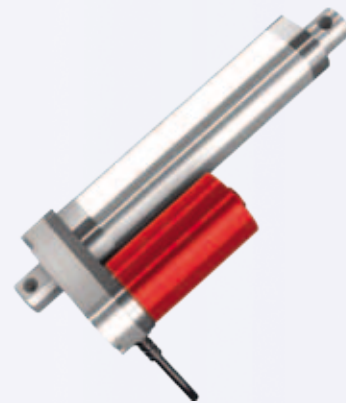


Portfolioerweiterung im Bereich Stellantriebe

Auf der **MOTTEK 2012** wurden die neuen Stellantriebserien bereits präsentiert, welche ab **Mitte 2013** ab Lager verfügbar sein werden. Dabei handelt es sich um eine Standardkonfiguration. Zusätzliche Optionen sind auch kein Problem für uns. Wir, die **Firma GROB**, sind damit auch in der Lage kundenspezifische Prototypen und Nullserien maßgerecht innerhalb kürzester Zeit zu fertigen. Eine spätere Serienfertigung wird durch uns in freigegebenen zertifizierten Werkstätten erfolgen.

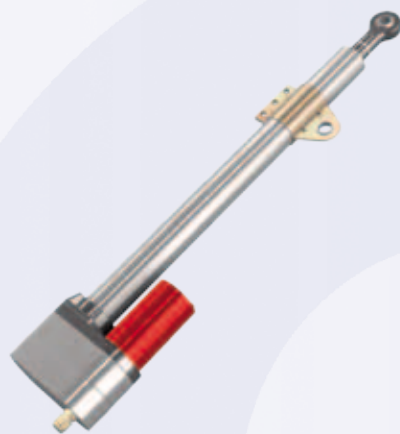
• 7-LD3 / 7-LD3Q- Serie

Hübe von 50 mm bis 300 mm in 50 mm Schritten, Getriebeübersetzung 5:1 / 10:1 / 20:1 / 30:1 / 40:1, Schutzart IP65, Ausführung Q (*geräuschreduzierte Version*) nur mit Übersetzung 20:1 / 30:1 möglich.



• 7-ID10S-Serie

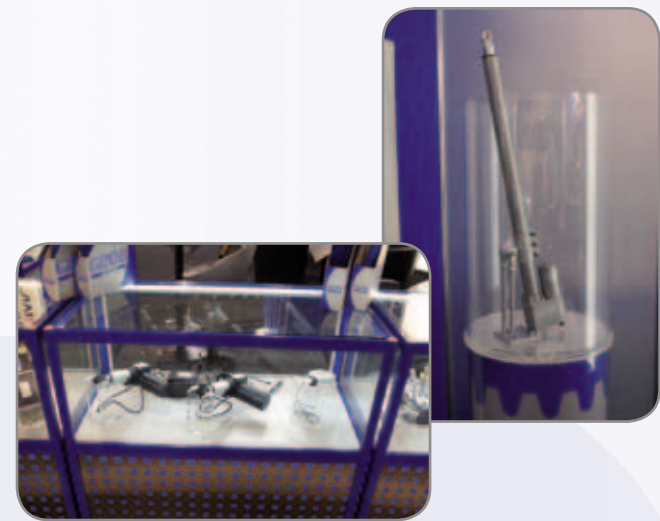
Hübe 450 mm / 600 mm / 900 mm mit Trapezgewindespindel oder Kugelgewindespindel in IP65.



Sonderlösungen sind ebenso erhältlich. Damit können individuelle Kundenwünsche berücksichtigt und umgesetzt werden.

Benötigen Sie noch weitere Informationen?

Diese können direkt von unserer Homepage abgerufen ([Katalog 7](#)) oder als Printversion angefordert werden.



Dieses Produktprogramm umfasst zunächst 3 verschiedene Typen.

• 7-FD-Serie als Synchronset

Diese Serie umfasst ein Komplettpaket aus zwei Stellantrieben im Synchronlauf (Hub 50 mm bis 300 mm in 50 mm Schritten) eine Kontroll Box und eine Handbedienung (Typ HDU2 oder HD2) IP43.



