



## **Lorenz Arnold: »Irgendwann dachte ich: Das kann ich auch!«**

---

22. Oktober 2018

---

Lorenz Arnold gründete 1998 sein Unternehmen und blickt im Oktober 2018 auf 20 Jahre zurück. Im dreiteiligen Interview schildert der 50-Jährige den Anfang von MGA Ingenieurdienstleistungen GmbH. Was hat ihn damals bewogen, eine eigene Firma zu gründen. Was waren die großen Meilensteine? Und was erwies sich für ihn als besonders großer Lerneffekt?

Im zweiten Teil des Interviews plaudert der 50-Jährige aus dem Nähkästchen. Was treibt ihn privat um? Womit beschäftigt sich Lorenz Arnold gerne in seiner Freizeit? Und was bringt ihn auf die sprichwörtliche Palme?

Im dritten Teil blickt der Unternehmer in die Zukunft: Worauf kommt es für ihn in den nächsten Jahren an? Welche Herausforderungen ergeben sich für MGA? Welche Ziele möchte er bis 2020 erreichen? Nicht fehlen darf der Blick in die Glaskugel: Wo sieht Lorenz Arnold seine Firma im Jahr 2025?

---

Lorenz Arnold wurde in diesem Jahr 50 Jahre alt. Seinen zweiten runden Geburtstag feiert er ebenso 2018 – mit seiner Firma. Am 1. Oktober 1998 erfolgte der Startschuss für MGA Ingenieurdienstleistungen. Wir stellten dem Unternehmer einige Fragen – zur Vergangenheit, zur Gegenwart und zur Zukunft.

*Frage: Was hat Sie dazu veranlasst, sich selbstständig zu machen?*

Lorenz Arnold: Ich wollte mich schon immer mal selbstständig machen. Irgendwann kam in meinem Leben ein Fisch an mir vorbei geschwommen – und dann habe ich einfach zugegriffen. Die Idee zu diesem Unternehmen war schon da, ich wartete nur noch auf den Zeitpunkt.

*Was war die zündende Idee, ein Ingenieurbüro zu eröffnen?*

Lorenz Arnold: Ich habe ja nichts Gescheites gelernt, ich bin ja nur Ingenieur!

*... das meinen Sie jetzt aber nicht im Ernst ...?!*

Lorenz Arnold: (grinst) ... Als ich noch Angestellter war, habe ich selbst Ingenieurbüros beauftragt und das ganze beobachtet. Irgendwann dachte ich, das kann ich auch!

*Was waren die ersten großen Meilensteine?*

Lorenz Arnold: Das war unser erstes großes Projekt: Eine Paketsortieranlage für einen großen deutschen Paketdienst in Hannover! Damals musste das alte Paketzentrum wegen der Expo 2000 abgerissen werden, unser Auftraggeber brauchte unter großem Termindruck eine neue Sortieranlage.

*Wie ging es weiter?*

Lorenz Arnold: Der zweite große Meilenstein war, als ich meinen ersten sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter eingestellt habe – etwa ein halbes Jahr nach der Gründung. Der dritte Meilenstein: Als wir bei Siemens in die weltweite Inbetriebnahme



von Anlagen eingestiegen sind, war das die Grundlage für unseren Erfolg. Siemens ist bis heute übrigens Kunde von uns.

*Was hat MGA dahin gebracht, wo Sie jetzt stehen? Nennen Sie 3 wesentliche Erfolgsfaktoren!*

Lorenz Arnold: Da nenne ich als Erstes die Positionierung als hoch spezialisierte Ingenieurgesellschaft. Wenn wir diese Fokussierung nicht hätten, würde es MGA heute wahrscheinlich nicht mehr geben. Es gibt einige Marktteilnehmer, die sehr generalistisch aufgestellt sind. Das machen wir nicht. Wir kümmern uns um unser Spezialgebiet Maschinensteuerungen? Hier kennen wir uns sehr gut aus und haben eine sehr gute Reputation erarbeitet.

