



**Die meisten Hauterkrankungen und
mechanischen Verletzungen
der Hände sind vermeidbar**

NICHT

indem **immer mehr Produkte** eingesetzt werden

SONDERN

durch den Einsatz der **RICHTIGEN Produkte**.

**Handschutz ist mehr als
Gesundheitsschutz!**

Handschutz ist Organschutz!

Six senses unterstützt Sie!

Wir sind ein Expertenteam für

Vertrieb
Marketing / PR
Kommunikation
Wissenschaft
Gesetzgebung / Normung

**Persönliche Schutzausrüstung
speziell Hand- und Hautschutz sowie
Schutz vor Chemikalien**



Handschutz bedeutet nicht nur Schutz vor Hauterkrankungen und Verletzungen. Schutzhandschuhe verhindern das Eindringen von Fremdstoffen in den Körper und damit der Entstehung innerer Erkrankungen. Handschutz ist Organschutz – vorausgesetzt, es werden die richtigen Produkte eingesetzt und angewendet.

Unser Ziel ist es, Transparenz zu schaffen, PSA anwendbar zu machen und zu gewährleisten, dass PSA geeignet ausgewählt und richtig angewendet wird.

Der Anwender soll den Sinn der PSA erkennen. Er soll die Anwendung der PSA nicht als notwendiges Übel empfinden. Vielmehr soll er ihr positiv begegnen und sie gerne mit dem Bewusstsein, dass er sich und seinen Körper vor Gefahren schützt, anwenden.

Der Hersteller soll seine Produkte praxisnah und kompetent anbieten. Auch für ihn haben wir Konzepte zur Vertrieboptimierung.

**Wir bringen die PSA auf den Punkt - nicht mehr und nicht weniger
Wir bieten optimierte Serviceleistungen und ganzheitliche Konzepte
Wir vermitteln die für Ihren Betrieb passenden Produkte**

Wir unterstützen Sie in der Auswahl und Anwendung der PSA mit umfassenden Konzepten unter Berücksichtigung der Anforderungen an den Arbeitsplatz, an die Tätigkeit, an die Wünsche Ihrer Mitarbeiter und die Möglichkeiten und Grenzen der PSA.

Wir - **Six senses** – sind ein im Bereich Hand- und Hautschutz erfahrenes Expertenteam, welches über viele Jahre Know-How in der Hand- und Hautschutzbranche verfügt, den PSA-Markt und die Vertriebsstrukturen der Unternehmen kennt.

Um als Spezialist für alle PSA-Segmente zu gelten, arbeiten wir mit anerkannten Partnern zusammen, die Experten in ihrem Bereich sind. Wir verarbeiten alle Statements, Untersuchungen, Messungen, rechtlichen Aspekte praxisnah und vertriebsrelevant.

Wir geben Ihnen neue Argumente. Wir sorgen dafür, dass Sie



Zusatznutzen bekommen, die Sie vermarkten und jeden Tag zu Ihrem Vorteil einsetzen können.

Seminare

*Gestern haben wir also
den Unterschied zwischen
Wasser und Wasserstoff
kennengelernt...*



- Seminar A : Verantwortung für Sicherheit bei der Arbeit
- Seminar B: Elastomere zur Produktion von Handschuhen
- Seminar C: Gesetze / Verordnungen / BGR / TRGS
- Seminar D: Risiko-Gefahren-Analyse mit dem Ziel den geeigneten Handschutz zu ermitteln.
- Seminar E: Handschuhpläne: Konzept und Umsetzung
- Seminar F: Normen (DIN, EN, ISO) und andere spezifische Testungen
- Seminar G: Handschuhe im Lebensmittelbereich (LMBG, HACCP)
- Seminar H: Chemie - Grundlagen bis Polymere
- Seminar I: Verkaufen erklärungsbedürftiger Produkte
- Seminar J: Planung im Verkauf, Kunden finden und gewinnen
- Seminar K: Vertrieb Online " effiziente Vertriebssteuerung" (Software, Notebook, Pocket- PC >> die optimale technische Ausstattung)
- Seminar L: Die BG'en, deren Aufgabe + Aktivitäten, Vorschriften, Regeln
- Seminar M: Was tut der Staat im Arbeitsschutz (Ämter für AS, TRGS'en...)

