

## Aus der Arbeit des Fachbereiches Persönliche Schutzausrüstungen (PSA)

### PSA: Sicherheit beginnt beim Einkauf

**Hochwertige, langlebige und vor allem sichere Persönliche Schutzausrüstung dient dem Schutz vor Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten. Worauf es bei der Beschaffung von PSA im Unternehmen ankommt und welche Faktoren die Entscheidung für einen Lieferanten beeinflussen, lesen Sie im folgenden Beitrag.**

Wenn es um Sicherheit am Arbeitsplatz geht, sind Unternehmer gehalten, zuerst kollektiv technische, danach organisatorische und erst in letzter Konsequenz persönliche Schutzmaßnahmen für ihre Mitarbeiter zu ergreifen. Dabei gilt grundsätzlich: Ob Sicherheitsschuhe, Helme oder Schutzkleidung, an der Auswahl und Beschaffung von persönlichen Schutzausrüstungen (PSA) sind unterschiedliche Wissensträger und Interessengruppen beteiligt. Neben dem Unternehmer bzw. seinem Vertreter zählen dazu Sicherheitsexperten (FASI, Betriebsarzt, BG-Vertreter), Verantwortliche für den Einkauf sowie Arbeitnehmervertreter (Betriebs- oder Personalrat).

Die Hauptverantwortung für die Auswahl der „richtigen“ PSA trägt der Unternehmer. Ihm arbeitet üblicherweise der Einkäufer zu. Er wählt für die Angebotsabgabe verschiedene Lieferanten für die Beschaffung von PSA aus. Beraten wird der Einkauf von den Sicherheitsexperten des Unternehmens, dem Betriebsarzt sowie ggf. weiteren externen Experten wie Behörden- oder BG-Vertretern.

#### Auswahlfaktoren für PSA

Die Auswahlfaktoren für PSA orientieren sich in der heutigen Zeit nicht mehr nur an der Funktion der PSA, sondern auch an ihrer Gestaltung und Ergonomie. Die PSA soll nach Ansicht vieler Nutzer auch die Erfordernisse erfüllen, die an Artikel aus dem privaten Umfeld gestellt werden. Bei der privaten Nutzung steht ebenso wie bei der PSA das Preis-Leistungs-Verhältnis im Vordergrund. Neben dem Preis werden vom privaten Nutzer noch weitere Faktoren wie Haltbarkeit und Chic bewertet. Zudem ist die vermutete Wirksamkeit hinsichtlich ausgelobter Funktionen ein wichtiges Auswahlkriterium. Beispiele für PSA im privaten Umfeld sind

Regenkleidung, Schutzbrillen für sportliche Aktivitäten (Fahrrad, Ski), Schutzhelme, Funktionsbekleidung (Wandern, Wassersport), Protektoren (Fahrrad, Kampfsport, Motorrad) etc.

#### Faktoren bei beruflichen Nutzern

Bei beruflichen Nutzern von PSA erweitert sich der Anforderungskatalog um einige Punkte. Die Schutzfunktion steht bei der Auswahl an erster Stelle, gleich gewichtet mit einer guten Ergonomie des Produktes. Die ergonomischen Anforderungen an Schutzbekleidung nehmen bei der Dauer des Tragens und bei der starken Belastung in der Arbeitswelt einen sehr hohen Stellenwert ein.

Auch wenn die ausgewählte Bekleidung alle Normanforderungen erfüllt, muss bei der Auswahl von PSA auf zusätzliche Funktionen geachtet werden. Eine wesentliche Anforderung ist die Möglichkeit, die PSA leicht und gut zu pflegen und die Sauberkeit der PSA zu gewährleisten.

Eine Warn-/Wetterschutzjacke, die eine gemäß Normanforderung hohe Atmungsaktivität (Wasserdampfdurchlässigkeit) und eine hohe Schutzwirkung gegenüber Regen hat (Wasserundurchlässigkeit) sowie über eine möglichst hohe Fläche an retroreflektierendem Material verfügt, jedoch lediglich bei 30 °C waschbar ist, ist für einen Sicherungsposten sehr gut geeignet. Bei vielen anderen Berufsbildern wird diese spezielle PSA jedoch nicht einsetzbar sein. Bei höherem Verschmutzungsgrad muss auch die Waschbarkeit bei 60 °C oder ggf. Industrieräsche mit Aufbereitung im Tunnelfisher (140 °C) möglich sein.