GROB jugendlich und modern

In diesem Jahr stand eine weitere Veränderung in unserem Hause an. GROB vergrößert sich um 1000 m².

Die Montage samt Versand zog von Halle Nummer 7 in Halle Nummer 9. Somit gewann jeder Mitarbeiter der Montage und Versandbüro einen vergrößerten und modernisierten Arbeitsplatz.

Durch den Umzug wurde auch für das Kommissionslager in Halle 7 mehr Raum geschaffen.



Nr. 13.06 - I

10
I
2013

GROB GmbH Antriebstechnik, Eberhard-Layher-Straße 5, 74889 Sinsheim-Steinsfurt, Tel. 07261/9263-0, www.grob-antriebstechnik.de

GROB

informiert

Editorial



Gerhard Pfeil

Liebe Leserinnen und Leser,

Innovations-Rückblick

vor kurzem waren wieder einmal **Dozenten einer Dualen Hochschule** bei uns zu Gast, die uns ganz nebenbei sagten, dass unsere Prozesse in der **Fertigung** auf dem **neuesten Stand** sind. Diese Aussage veranlasste uns genauer zu analysieren, was wir in den letzten Jahren alles erreicht haben.

So haben wir beispielsweise einen **Fertigungsprozess**, der im **Jahre 2006 noch 9 Minuten** in Anspruch genommen hatte auf zunächst stolze **3 Minuten verkürzen** können. Keiner hatte nach dieser Verbesserung daran gedacht, dass immer noch viel Potential im Prozess vorhanden ist.

Inzwischen haben wir den **Prozess** auf unglaubliche **37 Sekunden** (*dies entspricht einer 14-fachen Verbesserung*) reduzieren können. Daneben gab es sogar andere **Prozesse**, welche wir um bis zum **20-fachen** verbessern konnten. So haben wir in **2012** erstmals **genügend Potential freigesetzt** um Preissteigerungen auf breiter Front kompensieren zu können.

Diese Innovationen in Verbindung mit der Produktweiterentwicklung zeigen, dass wir bei den Hubgetrieben, wo wir auf **100% Made in Germany** setzen, genau richtig liegen und die Konkurrenz aus Fernost nicht fürchten brauchen. Das bedeutet aber nicht, dass wir keine Beziehungen mit Asien unterhalten.

Im Gegenteil, wir setzen auf den richtigen Mix und haben in China einen Repräsentanten,

Zhuji Grob Electromechanical Co., Ltd
No. 72-8 Wangyun Road
Zhuji, Zhejiang
P.R.China
zjgrob@163.com

damit unsere chinesischen Kunden in ihrer Muttersprache **GROB Knowhow** anzapfen können. So kaufen und verkaufen wir in China immer erfolgreicher und bauen unsere Marktstellung weltweit aus.

Für Handelsware aus China steht **GROB** mit seiner Fachkompetenz ein, sodass sie sicher sein können, dass auch unsere Handelsware unseren Qualitätsstandards entspricht.

Auch dieses Jahr wollen wir nicht vergessen, Ihnen lieber Kunde, **ob neu oder treu**, unseren Dank für die vertrauensvolle Zusammenarbeit auszusprechen.

Unser Jahresmotto steht auch dafür, dass man bei all den großen Fortschritten nicht vergessen darf, dass auch viele Mosaiksteinchen zusammen ein großer Fortschritt ergibt.

„Wenn du die Absicht hast, dich zu verbessern, tu es jeden Tag.“


Gerhard Pfeil
Geschäftsführer



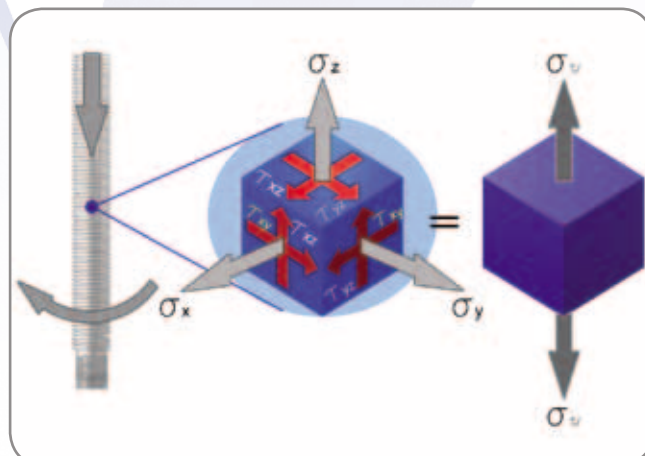
Handbuch Grundlagen linearer Antriebstechnik Stellantriebe, Hubgetriebe und Elektrohubsylinder



