

Branchennews ARBEITSSCHUTZ TECHNISCHER HANDEL

Liebe Fachhandelspartner, liebe Lieferantenpartner,

gerade zu Beginn eines neuen Geschäftsjahres steigt die Spannung, wie sich der Verlauf des Jahres gestalten wird. Die Frage nach der Realisierung von Planzahlen, sowie die Umsetzung der damit verbundenen Maßnahmen bestimmen das Tagesgeschäft bei allen unseren Fachhandels-/Lieferantenpartnern und NORDWEST.

Auch im ersten Quartal 2018 konnte der NORDWEST-Bereich Technischer Handel & Arbeitsschutz seine Erfolgsstory weiter fortschreiben, die speziell auf die starke Konzentration der Fachhandelspartner auf das NORDWEST-Lager zurückzuführen ist. Dies bestätigt die zweistellige positive Umsatzentwicklung im Bereich Technischer Handel & Arbeitsschutz.

Für das aktuelle Geschäftsjahr gilt es für Handel, Industrie und NORDWEST gleichermaßen, den Schwung des letzten Jahres nachhaltig als Unterstützer für eigene Aktivitäten gemeinsam intensiv zu nutzen.

Den Schwung nimmt NORDWEST 2018 gemeinsam mit seinen Fachhandelspartnern für das Thema „Vertrieb“ mit. Rund um dieses Thema finden im Rahmen von Regionalen Veranstaltungen - NORDWEST Vertriebstage, Katalogschulungen und Vertriebschulungen statt. Die Termine stehen für Sie als „Save the Date – Vertriebspower 2018“ im NIS bereit – siehe auch Seite 4 in unserer aktuellen Branchennews. Wir freuen uns auf ein Wiedersehen mit Ihnen!

Gerne nehmen wir auch weiterhin Ihre Anregungen, Vorschläge und Wünsche für unsere nächsten Ausgaben der Branchennews entgegen.


Bitte senden Sie uns Ihre Informationen per E-Mail oder rufen Sie uns direkt an:

Michael Rolf: Tel. +49 231 2222-4001
Yvonne Weyerstall: Tel. +49 231 2222-4110

Viel Spaß beim Lesen wünschen Ihnen



Michael Rolf
Geschäftsbereichsleiter
Handwerk & Industrie



Yvonne Weyerstall
Bereichsleitung
Technischer Handel & Arbeitsschutz



Michael Rolf,
Geschäftsbereichsleiter Handwerk & Industrie



Yvonne Weyerstall, Bereichsleitung Technischer
Handel & Arbeitsschutz

Inhalt

**Lehrgang Geprüfter PSA-Fachberater
NORDWEST**

**DETEX® – Kann eine Verunreinigung durch
Plastikpartikel in der Lebensmittelindustrie
verhindert werden? – ITW LLC & Co. KG**

Seite 2

**Cederoth – Lösungen im Erste-Hilfe-Bereich
THG auf der maintenance 2018**

Seite 3

3D Fußversorgung „best-fit“ – U-Power

Kalender

Seite 4

DETEX®

Kann eine Verunreinigung durch Plastikpartikel in der Lebensmittelindustrie verhindert werden?

Wie viele Unternehmen in der Lebensmittelindustrie lernen mussten, kann eine Verunreinigung durch Plastikpartikel in der Produktion schnell zu einem Alptraum werden.

Solche Zwischenfälle durch Verunreinigungen während der Produktion bergen nicht nur ein Gesundheitsrisiko, sondern können auch schnell zu hohen finanziellen Schäden wie Produktionsausfällen und Produktrückrufen, sowie daraus entstehenden Reputationskosten führen.

Maschinenführer, Ingenieure und deren Teams sind gemeinsam für die Instandhaltung dieser Maschinen verantwortlich. Ausfälle zu vermeiden ist eine der obersten Priorität; ebenso wie Erhöhung von Qualität, Produktivität und Sicherheit, sowie die Vermeidung von Gesundheitsrisiken und Verringerung von Instandhaltungskosten.

