



Интервью с клиентом «Хостинг-консалт»:

«Реакция была крайне быстрой, и мы получили лицензию в срок, даже не задумываясь»

Алиса, компания «НАВГЕОКОМ»



Компания «НАВГЕОКОМ», дочернее предприятие Leica Geosystems, специализируется на продвижении геодезического оборудования и технологий спутниковой навигации, лазерного сканирования и оптико-электронных измерений, необходимых в геодезии, добыче полезных ископаемых, строительстве, транспорте и множестве других отраслей.

Услуги эти уникальны, и для них есть своя инфраструктура – сеть референчных базовых станций SmartNet, делающих привязку к местности. Для оказания услуг компании необходимо было получить лицензию на телематические услуги связи.

Проблема



«Мы не только продаем оборудование. Наши услуги уникальны, мы имеем сеть SmartNet полностью выстроенную на технике Leica Geosystems – в России она насчитывает более двухсот референчных станций в 50 субъектах страны, они связаны – и закон не дает четкого ответа, является ли наш сервис телематическими услугами. Поэтому мы сочли благоразумным получить лицензию», – рассказывает юрист «НАВГЕОКОМ».

Решение



Мы получали лицензию первый раз и искали консультанта через Интернет. Рекомендаций от коллег и знакомых не было, так что предварительно мы выбрали три или четыре компании. «Хостинг-консалт» ответили на запрос быстрее всех. Еще одна компания не ответила вообще, другая ответила не очень адекватно – то есть даже на начальное обращение к ним мы потратили время впустую, – продолжает юрист. – А здесь в ответе изначально была наиболее полная информация.

„ *«Мы сразу увидели в таком ответе уровень отношения к клиентам и сделали свой выбор, которым абсолютно довольны», – делится представитель клиента.*

Преимущества

- Дешевле собственного специалиста
- Мгновенный ответ
- Максимально полная информация
- Защита от ошибок

Закон не указывает однозначно, попадают ли услуги «НАВГЕОКОМ» под лицензирование. То есть тратить деньги зря не хочется – но и риск конфликта с регулятором никому не нужен. Компания выбрала оптимальное решение: вложила относительно небольшие средства в «страховку», а оформление бумаг поручила профессионалам.

«НАВГЕОКОМ» представляет в России Leica Geosystems, одного из самых авторитетных производителей профессионального геодезического оборудования, чьи технологические решения устанавливают мировые стандарты в отрасли.

Услуги «НАВГЕОКОМ» нужны не всем – но многим они необходимы, причем практически без вариантов. «Любой пользователь может подключиться к нашей сети и достаточно точно установить свое местонахождение: не с точностью до 5 метров, как предлагает GPS в смартфоне, а с точностью до пары сантиметров – и отраслей, в которых это необходимо, весьма немало», – объясняет она. Других операторов такого охвата в России нет – есть относительно крупные, федеральные и региональные, но большинство из них так или иначе использует ресурсы SmartNet.

«Меня пригласили в “НАВГЕОКОМ”, так как я уже работала в иностранной фирме – и сейчас я занимаюсь в компании практически всем, – рассказывает Алиса. –

„ *Если мы сталкиваемся с новым вопросом, не связанным непосредственно с производством или продажами, то, скорей всего, именно мне предстоит его изучить и определиться: отдаем мы проблему на аутсорсинг или нам выгоднее решать ее собственными силами.*

В случае с лицензией исходная информация была сложной: в законе нет пункта, четко определяющего, лицензируется наша деятельность или нет. Тем не менее, многие госструктуры и организации могут требовать лицензии для сотрудничества. Поэтому было принято решение не оставлять лишних брешей в защите бизнеса и получить все возможные разрешения «с запасом».

«Как оказалось, стоимость оформления лицензии по нашему профилю небольшая – точнее, “не очень большая”. Но документы нужно было оформить еще и в срок – а мне потребовалось бы очень много времени на изучение документации и не факт, что я бы не наделала ошибок, – продолжает Алиса. –

“ *Так что это был оправданный аутсорсинг: нам нужна была уверенность и по срокам, и по результату.*

Опыта получения таких лицензий не было. Предварительный поиск и обработка предложений велась на основе информации на сайтах компаний. Запрос был отправлен сразу нескольким претендентам. «Одна компания не ответила вообще, вторая ответила не очень адекватно, а в ответе «Хостинг-консалт» была наиболее полная информация, – делится представитель клиента. – В письме были даже те вещи, о которых мы сами сразу не догадались бы спросить. Мы сразу увидели в таком ответе уровень отношения к клиентам и сделали свой выбор, которым абсолютно довольны. Результат оправдал себя полностью:

“ *Это было быстро и просто, мы получили лицензию в оговоренные сроки. Они готовили документы, мы их только подписывали – подводит итог юрист.*