

Inspirujících 30 let společnosti NorWit: z garážové firmy k respektovanému dodavateli stavební techniky

Video o společnosti NorWit je dostupné pod tímto QR kódem:



Společnost NorWit, s. r. o., která patří k zavedeným tuzemským dodavatelům stavební techniky, brzy oslaví 30 let na trhu. Její historie je příběhem o tom, jak se z garážové firmy založené na počátku devadesátých let postupně stala respektovaná společnost, jež zaměstnává šest desítek lidí a v současnosti je partnerem nejen pro drobné živnostníky, ale i pro velké nadnárodní korporace v oblasti stavebnictví a průmyslu. Je to rovněž příběh o tom, jak důležité je věřit ve schopnosti spolupracovníků a jak prozíravé je neslevit ze svých zásad, přestože to může v určité situaci bránit uzavření obchodu.

Po celých 30 let byly hnacím motorem rozvoje společnosti NorWit měnící se požadavky zákazníků; přitom se ale nikdy nezapomínalo na základní hodnoty, které jí dal do vínku její zakladatel Čestmír Rakušan: férový přístup k partnerům, zákazníkům a zaměstnancům, otevřená komunikace a poctivost. NorWit je dodnes rodinnou firmou: Čestmír Rakušan je prokuristou, jeho syn

tivní trh pomocí lepších podmínek a nižších cen. Tu třetí strategii si zvolily firmy, které si řekly: Jdeme do východní Evropy, budeme tam mít vyšší náklady, takže ceny musejí být rovněž vyšší," říká Čestmír Rakušan a dodává: „Nás se bohužel týkal ten třetí případ, a tak jsme se museli poohlédnout po jiném dodavateli, abychom zůstali konkurenceschopní.“



Společná fotografie vedení společnosti NorWit před pobočkou v Pískové Lhotě. Zprava: Čestmír Rakušan, Pavel Šlapák, Pavel Rakušan

Pavel Rakušan je jednatelem a ředitelem a funkci manažera služeb a jednatele zastává jeho zeť Pavel Šlapák. Důraz na solidní mezilidské vztahy pomáhal NorWitu navazovat zajímavá obchodní partnerství a přilákat k sobě lidi s podobnou DNA. I díky tomu se dnes může NorWit opírat o silný kolektiv lidí, který je hlavním pilířem úspěchu firmy. Pojďme ale na úplný začátek – do doby, kdy hranice úspěchu a neúspěchu byla velice tenká: do raných let devadesátých...

Specifika obchodu v porevolučních časech

Historie firmy se začala psát v roce 1991, tedy necelé dva roky po sametové revoluci. Její zakladatel se pustil do podnikání (tehdy ještě jako fyzická osoba) v podmínkách typických pro tuto dobu. Kancelář mu byl automobil, skladem rodinný dům v Poděbradech. Obchod stál zpočátku na dvou typech produktů: na stacionárních kompresorech pro průmyslovou výrobu a řezacích strojích a diamantových nástrojích. Technologii diamantového řezání tu tehdy znal málokdo, v sedmdesátých a osmdesátých letech se v Československu používala maximálně na velkých projektech, jako byla třeba výstavba metra. Podnikatelskému nadšení pomáhal i fakt, že trh byl hladový, a tak se stávalo, že dovážené stroje mnohdy do Poděbrad ani nestačily dorazit a prodaly se na cestě od hranic. Trh postupně zaplnila řada zahraničních výrobců, kteří měli na podnikání v postkomunistické zemi různý pohled. „Firmy, jež k nám v devadesátých letech přicházely na trh, měly tři základní strategie. Tou první bylo přijít sem se stejnými cenami a podmínkami, jako platily u nich doma, tedy nejčastěji v Německu nebo Rakousku. Druhou bylo získat nový perspek-

toval s nabídkou spolupráce, ale my jsme zprvu vyčkávali. Když pak padlo rozhodnutí, že do toho půjdeme, bylo to hektické. Měli jsme zhruba měsíc na přípravu veletrhu v Brně, kde jsme chtěli novou komoditu a značku Tremix představit našim zákazníkům. Všechno se nakonec povedlo, a dokonce jsme tam prodali neuvěřitelných čtyřicet strojů," doplňuje historii tohoto milníku firmy Pavel Rakušan.

