

 **dihw**
— M A G A Z I N —

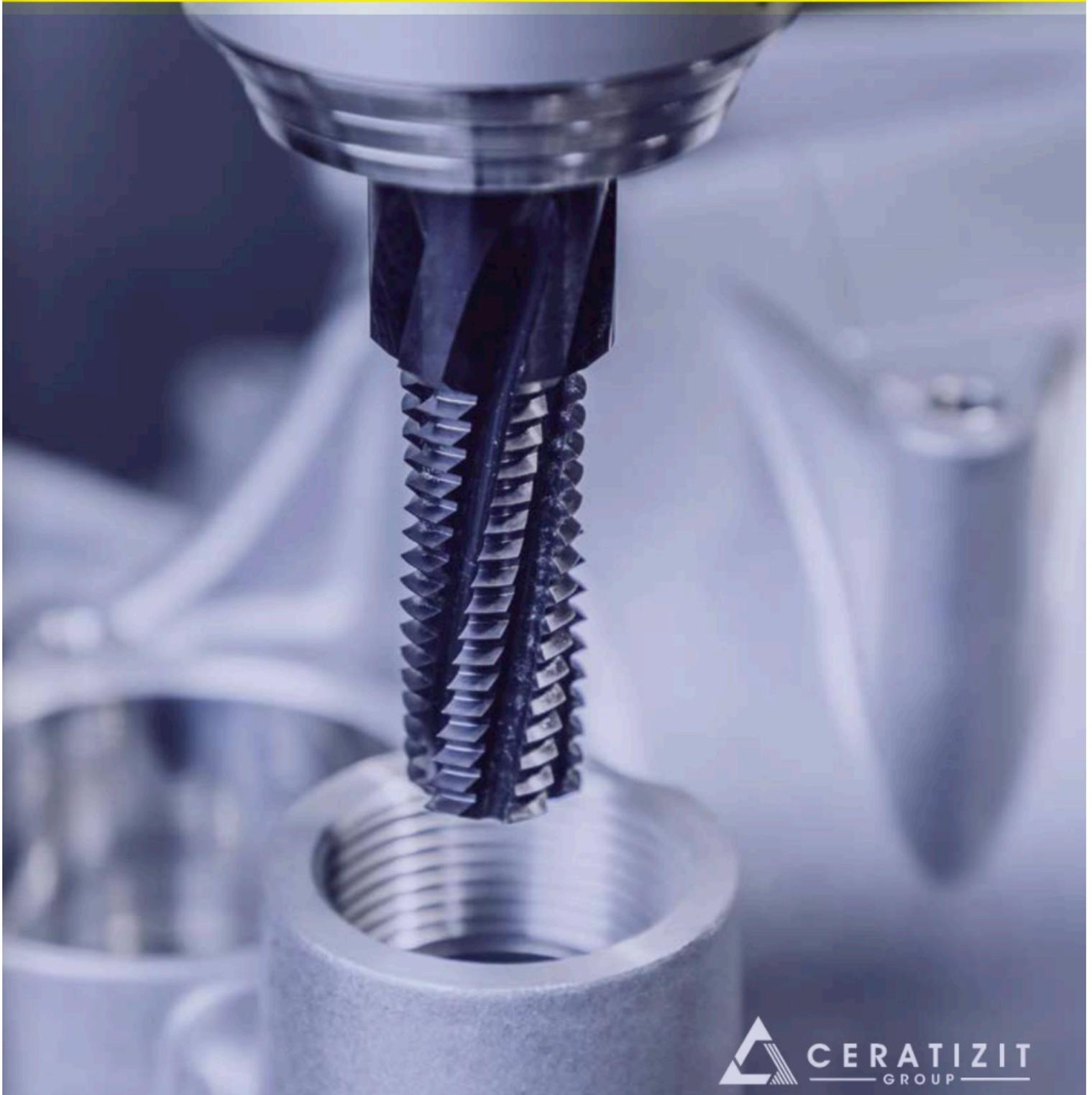
 Dr. Harnisch
Publications

Ausgabe 1 · 2024

ZKZ 30498

Diamant, PKD, PVD, CVD, CBN, Keramik, Hartmetall

HOCHLEISTUNGSWERKZEUGE & BEARBEITUNGSPROZESSE



 **CERATIZIT**
GROUP

ISBE setzt auf Doppelspitze

■ Die ISBE GmbH, ein Unternehmen für Softwarelösungen im Umfeld der Fertigung von Präzisionswerkzeugen, verstärkt ab dem 1. Januar 2024 die Geschäftsführung mit Christian Dilger, einem erfahrenen Experten in der Werkzeugbranche.

