz- und Schneidesysteme GmbH, Pirmasens
- C. Otto Gehrckens GmbH & Co. KG, Pinneberg
- Dichtelemente arcus GmbH, Seevetal
- forum technik GmbH, Pattensen
- Frenzelit GmbH, Bad Berneck
- GfA Dichtungstechnik Joachim Hagemeier GmbH, Marxen
- W.L. Gore & Associates GmbH, Putzbrunn
- gummi-plast GmbH & Co. KG, Gernsheim
- Haff-Dichtungen GmbH, Ueckermünde
- Henkel AG & Co. KGaA, München
- Klinger GmbH, Idstein
- KWO, Schechen
- Möller Industrietechnik GmbH, Hecklingen
- M + S Silicon GmbH & Co. KG, Dortmund
- OVE Plasmatec GmbH, Weil im Schönbuch
- Propack Dichtungen und Packungen AG, Sauerlach
- Rehm Dichtungen Ehlers GmbH, Peine
- Semperit Profiles Leeser, Hückelhoven-Baal
- Silikon-Technik Siltec GmbH & Co. KG, Weiler
- Karl Späh GmbH & Co. KG, Scheer
- Toyoda Gosei Meteor GmbH, Bockenem
- UTPVision, Dalmine (I)
- WST Theodor Winkel GmbH, Langenhagen
- Fritz Wohlenberg GmbH, Hannover
- Zrunek Gummiwaren GmbH, Wien (A)

Hersteller schätzen enge Zusammenarbeit

Erfolgreicher Fachhandel kann in einer engen Partnerschaft zu den Herstellern und Lieferanten funktionieren. TH fragte bei den Lieferanten nach, welche Bedeutung für sie der Zusammenschluss von Technischen Händlern mit dem Schwerpunkt Dichtungstechnik in einer entsprechenden VTH-Fachgruppe hat.

Unsere Kompetenz unterstützend anbieten

Unsere Mitgliedschaft im Lieferantenkreis der VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik" ist für uns als Hersteller von Dichtungen und Packungen, mit Fertigung in Deutschland, schon aus dem Grund bedeutend, weil der Technische Handel unser Hauptabnehmer ist. Die Mitarbeit in der Fachgruppe und die direkte Zusammenarbeit mit den Mitgliedern ist für uns wichtig, um unsere Kompetenz als Hersteller, unterstützend anbieten zu können. Hierzu ist der Austausch innerhalb der Fachgruppe äußerst nützlich. Ziel unseres Beitrages ist es, unsere Partner im Vertrieb dabei zu unterstützen, ihren Kunden hochwertige Produkte mit einer qualitativen Beratung anzubieten, um sich von den reinen, produktfremden Handelshäusern zu unterscheiden.

Peter Wicklmayr, Vorstand der ProPack Dichtungen und Packungen AG, Sauerlach

Bildquelle: ProPack

Den Verbandsmitgliedern, die ihre Mitarbeiter an der Ausbildung zum Fachberater für Dichtungstechnik teilnehmen lassen, möchte ich meinen Dank aussprechen, denn sie haben verstanden, wie wichtig es ist, ihren Kunden Fachwissen zu vermitteln.
In der näheren Zukunft wünsche ich mir für die Fachgruppe „Dichtungstechnik", dass die Qualifikation der Fachhändler weiter ausgebaut wird, zahlenmäßig und auch in verschiedenen Qualifikationsstufen. Ich würde es begrüßen, wenn der Markt zertifizierte Fachbetriebe für Dichtungstechnik vermehrt wahrnimmt und damit ein Nutzen für die Betriebe messbar wird, die Fachberater qualifiziert haben.

Eine gute Plattform, um ein besseres gegenseitiges Verständnis zu schaffen

Unsere gemeinsamen Kunden sind über die letzten Jahrzehnte überregional und sogar global gewachsen, mit den entsprechenden Anforderungen und Herausforderungen an die Lieferkette, Qualität und Verfügbarkeit.
Unsere über 20-jährige Zusammenarbeit mit dem Technischen Handel hat gezeigt, dass sich Hersteller und Händler nur gemeinsam den gestiegenen Anforderungen stellen können, um sich erfolgreich im Markt zu behaupten.
Die VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik" bietet eine gute Plattform, um ein besseres gegenseitiges Verständnis für die täglichen Herausforderungen und deren Lösungsansätze zu schaffen.

