

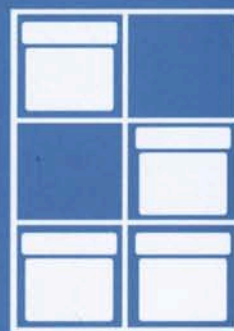
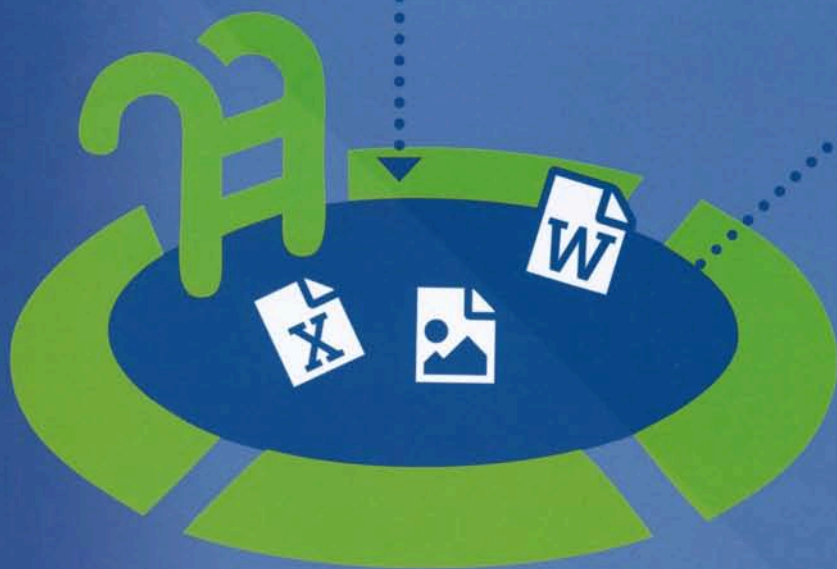
# TH

DAS BRANCHENMAGAZIN

# TECHNISCHER HANDEL

PROJEKT DATENPOOL

## Erfrischender Qualitätssprung



HAUTSCHUTZ  
Unterschätzte  
Risiken

LIEFERANTENREISE  
„Handmade“  
überzeugt

Organ des VTH Verband  
Technischer Handel e.V.



# Unterschätzte Gefahr

**Hautschutz hat in vielen Unternehmen noch immer nicht den gebührenden Stellenwert. Wenn in einem Betrieb jedoch erstmals ein umfangreiches Hautschutzkonzept erstellt wurde und die Mitarbeiter die positiven Folgen spüren, sind die Reaktionen durchweg positiv. Für den Technischen Handel bietet das die Chance, ihren Kunden einen deutlichen Mehrwert in Form einer individuellen Beratung vor Ort zu bieten.**

**D**ie Zahlen sprechen eine deutliche Sprache: Laut Angaben der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung sind rund ein Drittel aller begründeten Verdachtsanzeigen auf das Vorliegen einer Berufskrankheit Hautkrankheiten. Die Dunkelziffer liegt vermutlich noch viel höher. „Und auch eine Vielzahl von wissenschaftlichen Studien belegt die Bedeutung des Hautschutzes am Arbeitsplatz“, sagt Frank Severiens, Hautschutz-Experte und kaufmännischer Leiter beim Euskirchener Hersteller Peter Greven Physioderm (PGP). „Dies spiegelt sich allerdings in vielen Unternehmen noch nicht in konkreten Maßnahmen wider.“ Dabei rechnet sich professioneller Hautschutz für jeden Betrieb, wie die Kosten-Nutzen-Analyse zeigt. Bei einer durchschnittlichen Erkrankungsdauer von zwölf Arbeitstagen bei Hautkrankheiten, entstehen Ausfallkosten von bis zu 6.000 EUR. Dagegen stehen Kosten

von etwa 15 und bis 25 EUR pro Jahr und pro Mitarbeiter, mit denen ein professionelles Hautschutzkonzept zu Buche schlägt. Dennoch rangieren Hautschutz-Produkte laut der Macrom-Studie aus dem Jahre 2011 mit einem Anteil von rund 5 % am Gesamtmarkt der Persönlichen Schutzausrüstung (PSA) noch immer auf den hinteren Rängen. Das zeigt zweierlei: Zum einen genießt der Hautschutz noch nicht die Bedeutung, die ihm eigentlich zukommen müsste. Zum anderen hat er somit aber auch ein großes Wachstumspotenzial.