Wir nennen Ihnen gerne Termine und Teilnahmegebühren.
Gerne können wir diese auch in ihre Tagung und Veranstaltung integrieren.
Auch bieten wir individuell auf Ihre Wünsche Seminare an.

Vertriebsberatung

Sehen Sie konjunkturell schwierige Zeiten und scheinbar gesättigte Märkte als Herausforderung, um sich Wettbewerbsvorteile zu sichern? Denken Sie um?

Nutzen Sie die Chance, um eingefahrene Strukturen zu ändern und neue Akzente in der Vertriebs- und Führungsstruktur ihres Unternehmens zu setzen? Es gelingt Ihnen nicht?

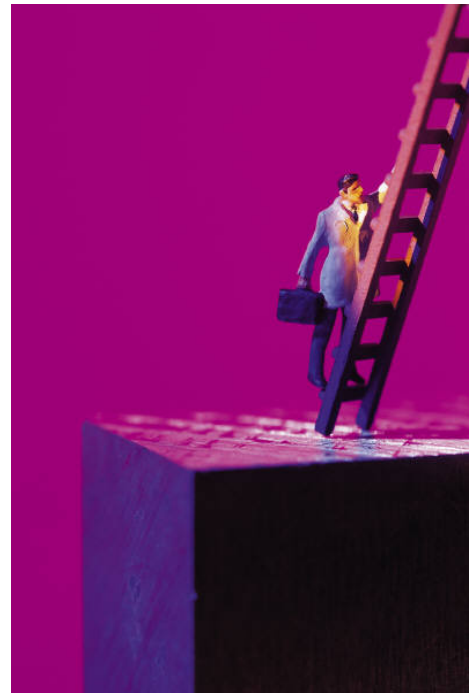
Beauftragen Sie uns!

Wir haben ein sicheres Gespür für die Trends und Marktentwicklungen von morgen.

Wir ermitteln Potentiale, korrigieren Fehlentwicklungen und beseitigen Schwachstellen.

Wir liefern Argumente und Lösungen zur Umsetzung Ihrer Erfolgsstrategie.

Wir fördern die Professionalität Ihres Unternehmens und schaffen Brücken zwischen Theorie und Praxis.

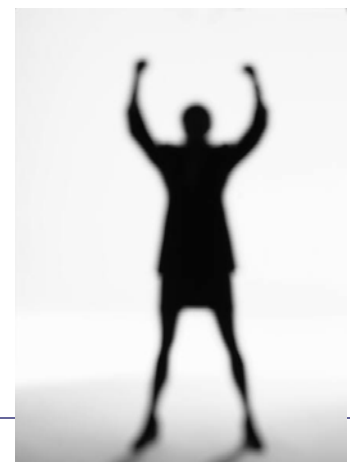


Vertrieboptimierung

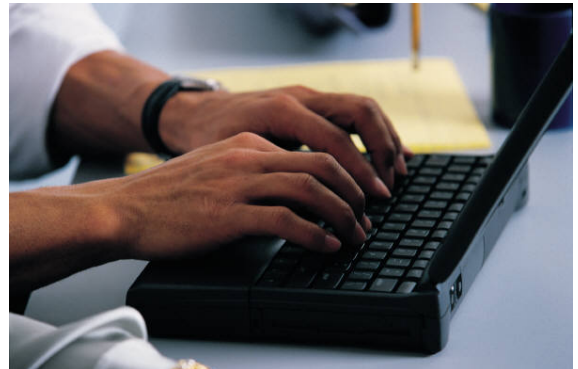
- Vertriebs-Potential-Analyse: Stärken fördern, Schwächen kompensieren
- Coaching von Mitarbeiter mit Erfolgsverlauf und Beurteilung
- Rekrutierung geeigneter Mitarbeiter inkl. Schulung und Einführung in die Branche
- Erstellung von Verkaufsunterlagen
- Erarbeitung geeigneter Argumentationen
- Einsatz neuer Medien im Vertrieb
- Organisationsoptimierung des Sales-Teams

Coaching

- Diagnose der persönlichen Mitarbeitersituation
- Optimierung des Arbeitseinsatzes
- Optimierung der Zusammenarbeit Außendienst – Innendienst
- Motivation und Coaching mit Erfolgsbegleitung



