

GRUMANT

OBCHODNÍ
SPOLEČNOST
S OBRÁBĚCÍMI NÁSTROJI
A ŘEŠENÍM PRO PLNOU
PODPORU OBRÁBĚCÍHO
CYKLU



GRUMANT s.r.o. je dodavatelem technologických řešení a nástrojů pro plnou podporu obráběcího cyklu. Je firmou, která v oboru dodávek nástrojů pro třískové obrábění v devadesátých letech prolomila zastaralý pohled na pojem produktivita strojírenské výroby, a která v současnosti táhne obor progresivním přístupem a inovacemi.



Svůj patnáctiletý růst **Grumant** postavil na vysoce kvalitních produktech, komplexnosti dodávek a krátkých termínech dodání, v kombinaci s konstantním zajištěním servisních služeb a technologické podpory.



„ABRA je pro nás od samého počátku obrovskou konkurenční výhodou.“

PRODUKTOVÉ PORTFOLIO

firmy je tvořeno především

- nástroje pro třískové obrábění (frézy, soustružení, vrtáky, upínače),
- přístroje pro seřizování,
- přístroje určenými pro měření a seřizování nástrojů k CNC obráběcím strojům,
- unikátním Toolboxem s patentovaným 3D vydávacím mechanismem a CAD/CAM softwarem.

V ROCE 1993 se Ing. Valeri Zakrepa rozhodl založit firmu obchodující s kvalitními obráběcími nástroji pro třískové obrábění. „Nebylo snadné vybrat dodavatele, kteří vynikají nejen vysokou technickou kvalitou výrobků, ale také spolehlivostí. Nejdříve jsme hledali v Rusku, ale tam jsme narazili právě na malou spolehlivost,“ komentuje začátky podnikání Valeri Zakrepa.

ŠEST LET K ÚSPĚCHU

„Dalších šest let jsme bojovali: budovali jsme sortiment od různých dodavatelů. Hlavním měřítkem byla kvalita výrobků. Chtěli jsme najít především dodavatele, kteří ještě nebyli v Česku etablovaní a kteří byli ochotni začít obchodovat s doposud nezavedeným dealerem. Postupně jsme vybudovali jedno z nejširších portfolií obráběcích nástrojů a technologií v oboru. Nyní spolupracujeme s cca 30 dodavateli, od kterých bereme vždy jen jejich **TOP produkty** a z nich skládáme svůj vlastní ucelený sortiment. Proto můžeme klientovi v současnosti nabídnout o cca **40 % nižší ceny** než konkurence, při stejné nebo lepší kvalitě produktu. K tomu servisní záležitosti s reakční dobou v řádech hodin.“

GRUMANT

OBCHODNÍ SPOLEČNOST S OBRÁBĚCÍMI NÁSTROJI
A ŘEŠENÍM PRO PLNOU PODPORU OBRÁBĚCÍHO CYKLU

V DEVADESÁTÝCH LETECH si vedení Grumantu uvědomilo, že je potřeba především překonat propastný technologický rozdíl oproti západnímu světu. Vedení začalo prosazovat progresivní pracovní postupy orientované na výsledek a produktivitu a nabírat mladé, schopné a kreativní obchodníky. V té době bylo třeba usilovně pracovat se zlovyky českého strojírenství. Klient musel pochopit, že správně zvolený moderní nástroj vybraný podle relevantních parametrů, spolu s kvalitním naprogramováním procesu a strategickou organizací obráběcího procesu, může až **desetinásobně zvýšit produktivitu výroby**, snížit spotřebu nástrojů, kapaliny, elektřiny a potažmo i fixních nákladů.

MĚŘÍTKEM VŠEHO JE PRODUKTIVITA

V roce 1996 Grumant hledal nové pracovní síly a současně prostředky pro zvýšení produktivity práce. Tím se nakonec stal informační systém **ABRA**, který si získal vedení firmy již při první prezentaci, ze které bylo jasné, že zautomatizovat půjde hodně každodenních činností. Díky ABŘE vzrostla **5násobně produktivita práce** obchodního oddělení. Před zavedením informačního systému ABRA obchodníci ručně vystavovali faktury, dodací listy a jiné dokumenty. Po jeho zavedení jeden pracovník obchodního oddělení denně přijme v průměru 58 objednávek, zpracuje 30 nabídek a vytvoří 12 objednávek vůči svým dodavatelům, což bylo dříve nemyslitelné. Maximálně se také

„Náš profit je vždy přímo spojen s úspěchem klienta,“ říká Valeri Zakrepa



„ABRA nám pomáhá

- **vydělat peníze**
- **získat u udržet podíl na trhu**
- **budovat postavení u klienta“**

zjednodušila tvorba dokladů.

V EKONOMICKÉ KRIZI posledních let Grumant zaznamenal výrazné navýšení počtu poptávek, které, při stejném obchodním výsledku, musí prodejci zpracovat. Tato situace jde díky ABŘE velmi dobře zvládnout. **ABRA** je pro Grumant od samého počátku obrovskou **konkurenční výhodou**.

Neméně důležitým přínosem, který informační systém ABRA do Grumantu přinesl, je pro vedení společnosti možnost rozboru všech ekonomických a obchodních ukazatelů. Management tak může během několika minut analyzovat stav firmy, vytvářet obchodní predikce a operativně plánovat změny.

„PO PATNÁCTI LETECH podnikání již máme **jasný recept na úspěch**: Náš profit je vždy a přímo spojen s úspěchem klienta, a to proto, že v případě jasné a otevřené dohody s ním se z nás stává ne objekt tendru, ale jakási technologická divize klienta, jejíž zázemí tvoří i **informační systém ABRA**. Vzájemná spolupráce mezi dodavatelem a odběratelem je pak schopna docílit nevidaných výsledků – třeba i násobků zvýšení produktivity a optimalizace celého procesu obrábění. Klient poté může přijímat zakázky, které pro něj byly dříve prodělečné. Rád pak zaplatí za naše nástroje. Fakticky nám ale platí za **Know-how, jak získat vysokou produktivitu.**“

