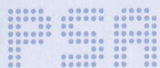
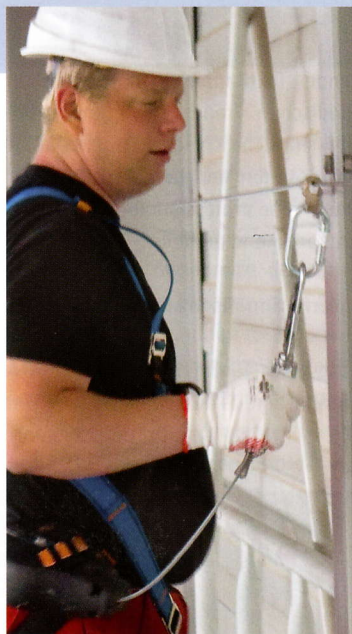


Nicht Produkte, sondern Problemlösungen

Absturzsicherungen erfordern enge Kooperation zwischen Hersteller und Händler



Der Schutz von Mitarbeitern an Arbeitsplätzen mit erhöhtem Absturzrisiko ist ein zentraler Bereich der Arbeitssicherheit und gewinnt in Deutschland zunehmend an Aufmerksamkeit. Dem Trend entsprechend ist über spezialisierte Technische Händler ein breites Angebot an Absturzsicherungssystemen verfügbar. Das Großhandelsunternehmen Strenge bietet in Zusammenarbeit mit dem ABS Safety seinen Kunden individuelle Absturzsicherungslösungen und liefert damit ein Beispiel für eine gelungene Kooperation zwischen Hersteller und Händler.



Der Techniker ist schon ab der ersten Leitersprosse lückenlos gesichert



Ein eigens entwickelter Bronzegleiter gewährleistet einen leichten Lauf über das gesamte Edelstahlseil einschließlich der Stützen und Zwischenhalter

Die Anwendungsgebiete für Absturzsicherungssysteme sind vielfältig und das Angebot an technisch ausgereiften Produkten entsprechend groß. Wenn *Jochen Nordhoff*, Produktmanager bei dem Gütersloher Großhandelsunternehmen Strenge, zu seinen Kunden fährt, sind diese aber nicht nur an der Produktvielfalt des Händlers interessiert. „Der Kunde fordert von seinen Lieferanten ein Komplettangebot, das neben den Produkten auch den gesamten Servicebereich sowie die individuelle Beratung umfasst“, erläutert Nordhoff. „Den Kunden interessiert speziell die Problemlösung, die wir ihm anbieten.“

Gefragt ist die Entwicklung individueller Lösungsansätze für die Sicherheitsprobleme auf Seiten der Kunden. „Absturzsicherungssysteme lassen sich nicht verkaufen, indem man den günstigsten Anschlagpunkt liefert“, weiß

Jochen Nordhoff aus der täglichen Praxis. „Was der Kunde braucht, ist eine kompetente Beratung und das technische Know-how, das ihm die Installation eines zuverlässigen, den Normen und gesetzlichen Vorgaben entsprechenden Sicherungssystems garantiert“. Um diese Zusage zu gewährleisten, braucht es mehrere Komponenten, so Nordhoff: „Ein erstklassiges Produkt natürlich, aber auch eine professionelle Planung und Montage des jeweiligen Sicherungssystems.“

Nicht nur normgerecht, sondern auch effizient

Erst in dieser Kombination zwischen Produkt, Beratung und Umsetzung liegt das Geheimnis erfolgreicher Problemlösungen für den Kunden. Da ist es gut, wenn man Partner an der Seite hat, die die gleiche Philosophie haben. Strenge hat einen solchen Part-

ner in der ABS Safety GmbH gefunden, einen niederrheinische Hersteller von Absturzschutzsystemen, spezialisiert auf die Entwicklung individueller Schutzvorrichtungen.

Individuelle Lösungen für alle Fragestellungen

Die Ausgangssituation bei gemeinsamen Projekten ist oft ähnlich: ein Unternehmen entscheidet sich dafür, auf dem Hallendach oder innerhalb der Werkshallen im Bereich von Maschinen oder Kranbahnen nachträglich ein Absturzschutzsystem zu installieren. Dazu sind Betriebe laut Berufsgenossenschaftlichen Vorschriften (BGV) und DIN 4426 verpflichtet. Häufig stellt sich jedoch zuerst die Frage, welches System das richtige ist. Welche praxisnahe Lösung erfüllt nicht nur die Norm, sondern ist ebenso sicher wie effizient? Diese Fragen sind es dann auch, die Jochen Nordhoff von seinen Kunden gestellt bekommt. „Die richtigen Antworten auf diese Fragen kann ich deshalb geben, weil ich in der Lage bin, individuelle Lösungen anzubieten“, berichtet Nordhoff. Die Zusammenarbeit mit ABS Safety ist an diesem Punkt ein wichtiger Erfolgsfaktor, wenn es darum geht, Lösungen gemeinsam exakt auf die Anforderungen des Kunden abzustimmen. „Häufig sind diese Lösungen sogar kostensparender als Pauschallösungen“, beschreibt Nordhoff die Ergebnisse dieser Kooperation.



