



Einblicke - Weitblicke

Wenn Sie, liebe Leserin und Leser, Ihre neueste GROB INFORMIERT Ausgabe in den Händen halten, atmet eine ganze Menge Grobmitarbeiter tief durch und einmal auf. Rund 5 Kollegen zählt allein unser „Redaktionsteam“, ohne die diese Ausgabe nicht zustande gekommen wäre.

Unsere „GROB INFORMIERT“ hat ein für uns unerwartet großes Echo gefunden.

So war auch unsere Verlosungsaktion ein voller Erfolg.

Es gab eine Vielzahl an Rückmeldungen unter denen wir, wie bekannt, eine Verlosung durchgeführt haben.

Die Hauptpreise konnten überreicht werden an:

Herr Berger, Herr Brust, Herr Bogner, Herr Martin, Herr Schott

Sie verstehen sicherlich, dass wir die Firmennamen nicht angeben.

Die überwiegende Mehrheit möchte die Firmeninformation weiter erhalten.

Zukünftig werden wir deshalb jährlich über die neuesten Entwicklungen bei der Fa. Grob informieren.

Mit der 2. Ausgabe innerhalb eines Jahres werden wir den relativ großen Änderungen im Hause Grob gerecht.

Elektrozylinder:

Wie viele schon wissen, haben wir unser Produktspektrum erheblich ausgebaut.

So haben wir den seit über 10 Jahren unter dem Namen FlexLine bekannten Elektrozylinder der Fa. FRAMO übernommen.

Der Kauf dieser Produktlinie war aufgrund von Umstellungen bei FRAMO möglich, da das FlexLine Programm außerhalb der Kernkompetenz der Fa. FRAMO lag.

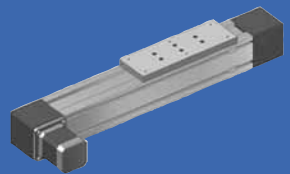
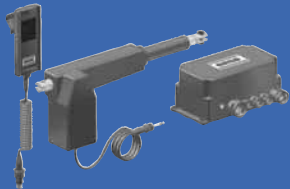
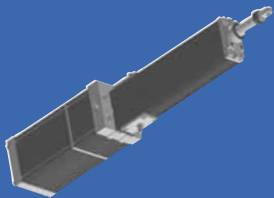
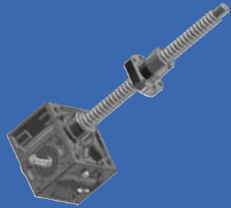
Wir hatten gerade damit begonnen einen eigenen Elektrozylinder auf den Markt zu bringen. Einige kennen unser Messeausstellungsstück vom Vorjahr, das auch einige male gebaut und verkauft wurde.

Dieser Zylinder ist für ganz spezielle Anforderungen mit hoher Präzision und schnellen Hüben geeignet. Er ist nach wie vor erhältlich, wird aber wegen seinen extremen technischen Eigenschaften ein Nischenprodukt bleiben.

Der Elektrozylinder von der Fa. FRAMO ist kein Nischenprodukt sondern ein ausgereifter und über Jahrzehnte erprobter Elektrozylinder mit entsprechender Marktdurchdringung. Aufgrund dieser Tatsache und seinen vielfältigen Eigenschaften sind wir nun in der Lage Ihnen ein erprobten und wettbewerbsfähigen Elektrozylinder anbieten zu können.

Die Umsätze, die wir seit dem 01.05. 2004 erzielen konnten, liegen bereits deutlich über unseren Erwartungen.

Über die weiteren Neuerungen informieren wir Sie in den Folgeartikeln.



Grob Maschinenbau GmbH +
E.u.G. Grob Vertriebs GmbH

Eberhard-Layher-Str. 5
74889 Sinsheim-Steinsfurt
Telefon 0 72 61 - 9 26 30
Telefax 0 72 61 - 92 63 33

e-mail: info@eug-grob.de
Internet: www.eug-grob.de



Messebericht Motek 2004

Die Motek ist und bleibt das „Alljährliche Highlight“ bei unseren Werbeaktivitäten.

Wie jedes Jahr waren die Vorbereitungen von der „erforderlichen“ Hektik bekleidet.

