

Pressemitteilung

Interview mit Jacqueline Arnold + Simon Storf

26aAO21

November 2021

Werkzeughersteller setzt mit eigenen Anwendungsberatern auf Kundennähe



Erfahrung teilen und Prozesse begleiten

INTERVIEW: Als Hersteller mit eigenen Anwendungsberatern unterstützt und begleitet ARNO Werkzeuge Fertigungsprozesse bei Kunden.

Frau Arnold, Herr Storf, ARNO Werkzeuge feiert dieses Jahr 80-Jähriges und Sie sind beide in die Geschäftsleitung aufgerückt. Was heißt das für die Zukunft?

Storf: Nun, vor allem ist das ein frühzeitiges Signal an unsere Belegschaft und Kunden, dass wir als inhabergeführter, mittelständischer Hersteller von innovativen Qualitätswerkzeugen langfristig in die Zukunft planen und weiter wachsen wollen. Zugleich steht das für eine konstante Weiterentwicklung, da wir beide ja schon lange im Unternehmen und unsere Väter ja weiterhin dabei sind. Dennoch wollen wir frische Ideen und Gedanken einbringen, das Unternehmen weiterentwickeln und es für die aktuellen und kommenden Herausforderungen auf Kurs halten. Dazu gehört nicht nur die Digitalisierung sondern auch ganz allgemein die Fähigkeit als Unternehmen schnell auf Veränderungen reagieren zu können.

Arnold: Eine weitere Herausforderung ist der viel diskutierte Fachkräftemangel. Hier ist es uns wichtig, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern frühzeitig zu verdeutlichen, dass auch die nächste Generation Verantwortung übernimmt. So wollen wir alle Teams für

Kontakt für die Presse:

ARNO Werkzeuge
Karl-Heinz Arnold GmbH
Leiter Marketing
Simon Storf
Karlsbader Straße 4
D-73760 Ostfildern
T. +49 (0) 711 34 802-0
sstorf@arno.de
www.arno.de

die kommenden Veränderungen mitnehmen und den tollen Teamgeist im Unternehmen erhalten. Denn Personalmanagement in Zeiten des Fachkräftemangels heißt in erster Linie auch, als Arbeitgeber so attraktiv zu sein, dass das Personal gerne an Bord bleibt.

Welche Veränderungen werden kommen?

Storf: Es wird demnächst eine Änderung der Organisationsstruktur unserer Firmen geben. Denn, was viele gar nicht wissen, es gibt ja zwei Unternehmen. Da ist die 1941 gegründete Emil Arnold GmbH & Co. KG als Produzent und die 1962 von Emils Sohn gegründete Karl-Heinz Arnold GmbH als Vertriebsgesellschaft, die Sie unter dem Namen ARNO Werkzeuge kennen. Beide werden miteinander verschmelzen und weiterhin unter ARNO Werkzeuge am Markt agieren.

Arnold: Davon versprechen wir uns eine wirkungsvolle organisatorische Verschlinkung, weil doppelt zu leistende Prozesse wie Buchhaltung, Jahresabschlüsse und Personalverwaltung künftig nur noch einmal notwendig sind. Auch ist das eine wichtige Entscheidung in Richtung Personal, denn alle werden an Bord bleiben. So haben wir das Potenzial für weiteres Wachstum und die anfallenden Aufgaben. Und auch finanztechnisch sehen wir mit einem einzigen Unternehmen mehr Spielraum, um weiteres Wachstum zu finanzieren. Das Entscheidende dürfte dabei jedoch sein, dass wir als Unternehmen schneller reagieren können – auf kontinuierliche Veränderungen genauso wie auf plötzlich auftretende Ereignisse. Die Pandemie hat ja gezeigt, dass es notwendig sein kann, schnell zu reagieren.

Beratungsleistungen sind personalintensiv. Viele Unternehmen bauen lieber Personal ab. Was machen Sie anders?

Storf: Mit unserem Geschäftsmodell der beratenden Anwendungstechniker sind wir sehr nahe an unseren Kunden und deren Anwendungen dran. Damit wollen wir nicht nur mit Rat und Tat zur Seite stehen, sondern auch frühzeitig neue, innovative Werkzeuge entwickeln, die das Potenzial haben, die Produktivität bei unseren Kunden zu verbessern. Unsere Kunden werden produktiver, und wir erfahren, was der Markt benötigt. So haben wir zum Beispiel frühzeitig Hochpositive Wendeschneidplatten entwickelt und bieten heute die weltweit größte Vielfalt dieser Hochleistungswerkzeuge an. Oder nehmen Sie die Additive Fertigung: Damit können wir die ACS2 Technologie mit zwei Kühlkanälen, einen durch den Plattensitz und einen von unten in einem Modul verbauen. Mit dem herkömmlichen Produktionsverfahren war im ACS1 nur ein Kanal durch den Plattensitz möglich. Aber das kann Anwendern bis zu 420.000 Euro pro Jahr einsparen.

Arnold: Die Beratung und die persönliche Nähe zu den Kunden sind uns sehr wichtig, denn es ist eine echte Win-Win-Situation. Hier sind unsere gut ausgebildeten Anwendungsberater mit ihrer Fachkenntnis unverzichtbare Mittler in beide Richtungen. Deswegen

ist uns Teamgeist, Wertschätzung und gegenseitiger Respekt so wichtig. Die Menschen sind das Wichtigste bei uns im Unternehmen.

4.025 Zeichen

Bei Abdruck bitte zwei Belegexemplare an SUXES

Bilderverzeichnis ARNO Werkzeuge, Interview



Bild Nr. 26-01AO-.jpg

Jacqueline Arnold, Urenkelin des Firmengründers, seit 2010 im Unternehmen, seit 2021 in der Geschäftsleitung, verantwortlich für Finanzen und Personal.

Simon Storf, seit 2010 im Unternehmen, seit 2021 in der Geschäftsleitung, verantwortlich für Marketing und Vertrieb.

((Firmeninfo ARNO Werkzeuge))

Kundennähe und Entwicklungspower

Das 1941 von Emil Arnold gegründete Unternehmen ARNO Werkzeuge Karl-Heinz Arnold GmbH ist ein innovativer Werkzeughersteller, der in dritter und vierter Generation von den Eigentümern geführt wird. Mit großer Fertigungstiefe, eigener Entwicklungskompetenz und globalen Vertriebsstrukturen entstehen hochmoderne und leistungsfähige Werkzeuge, die weltweit für die produktive Zerspanung beim Kurz- oder Langdrehen, Stechen, Drehen, Bohren oder Fräsen eingesetzt werden. Ein Spezialgebiet sind geschliffene, Hochpositive Wendeschneidplatten für anspruchsvolle Fertigungsaufgaben, bei denen ARNO die weltweit größte Programmvierfalt anbietet.

In Zusammenarbeit mit Kunden und unter Berücksichtigung ihrer Anforderungen entstehen immer wieder individuelle Werkzeuglösungen, die später zu hochgeschätzten Standards werden. Mit über 200 Mitarbeitern am Stammsitz in Ostfildern und in den sechs Niederlassungen sowie zahlreichen Vertriebsstandorten weltweit setzt das Traditionsunternehmen auf Kundennähe. Zuletzt hat ARNO rund 57 Millionen Euro Umsatz erzielt.