Neben modischen Aspekten sind Kombinationen verschiedener Schutzwirkungen ggf. gefordert, um einen Einsatz in vielen beruflich vorkommenden Umfeldern zu gewährleisten. Häufig geforderte Zusatzwirkungen sind elektrische Ableitfähigkeit, Schutz gegenüber Schweißperlen, mechanische Belastbarkeit, hohe Rundumsichtbarkeit u. v. m.

Zusammengefasst gelten bei PSA folgende Auswahlkriterien:

- ▶ Schutzfunktion
- ▶ Tragekomfort (Ergonomie)
- ▶ Verschmutzung und Reinigung
- ▶ Chic

- ▶ vermutete Wirksamkeit hinsichtlich ausgelobter Funktion
- ▶ Zusatzfunktionen

#### Faktoren bei Unternehmern

Für den Arbeitgeber ist es im Sinne einer rechtssicheren, transparenten Aufbau- und Ablauforganisation wichtig, dass alle gesetzlichen und normativen Anforderungen, die an die PSA und den Beschaffungsprozess gestellt werden, erfüllt sind. Wesentlicher Faktor bei der Beschaffung der PSA ist neben der Erfüllung der Schutzfunktion daher die Konformität mit den Normen.

Immer häufiger werden Anforderungen an die Außenwirkung gestellt. Es ist daher oft notwendig, dass PSA auch Ausdruck der Corporate Identity ist. Wesentlich für die Wirtschaftlichkeit ist die gute Reinigung der PSA. Wenn möglich und gemäß Gefährdungsbeurteilung durchführbar, wird häufig die Forderung gestellt, dass die PSA vom Nutzer selbst gepflegt und gewaschen werden kann.

Die wichtigsten Auswahlfaktoren für Unternehmen sind also:

- ▶ Konformität mit Normen
- ▶ Schutzfunktion
- ▶ Preis
- ▶ Ausdruck der Corporate Identity
- ▶ Reinigung
- ▶ Bevorratung
- ▶ Haltbarkeit im Dauereinsatz
- ▶ Beseitigung, Recycling
- ▶ Akzeptanz bei den Mitarbeitern
- ▶ Akzeptanz bei den Arbeitnehmervertretern
- ▶ Idealprozess der Auswahl und Beschaffung von PSA

#### Einflussfaktoren für den Bedarf an PSA

##### Gefährdungsbeurteilung

Dem Einsatz von PSA geht immer eine Gefährdungsbeurteilung voraus. Im Rahmen der Gefährdungsbeurteilung wird arbeitsplatz- und tätigkeitsbezogen ermittelt, welche Schutzmaßnahmen für einen sicheren Arbeitsplatz relevant sind. Erst wenn alle technischen und organisatorischen Maßnahmen ergriffen wurden, wird der Einsatz von PSA festgelegt.

##### Gesetzlicher Rahmen

Der Einsatz von PSA kann auch durch geänderte Rahmenbedingungen am Arbeitsplatz oder durch Rückmeldung der Mitarbeiter bedingt sein. Neue rechtliche Rahmenbedingungen können ebenfalls den Bedarf an PSA verändern. Üblicherweise gehen den gesetzlichen Änderungen bzw. Änderungen an Normvorgaben

epidemiologische medizinische Untersuchungen voraus. Auch Unfälle bzw. das Auftreten von Berufskrankheiten decken mangelnde Schutzwirkungen an einigen Arbeitsplätzen auf.

### Innovationen

Wesentlich für einen geänderten Einsatz von PSA sind zudem Innovationen. Häufig haben Innovationen einen deutlich verbesserten ergonomischen Effekt oder es lassen sich verschiedene Anforderungen an den Arbeitsplatz oder die Tätigkeit verbessern.

Beispielsweise ist die Akzeptanz, Otoplastiken als Gehörschutz zu tragen, deutlich höher als die Akzeptanz bei Gehörschutzstöpseln oder Kapselgehörschutz. Die Otoplastiken passen sich dem Gehörgang deutlich besser an. Sie werden im Gegensatz zu Stöpseln nicht im Gehörgang getragen (unangenehmes Gefühl), sondern im Außenohr, der sog. Concha. Das Schutzziel wird in deutlich höherer Qualität erreicht.

