



Vertrieb MLS Berlin:

„Wir starten durch!“

Kaum einer hätte gedacht, dass wir so lange auf die vorher selbstverständlichen persönlichen Gespräche verzichten müssen. Wir haben uns ein Stück weit an Masken und Online-Termine gewöhnt und das Beste aus der gegebenen Situation gemacht. Umso schöner, dass wir mit Vollgas und einer kompletten Mannschaft zurück kommen in die Normalität. Wir starten durch – mit einem perfekten Team: Annett Haase verstärkt den Innendienst und Maximilian Draga kümmert sich um Lager und Logistik, damit ist das Innendienstteam bestens besetzt. Der Außendienst hat ebenfalls Zuwachs bekommen: Doreen Harner betreut den Süden. Dieser Vertriebsbereich wurde deutlich erweitert und umfasst nun neben der Mitte den ganzen Süden des Ostens, also Brandenburg, Sachsen-Anhalt, Sachsen und Thüringen. Damit ist die Niederlassung mit ihren heute zehn Mitarbeitern über den „Speckgürtel“ Berlins deutlich hinausgewachsen. Nicht nur Berliner Unternehmen verlassen sich auf persönliche Schutzausrüstung von MLS.



Claas Bienert

Regionaler Vertriebsleiter und Niederlassungsleiter
M: +49 (0) 171 1289424
c.bienert@mls-safety.de



Doreen Harner

Außendienstvertrieb NL Berlin
T: +49 163 7126902
d.harner@mls-safety.de



Annett Haase

Vertrieb NL Berlin
T: +49 (0) 30 435502-50
a.haase@mls-safety.de



Maximilian Draga

Vertrieb NL Berlin
T: +49 (0) 30 435502-40
m.draga@mls-safety.de

Was bewegt...

Blick nach vorn



In sehr bewegten Zeiten halten Sie die 50. Ausgabe unseres Blickpunktes in den Händen. Seit der Ausgabe 1/2004 hat sich für unser Haus, aber auch für Sie, unsere Kunden und Lieferanten, unglaublich viel verändert. Mit dieser Zeitschrift haben wir Sie bisher über alles Wichtige auf dem Laufenden gehalten.

Auch in dieser Ausgabe finden Sie aktuelle Informationen, welche die Folgen des Krieges in der Ukraine und die Herausforderungen in den weltweiten Logistikketten nicht außer Acht lassen können.

Durch umfangreiche Investitionen in unseren Lagerbestand können wir Ihnen weiterhin eine hohe Verfügbarkeit der von Ihnen gewünschten Produkte bieten. Wir investieren aber auch verstärkt in Mitarbeiter:innen, wie Sie dieser Ausgabe entnehmen können, und verfolgen im Rahmen der Haberkorn-Gruppe weitere große Aktivitäten, um auch künftig für Sie ein verlässlicher Partner zu sein.

Ihre Peter Mühlberger und
Rüdiger Weber, Geschäftsführer

Mühlberger auf der ACHEMA: Treffpunkt der Branche

Es geht wieder los – nach der Verschiebung der anfangs für April geplanten Messe in den Spätsommer öffnet die ACHEMA 2022 in Frankfurt vom 22. bis 26. August 2022 ihre Tore und präsentiert sich als Wegweiser und Impulsgeber für die global vernetzte Prozessindustrie und ihre Akteure. Mühlberger ist mit dabei (u.a. mit zwei neuen Vinco-Produktlinien) – seien Sie es auch. Wir treffen uns in Halle 9 Stand C3!

ACHEMA 2022



Kundenveranstaltung Berlin: Endlich wieder „face to face“

Am 11. März lud die MLS-Safety-Niederlassung in Berlin wieder zur Hausmesse in die Breitenbachstraße ein – und damit zu Begegnungen der „alten Art“: nicht virtuell, sondern „face to face“. Für eine Hausmesse konnte Niederlassungsleiter Claas Bienert eine Reihe attraktiver Partner gewinnen. Unter anderem war Atlas mit einem Schuh-Truck vor Ort. GetSteps präsentierte maßgefertigte orthopädische Schuheinlagen, und Dräger informierte über Gasmestechnik. Neben dem Berliner MLS-Team war auch Martin Smukal aus Hamburg vor Ort, Fachkraft für Arbeitssicherheit und Produktmanager für Beratungsintensive PSA, der das Thema Absturzsicherung mit 3M vorstellte. Viele Kunden waren der Einladung gefolgt, freuten sich über herrliches Wetter, Begegnungen und interessante Neuheiten. „Diese Veranstaltung hat nicht nur sehr viel Spaß gemacht, sondern war auch äußerst erfolgreich.“, freute sich Claas Bienert „Eine gelungene Veranstaltung mit vielen guten und gehaltvollen Gesprächen. Nicht zuletzt hat jeder unserer Partner mehrere Nachfolgetermine mit uns generieren können.“