Doch Dank des Einsatzes der mit der Aufgabe „Messe 2004“ beauftragten Damen und Herren hat alles funktioniert.

Das erste Mal wurde dieses Jahr unser Stand völlig neu gestaltet und unter dem Motto „GROB INFORMIERT“ auch unser neues Zylinderprogramm der Öffentlichkeit vorgestellt.

Die neue Art der Präsentation hat sehr großen Anklang bei unseren Kunden, bei den neuen Interessenten und natürlich auch bei unserem Wettbewerb hervorgerufen.

Am ersten Tag wurden alle unsere neuen und alten Vertriebspartner zu einem informativen Abend eingeladen um sich gegenseitig und vor allem unsere Produkte kennen zu lernen. Nach der offiziellen Begrüßung durch Herrn Pfeil, folgte ein Vortrag durch Herrn Federenko über unser Produktprogramm.

Anschließend wurde von Herrn Pfeil der gemütliche Teil des Abends eröffnet.

Die anschließende angeregte Unterhaltung zeigte, dass man sich gut verstand und ein reges Interesse untereinander bestand, das die Vermutung zulässt, dass nicht nur wir sondern auch unsere Partner von der Übernahme des „Flexline“ Programms hohe Synergieeffekte erkennen von denen alle partizipieren können.

Neben unseren zahlreichen deutschen Partnern waren auch Gäste aus Österreich, der Schweiz, England, den Benelux und Frankreich unserer Einladung gefolgt.

Zurück zum Messegesehen.

Erfolgreich war auch die aufgestellte Visitenkartenbox die eine hohe Anzahl von Kontakten erbrachte.

Grundsätzlich ist zu bemerken, dass wir, abgesehen von der Box, eine wesentlich höhere Resonanz feststellen konnten, bei etwa gleichen Messebesucheraufkommen gegenüber den Jahren zuvor.

Dies schreiben wir unserer gestiegenen Bekanntheit auf dem Markt und natürlich unserem neuen „Outfit“ zu.

Dank der Betreuung von Frau Pfeil und Frau Burk die uns und unsere Gäste mit Speis und Trank versorgt haben konnten wir den Eindruck einer optimalen Betreuung auch in diesem Sektor vertiefen und bestimmt positive Erinnerungen bei unseren Gästen hinterlassen.

Unser neuer Mitarbeiter im Vertrieb



Herr Möschle hat sich intensiv um unsere Gäste bemüht und hier auch eine gute Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit geschaffen.

Selbstverständlich hat Herr Pfeil dafür Sorge getragen, dass der Stand nie leer war, auch der Wettbewerb wurde zu Fleischkäse mit Brezel herzlich eingeladen.

Ich konnte wie jedes Jahr wieder mit Freude feststellen, dass unsere Kunden

gerne zu uns auf den Stand kommen um nicht nur geschäftlich unsere Beziehung zu festigen.

Zwischenzeitlich sind schon die eine und andere Offerte an die Interessenten abgeschickt worden und es zeichnet sich eine erfolgreiche Auftragsentwicklung ab.

Kurz zur Statistik:

Insgesamt konnten an den vier Tagen weit über 200 Kontakte gezählt werden, davon waren ca. 10% aus dem Ausland.

Unter den Kontakten waren etwa 10% direkte Anfragen, die zwischenzeitlich schon als Angebot bei den Interessenten vorliegen.

Gäste aus Australien, Indien und anderen fernen Ländern konnten auf unserem Stand begrüßt werden und es fanden aussichtsreiche Vorgespräche für eine Zusammenarbeit statt.

Heissen wir bald „GROB international“ !!???

Als Resümee kann man sagen „Willkommen auf der Motek 2005!“

Zu diesem Event könnte das Motto z.B. „GROB innovativ“ lauten.

Neue Ideen zur Präsentation sind schon in der Planung, denn wir wollen uns ja immer verbessern.

