

Sonderdruck

Titelthema

## Familienunternehmen

Kraft zur Kontinuität

Special

Mergers &  
Acquisitions

**Unternehmer-Interview**  
ASU-Präsident Dr. Adenauer

**Kupfer, Leder, Kunststoff**  
275 Jahre MöllerGroup

**S-Klasse und Audi Q7**  
Neue Cheffahrzeuge

# Zwei Brüder in fünfter Generation

Firmengeschichte und Zukunft der Lochbühler GmbH Aufzüge, Mannheim

**UMAG ▶ Wann und wie wurde Ihr Unternehmen gegründet?** Unser Vorfahre Georg Lochbühler, ein »Gesell auf Wanderschaft«, gründete 1873 in Mannheim-Seckenheim eine Huf- und Wagenschmiede. Der Betrieb wurde in der Folge immer wieder an den Sohn weitergegeben. Heute steht mit meinem Bruder und mir bereits die fünfte Generation an der Spitze.

**UMAG ▶ Welche Wechsel erfolgten in den Geschäftsfeldern?** Die zweite Generation betrieb neben der Schmiede den wachsenden Handel mit Eisenwaren und begleitete die Entwicklungen in der Mechanisierung aller Arbeitsbereiche. In der dritten Generation lag der Produktionsschwerpunkt auf nach Kundenwunsch gefertigten Maschinen für die Landwirtschaft und allgemeiner Fördertechnik. Zudem kamen der Verkauf von Motorrädern, Fahrrädern, Näh- und Schreibmaschinen sowie der Service dazu. Die Konzentration auf den zukunfts-trächtigen Aufzugsmarkt fällt in die 50er

Jahre, wobei sich der Umsatz sprunghaft entwickelte. Die anderen Geschäftszweige wurden Mitte der 60er Jahre aufgegeben.

**UMAG ▶ Gab es auch Wechsel der Rechtsform?** Aus dem anfänglichen Personenunternehmen ergab sich die OHG. Aus haftungsrechtlichen Aspekten fand 1979 die Überführung in eine GmbH & Co. KG statt. Seit 1990 firmieren wir als GmbH.

**UMAG ▶ Was waren die Höhepunkte Ihrer Unternehmensgeschichte?** Nach dem zweiten Weltkrieg wurde der frühe Einstieg in den noch jungen Aufzugsbau durch die Erfahrungen in der individuellen Anfertigung von Aufzügen sowie eine flexible Fertigung möglich. Dank großer Innovationskraft und Kundennähe stiegen wir zu einem führenden Aufzugsspezialisten in der Metropolregion Rhein-Neckar auf. 1974 gewannen wir die BASF AG in Ludwigshafen als Kunden und sind seither Hauptlieferant für Neuanlagen und die Modernisie-

rung von Aufzügen, auch als Spezialist für explosionsgeschützte Ausführungen. Die seit 2001 erfolgte Intensivierung im Service mit Mess-Sensorik und Ferndiagnose hat uns einen Technologievorsprung gebracht.

**UMAG ▶ Was war die schwerste Krise Ihres Unternehmens?** Materiell in der Zeit der Inflation von 1929 bis 1932, als Arbeit gekauft werden musste. Die Mitarbeiterzahl ging auf ein Viertel der Normalstärke zurück. Zur Begleichung der Darlehen und Wechsel wurde Ackerland verkauft, um den Bestand des Betriebs zu sichern. Menschlich war 1977 ein schweres Jahr. Damals verunglückte ein junger Facharbeiter bei Montagearbeiten tödlich. Der für die Angehörigen schwere Schicksalsschlag traf auch die in Verbundenheit zu den Mitarbeitern stehende Unternehmerfamilie.

**UMAG ▶ Stichwort Tradition: Welche Strukturen haben sich seit Gründung des Unternehmens erhalten?** Wir bilden unsere



Personenaufzug Stadthaus Mannheim



Glasaufzug im Treppenhaus des Wohngebäudes »Spinozastraße 35« in Mannheim

## Interview



Stefan Lochbühler



Erstes Deutsches Aufzugsmuseum im Wasserturm in Mannheim-Seckenheim

Mitarbeiter seit jeher selbst aus und sind heute eines der wenigen Aufzugsunternehmen, das Mechatroniker speziell für unsere Branche ausbildet. Das ist ein Wettbewerbsvorteil. Unsere Leitsätze beziehen sich alle auf den Kunden, den wir als Partner verstehen. Qualität, Zuverlässigkeit und fairer Preis schaffen das für uns so wichtige Vertrauen in einer Geschäftsbeziehung. Kundenzufriedenheit ist oberstes Ziel und steht vor bloßer Gewinnmaximierung.

