

GROB hält Keynote beim FORD Top Supplier Meeting

Nr. 003

20.02.2018



Auf einer der wichtigsten Veranstaltungen von FORD, dem Top Supplier Meeting, hatten die GROB-WERKE Ende letzten Jahres erstmals die Möglichkeit, über ihre Strategie zum Thema „Wandel in der Automobilindustrie“ zu berichten. Christian Müller, GROB-Amerikaverkaufsleiter präsentierte vor über zweihundert FORD-Zulieferern und dem globalen FORD-Einkaufsteam wie sich GROB schon seit Jahren auf immer neue Herausforderungen in der Automobilindustrie einstellt und wie es dem Unternehmen immer wieder gelingt, mit seiner Vision von „Business Fitness“ ein Höchstmaß an Flexibilität und Technologie-Führerschaft zu entwickeln.

Die Top Supplier Events von FORD haben eine lange Tradition. Zum „Indirect Purchasing Top Supplier Meeting“ werden die Lieferanten eingeladen, die FORD mit Anlagen zur Fertigung von Fahrzeugkomponenten (also auch GROB), Service & Dienstleistungen, wie z.B. IT und Bauaktivitäten (Hallenbau) beliefern. „Indirekte Lieferanten“ sind Lieferanten, die keine Fahrzeugkomponenten an FORD liefern. Ziel der Veranstaltung ist es, den Lieferanten einen Einblick über die Aktivitäten von FORD in den unterschiedlichen Regionen weltweit zu geben, ihnen seine Vorstellung einer Unternehmensvision zu zeigen und sie auf die Herausforderungen der Zukunft vorzubereiten.

Neue Schlüsselthemen der Zukunft

Themen wie Elektromobilität, Konnektivität und autonomes Fahren stellen nicht nur die Fahrzeughersteller vor immer größere Herausforderungen, sondern auch die Lieferanten, die aus Sicht der Autohersteller langfristige neue Aufgaben übernehmen müssen. Eine Entwicklung, die



Jim Hackett, CEO von FORD mit seinem Amtsantritt letzten Jahres in der FORD-Unternehmensstrategie „Business Fitness“ neu definiert hat. Er möchte FORD „fit“ machen für die Zukunft und hat mit dem Slogan „Business Fitness“ klare Aufgaben und Ziele definiert. „Vor diesem Hintergrund wurden wir gebeten, auf dem Top Supplier Meeting unsere Vision von „Business Fitness“ zu präsentieren“, erklärt Christian Müller die Beweggründe für seinen Vortrag. „GROB genießt bei FORD als traditioneller Partner einen guten Ruf. Da wir unsere Unternehmensstrategie immer an die Strategie der Automobilindustrie angepasst und uns damit immer neu ausgerichtet haben, erfüllen wir nach Ansicht von FORD bereits die Kriterien für ‚Business Fitness‘. So packt GROB immer neue Themen an, entwickelt neue Technologien, wie zum Beispiel in der E-Mobilität und sieht diese Themen eher als Chance und nicht als Risiko an“.

GROB - langjähriger Partner der FORD Motor Comp.

GROB und FORD pflegen schon seit vielen Jahren eine vertrauensvolle und auf gegenseitigen Respekt aufbauende Partnerschaft. Besonders seit Mai 2015 ist GROB als „ABF Supplier“ ein strategischer Lieferant und steht im ständigen Informationsaustausch mit FORD. GROB partizipiert an den „Top Supplier Meetings“ seit mehreren Jahren und steht als „ABF Supplier“ mit seiner Kompetenz und seinen Auszeichnungen im besonderen Fokus. FORD möchte erreichen, dass alle seine Lieferanten neue Aufgaben in die Hand nehmen, „Business Fit“ werden und gemeinsam mit ihnen an neuen technischen Themen arbeiten, unter dem Motto „Loslösen von der Vergangenheit und akzeptieren, dass die Zukunft gerade jetzt neu gebildet wird“.