Autor: Harry Federenko

Die hohe Kunst der Fertigung

Vieles verbindet Marco Grob mit der Grob GmbH. Auffällig ist zunächst der Name: Tatsächlich ist er der Enkel des Firmengründers. Darüber hinaus hat ihn seine Berufslaufbahn schon mehr als einmal nach Steinsfurt geführt. Von 1999 bis 2000 ließ er sich dort zum Bürokaufmann ausbilden. Im Jahr 2004 ist Marco Grob nun erneut in seine private Talentschmiede zurückgekehrt.

Über drei Jahre liegen zwischen Ihrer ersten und zweiten Ausbildung. Was hat Sie letztlich bewogen, zur Grob GmbH zurückzukommen?

Nach der Ausbildung zum Bürokaufmann habe ich ein Wirtschaftsinformatikstudium begonnen. Das war aber nicht das Richtige für mich. Die Thematik hat mich zwar interessiert, aber es wurde einfach zuviel Theorie vermittelt und der Praxisbezug hat völlig gefehlt. Nach dem Studienabbruch wollte ich unbedingt wieder etwas Handwerkliches machen und nicht den ganzen Tag im Büro verbringen.

Handwerkliche Ausbildungsstellen gibt es zuhauf. Wieso haben Sie sich gerade für den Platz bei der Grob GmbH entschieden?

Im April dieses Jahres habe ich zunächst mit einem Praktikum in der Produktion begonnen. Dabei habe ich festgestellt, dass mir dieses Arbeiten an diesem Standort wirklich zusagen. Also habe ich zum September eine Ausbildung zum Fräser begonnen.

Mit der Ausbildung streben Sie einen Beruf an, der Ihren handwerklichen Ansprüchen gerecht werden dürfte.

3 neue Ausbildungsplätze

„Lassen Sie unsere Jugend nicht für die Fehler unserer Bundesregierung büßen“.

Der HWK Präsident forderte anlässlich des diesjährigen Handwerkertages alle Betriebe auf, weiter auszubilden.

Trotz der gegenwärtigen wirtschaftlichen Flaute sei die Ausbildung ein wichtiger Zukunftsfaktor für die Betriebe.

Was mögen Sie besonders an der praktischen Arbeit?

Als Laie stellt man sich die Fertigung ganz simpel vor. Doch wenn man mitten drinsteckt, fällt einem auf, dass vieles doch nicht so einfach umzusetzen ist, wie man es sich vorgestellt hat. Obwohl man im Arbeitsalltag genügend Zeit hat, seine Aufgaben zu erledigen, bleibt kaum Zeit für „Forschungsprojekte“. Auch spielt bei Neuerungen der finanzielle Aspekt eine Rolle, die man als Außenstehender schlichtweg unterschätzt. Inzwischen sehe ich die Fertigung wirklich als „hohe Kunst“ an.

Sie sind der Enkel des Firmengründers. Hat es keine Nachteile für Sie, die Ausbildung im eigenen Familienbetrieb zu machen?

Natürlich liegt die Vermutung nahe, dass eine Ausbildung „zu Hause“ wenig Sinn macht, da man in Hinsicht auf die Betriebsführung keine neuen Ideen und

Strategien vermittelt bekommt. Das ist aber nur die eine Seite der Medaille. Denn auf der anderen Seite bekomme ich mindestens genauso viele Einblicke in die Fertigung und den kollegialen Arbeitsalltag wie in einem anderen Betrieb.

Sie sind also ein Gleicher unter Gleichen. Was schätzen Sie im Arbeitsalltag besonders an Ihren Kollegen?

Zunächst einmal wird man bei der Grob GmbH zur Selbstständigkeit erzogen. Jeder Mitarbeiter hat seine Aufgaben und erledigt diese. Dadurch wird mir bei meinem Teil der Arbeit kaum dazwischen gefunkt. Diesen Freiraum schätze ich sehr. Auf der anderen Seite sind die Kollegen immer bereit, meine Fragen zu beantworten und mir den einen oder anderen Tipp zu geben. Das Betriebsklima ist insgesamt sehr angenehm, hier gönnt man sich gegenseitig auch noch etwas, anstatt sich zu beneiden.