Erscheinungstermin: Mitte November 2013

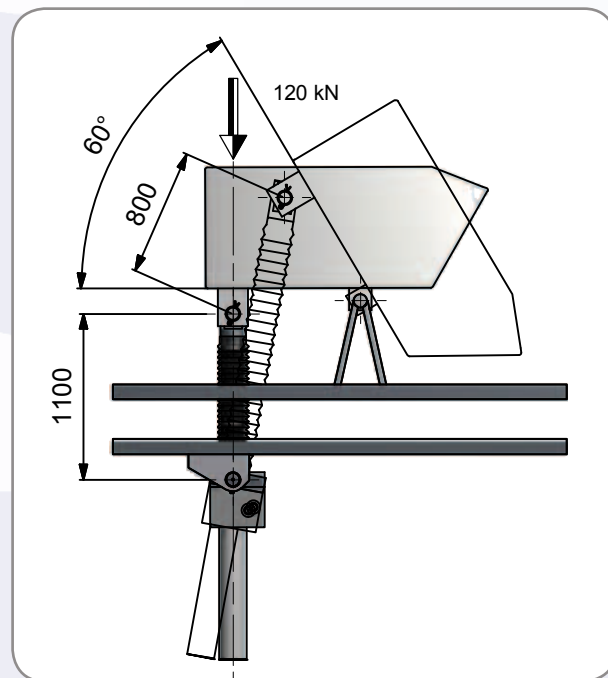
„Wie bereits in 2010 angekündigt, war es unser Ziel das erste Fachbuch über elektromechanische Antriebstechnik zum 65-jährigen Jubiläum der Firma GROB in den Handel zu bringen. Aufgrund der hohen Auftragslage in 2011 und 2012 wurde der Drucktermin immer weiter verschoben. Jetzt sind wir stolz darauf, Ihnen unser Handbuch noch dieses Jahr präsentieren zu dürfen und Ihnen damit die Arbeit mit linearer Antriebstechnik erleichtern zu können.“

Dieses Handbuch bietet Mitarbeitern von Konstruktions- und Planungsabteilungen die Möglichkeit einer übersichtlichen Bewertung und Auslegung von linearen Antriebskomponenten, sowie fundamentale technische und wissenschaftliche Erklärungen über physikalische Vorgänge beim Einsatz von elektromechanischer Antriebstechnik.



Das Handbuch umfasst dabei Formeln zur Auslegung von Hubgetrieben und –anlagen, Tabellen zur Auswahl von Parametern und Erfahrungswerte, die dazu beitragen sollen Komponenten der Antriebstechnik richtig zu dimensionieren. Zusätzlich werden übersichtliche Darstellungen und Visualisierungen, sowie praktische Beispiele und Versuchsergebnisse aus langjähriger Erfahrung aufgeführt.

Nachdem die Fachliteratur sehr viel über die Einzelthemen wie Dynamik, Kinematik, Statik und Maschinenelemente abhandelt, welche sich alle mehr oder weniger mit physikalischen und statischen Details des Fachgebietes der elektromechanischen linearen Antriebstechnik befassen, soll dieses Handbuch alle wesentlichen Einzelthemen zu einem übersichtlichen Werk als „Handbuch der elektromechanischen linearen Antriebstechnik“ zusammenfassen und damit die Suche nach Eigenschaften, Auslegungen und Berechnungen in verschiedenen Fachbüchern erübrigen.



