

Hausmesse - News

Stimmen zur GROB-Hausmesse 2022 – Florent Léon Lepage, GROB-Niederlassungsleiter Frankreich

Léon Lepage ist neuer Niederlassungsleiter von GROB France, arbeitet aber schon länger für GROB. Mit ihm haben wir über seine Eindrücke von seiner ersten GROB-Hausmesse in Mindelheim und der französischen Maschinenbaubranche gesprochen.

Monsieur Lepage, wie lange arbeiten Sie bereits für GROB?

Seit 22 Jahren arbeite ich bereits in der Maschinenbau-Branche, mit der Expertise Aerospace und seit drei Jahren für GROB France. Um mehr von GROB, seiner Organisation und seiner Philosophie zu verstehen, ist der Besuch dieser Hausmesse für mich sehr wichtig.

Es ist Ihr erster Besuch einer Hausmesse von GROB. Was ist Ihr Eindruck?

Leider konnten wir aufgrund der coronabedingten Umstände in den letzten Jahren in Frankreich nicht so agieren wie wir wollten, aber meine erste GROB-Messe war bereits die virtuelle Hausmesse im letzten Jahr. Auch die letzte EMO 2019 konnte ich schon als GROB-Mitarbeiter besuchen. Die Hausmesse jetzt ist natürlich etwas ganz Besonderes und sehr beeindruckend.

Ist es für Sie ein informativer Messebesuch oder erwarten Sie auch Kunden?

Ich freue mich sehr und bin auch ein bisschen stolz, dass wir eine ganze Reihe von interessierten Kunden hier auf der Messe begrüßen können, obwohl es nicht einfach ist, französische Kunden zu überzeugen, in Mindelheim eine Hausmesse zu besuchen. Aus West-Frankreich erwarten wir wichtige Kunden aus dem Bereich Formen- und Werkzeugbau und in Summe werden es 15 Kunden aus nahezu allen Bereichen, hauptsächlich Aerospace, Medizintechnik und Automation, sein.

Sind das neue Kunden oder Kunden, die bereits mit GROB-Maschinen arbeiten?

Sowohl als auch. In erster Linie sind das Kunden, die sich für das Unternehmen GROB interessieren. In der Regel kennen sie sowohl das Produkt als auch den GROB-Service entweder aus persönlicher Erfahrung oder vom Hörensagen. Gerade vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie ist es wichtig, dass wir nach langer Zeit wieder den direkten

Kontakt, auch mit verschiedenen Mitarbeitern bei GROB, pflegen können. Für uns Franzosen ist es auch sehr wichtig GROB als Marke zu verstehen.

Wie groß ist die GROB-Niederlassung in Frankreich und wie hat sich das Geschäft seit ihrer Gründung entwickelt?

Die französische GROB-Niederlassung hat ihren Standort in Senlis, nord-östlich von Paris. Wichtig war für uns zunächst der Aufbau einer klaren Vertriebsstruktur und den Bekanntheitsgrad der Marke GROB zu erhöhen. Vor diesem Hintergrund kommt auch der GROB-Hausmesse eine besondere Bedeutung zu. Derzeit haben wir bei GROB France vier Verkäufer und vier Servicetechniker. Mit unserem Innendienst haben wir insgesamt elf Mitarbeiter.

Wie sieht das Zerspanungsgeschäft in Frankreich aus?

In Frankreich haben wir eher eine kleinstrukturierte Unternehmenskultur. Firmen mit 100 Mitarbeitern sind schon sehr große Unternehmen. So ist für uns in Frankreich in erster Linie das Universalmaschinengeschäft mit seinen 5-Achs-Maschinen wichtig. In diesem Zusammenhang spielen auch die GROB-Automationslösungen eine immer größere Rolle. So waren von den letzten drei verkauften Maschinen zwei mit Automation ausgestattet.

Interessant kann für uns in Zukunft auch der marokkanische Markt werden. Hier gründen immer mehr französische Unternehmen aus den Bereichen Aerospace und Automobil aufgrund der niedrigen Lohnkosten neue Produktionswerke. So fanden bereits in Casablanca und Tanger erste Maschinenbaumessen statt.

Was nehmen Sie von dieser Messe mit nach Frankreich?

Ich freue mich sehr, dass ich vielen französischen Kunden das GROB-Unternehmen mit seinen faszinierenden Produkten und seinen innovativen Technologien zeigen konnte. Selbst ich konnte auf dieser Hausmesse viel über das Unternehmen und seine umfangreiche Produktpalette lernen.

Vielen Dank für das Gespräch!