Digitales Forum: Pharma im Wandel

Selten waren die Zeiten in der Pharmaindustrie so dynamisch wie heute. Welche Themen bewegen die Entscheider aus den technischen Abteilungen besonders? Um das herauszufinden, lud Freudenberg Sealing Technologies (FST) gemeinsam mit der Mühlberger-Gruppe zum virtuellen Erfahrungsaustausch ein.

Prozessverschlanung und Digitalisierung von Betriebsabläufen

An zwei Nachmittagen stellten Referenten der beiden Gastgeberfirmen und vier weiteren Kooperationspartnern technische Entwicklungen vor, Falco Bender zum Beispiel die Digitalisierung von Wartungsprozessen. RFID-Chips erlauben es, im Betrieb die Daten zu ziehen und auf Basis von übermittelten Fehlercodes (z.B. durch übermäßige Reinigung klebrig gewordene Dichtung) Wartungsentscheidungen zu fällen. Die auszutauschenden Produkte sind durch QR-Codes sofort identifiziert. Sascha Gutmüthl referierte über die Standardisierung von Kunststoff- und Elastomerqualitäten für den Einsatz in der Pharmaindustrie. Standardisierte Compounds für die jeweiligen Geometrien, Drücke, Temperaturen und Medien vereinfachen von der Lagerhaltung über den Austausch bis zur Dokumentation die Abläufe. Ein weiteres Thema: „kalte Reinigungsmethoden“ für Anlagen statt Heißdampf – ein Beitrag zur Verbesserung der CO₂-Bilanz in der Pharma- und anderen Industrien. Alles in allem ein interessanter und spannender Austausch, der sicherlich nicht zum letzten Mal stattgefunden hat.



Mike Minow

Global Key Account Manager bei Freudenberg Process Seals GmbH & Co. KG „Freudenberg und Mühlberger – seit 2019 strategischer Partner von FST – haben viel Freude miteinander.“

Bildnachweise: Pixabay/marcinjozwiak

Überregionaler Vertrieb: Volle Kraft voraus

Das Team „Überregionaler Vertrieb“ ist wieder komplett. Mit Ronny Kluge konnten wir bereits seit einiger Zeit die Präsenz im Süden stärken. Hinzu kommt mit Matthias Stermann seit dem 01. Mai 2022 ein weiterer Kollege für den Süden. „Mit Ende des Corona Lockdowns und einem kompletten Team werden wir im industriell wichtigen Süden dann wieder deutlich Präsenz bei den Kunden zeigen können“, freut sich Christoph Seifert (Leiter überregionaler Vertrieb). „Mit dem Team wollen wir persönlich neue Impulse setzen und außerdem auch neue Services und Angebote stärker bei den Kunden verankern“.



Matthias Stermann

Überregionaler Vertrieb Südost
T: +49 (0) 173 6395953
m.stermann@mls-safety.de



Ronny Kluge

Überregionaler Vertrieb Südwest
T: +49 (0) 151 50048848
r.kluge@mls-safety.de

Ersatzteilpakete für die schnelle Wartung

Zeit ist Geld – auch in der Pharmaindustrie. Deshalb ist es gut, wenn man einen Anlagenstillstand sinnvoll nutzen und – weil vorausschauend geplant – spontan eine Revision einlegen kann. Hilfreich für die Montageunternehmen: das individuelle, anlagenspezifisch strukturierte Wartungs-Ersatzteilpaket. Es enthält das komplette Austauschprogramm für alle Verschleißteile von Membranen und Dichtungen bis zum letzten O-Ring. Damit entfallen die langwierige Suche nach den jeweiligen Spezifikationen und die Zusammenstellung der richtigen Teile. Selbstverständlich sind dabei alle Komponenten vollständig dokumentiert.