Kompakt

ITW LLC & Co. KG

Mühlackerstraße 149

D-75417 Mühlacker

Tel. +49 7041 96340

info@itwcp.de

www.itwcp.de

Verunreinigungen durch Aerosol-Deckel, Sprühköpfe oder Deckel von Fettkartuschen sollten deshalb in diesem streng kontrollierten Bereich nicht vorkommen. Aber dennoch hört man immer wieder von solchen Fällen. Wie also kann es dazu kommen? Was sind die Hauptrisiken? Und wie können diese beseitigt werden?

Verdächtige Bestandteile verfolgen

Aufgrund der gegebenen Voraussetzungen werden Aerosol-Dosen und Fettkartuschen bei Wartungsarbeiten an Produktionsanlagen meist mit zu den Maschinen genommen. Bis vor kurzem half hier nur eines, um sicher zu stellen, dass sich während der Applikation keine Bestandteile ablösen - die strikte Überwachung der verwendeten Aerosole und Kartuschen. Eine mögliche, aber zeitaufwändige Option – und ein Restrisiko bleibt. Ein fehlender Sprühkopf, welcher nicht bemerkt wird, kann leicht zu teuren Stillstandzeiten oder Produktrückrufen und damit verbundenen Kosten und Rufschädigungen führen.

Die Lösung - DETEX®

Der Idee, Plastikkomponenten aus Instandhaltungsprodukten für die Lebensmittelindustrie zu verbannen, sieht zunächst nach einer einfachen Lösung aus. Jedoch gibt es bisher

keinen vergleichbaren Ersatz. Viele Produkte müssen in Aerosolform aufgetragen werden, da die Inhaltsstoffe mit dem Treibgas reagieren und nur so bestmögliche Eigenschaften bieten. Fettkartuschen sind im Normalfall ebenfalls aus Plastik, um das Absondern des Öls vom Fett einzugrenzen.

Nun aber besteht die Möglichkeit, selbst feinste Partikel der verwendeten Deckel und Sprühköpfe von Metall-Detektoren oder Röntgenmaschinen auffindbar zu machen.

Diese patentierte DETEX® Technologie wird für Aerosole und Schmierstoffe der Marke Rocol® verwendet. Diese Marke gehört zum ITW Konzern. Diese blauen DETEX®-Deckel und -Sprühköpfe werden unter strenger Einhaltung der Lebensmittel-Richtlinien ausschließlich für diesen Einsatz produziert und sind aufgrund ihrer blauen Farbe schon beim Kauf der Produkte für den Kunden leicht zu identifizieren.



Lehrgang

Geprüfter PSA-Fachberater NORDWEST

„Sehr informativ – praxisnah – Erwartungen mehr als übertroffen“, das waren die Stimmen der Teilnehmer nach dem zweiten Lehrgang zum geprüften PSA-Fachberater NORDWEST.

Friedrich Delker GmbH & Co. KG, Markus Weber: „Die Schulung war sehr informativ, praxisnah und lehrreich. Viele Inhalte der Schulung konnte ich schon im Außendienst anwenden und unsere Kunden mit neu gewonnenem Fachwissen beraten. Ein großes Lob an die Dozenten der PSA Unternehmensberatung Michael Korb. Die umfangreichen Lerninhalte wurden sehr gut vermittelt.“

EUROPART Materials GmbH, Tobias Bensch: „Meine Erwartungen wurden in jeder Hinsicht mehr als übertroffen. Der Dozent Michael Korb und sein Team leben im wahrsten Sinne des Wortes für PSA und haben es geschafft, selbst trockene Themen wie Normungen mit Leben zu füllen, und die Teilnehmer zu begeistern. Ich kann den PSA-Fachberater NORDWEST nur jedem wärmsten ans Herz legen, der sich mit PSA beschäftigt.“

Vom 26.02. - 02.03.2018 fand bereits zum zweiten mal ein einwöchiger Lehrgang zum geprüften PSA-Fachberater NORDWEST in Dortmund statt. In einer Gruppe war ein intensiver Austausch mit den Referenten und den 11 Teilnehmern möglich. Mit einer schriftlichen Abschlussprüfung wurde das erlernte Wissen abgefragt. Weitere Termine für 2018 finden Sie auf Seite 4 unter der Rubrik Kalender. Voraussetzung für eine Teilnahme ist ein solides Grundwissen im Bereich Arbeitsschutz/PSA mit entsprechender Berufserfahrung.

