

Newsletter

Sechs Fragen an Christian Müller, GROB-CSO zur EMO 2023

Nr. 011

04.10.2023



Nach der EMO 2023 hatten wir Gelegenheit mit dem GROB-Vertriebsgeschäftsführer Christian Müller sowohl über die Messe und über den GROB-Auftritt bei der EMO 2023 als auch über grundsätzliche Themen der Vertriebsausrichtung zu sprechen.

Wie ist die EMO 2023 für GROB gelaufen? Was waren die Highlights oder auch besonderen Erkenntnisse für GROB auf der Messe?

Christian Müller: Die EMO 2023 war für uns ein voller Erfolg. Unsere Teilnahme an der EMO ist für uns jedes Mal aufs Neue ein Highlight, auf das wir Monate lang hin fiebern. Eine der wichtigsten Erkenntnisse, die wir aus unserer diesjährigen Teilnahme gewonnen haben, ist, dass wir mit der Präsentation unserer vielfältigen Automationslösungen komplett ins Schwarze bei den Besuchern getroffen haben. Unsere Maschinen haben ein breites Publikum auf unseren Messestand gezogen und begeistert. Die EMO hat uns dahingehend mehr denn je gezeigt, dass die Branche innovative Automationslösungen benötigt, um in der Fertigung der Zukunft flexibel, effizient und autonom produzieren zu können.

130.000 Besucher in 2019 und dieses Jahr 92.000 Besucher auf der EMO. Nur eine Frage der Quantität oder auch der Qualität und mit welchen Auswirkungen für GROB?

Natürlich haben auch wir die etwas geringere Besucheranzahl im Vergleich zu 2019 bemerkt. Nichtsdestotrotz sind wir mehr als zufrieden mit den Besuchern, die an unserem Stand vorbeigeschaut haben. Wir konnten zahlreiche spannende und aufschlussreiche Gespräche mit Interessenten und Kunden führen. So war, wenn auch die Quantität nicht mit den Vorjahren vergleichbar, die Qualität der Besucher nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau.



Im Mittelpunkt der GROB-Innovationen auf der EMO stand in erster Linie die enorme Bandbreite an Automationslösungen in Kombination mit den 4- und 5-Achs-Universalmaschinen. Wie wurden diese Innovationen von den Messebesuchern aufgenommen?

Mit unseren Live-Demos auf dem Messestand konnten Interessenten hautnah die Flexibilität und Dynamik unserer Anlagen erleben. Unsere Automationslösungen waren hier regelrechte Besuchermagneten. Egal, ob mit Palettenrundspeicher, Palettenlinearspeicher, als Roboterzelle und/oder mit fahrerlosem Transportsystem. Das hat uns auch einmal mehr gezeigt, wie wichtig individuell anpassbare Automationslösungen für die Branche sind. Unsere Kunden möchten ihre Fertigungen zunehmend automatisieren und autonom produzieren können. Auf der EMO konnten wir auf jeden Fall zeigen, dass wir dafür der richtige Partner sind.

GROB hat nachweislich den Spagat vom Maschinenbauer in der Zerspanungstechnik und im Universalmaschinengeschäft hin zur Elektromobilität exzellent geschafft und mit der Messepremiere der G720F, die unter anderem zur Bearbeitung von Batteriegehäusen ausgelegt wurde, eindrucksvoll unterstrichen. Welche Bedeutung hat der Geschäftsbereich „Elektromobilität“ für GROB mittlerweile?

Der Geschäftsbereich Elektromobilität stellt zweifellos einen unserer wichtigsten Absatzmärkte dar, in den letzten Jahren haben wir erhebliche Fortschritte in diesem Bereich gemacht. Dennoch ist es uns wichtig, die anderen Bereiche, insbesondere die Zerspanungstechnik und den Universalmaschinenbereich, nicht außer Acht zu lassen. Unsere Strategie besteht darin, breit aufgestellt zu sein, um Schwankungen in den verschiedenen Märkten effektiv ausgleichen zu können. Die Diversifizierung hat sich als richtig erwiesen, da sie uns die nötige Flexibilität verleiht, um auf die sich wandelnden Anforderungen der Märkte schnell reagieren zu können. Wir sind fest davon überzeugt, dass diese Ausrichtung uns gut auf die Zukunft vorbereitet und uns einen langfristigen Erfolg sichert.

Die EMO wurde ihrem Ruf einer Internationalen Messe mit einem hohen Anteil an asiatischen Besuchern, darunter viele Chinesen und Inder, gerecht. Auch GROB



investiert derzeit in ein weiteres Werk in Indien. Welches Potential sieht GROB im indischen Markt?

Wir sehen ein enormes Potenzial im indischen Markt, insbesondere für den Bereich der Universalmaschinen. Die Entscheidung zur Eröffnung des neuen Werks nahe Bangalore ist ein wichtiger Schritt für uns, mit dem wir die Erschließung des Marktes vorantreiben möchten. Wir sind fest davon überzeugt, dass diese Investition langfristig viele Vorteile mit sich bringen wird. Unser Ziel ist es, den wachsenden Bedürfnissen der indischen Kunden gerecht zu werden und gleichzeitig unsere globale Präsenz zu stärken. Wir betrachten Indien nicht nur als einen Markt, sondern auch als einen strategischen Partner für eine vielversprechende Zukunft.

In zwei Jahren feiert die EMO ihr 50-jähriges Jubiläum. Wird GROB dann ebenfalls wieder mitfeiern?

Die EMO ist eine der wichtigsten Messen für uns. Auch wenn die Besucherzahlen in diesem Jahr etwas geringer waren im Vergleich zu den Vorjahren, werden wir auch in zwei Jahren wieder mit einem Messestand vertreten sein. Besonders im Bereich der Universalmaschinen sehen wir die EMO als entscheidende Plattform, um unsere Präsenz gegenüber unseren Wettbewerbern zu festigen und unsere führende Position in der Branche zu unterstreichen. Gleichzeitig betrachten wir die Messe als eine Gelegenheit, unsere neuesten Technologien einem breiten, internationalen Publikum hautnah vorzustellen. Wir sind davon überzeugt, dass die EMO auch in Zukunft ein wichtiger Treffpunkt für Innovation und Branchenaustausch sein wird, den wir nicht verpassen möchten.

Danke für das Gespräch.