Sascha Gutmüthl

Vertriebsleiter Technik, Prokurist und Stellvertreter der Geschäftsführung
T: +49 (0) 6134 2108-125
s.gutmuehl@muehlberger-gruppe.de
„Komplette Ersatzteilpakete auf Vorrat erfüllen die Wünsche von Pharma-Unternehmen und Montage-Dienstleistern!“

Gerissene Lieferketten und fehlende Rohstoffe: Das Ende der Überflusgesellschaft?

Was immer auf dem Markt zu kaufen war, lag reichlich in den Lägern des Großhandels und den Regalen des Einzelhandels. Mangelwirtschaft war anderswo – bei uns herrschte Überfluss. Und was es nicht gab, wurde in kürzester Frist geliefert – schließlich hatte sich im globalen Maßstab ein belastbares Beziehungsnetz mit funktionierenden Lieferketten zwischen Herstellern, Logistikern und Abnehmern gebildet.

Erst kam die Corona-Pandemie. Und dann kam plötzlich manches nicht. Geschlossene Häfen in China und zeitweise geschlossene Grenzen in Europa zeigten, wie fragil Lieferketten sein können. Die Sechstage-Blockade des Suezkanals durch die auf Grund gelaufene „Ever Given“ erzeugte einen Stau von 422 Schiffen und brachte auf Wochen und Monate die eingespielten Logistikabläufe der Containerschiffe durcheinander – und führte zur Verknappung von Seecontainern. Und als dann auch noch Chips knapp wurden und die Produktion der deutschen Autohersteller drosselten, wurde spätestens hier klar, dass die Globalisierung viele Vorteile hat, aber auch manche Nachteile. Selbst

da, wo die „Produktion“ naturgemäß nur vor Ort möglich ist, im Bau, lässt die Rohstoffverknappung bei Holz, Kupfer oder Dämmstoffen die Preise explodieren. Dass Manches nicht mehr lieferbar war, hatte dieselbe Folge wie die Angst, dass etwas nicht lieferbar sein könnte. Ein bizarres Beispiel aus dem privaten Kaufverhalten: Das Hamstern von WC-Papierrollen erzeugte erst die Knappheit, vor der das Hamstern schützen sollte und auch aktuell wieder zu sehen beim Thema Sonnenblumenöl. Noch bevor die alten Lieferketten wiederhergestellt waren, kamen neue unerwartete Faktoren, vom Lockdown z.B. in Shanghai bis zum Einmarsch der

russischen Armee in die Ukraine. Die ließ nicht nur die Energiepreise explodieren, sondern führte auch zur Kappung des Handels mit Russland und zu Ausfällen der ukrainischen Produktion. Selbst da, wo ausreichend Produkte zur Verfügung stünden, bricht die Logistikkette, weil unter anderem die Dieselpreise die Spediteure in die roten Zahlen treiben und eine große Zahl von LKW Fahrern aus der Ukraine fehlt. Alles ist im Fluss, und jede Analyse ist nur eine Momentaufnahme mit vielen Unbekannten. Wir leben – leider – in spannenden Zeiten. Was dies für uns und unsere Performance für unsere Kunden bedeutet, dazu ein Kommentar...

Kommentar: Kristian Kern und Andreas Denecke: Preise und Waren – alles im Fluss?

Wir werden von unseren Kunden zunehmend häufiger um Auskunft im Hinblick auf die Versorgungssicherheit mit den von uns gelieferten Sortimenten gebeten. Die Einkaufsleiter für PSA und Technik nehmen aktuell Stellung.

Die vergangenen zwei Jahre haben uns vor sehr fordernde Aufgaben in der Beschaffung und der Sicherstellung der Verfügbarkeit unserer Sortimente gestellt.

Die Folgen der Pandemie auf die Logistikketten sind uns allen ja bekannt. Sie erfahren gerade eine neue Aktualität durch die de facto-Schließung des Hafens von Shanghai als Reaktion auf den neuerlichen Coronaausbruch in China.

Der russische Überfall auf die Ukraine hat unseren Markt endgültig in große Schwierigkeiten gebracht und zu einer Krise bei den benötigten Vormaterialien für die Stahl- und Edelstahlproduktion sowie der Kautschukproduktion geführt.

So wurde zum Beispiel die Nickelpreisnotierungen an der London Metall Exchange wegen irregulärer Marktverhältnisse im März für mehrere Tage ausgesetzt.