Bei Interesse wenden Sie sich an Anja Hermann (a.hermann@nordwest.com).



Teilnehmer des Lehrgangs „Geprüfter PSA-Fachberater NORDWEST“

Quelle: ITW

Quelle: NORDWEST



Stand THG maintenance 2018



Technische Hanse Gesellschaft (THG) auf der maintenance 2018 in Dortmund

Im Februar 2018 öffnete die maintenance – die Leitmesse für industrielle Instandhaltung – in Dortmund die Türen.

Die „THG“ (Technische Hanse Gesellschaft) präsentierte sich mit den Partnern PIEL Die Technische Großhandlung GmbH, Industriebedarf Niemann-Laes GmbH und G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH erstmals auf dieser Messe.

Im Rahmen der Ideen zur industriellen Instandhaltung wurde das neue Service-Wartungstool „meine-wartung.de“ zur Dokumentation von Prüf- und Wartungsfristen präsentiert.

Unternehmen sind dazu verpflichtet, Produkte, die wiederkehrenden Prüfungen unterliegen, zum Schutz von Mitarbeitern, zur vorbeugenden Instandhaltung und zur Vermeidung von kostenintensiven Maschinenausfallzeiten, regelmäßig prüfen zu lassen.

Durch das neue Service-Tool „meine-wartung.de“ haben Unternehmen die Wartungen ihrer prüfungsrelevanten Produkte stets im Blick und Details zu den einzelnen Prüfgegenständen auf einen Klick verfügbar.

Weitere Informationen zu dem Service-Tool

verschafft die Broschüre „Wartungssicherheit auf einen Klick“.

Viele Messebesucher suchten nach Lösungen, um Beschaffungsprozesse zu optimieren. Ausgabeautomaten, wie sie auf dem Messestand gezeigt wurden, können ein Lösungsansatz sein: ein Ausgabeautomat bietet eine 24/7 Verfügbarkeit und gewährleistet die Ausgabe von Produkten an berechnete Personen.

Neben der maintenance 2018 lief die Parallelmesse Worksafe 2018. Die THG fokussierte deshalb, neben den Ideen zur industriellen Instandhaltung, auch auf Konzepte die den Arbeitsschutz und die Arbeitssicherheit vereinen. So konnten die Besucher auf dem Messestand einige Gefahren bei der Arbeit durch eine Virtual-Reality-Brille in Echtzeitanimation erleben. Zudem wurde das ganzheitliche PSA-Konzept „KOMPASS-Safety-Check“ präsentiert, welches Lösungsansätze für sämtliche Gefahren am Arbeitsplatz aufgreift.

„Unser Stand war ausgesprochen gut frequentiert. Wir hatten viele und gute Gespräche mit Instandhaltern und auch Arbeitsschutzbeauftragten.“, so lauten die zusammenfassenden Worte des PIEL-Produktmanagers Paul Koop.



CEDEROTH bietet Lösungen im Erste-Hilfe Bereich!

CEDEROTH bietet als Hersteller Lösungen an, die es auch Laien ermöglichen, Erste Hilfe zu leisten – ohne besondere Vorkenntnisse. Deshalb gehen wir bei all unseren Lösungen von einem Ziel aus: Sie müssen einfach und funktional sein.

Unsere Produkte überzeugen durch absolute Innovationen und hohe Qualität.

