

10 / 2020

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

# TH

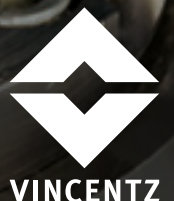
DAS BRANCHENMAGAZIN

# TECHNISCHER HANDEL

ARMATUREN  
**Vorteile dank  
Nachhaltigkeit**



VERBAND  
TECHNISCHER  
HANDEL



VINCENTZ

**50.000 Treffer oder  
1 Internetseite?  
Finden, nicht suchen.**



[www.technischerhandel.com](http://www.technischerhandel.com)

Nur fünf Minuten

... dann sind Sie bei TH digital.



**th-digital.com**

Nutzen Sie Ihren digitalen Zugang zur Zeitschrift - als Abonnent haben Sie viele Vorteile.

Sie haben Fragen? Oder die Zugangsdaten liegen Ihnen nicht mehr vor? Rufen Sie uns einfach an unter **Telefon 0511 9910-025**.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Ihr **Abo TH Technischer Handel** beinhaltet monatlich 1 Printausgabe **plus** 5 digitale Zugänge zur elektronischen Version der Zeitschrift.





PLANAM

# DIE KLEIDUNG FÜR ARBEITSHelden



Weitere Informationen zu den  
PLANAM Kollektionen finden  
Sie unter [www.planam.de](http://www.planam.de)

PLANAM Arbeitsschutz Vertriebs GmbH  
Letter Straße 50 | 33442 Herzebrock-Clarholz  
Fon: +49 5245 8606-0 | Fax: +49 5245 8606-22

**PLANAM**

**Fashion for your profession**

# Händler in der Corona-Pandemie unterstützen

**Hautschutz und Hygiene sind in den Unternehmen durch die Corona-Pandemie noch wichtiger geworden als ohnehin schon. Viele Verantwortliche in den Unternehmen sind verunsichert, sie erwarten Beratung und Service. Weil die Themen sehr komplex und beratungsintensiv sind, können Händler dies allein kaum leisten. Deshalb arbeiten Händler und Hersteller zum Wohle des Endkunden häufig Hand in Hand.**

**Hautkrankheiten - also sowohl Hautkrebs durch UV-Strahlung als auch übrige Hauterkrankungen - waren auch 2019 wieder die mit Abstand größte Gruppe unter den bestätigten Berufskrankheiten**



Bildquelle: Peter Greven/Physioderm

**D**ie Corona-Pandemie hat die ohnehin schon hohe Bedeutung des Arbeitsschutzes noch einmal verstärkt. Das zeigt sich auch daran, dass der Großhandel für industriellen und technischen Bedarf, der die Unternehmen unter anderem mit Persönlicher Schutzausrüstung (PSA) beliefert, in der Krise von der Politik als systemrelevant eingestuft wurde. Während der Markt für PSA-Produkte, die nicht unmittelbar dem Infektionsschutz dienen - zumindest vorübergehend - stark einbrach, explodierte die Nachfrage nach Artikeln, die das Virus einzudämmen helfen. Das gilt beispielsweise für Atemschutzmasken oder auch für Artikel zur Desinfektion und Hautschutzprodukte. „Die richtige Händehygiene und -desinfektion in den Betrieben ist eine wichtige Maßnahme zur Eindämmung der Pandemie“, sagt Andreas Todtenhöfer, Marketingleiter beim Euskirchener Hersteller PGP. „Konzepte zur Hygiene und Desinfektion sind in den Betrieben eine Grundvoraussetzung dafür, dass der Betrieb aufrechterhalten werden kann.“ Schließlich werden laut Schätzungen von Medizinern bis zu 80 % aller Keime über die Hände übertragen. Nicht zuletzt wegen solcher Zahlen hat das zuständige Bundesministerium für Arbeit und Soziales in seinen „SARS-CoV-2-Arbeitsschutzregeln“ die

Bedeutung von Hygiene und Hautschutz in den Betrieben noch einmal gestärkt. Das ergibt auch im Alltag und losgelöst von der Corona-Pandemie Sinn. Denn: Hygienemaßnahmen und Hautschutz helfen, auch andere Infektionskrankheiten einzudämmen. So senken präventive Maßnahmen wie regelmäßiges Händewaschen und -desinfizieren beispielsweise in der nahenden Grippezeit die Gefahr einer Infektion im Unternehmen. Arbeitgeber können somit effektiv ihre Mitarbeiter schützen und Fehlzeiten verhindern.

