

grob informiert

Ausgabe 5, Juli 2008

Editorial

Bild 1



Die seit Jahren anhaltende, hohe Nachfrage im Maschinen- und Anlagenbau, ermöglichte vielen Marktbegleitern **zweistellige Wachstumsraten**. Diese Chance nutzen auch wir und halten ein hohes zweistelliges Wachstum-

stempo bei Grob aufrecht. Damit waren und sind große und einschneidende Veränderungen erforderlich, denn unser Alleinstellungsmerkmal der kurzen Lieferzeit durfte und darf auf keinen Fall darunter leiden.

So wurde das vor kurzem neu bezogene Lager nochmals um 500 m² erweitert, eine neue Lackiererei eingerichtet, sowie verschiedene ältere Gebäude abgerissen. Innerhalb 10 Wochen entstand an dieser Stelle eine neue Halle mit einer Fläche von 550 m². Damit war der Platz für zwei neue Fräsmaschinen und sieben Drehmaschinen geschaffen. So konnte die Fertigungskapazität der Nachfrage stetig angepasst werden. Die mögliche Einführung einer zweiten und dritten Schicht, sowie die Nutzung einer vermieteten Halle am Standort zeigen noch reichlich ungenutztes Potential auf.

Bei unserem „**Classic Getriebe**“ (Bild 1) war ein neuer Ansatz erforderlich, weil wir uns in punkto Lieferzeiten nicht vom Wettbewerb abheben konnten. Damit war das mögliche Wachstum bei diesem Produkt nicht ausgeschöpft. Ohne ein gut gefülltes Lager und starke, dynamische Zulieferer, und einer Eigenproduktion ist eine kurze Lieferzeit nicht zu schaffen. Starke, dynamische Zulieferer haben wir zusätzlich gewinnen können und das Lager wird ab sofort stetig gefüllt. Mit der Neuausrichtung werden wir unser Ziel der kurzen Lieferzeiten, auch bei großen Stückzahlen, für diese Produktgruppe, schneller erreichen, wovon sie lieber Kunde in erster Linie profitieren werden.

In der **Produktentwicklung** sind wir ebenfalls stark aktiv. So haben wir beispielsweise neben dem seit Jahren bewährten modernen MJ1 Druckgussgehäuse aus hochwertigem Aluminium mittlerweile auch die Größe MJ0 und MJ2 umgestellt.

Weitere Baugrößen folgen. Unter Anderem arbeiten wir an der weiteren Verbesserung des Wirkungsgrades unserer Getriebe.

Bei den **Stellantrieben** (Bild 2) haben wir eine **IP65** Ausführung zur Marktreife gebracht. Weil der neue Stellantrieb für den Einsatz im Freien konzipiert ist, rechnen wir speziell im Solarmarkt mit guten Absatzchancen.

Unser **Personalkarussell** rotierte angesichts der vielen neuen Aufgaben geradezu. Außerdem musste im Zuge der Nachfolgeregelung von Herrn Harry Federenko, der aus Altersgründen zum **31.03. 2008** in Ruhestand ging, seine Stelle neu besetzt werden.

- **Herr Dipl.-Ing. (FH) Volker Mayer** wurde vom Entwicklungsleiter zum neuen technischen Leiter befördert und erhielt gleichzeitig Prokura

- **Herr Dipl.-Ing. (FH) Eugen Reimche** wurde neuer Vertriebsleiter.

- **Herr Thomas Möschle** ist neuer Großkundenbetreuer

- **Herr Dipl.-Ing. (FH) Andreas Peukert** wurde als Kaufmännischer Leiter eingestellt. Weiteres dazu siehe Folgeseiten.

- **Herr Herrmann Burk** (Handlungsbevollmächtigter) Leiter der Arbeitsvorbereitung hat verstärkt Einkaufstätigkeiten übernommen.

- **Herr Erhard Lenz** wurde neuer Konstruktionsleiter.

Weil wir **auf Wachstumskurs bleiben**, haben wir aktuell 14 Auszubildende in den technischen und kaufmännischen Berufen. Darunter 2 BA Studenten, die ihr Wirtschaftsingenieurstudium bei uns und an der BA Mosbach absolvieren. Im September fangen 6 weitere junge Berufseinsteiger ihre Ausbildung bei uns an. **Ausbildung** in allen Bereichen und **Aufstiegsmöglichkeiten** im eigenen Betrieb ist nicht nur eine soziale Personalpolitik, sondern gleichzeitig auch ein Garant für Erfolg.

Erfolg liebe Leser, das wünschen wir Ihnen auch.

Bild 2



grob informiert

Der Vertrieb stellt sich vor:

Hr. Dipl.-Ing.(FH)
Eugen Reimche



(Vertriebsleiter)

Hr. Dipl.-Ing.(FH)

Andreas Peukert



(Kaufmännischer Leiter)

Hr. Thomas Möschle



(Großkundenbetreuer /
Key Account Manager)

Hr. Eugen Ermischkin



(Vertriebssachbearbeiter)

Herr **Andreas Peukert** wird zum **01. Juli 2008** die Position des **kaufmännischen Leiters** übernehmen. Er **erhält Handlungsvollmacht**.

Herr Peukert ist **47 Jahre** alt und verheiratet. Er hat **eine Tochter**. Nach dem **Studium zum Bauingenieur**, Spezialgebiet Stahlhochbau, arbeitete Herr Peukert **2 Jahre in der Konstruktion**.

