



Elektronische Informationsvermittlung am Point-of-Sale: Hier zu sehen ist der interaktive Testertisch für Mobiltelefone von freenet.

Die Unternehmerfamilie (von links): Tim, Frank und Heike Arnholdt sowie Alien Wolter, geborene Arnholdt.



# Die dritte Generation

Seit gut 70 Jahren steht die Firma Arno für aufmerksamkeitsstarke Produktpräsentationen in Ladengeschäften: Nur die Art und Weise hat sich gewandelt.

Wenn auch 1936 – dem Gründungszeitpunkt von Arno – wahrscheinlich keiner vom Point-of-Sale oder Point-of-Purchase gesprochen hat; im Grunde genommen ist das Unternehmen seinen Zielen immer treu geblieben: Den Kunden am POP zu informieren, den Verkäufer am POS zu unterstützen – und das als Display- und Ladenbauer beziehungsweise als Schauerbegestalter. „Es ist unser Ziel, ein Produkt beziehungsweise eine Marke seinem/ihrer Verkaufsversprechen entsprechend zu präsentieren“, beschreibt Alien Wolter, die Enkelin des Unternehmensgründers. Frank Arnholdt, Sohn der Gründer Elfriede und Hermann Arnholdt, leitet die Arno Gruppe mit den Kindern Alien und Tim. Alien Wolter ist zudem für die strategische Entwicklung und das Marketing bei Arno zuständig; ihre Bruder Tim für den internationalen Verkauf, was sich auch auf die 1999 gegründeten Tochterunternehmen Arno interactive und Arno Shop Services bezieht. Alle drei Unternehmen sitzen mittlerweile in Wolfschlugen. Firmenstandorte der Firmengruppe befinden sich außerdem in Bristol, Athen, Guangzhou, Moskau, München und New Jersey. In Wolfschlugen sind 160 Mitarbeiter beschäftigt, gruppenweit 300.

„Der Schritt, vor neun Jahren Arno interactive zu gründen, war zur logischen Konsequenz geworden. Da wir großes Know-how für die Präsentation am Point-of-Sale vorweisen können, haben wir bereits vor einigen Jahren Digital Signage-Elemente integriert“, erläutert Alien Wolter. Eine Antwort, die die Geschäftsführerin schnell gibt; auf die Frage, welche Produkte konkret zum Schwerpunkt des Unternehmens gehören, antwortet Sie allerdings zögerlich: „Wir haben in dem Sinne keine Standardstelen oder -terminals. Es geht um kundenspezifische Lösungen und darum für die Kunden einen Mehrwert zu schaffen. Das heißt aber nicht, dass wir nur einzelne Projekte abwickeln; wenn die Kundenlösung ausgereift ist, steht der Serienproduktion nichts im Wege. Auf Basis dieses Ansatzes ist auch der Begriff ‚customised interactivity‘ entstanden, der bei uns im Unternehmen die Digital Signage-Produkte bezeichnet.“ Einzelne Stelen gibt es aus Wolfschlugen deswegen eigentlich nicht. Es sind mehr POS-Möbel und -Einbauten, die den Schwerpunkt ausmachen. Außerdem betont sie, dass es nicht um einen technologiegetriebenen Mehrwert gehe; Technik sei schlicht Mittel zum Zweck. Bezogen auf mögliche Hardware-Herstell-



Sascha Keller  
im Mai dieses  
Jahres auf der  
Fachmesse  
Digital Signage  
Expo in Essen.

ler ist Arno ungebunden. Bei der Software hat sich das Unternehmen allerdings festgelegt und setzt auf das vor zehn Jahren selbst entwickelte Content Management System medi@point, was – kaum anders zu erwarten – kundenspezifisch angepasst beziehungsweise weiterentwickelt werden kann. Gemein ist den Produkten, dass sie retail-TV-fähig sind und online sowie offline aktualisiert werden können.

Wer auf der Digital Signage Expo in Essen dieses Jahr war, konnte sich davon überzeugen, dass Arno nicht nur einzelne Stelen anbietet: Sascha Keller, Head of Business Development bei Arno und damit für die Neukundengewinnung zuständig, demonstrierte unter anderem ein System mit drehbarem Monitor, das sich über ein entfernt aufgestellte Touchsäule bedienen ließ. Die Produktentwicklung findet bei Arno in Wolfschlugen statt: „Selbst der Prototyp wird komplett in Deutschland gefertigt. Nur wenn es zur Serienproduktion geht, können die einzelnen Komponenten aus anderen Ländern kommen. Aber die Montage findet wieder bei uns statt“, beschreibt Sascha Keller. „Dementsprechend ist auch die Qualitätskontrolle hier. Mittlerweile sind wir sogar nach DIN ISO EN 9001 und 14001 zertifiziert.“

Es gibt nur wenige Familienunternehmen, die den Schritt von der zweiten zur dritten Generation wagen, und noch weniger, die das Geschäft der Großeltern erfolgreich weiterführen. Bezüglich Arno gilt: Die Enkel der Gründer haben den Unternehmergeist der Großmutter und die Kreativität des Großvaters geerbt – eine gute Voraussetzung.

Frauke Bollmann

[arno-online.com](http://arno-online.com)



## „Was ich hier habe?“

Entspiegeltes Glas CONTURAN® –  
Schutz und optimale Lesbarkeit für  
Ihre Displays!



- **CONTURAN®** ist das bestmögliche Schutzglas für Public Displays.
- **CONTURAN®** sorgt für optimale Lesbarkeit, auch bei schwierigen Lichtverhältnissen.
- **CONTURAN®** zeichnet sich durch extrem hohe chemische Beständigkeit aus.

Advanced Materials  
**SCHOTT AG**  
Hüttenstraße 1  
31073 Grünenplan  
Germany  
Tel.: +49 (0) 5187/771-421  
Fax: +49 (0) 5187/771-550  
[stephan.pfaff@schott.com](mailto:stephan.pfaff@schott.com)

[www.schott.com/architecture](http://www.schott.com/architecture)

**SCHOTT**  
glass made of ideas