



Heinz-Georg Geissler

Tulpenstrasse 1
70794 Filderstadt
Deutschland

Mobil: +49 15172411964

E-Mail: georg.geissler@silosophia.com

www.silosophia.com

Geburtsdatum: 17. November 1967

Geburtsort: Mainz

Familienstand: geschieden, zwei erwachsene Kinder

Nationalität: deutsch

LEBENS LAUF

Erfahren Sie mehr über mich in Bild und Ton!

Bitte scannen Sie dazu den QR-Code mit Ihrem Smartphone.



Beruflicher Werdegang

WelikeU GmbH, Deutschland

06.2025 – heute

- *Transformationsagentur für den Mittelstand & KMU-Bereich sowie Start Ups mit Fokus auf Umsetzungsbegleitung im industriellen Umfeld*
- *KI & Digitalisierung und zugehöriges Organisationsdesign, Schwerpunkt Vertrieb / Marketing / Recruiting*

Co-Founder und Geschäftsführer

- CEO-Sparring sowie Interim Sales & Growth Management nach dem S.I.L.O. Prinzip

Compact Motion GmbH, Schweiz

12.2025 – heute

- *Innovative Linearmotoren für Produktion und Maschinenbau*
- *Start-Up im Maschinen-Automationsmarkt aus Bern*

Co-Founder und Chief Sales Officer

- Geschäftsentwicklung mit dem Fokus auf Wachstum und Vertrieb

Bundesverband der Vertriebsmanager e.V., Berlin, Deutschland

06.2025 – 09.2026

- *Führender Verband für Vertriebsmanagement im deutschsprachigen Raum*
- *4 Mitarbeitende, 35 Funktionsträger:innen*
- *Eingetragener Verein*

Leiter der Geschäftsstelle (in Teilzeit 50%)

- Verantwortung für das operative Geschäft
- Personalführungsverantwortung: 4 Mitarbeitende
- Umsatzverantwortung: 200 TEUR

Eberhard AG, Schlierbach, Deutschland**05.2021 – 05.2025**

- *Herstellung und Vertrieb von Montage- und Automationsanlagen für die Elektronikindustrie*
- *50 Mio. EUR Umsatz, 330 Mitarbeiter*
- *Unternehmen in Familienbesitz*

Director Customer Journey, Prokurist

- Weltweite Verantwortung für Vertrieb & Marketing, Projektleitung und Service
- Mitglied der Geschäftsleitung
- Personalführungsverantwortung: 60 Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung: 50 Mio. EUR

HAUPTAUFGABEN UND PROJEKTE:

- Vertrieb & Marketing und Projektleitung:
 - Transformation des Bereiches zum profitablen Umsatz
 - Entwicklung und Umsetzung der globalen Vertriebsstrategie zum Ausbau der Internationalisierung
 - Marktdurchdringung im Bereich Automobil und Markterschliessung im Bereich Halbleiter
 - Einführung und Ausbau digitaler Prozesse entlang der Customer Journey

ERFOLGE:

- Erhöhung des Auftragsbestands von 8 Mio.€ in 2021 hin zu 21 Mio.€ in 2023
- Aufbau und erfolgreiche Umsetzung eines 360° Ökosystems zur digitalen Leadgenerierung
- Erfolgreiche Markteinführung von Pin-Bestückungsanlagen für die IGBT-Herstellung beim Leitkunden Infineon AG
- Weiterentwicklung und Ausbau der Kundenbeziehungen zur Boschgruppe, Tesla (USA), Keboda (TIER1 China), Kostal, Continental
- Stärkung der Marke Eberhard im internationalen Kontext

Afag Holding AG, Hergiswil, Schweiz**01.2018 – 05.2021**

- *Herstellung und Vertrieb von Systemen und Komponenten der Zuführ- und Handhabungstechnik für den Maschinenbau*
- *60 Mio. EUR Umsatz, 300 Mitarbeiter*
- *Unternehmen in Familienbesitz*

