

Hausmesse - News

Interview mit Mark Schoofs, GROB-Niederlassungsleiter Benelux

Vor vier Jahren ist in SH Hengelo/Holland nahe der deutsch-niederländischen Grenze die GROB BENELUX B.V. mit dem Ziel gegründet worden, die niederländischen, deutschen und belgischen Kunden in der Region noch intensiver betreuen zu können. Zur GROB-Hausmesse konnten wir mit unserem Niederlassungsleiter Mark Schoofs über das aktuelle Geschäft in dieser interessanten Region sprechen.

Herr Schoofs, bevor wir auf den Maschinenbaumarkt in den Benelux-Ländern zu sprechen kommen – was ist Ihr Eindruck von der Hausmesse, hier am Stammsitz in Mindelheim?

Da es meine erste Hausmesse bei GROB ist, fehlt mir natürlich ein Vergleich zu früheren Messen, aber es ist schon beeindruckend zu sehen, was GROB an Technologien bieten kann. Auch die Art und Weise der Präsentation in Verbindung mit den Partner-Ausstellern ist einmalig.

Erwarten Sie Kunden aus Ihrer Region und aus welchen Branchen sind sie?

Unsere Kunden nehmen sich selten die Zeit für eine Hausmesse. Was mich freut ist, dass ich zwei ganz wichtige, größere Kunden aus den Niederlanden hier in Mindelheim begrüßen kann. Das sind dann Gäste mit konkreten Absichten. Es handelt sich um ein TIER 1-Unternehmen, das Gussteile herstellt und der zweite Kunde ist ein kleineres Unternehmen, ein Lieferant für die Halbleiterindustrie, die eine wichtige Branche bei uns in den Niederlanden darstellt.

Vor vier Jahren ist die Niederlassung GROB BENELUX B.V. mit dem Ziel gegründet worden, die Betreuung des Marktes zu intensivieren. Was konnte bisher erreicht werden?

Wichtig für uns und erste Aufgabe war, die Positionierung der Marke GROB und gleichzeitig den Kontakt zu unseren Bestandskunden zu intensivieren. Vor allen Dingen mussten wir





unseren Service weiter ausbauen und konnten dazu auch einen dritten Servicetechniker einstellen.

Die Halbleiterindustrie in den Niederlanden ist traditionell sehr stark. Was können Sie heute dazu sagen?

Ja, das ist richtig. Unsere Kunden sind oft Zulieferer für ASML und nutzen 5-Achs-Universalmaschinen. Ausgestattet, wie wir in den Niederlanden sagen, mit „gehobener Ausstattung“ wegen der Verknüpfung mit Automationssystemen.

Wie ist die Kundenstruktur in den Benelux-Ländern? Sind es eher Klein- oder Mittelbetriebe?

Meistens haben wir einige wenige große, aber doch viele Klein- und Mittelbetriebe mit zehn bis 25 Mitarbeitern.

Wie nehmen diese Kunden die 4- und 5-Achs-Technologie an?

In den Niederlanden haben wir sicherlich zu 99 Prozent 5-Achs-Maschinen. Wir haben es hauptsächlich mit Jobbern zu tun, die höchste Flexibilität fordern und daher 5-Achs-Maschinen zum Einsatz bringen.

Was gibt es abschließend von Ihrer Seite aus der Sicht eines Niederlassungsleiters zu sagen?

Da wir uns in den Niederlanden sehr flexibel gegenüber unsere Kunden aufstellen, brauchen wir viel Flexibilität in unserer Zusammenarbeit mit GROB. Dabei ist besonders angenehm, dass GROB als Familienunternehmen kurze Wege bieten kann, trotz seiner Größe.