Nach wie vor hohe Nachfrage trifft auf ein vielfach begrenztes Angebot und verursacht in unserem Sortiment Rohrleitungsmaterial Preissteigerun-

gen von bis zu 46%, als Kombination aus gestiegenen Grundpreisen, gestiegenem Legierungszuschlag, steigenden Energiepreisen und erhöhten Transportkosten.

Zum Glück ist die Lage zumindest auf der Preisseite in anderen Sortimenten nicht ganz so drastisch, aber Preisanhebungen in kurzen Abständen sind bei Elastomeren, Kunststoffen und auch im Arbeitsschutz inzwischen üblich und aus den genannten Gründen bei einer durchschnittlichen Größenordnung von 5% bis 15% nicht mehr abzufangen.

Bisher ist es uns gelungen signifikante Engpässe bei der Versorgung unserer Kunden durch vorausschauende Disposition und massives Hochfahren der Lagermengen zu vermeiden. Auch die enge Abstimmung mit unseren Lieferanten wie auch den Bedarfsträgern hat sich einmal mehr bewährt. Wir möchten dringend anraten, bei geplanten Projekten die Verfügbarkeit der benötigten Materialien frühzeitig zu prüfen und die Beschaffung sehr viel früher als in der Vergangenheit einzuleiten. Gerne sind wir bereit, individuelle Vereinbarungen zur Zwischenlagerung und Abwicklung in solchen Fällen zu treffen. Hier ist partnerschaftliches Handeln von allen Seiten gefragt, um die Lage auch in den kommenden Monaten zu meistern.

Die weitere Entwicklung ist aus heutiger Sicht mit großen Unsicherheiten insbesondere bei der Preisentwicklung behaftet, während sich die Verfügbarkeit besonders in Zusammenarbeit mit

unseren strategischen Partnern unter den Markenartikelherstellern stabilisiert. So haben bekannte Markenhersteller auch für PSA-Produkte in den vergangenen 24 Monaten die Preise bis zu 6-mal nach oben angepasst, und bei Importen sind Tagespreise nicht selten. Ein Ende dieser Entwicklung ist zumindest für die nächsten Monate nicht absehbar.

Wir werden alles daran setzen, unsere Kunden auch in dieser instabilen Phase mit der gewohnten Zuverlässigkeit zu versorgen.



Kristian Kern

Einkaufsleiter Technik

T: +49 (0) 6134 2108-134

k.kern@muehlberger-gruppe.de

„Jede Aussage zum Thema Lieferketten und Preisentwicklung kann nur eine Momentaufnahme sein.“



Andreas Denecke

Einkaufsleiter PSA

T.: +49 (0) 511 77190-38

a.denecke@mls-safety.de

Industriebau

Solarparks: Energie ernten

Wenn Sonne und Regen im richtigen Verhältnis auf gute Ackerböden treffen, kann der Bauer im Herbst eine gute Ernte einfahren. So haben wir es gelernt. Heute kann der Landwirt auch ganz ohne Regen täglich ernten, und das selbst auf schlechten Böden. Die Sonne erledigt die Arbeit ganz allein. Voraussetzung: der „Anbau“ von Photovoltaik- oder Solarthermie-Modulen und die Ernte von Solarenergie.

Bis 2030 sollen mindestens 80 Prozent des deutschen Bruttostromverbrauchs aus erneuerbaren Energien bezogen werden. Allein mit Windkraftanlagen und Solardächern lässt sich das nicht erreichen. Ein großes Potential für die Gewinnung erneuerbarer Energien bieten aber Landflächen, vor allem solche, die sich nicht besonders für klassische Landwirtschaft eignen. So sieht man immer häufiger neben Autobahnen und Bahntrassen, auf ehemaligen Mülldeponien oder Industriebrachen Solar-„Äcker“ unterschiedlicher Größe. Meistens handelt es sich bei den Solarparks um bodennah, aber nicht flächendeckend montierte PV-Anlagen, so dass die Fläche nur zu kleinen Teilen versiegelt ist. Und zunehmend in Verbindung mit Energiespeicheranlagen.