Thomas Gaedeke, EMEA Channel / PSD / Industrial, W.L. Gore & Associates GmbH, Putzbrunn

Bildquelle: Foto-Gerkewitz

Tom Wenzeler, Verkaufsleiter Deutschland/ Österreich/Schweiz der anyseals NV, Merchtem, Belgien

Bildquelle: anyseals

Fachliche Inhalte sind ebenso wichtig, wie der persönliche Austausch

Seit Anbeginn fokussiert sich anyseals ausschließlich auf die Zusammenarbeit mit dem Technischen Handel. Da dessen Produktportfolio weit reicht und somit viele unterschiedliche Ansätze beinhaltet, ist es aus Sicht von anyseals sehr wichtig, ein Forum zu haben, welches sich ausschließlich mit dem Thema Dichtungstechnik beschäftigt. Die fachlichen Entwicklungen und Tendenzen sind hierbei ebenso wichtig wie der persönliche Austausch in abendlicher Runde. Die Fachgruppe „Dichtungstechnik" des VTH ist für anyseals von großer Bedeutung.

Bildquelle: Kollaxo

Gemeinsam den Service- und Qualitätsgedanken in den Markt tragen

Die Fachgruppe „Dichtungstechnik" ist eine der wenigen fachbezogenen Gruppen, mit denen wir als Klinger GmbH kommunizieren können. Im Gegensatz zu den eher wissenschaftlich getriebenen anderen Gremien, hat die Fachgruppe des VTH eine stärkere Relevanz hin zu den Anwendern unserer Produkte. Somit können wir gemeinsam mit unseren Distributionspartnern den Service- und Qualitätsgedanken besser in den Markt tragen.

Norbert Weimer, Unternehmensleitung der Klinger GmbH, Idstein

Das Know-how bündeln

Die Dichtungstechnik unterliegt einem ständigen Wandel, die Produktvielfalt und Anwendungsgebiete haben sich im Laufe der Zeit erheblich erweitert. Neue mechanische und funktionelle Anforderungen, besondere chemische Beständigkeiten und viele außergewöhnliche Kundenwünsche bestimmen heute das Tagesgeschäft.
Die Zusammenarbeit mit den Technischen Händlern im VTH bedeutet für uns, das Know-how zu bündeln und gemeinsam mit den Partnern Lösungen zu erarbeiten. Mit dieser Zusammenarbeit sieht die GfA positiv in die Zukunft und die weitere Entwicklung der VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik".

Nico Czok, Vertriebsleiter D/A/CH der G f A - Dichtungstechnik Joachim Hagemeier GmbH, Marxen

Bildquelle: G f A - Dichtungstechnik

MEILENSTEIN

November 2019: Mustervorlagen für Einbau- und Montagehinweise veröffentlicht

Jumbo1435 / Wikimedia

Sachkundige Mitarbeiter sind Kernkompetenz

Den Mitgliedern der Fachgruppe „Dichtungstechnik" ist die fachliche Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter sehr wichtig. Denn um eine kompetente Anwendungsberatung garantieren und die Kunden bei der Auswahl von wirtschaftlich sinnvollen und technisch überzeugenden Lösungen für die unterschiedlichen Problemstellungen aus der Dichtungstechnik unterstützen zu können, ist ein hohes Qualifikationsniveau unabdingbar.

Besuch bei den Lieferantenkreismitgliedern Klinger und Semperit in Österreich

„Fachberater für Dichtungstechnik"

Der dreiteilige Fachberaterlehrgang für Dichtungstechnik fand 2010 erstmals statt und vermittelt alle wesentlichen Grundlagen zum Einsatz von und zu den Anforderungen an die Produkte der Dichtungstechnik. Er richtet sich an Mitarbeiter von Technischen Händlern, die bereits beim Verkauf von Dichtungen sowie bei der spezifischen Kundenberatung im Außen- bzw. Innendienst mitwirken und entsprechende Grundlagenkenntnisse über die im Technischen Handel vorkommenden Produkte der Dichtungstechnik haben. Aufgrund der hohen Spezialisierung auf einzelne Dichtungssysteme bei einigen Technischen Händlern ist er in drei Module gegliedert:

- Modul 1: Grundlagen: Begriffe, Werkstoffe, Zulassungen und Vorschriften
- Modul 2: Statische Abdichtsysteme
- Modul 3: Dynamische Abdichtsysteme

Die Teilnahme an den Modulen 2 und 3 ist frei wählbar. Nach einem erfolgreich bestandenen Abschlusstest (umfangreicher Multiple-Choice-Test zu den vermittelten Inhalten) bestimmt die Belegung den Titel des jeweiligen Zertifikats zum „Fachberater für Dichtungstechnik" (Module 1 bis 3), „Fachberater für statische Abdichtsysteme" (Module 1 und 2) bzw. „Fachberater für dynamische Abdichtsysteme" (Module 1 und 3).

MEILENSTEIN

Februar 2020: Einführung der Registrierung zum „Zertifizierten Fachbetrieb für Dichtungstechnik"

Jumbo1435 / Wikimedia

Der Lehrgang wird neben namhaften Herstellern im Modul 1 durch das Institut für Maschinenelemente (IMA) der Universität Stuttgart und Prof. Dr.-Ing. Alexander Riedl von der Fachhochschule Münster unterstützt.

Modul 1: Grundlagen: Begriffe, Werkstoffe, Zulassungen und Vorschriften
- Grundbegriffe der Dichtungstechnik (Institut für Maschinenelemente, Stuttgart)
- Zulassungen und Normen Dichtungstechnik (Prof. Dr. Alexander Riedl, Fachhochschule Münster, Steinfurt)
- Werkstoffe in der Dichtungstechnik: Polymere Werkstoffe, Graphit, PTFE
- Pastöse und flüssige Dichtungen und Dichtstoffe

Modul 2: Statische Abdichtsysteme
- Flanschdichtungen (Faser, Elastomere)
- Flanschdichtungen (Graphit, PTFE)
- Profildichtungen
- Gummiformdichtungen
- Metalldichtungen
- Fertigungsmöglichkeiten, Stanztechnik

Modul 3: Dynamische Abdichtsysteme
- O-Ringe
- Hydraulik- und Pneumatikdichtungen
- Radialwellendichtungen
- (Stopfbuchs-)Packungen

Der bunte Mix von Referenten aus der herstellenden Industrie und den Bildungseinrichtungen sorgt dabei für interessante Vorträge mit wertvollen Tipps für praktische Anwendungen.

Informations- und Thementage

Die Informations- und Thementage sind je nach Ausrichtung für Auszubildende und Neulinge geeignet und bieten einen entsprechend guten Einstieg in die Welt der Dichtungstechnik oder vermitteln vertiefende Fachkenntnisse für Mitarbeiter, die ihr Wissen weiter ausbauen wollen. Behandelt wurden u.a. die nachfolgenden Themen:

Ein hohes Qualifikationsniveau ist unabdingbar

- VDI-Richtlinie 2290 „Emissionsminderung – Kennwerte für dichte Flanschverbindungen"
- Lebensmittelrecht
- Profildichtungen mit Produktionsbesichtigung der Firma Toyoda Gosei Meteor (Bockenem)
- Expertenwissen Elastomere mit Produktionsbesichtigung der Firma C. Otto Gehrckens (Pinneberg)

Lehrreiche Lieferantenbesuche

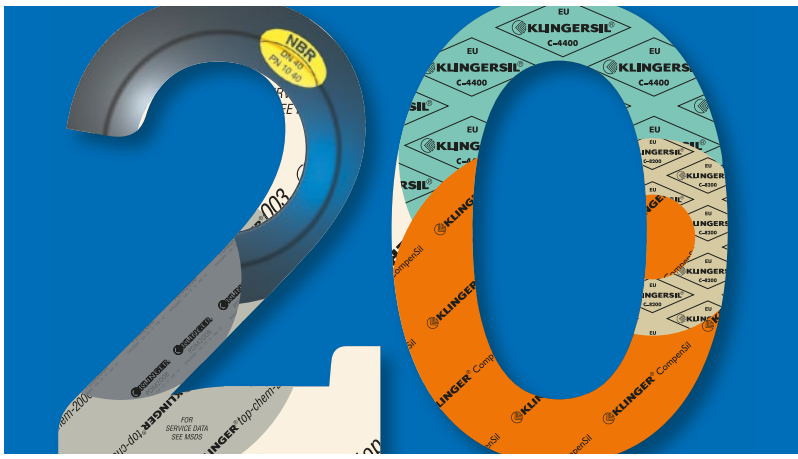
Für den Technischen Handel ist die Leistungsfähigkeit und Produktionstiefe seiner Lieferanten enorm wichtig. Daher nehmen die Mitglieder der Fachgruppe „Dichtungstechnik" Einladungen der Hersteller gerne an und werfen selbst einen Blick auf die Produktionsmöglichkeiten und den Logistikbereich. So erhalten sie lehrreiche Einblicke (Details zu den Besuchen im Bericht über die Aktivitäten der Arbeitskreise ab S. 12).

