

VUZ: V obchodu sázíme na osobní přístup



Kvalita odvedené práce, dlouholeté zkušenosti, rychlost a široké spektrum nabízených činností. To jsou základní argumenty obchodníků, kteří pro Výzkumný Ústav Železniční hledají obchodní příležitosti. A na nízkou poptávku po svých službách si nemohou stěžovat. Svě o tom ví Tomáš Vychodil, vedoucí oddělení obchodu a business developmentu.

Josef Holek | Foto: autor, archiv Tomáše Vychodila, VUZ

Tomáš Vychodil je mladým manažerem Výzkumného Ústavu Železničního. Kromě své práce miluje rybaření, sport a jízdu na motorce. A právě lov ryb jej přivedl do prostředí železnice. Jak rybařství souvisí s oborem dopravy?

Na první pohled nijak. „Můj kamarád má kousek od okruhu VUZ v Cerhenicích rybník. Jsem vášnivý rybař a na ryby k němu jezdím asi sedm let. Okolo se proháním vlaky a já si v klidu rybařím. Sedával jsem na břehu, vlaky kolem svištěly, houkaly, a to mě bavilo pozorovat. Vždycky mě doprava nějak vnitřně lákala

a pokaždé jsem přemýšlel o tom, co se ve VUZ vlastně děje. Tehdy mě samozřejmě ani nenapadlo, že bych mohl být součástí firmy, která tento okruh provozuje,“ vysvětlil. „Jinak jsem služeb vlaků Českých drah využíval dosyta. Jezdili jsme se školou na výlety, cestoval jsem pravidelně na vysokou školu do Prahy, ale i na fotbalové tréninky. Rodinnou železničářskou anamnézu však nemám,“ zasmál se.

Šel za změnou

Když ve VUZ hledali do týmu technického ředitele obchodního zástupce pro sekci hodnotitelství, padl výběr právě na Tomáše Vychodila. Ten v té době ještě pracoval na pozici obchodního konzultanta jednoho z tuzemských mobilních operátorů. „Chtěl jsem změnu, nabídka VUZ mě zaujala a líbila se mi možnost být u techniky,“ uvedl.

Tomáš Vychodil musí kromě běžné kancelářské práce zvládnout i schůzky s klienty. Udrzuje s nimi kontakt formální i neformální. Kromě toho nové zákazníky stále průběžně vyhledává. „Udržuji portfolio stávajících klientů a doplňuji ho o nové. Věřím, že zákazníci to dobře vnímají. Jsem ve spojení nejčastěji s lidmi, kteří mají vazbu na železniční infrastrukturu. K tomu mám pod sebou i tematiku hodnotitelství kolejových vozidel, nicméně této oblasti se věnuje především kolega Miroslav Vozdecký. Mluvím tedy zejména s projektanty a stavebními firmami,“ zmínil Vychodil. Na kolegu Vozdeckého naopak míří nabídky na hodnocení komponent i celých vozidel. Druhou sféru VUZ, tedy zkušebnictví, pak obchoduje tým Ondřeje Machálka.

Zakázky doma i za hranicemi

Ale zpět k hodnocení infrastruktury. Ve firmách má obvykle zakázku na starost konkrétní člověk anebo určitá divize. Pro obchod jsou důležití především ředitelé staveb, neboť oni rozhodují, kdo provede povinné posouzení stavby. Častější je ale jednání s obchodními mana-

žery nebo kalkulanty, se kterými se řeší záležitosti obchodní a smluvní.

V posledních měsících a letech se VUZ podařilo získat několik velkých zakázek. Z těch nejzajímavějších je to například posuzování Negrelliho viaduktu, železničního uzlu Plzeň, tratě v úseku Tábor – Sudoměřice u Tábora anebo instalaci ETCS v úseku Petrovice u Karviné – Přerov – Břeclav. Úzce spolupracuje také s „matkou“ a sesterskými společnostmi. Kontrakty železniční infrastruktury uzavře v ČR, ale i v zahraničí, například v Estonsku a na Slovensku. „Některé projektantské firmy VUZ poptávají rovnou. Vědí, že certifikaci potřebu-



Tomáš Vychodil má tři velké záliby – jízdou na motorce, rybaření a fotbal.

ním zástupcům a ti podle těchto podkladů učiní zákazníkovi nabídku. Pokud si obě strany plácnou, VUZ připraví smlouvy. „Po podpisu smlouvy zákazník vyplní žádost za každý subsystém a na základě toho, podle domluveného termínu a podle toho, jak probíhají práce na stavbě, probíhá samotné hodnocení,“ popsal Tomáš Vychodil další část procesu.

Zástupce VUZ na stavbách potkáte poměrně často. Zkušení hodnotitelé dokážou odhalit neshody už v průběhu stavby, což zákazníkovi šetří čas i peníze. Tato praxe nebyla v prostředí VUZ příliš obvyklá, nicméně nyní jde o standard. „Je zkrátka lepší vše

jí, a pokud vyhrají nějaký tendr, jdou rovnou za námi. To samé platí u stavebních firem,“ dodal Vychodil. „Připravujeme i nabídky pro firmy, které se teprve hlásí do soutěže na určitou zakázku. Držíme pravidlo, že všem nabízíme stejné možnosti, stejné ceny. Neděláme rozdíly.“

Na přátelské vlně

Aktivně obchodníci „loví“ například v registru smluv, poptávají zákazníky napřímo, aktivně telefonují, předávají své dalekosáhlé reference. Když přijde poptávka, zákazník si vspecifikuje, kterou službu chce. Na základě projektové dokumentace vypracují vedoucí subsystémů kalkulaci, kterou pošlou obchod-

hodnotit průběžně, a ne najednou na poslední chvíli, především na velkých železničních úsecích. Já sám jsem se byl podívat například právě na stavbě Negrelliho viaduktu.“

Zákazníkům VUZ nabízí kvalitu odvedené práce, rychlost, znalost a praxi jednotlivých hodnotitelů. „Na tom stavíme. Nově děláme i posouzení bezpečnosti dané stavby. Naše služby jsou zkrátka komplexní. Nejen na to má obchodní část VUZ pozitivní zpětnou vazbu. Proszazují osobní kontakt se zákazníky, jednání probíhají jednodušeji, hladce a v přátelském duchu. Obchod se dělá snáze a VUZ je to ku prospěchu,“ uzavřel Vychodil. ○



**Výzkumný
Ústav
Železniční, a.s.**
Člen Skupiny ČD

ŘEKLI O TOMÁŠI VYCHODILOVI



Martin Bělčík

generální ředitel VUZ

Tomáš, když k nám před rokem přišel, nedostal ani minutu hájení. Měl možnost jenom přežít, nebo utéct – přežil a obstál.



Ondřej Fanta

technický ředitel VUZ

Tomáš je perspektivní a zkušený obchodník. Postupně proniká do tajů NoBo, DeBo, AsBo, TSI tak, aby byl schopen samostatně nabízet široké portfolio služeb naší společnosti a poskytnout zákazníkovi plný komfort při uspokojování jeho obchodních potřeb. Jen spokojený zákazník přijde znovu, což si Tomáš plně uvědomuje.



Radka Pretlová

marketing
a komunikace VUZ

Je radost chodit do práce, když mohou pracovat s někým, jako je Tomáš.



Ondřej Machálek

vedoucí obchodního
oddělení zkušebnictví

Za necelý rok, co se s Tomášem známe, mě přesvědčil, že je možné v oblasti posuzování shody s TSI vidět vzdálené obzory a dělat věci nově a jinak. Jeho každodenní pozitivní přístup je příjemně nakažlivý.