Autor: Marco Grob



Und dies sehen wir genauso, deshalb freuen wir uns seit September drei neue Auszubildende in unserem Hause begrüßen zu können. Im Bereich Konstruktion haben wir die Ausbildungsstelle zur „Technischen Zeichnerin“ besetzt und im Fertigungsbereich wurden gleich zwei Ausbildungsplätze neu besetzt.

Nach der Ausbildung gibt es bei uns die Chance der Übernahme.

So gratulieren wir unserem Herrn Mikayil Filci zur bestanden Gesellenprüfung und wünschen unserem jüngsten Gesellen im Grob Team alles Gute.

Autor: Petra Burk

Das Jammertal:

„Abkühlung steht bevor“ lesen wir in der 39. Ausgabe der Wirtschaftswoche. Schlechte Nachrichten haben wieder oder immer noch Konjunktur.

Wir Firmenlenker müssen ständig etwas unternehmen um auch und gerade bei schwierigen Rahmenbedingungen unser Unternehmen besser zu positionieren und die Arbeitsplätze zu sichern.

Welche Weichen wir, die Fa Grob gestellt haben um die Zukunft zu meistern zeigen wir ihnen heute auf.

Was bringt uns voran und hilft gleichzeitig Ihnen - unseren Kunden?

Mit dieser Fragestellung befassen wir uns tagtäglich.

Auf die Politik oder auf ein starkes Wachstum zu warten löst keine Probleme und ist derzeit auch nicht realistisch.

Die Fa. Grob hat sich bis heute sehr gut entwickeln können.

Damit das so bleibt, werden wir Kundenwünsche noch besser erfüllen.

Hochgeschätzte Dienstleistungen bei uns sind:

- Kurze Lieferzeiten.
- Beratungsleistung.
- Sonderlösungen auch bei Katalogware.
- Breites Angebot an Lösungen aus einer Hand.

Wir haben deshalb unser Team aufgestockt und geschult.

Personalentwicklung:

Herr Hermann Burk ist seit nunmehr einem Jahr bei uns. Anfänglich war er mit der Abwicklung von Standardvorgängen betraut. Durch seine gute Auffassungsgabe, seiner Ausbildung, die er bis zum Technischen Fachwirt ausbaute, ist er inzwischen mit der internen Abwicklung aller Vorgänge beauftragt. Eine außerordentliche Leistung hat er bei der Übernahme des Elektrozyinders gezeigt. Er ist inzwischen für den reibungslosen Ablauf der Aufträge verantwortlich und bei den Kunden, den Lieferanten sowie bei den Mitarbeitern als kompetenter Ansprechpartner beliebt und geschätzt.

Herr Thomas Möschle ist unser jüngstes Team-Mitglied.



Er ist Elektrotechniker und musste kurz nach seiner Arbeitsaufnahme bei uns die Urlaubsvertretung von Herrn Federenko übernehmen.

Diese Feuertaufe meisterte er mit Bravour. Danach gab es keine Ruhe. Die MOTTEK stand bevor. Auf dem Messestand zeigte er sein ganzes Können.

Folglich fiel es nicht auf, dass er ursprünglich nicht aus der Antriebsbranche kam, schon gar nicht, dass er ein neuer Mitarbeiter ist.

Wir freuen uns deshalb sehr, dass wir Herrn Möschle in unser Team mit aufnehmen konnten und sind davon überzeugt, dass auch unsere Kunden davon profitieren werden.

Lieferzeit:

Bei unserer wöchentlichen Terminalsitzung, (geleitet von unserem Fertigungsleiter mit Handlungsvollmacht Herr Hörn) werden alle Aufträge angesprochen und auf Terminerfüllung „getrimmt“.

Die dadurch erreichte Lieferzeit - Erfüllungsgrad von 96% - wird inzwischen bei unseren Kunden sehr geschätzt.

Die Regeldurchlaufzeit konnte auf kleine 7 Arbeitstage gedrückt werden.

Probleme bereiten uns die Zukaufteile, die nicht auf Lager sind. Ebenso ist das Produkt Elektrozyylinder noch nicht auf diesem Niveau. Derzeit haben wir noch 8 Wochen, was auch bei der Fa. FRAMO Standard war. Ziel ist es diese Lieferzeit in 2005 zu halbieren. In 2006 soll dann noch einmal eine Halbierung erreicht werden.

