



## Hausmesse - News

### Stimmen zur GROB-Hausmesse – Wolfgang Ulmer, GROB-Niederlassungsleiter Schweiz

Wolfgang Ulmer ist seit zwei Jahren neuer Niederlassungsleiter der 2017 gegründeten Schweizer GROB-Niederlassung in Baar im Kanton Zug. Der Maschinenbau ist in der Schweiz die Branche mit dem zweitgrößten Exportvolumen und hat damit eine große Bedeutung. Strukturell setzt er sich aus zahlreichen kleineren und mittelgroßen Unternehmen (KMU) zusammen. Zudem gibt es auch einige Großkonzerne.

#### Welchen ersten Eindruck haben Sie von der GROB-Hausmesse und was können Sie an neuen Erfahrungen und Ideen mit in die Schweiz nehmen?

Wir alle, meine Kunden und ich, sind sehr überrascht, was GROB hier auf die Beine gestellt hat. Für uns präsentiert GROB sein Standing und sich als Marke in hervorragender Weise. Meine Kunden haben sich sehr wohl gefühlt. Besonders einer meiner Kunden, der seit zehn Jahren mit GROB-Maschinen arbeitet, kannte den GROB-Standort Mindelheim noch nicht und war schon allein von seiner schier Größe total beeindruckt.

#### Was hat Sie auf dieser Messe am meisten beeindruckt?

Ganz klar die enorme Vielfalt an Maschinen, Automationslösungen und Technologien. Diese sind am beeindruckendsten, wenn sie alle auf einmal präsentiert werden.

#### Mindelheim ist von der Schweiz über die A96 relativ leicht erreichbar. Erwarten Sie viele Schweizer Kunden hier zur Hausmesse?

Ich habe Zusagen von zwei bis drei Kunden, die täglich kommen wollen. Darunter haben auch zwei potenzielle, interessierte Kunden, die wir zwar gelistet haben, aber noch nicht kannten, ihr Kommen angekündigt.





**Die Schweiz und ihr Maschinenbau verbindet eine lange Tradition. Auch Dr. Burkhard Grob hat an der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) in Zürich studiert. Lebt diese Tradition noch heute weiter und wenn ja, was ist das aktuell Besondere an ihr?**

Schweizer legen schon immer großen Wert auf Qualität und auf hochwertige Maschinen, woraus sich für uns ein gutes Potenzial ableiten lässt.

**Aus welchen Branchen setzt sich der Schweizer Maschinenbaumarkt zusammen?**

Aerospace, Medizintechnik und der klassische Werkzeug- und Formenbau bilden unser Hauptportfolio. Dann auch die Lohnfertiger, Maschinenbauer, etc. Auch haben wir mit der Firma DGS (Druckguss – St. Gallen) einen Kunden, der Systemmaschinen von uns hat.

**Die GROB-Niederlassung Schweiz wurde 2017 mit dem Ziel gegründet, mit einer Service- und Vertriebspräsenz vor Ort eine höhere Kundenbindung zu erreichen und KMU-Unternehmen von den technologischen Möglichkeiten der GROB 5-Achs-Bearbeitungszentren zu überzeugen. Inwieweit ist das bereits gelungen?**

In den letzten beiden Jahren ist es für GROB sehr gut gelaufen, mit großer positiver Resonanz von den Kunden. Wir konnten gerade bei den Wettbewerbern in einem Maße aufholen, wie wir es uns nicht hätten vorstellen können.

**Wie läuft die traditionell starke Sparte Aerospace in der Schweiz?**

Unser wichtigster Aerospace-Kunde Pilatus ist derzeit extrem erfolgreich unterwegs und hat alleine letztes Jahr 152 Flugzeuge (Trainingsflugzeuge, Learjets) verkauft. Bei Pilatus stehen fünf G550, verkettet mit einem Linearspeicher und eine G600F für Rahmenstrukturbauerteile.

**Warum gibt es heute noch immer so viele industrielle Produktionen in der hochteuren Schweiz?**

Das kann nur funktionieren, weil die Unternehmen sehr gut über Maschinen-Technologien informiert sind und ihre Maschinen mit Automation ausstatten. 90 Prozent unserer Maschinen sind in der Schweiz mit Automation verkauft worden.





**Die Schweiz ist kein Mitgliedsland der EU. Welche Auswirkungen hat das für das GROB-Geschäft?**

Eine große Herausforderung ist für uns der Zoll und damit verbunden der eine oder andere Wettbewerbsnachteil. Also letztendlich die hohe Bürokratie.

Wenn unsere Kunden GROB-Maschinen im Einsatz haben, sind sie schnell von GROB als Marke überzeugt. Viele Kunden kennen uns aber noch nicht, und das ist auch unsere Chance im Schweizer Markt, die wir nutzen wollen.

**Vielen Dank für das Gespräch!**

