

„Walk the Talk“ – Wir helfen unseren Kunden sicherer zu produzieren

Interview mit Dr. Uwe Hartwig, Geschäftsführer Elastogran GmbH



Unter dem Motto „Walk the Talk“ hat die ISOPA, der Zusammenschluss der europäischen Diisocyanat- und Polyurethanhersteller, jetzt eine europaweite Initiative zum sicheren Umgang mit chemischen Produkten, die zur Polyurethanherstellung notwendig sind, vorgestellt. Elastogran hat maßgeblich an dieser Kampagne mitgearbeitet und ist nun dabei, das Programm ihren Kunden vorzustellen.

Was sind die Kernpunkte der Kampagne?

Ziel ist es, die Zahl von Unfällen am Arbeitsplatz, die durch fälschliches oder ursachengemäßes Verhalten entstehen, so weiter zu reduzieren. Wir wollen letztlich ein unfallfreies Produzieren erreichen. Positives Verhalten am Arbeitsplatz muss gefördert und das Verhalten, das zu vermeidbaren Unfällen führt, abgebaut werden. Die ISOPA-Mitglieder bieten ihren Kunden daher einen Dialog. Im Zentrum stehen die Personen, die mit Diisocyanaten und dazugehörigen Chemikalien umgehen. Die ISOPA hat das Trainingsprogramm modular aufgebaut, sodass es auf die jeweilige betriebliche Situation beim Kunden zugeschnitten werden kann.

Können die großen Grundproduktshersteller überhaupt das Verhalten der

Mitarbeiter beim Kunden beeinflussen?

Sicherer Umgang und richtiges Verhalten am Arbeitsplatz führt auch zu unproblematischeren Prozessabläufen. Die Grundproduktshersteller kennen die PUR-Chemikalien besonders gut und ich kann nicht erkennen, warum diese Personen nicht eine vertrauenswürdige Rolle beim Erlernen von sicherem Verhalten spielen sollen. Die Hersteller von PUR-Systemen sind zudem aufgefordert die Initiative aktiv zu unterstützen.

Warum interessieren sich die PUR-Hersteller für die Sicherheit am Arbeitsplatz beim Kunden?

Die Initiative heißt „Walk the Talk“. Wir reden von verantwortlichem Handeln und wir setzen das um. Selbstverständlich ist uns und unseren Kunden die Einhaltung der EU-Richtlinien und der lokalen Bestimmungen wichtig, damit die hohe Glaubwürdigkeit der Polyurethanindustrie erhalten bleibt. Alle Kunden haben gleichermaßen ein Interesse daran, dass überall sauber gearbeitet wird.

Welches sind die Hauptschwierigkeiten bei der Umsetzung der Initiative?

Ein Sicherheitsdialog mit dem Mitarbeitern der Kunden ist Neuland. Dialog bedeutet, auch den Personen zuzuhören, die täglich mit den PUR-Chemikalien umgehen. Ich bin optimistisch, dass alle Beteiligten schnell lernen.

Die zweite Schwierigkeit könnte sein, dass einige Kunden zögern, das „Walk the Talk“-Programm umzusetzen. Der Erfolg hängt davon ab, dass alle mitmachen, denn alle haben einen gemeinsamen Nutzen und tragen Verantwortung für



das positive Image der Polyurethanindustrie.

Wie kann sichergestellt werden, dass sich nach kurzer Euphorie über das Programm nicht wieder die alten Verhaltensmuster einstellen?

Wir können nicht akzeptieren, dass sich über Jahre fälschliches Verhalten im Umgang mit Chemikalien einschleicht. Wir insistieren darauf, dass sich am Ende berufsbedingte Erkrankungen einstellen, die vermeidbar sind. Die kontinuierliche Unterstüt-

zung eines positiven Verhaltens ist von großer Bedeutung. Gemeinsam mit unseren Kunden wollen wir das schaffen.

Sieht „Walk the Talk“ eine Art Erfolgskontrolle vor?

Ein Verband ist keine Behörde und es ist auch gut, dass ein Verband wie ISOPA seine Mitglieder nicht mit administrativen Mittel kontrollieren kann. „Walk the Talk“ ist eine gemeinsame Einbindung unterschiedlicher Wettbewerber an die Kunden. Nichts ist effizienter als die Kontrolle durch die Kunden.