

Kvalita je největší konkurenční výhodou VUZ

Na Železničním zkušebním okruhu Výzkumného ústavu železničního (VUZ) v Cerhenicích si výrobci kolejové techniky podávají dveře. Fixní rezervaci na testování může děřit společnost Českých drah nyní nabídnout nejdříve na začátku roku 2022. A to si ještě budou muset výrobci pospíšit. Stojí za tím unikátní komplexnost nabízených služeb VUZ, nesporná vysoká kvalita odvedených činností a do jisté míry i práce obchodního oddělení zkušebnictví, v jehož čele stojí Ondřej Machálek.

Josef Holec | Foto: autor a archiv Ondřeje Machálka

S vlaky a železnici se Ondřej Machálek, vedoucí oddělení obchodu zkušebnictví Výzkumného ústavu železničního (VUZ), seznámil už v útlém věku. Z rodného Zlína totiž často vlakem cestoval za příbuznými po celém kraji. Železnice se mu pak stala neodmyslitelným společníkem při cestách za studiem i za dobrodružstvím. „Často jsme s kamarády vyráželi na čundry po okolí Zlína, nejčastěji do Hostýnsko-vsetínských vrchů. Z Hulína do Bystřice pod Hostýnem vede malebná trať a my jsme ze zastávky Hlinsko pod Hostýnem pochodovali na Rusavu, což je zdejší výletní oblast,“ vzpomíná. „Zejména z noci máme mnoho zážitků. V Hlinsku byly na noc odstaveny motorové vozy řady 810, a obecně se vědělo, že je drážní personál nezamyká. Když došly peníze, přšelo anebo nebylo kde přespat, motorák na odstavné koleji byl jistotou. Ráno jsme v čundru vesele pokračovali,“ přidává s úsměvem.

Po státnicích na pražské Zemědělské univerzitě ale přišla v cestování vlakem pauza. Ondřeje Machálka zlákal rodinný podnik a tak se stal kolegou otce v rodinné projekční kanceláři. V Praze ale zůstal kvůli ženě. „Při-



Jak pracuji s nováčky

Řadový obchodník VUZ má přidělenou oblast zákazníků, ovšem podle svých zkušeností v oboru. Nováček začne spolupracovat se zaběhlým kolegou, připravuje nejjednodušší nabídky či smluvní dokumenty na nejnižší finanční objemy tak, aby se pomalu dostal do problematiky a pochopil proces fungování ve VUZ. Musí se také naučit komunikovat se zákazníkem. Pokud získá vedoucí jistotu, že je nový „obchodník“ schopen vystupovat sám vůči zákazníkům, přiděluje mu vedoucí stále významnější zákazníky. Pak už také nesmí čekat jen na poptávku, ale musí se s zákazníky aktivně komunikovat, setkávat se s nimi na různých prezentačních akcích. A to alespoň jednou za rok a zjistit výhledy do budoucna a jejich možné budoucí potřeby. Zkoumá vývoj trhu i potřeb zákazníků, predikuje vývojové scénáře u jednotlivých klientů v krátkodobém a střednědobém horizon-

tu. K tomu náleží kontrola a nastavování podmínek bonity podle množství finančních objemů, které zákazník historicky zobchodoval. Na základě bonity má oprávnění navrhnout příslušné obchodní podmínky. A vedoucí? Není jen kontrolorem, schvalovatelem a osobou přidělující práci. I on má na starosti své portfolio – největší a nejvýznamnější hráče.

Systém práce

Obchodníci přijmou poptávku, ať už mailem anebo při osobním jednání na veletrzích či výstavách. Pokud nedojde k obchodnímu setkání, zpravidla jej iniciuje obchodník VUZ. Zákazník vysvětlí svůj záměr a VUZ řekne, zda je schopen vyhovět či nikoliv. Nabídka musí být konkretizována přesně podle poptávky zákazníka. Pokud si není jistý, využívá firma svých techniků, kteří do-

