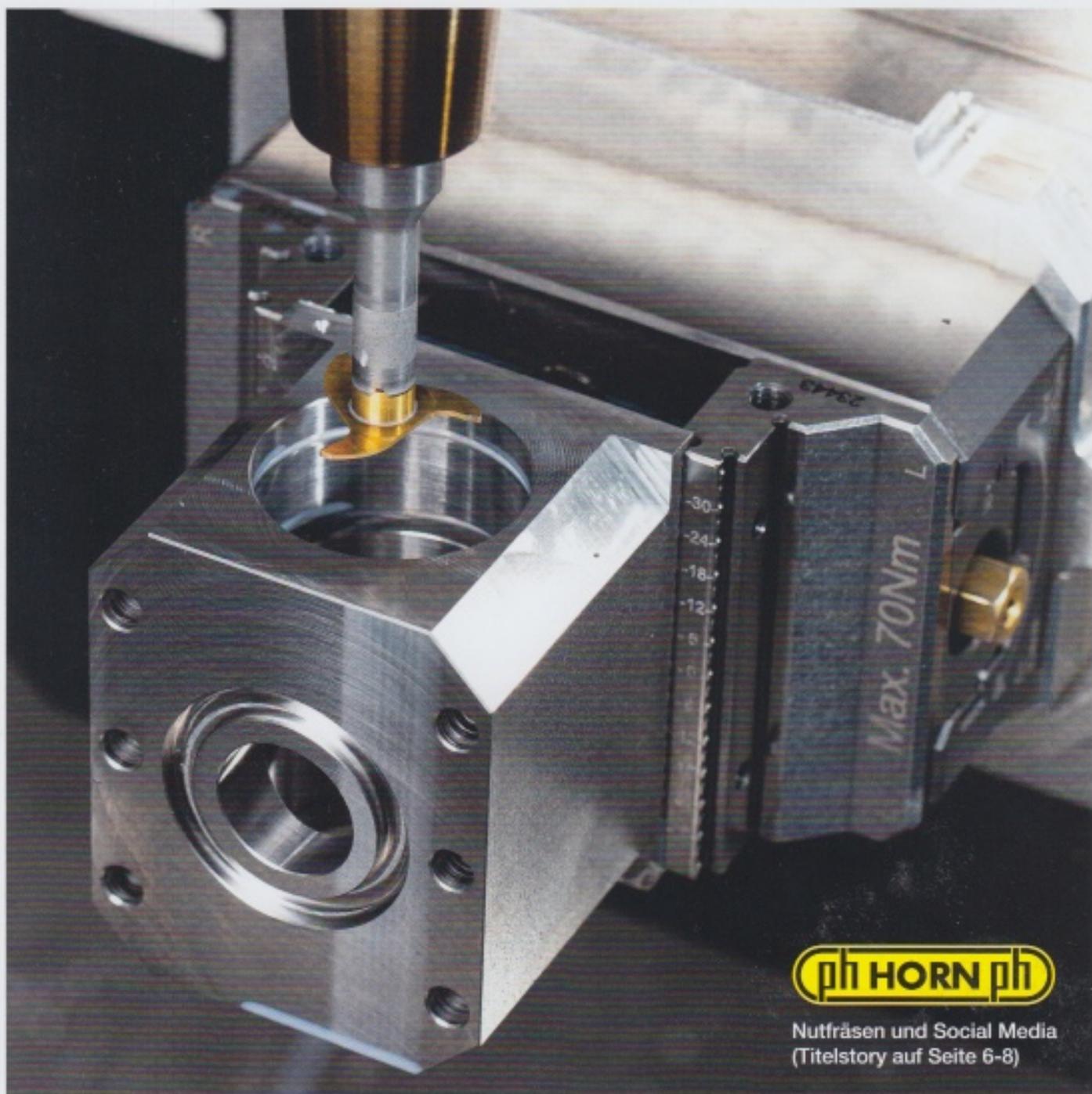


# FRÄSEN

Fachzeitschrift  
für die  
zerspanende  
Industrie

# + BOHREN

Maschinen | Werkzeuge | Anwenderberichte | Interviews | Messeberichte | 79223



**ph HORN ph**

Nutfräsen und Social Media  
(Titelstory auf Seite 6-8)