## Am häufigsten Abnutzungsdermatosen

Die Gründe für den ausbaufähigen Stellenwert des Hautschutzes im Vergleich zu anderen PSA-Bereichen sind vielfältig. Hautprobleme tauchen oft erst nach Jahren oder sogar Jahrzehnten auf. Die Gefahr ist also nicht so gegenwärtig wie beispielsweise die eines herunterfallenden Steins, gegen den man sich mit Sicherheitsschuhen schützen kann. „90 % aller Hautkrankheiten sind Ekzeme, also Entzündungsreaktionen der Haut, die vorwiegend an den Händen auftreten. Die Mehrzahl der Ekzeme wiederum sind Abnutzungsdermatosen. Das sind allergische Reaktionen, bei denen die Haut häufig erst nach Jahren auf Stoffe reagiert, die bisher keine allergischen Reaktionen ausgelöst haben“, erklärt Severiens.

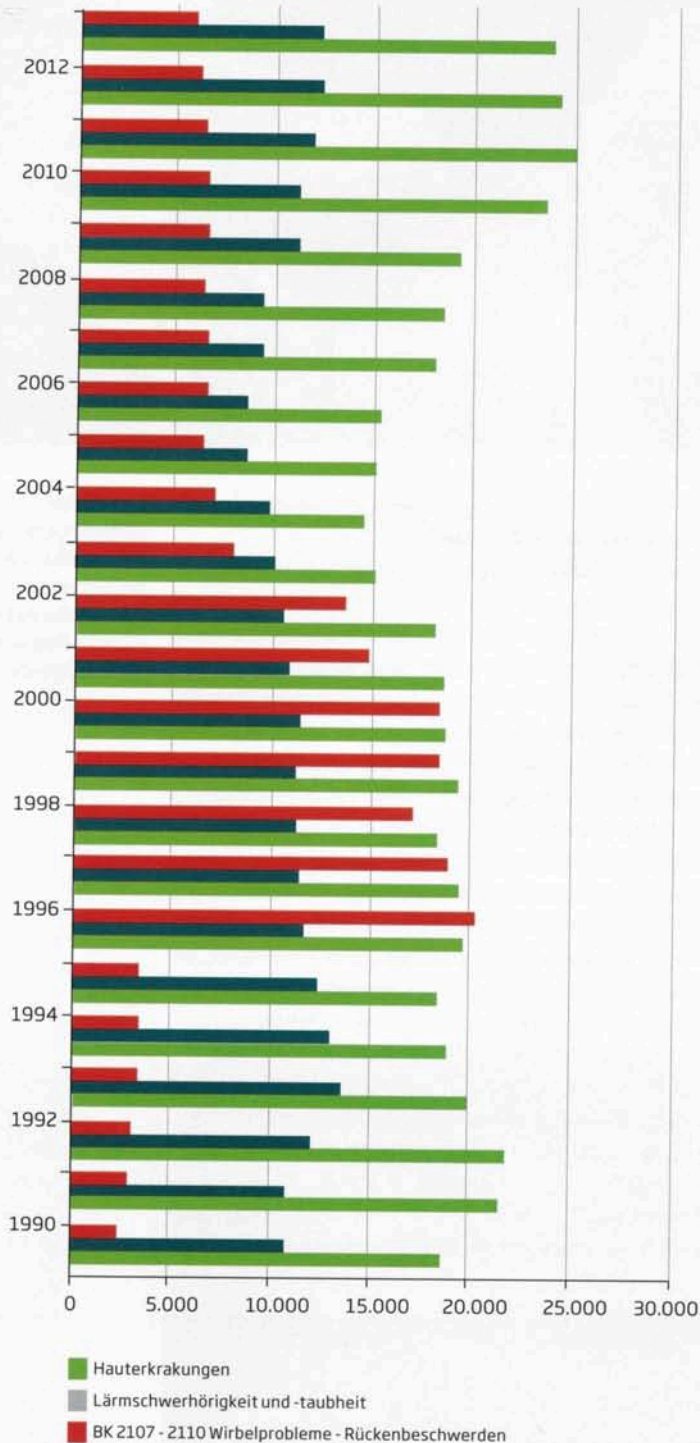
Hautschutz vor der Arbeit und Hautpflege nach der Arbeit – das sind zwei der drei Bausteine, aus denen ein professionelles Hautschutzkonzept besteht. Hinzu kommt die Hautreinigung während der Arbeit. „Diese Bausteine müssen aufeinander abgestimmt und eng verzahnt sein, denn professioneller Hautschutz funktioniert nur mit einem Konzept dahinter“, erklärt Severiens. Und dieses Konzept muss den Mitarbeitern erklärt werden. „Dass sie ihre schmutzigen Hände reinigen müssen, verstehen die meisten ja noch. Aber die Hände vor und nach der Arbeit eincremen? Das halten insbesondere männliche Arbeiter für unnötig und auch für unmännlich“, schildert der Hautschutz-Experte die Vorbehalte, die im Arbeitsalltag häufig noch immer existieren. Um diese Barrieren abzubauen, bedarf es einer individuellen Gefährdungsanalyse – und intensiver Aufklärungsarbeit vor Ort. Denn im Vergleich zu anderen PSA-Bereichen ist der Hautschutz ein sehr beratungsintensives Segment.