káží fundovaně doporučit, co bude s největší pravděpodobností potřeba udělat. Shodnou-li se obě strany na rozsahu zkoušky certifikací, technické oddělení VUZ připraví kalkulace s rozvrhem času a list s obecným popisem prací. Obchodník jej následně převezme a do standardizovaného formuláře vtělí dokument z hlediska časových, technických a finančních a přidá podle bonity a dalších zvyklostí obchodní podmínky nechá si vše odsouhlasit vedoucím útvaru. Nabídka či smlouva odchází k zákazníkovi na připomínky. K ní se poté vyjadřuje zákazník – řeší se obchodní a další podmínky. Zpravidla je vše během dvou až tří výměn dokumentu vyřešeno. Pokud vše běží hladce, může VUZ začít testovat za pár měsíců od podpisu smlouvy v závislosti na zaplněnosti okruhu. Obvykle se však největší kontrakty podepisují rok před zahájením zakázky.

šla a řekla: vyber si. Morava anebo já. Vyhrála ona a vzali jsme se," směje se.

Vstup na VUZ a opětovný návrat k železnici už byl bez ultimát. „Potkal jsem se s kamarádem a jeho manželkou, která pracovala ve VUZ. Slovo dalo slovo a bylo mi řečeno, že VUZ hledá obchodníka. Na personálním oddělení jsme si padli do oka a za pár týdnů jsem nastupoval,“ vypráví. Psal se březen 2012.

Smysluplné rozdělení

Pravomoci se přerozdělovaly podle velikosti zákazníka, takže každý měl své portfolio. „Staral jsem se, stejně jako ostatní, o udržování vztahů s klienty, zjišťování jejich potřeb, přípravu nabídek, smluvních dokumentů a vůbec celou komunikaci včetně zajišťování schůzek. V té době se VUZ dynamicky rozvíjelo, nabíralo nové zákazníky,“ připomíná. Jenže po roce jeho působení ve VUZ odcházela kolegyně k jinému zaměstnavateli a šéf obchodníků si vybíral nového zástupce. Od ledna 2013 se jím nakonec stal právě Ondřej Machálek. Po dalších čtyřech letech, když jeho šéf dosáhl důchodového věku, převzal vedení oddělení právě on.

Celý obchodní tým VUZ nyní čítá osm lidí. Z organizačních důvodů ale bylo letos rozděleno na dvě stejně velké části. Jedno oddělení se zabývá sekci zkušebnictví, přičemž v jeho čele sedí právě Ondřej Machálek. Druhé se zabývá výhradně hodnotitelstvím. „My máme na starosti Železniční zkušební okruh, Dynamický zkušební stav a Zkušební laboratoř. Kolegové z hodnotitelství pod sebou mají například certifikace,“ vysvětluje.

Tým obchodníků se činí. Dokládá to například zaplněnost zkušební okruhu VUZ v Cerhenicích. „Máme tolik zakázek, že fixní rezervaci můžeme nabídnout nejdříve na začátku roku 2022. Na dva roky máme většinu pokrytou smluvně. Zbytek sic není vyřešen, ale je ve fázi finalizace smluvních dokumentů. Do konce roku bychom měli mít hotovo,“ podotýká Ondřej Machálek. Na stole u židle má plán na rok 2022. Zákazníci, kteří jsou nezřídka velcí evropské výrobci, už totiž poptávají další a další kapacity. Machálek tak předpokládá, že kromě zakázek na roky 2020 a 2021, bude letos „pod smlouvou“ i část roku 2022.

Okruh se vším všudy

VUZ požívá v Evropě velmi dobrého renomé. Ať už jde o vertikálu zkušební či hodnotitelskou. „Hodnotitelství funguje v silném, celoevropském konkurenčním prostředí a renomé jednotlivých Notifikovaných osob velmi trvá. Nicméně my ji máme na velmi vysoké úrovni. U zkušebnictví je ale situace odlišná. Naší obrovskou konkurenční výhodou je cerhenický okruh splňující nejpřísnější standardy a předpisy. Zde mohou zákazníci zkoušet opravdu cokoli, co může v Evropě jezdit. Ostatní evropská zařízení podobného typu mají vždy nějaká omezení. Chybí jim napájecí systémy anebo nemají doprovodnou infrastrukturu, ať už jde o haly či kanceláře. Komplexnost služeb, kterou nabízíme, je tedy unikátní a logicky tak požívá maximálního renomé.“ VUZ se tedy dokáže o zákazníka postarat, nejen co se týče zkou-



Výzkumný
Ústav
Železniční, a.s.
Člen Skupiny ČD

šek, ale i komfortu a pohodlí během zkoušek. „Když vezmeme v potaz, že některé zkušební aktivity probíhají řadu měsíců, a řadu měsíců jsou technici z řad zákazníků odtrženi od svých rodin, logicky je jim příjemnější fungovat v zahraničí, kde je postaráno o jejich potřeby,“ míní vedoucí obchodního oddělení zkušebnictví.