Chief Sales Officer

- Weltweite Vertriebs- und Marketingverantwortung
- Mitglied der Afag Gruppenleitung
- Personalführungsverantwortung: 50 Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung: 60 Mio. EUR

HAUPTAUFGABEN UND PROJEKTE:

- Vertrieb:
 - Entwicklung und Umsetzung der globalen Vertriebsstrategie zum Ausbau der Internationalisierung, der Gewinnung von Neukunden inkl. Betreuung von Schlüsselkunden
 - Planung und Umsetzung der Transformation im Vertriebsbereich von einer Business-Unit-Struktur hin zu einer funktionellen Struktur
 - Marktdurchdringung in der Medizintechnik und Markteinführung der flexiblen Zuführtechnik
 - Weiterentwicklung der Vertriebsprozesse sowie Einführung und Ausbau digitaler Vertriebsprozesse
 - Führung und Betreuung der Vertriebspartner
 - Mitarbeit und Teilumsetzung der künftigen Chinastrategie der Afag
- Marketing:
 - Aufbau der digitalen Marketing- / Vertriebskanäle und der Leadqualifizierungsstrecke
 - Strukturierung und Bewertung der Marktsegmente sowie Definition der künftigen Wachstumsfelder
 - Planung und Leitung des globalen Pricing Projektes

ERFOLGE:

- Erzielung einer Neukundenquote von >40 % in der Zuführtechnik (Umsatzanteil ca. 22 Mio. EUR) in 2020 und damit Übertreffung des Auftragseingangs gegenüber 2019 entgegen dem Branchentrend
- Markterschliessung für Zuführtechnik im Segment Medizin inkl. Auszeichnung mit einem Supplier Award der Firma ATS (Kanada)
- Erfolgreiche Markteinführung des digitalen Konfigurationstools „Afag PerfectCycle“ zur Auslegung von Handlingsystemen
- Weiterentwicklung der Kundenbeziehungen zur Bosch- sowie der PIA-Gruppe
- Schaffung einer vertrauensvollen Zusammenarbeit mit den Schlüsselvertriebspartnern der Afag in Österreich, Ungarn und Frankreich

Bilz Vibration Technology AG, Leonberg

08.2016 – 12.2017

- *Herstellung und Vertrieb von Produkten zur Schwingungs- und Körperschallisolierung, insbesondere im Bereich Maschinenbau und Labor*
- *20 Mio. EUR Umsatz, 50 Mitarbeiter*

- *Inhabergeführtes Unternehmen*

Leiter Gesamtvertrieb

- Weltweite Verantwortung für die Bereiche Vertrieb und Marketing inkl. sämtlicher internationaler Handelspartner
- Personalverantwortung: 10 Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung: 20 Mio. EUR

HAUPTAUFGABEN UND PROJEKTE:

- Vertrieb:
 - Strategieentwicklung zur Gewinnung von Neukunden inkl. Betreuung der Schlüsselkunden
 - Bewertung sowie Ergänzung bzw. Austausch der weltweiten Handelspartner
- Marketing:
 - Strukturierung und Bewertung der Marktsegmente, Definition der künftigen Wachstumsfelder
 - Optimierung der Darstellung des Produktportfolios

ERFOLGE:

- Umsatzsteigerung um 20 % gegenüber dem Vorjahr:
 - Erhöhung der Profitabilität von Bestandskunden
 - Akquise von und Steigerung des Umsatzes bei Schlüsselkunden (Krauss Maffei und Engel) durch weltweit harmonisierte Einkaufskonditionen

Jenoptik Automatisierungstechnik GmbH, Jena 04.2010 – 07.2016

- *Entwicklung, Bau, Vertrieb und Service von Messtechnik und Laseranlagen für Fertigungsprozesse, insbesondere in der Automobilindustrie*
- *45 Mio. EUR Umsatz, 180 Mitarbeiter*
- *Gesellschafter: Jenoptik AG (3.700 Mitarbeiter)*

