

## A leggyakoribb hibák, amiket munkavédelmi termékek beszerzésénél elkövethetsz

Akár kisebb vállalat, akár nagy multicég beszerzőjeként alkalmaznak, nagyon nem mindegy, kitől tervezed beszerezni a munkavédelmi viseletet, eszközöket. De a saját részre vásárolni kívánt termékkel sem nehéz mellé nyúlni a mai reklámzajban és inkorrekt webáruházak sűrűjében. A precíz piackutatás mellett is becsúszhatnak hibák, melyek gyakran drága tanulópénz formájában égnek be a tudatodba. Íme egy lista a leggyakoribb baklövésekről:



### Ha csak az olcsóság lebeg a szemed előtt

Nyilván minden beszerzés alapja, hogy a legjobb áron fusson be a rendelés. Sőt, gyakran szűkös a költségkeret, amibe kötelező beleférned. Ám azt nem kéne elfelejteni, hogy ami olcsó, nem feltétlenül „olcsóbb”. A minőség, a magas szintű kiszolgálás nem feltétlenül jár együtt a piac legjobb árajánlatával. A (néha inkorrekten) hirdetett/kiajánlott kedvezménytől leszáll a köd, amitől nem veszed észre, hogy a termékre hónapokat fogsz várni és nem feltétlenül úgy vagy azt kapod, amit vártál. Az ár tehát nem feltétlenül szavatol mindent, amit szeretnél.

### Amikor nem tájékozódasz rendesen

Az egyik leglényegesebb, hogy minden [munkavédelmi lábbeli](#), ruházat vagy eszköz passzoljon ahhoz a munkafolyamathoz, amit viselője végez. Laikusként segíthet, ha a vállalat rendelkezik konkrét belső leírással, ami a náluk jellemző munkafolyamatokra érvényes szabványokat tartalmazza. Triviális példa, de egy hegesztő nem kaphat sima, száras víztiszta szemüveget és az öntödei dolgozó lehetőleg ne csoszogjon szandálban. Ha [tanácsra szorulsz](#) vagy nem találsz a kiutat a munkavédelmi termékek rengetegében, az [igényes boltok](#) szaktanácsadói segítségedre lesznek. Ez is egy szűrő lehet számodra: egy hiteles, évtizedek óta megbízhatóan működő, vásárlói elégedettséggel megtámogatott üzletre biztosan számíthatsz.

## Nem ellenőrzöd a rendelést követő visszaigazolást

Az e-mailben kapott visszaigazolás nem minden esetben jelent jogi értelemben azonnali szerződéskötést, de lényeges, hogy ez a tájékoztatás megérkezzen hozzád és tényleg minden adata a megfelelően a valóságnak. A webshopot működtető emberek is tévedhetnek, elírhatják a rendelt terméket, a darabszámot vagy akár az árat. Ezért lényeges ránézni a visszaigazolásra és hiba esetén még időben tud korrigálni a bolt. Az is előfordul, hogy a leveleződ nem az elsődleges mappába sorolja a visszaigazolást, hanem valamilyen okból a levélszemetek vagy a promóciós értesítések közé sorolja. Lehetőleg ott is nézz körül, mielőtt emelt hangon felhívod az ügyfélszolgálatot vagy mérgesen kommentelsz az üzlet egyik facebook posztja alá.

## Elnéző vagy az ismert beszállítóval

Tény, hogy a bejáratott, jól ismert beszállító sokat könnyít a beszerzésen. Elég egy gyors telefont elereszteni a már-már barátként kezelt üzletkötőnek, aki intézi helyetted a többit. Probléma esetén viszont éppen a túl jó viszony jelent hátrányt: a többéves kapcsolat miatt toleránsabb vagy vele, mint illene, hajlamos vagy elnézően kezelni az egyébként súlyos milliókba is kerülő tévedését vagy a rendelés késését. Természetesen szívesebben kötünk üzletet olyannal, akit ismerünk, de van egy pont, ahol a közeli kapcsolat és a szimpátia már kevés. Időnként érdemes megfuttatni más beszállítókat is, hátha jobbat, jobb minőségben, gyorsabban vagy megbízhatóbban szállítanak, mint az elkényelmesedett régi partner.



Ezekon kívül még számos egyéb körülményt szem előtt kell tartani beszerzés előtt. Például legyen gyanús, ha a beszállító nem válaszol időben az ajánlatkérésedre. Sokatmondó, ha még egy szabadkozó válasz sem érkezik túlzott elfoglaltságról, kapacitáshiányról vagy betegségről. A tisztelet teljes hiányát mutatja a válasz nélkül maradó kérdés. Ez a megbízhatatlanság alapja.

Szintén kétes érzéseket szül, ha a beszállító elnagyolt ajánlattal jelentkezik és (talán stratégiai okból) nem részletezi az egyéb költségeket. A korrekt ajánlat tartalmaz mondjuk csomagolási-, szállítási költségeket (ha van), így nem utólag szembesülsz magasabb végösszeggel, ami talán már meg is haladja a meghatározott keretedet.

A korrekt tájékoztatás egyik leggyakoribb példája, még ha negatív is, amikor a kézbesítés késéséről érkezik levél vagy telefon. Ezen nem kell fennakadni, sőt, a mai gazdasági helyzetben és az ellátási láncok lassulása mellett manapság az számít kurióznak, ha a beszállító raktárról és gyorsan képes küldeni a csomagot. A tisztességes eladó mindig tudatja a vevőjével, ha bármilyen okból nem képes tartani az eredetileg kiajánlott szállítási határidőt. Nem kellemes helyzet, de az értesítés elejét veszi a csalódásnak és kisebb eséllyel szakad meg az üzleti kapcsolat.

Ami szintén sok bosszúság katalizátora, amikor az esetleges vásárlói reklamációt nem sikerül gyorsan, pontosan és teljes körűen intézned. Sok múlik a kapcsolattartó rugalmasságán, de a jobb üzletekben van erre konkrét telefonszám vagy webes felület, így a vevő felesleges körök nélkül, otthonról is elküldheted panaszod.