

## Newsletter

### Jubiläums-Hausmesse feiert Rekordergebnisse

Nr. 003

27.03.2023



**Über 3.500 Besucher, 61 Aussteller, 31 Maschinen sowie unterschiedlichste neue Technologien und die Messe-Premiere von zwei Maschinen aus dem Bereich der Elektromobilität: Auf fast 5.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche präsentierte GROB auf seiner Hausmesse vier Tage lang sein**

**komplettes Produktportfolio.**

„Die Kundenresonanz war gewaltig und hat uns bestätigt, wie wichtig die Hausmessen für GROB geworden sind“, freute sich GROB-Vertriebsgeschäftsführer Christian Müller. „Mit mehr als 3.500 Besuchern an vier Tagen und damit doppelt so vielen Kunden wie im Vergleich zum Vorjahr, konnten wir das Ergebnis der letzten GROB-Hausmesse weit übertreffen.“ Und die Besucher bekamen einiges zu sehen: Auf fast 5.000 Quadratmetern wurde ihnen die komplette Bandbreite des Know-hows von GROB präsentiert. Von Technologien für die Medizintechnik und den Werkzeug- und Formenbau, über die Luft- und Raumfahrt und den Maschinenbau, bis hin zu unterschiedlichsten Automatisierungslösungen. Aber auch das Können aus den Bereichen Digitalisierung und Service – wie also GROB die Maschinen seiner Kunden noch effizienter gestalten kann – wurde vorgestellt.

„Auf keiner Messe können wir unsere Produktpalette in ihren unterschiedlichen Größen so umfassend präsentieren, wie hier auf unserer Hausmesse“, ist Tobias Trautmann, GROB-Bereichsleiter Vertrieb Universalmaschinen, überzeugt. „Besonders



wenn die Maschinen nebeneinanderstehen. Das ist schon beeindruckend!“ So war das Feedback der Kunden durchwegs positiv, die oft von der Größe und Produktvielfalt des Unternehmens überrascht waren. Das betraf besonders den Bereich der Hausmesse, auf dem innovative Technologien aus dem Bereich der Elektromobilität, wie etwa die Hairpin-Biegemaschine 3.0, erstmalig gezeigt wurden.

Ebenfalls ausgestellt war die F-Serie von GROB, deren Maschinen speziell für die ein- oder zweispindlige Bearbeitung von Rahmenstruktur- und Fahrwerksteilen sowie Batteriegehäusen konzipiert sind. So zeigte die Hausmesse in Summe die enorme Breite an unterschiedlichsten Industrie-Lösungen von GROB, die in dieser Vielfalt nicht immer bekannt und schon gar nicht in dieser komprimierten Form zu sehen sind.

### **Stimmen zur Messe**

#### **Dietmar Hagspiel, Alfleth GmbH, GROB-Handelsvertretung in Österreich:**

„Es war eine toll organisierte Hausmesse, bei der alle Varianten an Automationslösungen präsentiert wurden – von Teile- und Palettenhandling, bis hin zu kombinierten Handling-Systemen. Es gab ein rundes Programm und ich konnte sehr viele meiner Kunden auf der Messe aus West-Österreich, wie Vorarlberg und Kärnten begrüßen. Die Hausmesse wurde durch die vielen Partner-Aussteller, von Werkzeug- bis Spannmittel-Herstellern bis hin zu Anbietern für CAD/CAM-Programmierung abgerundet. Es war ein Erlebnis, weil wir auf dieser Hausmesse unsere ganze Bandbreite an Industrielösungen abdecken konnten.“

#### **Rainer Veith, Karl Schüssler GmbH, Aussteller:**

„Wir konnten auf der Hausmesse von GROB gute Dialoge führen. Die Besucher kamen auf gegenseitige Vermittlung zu uns. Wir sind jetzt zum dritten Mal bei der Hausmesse dabei und es besteht nach wie vor eine geniale Zusammenarbeit mit dem Veranstalter. So erfahren wir eine gute Kundenresonanz auf unserem Stand und die Dialoge finden auf einem hohen Niveau statt. Als Mitaussteller fühlen wir uns hier in der Familie GROB wie zuhause. Obwohl es eine riesige Firma ist, ist sie für uns nach wie vor ein Familienbetrieb. Alle, ob Christian und Florian Grob, das Marketing oder die Anwendungstechniker sind auf Augenhöhe mit uns. Das trifft man selten.“



**Christian Müller, GROB-Geschäftsführer Vertrieb:**

„Eine Hausmesse hat deutlich mehr Bedeutung für uns als eine externe Messe. Die Besucher sind hier zu einhundert Prozent auf GROB fokussiert und man kann mit ihnen ganz anders kommunizieren als auf einer externen Messe. Hier können wir ihnen unsere Technologien ganz anders zeigen, da sie mehr Zeit als nur einen Slot von zehn bis 30 Minuten zur Verfügung haben. Eine Hausmesse ist gut nach außen, gut für den Kunden, gut für uns und gut für die Weiterentwicklung, zumal auch unsere Mitarbeiter am Standort Mindelheim an zwei Tagen die Möglichkeit hatten, die Messe zu besuchen.“

**Maximilian Hampp, GROB-Anwendungstechniker:**

„Unseren Kunden waren sehr beeindruckt, was wir auf unseren Maschinen zeigen konnten. Zum Teil sind die Besucher von der Technologie überrascht, wie das alles so funktionieren kann. Interessant sind für sie unter anderem auch immer Lasertechnik und spezielle Messtasten. Natürlich erkennen wir Anwendungstechniker an der Maschine auch die zunehmende Vielfalt unserer Kunden anhand unterschiedlichster Fragen aus ihren speziellen Branchen.“