Da das Produkt für jede Person individuell hergestellt wird, sind die Erstanschaffungskosten jedoch deutlich höher. Eine intensivere wirtschaftliche Betrachtung wird jedoch ergeben, dass bei längerfristigem Einsatz die Kosten für das Produkt deutlich niedriger liegen als der häufige Wechsel von Einweggehörschutz.

### Leistungen des Lieferanten

Bei der Auswahl von PSA oder neuen PSA spielt der Lieferant eine wichtige Rolle. Häufig ist der Lieferant der Informations-träger und -vermittler, der Änderungen der gesetzlichen und normativen Vorgaben sowie Neuentwicklungen in die Unternehmen hineinträgt.

### Auswahl verschiedener Schutzprodukte

Auch bei der Auswahl des passenden Produktes für die Mitarbeiter eines Unternehmens ist die intensive Unterstützung des Lieferanten notwendig. Gemäß des vom Unternehmen, durch die unterschiedlichen Beteiligten, ermittelten Bedarfes wählt der Lieferant verschiedene, potenziell geeignete Produkte aus und stellt diese im Unternehmen vor. Durch den Einkauf werden die Produkte gemeinsam mit den Sicherheitsexperten und den Arbeitnehmervertretern bewertet. Gemäß den o.g. Auswahl-faktoren nehmen sie eine engere Auswahl der Produkte vor.

In der Folge müssen die Mitarbeiter, die die PSA verwenden sollen, in die Auswahl einbezogen werden. Sinnvolle Methode der Einbindung ist die Durchführung von

Feldversuchen. Geeignete große Gruppen verwenden in Feldversuchen die ausgewählte PSA. In standardisierten Befragungen und Bewertungen werden die Eignung der PSA sowie der für das Unternehmen und die Tätigkeit beste Anbieter gemeinsam mit den Anwendern ausgewählt. Unterstützt werden die Feldversuche von dem Lieferanten, der häufig Fragebögen zur Verfügung stellt und bei der standardisierten Auswertung unterstützt. Über den Lieferanten gebündelt können Informationen, Erfahrungen bzw. Interviewfragen zu den Produkten von den Herstellern oder externen Experten beschafft werden.

### Das Wichtigste zur Ausschreibung und zum Einkauf

Wichtig für die Beschaffung der richtigen PSA ist die spezifische und korrekte Beschreibung der funktionalen Anforderungen für die jeweiligen Tätigkeiten und Arbeitsplätze. In die Beschreibungen müssen die Ergebnisse aus den Feldversuchen einfließen. Mit diesen Beschreibungen wird die Ausschreibung der Produkte vorgenommen. Alle potenziellen Lieferanten haben die Möglichkeit, anhand der Definitionen ein für das Unternehmen transparentes Angebot zu erstellen.

Neben der Erfüllung der betrieblichen Anforderungen an das Produkt spielen weitere Anforderungen an den Lieferanten eine große Rolle. Wie in den vorangegangenen Abschnitten beschrieben, hat der Lieferant weitere Funktionen im Beschaffungs- und Informationsprozess. Diese Leistungen sollten vom Lieferanten ausführlich beschrieben und bepreist werden. Weitere Anforderungen an den Lieferanten können sein:

- ▶ Individuelle Bevorratung für den Kunden
- ▶ Kurzfristige Beschaffung und Lieferung von individuellen Artikeln im Corporate Design
- ▶ Zentrale Bestellung, dezentrale Lieferung der Ware
- ▶ Beratung bei speziellen Anforderungen an die PSA (z.B. Durchbruchzeiten von Handschuhmaterialien bei Umgang mit speziellen Chemikalien unter Realbedingungen)

### Implementierung der neuen PSA im Unternehmen

Wird eine neue PSA eingeführt, so muss dies im Unternehmen sinnvoll kommuniziert und die PSA implementiert werden. Das Unternehmen sollte dafür seine internen Kommunikationswege nutzen: Neben Medien wie Mitarbeiterzeitungen,

Intranet oder Aushängen an Informationsbrettern ist der persönliche Kontakt zu den Anwendern der PSA von größter Wichtigkeit. Hier kommt sowohl den Sicherheitsexperten als auch den Arbeitnehmervertretern die wesentliche Aufgabe bei der Implementierung der PSA zu. Die Sicherheitsexperten werden bei den Arbeitsplatzbegehungen und -beratungen sowie durch Gefährdungsbeurteilungen und Checklisten die Einführung der neu beschafften PSA vorantreiben. Gerade vor dem Hintergrund, dass die PSA von den Mitarbeitern selbst ausgewählt wurde, sollten die Arbeitnehmervertreter die Einführung durch ihre Arbeit vor Ort unterstützen. In einigen Fällen, insbesondere bei technisch anspruchsvoller PSA (z. B. zur Absturzsicherung), kann es sinnvoll sein, dass die Lieferanten die Implementierung durch Vor-Ort-Termine begleiten.