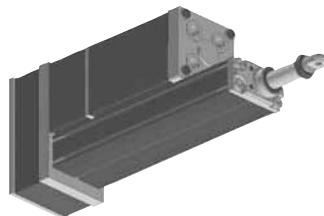
Erst dann können wir sagen, dass wir den selben Standard haben wie beim Schneckenradhubgetriebe. Dies wird von unseren Kunden erwartet und deshalb arbeiten wir mit Hochdruck daran.

Was mache ich, wenn die Katalogware nicht eingesetzt werden kann?

Oftmals kann die Katalogware nicht eingesetzt werden und eine Sonderlösung wird erforderlich.

Gerade hier spielen wir unsere Stärke aus. Unser Herr Mayer (Konstruktionsleiter und EDV Leiter mit Handlungsvollmacht) hat im Hause Grob gelernt und anschließend ein Ingenieurstudium absolviert. Wer also kennt die Produkte und Abläufe besser als der, der sie selbst gefertigt, gezeichnet und weiterentwickelt hat?

Für Herrn Mayer ist der berühmte Spruch „nichts ist unmöglich.....“ zutreffend. Egal ob sie eine speziell kurze Bauart, exotische Werkstoffe oder hohe Umgebungstemperaturen haben, Herr Mayer findet die Lösung mit Ihnen zusammen. Auch die Einführung des komplexeren Elektrozyinders, bei dem viele Prozesse optimiert werden mussten meisterte Herr Mayer perfekt. So sind inzwischen die Abläufe komplett im EDV System abgebildet. Die Lagerhaltung steht mit allen Komfortlösungen funktionsfähig in unserem System zur Verfügung. Auch den letzten Schritt (Angebotserstellung auf Stücklistenbasis mit Preishinterlegung) haben wir so gut wie abgeschlossen.



Weitere neue Produkte:

Weil wir bis vor kurzem „nur“ Hubgetriebe hatten konnten wir oftmals trotz bester Beratung keine Lösung bieten.

Insbesondere, wenn Stellantrieb, Elektrozyylinder oder eine Linearachse die richtige Wahl für die beschriebene Aufgabe war.

Unser Herr Federenko (technischer Leiter mit Handlungsvollmacht) in der Branche auch bestens bekannt als „Vater des kubischen Schraubenradhubgetriebes“, hat oftmals von diesen Defiziten berichtet.

Da Herr Federenko wie kein anderer den Markt kennt, hat er beim Ausbau der Produktpalette nicht nur entscheidend mitgewirkt, sondern auch die Vorgaben erstellt.

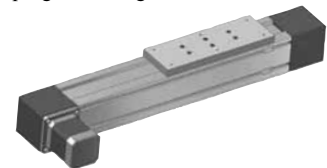
Im Team haben wir dann die Voraussetzungen geschaffen um die fehlenden Produkte anbieten zu können.

Stellantriebe

Das Produktspektrum wird überarbeitet.

Linearachsen fertigen wir derzeit noch nicht im eigenen Hause.

Weil ein Partner von uns eine eigene Linearachse im Programm hat und wir es für ungesund halten in so kurzer Zeit alle Aufgaben kundentverträglich im eigenen Hause umzusetzen, haben wir die Linearachsen von der Partnerfirma aus Deutschland in unser Lieferprogramm aufgenommen.



Im Gegensatz zu den Stellantrieben schließen wir die Fertigung im eigenen Hause zu einem späteren Zeitpunkt aber nicht aus.

Mit dieser Produkterweiterung haben auch unsere Vertriebspartner die Chance sich mehr Marktpotential zu erobern und damit ihre Unternehmen zu stärken.

Wir haben noch weitere konkrete Ziele, über die wir sie rechtzeitig informieren werden.

Zunächst steht aber erst einmal eine Konsolidierungsphase an, damit das gewaltige Programm, das wir realisiert haben, in einen Routineablauf übergeht.

Wir bedanken uns bei unseren Geschäftspartnern für die gute Zusammenarbeit im Jahr 2004 und wünschen allen mit Ihren Familien ein frohes Weihnachtsfest und ein gutes neues Jahr 2005.