## Chance für den Handel

Die durch die Corona-Pandemie gestiegene Bedeutung von Hygiene und Hautschutz verstärkt einen Trend, der sich schon vorher abzeichnete: In diesem beratungsintensiven Segment der PSA möchten die Kunden vom Handel nicht nur zuverlässig mit Produkten beliefert werden. Sie erwarten zugleich ein hohes Maß an Service und Beratung, weil das Thema eben sehr erklärungsbedürftig ist. Das ist für den Technischen Handel zum einen eine große Chance, sich von der Online-Konkurrenz abzuheben. Zum anderen ist es aber auch eine Herausforderung, weil die



» Außendienstler der Technischen Händler oft Generalisten sind, die den Überblick über eine große Produktpalette wahren müssen. Daher können sie es kaum leisten, Fachfragen aus einem so komplexen Bereich wie dem des Hautschutzes und der Hygiene zu beantworten. In der Folge sind enge Kooperationen zwischen Händlern und Herstellern bei diesem Thema sehr wichtig. „Wir versuchen, den Technischen Handel mit unseren Angeboten sehr zielgenau zu unterstützen“, sagt Todtenhöfer. Das beginnt beispielsweise mit einem speziellen Beratertool, das Außendienstler des Technischen Handels nutzen können. Mit Hilfe des Tools lassen sich – auch ohne Detailkenntnisse – bei Vor-Ort-Terminen schnell die passenden Produkte finden. Das beste Mittel zu finden, ist bei der Vielzahl der Inhaltsstoffe in Hautschutzprodukten und bei den vielfältigen Anforderungen, die je nach Branche stark variieren können, nicht einfach. Die verschiedenen Filterfunktionen leiten den Nutzer aber einfach und bequem zum passenden Hautschutzmittel.

Nun sind die Produkte im beruflichen Hautschutz das eine. „Der Endkunde möchte aber in fast allen Fällen kein Einzelprodukt – sondern eine Gesamtlösung“, sagt Hautschutz-Experte Todtenhöfer. Das heißt, dass alle Mittel, die zum Einsatz kommen, aufeinander abgestimmt sein müssen. „Man kann diese Mittel nicht isoliert betrachten, der Hautschutz funktioniert nur als Gesamtsystem“, so Todtenhöfer. Wenn ein Kunde seinen Hautschutz professionalisieren und systematisieren möchte, arbeiten die Hautschutzberater von PGP und die Außendienstler des Technischen Händlers daher regelmäßig zusammen. Bei einem Vor-Ort-Termin erfolgt zunächst eine Bestandsaufnahme, um zu sehen, was der Kunde in Sachen Hautschutz bereits berücksichtigt. Die Basis für ein neues professionelles Hautschutzsystem ist dann die Gefährdungsbeurteilung. Dabei schauen sich die Experten vor Ort alle Tätigkeiten und Arbeitsplätze an und identifizieren die speziellen Anforderungen. „Auf dieser Basis entwickeln wir schließlich einen Hautschutzplan, der den individuellen Belastungen gerecht wird, zugleich aber nicht zu kleinteilig und einfach verständlich ist“, erklärt Todtenhöfer.

