

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

HOCHLEISTUNGSWERKZEUGE & BEARBEITUNGSPROZESSE

»**CBN-DUO-power**«

Drehen anstatt Schleifen

*Für das
Fertig-Drehen
von gehärteten
Stählen und
Grau-Guss*

LACH DIAMANT
100 Jahre Innovation seit 1922



Besuchen Sie uns auf der EMO Hannover!



Für 2023 vorsichtig optimistisch

■ Mit knapp 56 Millionen Euro Umsatz hat die Karl-Heinz Arnold GmbH 2022 beinahe wieder Vorkrisenniveau erreicht. Sieben Prozent Wachstum sorgten für den zweithöchsten Umsatz der Firmengeschichte nach 2018. Dennoch bleibt das Familienunternehmen verhalten, beruht ein Teil der Steigerung doch auf der unvermeidlichen Weitergabe von gestiegenen Kosten. Darüber hinaus ermöglichte die hohe Lieferfähigkeit, dass das Unternehmen, das als ARNO Werkzeuge bekannt ist, wieder in die Wachstumsspur zurückfand. Für 2023 strebt die Geschäftsleitung mehr substanzielles Wachstum an. Dafür sollen auch weitere Investitionen sorgen.

Vom Produkthersteller zum Lösungsanbieter

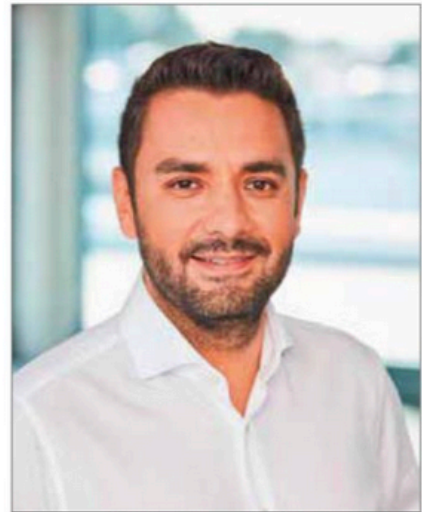
61 Prozent des Umsatzes erzielte Arno Werkzeuge in Deutschland. Von den 39 Prozent Auslandsumsatz entfallen etwa 80 Prozent auf die EU mit den Schwerpunkten in Großbritannien, Italien und Österreich. Außereuropäisch waren die USA sowie Südostasien mit Singapur, Thailand und Vietnam die größten Absatzmärkte. Insbeson-

dere das starke Wachstum in den USA zeige, dass sich die Arbeit der Niederlassung dort sehr gut auszahlt. Verantwortlich für die Entwicklung des Unternehmens insgesamt war 2022 auch die große Lieferfähigkeit von nahezu 95 Prozent aller bestellten Teile. Dazu beigetragen haben der Aufbau des Lagers und die hohe Fertigungstiefe.

Konsequent gehen die Werkzeugexperten fürs Zerspanen den Weg von einem Hersteller und Produkthanbieter hin zu einem Lösungsanbieter mit hoher Beratungskompetenz. Dies zeigen die vielen Anfragen im Bereich Langdrehen und Abstechen und zur Automatisierung mehrerer Prozesse bis zu deren Verkettung.

Auftragslage und Investitionsplan stimmen zuversichtlich

Fürs neue Jahr zeigt sich die Geschäftsleitung vorsichtig optimistisch. Die Auftragslage stimme hoffnungsfroh. Investitionen in weitere Maschinen, Digitalisierung und Automatisierung sowie in ein neues ERP-System zeigen Zuversicht. Darüber hinaus sollen neue Mitarbeiter Vertrieb und Pro-



Simon Storf, einer der Geschäftsführer bei ARNO Werkzeuge: „Wir entwickeln uns immer mehr zum Lösungsanbieter. Kunden fragen nach bestmöglichen Fertigungsmethoden und -prozessen“.

duktion weiter stärken. Ziel ist, 2023 mit substanzuellem, gesundem Wachstum den Umsatz weiter zu steigern.

weitere Infos: www.arno.de

Hoffmann Group und ISCAR kooperieren

■ Die Hoffmann Group wird ab dem 1. Oktober 2023 europaweit das gesamte Werkzeugportfolio von ISCAR anbieten und von ihrem Zentrallager LogisticCity in Nürnberg ausliefern. Die zugrundeliegende Vereinbarung wurde im März 2023 von der Hoffmann SE als Vertreterin der Hoffmann Group sowie der ISCAR Ltd unterzeichnet.

Die ISCAR Ltd. mit Hauptsitz in Tefen, Israel, ist Teil der IMC Group und als ein führender Hersteller auf dem weltweiten Zerspanungsmarkt etabliert. Das Unternehmen bietet mit über 40.000 Werkzeugen für Stechen, Drehen, Bohren, Fräsen und Werkzeugspannung ein Vollsortiment für sämtliche Zerspanungsaufgaben an. Gegenwärtig ist ISCAR in mehr als 60 Ländern vertreten und beschäftigt über 7500 Mitarbeiter.

Borries Schüler, Vorstand Produktmanagement & Engineering bei der Hoffmann SE,

sagt: „Als Händler sind wir stets bemüht, unsere Kunden mit attraktiven und leistungsstarken Produkten zu versorgen. Mit den innovativen Premiumwerkzeugen von ISCAR können wir ihnen eine noch größere Auswahl sowie zielgerichtete Prozesslösungen rund um die Zerspanung bieten. Die Hochwertigkeit der Werkzeuge passt perfekt zu unserem Qualitätsanspruch. Die Kooperation ist deshalb ein echter Mehrwert für unsere Kunden.“

Ilan Geri, CEO bei der ISCAR Ltd, erklärt: „Die Vertriebspartnerschaft mit der Hoffmann Group wird den Bezug unserer Werkzeuge noch einfacher machen und einem größeren Kreis an Anwendern von Zerspanungswerkzeugen und Kunden europaweit eine professionelle Beratung bieten. Das Konzept der Hoffmann Group, Kunden zusätzlich zum klassischen Außendienst durch erfahrene Anwendungstechniker zu betreuen, hat uns überzeugt.“



Borries Schüler, Vorstand Produktmanagement & Engineering bei der Hoffmann SE.

weitere Infos: www.hoffmann-group.com