

„Von der Euro-Krise spüren wir wenig“

Wolfram Weber, Mitglied der Geschäftsführung der GROB-Werke in Mindelheim, über Tradition, Wachstum und flexible Partner

Herr Weber, der Familienbetrieb GROB hat sich auf Platz zwei der zehn größten europäischen Hersteller zerspanender Werkzeugmaschinen entwickelt. Was ist das Geheimnis Ihres Erfolgs?

Wolfram Weber: Die wichtigsten Erfolgsfaktoren sind die hohe Innovationskraft unseres Unternehmens und das Streben nach ständiger Verbesserung unserer technologischen Spitzenstellung. Darüber hinaus wurde das Unternehmen in den vergangenen Jahren Schritt für Schritt in allen Bereichen modernisiert und auf höchste Produktivität getrimmt. Ein weiterer wesentlicher Erfolgsfaktor ist das unbedingte Commitment der Eigentümerfamilie GROB zur Firma, das uns die hohen Investitionen in unser Wachstum erst ermöglicht hat.

Seit Jahrzehnten gelingt es GROB, immer wieder Akzente durch Innovationen im Bereich der Maschinen- und Automationstechnik zu setzen. Woher ziehen Sie Ihre Kreativität, die Ihnen den Ruf des Technologieführers im Sonderwerkzeugmaschinenbau eingebracht hat?

Weber: Unter maßgeblichem Einfluss von Herrn Dr. Burkhard Grob wurde in den letzten zehn Jahren sehr viel Aufwand in den Aufbau der Entwicklungsabteilung gesteckt. GROB verfügt über ein Team sehr innovativer Entwickler, die die Aufgabe haben, Jahr für Jahr neue Spitzentechnologie auf den Markt zu bringen. Im Verbund mit den Konstrukteuren und Produktionsexperten gelingt es uns, nach Abstimmung mit unserer Vertriebsmannschaft, Kundenwünsche zu antizipieren und frühzeitig erfolgreiche Produkte am Markt zu platzieren.

Derzeit läuft das größte Investitionsprogramm in der Geschichte des Unternehmens: Mehr als 100 Millionen Euro werden innerhalb von zwei Jahren an allen vier Standorten investiert. Ist das eine Konsequenz aus den Krisenjahren 2009/2010?

Weber: GROB ist insgesamt sehr gut durch die gesamtwirtschaftlichen Krisenjahre 2009 und 2010 gekommen und konnte selbst in diesen Jahren Verluste vermeiden. Insofern haben die Investitionen nichts mit diesen Krisenjahren zu tun, sondern sind vielmehr eine Konsequenz aus der hohen Nachfrage unserer Abnehmer nach unseren Maschinen und den Marktchancen, die wir sehen.

Dr. Burkhard Grob hat 1956 mit dem Bau des Werks in Sao Paolo Pionierarbeit geleistet. Weshalb blieb Mindelheim bis heute dennoch Herz und Hirn der ganzen GROB-Gruppe?

Weber: Das Werk in Brasilien ist zusammen mit den Werken in den USA und in China ein wichtiger Baustein in unserem Produktionsverbund. In Mindelheim ist jedoch nicht nur das größte Werk beheimatet, sondern auch der Schwerpunkt unserer Entwicklungs- und Konstruktionsaktivitäten. Die hohen Investitionen, die wir in Mindelheim tätigen, sind der Beweis dafür, dass Mindelheim auch in der Zukunft das Zentrum der GROB-Gruppe bleibt. Von hier aus können wir zusammen mit unseren Tochterwerken alle wichtigen Weltmärkte gut bearbeiten. Nicht zuletzt die hohe Loyalität und das hohe Engagement unserer Mitarbeiter in Mindelheim helfen uns, in einem stark umkämpften Markt zu bestehen.

„Alle unsere Mitarbeiter haben verinnerlicht, dass GROB für höchste Qualität steht.“

Wolfram Weber, CFO bei GROB

Vor wenigen Monaten wagten die GROB-Werke mit der Eröffnung einer Produktionsstätte in Dalian den Schritt nach China. Weshalb erfolgte dieser Schritt gerade jetzt?

Weber: China ist für die GROB-Gruppe mittlerweile der wichtigste Markt weltweit. Auf China entfällt weit über 40 Prozent unseres derzeitigen Auftragsbestands. GROB ist seit vielen Jahren bei fast allen großen Autoherstellern in China tätig und ist in unserem Marktsegment marktführend. Diese Position wollen wir festigen und ausbauen. Dazu ist es wichtig, nahe beim Kunden zu sein, um flexibel auf Bedarfe reagieren zu können. Daher war es ein logischer Schritt, mit einem eigenen Werk auch auf unserem wichtigsten Absatzmarkt der Zukunft vertreten zu sein. Gleichwohl wird auch künftig der Großteil des chinesischen Bedarfs durch unser Werk in Mindelheim abgedeckt werden.

