



Aanschaf veiligheidsschoen is een compleet 'plaatje'

Vind de juiste balans

De inkoper vindt de aanschaf van die veiligheidsschoen te duur, terwijl de veiligheidskundige juist die schoen adviseert vanwege de veiligheidsnormen op de werkvloer. En de drager heeft toch nog wat moeite met het draagcomfort. Pfoeh, lastig! De aanschaf van een veiligheidsschoen met een goede prijs/kwaliteitsverhouding is soms balanceren op een koord. Hoe blijft u op de been?

[Hultafors](#) komt weleens in situaties terecht waar de belangen van een inkoper en veiligheidskundige botsen als er een nieuwe veiligheidsschoen moet worden aangeschaft. In dat geval kijkt de inkoper alleen maar naar de laagste aanschafprijs, terwijl volgens de veiligheidsfunctionaris die goedkope schoen niet voldoet aan de [veiligheidsnorm](#) (voor de bewuste werkplek). Niemand is gebaat bij dit soort confrontaties. Daarom moeten bedrijven het complete plaatje bekijken.

Hultafors verenigt tegengestelde belangen

Volgens accountmanager Niels den Boer van Hultafors zal een goede inkoper de aanschaf van een [veiligheidsschoen](#) op een aantal criteria baseren: "Daaronder versta ik onder meer duurzaamheid, comfort,

veiligheid en uitstraling van de schoen en bestelgemak en service. Als wij in samenspraak met onze klanten duidelijk kunnen maken wat er tegenover de aanschaf van een bepaalde veiligheidsschoen staat, dan bekijkt de inkoper dat complete plaatje en gaat hij niet alleen voor de laagste prijs. Wij vinden het zeer verstandig om per bedrijf een plan van aanpak te maken die past bij de werksituatie. Hultafors kan daarin adviseren”.

Helaas maakt Den Boer regelmatig mee dat de aanschaf van veiligheidsschoenen is gebaseerd op het budget per persoon en in welke veiligheids categorie valt. Met als gevaar dat het draagcomfort en de duurzaamheid van de schoen in de praktijk te wensen overlaten en de medewerkers gaan klagen. Waardoor u weer terug bij af bent. Zonde van de investering in tijd en geld!



Draagproeven en gedegen uitleg over de kenmerken

Hoe kan Hultafors die tegengestelde belangen van inkoper en veiligheidskundige verenigen? Niels den Boer: “Wij laten in de praktijk zien wat de kenmerken zijn van onze veiligheidsschoen. Een goede uitleg is belangrijk. De accountmanagers van Hultafors en de dealers laten de klant de schoen een bepaalde periode testen, waarna een evaluatie volgt”. Voordien zouden bedrijven al een plan van aanpak op tafel moeten hebben met doelstellingen voor de veiligheidsschoen, een inventarisatie van risico's op de werkplek en de taken van de

medewerkers. Het bepalen van de prijs is niet alleen een kwestie van de laagste aanschafprijs; neem in uw beoordeling ook mee als de medewerker een dag niet kan werken omdat hij is uitgegleden vanwege een te lage anti-slipwaarde van zijn schoen. Wat kost u dat? Kortom: houdt het complete plaatje voor ogen. Dan zal uw bedrijf de juiste balans vinden bij de aanschaf van veiligheidsschoenen. Bezoek één van onze [dealers](#) en laat u uitgebreid voorlichten.



T: 0623877200 | Sterkerstraat 31 | 7481 JV Haaksbergen|
E: info@rijnbachttextvisual.nl | I: www.rijnbachttextvisual.nl