

NCF FERTIGUNG

Werkzeugmaschinen | Werkzeuge | Fertigungsprozesse

matec
MASCHINENBAU

QUALITÄT ER- LAUBT KEINE KOMPROMISSE

Eine Reiden RX10 schafft die Voraussetzung für echte Höchstpräzision

KOPFWECHSEL IN 2 MINUTEN

Rotamill 22 von Edel punktet mit Stabilität und Flexibilität

NCF-CHECK

Fertigungsnah messen ist Trend. Das Potenzial zeigt die Leitmesse Control



Special Tooling

GROSSER SONDERTEIL
AB SEITE 79

Wechsel in der Geschäftsleitung

CeramTec, ein führender globaler Hersteller von Hochleistungskeramik, hat Henri Steinmetz als neuen Konzern-CEO per 14. März 2016 ernannt. Henri Steinmetz war seit 2009 bei der belgischen Ruetgers NV, einem führenden europäischen Hersteller von chemischen Rohmaterialien, und dort als Präsident und CEO tätig. Davor hatte Steinmetz mehrere hochrangige Führungspositionen bei der Sulzer AG, Great Lakes Chemical und General Electric inne und kann eine beeindruckende Erfolgsbilanz für Unternehmen, Mitarbeiter und Kunden vorweisen.

CeramTec CEO Dr. Ulf-D. Zimmermann schied zum 14. März aus der operativen Geschäftsführung aus und wechselt in den Aufsichtsrat der CeramTec GmbH (Deutschland). Er wird zusätzlich als Senior Advisor für CeramTec und Cinven in einer neu geschaffenen Position tätig sein und seine langjährige Erfahrung und seine signifikanten Branchenkenntnisse auch zukünftig für CeramTec einsetzen. Dr. Zimmermann arbeitete mehr als 15 Jahr überaus erfolgreich an der Spitze von CeramTec.

www.ceramtec.de



Henri Steinmetz, neuer Konzern-CEO, hat einen Master of Sciences in Metallurgie der Universität Clausthal und einen MBA der INSEAD, Fontainebleau, Frankreich

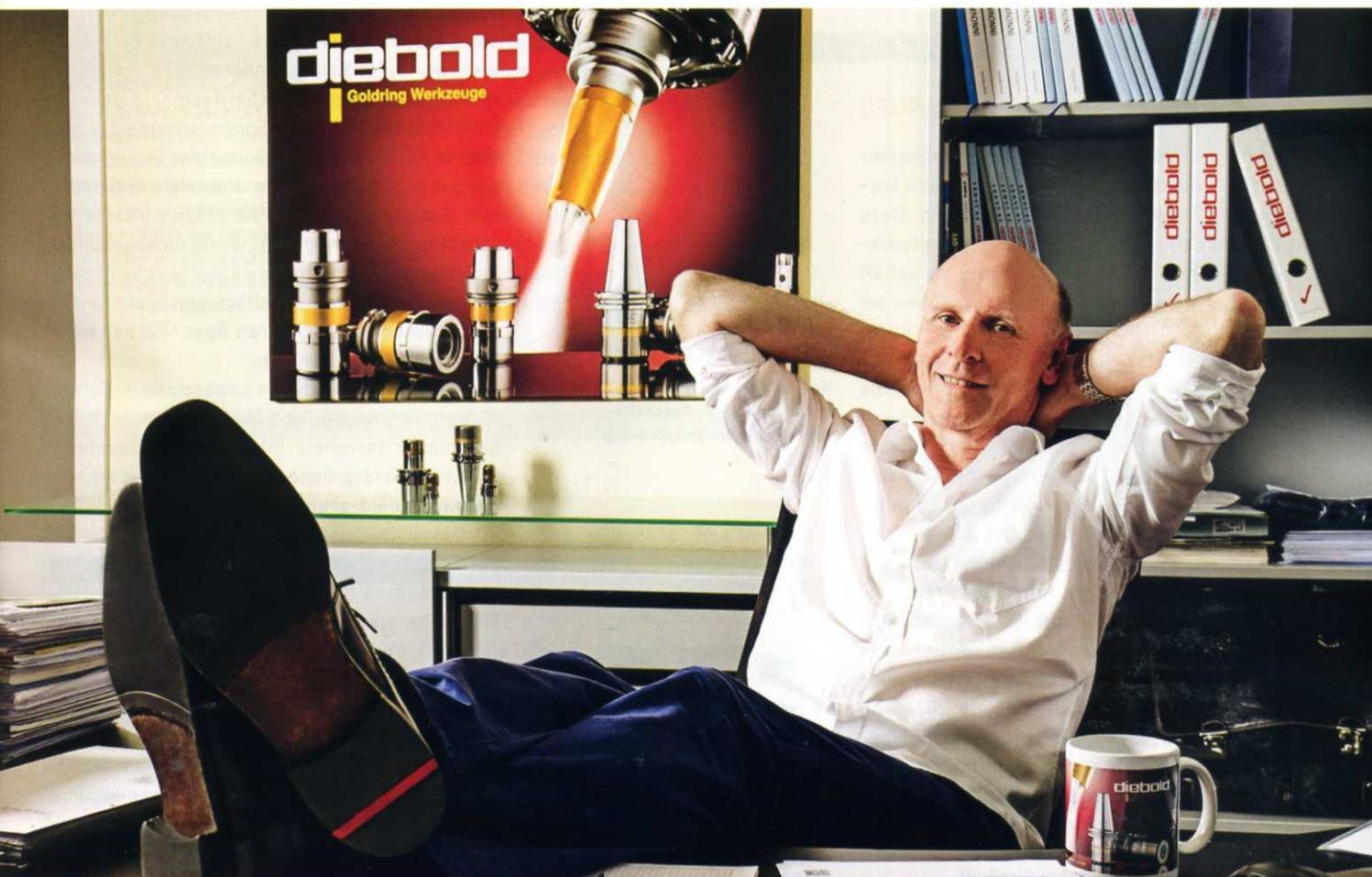


Dr. Ulf-D. Zimmermann wechselt in den Aufsichtsrat und wird zusätzlich Senior Advisor

Spanntechnik vor Ort

Die Andreas Maier GmbH & Co. KG (AMF) bringt mit ihrem Roadshow-Konzept "Andreas kommt an" zunächst in Deutschland, Österreich und der Schweiz ihre Spanntechniklösungen direkt zum Kunden. Bewährt sich das, ist ein Rollout für weitere europäische Märkte denkbar. „Dieses Konzept gibt uns größtmögliche örtliche, räumliche und zeitliche Flexibilität und ermöglicht uns, verschiedene Zielgruppen außerhalb von Vertreterbesuchen oder einer Messe individuell anzusprechen“, so Jürgen Förster, Verkaufsleiter Deutschland. In Süddeutschland feierte das Konzept Premiere. „Die Termine für die ersten beiden Wochen waren schnell ausgebucht“, berichtet Erik Laubengeiger, Verkaufsingenieur Spanntechnik. Der mobile Showroom ist ausgestattet mit moderner Werkstück-Spanntechnik. Zudem wird Spanntechnologie auf einem 50" Monitor erlebbar. Auch ein Internetzugang ist realisiert, wobei auf persönlichen Austausch gesetzt wird. „In zahlreichen Gesprächen haben wir diesen Wunsch nach verstärkter face-to-face Beratung herausgehört“, so Jürgen Förster.

www.amf.de



Geschafft !!

Wir können jetzt unter
einem my fertigen.

www.HSK.com