Das Label „Made in Germany“ trifft auf die GROB-Werke wie auf wenig andere Unternehmen zu. Wie schaffen Sie es, trotz des hohen Konkurrenzdrucks aus Fernost, den Qualitätsstandard so hoch zu halten?

Weber: Alle unsere Mitarbeiter haben verinnerlicht, dass GROB für höchste Qualität steht. Insofern ist unsere Produktionsphilosophie darauf ausgerichtet, nicht nur hoch-effizient, sondern auch in Topqualität zu produzieren. Etwa 90 Prozent unserer Produktion geht in die Automobilindustrie, wo unsere Maschinen das ganze Jahr fast ohne Unterbrechung gleichmäßig höchste Qualität liefern müssen.

Sie schaffen derzeit zahlreiche Arbeitsplätze. Weltweit entstehen über 800 neue, hoch qualifizierte Stellen, davon allein über 600 in Mindelheim. Wie rekrutieren Sie die Mitarbeiter? Macht sich der Fachkräftemangel bei Ihnen bemerkbar, und wie gehen Sie damit um?

Weber: Bisher haben wir es trotz der hohen Anzahl an Neueinstellungen geschafft, sehr gute Mitarbeiter aus der Region anzuwerben. Hier hilft uns natürlich der Name GROB und unser Ruf, auch in Krisen sozial angemessen zu reagieren. Darüber hinaus haben wir an großen Standorten unserer Kunden lokal Mitarbeiter angeworben, die sich vor Ort um unsere Projekte kümmern können.

Im Geschäftsjahr 2011/12 haben Sie per Ende Februar 630 Millionen Euro umgesetzt, fast 200 Millionen Euro mehr als im Vorjahr. Inwieweit sind Sie von der Euro-Krise getroffen?

Weber: Derzeit spüren wir kaum Auswirkungen der Euro-Krise. Unsere Kunden investieren langfristig, wobei sich die Investitionen an den steigenden Autoverkäufen weltweit orientieren. Solange dieser Trend anhält und wir unsere Wettbewerbsposition halten können, sind wir vor Krisen relativ sicher. Dennoch müssen wir genügend Flexibi-



Seit 1968 ist das Traditionsunternehmen GROB in Mindelheim zu finden. Sein Produktportfolio reicht von Stand-Alone-Universalmaschinen bis hin zu vollautomatischen Zerspanungslinien. Fotos: Grob Werke

lität bei unseren Kapazitäten vorhalten, um bei Auslastungsschwankungen reagieren zu können.

„Unsere Mitarbeiter in Mindelheim helfen uns, in einem stark umkämpften Markt zu bestehen.“

Wolfram Weber, CFO bei GROB

2013 peilen Sie einen Milliardenumsatz an. Da ist ein flexibler und kompetenter Bankpartner unerlässlich. Wo liegen Ihre speziellen Anforderungen allgemein an eine Bank und im speziellen im Finanzierungsbereich?

Weber: Wir brauchen Finanzierungspartner, die sich zum einen in unserer Branche auskennen, und zum anderen das Projektgeschäft verstehen. Abgesehen davon sind für uns langfristige Partner, auf die wir uns auch in einer Krise verlas-

sen können, von hoher Bedeutung. Die notwendige Kompetenz in den markt gängigen Finanzierungslösungen setzen wir dabei natürlich voraus.

Was schätzen Sie an der HypoVereinsbank? Inwieweit erfüllt sie Ihre Anforderungen?

Weber: Die HypoVereinsbank ist seit vielen Jahren eine zuverlässige und fachlich sehr kompetente Partnerin unserer Firma und setzt wie wir auf eine langfristige Kundenbeziehung. Als einer unserer beiden Konsortialführer hat die HypoVereinsbank in diesem Jahr in einem nicht ganz leichten Marktumfeld einen sehr großzügig bemessenen Konsortialkredit in kürzester Zeit problemlos arrangiert, der uns in den nächsten Jahren genug Spielraum für Wachstum und gleichzeitig hohe Flexibilität ermöglicht. pm/uz

➔ Weitere Infos im Internet www.grobgroup.com

Zahlen, Daten, Fakten

- **Gründungsjahr**
1926 in München von Ernst Grob
- **Umzug**
1968 nach Mindelheim
- **Aufschwung**
unter dem Allein-Eigentümer Dr. Burkhard Grob
- **Mitarbeiterzahl**
ca. 4000, davon am Stammsitz in Mindelheim 2850
- **Standorte**
Mindelheim, Bluffton (USA), São Paulo (Brasilien), Dalian (China)
- **Generalbevollmächtigter**
Christian Grob
- **Geschäftsführung**
German Wankmiller, Wolfram Weber, Jochen Nahl