Doppelt genutzt

Für die Landwirtschaft besonders interessant ist die Agri-Photovoltaik, kurz Agri-PV. Sie verknüpft die Erzeugung landwirtschaftlicher Produkte mit der Solarstromproduktion auf ein und derselben Fläche und ermöglicht so eine Doppelernte. Dafür werden entweder PV-Anlagen quasi als Schirm mehrere Meter über der Bodenfläche aufgestellt, so dass sie Erntemaschinen genügend Raum geben. Oder es werden bifaziale Photovoltaikanlagen eingesetzt: doppelseitige Solarzellen, bei denen die Module senkrecht stehen, im Regelfall in Ost-West-Ausrichtung. Damit können sie den Lichteinfall von zwei Seiten nutzen, Morgen- und Abendsonne inklusive. Experten gehen davon aus, dass bifaziale PV-Module unter deutschen Witterungsbedingungen einen jährlichen Mehrertrag zwischen 5 und 15 Prozent erzielen. Der besondere Charme dieses Modells: An Agri-PV-Standorten kann die Bodenfläche weiterhin genutzt werden, ob als Weide, als Acker oder als Blütenwiese. Und der Boden wird weder übermäßig aufgeheizt noch dem Regen entzogen, trocknet also auch nicht aus.

Gut möglich, dass bei Erntedankfesten künftig nicht nur Feldfrüchte, sondern auch PV-Module die Kirchen schmücken.

Klimaschutz: Grüne Energie

Klimaschutz fängt vor und hinter der eigenen Tür an. Auch bei Mühlberger. Und die Sonne hilft dabei. Das Photovoltaik-Kraftwerk auf dem Dach erzeugt nachhaltigen Strom aus erneuerbarer Energie. Neben der Energieerzeugung muss aber auch die Energienutzung nachhaltig sein. Beispiel: Der Austausch der alten, energiefressenden HQL-Leuchten gegen moderne LED-Technik erst in der Logistikhalle, dann im Lager senkte den Energieverbrauch um 75 %. Die eingesparte Energie wird demnächst über zwei Stromtanksäulen an die ersten Hybrid-Autos der Mühlberger-Gruppe vertankt. Der verbliebene Energieüberschuss wird ins öffentliche Netz eingespeist und sorgt Tag für Tag für eine bessere Klimabilanz in Mainz-Kastel. Going green – nicht nur freitags! EcoVadis, die Plattform zur Bewertung der Corporate Social Responsibility und der nachhaltigen Beschaffung, findet `s gut.

Bildnachweis: LEW / Bernd Feil

Rechts



Tipp

Buch



Tipp

Link



Tipp

Umkleiden bezahlen lassen?

Der Bundesgerichtshof hat sich am 31. März 2021 mit der Frage beschäftigt, wann im Einzelfall die zu bezahlende Arbeitszeit beginnt. Im aktuellen Fall: Wer in seiner Wohnung die Dienstkleidung anzieht z.B. eine Polizeiuniform, obwohl es auch beim Arbeitgeber Umkleidemöglichkeiten gibt, kann für diesen Zeitaufwand keinen Arbeitslohn verlangen. (Az. 5 AZR 292/20)

„Miss Merkel – Mord in der Uckermark“

Wer bei Miss Merkel an Miss Marple denkt, liegt nicht völlig falsch. Eine bekannte Politikerin, seit einiger Zeit im Ruhestand, ist von Berlin in die Uckermark gezogen. Dann passiert ein rätselhafter Mord, und die Rentnerin hat ja nun genügend Zeit, wieder ein Problem zu lösen. David Savier: „Miss Merkel – Mord in der Uckermark“, Kindler-Verlag 2021, 320 Seiten, 16 €.

Fake-Bilder erkennen

Mit Bildern kann man alles beweisen. Auch das Gegenteil. Manchmal ist das lustig, etwa, wenn eine App ein Gesicht um Jahrzehnte altern lässt. Häufig ist es problematisch, wenn zum Beispiel Fake-Nachrichten verbreitet werden. Praxistipps.chip.de gibt Hinweise, um manipulierte Bilder zu erkennen.



Leben

Essen retten – Umwelt schonen

Zuviel auf den Teller geladen? Kommt in den Abfall! Mindesthaltbarkeitsdatum erreicht? Ab in den Müll! Braune Flecken auf der Banane? Weg damit! Kein Problem – es ist doch genug da! Wirklich?

