



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

HOCHLEISTUNGSWERKZEUGE & BEARBEITUNGSPROZESSE

Future for Today



100 Jahre Innovation seit 1922
LACH DIAMANT



Das aktuelle Interview zum Thema:

Erfahrung teilen und Prozesse begleiten

mit Jacqueline Arnold und Simon Storf, Geschäftsführer bei ARNO Werkzeuge

■ *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?*

Simon 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.

Jacqueline 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



Jacqueline Arnold

übernimmt. So wollen wir alle Teams für 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?

Simon 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.

Jacqueline Arnold: Davon versprechen wir uns eine wirkungsvolle organisatorische Verschlankeung, 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?

Simon 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



Simon Storf

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.

Jacqueline 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.

weitere Infos: www.arno.de