### Idealanforderungen an den Lieferanten

Der Lieferant muss für den Kunden immer und gut erreichbar sein. Wichtig ist dabei, dass der Lieferant die Kundenanforderungen kennt und einen guten persönlichen Kontakt zu den einzelnen Funktionsträgern (Einkäufern, Sicherheitsexperten, Arbeitnehmervertretern) des Kunden hat. Das Prinzip „One face to the customer“ sollte gelebte Praxis sein. Voraussetzung für die Erfüllung der o.g. Anforderungen ist es, dass die Mitarbeiter des Lieferanten gute Fachkenntnisse über die benötigte PSA haben. Soweit nicht vorhanden, sollte sich der Lieferant kurzfristig wesentliche Grundkenntnisse über den Arbeitsplatz bzw. das Gewerk oder die Branche beschaffen können. Marktkenntnisse und Innovationswillen sind Grundanforderungen an den Lieferanten. Da die Anwender von PSA hinsichtlich der Nutzung unterwiesen werden müssen, bietet der Lieferant im Idealfall Arbeitsmittel wie Betriebsanweisungen gleich mit. Da es häufig notwendig ist, unterschiedliche Arten von PSA zu kombinieren bzw. Zusatzprodukte zu verwenden, sollte der Lieferant sich auch mit solchen Sonderfällen auskennen.

### Das macht einen guten Lieferanten aus

Ein Lieferant sollte nicht nur bezüglich seines Sortiments zum Auftraggeber passen. Wichtig ist auch, dass seine Mitarbeiter sachkompetent sind und er zusätzliche Serviceleistungen wie etwa Betriebsanweisungen bereitstellt. Ein geeigneter Lieferant verfügt über gute(n):

## FÜR DIE PRAXIS

### Aus der Arbeit des Fachbereiches Persönliche Schutzausrüstungen (PSA)

- ▶ Innendienst zur Beratung
- ▶ Außendienst zur Beratung und Beurteilung der Rahmenbedingungen
- ▶ Fachkenntnisse PSA
- ▶ Grundkenntnisse des Gewerkes
- ▶ Fachkenntnisse im Arbeitsschutz allgemein
- ▶ Herstellerkenntnisse
- ▶ Marktkenntnisse
- ▶ Innovationswillen
- ▶ „Blick über den Tellerrand“
- ▶ Informationsquellen
- ▶ Informationsübermittlung an Kunden
- ▶ Logistik (zentraler Einkauf, dezentrale Lieferung)
- ▶ Kenntnisse über technische/kollektive Schutzmaßnahmen und deren Ergänzung durch PSA
- ▶ Kenntnisse über die Möglichkeiten verschiedene PSA gemeinsam einzusetzen (z. B. Helm und Atemschutz)
- ▶ Kenntnisse über Einsatz und Grenzen von PSA (z. B. PSAG, Kantenbelastung)
- ▶ Kenntnisse über Ergänzungsprodukte (z. B. Hautschutz-, -pflege-, -reinigungsprodukte)
- ▶ Betriebsanweisungen
- ▶ Organisation von notwendigen Prüfungen

#### Lieferantencontrolling durch den Einkauf

Gemeinsam mit den Sicherheitsexperten muss der Einkauf das Grundsortiment stetig prüfen und ggf. abändern. Im Sinne des Lieferantencontrollings muss der Einkauf stichprobenartig prüfen, ob auch die in der Ausschreibung geforderten Produkte an den richtigen Einsatzort gelangen.

Häufig werden Produkte notwendigerweise auch außerhalb des Standardsortimentes bestellt. Der Einkauf sollte identifizieren können, welche Produkte außerhalb des Standardsortiments immer wieder bestellt werden und ggf. in das Grundsortiment aufgenommen werden sollten.