Wie beratungsintensiv das Thema Hautschutz ist, das spüren auch die Außendienstler des Technischen Händlers Harry Wegner immer wieder, wenn sie ihre Kunden besuchen. Die Arbeitssicherheit ist einer der vier Schwerpunkte des Hamburger

**90 % aller Hautkrankheiten sind Ekzeme, also Entzündungsreaktionen der Haut, die vorwiegend an den Händen auftreten**



## Übersicht Berufskrankheiten



Großhändler, der seit 1925 am Markt ist und seinen Kunden die ganze Palette der Arbeitsschutzprodukte bietet. „Wenn unsere Mitarbeiter im Erstgespräch merken, dass der Beratungsbedarf beim Thema Hautschutz hoch ist, dann holen wir die Experten von Peter Greven Physioderm ins Boot, um unseren Kunden einen optimalen Service zu bieten“, sagt Kim Allers, Produktgruppenleiter Arbeitssicherheit bei Harry Wegner.

Von den begründeten Verdachtsanzeigen auf das Vorliegen einer Berufskrankheit nehmen Hautkrankheiten mit rund einem Drittel konstant die Spitzenposition ein.“

### „Ein einheitliches Konzept gab es nicht“

So war es auch, als der Harry Wegner-Außendienstler das Unternehmen Henkel Beiz- und Elektropoliertechnik GmbH & Co.KG besuchte. Am Standort Neustadt-Glewe beschäftigt das österreichische Unternehmen mit Stammsitz in Waidhofen an der Thaya über 60 der rund 140 Mitarbeiter. Zwei Drittel der Belegschaft arbeiten am Polierbad zur Veredelung von Metalloberflächen. Die beigegebenen Werkstücke werden mit diversen Chemikalien sowohl gebeizt als auch elektropoliert und endgereinigt, was einerseits der Funktionalität der Oberflächen und andererseits dem Korrosionsschutz dient. Die von Henkel belieferten Branchen sind ebenso vielschichtig wie qualitätsbewusst. Unter anderem erstreckt sich die Bandbreite über die Automobilbranche, die Luft- und Raumfahrttechnik, aber auch die Pharma- und Biotechnische Industrie.

„Unsere Mitarbeiter arbeiten vorwiegend im Nassbereich, wo Handschuhpflicht herrscht“, beschreibt Kirsten

»



**O-Ring OR-10 NBR farbig  
ob blond, ob braun . . .**

**Wenn schwarz dann einmal  
nicht zum Design des O-Ring  
Trägers passt, stehen auch  
andere Farben zur Verfügung.**

**Rot, gelb, blau sind bereits  
Standard NBR Compounds, die  
nur geringe Mindestmengen  
erfordern. Aber auch viele  
andere Farben stehen zur  
Verfügung. Die Bedarfsmenge  
muss nur groß genug sein,  
dann geht fast alles!**



shop.anyseals.de

Kretzschmar, die bei Henkel die kaufmännische Leitung unterstützt. Doch während es für das Tragen von Handschuhen eigene Normen gibt, wird der Hautschutz als Persönliche Schutzausrüstung aus den allgemeinen Arbeitsschutz-Normen hergeleitet und in den Richtlinien der Berufsgenossenschaften konkretisiert. Im Vergleich zu einem klaren Normengerüst ist das recht unübersichtlich. Gerade in kleineren und mittleren Betrieben sieht es deswegen häufig so aus, wie es auch bei Henkel früher war. „Bereits seit vielen Jahren stellen wir als Firma Hautschutzpräparate zur Verfügung. Jedoch wurden gerade die Schutz- und Pflegeprodukte nur sehr verhalten angenommen, da ein einheitliches Konzept fehlte“, schildert Kirsten Kretzschmar.

