

Stetige Entwicklung



Ein Unternehmen der
BKW

ARNOLD

Die Arnold AG setzt auf Energie, Telecom, Verkehr und Wasser

Werner Sturm, Geschäftsleiter der Arnold-Gruppe, erläutert im Interview, wie der schrittweise Rückgang des Telecom-Geschäfts sich mit dem Aus- und Aufbau der Geschäftsfelder Verkehr und Wasser ergänzt.

Sonne, Regen, Wind und raues Wetter gehören bei den Mitarbeitenden der Arnold-Gruppe zum Alltag: das sind «Outdoor-Handwerker». Viele von ihnen haben ihren Arbeitsplatz draussen, zum Teil an ausgefallenen Orten wie Bergspitzen oder eingebettet in liebliche Landschaften. Einige haben mit ihrem Einsatz unser Leben verändert. Haarfeine Glasfasern brachten schnelles Internet und digitales Fernsehen in unsere Wohnräume. Die Arnold-Gruppe hat kräftig mitgebaut am nationalen Glasfasernetz. Doch in den letzten Monaten veränderte sich einiges. Der grösste Glasfaserkunde, die Swisscom, hat Ende 2016 angekündigt, ihr Partner-Setup zu reduzieren. Seitdem ist bei der Arnold bekannt, dass sie künftig nicht mehr zu den strategischen Partnern der Swisscom im nationalen Glasfaser-Ausbau gehören wird. Für rund 140 Mitarbeitende suchte Arnold seither nach Lösungen. Werner Sturm, Geschäftsleiter der Arnold-Gruppe, berichtet, was dies für die Firma bedeutet.

Werner Sturm, welche Auswirkungen hatte der Entscheid der Swisscom im November 2016 für die Arnold AG?

Wir hatten intern mit dem Auslaufen des Glasfaserausbaus der Swisscom an



sich erst in ein paar Jahren gerechnet. Nun kam es aufgrund der Einkaufs-Strategie des Kunden früher. Deshalb bedeutete der Entscheid für uns vor allem Eines: Wir verlieren ab Mitte 2017 die direkten Umsätze aus dem FTTS-Rollout mit der Swisscom. Das hat Konsequenzen für unser Unternehmen und unsere Mitarbeitenden. Für mich persönlich war dabei das Wichtigste, dass wir uns prioritär für unsere Mitarbeitenden einsetzen und Lösungen finden. Mit einer solchen Situation ist man als Unternehmen verpflichtet und gefordert, professionell umzugehen.

Was haben Sie in den letzten Monaten dafür getan?

Seit November 2016 sind wir in intensiven Verhandlungen auf allen Ebenen. Wir suchen mit den Mitarbeitenden, der Personalkommission, dem Sozialpartner syndicom sowie mit möglichen neuen Arbeitgebern für unsere Mitarbeitenden nach Lösungen.

Die Zukunft unserer sehr gut ausgebildeten Fachkräfte steht an erster Stelle. Dafür tun wir alles, was möglich ist. Als sogenanntes Sicherheitsnetz konnten wir im Februar 2017 einen gemeinsamen Sozialplan verabschieden. Für 50 Mitarbeitende konnten wir mit anderen neuen Aufträgen die weitere Beschäftigung in unserem Unternehmen sichern. Im März 2017 konnten wir dann zudem 60 Mitarbeitenden eine direkte Weiterbeschäftigung bei Axians, einem der zukünftigen Swisscom-Partner, im Rahmen eines Transfers anbieten.

Was sind die nächsten Schritte?

Wir werden die bestehenden Aufträge gegenüber Swisscom weiter in gewohnt hoher Qualität erledigen, der aktuelle Arbeitsvorrat reicht bis in die zweite Jahreshälfte 2017. Parallel laufen die Vorbereitungen, damit die 60 Mitarbeitenden per Anfang Juli zu Axians wechseln können. Die weiteren Mitarbeitenden, die nicht zu Axians

wechseln, haben während des laufenden Betriebes die Möglichkeit, sich bei cablex, dem zweiten künftigen Hauptpartner der Swisscom, zu bewerben. Gleichzeitig bemühen wir uns um weitere neue Kompensationsaufträge, was uns ermöglicht Arbeitsplätze zu halten.

Kommt es zu Entlassungen?

Ja, es wird leider auch Entlassungen geben. Unter Einhaltung der vertraglich vereinbarten und im Sozialplan vorgesehenen Kündigungsfrist werden wir aus heutiger Sicht etwa 15 Mitarbeitenden auf den 30. Juni 2017 kündigen müssen. Als Geschäftsleitung setzen wir jedoch weiterhin alles daran, trotz des gekündigten Anstellungsverhältnisses mögliche Anschlusslösungen und Transfermöglichkeiten für unsere Mitarbeitenden zu finden. Zusätzlich unterstützt unsere Personalabteilung die Mitarbeitenden aktiv im Bewerbungsprozess.