**UMAG ▶ Gab es Entscheidungen, die man besser nicht getroffen hätte?** In eine existenzielle Krise geriet das Unternehmen 1911 als die private Investition in eine zentrale Wasserversorgung des Ortes wegen Unstimmigkeiten mit der Gemeinde verloren ging. Der Verkauf von Grundstücken verhinderte damals gerade noch den Untergang. Seitdem beobachten wir den Markt noch viel mehr mit Gespür und wachem Geschäftssinn, um flexibel zu sein und kurzfristig neue Nischenbereiche besetzen zu können.

**UMAG ▶ Was sind die besonderen Herausforderungen in Ihrem Kerngeschäft?** Die Stagnation in der Baubranche führt zu Dumpingpreisen der Mitbewerber bei der Neuinstallation von Aufzügen. Die niedrigen Anschaffungskosten werden jedoch im Lebenszyklus der Anlage durch überhöhte Instandhaltungsaufwendungen mehr als aufgezehrt. Da Ersatzteile und Service herstellereigen sind, ist für den Betreiber meist keine freie Marktauswahl möglich. Hier bieten mittelständische Aufzugsun-

ternehmen einen marktoffeneren Zugang. Auch die Modernisierung von Altanlagen und der Service unterliegen einem Preiskampf. Dabei sind Qualität, Flexibilität und Termintreue wichtiger als eine nur anfänglich günstige Investition. Die zunehmende Bürokratie, die Gesetz- und Normenwut im Zuge der europäischen Harmonisierung belasten den Mittelstand. Hier engagieren wir uns auch im Vorstand des VDMA-Bereichs »Aufzüge«.

**UMAG ▶ Wie ist die Nachfolgesituation in Ihrem Unternehmen?** Erstmals in der Unternehmensgeschichte treten zwei Söhne an. Wir haben die Geschäftsfelder deshalb in Neuanlagen/Modernisierungen sowie in den Service aufgeteilt. Die Einrichtung eines Beirats unter Vorsitz des Seniors ist geplant. Natürlich wurden auch Vereinbarungen

#### Eckdaten des Unternehmens

**Unternehmen** ▶ Lochbühler GmbH Aufzüge, Mannheim **Gründungsjahr** ▶ 1873 **Branche** ▶ Personen- und Lastenaufzüge, Unterflur-, Vereinfachte Güter- und Kleingüteraufzüge, Behindertenaufzüge und Sonderkonstruktionen der Fördertechnik **Produkte** ▶ Konstruktion, Fertigung, Montage und Betreuung von Aufzügen mit elektromechanischem und hydraulischem Antrieb **Mitarbeiter 2004** ▶ 47 Mitarbeiter und 9 Auszubildende **Umsatz 2004** ▶ k. A. **Internet** ▶ [www.lochbuehler.de](http://www.lochbuehler.de)

hinsichtlich der Gesellschafteranteile und deren Veräußerung getroffen. Die Eigenkapitalisierung ist gesichert. Fremdeinfluss ist ausgeschlossen, um das Unternehmen auch in der sechsten Generation zu erhalten. Wir pflegen unsere Geschichte. Zuletzt durch Errichtung des in Deutschland einzigen Aufzugsmuseums und eines Tagungsraums im historischen Wasserturm in Mannheim-Seckenheim. Hier finden Veranstaltungen für Kunden, Planer und Architekten statt.

**UMAG ▶ Wie sieht die Zukunft Ihres Hauses aus?** Wir setzen auf Innovationen, etwa auf Aufzugssysteme ohne Triebwerksraum, und auf Energieeinsparung. Der verstärkte Einsatz von Sensorik optimiert die Wirtschaftlichkeit und die Effizienz für den Lebenszyklus von Aufzügen. Die Ferndiagnose und zustandsorientierte Wartung senken die Betriebskosten und steigern die Verfügbarkeit der Anlagen. Mittelfristig sind neue Instandhaltungskonzepte wie SLA (»Service Level Agreements«) gefordert. Intern heben uns die Aus- und Weiterbildung aller Mitarbeiter und die hohe Produktqualität positiv ab. Im Markt bleibt es eine Herausforderung, als Familienunternehmen zu bestehen. Viele kleine und mittlere Aufzugsbauer verkaufen an einen der vier Branchenkonzerne. Dabei geht Wettbewerb verloren. ■

Stefan Lochbühler,  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Lochbühler GmbH Aufzüge, Mannheim

▶ Die Fragen stellte Dr. Svend Buhl



Lembacher Strasse 6-8  
68229 Mannheim

Telefon: 0621 / 47 09 80  
Telefax: 0621 / 47 09 850  
[info@lochbuehler.de](mailto:info@lochbuehler.de)

[www.lochbuehler.de](http://www.lochbuehler.de)