

„Uns ist wichtig, alle Beteiligten mit ins Boot zu nehmen“, sagt Mario Ernst



Matti Dengler:  
„Wir sind eine Vertriebsgemeinschaft, die gemeinsam Markt machen will.“



## Auf Papier gebracht

„Safety-Check“ der Kompass-Gruppe dokumentiert umfassende Beratungsleistung

Die eigene Kompetenz nutzt einem Technischen Händler nur etwas, wenn sich daraus ein greifbarer Kundennutzen ergibt. Das gilt auch und besonders für Unternehmen, die im Bereich Arbeitsschutz aktiv sind. Die unglaubliche Vielfalt an Herstellern und Produkten auf der einen Seite und Normen und Vorschriften auf der anderen Seite eröffnen solchen Händlern gute Chancen, die Kunden Orientierung hin zu einer sicheren und normkonformen Gestaltung der Arbeitsplätze bieten können. Die unter dem Dach der Nordwest Handel AG in der Kompass-Gruppe zusammengeschlossenen Handelsunternehmen bieten ihren Kunden mit dem „Safety-Check“ ein Mittel zur zielsicheren Orientierung. In einem umfassenden, individuell auf Kunden und Händler anpassbaren Ordner werden Ist- und Sollzustand erfasst, erarbeitet und dokumentiert.

„Wir definieren uns über Kundennutzen stiftende Kompetenz, nicht primär über Produkte“. Mario Ernst, Geschäftsführer bei Piel – Die Technische Großhandlung GmbH, Soest, bringt es auf den Punkt. Ernst bildet gemeinsam mit Matti Dengler und Berthold Horstick den Marketingbeirat der Kompass-Gruppe, eine Vereinigung von Spezialisten im Arbeitsschutz, die sich unter dem Dach der Nordwest Handel AG, Hagen, zusammengeschlossen haben. „Wir wollen das Thema Arbeitsschutz lieber konzeptionell angehen. Dabei wollen wir unsere Kunden an die Hand nehmen und ihnen die Orientierung im Arbeitsschutz geben, die zur sicheren Gestaltung der Arbeitsplätze notwendig ist“, so Ernst. „Als Lieferanten für C-Material wie PSA stehen wir in der Regel nicht im

Fokus der für die Arbeitssicherheit tatsächlich Verantwortlichen, nämlich der Geschäftsführung unserer Kunden. Dort herrscht häufig noch der Glaube, Haftungsrisiken ließen sich beispielsweise an die Abteilungsleiter, Meister oder die Sicherheitsfachkraft delegieren. Mit dem Safety-Check holen wir mit dem Projektstart alle ins Boot, vom Geschäftsführer über die Vorgesetzten, die Sicherheitsfachkräfte bis hin zum Anwender, der auch von Anfang an in die Gefährdungsanalyse, Produktauswahl und Trageversuche eingebunden wird.“

Die Mitglieder der Kompass-Gruppe wollen ihre Kunden, quasi als Lotsen, einerseits effektiv durch den Dschungel des Marktes leiten und auf der anderen Seite durch das ähnlich unüber-

sichtliche Gebiet der Normen lenken. Damit dies effektiv, sicher, nachvollziehbar und dokumentiert gelingen kann, wurde das Konzept „Safety-Check“ entwickelt. Dieses soll dafür sorgen, dass der Kunde bei der Gefährdungsanalyse in allen erforderlichen Schritten beratend begleitet wird. Von Kopf bis Fuß wird informiert und für jeden einzelnen Mitarbeiter Punkt für Punkt dokumentiert, welche Maßnahmen und Schutzausrüstungen angeraten sind.

### Empfehlungen und Garantien für das Notwendige

Anhand des „Safety-Checks“ werden Empfehlungen ausgesprochen und gleichzeitig von Seiten des Händlers Verantwortung dafür übernommen,



dass die Angaben gemäß den geltenden Normen und Vorschriften erfolgen. Der Kompass-Partner schützt damit die Betriebe und deren Sicherheitsfachkräfte auch vor möglichen rechtlichen Risiken. Elementar wichtig ist darüber hinaus, dass bei den PSA-Produkten Qualität zum Zug kommt, die in der Regel mit Billig-Importen nicht zu erreichen ist. Was nicht heißen muss, dass die anhand des „Safety-Checks“ vorgeschlagene Lösung in der Gesamtbetrachtung als Paket die teuerste Lösung ist. Ganz im Gegenteil: Die Gefährdungsbeurteilung in allen Details ergibt unter Umständen auch an der einen oder anderen Stelle Empfehlungen für vergleichsweise einfache Produkte. Bewusst das Notwendige einkaufen, das ist das Ziel. Durch die gemeinsame Durchleuchtung der Arbeitsprozesse konnten in vergangenen Projekten zudem viele Ausfalltage durch Einsatz der richtigen PSA vermieden werden, so dass sich die Durchführung des „Safety-Checks“ für den Kunden doppelt lohnt.