Regelmäßig sollten die Abnahmemengen pro Warengruppe geprüft werden, um im Sinne der Wirtschaftlichkeit bessere Preise aushandeln oder Substitutprodukte auswählen zu können. Die Auswahl und Beschaffung von Substitutprodukten muss immer gemeinsam mit den Sicherheitsexperten und Arbeitnehmervertretern erfolgen.

Im Sinne des Lieferantencontrollings kann es notwendig sein, ein Lieferantenaudit vorzunehmen. Dieses umfasst:

- ▶ Stetige Prüfung des Grundsortiments
- ▶ Prüfung, ob die richtigen bzw. vereinbarten Produkte geliefert werden
- ▶ Prüfung, ob vermehrt die gleichen Produkte über Einzelbestellungen geordert werden, ggf. Aufnahme in das Standardprogramm
- ▶ Prüfung der Abnahmemengen
- ▶ Ggf. Vereinbarung von Substitutprodukten (Einbindung der Arbeitnehmervertretung)

#### Sicherheitsexperten als wichtigste Koordinatoren der PSA-Beschaffung

Die Sicherheitsexperten sind die wesentlichen betriebsinternen Know-how-Träger. Ihnen kommen wesentliche Unterstützungsfunktionen zu. Die Sicherheitsexperten unterstützen den Unternehmer bei der Erstellung der Gefährdungsbeurteilung. Durch die Kenntnis vieler verschiedener Arbeitsplätze aus der Praxis und der stetigen eigenen Fortbildung werden die Sicherheitsexperten wesentliche Impulse und Vorschläge zu Schutzmaßnahmen machen.

Ist eine PSA eingeführt, wird der Sicherheitsexperte im Sinne der Gefährdungsbeurteilung und Qualitätssicherung prüfen, ob die eingesetzte PSA ihr Schutzziel erfüllt. Genauso wie der Lieferant „One face to the customer“ verfügbar machen sollte, ist der Sicherheitsexperte idealerweise „One face to the client“ und somit kompetenter Ansprechpartner und Bindeglied für den Unternehmer, Arbeitnehmervertreter und den Lieferanten.

Wesentliche Anforderungen an den Sicherheitsexperten sind somit:

- ▶ Erarbeitung von Gefährdungsbeurteilungen, um den Bedarf von PSA zu identifizieren bzw. den Einsatz von kollektiven Schutzmaßnahmen abzugrenzen
- ▶ Prüfung, ob die angewendeten Schutzmaßnahmen (PSA) wirken
- ▶ Kontakt zu den Mitarbeitern der Lieferanten halten
- ▶ Neuerungen in das Unternehmen kommunizieren
- ▶ Ggf. Lieferantenaudit durchführen
- ▶ Beim Einkauf informieren und beraten

#### Fazit

Die Beschaffung von PSA stellt im modernen Arbeitsalltag mit den hohen Anforderungen an den Menschen, die Technik und das Arbeitsverfahren einen komplizierten Prozess dar. Die Anforderungen an alle Beteiligten sind hoch.

Der Lieferant soll in hohem Maße Berater sein und damit das Unternehmen darin unterstützen, die Mitarbeiter bestmöglich zu schützen. Die Serviceleistungen, die neben der reinen Beschaffung und den Lieferungen des Produktes vom Lieferanten erwartet werden, müssen klar definiert und bepreist sein.

Der Einkauf muss alle Faktoren bewerten. Die Bewertung muss prozessorientiert geschehen und Arbeitsausfälle durch mangelnde oder falsche Informationen und Beratung durch den Lieferanten in die Kalkulation einbeziehen (Beispiel: behördliche Stilllegung eines Arbeitsplatzes wegen fehlender oder falscher PSA). Die Sicherheitsexperten und die Arbeitnehmervertretung sind in allen Aktivitäten bzgl. der PSA-Beschaffung einzubinden.

Dem Anwender muss die Beschaffung der PSA, die richtige Nutzung und besonders der richtige und pflegliche Umgang mit der PSA durch Unterweisungen und Schulungen näher gebracht werden. Nur wenn der Anwender die PSA bestimmungsgemäß verwendet und pfleglich behandelt, kann das Schutzziel erreicht werden und der Einsatz höherwertiger PSA wirtschaftlich verträglich gestaltet werden.

#### Autor

Dr. Oliver Polanz  
Leiter AGUS Center  
HOCHTIEF Solutions AG  
Essen