Was in den eigenen vier Wänden ein relativ kleines Problem sein mag, ist bei näherem Hinsehen ein großes Problem. Weltweit wird mehr als ein Drittel aller Lebensmittel unnötig weggeworfen, 18 Millionen Tonnen pro Jahr alleine in Deutschland. Umgerechnet werden 313 kg genießbare Nahrungsmittel pro Sekunde „entsorgt“ – ob nach der Ernte, bei der Weiterverarbeitung, im Handel, im Restaurant oder zuhause in der eigenen Küche. Neben der ökonomisch und ökologisch unsinnigen Verschwendung von Ressourcen ist das auch noch schädlich für das Klima: Laut Schätzungen der Umweltschutzorganisation WWF ist die Lebensmittelverschwendung für zehn Prozent der globalen Emissionen von Treibhausgasen verantwortlich und damit einer der Haupttreiber der Klimakrise.

Lust auf Überraschungstüten

Das kann man ändern. Am besten, wenn man im eigenen Umfeld anfängt, Lebensmittel zu retten. Da gibt es mittlerweile sehr viele Möglichkeiten. Eine Lösung: die App „Too Good To Go“ (erhältlich im Apple Store oder bei Google Play). Mehr als sieben Millionen Menschen in Deutschland machen schon mit und retten Essen. Viele Hersteller, Supermärkte und Restaurants haben sich angeschlossen. Die App informiert zum Beispiel über all die leckeren Lebensmittel, die bei Läden in der Nähe unverkauft geblieben sind. Da bekommt man eine Überraschungstüte mit wertvollen Lebensmitteln zum vergünstigten Preis. Das tut der Umwelt und dem eigenen Geldbeutel gut!



Gesundheit

Strandwandern: Mehr sehen am Meer

Genauso erlebnisreich, genauso aussichtsreich, aber sehr viel entspannender und weniger anstrengend. Statt Bergwandern einfach Strandwandern.

Richtig ruhig ist es nie am Meer. Möwen „schreien“, der Wind pfeift, die Brandung klatscht an den Strand, und manchmal tönt in der Ferne das Hornsignal eines Schiffes oder das Tuckern eines Motors. Richtig still und regungslos ist es auch nicht. Die Wolken ziehen am hohen Himmel vorbei, Ebbe und Flut gestalten im Wechsel die Landschaft neu, die Wellen steigen in ständigem Spiel den Strand hoch und ziehen sich zurück, der Wind fährt in die Haare und macht das Elementare sinnlich erlebbar. Dennoch gibt es kaum etwas Entspannenderes, als an der Trennlinie zwischen Wasser und Land entlang

zu wandern. Die Küsten unserer Welt sind lebendige Biotope von einer so großen Vielfalt, dass sich Entdeckungsreisen allemal lohnen. Ob Felsformationen oder Wanderdünen, ob Küstenwald oder Strandhafer, ob feiner Sand- oder grober Kiesstrand, es gibt immer etwas zu sehen. Gerade auch im Detail: Muscheln und Krebse im Sand, Seepocken an den Steinen, Wattwürmer und Wattschnecken im Boden oder auch Bernstein an der Ostsee. Wer das Meer sieht, sieht mehr.

Messen 2022: Back to reality?

Nach dem weitgehenden Ausfall realer Messen in 2020 und 2021, bzw. der teilweisen Verlagerung der Messen in die virtuelle Welt, hat sich noch keine komplette Normalisierung eingestellt. Zu Beginn des Messejahres meldete der Verband der Deutschen Messewirtschaft AUMA noch die Absage oder die Verschiebung von 100 von insgesamt 390 geplanten Messen.

Nachdem sie im Mai 2021 ausfiel, hat die „maintenance – Leitmesse für industrielle Instandhaltung“ zur Freude der Instandhaltungs-Community 2022 ihre Tore wieder geöffnet. So strömten am 30. und 31. März immerhin schon wieder 3.314 Besucher in die Dortmunder Messehallen, und mehr als 200 Aussteller freuten sich, erneut die gesamte Angebotsvielfalt der modernen Instandhaltung zu präsentieren. Mehr als 60 freie Vorträge, geführte Messerundgänge und Workshops gaben einen einzigartigen Überblick über die technischen Innovationen, Forschungsergebnisse und Praxisbeispiele aus der klassischen und digitalen Instandhaltung. Und dabei konnte man sich endlich wieder persönlich in die Augen schauen.