Wir unterstützen Sie:

- Mit Schulungen Ihres Außendienstes
- Mit notwendigem Informationsmaterial und Bemusterungen
- Mit gemeinsamen Besuchen (Tandem) bei Ihren Kunden

Einige Artikel finden Sie im Lagersortiment NORDWEST. Weitere Infos finden Sie unter www.cederroth.com



Quelle: CEDEROTH

Quelle: THG

Kompakt

Orkla Care AB

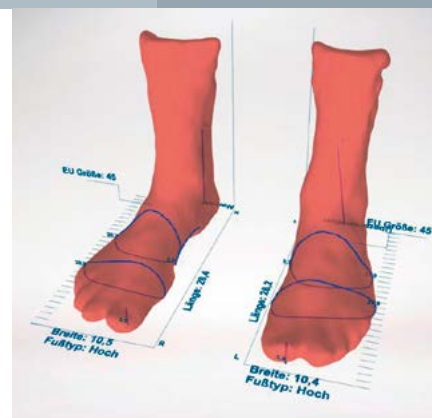
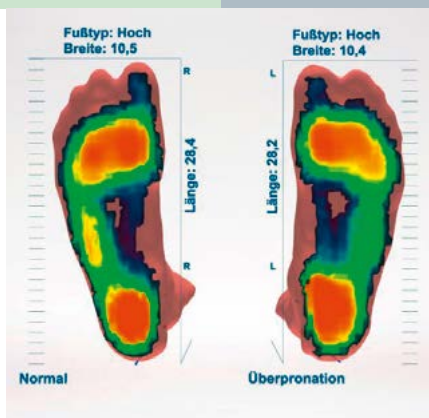
Svetsarvägen 15
SE-17141 Solna
Tel. +49 162 9110197
daniel.pfrang@orkla.se
www.cederroth.se



3D Fußversorgung „best-fit“ bei U-Power!

Auf die optimale Passform kommt es an!

Durch falsche Schuhe im harten Arbeitsleben werden immer wieder Rückenschmerzen, Knieprobleme, sowie auch Fußprobleme des Sprunggelenks oder Beeinträchtigungen der Bänder und Sehnen hervorgerufen. Weiterhin riskiert man die Schädigung der eigenen Körperhaltung und die Ermüdung des eigenen Bewegungsapparates. Trotzdem tragen über 80% der Menschheit die falsche Schuhgröße im Arbeitsalltag. Um diesem Problem dauerhaft entgegenwirken zu können, hat das Unternehmen shoe-commerce eine neue „3D best-fit Technologie“ in den Markt gebracht. Im Zeitalter der digitalen Beschaffung von Industrie und Handel 4.0 stehen die Schuhindustrie, sowie der Handel vor einem Wandel. Im Rahmen der Computertomografie und 3D-Scan-Technologie wird nun der digitale „best-fit“ Prozess für den optimalen Arbeitsschuh von U-Power eingesetzt. Am Anfang steht die Ermittlung des Schuhvolumens. Durch die Kooperation zwischen



Quelle: U-Power

der mitfitto und dem Fraunhofer Institut konnte eine Technologie zur Bestimmung der optimalen Passform für Schuhe entwickelt werden. Dabei werden erst einmal sämtliche Arbeitssicherheitsschuhe von U-Power in einem Computertomografen gescannt, 800 Röntgenbilder pro Paar. Mittels einer Kontrastverstärkung werden dann die einzelnen Schichten der Schuhe exakt vermessen. Es wird somit das definitive Volumen ermittelt. Weiter wird der digitale Scan der Füße benötigt. Es werden dann vor Ort in nur 10 Sekunden die Füße der Mitarbeiter vermessen. Hierbei werden pro Paar 2,7 Million Messpunkte berechnet. Durch diesen 3D Vollfußscan mit plantarer Druckverteilungsmessungen inklusive der Achsstellungen wird das individuelle Volumen der gemessenen Füße berechnet. Das System empfiehlt dann mittels eines Algorithmus in weiteren zehn Sekunden den optimal passenden Arbeitssicherheitsschuh!