Leiter Vertrieb & Service

09.2011 – 07.2016

- Mitglied der Geschäftsführung und weltweite Umsatzverantwortung (eigene Tochtergesellschaften in den USA, China, Japan, Korea und Brasilien)
- Personalverantwortung: 35 Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung: 45 Mio. EUR

HAUPTAUFGABEN UND PROJEKTE:

- Vertrieb:
 - Transformation und Internationalisierung des Vertriebsbereiches
 - 360°-Optimierung des weltweiten Vertriebes, inkl. aktiver Marktbearbeitung, Handelspartner, Forecast-System, Incentive-System, Pricing etc. (2014 – 2016)
 - Vertriebliche Führung aller Tochtergesellschaften und Handelspartner (Implementierung Strategie, Forecasting, Projekte etc.)

- Ausbau der weltweiten Serviceorganisation (u. a. Schaffung neuer Stützpunkte wie z. B. Brasilien und Malaysia)
- Business Development:
 - Erstellung einer Marktstudie über das weltweite, adressierbare Marktvolumen im 3D-Schneidebereich als Grundlage für den späteren, erfolgreichen Markteintritt
 - Ausbau der Markt- und Nutzenführerschaft im Segment „Laserperforationsanlagen für Instrumententafelschwächung im Automobilbereich“
 - Erschließung des Marktsegmentes „3D-Laserschneidanlagen für die Metall- und Kunststoffbearbeitung“ und anschließende Markteinführung roboterbasierter 3D-Laserschneidetechnologie im Automotive-Bereich (BMW, Magna)
 - Ausstieg aus dem Solarmarkt, inkl. Verkauf einer Technologie für die Halbleiterbearbeitung
 - Konzentration der Kapazitäten auf Automobilanwendungen, inkl. Kompensation des 30%igen Solarumsatzes durch Automotive-Aufträge (VW-Gruppe, TIER1 Zulieferer)
- Einführung von SAP-CRM bereichsübergreifend für die gesamte Jenoptik AG; Installation / Implementierung einer gemeinsamen Plattform aus 7 bestehenden und verschiedenen CRM-Systemen

ERFOLGE:

- Überdurchschnittliche Steigerung des weltweiten Umsatzes in Bezug auf das Branchenwachstum (ca. 10 % jährlich)
- Turnaround und Ergebnisverbesserung von -4 Mio. EUR auf +4 Mio. EUR durch Straffung des Produktportfolios und Transformation der Einheit
- Verdopplung der Serviceumsätze bei gleichzeitiger Erhöhung der Profitabilität
- Verkauf der ersten Laseranlage zur Airbag-Sollbruchstellenerzeugung an Tesla
- Erster Millionenauftrag aus Japan nach 8 Jahren ohne Auftrag durch Etablierung von Partnerschaften im japanischen Automobilmarkt
- Entwicklung eines Außendienstmitarbeiters mit fast null Umsatz zum Auftragseingangs-Rekordhalter (>10 Mio. EUR p. a.) innerhalb von 3 Jahren

Leiter Profitcenter Solarmaschinen

04.2010 – 08.2011

- Direkt unterstellte Organisationseinheiten:
 - Vertrieb
 - Service
 - Entwicklung
 - Konstruktion
 - Applikation
- Personalverantwortung: 40 Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung: 8 Mio. EUR

HAUPTAUFGABEN UND PROJEKTE:

- Entwicklung und Qualifizierung einer multifunktionellen Laserstrukturierungsmaschine für Glassolarpanels
- Reorganisation des Geschäftsbereiches Laseranlagen:
 - Zusammenführung von Solar- und Automotive-Bereich
 - Auflösung der beiden Profitcenter
- Budgetplanung, monatlicher Vertriebs-Forecast sowie kontinuierliche Verbesserung der Prozesse im Bereich

