

Mehr als Maschinen

Auf mehr als 1000 Quadratmetern hat der Nattheimer Maschinenhändler Grupp jüngst sein »Ideen.Center« eröffnet. dds hat Geschäftsführer Markus Grupp gefragt, was es damit auf sich hat.

Blick in den Ausstellungsbereich des Grupp-Ideen-Centers in Nattheim

Herr Grupp, was unterscheidet Ihr Ideen-Center von den Ausstellungen anderer Handelshäuser?

Wir wollten ein Forum schaffen, in dem sich unser Kunde in angenehmer Atmosphäre über neueste Techniken und Trends informieren kann. Deswegen nimmt der Kommunikationsbereich einen großen Raum ein. Außerdem zeigen wir natürlich zahlreiche betriebsbereite Maschinen. Das Ideen-Center ist mit der neuesten Medien-

technik ausgestattet, sodass alle erdenklichen Informationen rund um die Maschinen zur Verfügung stehen.

Welche Hersteller vertreten Sie?

Weinig, Martin, Schelling, Striebig, Hebrock, Weber, Ott und Schuko, um nur mal die wichtigsten zu nennen. Und natürlich SCM/Morbidelli. Obwohl wir erst seit vier Jahren SCM-Partner sind, verkaufen wir in Deutschland die meisten CNC-Maschinen für die Gruppe.

Elektrowerkzeuge und Kleingeräte vertreiben Sie gar nicht?

Nein. Entgegen der Meinung vieler meiner Kollegen aus dem Maschinenhandel vertrete ich die Auffassung, dass man sich auf seine Kernkompetenz konzentrieren sollte. Und die liegt bei uns im Bereich der Standard-, Sonder- und Spezialmaschinen einschließlich der zugehörigen Beratung. Ich kann von einem Außendienstler nicht erwarten, dass er morgens über eine Schelling-Plattensäge verhandelt und mittags Akkuschauber verkauft.

Sie betonen immer wieder Ihre intensive Beratung. Was verstehen Sie konkret darunter?

Mein Vater hat die Philosophie geprägt: »Verkaufe dem Kunden nicht das, was er will, sondern das, was er braucht!«. Um herauszufinden, mit welcher Maschine, mit welcher Technik einem Betrieb geholfen werden kann, nehmen wir uns viel Zeit. Wir sehen uns die Werkstatt an und überlegen gemeinsam mit dem Kunden, wie wir seine Abläufe effizienter gestalten können und was er alles dazu benötigt.



Wahlspruch »Heute schon mal quergedacht?«: Grupp-Geschäftsführer Markus Grupp,

Fotos: Grupp (4), Graffé/dds (3)



Das klingt mehr nach Unternehmensberatung als nach Maschinenhandel ...

Eins ist doch klar: Nur um seine Visitenkarte an den Maschinenhersteller weiterzureichen, dafür braucht uns der Schreiner nicht. Für ihn geht es in der Regel um eine Investition in beträchtlicher Höhe, die wohlüberlegt sein will. Wir haben dann eine Daseinsberechtigung, wenn wir ihn bei dieser Entscheidung wirklich unterstützen können und er nachhaltig von seiner Investition profitiert. Deshalb geben wir auch viel Geld für die Schulung unserer Mitarbeiter aus. Fachkompetenz gibts nun mal nicht zum Nulltarif.

Ist das Ideen-Center für übliche Kundengespräche nicht etwas überdimensioniert?

Nein gar nicht. Hier finden ja nicht nur Kundengespräche statt, sondern auch Seminare und Workshops wie z. B. unser sehr beliebter CNC-Schnuppertag. Übrigens stellen wir unsere Räumlichkeiten gerne auch unseren Kunden oder der Innung für deren eigene Veranstaltungen zur Verfügung!

Viel Bezug zum Werkstoff des Schreiners: der Kommunikationsbereich im Ideen-Center (oben)

Technik zum Anfassen und Anschauen: die Maschinenvorfürungen werden multimedial unterstützt (links)

Geschäftsführungstrio (v.l.n.r.): Wieland Grupp, Markus Grupp, Mario Hubel (rechts)

Kompakt

Maschinen-Grupp GmbH
 Das Traditionsunternehmen Grupp wurde 1934 gegründet und wird heute von Wieland Grupp und seinem Sohn Markus geleitet. Seit 2004 zählen die Bopp & Metzler GmbH, Bad Wimpfen und das Tochterunternehmen Schirmer+Reichel, Sonnefeld zur Firmengruppe. Grupp beschäftigt 55 Mitarbeiter, davon 20 Servicetechniker und erzielte 2008 einen Jahresumsatz von rd. 20 Mio. Euro.
 Maschinen Grupp GmbH
 89564 Nattheim
 Tel.: (07321) 9788-0, Fax: 60
 www.grupp.de