Verschiebepark

Andere für 2022 geplanten Messen wurden nicht komplett abgesagt, sondern nur ein weiteres Mal verschoben. So zum Beispiel die „Hannover-Messe“, die anstatt im April jetzt vom 30. Mai bis 2. Juni einlädt. Vom Mai auf 20. bis 24. Juni verschoben wurden auch „wire – Internationale Fachmesse Draht und Kabel“ und damit verbunden die „Tube – Internationale Rohr-Fachmesse“ in Düsseldorf. Und nicht zuletzt wurde die „ACHEMA – Weltforum und Internationale Leitmesse der Prozessindustrie“ verschoben. Sie lädt nun vom 22. bis 26. August 2022 nach Frankfurt/Main ein.

Hybrid ist die Zukunft

Auch wenn es scheint, dass auf mittlere Sicht wieder der Messealltag einkehrt – so wie früher wird es nicht mehr. Aus der Not geboren gab es auch im Ausstellungs- und Veranstaltungswesen einen Schub zu mehr Digitalisierung, der den Standard neu definiert. Digitale Formate haben sich bewährt. Auch wenn sie die persönliche Begegnung und das reale Messeerlebnis nicht ersetzen konnten – eine Rückkehr zu vordigitalen Zeiten ist kaum vorstellbar. So wird die Zukunft des Messewesens weder nur im klassischen noch nur im digitalen Konzept liegen, sondern in Hybridveranstaltungen. D.h. durch die Erweiterung von physischen Messen mithilfe virtueller Technologie werden künftig beide Kommunikationsformen so miteinander kombiniert, dass die jeweiligen Stärken gefördert und die Schwächen abgemildert werden. Die Messen der Zukunft leben nicht vom Gegensatz von real und virtuell, sondern von Synergie und Symbiose.

Besuchen Sie uns
in Halle 9 Stand C3

ACHEMA 2022

Bildnachweise: © AHEMA

3M – die Experten für Absturzsicherung.

Mit uns bleiben Sie oben.

Ein großer Anteil meldepflichtiger Unfälle wird durch Stürze aus der Höhe verursacht. Vor diesem Hintergrund ist es von lebenswichtiger Bedeutung, die richtigen Maßnahmen für ein sicheres Arbeiten in der Höhe zu treffen. Hierbei möchten wir Sie mit unserer langjährigen Erfahrung unterstützen!

- Anchor**
Anschlagpunkt
- Connecting Devices**
Verbindungsmittel
- Education**
Training & Schulung
- Body Support**
Auffanggurt
- Descent**
Abseilen & Rettung
- Fall Protection for Tools**
Werkzeugsicherung

3M verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich professioneller Absturzsicherung und bietet passend zum ABC ein umfassendes Sortiment an Produkten und Lösungen.

Dazu gehören:

- Mobile, freistehende Anschlagvorrichtungen
- Modulare Hebesysteme
- Horizontale Systeme & Anschlagvorrichtungen
- Steigschutzsysteme
- Auffanggurte
- Verbindungsmittel
- Höhensicherungsgeräte
- Rettungssysteme
- Trainings & Schulungen
- Werkzeugsicherung

Sie haben noch Fragen? Wir lassen Sie nicht hängen! Unsere Experten beraten Sie gerne.

- 📧 InformationFallProtection@mmm.com
www.3m.de/FallProtection
- ☎ **Bestell-Hotline:**
DE +49 (0) 2131 881 9242
AT: +43 (0) 1 41 700 76
CH: +41 (0) 43 50 89 684



Ansell

#madewithHyFlex

HyFlex® 11-754

Dreifache Schnittfestigkeit* für einen unschlagbaren Schutz



EN 388:2016
3X41D

HyFlex® 11-755

Vierfache Schnittfestigkeit* für einen unschlagbaren Schutz



EN 388:2016
3X41E

HyFlex® 11-757

Siebenfache Schnittfestigkeit* für einen unschlagbaren Schutz



EN 388:2016 EN 16350
3X31F

HyFlex® 11-754, 11-755 und 11-757: Schnittschutz, den Sie niemals ausziehen möchten.

Die Handschuhmodelle HyFlex® 11-754, 11-755 und 11-757 zeichnet eine einzigartige Kombination von extremer Leichtigkeit, Tragekomfort und einer hohen Schnittschutzleistung, auf der Grundlage der INTERCEPT™ Technology, aus. Diese extrem dünnen Handschuhe eignen sich für eine Bedienung von Touchscreens, so dass der Träger die Handschuhe für verschiedene Arbeitsschritte nicht ausziehen muss.