ERFOLGE:

- Zurückführung der Einheit auf ein tragfähiges Umsatzniveau
- Erschließung der Schlüsselkunden GE und Saint Gobain im Marktsegment Smart Windows
- Ermöglichung der Durchführung von drei Produktionsprozessen auf einem Anlagentyp durch Einführung einer Multianlage

Mitsuboshi Schott Advanced Processing GmbH, Mainz 06.2005 – 03.2010

- *Entwicklung, Bau, Vertrieb und Service von Laserbearbeitungs- und konventionellen Bearbeitungsmaschinen für spröde Materialien*
- *6 Mio. EUR Umsatz, 15 Mitarbeiter*
- *Gesellschafter: Mitsuboshi Diamond Industrial LTD. (Japan; 300 Mitarbeiter)*
- *2005: Bildung eines 20%- / 80%-Joint-Ventures zwischen der Schott AG und Mitsuboshi (vorher Schott Advanced Processing GmbH)*

Vice President Vertrieb & Marketing

- Umsatzverantwortung für die Regionen Europa und Nordamerika
- Direkt unterstellte Organisationseinheiten:
 - Vertrieb
 - Marketing
 - Applikation
- Personalverantwortung: 5 Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung: 6 Mio. EUR

HAUPTAUFGABEN, PROJEKTE UND ERFOLGE:

- Marktentwicklung von Laser- sowie konventionellen Schneidmaschinen und zugehörigen Werkzeugen für die Glasbearbeitung in verschiedenen Branchen (Solar, Display, Pharma, Elektronik)
- Erschließung des Schlüsselkunden Apple und seiner Zulieferer im Rahmen der Entwicklung des iPhone 1 (Einleitung des Serienverkaufs von >50 Laseranlagen für Apple-Produkte)
- Erschließung und Ausbau der Märkte Europa und USA für MDI-Produkte (konventionelle Dünnglasschneidemaschinen, Schneidewerkzeuge)

- Platzierung neu entwickelter Trenntechnik im Biomarkt (DNA-Arrays, Schlüsselkunde Agilent Technologies)
- Geschäftstransformation von der Muttergesellschaft Schott AG übergehend auf die japanische mittelständische Tochter MDI (2005 – 2006)

Schott-Gruppe

02.1989 – 05.2005

Schott Advanced Processing GmbH, Mainz

01.1998 – 05.2005

- *Entwicklung, Bau, Vertrieb und Service von Laserbearbeitungsmaschinen, vorrangig für die Glasbearbeitungsindustrie*
- *5 Mio. EUR Umsatz, 12 Mitarbeiter*

Leiter Vertrieb & Marketing

10.2000 – 05.2005

- Weltweite Umsatzverantwortung
- Direkt unterstellte Organisationseinheiten:
 - Vertrieb
 - Marketing
 - Applikation
- Personalverantwortung: 5 Mitarbeiter
- Umsatzverantwortung: 5 Mio. EUR

HAUPTAUFGABEN UND PROJEKTE:

- Marktentwicklung von Laserschneidmaschinen und Glasbearbeitung in den Branchen Display, Pharma und Elektronik
- Qualifizierung des Laserschneideverfahrens für die Displayproduktion
- Erschließung des japanischen Marktes für Laserschneidetechnologie
- Selektion des optimalen Handelspartners in Japan und Qualifizierung des Key-Kunden Seiko-Epson
- Mitwirkung beim Verkauf des Geschäftsbereiches an einen geeigneten Maschinenbauer

ERFOLGE:

- Ausbau des Geschäftes von 0 auf 5 Mio. EUR Jahresumsatz
- Gewinn der Schlüsselkunden Sony, Sharp, Philips, Sanyo, Epson, Agilent und Pioneer

Projektleiter

01.1998 – 09.2000

- Leitung des Baus, der Installation und Inbetriebnahme für Laserschneideanlagen in der Glasbearbeitung

