

Optimale Beratung der Kunden beim Kauf

Schritt 2 von 5

Bevor Sie eine Maschine verkaufen, trägt eine gute Beratung und die möglichst genaue Abklärung der Kundenbedürfnisse wirkungsvoll dazu bei, dass Sicherheitseinrichtungen an Maschinen später nicht manipuliert werden. Es gilt, den Käufer bei der Beschaffung so zu unterstützen, dass dieser eine für seine Bedürfnisse optimal zu bedienende Maschine erhält.

Vor dem Verkauf empfiehlt es sich daher, zusammen mit dem Kunden entscheidende Fragen zu klären:

a) Abklärung der Eignung der Maschine

Kennen Sie den vorgesehenen Einsatzzweck und die Einsatzweise der Maschine beim Kunden? Ist die Maschine tatsächlich zweckgeeignet und haben Sie vom Kunden die genauen Anforderungen (am besten schriftlich dokumentiert) erhalten?



b) Sonderbetrieb

Beim Arbeiten an der Maschine im Sonderbetrieb – beispielsweise beim Einrichten oder Rüsten – bestehen erfahrungsgemäss häufig spezifische Kundenbedürfnisse. Es ist daher unbedingt abzuklären, ob diese Bedürfnisse, wie sie der Kunde verlangt, mit den an der Maschine vorhandenen Betriebsarten erfüllt werden oder ob Nachrüstungen erforderlich sind.

c) Konformität in Bezug auf Sicherheit

Ist die Maschine in einem Zustand, welcher den grundlegenden Sicherheits- und Gesundheitsanforderungen entspricht?



d) Bedienungsfreundlichkeit

Erfüllt die Maschine auch in ergonomischer Hinsicht die

Kundenbedürfnisse und ist entsprechend bedienungsfreundlich? Dies ist insbesondere im Sonderbetrieb wichtig, da Kunden häufig direkte Einsicht in den Prozess benötigen.

Information für Kunden:

Infobroschüre der Suva: [“Arbeitsmittel – die Sicherheit beginnt beim Kauf”](#)

[weiter zu Schritt 3](#)