Wissensvermittlung beim Fachberaterlehrgang für Dichtungstechnik

KLINGER Germany

WIR GRATULIEREN ZU 20 JAHREN FACHGRUPPE!

Und freuen uns auf die nächsten Jahre.



KLINGER GmbH
Rich.-Klinger-Straße 37 » D-65510 Idstein
T +49 6126 4016-0 » F +49 6126 4016-11
mail@klinger.de

www.klinger.de

Das Qualitätsversprechen

Um sich von Anbietern minderwertiger oder zweifelhafter Ware abzugrenzen, schufen die Mitglieder der Fachgruppe „Dichtungstechnik" im Februar 2020 mit der Registrierung zum zertifizierten Fachbetrieb und der Einführung des entsprechenden Prüfsiegels ein überbetriebliches Qualitätszeichen. Mit seinen fest definierten Kriterien gibt es eine wertvolle Orientierung im Markt und unterstützt zugleich die Qualitätsoffensive der anderen Fachgruppen (Registrierungen unter www.vth-verband.de/vth-im-ueberblick/fachgruppen/dichtungstechnik/mitgliederverzeichnis/).

Der zertifizierte Fachbetrieb für Dichtungstechnik (DT)

- ist ein aktives Mitglied in der VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik",
- verfügt über ein zertifiziertes QM-System nach der aktuellen DIN EN ISO 9001,
- berät seine Kunden durch „Fachberater für Dichtungstechnik" bzw. „Fachberater für statische Dichtsysteme" oder „Fachberater für dynamische Dichtsysteme" (VTH-Lehrgang: Teilnahme an mindestens 2 Modulen),
- nimmt regelmäßig an den angebotenen Schulungen und am Erfahrungsaustausch seitens der Lieferanten und Fachverbände teil,
- stellt durch Schulungsnachweise sicher, dass die Fachkompetenz der Mitarbeiter regelmäßig im dafür erforderlichen Umfang dem Stand von Technik und Wissenschaft angepasst wird,
- bietet Hilfestellungen bei der Auslegung und Berechnung von Dichtungen und Dichtsystemen an,
- handelt mit geprüften Qualitätsprodukten und unterstützt die Hersteller bei ihrer Produktbeobachtungspflicht.

Das Zertifikat hat eine Gültigkeit von drei Jahren und bezieht sich auf die Produktschwerpunkte des zertifizierten Fachbetriebs. Zu diesen gehören chemotechnische Dichtstoffe, dynamische Dichtsysteme, statische Dichtsysteme, Flachdichtungen, Formteile, Profile und sonstige Dichtungen. ■

VTH
Zertifizierter Fachbetrieb für Dichtungstechnik (DT)

Danke!

Wir bedanken uns für die langjährige sehr gute Zusammenarbeit mit der VTH-Fachgruppe „Dichtungstechnik" und freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit in den nächsten Jahren.

20 JAHRE VTH-FACHGRUPPE „DICHTUNGSTECHNIK"

Besuchen Sie unseren Shop mit Kundenportal

- Über 80.000 Artikel sofort ab Lager lieferbar
- Heute bis 16:30 Uhr bestellt, heute raus
- 24-Stunden Service für Prototypen und Kleinserien
- Neutralversand an Ihre Kunden

25 JAHRE ARCUS

www.dichtelemente.de

Was auch immer Sie vorhaben, wir halten dicht.

arcus
Dichtelemente arcus GmbH