

Выбор поставщика

Сегодня, продажами пневматического оборудования занимаются сотни компаний, и естественно, каждый из поставщиков убеждает потенциального покупателя, в том, что именно его оборудование – самое лучшее и надежное, в крайнем случае, самое дешевое. Естественно, что при таком обилии предложений даже технически квалифицированному специалисту порой сложно сделать правильный выбор из нескольких альтернативных, а иногда и взаимно исключающих предложений.

Прежде всего, еще до обращения к потенциальному поставщику надо четко знать - какое оборудование, в соответствии с расчетными данными, будет максимально отвечать Вашим требованиям. Именно для этого проводится комплекс инжиниринговых работ. Предлагаемое поставщиком оборудование должно максимально точно соответствовать расчетным данным. Конечно, представители поставщика могут предложить технически и экономически обоснованные изменения в проект, но это только в том случае если уровень их знаний по данному вопросу не вызывает у Вас сомнений, а внесенные изменения не ухудшат расчетные показатели пневмосистемы в целом. □ □ □

Если говорить о различных брендах, то конечно предпочтение будет на стороне ведущих производителей, у которых хорошо отлажены как технология изготовления оборудования, так и выходной контроль качества. Но само по себе даже очень качественное оборудование еще не является гарантом успеха. Важнейшим звеном между производителем и потребителем являются дилеры и дистрибьюторы. С приобретением пневматического оборудования отношения с хорошим поставщиком не заканчиваются, а только начинаются. Делая выбор в пользу одного из множества прочих поставщиков необходимо опираться не только на условия поставки оборудования (цена, сроки, условия оплаты), но и на возможности этой компании в дальнейшем обеспечивать сервис на необходимом для вас уровне. Оцените доступные ресурсы компании - поставщика: располагает ли компания технически грамотным персоналом, наличием сервисной базы и складом запасных частей, насколько компания ориентирована на клиента. Выбирая поставщика скобозабивных и гвоздезабивных пневматических инструментов необходимо учитывать и тот фактор, что данные инструменты предназначены для работ специальным крепежом: скобы, гвозди, штифты, шпильки – это постоянная статья расходов. В данной ситуации выбор инструмента связан с компанией, предлагающей бесперебойные поставки качественных расходных материалов.

Прежде всего, надо помнить, что покупка оборудования предполагает долгосрочные отношения между поставщиком и покупателем. И чтобы эти отношения в дальнейшем доставляли как можно меньше проблем, к выбору поставщика нужно отнестись с максимальной ответственностью.

"АПС-Инжиниринг"