Marketing / PR



- Konzeption und zielgruppen-/marketinggerechte Gestaltung Ihrer Produktinformationen und Printmedien: Text, Layout, Druck

Sie bestimmen den Umfang, z.B. für:

- Flyer, Kataloge, Info-Schriften
 - Hand-/Hautschutzpläne, Betriebsanweisungen
 - Poster
-
- Erstellung von Power-Point-Präsentationen für Ihre Vorträge
-
- Medienarbeit
 - Pressemitteilungen, Übersichtsartikel, Firmenpräsentationen u.v.m.
 - Werbung, Werbeaktionen, give-aways
-
- Messepräsentationen, z.B.
 - Messebau, Messestände, Bannerdisplays
 - Pressemappen
 - Organisation von Pressekonferenzen
 - Pressemitteilungen an alle relevanten Fachzeitschriften

Wissenschaftlicher Service

▪ Schulungen, z.B.:

- Vertriebsorganisation
- Einsatz moderner Medien im Vertrieb
- Grundlagenschulung Hand-/Hautschutz
- Materialkunde Schutzhandschuhe
- Gesetzgebung / Normung, Fachinformationen

▪ Laboruntersuchungen, z.B.:

- Schutzhandschuhe:
 - chemische Beständigkeit gemäß DIN EN 374 (Penetration, Permeation)
 - Migration / Latexproteinbestimmung gemäß DIN EN 455
 - Mechanische Beständigkeit gemäß DIN EN 388
- Hautmittel
 - Wirksamkeitsprüfungen
 - Verträglichkeitsstudien / Irritationsprüfungen
 - Experten-Berichte und Gutachten



▪ Technisch-wissenschaftlicher Service

- CE-Konformitätserklärungen
- Baumusterprüfungen
- gesetzeskonforme Fachinformationen
- Packmitteltexte
- Hand-/Hautschutzpläne
- Betriebsanweisungen
- Verkaufsunterlagen



▪ Schulungen und Schulungskonzepte* für Anwender und Hersteller, z.B.:

- Grundlagenschulung Hand-/Hautschutz
- Materialkunde Schutzhandschuhe
- Gesetzgebung / Normung
- Vertriebsorganisation

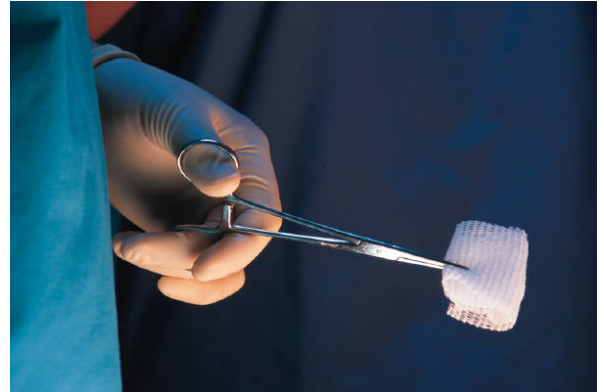
*Print und/oder Präsentation

Vertrieb

Schutzhandschuhe

Produktvertretungen für Produkte mit Best-Preis-/Leistungsverhältnis:

- Einmalhandschuhe
- Latex
- Nitril
- Neopren
- Butyl
- Fluorkautschuk



Hautmittel

Hautschutz bedeutet nicht die Verhinderung des Kontaktes Schadstoff-Haut. Ziel eines Hautschutzkonzeptes ist die Erhaltung des Schutz- und Abwehrsystems der Haut durch Erhaltung der natürlichen Hautbarriere und Unterstützung der Reparaturmechanismen der Haut. Nur bei intakter Hautbarriere kann die Penetration von Schadstoffen in die Haut begrenzt werden.

Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche!

- Schutzkonzept bei Feuchtarbeit
- Schutzkonzept bei Schmutz
- Schutzkonzept beim Tragen von Schutzhandschuhen
- Schutz beim Umgang mit wasserunlöslichen Arbeitsstoffen?

Technischer Service:

- Risiko-Gefahren-Analyse und Produktnennung mit Dokumentation
- Erstellung optimaler Hand-/Hautschutzpläne
- Betriebsanweisungen
- Schulungen der Mitarbeiter zum korrekten Einsatz der PSA