INTERCEPT™
Cut Resistance Technology

Touchscreen Compatible

* Im Vergleich zu handelsüblichen Handschuhe der ISO-Schnittschutzstufe B



➔ **Bestellen Sie Ihr Muster!**

HyFlex®

Ausgabesysteme: Automatisch erfolgreich

Die Entwicklung im Bereich Versorgungssysteme geht steil nach oben, im Markt wird der Wunsch nach Ausgabeautomaten weiterhin stärker. „2021 war ein für uns, den allseits bekannten Herausforderungen zum Trotz, sehr erfolgreiches Jahr.“ freut sich Philipp Haag, Leiter Prozessmanagement & Versorgungssysteme. „Die Zahl der bei unseren Kunden in Deutschland eingesetzten Ausgabeautomaten hat sich mehr als verdoppelt, das Interesse hat sich spürbar verstärkt. Auch im aktuellen Jahr zeichnet sich bereits jetzt eine weitere Steigerung ab.“ Neben der Bestückung mit PSA-Artikeln des täglichen Bedarfs, oder Artikeln aus dem MRO-Bereich, übernehmen etliche Automaten auch die Ausgabe von Corona-Selbsttests, verbunden mit der Dokumentation der ordnungsgemäßen Testfrequenz der einzelnen Mitarbeiter. „In der Industrie setzt sich mehr und mehr die Einsicht durch, dass die Versorgung mit C-Artikeln per Ausgabeautomat den Prozess von der Beschaffung bis zur Ausgabe am Arbeitsplatz deutlich vereinfacht und die Kosten reduziert, also den Mehrwert erhöht. Die Folge: Bei Neubauprojekten werden heute „automatisch“ Stellplätze für Ausgabeautomaten mit eingeplant. Auch bei bestehenden Betrieben konnten wir bisher noch jedes Projekt, trotz des häufig knappen Platzes, erfolgreich umsetzen.“

Das führt dazu, dass nicht wenige Kunden über eine Internetrecherche von sich aus den Weg zu Mühlberger gefunden haben. „Die Nachfrage nimmt kontinuierlich Fahrt auf.“



Philipp Haag

Prozessmanagement & Versorgungssysteme

T: +49 (0) 151 52 57 68 92

p.haag@muehlberger-gruppe.de

„Unsere Ausgabeautomaten haben ein gewaltiges Potential!“



Save the date!

Am 23.06. findet in unserer Niederlassung in Mainz-Kastel die nächste offizielle Tagung der Mitglieder des VDSI-Rhein-Main statt.

Neben der anstehenden Wahl des Vorstandes und aktuellen Verbandsinformationen gibt es interessante Fachvorträge unter anderem zu den Themen strukturierte Ausgabesysteme „Gut versorgt? - Mit Sicherheit!“ und „Atemschutz – neue DGUV Regel 112-190“. Die Mitarbeiter der Hersteller 3M, Ansell und SC Johnson stehen Ihnen während der Pausenzeiten als Ansprechpartner rund um die Themen der PSA zur Verfügung. Interessiert - auch wenn Sie noch kein VDSI-Mitglied sind? Dann melden Sie sich bei Pascal Sturm (Vertriebsleiter Arbeitsschutz, Mainz-Kastel) E-Mail: p.sturm@mls-safety.de oder Tel. 06134-2108-148.

Probleme bei der Umsetzung der TA-Luft:2021?

Unsere Flanschverbindung BioConnect® erfüllt die Anforderungen der TA-Luft:2021

www.neumo.de

NEUMO
NEUMO Ehrenberg Group

TA-Luft:2021

Prüfzertifikat BioConnect®:



Impressum

Ausgabe 1/2022

Verlag, Redaktion und Gestaltung: © b&t bau & technik PR und Werbung GmbH

Gesamtverantwortung:
Lisa-Marie Niehoff
Sohnstraße 65
40237 Düsseldorf
Telefon +49 211 6707-450
Telefax +49 211 6707-975
E-Mail: lisa-marie.niehoff@bt-pr.de

Redaktionsbeirat:
Peter Mühlberger,
Rüdiger Weber, Ina Beening
Mühlberger-Gruppe
Fritz-Lenges-Straße 11
55252 Mainz-Kastel

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck und sonstige Verwendung – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung. Rechtliche Ansprüche können aus dieser Zeitung nicht abgeleitet werden.

Telefon +49 (0) 6134 2108-100
Telefax +49 (0) 6134 2108-140
E-Mail: info@muehlberger-gruppe.de
www.muehlberger-gruppe.de