Um der Herausforderung einer deutlich steigenden Nachfrage nach innovativen Softwarelösungen im industriellen Bereich, insbesondere für Zerspanungswerk-

zeuge, adäquat zu begegnen, setzt die ISBE GmbH auf eine organisatorische Stärkung und Ausweitung ihrer Führungsstruktur. Die Neugestaltung der Geschäftsführung um ISBE Gründer Dr. Claus Itterheim ist ein zentraler und konsequenter Schritt, um das Wachstum der ISBE GmbH weiter voranzutreiben.

Durch seine langjährige Erfahrung im Bereich von Software und Herstellung von Zerspanungswerkzeugen unter Einsatz verschiedenster Technologien und Fertigungsverfahren stellt Christian Dilger die ideale Verstärkung für den weiteren Ausbau der positiven Unternehmensentwicklung der ISBE GmbH dar. Bislang verantwortete er unterschiedliche Funktionsbereiche angefangen von technischer Softwareentwicklung bis hin zur Leitung einer Vertriebsorganisation von Werkzeugschleifmaschinen im In- und Ausland. Die Kombination aus Erfahrung und Fachwissen, die beide Geschäftsführer repräsentieren, schafft die perfekte Grundlage für eine erfolgreiche Zukunft des Unternehmens.

weitere Infos: www.isbe.de



Personalwechsel bei SW

■ Dr. Daniel Rieser ist seit Oktober 2023 neuer Geschäftsführer für Vertrieb und Marketing bei der Schwäbische Werkzeugmaschinen GmbH (SW). Beim Weltmarktführer für mehrspindlige CNC-Bearbeitungszentren mit Sitz in Waldmössingen konzentriert sich Dr. Rieser auf die Entwicklung internationaler Vertriebsstrategien.

Risiken als Chancen begreifen. Das ist das Credo von Dr. Rieser. Deshalb freut er sich auf die neuen Herausforderungen bei SW. Für ihn ist es besonders wichtig, die aktuelle Vertriebssituation vor Ort in der Zentrale in Waldmössingen und in den jeweiligen internationalen Niederlassungen genau zu verstehen.

Der erfahrene Diplom-Physiker und promovierte Maschinenbauer Dr. Rieser blickt auf eine langjährige Karriere im Top-Management von Technologieunternehmen zurück – vor allem im Vertrieb, vornehmlich in Asien. Zuletzt war der 48-Jährige als Vertriebsleiter bei einem weltweit führenden Maschinenbauunternehmen für thermische Produktionslösungen und Beschichtungstechnologien in Blaubeuren tätig. Dort verantwortete er die operative und strategische Planung sowie die Steuerung des Vertriebs und der Vertriebspolitik. Seine Erfahrungen auf dem asiatischen Markt kommen Dr. Rieser zugute, denn der Waldmössinger Werkzeugmaschinenhersteller SW streckt seine Fühler, neben Nordamerika und Mexiko, verstärkt in den asiatischen Raum aus. Damit will SW die eigene Position als führender Hersteller von smarten Fertigungslösungen für vorwiegend große Bauteile im Bereich der Elektromobilität weiter ausbauen.

weitere Infos: www.sw-machines.com

Rekordumsatz in schwierigen Zeiten

■ Die Karl-Heinz Arnold GmbH hat das vergangene Jahr mit knapp 58 Millionen Euro Umsatz abgeschlossen und damit einen Umsatzrekord in der Firmenhistorie erzielt. Dabei kommt die Steigerung von knapp vier Prozent gegenüber dem Vorjahr trotz schwierigem Umfeld vor allem durch Wachstum in Deutschland, das knapp 60 Prozent des Umsatzes ausmacht. Der Exportanteil liegt bei knapp 40 Prozent, hat sich aber in den Regionen unterschiedlich entwickelt. Bei den Produkten stiegen die selbst hergestellten und stets lieferbaren Werkzeuge für beratungsintensive Prozesse überdurchschnittlich. Die Werkzeugverkäufe über den E-Shop legten um mehr als 40 Prozent zu. 2024 will das Familienunternehmen erneut wachsen und setzt weiter auf Kundennähe durch kompetente Vor-Ort-Beratung.

Trotz pessimistischer Voraussagen von Wirtschaftsexperten strebt das Familienun-



Simon Storf, einer der Geschäftsführer bei ARNO Werkzeuge: „Dieser Rekordumsatz bestätigt frühere Weichenstellungen und unsere Ausrichtung, mit viel Beratungskompetenz nah bei Kunden und Anwendern zu sein“.

ternehmen einen Umsatz über 60 Millionen Euro an. Investitionen in den Standort und den internationalen Vertrieb unterstreichen diese Zuversicht.

weitere Infos: www.arno.de