

Saugaus darbo riteriai

Giedrė Putelytė

1. _____

Šiandien apie darbų saugą tiek statybos organizacijoje, tiek prekybos tinkle ilgai pasakoti jau nebereikia. Prieš 12 metų, kai buvo įkurta darbų saugos konsultavimo įmonė „Sabelija“, darbininkams užtekdavo kerzinių batų ir brezentinių pirštinių.

2. _____

„Apie įstatymų išmanymą sunku ir kalbėti“, - prisimena verslo pradžią „Sabelijos prekybos“ plėtros direktorius Rytis Šatkauskas. Tuomet jie su broliu turėjo šilumos prietaisų prekybos įmonę ir reikėjo pasidomėti, kas yra darbų sauga. „Skaityti įstatymų neturėjome kada, tad ieškojome, kas galėtų pakonsultuoti. Apsidairę pamatėme, kad tokių konsultantų nėra. Darbo inspekcijos konsultacijos buvo labai kuklios, advokatai lupo nežmoniškus pinigus, o tos informacijos, kurios reikėjo mūsų įmonei, vis tiek negavome“, - pasakoja R. Šatkauskas.

3. _____

Bendraudami su kolegomis verslininkais suprato, kad ir kiti susiduria su tokiais pačiais sunkumais. Pradėję skaityti įstatymus juodu su broliu pamatė, kad ir jie, ir kiti neturi nė procento tų priemonių, kurių reikalauja įstatymai. Taip gimė idėja kurti naują verslą. Brolis Tadas Šatkauskas įregistravo „Sabeliją“, buvo parengta duomenų bazė, mokymo metodikos ir prasidėjo konsultacijos. Beveik iš karto paaiškėjo, kad prie konsultacijų reikia turėti ir priemonių, nes visi išklausiusieji kursą klausdavo, kur tų dalykų galima įsigyti. Taigi Rytis Šatkauskas įsteigė „Sabelijos prekybą“.

4. _____

Tuomet „Sabelija“ konkurentų dar neturėjo. Didžiausias iššūkis buvo atsainus žmonių požiūris į darbų saugą. „Jūs ką, mus nuo darbo saugosite?“ – su nepasitikėjimu būdavo sutinkami konsultantai. „Mes aiškindavome, kad nevykdant įstatymų, darbo inspekcija gali ir nubausti. Tačiau jokia bauda neprilygs sveikatos ar gyvybės praradimui“, - sako R. Šatkauskas.

5. _____

Klientų padaugėjo, kai įsibėgėjo privatizavimo procesas, atėjo užsienio kapitalas ir samdomi vadovai, kurie suprato, kad pirkti darbų saugos paslaugas yra pigiau ir efektyviau. Ilgainiui broliai pajuto, kad verta atskirti veiklas. „Konsultavimui reikia auditorijų, kitokio valdymo, rinkodaros ir darbo su klientais. O prekybai reikia sandėlių, prekybos taškų, puikiai sustyguotos logistikos“, - sako R. Šatkauskas.

6. _____

Jis pastebi, kad pasikeitė klientų požiūris ne tik į darbų saugą, bet ir į saugos priemonių kokybę. „Sabelijos prekyba“ prekes skirsto į tris kategorijas: pirmos kategorijos priemonės tiksliai atlieka apsauginę funkciją, antros – apsaugo ir tarnauja ilgai, trečios apsaugo, tarnauja ilgai ir suteikia komfortą. „Kerzinių batų ir brezentinių pirštinių jau beveik niekas nebeperka“, - juokiasi pašnekovas.

7. _____

„Mes turime didžiulį prekių pasirinkimą – ir pagal kokybę, ir pagal paskirtį. Įdiegėme verslo apskaitos sistemą, leidžiančią matyti sandėlio likučius šiuo metu, darbuotojai profesionalūs, turintys daug žinių apie prekes ir saugos reikalavimus. O svarbiausia – nenusigręžiame nei nuo mažo, nei nuo didelio kliento“, - vardija savo įmonės konkurencinius pranašumus direktorius. Įmonės darbas bus organizuojamas taip, kad kiekvienas kliento užsakymas būtų pristatytas rytojaus dieną, nepaisant to, koku laiku jis buvo pateiktas. Įmonė plėsi parduotuvių ir biurų tinklą. Šiuo metu „Sabelijos prekyba“ turi keturias parduotuves.

Iš „Veidas“, 2007.