### Schulungstool als weiterer Baustein im digitalen Service

Wie in allen Lebensbereichen spielt die digitale Komponente auch im Arbeitsschutz und im beruflichen Hautschutz eine immer größere Rolle. Daher entwickeln die Hersteller zunehmend digitale Tools. PGP beispielsweise hat mit dem Hautschutzplan-Konfigurator und einem Schulungstool zwei Instrumente entwickelt, die zwar an unterschiedlicher Stelle ansetzen, die aber eines eint: Sie unterstützen gezielt Händler und Kunden und schaffen nicht zuletzt auch Freiräume für individuelle Beratung. Mit dem Hautschutzplan-Konfigurator (abrufbar unter [www.hautschutzplan.de](http://www.hautschutzplan.de)) können Händler oder die Unternehmen direkt mit wenigen Klicks im Internet eigene Hautschutzpläne erstellen. Das war in der Vergangenheit

häufig ein zeit- und abstimmungsintensiver Prozess. „Die Zeit, die der Händler jetzt bei der Abstimmung des Plans mit dem Kunden und dem Hersteller einspart, kann er stattdessen in die Beratung investieren“, schildert Todtenhöfer die Vorzüge. Arbeitgeber müssen aber nicht nur Hautschutzpläne und die passenden Hautschutzprodukte bereitstellen. Die Schulung der Mitarbeiter gehört genauso zu ihrer gesetzlichen Verpflichtung. In letzter Zeit und verstärkt durch die Corona-Pandemie ist der Ruf aus den Unternehmen nach Unterstützung und Hilfe beim Thema Hautschutzschulungen immer größer geworden. Denn: Das Thema ist eben sehr vielseitig und die gesetzlich vorgegebenen Schulungen können von den Unternehmen dadurch nicht vollständig in Eigenregie geleistet werden. Darauf hat PGP nun reagiert und mit dem Schulungstool (abrufbar unter [www.hautschutzschulung.de](http://www.hautschutzschulung.de)) eine Online-Lösung entwickelt, die gut angenommen wird.

Das Tool ist für die Hautschutzverantwortlichen in den Unternehmen eine große Hilfe. „Es bietet ihnen die Chance, ihren Mitarbeitern ganz einfach einen Link zu schicken, damit sie sich die Schulung online ansehen können“, erläutert Todtenhöfer. „So gibt es beispielsweise ein Modul zum Umgang mit dem Coronavirus im beruflichen Umfeld. Dabei werden die Nutzer nicht nur zum Thema geschult, sondern können das erworbene Wissen durch einen Test auch direkt überprüfen lassen.“ Beschäftigte, die den Test erfolgreich absolvieren, bekommen ein Zertifikat. Dieses können sie bei Überprüfungen der Aufsichtsbehörde vorlegen. Es dient als Beleg, dass der Arbeitgeber seine Unterweisungspflicht erfüllt hat.

### Einfach Verpflichtungen erfüllen

Die Funktionalitäten des Tools sollen schrittweise erweitert werden. Alle Inhalte sind so aufbereitet, dass sie nicht mit erhobenem Zeigefinger, sondern interessant und lebensecht Anwendungstipps geben und auf die Bedeutung des Hautschutzes hinweisen. Das baut Barrieren ab und schafft ein Bewusstsein bei den Anwendern. Die Unternehmen kommen ihrer Verpflichtung nach, zeigen sich als verantwortungsvolle Arbeitgeber und profitieren letztlich auch finanziell durch weniger Hautkrankheiten und die damit verbundenen Ausfallzeiten.

Auch und gerade für den Technischen Handel sind die Online-Tools ein gutes Mittel, um sich ihren Kunden als starker Partner im immer wichtiger werdenden Arbeitsschutzsektor Hautschutz zu präsentieren. Sie sind eine gute Ergänzung zur persönlichen Beratung und schaffen Freiräume. Ersetzen können und sollen sie den persönlichen Kontakt dabei keineswegs. „Der bleibt unerlässlich“, betont Todtenhöfer. „Gerade in so unsicheren Zeiten wie wir sie aktuell erleben, gilt: Hautschutz ist Vertrauenssache. Und Vertrauen kann nur zwischen Menschen entstehen.“ ■

### Quelle

**Peter Greven Physioderm GmbH, [info@pgp-hautschutz.de](mailto:info@pgp-hautschutz.de), T +49 2251 77617-0, [www.pgp-hautschutz.de](http://www.pgp-hautschutz.de)**