Bei einer Arbeitsschutzausschuss (ASA)-Sitzung mit der externen Sicherheitsfachkraft und dem Betriebsarzt stand das Thema Hautschutz auf der Tagesordnung. Und schnell war im Hause Henkel klar, „dass wir unseren Hautschutz professionalisieren und ein Hautschutz-Konzept implementieren wollen.“ Warum? „Um unseren Mitarbeitern etwas Gutes zu tun und natürlich auch, um Prävention zu betreiben, denn wer den Hautschutz vernachlässigt, riskiert langfristige Folgen wie Arbeitsplatzwechsel oder Berufsunfähigkeit der Mitarbeiter“, sagt Kirsten Kretzschmar.

Als sie dem Außendienst-Mitarbeiter von Harry Wegner dieses Begehrt vortrug, entschied der sofort, einen Experten von PGP ins Boot zu holen. Zwischen dem Technischen Händler und dem Hersteller besteht „eine jahrzehntelange und sehr vertrauensvolle Zusammenarbeit“, wie Kim Allers die Kooperation beschreibt. Außendienstler von Harry Wegner und PGP besuchen nicht nur gemeinsam Kunden wie die Henkel GmbH & Co. KG. Bei gemeinsamen Übungs- und Schulungstagen kommen die Hautschutzexperten von PGP auch zu Harry Wegner und informieren über neue Entwicklungen, Forschungen und Produkte im Bereich Hautschutz.



### Hautschutzplan: individuell, aber nicht zu kleinteilig

So kam es, dass Andreas Schuldt, Außendienstmitarbeiter bei PGP, mit seinem Kollegen von Harry Wegner die Firma Henkel besuchte. „Bei der ersten Begehung habe ich mir alle Abteilungen angeschaut, denn alle Tätigkeiten und Arbeitsplätze sind anders und haben ihre speziellen Anforderungen.“ Der Handschuhträger beispielsweise braucht speziellere Produkte. Der Mitarbeiter, dessen Haut starken Verschmutzungen ausgesetzt ist, benötigt Reinigungsmittel, die zwar wirksam sind, aber nicht zu scharf. Denn ansonsten könnte das scharfe - im Fachjargon abrasive - Reinigungsmittel selbst Hautprobleme verursachen. „Man darf nicht mit Kanonen auf Spatzen schießen“, erklärt Schuldt bildhaft. „Bei all diesen arbeitsplatzspezifischen Anforderungen ist die große Herausforderung, einen Hautschutzplan zu entwickeln, der allen individuellen Belastungen gerecht wird und der trotzdem einfach verständlich und nicht zu kleinteilig ist.“

Der Hautschutzplan, den er für Henkel entwickelte, enthielt schließlich vier Produkte: ein Hautschutzmittel für

**Die Hände vor und nach der Arbeit eincremen: Das halten insbesondere männliche Arbeiter für unnötig und auch für unmännlich**

TH live



### Mit Hautschutz Potenziale erschließen - mehr dazu bei „TH live“

Professioneller Hautschutz rechnet sich. Doch leider hat sich das noch in zu wenigen Unternehmen rumgesprochen, weshalb Hautkrankheiten weiterhin zu den häufigsten Berufskrankheiten gehören. Das muss nicht sein. Technischen Händlern eröffnet sich in dem Bereich ein Betätigungsfeld mit großen Wachstumsperspektiven. Die Stärken der Branche, insbesondere die Beratung, kommen dabei bestens zum Tragen. Worauf Sie zu achten haben, wenn Sie Ihre Bemühungen beim Absatz von Hautschutzprodukten forcieren wollen, berichtet Frank Severiens in der kommenden Folge von „TH live“. ■

Wann? 28. Juli 2015, 10.00 Uhr

Wo? [www.technischerhandel.com/live](http://www.technischerhandel.com/live)

