



Přes každé certifikační úskalí v Rusku a dalších východních státech klienta bezpečně převede společnost ALTICA s. r. o. Její ředitel Martin Broučil přitom tvrdí: „Každý klient je důležitý.“

ADVERTORIAL: OLGA NOVOTNÁ

certifikační most

Na co musí být připraven klient, který prodává technologie a zařízení do Ruska, nebo lépe SNS?

Musí počítat s tím, že v těchto zemích jsou certifikáty nezbytné. Také požadavky norem, technických předpisů a zákonné legislativy, upravující uvedení výrobků na trh, jsou odlišné. Například v Ruské federaci existuje řada povinných a dobrovolných certifikačních systémů. Bez certifikátů se prakticky nelze na trhu prosadit.

Žádný klient zřejmě nemá čas zajišťovat si takové papírování sám...

Někdy se stává, že klient chce zdánlivě ušetřit a spoléhá se na vlastní síly. Končí to pokaždé stejně.

Z jakých oborů jsou nejčastěji vaši klienti?

Z chemie a petrochemie, hutnictví, energetiky i dodavatelé potravinářských technologií, například pivovarů. Náš záběr je ale opravdu hodně široký. Ze sedmdesáti procent jsou to zařízení a technologie pro investiční celky, jako například kovohuťe nebo petrochemii.

Předpokládám, že díky svému zacílení zřejmě v ČR nemáte konkurenci?

Rozsahem služeb určitě. Díky svým zkušenostem a firemní filozofii porážíme ve výběrových řízeních i významné konkurenční firmy.

Jaká je zmíněná firemní filosofie?

Jsme specialisté zaměřeni na kvalitu služeb. Naši filozofii nejlépe vystihuje slogan: vše z jednoho místa. Snažíme se tak překračovat zažité hranice a přístupy k řešení otázek, které s sebou certifikace a s ní spojené procesy přinášejí. Díky individuálnímu přístupu ke každému klientovi, jeho požadavkům a potřebám můžeme navrhnout efektivní řešení. V první řadě – po vyjádření klienta, s jakým výrobkem a službou se chce na trhu uplatnit, zmapujeme rozsah certifikací, souvisejících služeb a zpracujeme varianty řešení. Je na klientovi, kterou zvolí.

V souvislosti s Ruskem se také hodně mluví o korupci...

To je pravda. Na rozdíl od klienta, který by určitě (v případě, že by se rozhodl vyřídit si všechno sám) na korupci narazil, my s korupcí bojovat nepotřebujeme. Máme podepsány smlouvy se státními i privátními firmami z východních zemí, s více než jednou desítkou organizací z Ruska. V Rusku víc než kde jinde platí, že je důležité dostat se ke správnému člověku, důležitou roli hraje vzájemná důvěra a osobní vztahy.

Čas jsou peníze – jak jste rychlí?

Certifikáty posíláme elektronicky. Někdy v řádu dní, ve složitějších případech netrvá vyřízení certifikátu déle než dva měsíce. Také se ovšem stalo, že odjížděl kamion a zákazník zjistil, že „nemá“ certifikáty...

Když je řeč o penězích, s jakými výdaji musí klient počítat?

Nemáme paušální sazby. Ceny za naše služby se pohybují od tisíců do statisíců. Spolupracujeme s významnými firmami evropského trhu, ale také z USA a východní Asie. Mezi naše klienty patří také firmy, které mají jen několik zaměstnanců. Nezáleží na obratu. Každý klient je významný, navíc každý vyváží něco jiného. Pochopitelně – v případě, kdy pracujeme na zakázce v hodnotě sto milionů eur, vycházejí poplatky za certifikáty v řádech milionů korun.

Ještě se zeptám – ty certifikáty jsou jednorázové?

Existuje řada možností. Buď jednorázové certifikáty, nebo sériová certifikace. Ta platí od jednoho roku až do pěti let. Všechno se odvíjí od podepsaných kontraktů, představ, výhledů a marketingových plánů klienta. I z nich vycházíme při zpracování zmíněných variant řešení. ■

17



- certifikace
- technická dokumentace
- prohlášení o shodě (zejména elektrická zařízení nízkého napětí, strojní zařízení, vybrané stavební výrobky – například klimatizační, větrací a ventilační jednotky)

Zaměřeni především na: Rusko, Ukrajinu, Bělorusko, Kazachstán, Čínu

ALTICA s. r. o.

Na Výsluní 18, 466 01 Jablonec nad Nisou
telefon/fax 483 312 031, GSM +420 724 045 455
e-mail: altica@altica.cz

www.altica.cz, www.altica.eu, www.certifikace-rusko.cz