

Sicherheit beginnt beim Einkauf

VTH-Fachgruppe PSA trifft sich zur Mitgliederversammlung in Köln

Arbeitsschutz

Unter dem Motto „Sicherheit beginnt beim Einkauf“ trafen sich die Mitglieder der VTH-Fachgruppe „Persönliche Schutzausrüstungen“ zur jährlichen Mitgliederversammlung am 8. Juni im Hotel NH Media Park in Köln. Der Vormittag der Veranstaltung stand im Zeichen von zwei interessanten Fachvorträgen, in denen den Händlern die wichtigsten Faktoren beim Einkauf von PSA aus Sicht eines Kunden näher gebracht wurden und ein Einblick in Neuerungen im Bereich der Europäischen Normung gegeben sowie für den Handel relevante Auslegungen des Geräte- und Produktsicherheitsgesetzes diskutiert wurden. – VTH –

Eine gute Tradition der Fachgruppe ist das gesellige Beisammensein und das gemeinsame Abendessen am Vorabend der Mitgliederversammlung. Auch in diesem Jahr nutzte eine Vielzahl der Mitglieder die Gelegenheit, sich mit ihren Kollegen in ungezwungener Atmosphäre auszutauschen. Der Abend bot Raum für angeregte Gespräche über private und auch fachliche Themen.

Entscheidungsprozesse der Kunden im Blick

Obwohl der Technische Handel im Vergleich zu anderen Branchen bereits sehr nah an seinen Kunden ist und Trends und Entwicklungen häufig als erstes mitbekommt, geht es ihm in vielen Fällen nicht wesentlich besser als anderen Branchen. Bei wichtigen Geschäften und Entscheidungsprozessen kann man dem Kunden zwar vor aber nicht in den Kopf schauen. Einen ebensolchen Blick in die Entscheidungsprozesse eines Kunden des Technischen Handels gewährte Dr. Oliver Polanz, Mitglied der Geschäftsleitung AGUS Center (Arbeits-, Gesundheits- und Umweltschutz-Center) Hochtief AG, Essen, mit seinem Vortrag zum Thema „PSA – Die Sicherheit beginnt beim Einkauf“. In seiner anschaulichen Präsentation zeigte er den Händlern die Arbeitsschutzstrategie bei Hochtief auf und erläuterte die Prozesse von der Auswahl der richtigen PSA bis hin zu den Anforderungen an den Lieferanten sowie die „Ideal-Umsetzung“ mit Hilfe elektronischer Schnittstellen. Besonders interessant für die Mitglieder war dabei zu erfahren, welche Personen

an den einzelnen Entscheidungsprozessen beteiligt werden und welche Anforderungen ein Kunde wie Hochtief an den Technischen Handel als Partner stellt.

Fruchtbar für beide Seiten war auch die anschließende Diskussion. Die Händler hatten hier die Möglichkeit, weitere relevante Prozessabläufe zu hinterfragen und gleichzeitig auf die besondere Lage des Technischen Handels aufmerksam zu machen, der im Bereich der Beratung häufig erhebliche und qualitativ hochwertige Vorleistungen erbringt aber von Seiten des Einkaufs mit reinen Preisanbietern verglichen wird. Gerade diesen Unterschied versuche man nach Aussagen von Dr. Polanz im Hause Hochtief zu berücksichtigen, was dazu geführt habe, dass man sich bei jüngeren Entscheidungen bewusst für Spezialisten und Qualität und nicht alleine für den besten Preis entschieden habe.

Europäische Normung und GPSG bringen Aufgaben und Pflichten

Im zweiten Vortrag des Tages informierte Joachim Edeler, BG BAU, Hannover, die Arbeitsschutz-Spezialisten über Besonderheiten im Bereich der Europäischen Normung und des Geräte- und Produktsicherheitsgesetzes (GPSG). Einen besonderen Schwerpunkt legte er dabei auf die Aufgaben und Pflichten, die den Technischen Händler als Inverkehrbringer von PSA betreffen. In der darauf folgenden Diskussion, an der auch der Leiter des DGUV Fachausschusses PSA, Karl-Heinz Noetel, teilnahm, wurden darüber hinaus Fragen zur Haftung des Händlers und der Unterscheidung zwischen „vorhersehbaren Fehlanwendungen“ und „Missbrauch“ im Rahmen des GPSG geklärt.

Vorstand bestätigt

Ein Meilenstein der anschließenden Mitgliederversammlung war die Wahl



Dr. Oliver Polanz gibt Einblicke in die Entscheidungsprozesse eines Kunden



Diskussion mit Dr. Oliver Polanz (links), moderiert von Wolfgang Möwius



des Fachgruppenvorstands, bei der der amtierende Vorstand, bei eigener Enthaltung, wiedergewählt wurde. *Wolfgang Möwius*, Möwius, Hamburg, bleibt somit für eine weitere Amtszeit von zwei Jahren Vorsitzender der Fachgruppe. Seine Stellvertreter sind weiterhin *Christian Coenen*, Coenen, Neuss, und *Leonhard Engels*, Agis, Viersen.

Teilweise Umsatzrückgänge auf Niveau von 2006

Auch der Austausch über die aktuelle wirtschaftliche Lage ist ein wesentlicher Bestandteil der Mitgliederversammlungen der Fachgruppe. So bot sich den Mitgliedern die Gelegenheit, sich über aktuelle Marktentwicklungen und die Zusammenarbeit mit den Lieferanten auszutauschen. Nach dem Krisenjahr 2009 berichten die Händler wieder über einen leichten Umsatzzuwachs. Dabei ist der Umsatz im Bereich PSA in einigen Häusern jedoch nach dem vergangenen Jahr auf ein Niveau wie im Jahr 2006 zurückgefallen. Große Sorgen bereiten den PSA-



Joachim Edeler informiert über Aufgaben und Pflichten des Handels

Spezialisten die von Lieferantenseite angekündigten und zum Teil bereits durchgesetzten Preiserhöhungen in nicht unbeträchtlichem Ausmaße und die Tendenz zu Lieferengpässen bei verschiedenen Herstellern. Preisanstiege durch steigende Rohstoffpreise und eine Verknappung der Ware durch heruntergefahrte Produktionskapazitäten bei einigen Lieferanten und deren Vorlieferanten auf der einen Seite stehen einer leicht ansteigenden Nachfrage auf Kundenseite gegenüber. Der Handel steht in diesem Fall vor der kritischen Aufgabe die Preisentwicklung an seine Endkunden weiterzugeben. Vor dem Hintergrund

einer immer noch unübersichtlichen wirtschaftlichen Gesamtsituation sicherlich keine leichte Aufgabe.

Natürlich standen aber auch Themen wie das überaus erfolgreiche Seminarprogramm der Fachgruppe, wie der bereits zum elften Mal stattfindende „Geprüfte Fachberater für PSA“, oder der neu gestaltete Internet-Auftritt der Fachgruppe auf dem Programm.

Die nächste Mitgliederversammlung findet auf Wunsch der in Köln versammelten Mitglieder noch im laufenden Jahr am 16. November statt. **TH**



Breite Zustimmung für die Arbeit des Fachgruppenvorstands