Bildquelle: Peter Greven Physioderm

wechselnde Arbeitsstoffe; zwei Hautreiniger, der eine für leichte, der andere für starke Verschmutzungen; und eine Pflegelotion. Bei der Bereitstellung wurde auf ein geschlossenes System mit Spendern umgestellt. Diese vier Produkte im geschlossenen Spendersystem testeten die Henkel-Mitarbeiter dann im Anschluss für drei Wochen. „Erprobung ist das Fundament für jeden Hautschutzplan. Denn wenn die Mitarbeiter die Produkte nicht annehmen, findet der gesamte Hautschutzplan keine Akzeptanz“, sagt Schuldt.

Akzeptanzprobleme gab es bei Henkel nicht – im Gegenteil: „Das Feedback war sehr positiv. Besonders gut kam bei unseren Mitarbeitern an, dass die Produkte so schnell einziehen“, sagt Kirsten Kretzschmar. Mitarbeiter, deren Haut zuvor spröde und trocken war, bemerkten nach kurzer Zeit eine Verbesserung. Ihre Erfahrungen in der Testphase vermerkten die Mitarbeiter auch in einem Fragebogen, der vom Hersteller ausgewertet wurde.

### Regelmäßige Überprüfung

Änderungswünsche gab es keine. In einem letzten Schritt führte Andreas Schuldt nach der erfolgreichen Testphase und vor dem regulären Start des neu erarbeiteten Hautschutzplans noch eine Schulung bei der Belegschaft durch. „Eine solche Schulung ist wichtig, um den Hautschutz im Bewusstsein der Mitarbeiter zu verankern, und um Fragen zur richtigen Anwendung der Produkte zu beantworten, die gegebenenfalls noch auftauchen.“ Auch nach dem Start wird ein Hautschutzplan immer wieder überprüft. Schuldt: „In der Regel kommen wir jedes Jahr oder maximal alle zwei Jahre in den Betrieben vorbei, um zu schauen, wie sich der Hautschutzplan bewährt hat, und ob er beispielsweise wegen neuer Anforderungen angepasst werden muss.“ Seit Anfang des Jahres ist der Hautschutzplan bei der

Henkel nun in Kraft. „Unsere Mitarbeiter sind regelrecht begeistert. Und es ist keine Übertreibung zu sagen, dass der Hautschutz bei uns mittlerweile gelebt wird“, sagt Kirsten Kretzschmar. Weil die Erfahrungen so positiv sind, wird demnächst auch das Stammwerk in Österreich mit Hautschutzprodukten ausgestattet. Das Zusammenspiel ihres Technischen Händlers mit dem Hersteller ist für Kirsten Kretzschmar ein „super Beispiel für Kundenservice und höchste Beratungskompetenz.“

Dieses Lob hört auch Kim Allers, der Produktgruppenleiter Arbeitssicherheit bei Harry Wegner, gern. „Die enge Zusammenarbeit mit PGP hat für alle Beteiligten nur Vorteile: Für den Kunden, weil er eine optimale Beratung bekommt. Für den Hersteller, weil er mit seinem Service und seinen Produkten punkten kann. Und für uns, weil wir uns von Wettbewerbern abheben und als kundennaher und serviceorientierter Partner positionieren können.“ Das Zusammenspiel im Dreieck Händler, Hersteller und Kunde sei somit „eine win-win-win-Situation“. ■

### Kontakt

**Peter Greven Physioderm GmbH,**  
Euskirchen, [f.severiens@pgp-hautschutz.de](mailto:f.severiens@pgp-hautschutz.de),  
T +49 2251 77 617-46,  
[www.pgp-hautschutz.de](http://www.pgp-hautschutz.de)

Bildquelle: Henkel Beiz- und Elektropoliertechnik



Die Farben des Hautschutzplans korrespondieren mit den Farben auf den Spendern



### O-Ring OR-11 abweisend und aalglatt

Unser O-Ring OR-11 trägt einen nahtlosen Mantel aus FEP. Er sieht super schick aus und schützt seinen elastischen Kern gegen alle chemischen Angriffe.

Kollegen halten ihn allerdings für ziemlich aalglatt – er selbst bezeichnet sich als elastisch und reibungsarm.



[shop.anyseals.de](http://shop.anyseals.de)