Danach wechselte er in den **Vertrieb**. In der folgenden **18-jährigen Tätigkeit** im Bereich der **mechanischen Antriebstechnik** hat Herr Peukert sehr **erfolgreich** verschiedene **Positionen und Aufgaben** übernommen.

Unter **seiner Leitung** wird die Neuausrichtung im **Bereich „Classic Getriebe“ (Baureihe MC)** stattfinden sowie der **Ausbau** unserer bekannten **Produktpalette** vorangetrieben. In seiner Funktion als Kaufmännischer Leiter wird er den direkten Kundenkontakt pflegen und ausbauen.

Nach dem Motto **„Nichts ist beständiger als der Wandel“** hat sich der Vertrieb im Hause Grob einer großen Veränderung unterzogen. Der Ruhestand von **Hr. Federenko** und der immer stetig wachsende Marktanteil zwangen uns den Vertrieb hier im Hause Grob neu zu organisieren. Zu den wesentlichen Veränderungen zählt wohl, dass **die Position des Vertriebsleiters** neu geschaffen wurde. Diese Position wird durch den bisherigen Konstruktionsleiter **Herrn Dipl. – Ing. (FH) Eugen Reimche** besetzt. **Herr Möschle** wird zum **Großkundenbetreuer (Key Account Manager)**. Beide erhielten zum **01.04.2008 Handlungsvollmacht**.

Zusätzlich wurde der Vertrieb durch **Herrn Eugen Ermischkin** verstärkt. Damit stehen all unseren Kunden genügend **qualifizierte Ansprechpartner** zur Verfügung.

Die Reaktionszeit bei Anfragen und Angeboten soll damit nochmals wesentlich reduziert werden. Auch unsere Produktpalette, angefangen bei den **kubischen Hubgetrieben** über die **klassischen Hubgetriebe**, den **elektromechanischen Hubzylindern**, den **Elektrozylindern**, den **Lineareinheiten**, der **Lohnarbeiten**, den **Schnellhubgetrieben** bis hin zu den **Stellantrieben**, soll damit weiter vorangebracht werden.

grob informiert

Herr Federenkos Abschied



15 Jahre tätig für die **Firma Grob**, hört sich gewaltig an, wenn man davor steht, aber wenn man Sie hinter sich hat, fragt man sich **wo die Zeit geblieben ist**.

Ich kann mich noch gut an das erste Gespräch mit **Herrn Grob**, im Herbst **1993** erinnern.

Für mich gab es kein langes überlegen, denn ich konnte wieder für mein „**Kind**“

kubisches Hubgetriebe tätig werden, welches von mir **Mitte der 70er** Jahre entwickelt wurde.

Mit dem Tod von Herrn Grob schien es so als sei ein **Tiefpunkt erreicht**. Doch durch eine **kluge Entscheidung der Familie Grob** ging es weiter Bergauf.

Wenn man die **Firma heute sieht**, kann man ermesen was für eine **Kraftanstrengung** nötig war um den Sprung vom **Handwerksbetrieb** zum **Industriebetrieb** zu schaffen.

Dank der unternehmerischen **Risikobereitschaft** des neuen Eigentümers **Herrn Gerhard Pfeil**, dem Blick für das Machbare und dem unermüdlichen **Fleiß von jedem Einzelnen** wurden **alle Ziele erreicht**.

Ich möchte mich hier nun bei **allen Mitarbeitern**, sei es in der **Fertigung** oder im **Büro**, für diesen Einsatz von **ganzem Herzen bedanken**. Der **Erfolg** soll der **Ansporn** sein so weiter zumachen.

Ich bin froh und dankbar, dass ich auch weiterhin, von einer gewissen Distanz aus, einen **positiven Beitrag leisten kann**.

Euer Harry Federenko



Ein Geschenk zum Abschied!

Selbst gemachte
Kerzenhalter
von der Firma
Grob

Abschiedsfeier von Herrn Federenko



Unsere Azubis



Im Bürobereich: Eine technische Zeichnerin, ein BA-Student und zwei Industriekaufleute.

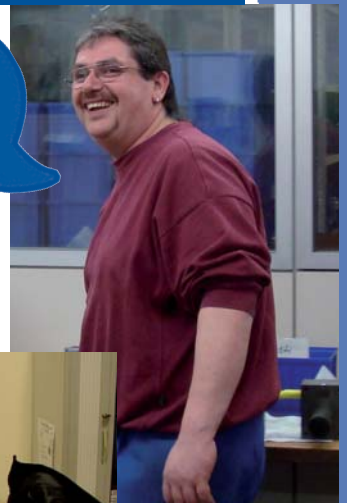


Die Fertigung bekam Unterstützung durch zwei Zerspanungsmechaniker und einen Feinwerkmechaniker.

Unsere Mitarbeiter

Locker bleiben, wir bekommen jedes Problem in den Griff.

Immer lächeln ...



Immer das Ziel im Auge behalten



... auch wenn es noch keinen Kaffee gab.



Unsere Mitarbeiter geben Vollgas!



... der immer gut für uns gesorgt hat.



Verabschiedung von Herrn Federenko...

In jeder Hinsicht ein Multi-Talent: Unser Herr Merkel

