

EUROFLEX[®] das ORIGINAL!

Etwa 61.000 Unfälle im Jahr - so die Statistik der gewerblichen Berufsgenossenschaften - ereignen sich durch Stiche mit dem Messer. Diese gefährlichen Verletzungen betreffen zu 90% den Hand-Arm-Bereich. Sie wären vermeidbar - durch eine wirkungsvolle persönliche Schutzausrüstung (PSA). Für den Umgang mit Handmessern, wie sie z.B. in Zerlegebetrieben zum Einsatz kommen, gibt es eine europaweite DIN-Norm. Sie gilt für EU-Mitgliedsländer, deren Arbeitsplätze zu den sichersten der Welt gehören! Alle übrigen Staaten orientieren sich am CE-Standard.



Euroflex steht für sauberes, leichtes Arbeiten sowie perfekte ergonomische Passform. Dieses hohe Niveau an Produktqualität und zuverlässigem Schutz kann nur ein Profi leisten. Vorteile, die der Anwender beim ersten Anlegen sofort erkennt und spürt. Tragekomfort, Handling, Reinigung – alles top! Euroflex ist heute ein Garant für CE-konforme Sicherheit, höchste Fertigungs kompetenz, starken Service und genießt weltweit Anerkennung und Vertrauen.

Hohe Innovationskraft

Permanente Optimierungsprozesse, Ausbau der Vertriebsnetzwerke, hohe Serviceorientierung gehören zur aktiven und dynamischen Unternehmensgestaltung. Eine Entwicklung nach vorn ist beispielsweise die auf der IFFA 2010 präsentierte neue Drahtvariante für Schürzen und Boleros, deren 20%ige Gewichtsminimierung einen spürbaren Tragekomfort bedeuten. Schon in den letzten 5 Jahren haben sich Innovationen und die daraus entstehenden Synergieeffekte in Bezug auf Cross-over-Themen für das zukunftsorientierte Mittelstandsunternehmen bezahlt gemacht. Der Kompetenzzuwachs aus dem Bereich der Sicherheitswesten für Polizei und Militär fließt wieder in das Basisprodukt ein und verbessert so weiter die Standards in der fleisch-, geflügel- und fischverarbeitenden Industrie.

Kampfansage an Produkt- und Markenpiraten

Wer Produkte, Techniken und Dienstleistungen immer wieder vorausdenkt und um die Kultur seines Unternehmens bemüht ist, darf zu Recht erobert sein, wenn er auf dreiste Ideenklauer trifft. So geschehen auf der IFFA 2010!

„Wir lassen uns gerne an Herstellern messen, die europäische Normen erfüllen“, erklärt Siegfried Beyl, der den enormen Preisdruck bestens kennt. „Doch wenn die Konkurrenz als unge-

nierte Produktpiraten aus Asien auftreten, die ein zertifiziertes und patentiertes Markenprodukt bis ins kleinste Detail kopieren, als ihre Entwicklung ausgeben, unter eigenem Namen vertreiben - dann ist das Diebstahl geistigen Eigentums, eine gravierende Form von Wirtschaftskriminalität - vor der man sich schützen kann und muss!“

Wie aufwendig, nervig und auch teuer das Sich-zur-Wehr-Setzen sein kann haben wir erlebt. „Und trotzdem“, so Siegfried Beyl, „die Mühe hat sich gelohnt. Letztendlich waren wir erfolgreich, konnten durch einen Anwalt eine einstweilige Verfügung und die Schließung eines chinesischen Messestandes erwirken. Ein kleiner Sieg im Kampf Original contra Kopie. Die Kosten der Überprüfung, Abmahnung, Personalaufwand, Anwalt gingen dabei zu unseren Lasten. Doch unser Beispiel soll Mut und Schule machen und solchen geschäftsschädigenden Machenschaften auf Dauer Einhalt gebieten. Wir wollen, dass Messeveranstalter und Zoll mit großer Achtsamkeit hier zügig bestehendes Recht und Gesetz anwenden“, fordert Beyl.

Service heißt „MEHRWERT“!

Im Industrieinsatz und 2-Schichtbetrieb haben Schutzhandschuhe eine mittlere Lebensdauer von ca. 2 – 3 Jahren. Der Reparaturfall kann schon nach einigen Monaten auftreten und ist als Materialabrieb dem Tagesgeschäft geschuldet. Schutzhandschuhe oder Schürzen werden zum Produktionsbetrieb eingeschickt und nach CE-Richtlinie sorgfältigst generalüberholt. Das bedeutet ersetzen fehlender Ringe oder erneuern ganzer Gewebeflächen. Nach der Endkontrolle erhält der Kunde seine bis ins Detail geprüften Stichschutzprodukte zurück.

Und noch eine gute Nachricht!

Mit einigen namhaften Schlachtbetrieben sprechen wir heute nicht mehr ausschließlich über den Verkauf von Stichschutzartikeln, sondern diskutieren immer öfter über das Geschäftsmodell MIETE.

Zur besseren Kundenbindung und seriösen Partnerschaft - auch im Kampf gegen unlauteren Wettbewerb - können wir so unsere Stärken voll ausspielen und die Effizienz von Produkt und Service in den Fokus rücken. Das nimmt der immerwährende Preisfrage den Wind aus den Segeln und gibt dem Schutz der Mitarbeiter höchste Priorität, freut sich Geschäftsführer Beyl.

www.euroflex-safety.de