Do hry vstupuje těžká váha: Bomag

Tremix byl vstupní branou pro nejdůležitější budoucí produkt firmy NorWit, kterým je v současné době ručně vedená hutnicí technika Bomag. Nabídka převzít dealerství v Česku přišla od tohoto světového výrobce v roce 2011. „Díky Tremixu jsme už trh s hutnicí technikou znali a věděli jsme, jak na to," říká Pavel Rakušan. Bomag představoval zásadní zlom, neboť šlo o světově uznávaný produkt, který otevíral dveře k těm největším stavebním firmám včetně mezinárodních půlčoven stavebních strojů. Jak se rozšířil okruh zákazníků a zvýšil se obchodní potenciál, došlo k velkému rozvoji služeb, zejména servisních. Společnost NorWit, zvyklá od počátku plnit požadavky svých zákazníků, měla najednou co do činění s těmi nejvyššími standardy na trhu. Velkým povzbuzením byl úspěch ve výběrovém řízení na dodávku hutnicí techniky Bomag a dalšího sortimentu Stavebninám DEK, které od roku 2016 začaly nakupovat pro své půjčovny po celé republice. „Abychom dostali svým závazkům, pustili jsme se do inovací, podstatně navýšili kapacitu servisu, proaktivně vymýšleli řešení a spustili řadu prémiových služeb, jež jsou dnes dostupné pro všechny zákazníky," říká o tomto období Pavel Šlapák a doplňuje: „Dosáhli jsme toho mimo jiné tím, že jsme digitalizovali procesy ve firmě, zavedli elektronické evidenční systémy nebo jsme vytvořili videonávody k jednotlivým typům strojů.“

Další stroje jako poslední střípek mozaiky...

Postupná orientace na stavebnictví, o které již byla řeč, vedla k rozšíro-



Sortiment ručně vedené hutnicí techniky Bomag, vystavený na dnech otevřených dveří NorWit v Pustiměři

vání portfolia firmy: NorWit se stal oficiálním zástupcem výrobce pracovních plošin LGMG, zařadil do sortimentu pásové dumpy Messersi a nově získal výhradní zastoupení pro stavební stroje Sunward, zejména pro rýpadla v tonáži od jedné do 36 tun a smykem řízené nakladače. Tento krok může být v celkové evoluci firmy podobným milníkem, jakým bylo zařazení hutnicí techniky Bomag v roce 2011. Spolupráce se Sunwardem byla domluvena na veletrhu stavebních strojů Bauma v Mnichově v roce 2022 a v současnosti probíhají první dodávky strojů zákazníkům. V souvislosti s touto novou značkou se rovněž pracuje



Pásová rýpadla Sunward, novinka v nabídce společnosti NorWit, mají na českém trhu slibný potenciál.

na dalším zdokonalování servisního a poprodežního zázemí. „Jsem rád, že se nám povedlo tuto spolupráci dotáhnout do konce. Značka Sunward se dlouhodobě prosazuje i na tak náročných trzích, jako je Německo nebo Velká Británie. Přislíbím je pro mě také to, že na Slovensku patří Sunward, co se množství prodaných strojů týče, mezi naprostou špičku," říká Pavel Rakušan o této novince.

Plány a bilancování

Společnost NorWit prošla dyna-

mickým vývojem a svou cestu na dnešní úroveň si vyšlapala bez dotací, subvencí a vždy s ohledem na své zásady. Jak se shodují všichni klíčoví aktéři tohoto příběhu, produktové portfolio je nyní konsolidované a firma se chce zaměřit na posílení obchodní a servisní infrastruktury. V plánu je otevření dalších servisních středisek, v příštím roce například v jižních Čechách. Podobné středisko, kam se mohou zákazníci obracet se servisem strojů od NorWitu, funguje od roku 2021 v Ostravě.

„Rád bych poděkoval všem našim zákazníkům a dodavatelům za důvěru a dosavadní spolupráci a rozhodně také našim spolupracovníkům v NorWitu, kteří táhnou za jeden provaz a mají obrovský podíl na tom, co jsme za těch uplynulých třicet let dokázali. Také si velmi vážím spolupráce na úrovni měst a obcí, jmenovitě s Městským úřadem Poděbrady a Obecním úřadem Pustiměř," uzavírá Čestmír Rakušan, prokurista a zakladatel společnosti NorWit.

Společnost NorWit ve zkratce

Je oficiálním dealerem předního světového výrobce hutnicí techniky Bomag, stavebních strojů Sunward a pracovních plošin LGMG. V portfoliu jsou dále zastoupeny například stroje a diamantové nástroje pro řezání asfaltu, betonu a dalších materiálů (Dr. Schulze), elektrocentrály a osvětlovací technika Pramac a Generac, hladíčky betonu Barikell nebo frézy a pneumatické nářadí Von Arx. Společnost působí v celé České republice, s domovskými pobočkami v Pískové Lhotě u Poděbrad (region Čechy) a v Pustiměři u Vyškova (region Morava). Více informací o produktech, nabízených službách a kariérních možnostech najdete na www.norwit.cz.



Dál po správné cestě!

Přijeme Vaši spoustu krásných vřetů a hodně radosti.

PF 2024

NORWIT