Der zweite wichtige Erfolgsfaktor ist die Art und Weise, wie wir mit unseren Mitarbeitern umgehen. Ich sage es mal so: Ich sehe unsere Mitarbeiter wie eine Pflanze, die ich hegen und pflegen muss. Das mache ich aus der Überzeugung heraus, dass sie dann auch wächst und Früchte trägt. Ich will keinen Druck ausüben, sondern vielmehr Rahmenbedingungen schaffen, unter denen sie gut arbeiten können,

---

## **»Ich habe vorher nicht gewusst, wie man eine Firma führt«**

---

*Warum?*

Lorenz Arnold: Ich hatte von Beginn an den Ehrgeiz zu beweisen, dass es auch auf diese Weise geht. Viele Unternehmen werden anders geführt, das habe ich auch selbst erlebt. Ich selbst fand das nicht gut.

Der dritte Erfolgsfaktor für mich: Konsequent und konzentriert. Soll heißen: Das, was wir tun, tun wir konsequent und richtig. Wir wollen nicht ständig von unserem Weg abweichen. Das heißt freilich nicht, dass wir keine neuen Wege einschlagen. Natürlich erfordert das eine Menge Eigendisziplin.

*Gibt es Dinge, die Sie heute - im Rückblick - anders machen würden?*

Lorenz Arnold: (überlegt eine Weile) Ja! Ich habe 1998 das Unternehmen mit zwei Partnern gegründet, die beide nicht mehr da sind. Das heißt im Nachhinein: Die Gründung mit diesen Partnern war kein Erfolgsmodell. Ich sag es mal so: Einerseits ... vielleicht würde ich das heute anders machen. Andererseits: Es waren meine beiden Partner, die mich in die Selbstständigkeit getrieben haben!

*Was war Ihr größter Lerneffekt bislang in Ihrer Karriere?*

Lorenz Arnold: Ich habe die Firma gegründet, da war ich gerade mal 30 Jahre alt. Ich habe vorher nicht gewusst, wie man ein Unternehmen führt.

*Wie haben Sie es geschafft?*

Lorenz Arnold: Ich habe es nach dem Motto »Versuch und Irrtum« mir bei MGA selbst beigebracht. Das war für mich der größte Lernfaktor.

*Wie lautet Ihre Unternehmensphilosophie?*

Lorenz Arnold: Da komme ich zunächst wieder auf das eben genannte Motto »Konsequent und konzentriert« zurück. Das ist



**MGA Ingenieurdienstleistungen GmbH**  
**Die Automatisierungsexperten**



das, was sich meine Kollegen bedauernswerterweise immer wieder mal anhören müssen (lacht).

*Wenn Sie heute MGA beschreiben – mit drei typischen Eigenschaften oder Merkmalen. Wie lauten diese?*

Lorenz Arnold: Ich meine, MGA ist fair, berechenbar ... und wir stehen zu unserem Wort! Das gilt sowohl für technische und nicht-technische Dinge, für Kunden und für Mitarbeiter. Ja, so sind wir ...

*Haben Sie noch etwas Aktuelles, zum Firmenjubiläum?*

Lorenz Arnold: Da kann ich Ihnen die ganze Nacht durch etwas erzählen (lacht). Ja, doch! Es gibt einen aktuellen Erfolg auf der Vertriebsseite. Wir sind nach vielen Jahren der Akquise dabei, einen großen, neuen Kunden zu gewinnen, den wir schon lange Zeit gerne gehabt hätten. Es ist aber noch zu früh, den Namen zu nennen. Dieser wohl neue Kunde liegt mir sehr am Herzen, das erfüllt mich mit großer Freude. Nur soviel: Das ist ein großer Kunde in der Kategorie wie Siemens und Krones.

---

Die Fragen stellte Stefan Beck – Fortsetzung folgt ...

← Zurück