Sicherheit im Garantiegeschäft

Die HypoVereinsbank eröffnet Firmenkunden im Avalmarkt neue Möglichkeiten

Der Automobilsektor erfreut sich derzeit weltweit großer Nachfrage, steht aber unverändert vor einem hohen Innovationsdruck. Sowohl die hohen Rohstoffpreise als auch die angestrebten CO₂-Reduzierungen fordern intelligente Lösungen bei den Verbrennungsmotoren. So durchläuft der Motorenbereich ein Downsizing hin zu verbrauchsarmen aber leistungseffizienteren Antriebseinheiten. Für den Automobilhersteller GROB bedeutet das eine hohe und weiter steigende Nachfrage nach den von ihm hergestellten hochtechnologischen Produktionsstraßen für Motoren und Getriebe. Das Unternehmen ist auf diesem Gebiet das führende und global agierende Technologieunternehmen. Innovation und ein großer Teil der Wertschöpfung erfolgt traditionell am Hauptsitz in Mindelheim.

Bei GROB umfasst die Entwicklung, Fertigung und Auslieferung von Produktionsstraßen einen hohen zeitlichen Vorlauf und ist sehr kostspielig. Deshalb leisten die auftraggebenden Automobilhersteller Anzahlungen, die sich in der Höhe nach dem Auftragsvolumen und Umsetzungsgrad orientieren. Branchenüblich lassen sich die Abnehmer umfangreiche Gewährleistungen und Haftungsansprüche einräumen.

Gemeinsam zum Erfolg

Zur Absicherung der zugrunde liegenden Anzahlungen erhalten die Automobilunternehmen branchenübliche Bankgarantien. Bei großen Unternehmen wie GROB werden die Garantien nicht von einer Bank alleine, sondern von einem Bankkonsortium bereitgestellt. Diese Garantien müssen laufend ausgetauscht, angepasst und verwaltet werden.

Aufgrund der starken Marktposition und Nachfrage ist GROB ein stark expandierendes Unternehmen. Mit dem steigenden Auftragsbestand und anschließenden Umsatz wächst das zu unterlegende Volumen an Bankgarantien sowie der Aufwand für deren Verwaltung.

„GROB hat professionell zum richtigen Zeitpunkt die HypoVereinsbank eingebunden.“

Dr. Christian Schwald, Großkundenbetreuer der HVB

Mit beiden Aufgabenstellungen wurde im Frühjahr die HypoVereinsbank als betreuende Hausbank beauftragt, das gestiegene Garantievolumen im langjährigen Konsortialkreis der Banken bereitzustellen und für eine effiziente Abwicklung

der wachsenden Stückzahlen zu sorgen. „GROB hat professionell zum richtigen Zeitpunkt die HypoVereinsbank und das Bankkonsortium eingebunden“, sagt Dr. Christian Schwald, Großkundenbetreuer im Geschäftsbereich Bayern Süd der HypoVereinsbank. „Die Erhöhung der Avallinien konnte die HypoVereinsbank als Konsortialführer nach wenigen Wochen erfolgreich umsetzen.“ Der hohe Qualitätsanspruch und das gegenseitige Vertrauen der langjährigen Geschäftspartner war der Schlüssel für die erfolgreiche und schnelle Umsetzung im Bankkonsortium.

Schnelles Handling

Das gestiegene Garantievolumen muss die HypoVereinsbank stellvertretend für die beteiligten elf Banken jeweils anteilig gemeinsam oder verstärkt mit bilateralen Garantien koordinieren. Mit der Implementie-

rung von @GlobalTrade, einer internetbasierten Plattform, kann der gesamte Prozess des Garantiegeschäfts konzernübergreifend, einfach und effizient gehandhabt werden. So etwa die Neuanlage von Garantien, die Disposition von fälligen Garantien sowie die Verwaltung des Garantietextes.

„Dadurch sinken für alle Parteien der administrative Aufwand und die Kosten.“

Birgit Zeller-Denk, Produktspezialistin der HVB

Die konzernweite Abwicklung des Garantiegeschäfts erfolgt zentral in Mindelheim, die beteiligten Banken können die Informationen und Transaktionen ebenso über die Plattform einsehen wie abwickeln.

„Dadurch sinken für alle Parteien der administrative Aufwand und die damit verbundenen Kosten“, betont Birgit Zeller-Denk, Produktspezialistin der HypoVereinsbank. Neben dem erweiterten Konsortialkredit hat sich im Tagesgeschäft die neue Lösung bei GROB bereits bewährt. „Durch die Einbindung von Kunden und Banken auf einer gemeinsamen Plattform ist im Garantiegeschäft neben der Fehlerminimierung eine deutliche Beschleunigung der Abläufe erzielt worden“, lobt CFO Wolfram Weber. pm

➔ Weitere Infos im Internet www.hypovereinsbank.de



Dr. Christian Schwald ist Großkundenbetreuer bei der HypoVereinsbank und betreut den Automobilhersteller GROB. Foto: HVB