In einer weiteren Empfehlung können bei Bedarf eine bessere „Fußbettung“ oder bei gravierenden Deformitäten des Fußes orthopädische Einlagen nach DGUV empfohlen werden. Durch diese neue Innovation bietet Ihnen U-Power gemeinsam mit dem „3D best-fit Prozess“ Vertrieb shoe-commerce im internationalen Schuhmarkt die perfekte Lösung den besten Schuh für alle Arbeitsbedingungen zu finden! Überzeugen Sie sich selbst!

Kompakt

U-Power
Verkaufsbüro Klingelhöfer
 Hunfeld 2
 D-35396 Gießen
 Tel. +49 641 389038
 Fax +49 641 9843663
 www.u-power.it

Kalender

- 03. – 08.06.2018
Lehrgang zum geprüften PSA-Fachberater NORDWEST, Dortmund
- 09. – 14.09.2018
Lehrgang zum geprüften PSA-Fachberater NORDWEST, Dortmund
- 08. – 11.10.2018
Motek, Stuttgart
- 14. – 19.10.2018
Lehrgang zum geprüften PSA-Fachberater NORDWEST, Dortmund
- 23. – 25.10.2018
Arbeitsschutz Aktuell, Stuttgart
- 05. – 08.11.2019
A+A, Düsseldorf

Save the Date!

Vertriebspower 2018 – Wir sind für Sie unterwegs!

NORDWEST-Vertriebstage 2018

- 10. April 2018
NORDWEST Handel AG (Showroom) Dortmund
- 11. April 2018
NH Mannheim Viernheim Viernheim
- 17. April 2018
Hotel-Landgasthof Hirsch Neu-Ulm / Finningen
- 18. April 2018
Mövenpick Hotel Nürnberg Airport Nürnberg
- 25. April 2018
Park Hotel Ahrensburg Ahrensburg
- 26. April 2018
MERCURE HOTEL HALLE-LEIPZIG Landsberg / OT Peissen

Für Sie persönlich vor Ort:
Bernhard Dressler,
Thorsten Stiefken
& Ihr Gebietsverkaufsleiter

Katalogschulung Werkzeugtechnik

- 05. Juni 2018
Park Hotel Ahrensburg Ahrensburg
- 06. Juni 2018
Müggenkrug Eventhaus & Hotel Oldenburg
- 07. Juni 2018
Van der Valk Hotel Hildesheim Hildesheim
- 12. Juni 2018
Best Western Hotel Jena Jena
- 13. Juni 2018
Paulinen Hof Seminarhotel Bad Belzig
- 19. Juni 2018
NORDWEST Handel AG (Showroom) Dortmund
- 26. Juni 2018
Fa. Gerhardt Mann GmbH & Co. KG Landshut
- 27. Juni 2018
Hotel-Landgasthof Hirsch Neu-Ulm / Finningen
- 28. Juni 2018
Kreuzberghof Z.N.A. Hotelbetriebs GmbH Tiefenbach

Für Sie persönlich vor Ort
Ihr Gebietsverkaufsleiter
& Ihr Spezialist aus dem Warenbereich

Vertriebsschulung Katalog & Kunde

- 04. September 2018
NORDWEST Handel AG (Showroom) Dortmund
- 05. September 2018
NORDWEST Handel AG (Showroom) Dortmund
- 18. September 2018
Mövenpick Hotel Nürnberg Airport Nürnberg
- 19. September 2018
Hotel-Landgasthof Hirsch Neu-Ulm / Finningen
- 25. September 2018
Park Hotel Ahrensburg Ahrensburg
- 26. September 2018
MERCURE HOTEL HALLE-LEIPZIG Landsberg / OT Peissen

Für Sie persönlich vor Ort:
Daniel Grill, Agentur Grill & Partner
& Ihr Gebietsverkaufsleiter

Anmeldung im NIS unter <http://nis.nordwest.com>

Sichern Sie sich jetzt einen Platz für die Vertriebspower 2018!