„In der Praxis zeigt sich immer wieder, dass gerade in der Industrie Sicherungssysteme benötigt werden, die die Arbeitsroutine nicht stören“, sagt Josef Bergrath

Darauf ist man auch bei dem Hersteller stolz. „Unsere modernen Absturzschutzsysteme sind natürlich die Grundlage unserer Arbeit“, berichtet *Josef Bergrath*, Vertriebsleiter der ABS Safety GmbH. „Aber unsere Produkte entfalten nur dann ihre volle Schutzwirkung, wenn sie von einer kompetenten Beratung vor Ort begleitet, professionell geplant und fachgerecht montiert werden.“ Hier ist dann abgestimmtes Teamwork gefragt.

Gegebenheiten persönlich vor Ort prüfen

Zwischen Händler und Hersteller funktioniert dieses Teamwork, weil beide Partner ihre Rolle kennen. Sobald bei Strenge eine Anfrage nach einem Absturzschutzsystem eingeht, fährt Jochen Nordhoff persönlich zu dem Kunden, schaut sich die dortigen Gegebenheiten an und nimmt alle wichtigen Daten auf, so dass ABS Safety dann die komplette Konzeption übernehmen und ein Angebot erstellen kann. Im Bereich der Sicherung von Maschinen oder Kranbahnen wird dieser Service oft angefragt. „Viele unserer Kunden arbeiten mit großen, mehreren hundert Tonnen schweren Maschinen“, erklärt Nordhoff. „Häufig besteht die Aufgabe darin, beispielsweise die Versorgungsstege über der Maschine mit einer zuverlässigen Absturzschutz auszustatten.“ Solche Stege werden



„Absturzschutzsysteme lassen sich nicht verkaufen, indem man den günstigsten Anschlagpunkt liefert“, weiß Jochen Nordhoff

in erster Linie für Reparatur- und Wartungsarbeiten genutzt, befinden sich oft in mehreren Metern Höhe und sind teils nur über Leitern oder Gerüste zu erreichen.

Sicherungssysteme die die Arbeitsroutine nicht stören

Und warum die genaue Planung? „Weil der Mitarbeiter ja auch in gesichertem Zustand immer noch möglichst ungehindert seine Tätigkeiten ausführen soll“, antwortet Bergrath. „In der Praxis zeigt sich immer wieder, dass gerade in der Industrie Sicherungssysteme benötigt werden, die die Arbeitsroutine nicht stören. Nur so können unnötige Komplikationen vermieden werden.“ Bei der Sicherung von Maschinen und Kranbahnen bedeutet dies, dass der Monteur bei den regelmäßigen Wartungs- und Umrüstarbeiten nicht dazu gezwungen sein darf, sich ständig neu zu sichern.

Optimal ist es, für solche schwierigen Aufgaben einfache Lösungen zu entwickeln. „Mit einem voll überfahrbaren Seilsicherungssystem können wir komplette Versorgungsstege sichern und zugleich einen hohen Bedienkomfort erzielen“, schildert Bergrath. Bevor der jeweilige Wartungstechniker zum Steg aufsteigt, braucht er nur eine Sicherungsweste anzulegen und diese über einen Karabinerhaken unkompliziert an einem Sicherungsseil befestigen. Das Sicherungsseil ist mit einer Edelstahlseilführung verbunden, die oberhalb des Stegs an der Wand montiert ist. Ein eigens entwickelter Bronzegleiter gewährleistet zudem einen leichten Lauf über das gesamte Edelstahlseil einschließlich der Stützen und Zwischenhalter. Auf diese Weise ist der Techniker schon ab der ersten Leitersprosse lückenlos gesichert.

„Einmal an das System angeschlagen, kann sich der Monteur auf dem Steg ungehindert und frei in alle Richtungen bewegen, und ist dabei zu jedem Zeitpunkt gesichert“, erklärt Jochen

Nordhoff, der von der Güte des Systems überzeugt ist: „Von den an der Wand montierten Stützen bis zum Auffanggurt des Anwenders werden Systeme wie dieses vollständig von ABS Safety konzipiert, geliefert und installiert – das ist eine Problemlösung aus einer Hand, von der ich weiß, dass sie meinen Kunden den kompletten Service bietet.“

Service ist dabei ein Stichwort, das bei den Kooperationspartnern ebenfalls groß geschrieben wird – auch nach abgeschlossener Installation des Systems. So umfasst das Serviceangebot unter anderem die Instandhaltung, Wartung und jährliche Prüfung des Sicherungssystems nach den gültigen Rechtsvorschriften. Ein fachgerechter Reparaturservice und anwendungstechnische Schulungen zum Umgang mit dem Absturzsicherungssystem runden das Angebot ab.

Insgesamt bietet die funktionierende Kooperation zwischen dem Techni-



Einmal an das System angeschlagen, kann sich der Monteur auf dem Steg ungehindert und frei in alle Richtungen bewegen

schen Händler Strenge und dem Hersteller ABS Safety daher nur Vorteile. „Unsere Kundenberatung kann darauf bauen, dass wir einen hoch kompetenten, zuverlässigen Hersteller an unserer Seite haben. Das macht uns vieles einfacher“, resümiert Jochen Nordhoff. Und Josef Bergrath ergänzt: „Unser Produkt wird durch eine kompetente Beratung gewissermaßen veredelt – wir wissen, was wir daran haben.“ Gewinner sind am Ende je-

doch nicht nur Hersteller und Händler, sondern insbesondere die Kunden. Denn das Ergebnis der Kooperation ist letztlich eine erhöhte Sicherheit der Menschen. Und eine Problemlösung mehr.

TH

Quelle: ABS Safety GmbH, Kevelaer,
Fax: +49 2832 97281-29,
E-Mail: info@absturzsicherung.de,
www.absturzsicherung.de