HAUPTAUFGABEN, PROJEKTE UND ERFOLGE:

- Bau und Inbetriebnahme einer Anlage für den ersten externen Kunden Philips (OLED)
- Qualifizierung der Laserschneidetechnologie im Hause Schott innerhalb der Dünnglasproduktion im Werk Grünenplan
- Verfahrensqualifizierung für verschiedene Anwendungen im Dünnglasbereich

SCHOTT Glaswerke AG, Mainz

02.1989 – 12.1997

- *Entwicklung, Herstellung, Be- und Verarbeitung sowie der Vertrieb von Spezialgläsern, Kunststoffserzeugnissen und optischen Bauteilen*
- *3 Mrd. DM Umsatz, 17.800 Mitarbeiter (1997)*
- *Gesellschafter: Carl-Zeiss-Stiftung*

Automatisierungstechniker

08.1992 – 12.1997

- Stellvertretende Gruppenleitung in der Automatisierung
- Personalverantwortung: 10 Mitarbeiter

HAUPTAUFGABEN, PROJEKTE UND ERFOLGE:

- Planung, Organisation und Durchführung von Inbetriebnahmen und Service von Produktionsstraßen zur Spezialglasherstellung
- Initiierung und Durchführung der Marktstudie „Borofloat für Rauchgasreinigungsanlagen“ für den Flachglasbereich von Schott
- Erstellung von Softwareprogrammen (Siemens SPS) und Inbetriebnahme von Glasproduktionsstraßen

Servicetechniker

02.1989 – 07.1990

- Sicherstellung der elektrotechnischen Verfügbarkeit in der 24/7-Produktion
- Inbetriebnahme und Service der Steuerungstechnik von Anlagen zur Herstellung und Bearbeitung verschiedener Spezialglasprodukte

Patente / Marken

DPMAREgister Nr.: 302025213514 „SILO“ (Wort-Bildmarke zur Architektur eines 360° Vertrieb- und Marketing Ökosystems zur modernen Leadgenerierung)

Swissreg Nr.: 760150 „Das interaktive Arbeitszeugnis“ (Wortmarke für ein digital, mit Referenzen in Ton / Bild erstelltes modernes Arbeitszeugnis)

Diverse Patente im Bereich „Laserschneiden / Glas“
(P 10000469, AT000000242675E, ES2274805T3, US6870129B2)

Ausbildung

1995 – 1997	Friedrich-Ebert-Schule, Wiesbaden Studium des Maschinenbaus, Schwerpunkt Wirtschaft Abschluss: <u>Staatlich geprüfter Techniker</u>
1990 – 1992	Friedrich-Ebert-Schule, Wiesbaden Studium der Elektrotechnik, Schwerpunkt Datenverarbeitung Abschluss: <u>Fachhochschulreife / Staatlich geprüfter Techniker</u>
1989 – 1990	Grundwehrdienst bei der Marine
1985 – 1989	Schott Glaswerke AG, Mainz
1987 – 1989	Ausbildung und Abschluss als: <u>Energieanlagenelektroniker</u>
1985 – 1987	Ausbildung und Abschluss als: <u>Elektroanlageninstallateur</u>
1979 – 1985	Gymnasium Gonsenheim, Mainz Abschluss: <u>Mittlere Reife</u>

Nebenberufliche Tätigkeiten / Ehrenamt

2023 & 2026	Publikation / Co Autor von „Innovative Unternehmensführung“ sowie „Der Wandel im Vertrieb“ – beide im Springer Gabler Verlag
2016 – heute	Präsidiums- / Vorstandsmitglied im Bundesverband der Vertriebsmanager e. V. für Förderpartnerschaften von Unternehmen

Fremdsprachen

Englisch	Verhandlungssicher
Französisch	Kommunikationskenntnisse
Japanisch	Grundkenntnisse

Hobbys

Sport	Jogging, Wandern, Skifahren
Kultur & Reisen	