#### Verantwortlichkeiten klar festhalten

Mit dem „Safety-Check“ haben die Händler ihre tägliche Beratungspraxis auf Papier fixiert. In einem Ordner abgelegte Checklisten strukturieren den Beratungsprozess von Kopf bis Fuß für jeden einzelnen Arbeitsbereich des Kunden. Am Ende gibt es für den Anwender einen konkreten Handlungsleitfaden, der aufzeigt an welcher Stelle welche PSA sinnvollerweise einzusetzen ist. Der Charme des Ordnerkonzepts liegt darin, dass jeder Kompass-Händler die Inhalte auf die eigenen Bedürfnisse anpassen kann, etwa hinsichtlich der Kurzvorstellung des Handelshauses oder bezüglich der Anforderungen auf den jeweils mit dem speziellen Ordner zu beratenden Kunden. Bei großen Unternehmen wird es viele zu überprüfende Abteilungen geben, so dass aus einem Ordner schnell zwei oder sogar mehrere werden.

Der „Safety-Check“ hält fest, welche Personen und Institutionen am Ar-

beitsschutz des Betriebes beteiligt sind. Welche Sicherheitsfachkraft, welcher Abteilungsleiter, welcher Einkäufer ist im Unternehmen verantwortlich, welche Lieferanten sind beteiligt, wer sind die Ansprechpartner beim Händler? Und welche Personen sind die Träger der PSA? Am Ende sollen die Verantwortlichkeiten klar sein. „Uns ist wichtig, alle Beteiligten mit ins Boot zu nehmen“, sagt Mario Ernst.

Bei der Entstehung des „Safety-Check“ hat jeder beteiligte Händler eine Patenschaft für einzelne Kapitel übernommen, dafür gesorgt, dass die richtigen Inhalte vollständig enthalten sind, beispielsweise die notwendigen Normen aufgeführt sind. Zu jedem Kapitel gehört eine Gefährdungsanalyse und Checklisten zur Befragung der Mitarbeiter über die Ist-Situation. Die ausgefüllten Checklisten werden von den Händlern analysiert, beispielsweise mit einem Messprotokoll für den Gehörschutz (Lärmkataster) und daraufhin Produkt-Empfehlungen ausgesprochen, die von den Mitarbeitern getestet und bewertet werden. Zu jeder festgelegten PSA werden die Datenblätter in den Ordner eingefügt. Das gleiche gilt für Unterweisungsprotokolle, Baumusterprüfbescheinigungen und Gebrauchsanleitungen.

„Wir sind unseres Wissens nach die ersten, die einen solchen konzeptionellen Ansatz anbieten, bei dem sich jedes Unternehmen individuell wiederfindet“, sagt Mario Ernst. Dank der Dokumentationen und Pläne sind die Informationen jederzeit griffbereit und können im Bedarfsfall zur Hand genommen werden.

#### Kein kostenloser Service

„Den ‚Safety-Check‘ machen wir mit jedem der daran interessiert ist“, sagt Matti Dengler, Geschäftsführer der Karl Dengler GmbH, Frankfurt und ebenfalls Mitglied des Marketingbeirats. Er betont: „Kostenlos können wir diese hochwertige Dienstleistung allerdings nicht anbieten.“ „Der Preis wird eher einer Schutzgebühr entsprechen als tat-

sächlich den Aufwand widerspiegeln“, ergänzt Ernst. „Wir verdienen erst tatsächlich Geld, wenn wir über einen längeren Zeitraum unsere Kunden mit den Produkten beliefern.“

„Wir sind eine Vertriebsgemeinschaft, die gemeinsam Markt machen will. Der Einkauf läuft im Hintergrund“, sagt Dengler. Als Mitglied einer Kooperation kann er seinen Kunden vergleichsweise gute Preise bieten. „So haben wir auch die Einkäufer mit im Boot“, so Dengler. „Als Kundengruppe haben wir den Mittelstand im Fokus.“

Die Kompass-Gruppe wurde 2008 gegründet. Seither wurde Stück für Stück am Marketing-Konzept gefeilt, der „Safety-Check“ ist dabei ein wichtiger Mosaikstein. „Wir arbeiten mit verschiedenen Aktionen an der Bekanntheit der Gruppe und das gelingt uns schon ganz gut“, sagt Matti Dengler. „Wir haben das Ziel, dass unsere Kunden irgendwann verinnerlichen: ‚Denkst du an Arbeitsschutz, dann denkst du an Kompass‘ und die dahinterstehenden Händler der Region.“ TH

Die Titelseite des Safety-Checks, exemplarisch die Version der Firma Dengler