



Hausmesse - News

Stimmen zur GROB-Hausmesse 2022 – Christian Müller, GROB-Geschäftsführer Vertrieb

Trotz der enormen Herausforderungen durch den Paradigmenwechsel in der Automobilindustrie und der COVID-19-Pandemie, aber auch durch den Krieg in der Ukraine, geht der GROB-Vertrieb unbeirrt seinen Weg. Anlässlich der GROB-Hausmesse haben wir mit Christian Müller über die Hintergründe dieser Entwicklung gesprochen und ihn auch nach seiner Zielsetzung für die nächsten fünf Jahre gefragt.

GROB hat mit hohem Aufwand eine exzellente Hausmesse auf die Beine gestellt. Was waren die Beweggründe, die größte Hausmesse in der Geschichte des Unternehmens so auszurichten?

Die Hausmesse 2022 ist in diesem Jahr um 50 Prozent größer ausgefallen als alle ehemaligen Hausmessen. Unser Ziel war tatsächlich, alle Produkte und Technologien der Firma GROB zu zeigen. Das heißt neben den Universalmaschinen und den neuesten Automationslösungen auch neue Anlagen für die Systemtechnik, die F-Serie, Infos zur Elektromobilität, eine erweiterte Digitalisierungspalette, unsere neueste Liquid Metal Printing Anlage und das gesamte Produktspektrum vom GROB-Service. Kurz, wir wollten die komplette Diversifizierung darstellen. Auch wollten wir zeigen, dass wir unsere Besucher vollumfänglich bedienen können und dass es bei GROB mehr Technologien gibt, als sie vielleicht aktuell aus ihrem eigenen Produktspektrum her kennen.

GROB hat vor sechs Jahren die Weichen auf Elektromobilität gestellt und verkauft noch bestens im angestammten System- und Universalmaschinengeschäft. Was ist das Erfolgsgeheimnis?

Elektromobilität von GROB ist auf allen Kontinenten präsent. Was in Europa startete, ist jetzt auch in Amerika und Asien voll im Gange. Dabei heißt Elektromobilität nicht nur





Montageanlagen für Statorn, Rotoren und Batteriesysteme. Auch in der Zerspanungswelt hat für Komponenten und Bauteile die mit der Elektromobilität verbunden sind, der komplette Umbruch stattgefunden. Dazu gehören in erster Linie Batteriewannen, Statorgehäuse oder Subframes. Auch in diesem Bereich haben wir den Umschwung sehr erfolgreich geschafft. So stehen in der Welt der Zerspanung die F-Serien im Mittelpunkt, die mit diesen neuen Komponenten den Weltmarkt dominieren.

GROB hat seinen Vertrieb grundlegend und konsequent neu ausgerichtet. Was wurde verändert und vor allen Dingen, warum hat man sich bei GROB zu diesem Schritt entschlossen?

Durch die starke Diversifizierung waren wir gezwungen, uns auch im Vertrieb neu aufzustellen. Es hat sich nicht nur die Produktpalette verändert, sondern auch das Kundenspektrum, das in der Vertriebsorganisation einen komplett neuen Ansatz verlangt hat. Neue Produkte, neue Kunden und neue Technologien, zum Teil in einem Verdrängungsmarkt, verlangen einfach ein neues Mindset und eine neue Aufstellung. Das bedeutet in der Regel mehr und ein noch qualifizierteres Personal. Des Weiteren war uns wichtig, 16 Niederlassungen und fünf Werke aus Vertriebsicht heraus zu begeistern und mitzunehmen.

Wie schlägt sich das in Zahlen nieder?

Unser Auftragseingang ist im letzten Jahr um über 35 Prozent gestiegen. Bemerkenswert ist dabei die Tatsache, dass sich diese Steigerung auf alle Technologien, nämlich Universalmaschinen, Systemgeschäft, Elektromobilität und Service verteilt. Am meisten zugelegt hat das Universalmaschinengeschäft mit über 45 Prozent. Eine Entwicklung, die durch die Ergänzungen der 4-Achs-Maschine und der kleinen 5-Achs-Maschine G150, aber auch durch die Weiterentwicklung der GROB-Automation entstanden ist.

GROB hat sich im Markt der Elektromobilität zum Komplettanbieter und Marktführer entwickelt. Wie konnte das so schnell möglich werden, besonders vor dem Hintergrund eines noch völlig unbekanntes Terrains?





Für GROB spricht zunächst die Innovationskraft, die solche Entwicklungssprünge überhaupt zulässt. Einen Wandel, den nur wenige Unternehmen weltweit aus eigener Kraft hätten realisieren können.

Auch das System- und Universalmaschinengeschäft hat sich gut entwickelt. Wie hat GROB das geschafft?

Wir haben nicht nur die Elektromobilität weiterentwickelt, sondern auch acht neue CNC-Maschinen in den letzten zwei Jahren auf den Markt gebracht. Und das ist noch nicht das Ende. Aktuell planen wir noch größere Maschinen zur Bearbeitung von Giga-Castings.

Wenn Sie ein Orakel befragen könnten, wie GROB in fünf Jahren dastehen wird, was würde Ihnen dieses Orakel Ihrer Meinung nach sagen?

Wir stehen in fünf Jahren noch besser da als heute. Wir werden unseren Elektromobilitätsbaukasten sowohl in der Zerspanung als auch in der Elektromobilität weiter ausgeweitet haben. Wir werden in Europa einer der Marktführer für die Herstellung und Lieferung von Anlagen zur Herstellung von Batteriezellen sein und werden unsere Präsenz in der Elektromobilität in den Regionen Amerika und Asien weiter ausbauen. Bei den Universalmaschinen werden wir unsere Produktpalette und Optionen den Marktbedingungen anpassen und entsprechend ausbauen.

Vielen Dank für das Gespräch!