## Walter und HELLER vereinbaren Partnerschaft



HELLER CEO Dr. Thorsten Schmidt und Walter President Christoph Geigges unterzeichnen die Vereinbarung zur Technologie- und Entwicklungspartnerschaft (Bild: HELLER)

Die Walter AG und die Gebr. Heller Maschinenfabrik GmbH sind vor kurzem eine Technologie- und Entwicklungspartnerschaft eingegangen. Mit der Kooperation sollen ganzheitliche Kundenlösungen im

Zerspanungsbereich auf den Weg gebracht werden. Durch die gemeinsame Entwicklung zukunftsfähiger Bearbeitungsprozesse wollen die Unternehmen ihre Produkte erproben, optimieren und in den Markt einführen.

Die beiden Vorstandsvorsitzenden der baden-württembergischen Firmen freuen sich auf die enge Zusammenarbeit und sind von der Win-win-Strategie mehr als überzeugt. HELLER CEO Dr. Thorsten Schmidt: „Walter ist ein herausragender Technologiepartner, der umfassendes Werkzeug-Know-how und reichhaltige Erfahrung in der Zerspanung mitbringt. Dazu verfügt Walter über die notwendige Werkzeugtechnologie, die in der Metallbearbeitung einen direkten Produktivitätsvorteil für die HELLER Kunden darstellt. Zusammen mit den Stärken, die HELLER im Gepäck hat, ergeben wir ein gutes Paar in den Bereichen Entwicklung und Technologie“.

Auch Christoph Geigges, President

von Walter, sieht in der Partnerschaft klare Vorteile für beide Firmen: „Die Kooperation mit HELLER eröffnet uns eine Vielzahl von Möglichkeiten, da das Unternehmen über das Wissen und die Erfahrung verfügt, unterschiedliche Werkstücke bedarfsgerecht zu rüsten und zu bearbeiten. In Kombination mit unserem umfassenden Angebot an Zerspanungswerkzeugen können wir unseren Kunden so ein perfektes Paket anbieten. Die Zusammenarbeit mit HELLER an spezifischen Anwendungsprojekten im Bereich der Komponenten für die weltweite Automobil- und Luftfahrtindustrie ist eine spannende Entwicklung, von der alle Beteiligten profitieren werden.“

Das Tübinger Unternehmen arbeitet bereits seit vielen Jahren mit HELLER zusammen, sowohl als Kunde als auch als Lieferant. Bereits heute sind in den Technologiezentren und Produktionsstätten von Walter mehrere Maschinen von HELLER im Einsatz.

## ARNO Werkzeuge mit Rekordumsatz in schwierigen Zeiten



Simon Storf: „Dieser Rekordumsatz bestätigt frühere Weichenstellungen und unsere Ausrichtung, mit viel Beratungskompetenz nah bei Kunden und Anwendern zu sein“ (Bild: ARNO)

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 4 % gegenüber dem Vor-

jahr trotz schwierigem Umfeld vor allem durch Wachstum in Deutschland, das knapp 60 % des Umsatzes ausmacht. Der Exportanteil liegt bei knapp 40 %, 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 % zu. „Dieser erfreuliche Rekord bestätigt frühere Weichenstellungen und unsere Ausrichtung; mit viel Beratungskompetenz nah bei Kunden und Anwendern zu sein“, bekräftigt Simon Storf, einer der Geschäftsführer bei Arno Werkzeuge. Zum Ergebnis sagen die Verantwortlichen traditio-

nell nichts. Es sei jedoch nicht in gleichem Maße gewachsen, weil Preis- und Lohnsteigerungen sowie Materialkosten die Entwicklung dämpfen.

2024 sehen die Verantwortlichen bei Arno Werkzeuge weiter Wachstumchancen. Trotz pessimistischer Voraussagen von Wirtschaftsexperten strebt das Familienunternehmen einen Umsatz über 60 Millionen Euro an. „Anspruchsvolle Aufgabenstellungen im Zusammenhang mit der Transformation bedingen komplexe Zerspanungsprozesse. Dafür benötigen Kunden passende Werkzeuge mit entsprechender Beratungskompetenz“, sagt Storf. Investitionen in den Standort und den internationalen Vertrieb unterstreichen diese Zuversicht.