Basis des Handbuchs bildet dabei nicht nur die technische Informations- und Firmenpolitik der Firma GROB, sondern schließt auch übergreifende Problematiken der Material-, Umwelt- und Verfahrenstechnik in die physikalischen Grund- und Auslegungsbedingungen ein. Dadurch können Fehler oder kritische Punkte bei der Auslegung von linearen Antriebselementen schon im Vorfeld erkannt und vermieden werden.

Reporter:

Herr Steiner, Sie sind jetzt seit 200 Tagen in der GROB GmbH im Vertrieb beschäftigt. Geben Sie uns ein erstes Feedback?

Reporter:

Was zeichnet GROB nach Ihrer Meinung aus?

Reporter:

Sie kommen aus einem Großunternehmen. Welche Unterschiede sind für Sie in Ihrer neuen Aufgabe spürbar?

Interview mit Thomas Steiner

Neuer Außendienstmitarbeiter seit Juli 2012 (Verkaufsgebiet Nord)



Thomas Steiner

Thomas Steiner:

Ich muss sagen, ich bin überaus fasziniert, mit welchem Teamgeist die Konstrukteure, die Ingenieure und die Kollegen aus Fertigung und Montage an dem gemeinsamen Ziel arbeiten. Das Ziel des zufriedenen Kunden steht im Focus unseres Unternehmens und wird von allen Beteiligten gelebt. Mit diesem gefühlten „Team Spirit“ war es für mich sehr einfach und angenehm die neue Herausforderung anzunehmen.

Thomas Steiner:

Ich habe in den letzten Monaten eine sehr starke Kundenorientierung in gesamten Haus erleben dürfen. Diese Kundenorientierung zeichnet sich durch die Entwicklung und Fertigung kundenspezifischer Produkte, durch ein hohes Maß an Termintreue und höchste Qualität aus. Dieser Mix prägt den Erfolg in unserem Unternehmen. Auf der anderen Seite darf man nicht vergessen, dass die GROB GmbH seit über 65 Jahren erfolgreich am Markt präsent ist. Diese Tradition schafft Vertrauen, auch für unsere Kunden und Partner und lässt mich optimistisch in die Zukunft blicken.

Thomas Steiner:

Sicherlich gibt es deutliche Unterschiede in der täglichen Vertriebsarbeit. Ein großer Vorteil eines mittelständischen, inhabergeführten Unternehmens, wie es die Firma GROB ist, sind die kurzen Entscheidungswege und die damit verbundenen schnellen Möglichkeiten zu Veränderungen und Verbesserungen. In einem Großunternehmen sind die Entscheidungswege und –zyklen langwieriger, was nicht unbedingt als „kundenorientiert“ registriert wird.

Reporter:

Was reizt Sie am Vertrieb?

Reporter:

Welches Produkt aus dem GROB Programm begeistert Sie persönlich?

Reporter:

Welche Neuheiten wird es von GROB in den kommenden Monaten geben?

Reporter:

Danke Ihnen für das Interview.

Thomas Steiner:

Das Interessante an meiner jetzigen Vertriebsaufgabe ist der tägliche Kundenkontakt. Die unterschiedlichen Lösungen in den verschiedenen Unternehmen und Zielgruppen, verbunden mit der kundenindividuellen Beratung und der gemeinsamen Suche nach der idealen Lösung machen die Aufgabe so reizvoll.

Thomas Steiner:

Diese Frage kann ich Ihnen so leicht nicht beantworten. Die Vielfalt unserer Produkte, wie aber auch die Dienstleistungen für die Kunden sind in der Kombination ein Erfolgsfaktor. Die einzelnen Produkte aus unserem Haus, ob Spindelhubgetriebe in zahlreichen Variationen, Elektrozylinder, Stellantrieb oder auch nur Komponenten der Antriebstechnik finden in den verschiedensten Bereichen Anwendung. Einen Favoriten habe ich nicht, da alle Produkte ihre volle Berechtigung haben. Und GROB ist interessiert sein Programm kontinuierlich zu erweitern und auszubauen.

Thomas Steiner:

Ich kann und will darüber noch nicht sprechen. Aber ich kann Ihnen schon heute versichern, dass wir unsere Partner schnellstmöglich informieren und sie können gespannt sein.