Bleibt der Telecom-Bereich strategischer Fokus der Arnold?

Ja, ganz klar. Wir überprüfen unsere Aktivitäten fortlaufend – auch als Mitglied des BKW Netzwerks. Wir sind überzeugt, dass die Aufstellung der Arnold-Gruppe im gesamten Infrastruktur-Servicebereich (Energie, Telecom, Verkehr und Wasser) der richtige Weg ist, um eine ausgewogene und gesunde Unternehmensstruktur zu erhalten. Obwohl diese Veränderung der FTTS-Partnerschaft mit der Swisscom einen nicht unerheblichen Einschnitt in unserem Telecom-Geschäft darstellt,

bleibt der Bereich ein strategisch wichtiger Hauptpfeiler der Arnold. Wir generieren mit dem Telecom-Geschäft 2017 weiterhin über 35 Millionen Schweizer Franken Umsatz (das mit 200 Beschäftigten). Durch die fortschreitende technologische Konvergenz sind Telecom-Themen in nahezu all unseren Projekten von grosser Bedeutung.

Wie passt das neue Standbein «Wasser» zur Arnold?

Die Weichen für den Aufbau dieses vierten Standbeines haben wir bereits vor gut zwei Jahren gestellt. Mit dem Kauf der Baumeler Leitungsbau AG im Herbst 2014 haben wir hier einen ersten Schritt gemacht und 2016 mit dem Kauf der Arpe AG die Strategie konsequent fortgesetzt. Mit dem jüngsten Zukauf der Hinni AG steht die Arnold nun definitiv auf vier Standbeinen: Energie, Telecom, Verkehr und Wasser. Damit haben wir unser Dienstleistungsportfolio in den letzten eineinhalb Jahren sinnvoll ergänzt – eine strategische Entscheidung. Seit 70 Jahren ist unser Fokus unverändert: Eine klare Ausrichtung auf Netzinfrastrukturen. Der Schritt in die Wasserversorgung sowie die Abwasserentsorgung rundet unser Angebot für die Kunden optimal ab.

Wie sieht die langfristige Zukunft der Arnold aus?

Wir treiben unsere Entwicklung zum schweizweit führenden Dienstleister im Infrastrukturbereich weiter stark voran. Die Arnold-Gruppe ist bereits heute mit über 1000 Mitarbeitenden an

30 Standorten eine führende Netzinfrastruktur-Dienstleisterin, für alle Netze der Ver- und Entsorgung. Diese Position werden wir auch in den nächsten Jahren gezielt weiter ausbauen.

Wie ordnen Sie heute, rund sechs Monate nach der Ankündigung, die Veränderung im Bereich Telecom für die Arnold-Gruppe ein?

Dass sich hier mittelfristig eine Veränderung abzeichnet war abzusehen und wir waren (aus strategischer Sicht) nicht unvorbereitet, der Zeitpunkt kam jedoch etwas überraschend. Aber so ist das Leben. Wir haben uns dieser Veränderung gestellt und versucht eine bestmögliche Lösung, vor allem für die betroffenen Mitarbeiter, zu finden. Das ist uns in weiten Teilen, so meinen wir, gelungen. Dabei muss man auch den Mut haben, einmal andere Wege zu gehen (Verkauf des Teils einer Geschäftssparte an einen Mitbewerber). Das hat auch zu einigen überraschten Reaktionen geführt. Wir sind jedoch überzeugt einen guten Weg eingeschlagen zu haben – für alle Beteiligten und auch den Endkunden Swisscom. Zugleich hat dies unseren strategischen Entscheid des Aufbaus eines vierten Standbeines (Geschäftsbereichs Wasser) bestätigt und bestärkt. Dass die neuste Akquisition der Hinni AG nun fast zeitgleich mit der Reorganisation im Bereich Telecom zusammen fällt, ist reiner Zufall. Wir sehen der weiteren Entwicklung zuversichtlich entgegen und freuen uns, den Infrastruktur-Markt weiter zu gestalten.

Energie, Telecom, Verkehr und Wasser



Neu hat die Arnold-Gruppe vier starke Standbeine

Der Bereich Energie mit Fokus auf Stromnetze ist seit 70 Jahren das Rückgrat der Arnold-Gruppe. Heute erfasst das Thema Digitalisierung alle Netzinfrastrukturen und unser breites Know-how kommt zunehmend vernetzt zum Einsatz: im Bereich Verkehr bei Tunnelbauten fließen die Kompetenzen Energie & Telecom heute schon zusammen.

In den letzten eineinhalb Jahren ist mit dem Bereich Wasser ein viertes starkes Standbein dazugekommen. Arnold bietet Lösungen für die Trink- und Löschwasser- sowie für die Abwasser-Infrastrukturen an. Dies ist eine logische Erweiterung unserer Kompetenzen im Bereich der Netzinfrastrukturen.