Za výborným hodnocením ze strany zákazníků zároveň stojí maximálně zodpovědný přístup VUZ ke svým aktivitám. „Vždy a za všech okolností si stojíme a budeme vždy stát za svými výsledky, které si dovedeme zároveň obhájit. Výstupy naší práce jsou nezpochybnitelné, jsou v plném souladu se všemi předpisy. Jsme ochotní vše kdykoliv a před kýmkoliv dokázat. Na kvalitě služeb zakládáme,“ má jasno Ondřej Machálek.

Kompletní péče zajištěna

Nyní se VUZ snaží stále více nabízet svým obchodním partnerům veškeré služby na klíč. „Přesvědčujeme zákazníky kvalitou naší práce, neustálou komunikací i výbornou pověstí, že jsme pro ně nejlepší možným partnerem.



ŘEKLI O ONDŘEJOVI MACHÁLKOVÍ

Martin Bělčík
generální ředitel
a předseda představenstva VUZ



S Ondřejem spolupracuji přesně rok a oceňuji, jak se během tak krátké doby profesně posunul.

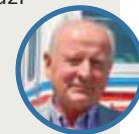
Rostislav Novák
ředitel odboru kolejových vozidel ČD

Ondřeje Machálka jsem poznal teprve před třemi roky, kdy se stal vedoucím obchodního oddělení VUZ. Je velice dobře jazykově vybaven, znalý všech obchodních aktivit, které VUZ může zákazníkům nabízet. Jeho vedení obchodních jednání je na velice vysoké profesní úrovni. Vystupování vůči zákazníkovi je velmi slušné a zdvořilé. Jeho působení ve vedení obchodního oddělení je pro VUZ velkým přínosem.



Miloš Klofanda
provozní ředitel zkušebnictví VUZ

Ondřeje Machálka jsem poznal v roce 2012 po jeho nástupu do VUZ. Zná celou hlavní činnost firmy a to dobře využívá při obchodních jednání se zákazníky, kteří nabízené komplexní služby hodnotí kladně. Velmi dobře se umí také orientovat v oblasti ekonomické, která je na hlavní činnosti úzce navázána. Vážím si jeho odpovědného přístupu k plnění pracovních povinností i flexibility. V roce 2017 jsem ho doporučoval do funkce vedoucího obchodního oddělení, nyní se zpětně potvrzuje, že to bylo správné.



Daniel Los
vedoucí Železničního zkušebního okruhu VUZ, Cerhenice

Ondru jsem poznal až po jeho nástupu k VUZ a mohl tak sledovat celou jeho kariéru, kdy se vypracoval od obchodního referenta až na vedoucího obchodního oddělení. Co se týče přístupu k zákazníkům, tak jsme na stejné vlně. Zúčastňuji se plánování směn na okruhu a je tak v srdci core businessu. I díky tomu má Zkušební centrum poptávky již na 2 – 3 roky dopředu.



Mohou nám svěřit kterýkoliv výrobek na zkoušky, na certifikace, ke schválení a pro zajištění povolení k provozu ve vybraných státech. Ideální cílový stav je nastaven tak, že zákazník vyrobí vozidlo, všechny komponenty vozidla vyzkouší na našem Dynamickém zkušebním stavu a jakmile budou vyzkoušeny, namontuje je, a rozjede se testovat na okruh. My navíc poskytneme infrastrukturu a laboratoře svým know-how. Následně klient nechá vozidlo na certifikaci u Notifikované osoby VUZ. „A jak se obchodníkům daří tuto jednoduchou vizi naplňovat? „Čísla se nám daří zvyšovat,“ vyčetl ze statistik pan Machálek. ○