

Seit fünf Generationen geht es aufwärts

Die Lochbühler Aufzüge GmbH ist Beispiel für gelungene Unternehmensnachfolge

Von unserem Redaktionsmitglied Peter W. Ragge

Beide Wörter, die sich eigentlich so widersprechen, fallen häufiger: Da ist einerseits vom „enormen Druck“ die Rede, unter dem man stehe, wirtschaftlichen und bürokratischen Zwängen sowie dem andauernden „Preiskampf“ – und dann betonen alle drei Männer doch immer wieder, wie gern und mit welcher großen Freude sie diesem Druck standhalten und arbeiten. Das nimmt man ihnen auch sofort ab: Karlheinz, Andreas und Stefan Lochbühler leiten mit erkennbarem Spaß am Engagement eines der ältesten Unternehmen der Stadt, die Lochbühler Aufzüge GmbH. Seit fünf Generationen geht es hier stetig aufwärts – ein Beispiel für die oft auch schwierige Unternehmensnachfolge innerhalb eines Familienbetriebs.

Verkauf an Dritte? Auf keinen Fall!

Ein Verkauf an Dritte? Fremdes Kapital? „Nein“, sagen die beiden Söhne praktisch im gleichen Augenblick, das komme für sie keinesfalls in Frage. Sie wollen sich behaupten, die Firma an die sechste Generation übergeben und haben sogar rechtlich Vorsorge getroffen, dass sich kein Fremder einkaufen kann. Doch das werde, räumen sie ein, immer schwerer. „Vor zehn Jahren gab es noch etwa 70 mittelständische Aufzugsbau-Firmen, in jeder Großstadt eines“, sagt Andreas Lochbühler: „Diese Zahl hat sich mindestens halbiert.“ Dabei sei das Strickmuster immer gleich: Große Konzerne kauften sich ein, drängten die Eigentümer aus dem Betrieb, stellten die Ausbildung ein, „und dann wird die Produktion totgemacht“, so Andreas Lochbühler. „Denen kommt es nur auf die Wartungsverträge an“, ergänzt sein Bruder Stefan.

Damit, so ihre Sicht, erzielten die Großen der Branche ihre Gewinne. „Die montieren erst spottbillige Aufzüge und machen dann nach der Gewährleistungsfrist ihr Ge-

schäft mit sehr teuren Ersatzteilen“, sagt Seniorchef Karlheinz Lochbühler. „In diesem Preiskampf wollen und können wir nicht mithalten“, fügt Stefan Lochbühler an. Der Vater und die beiden Söhne setzen dem eine eigene Firmenphilosophie entgegen, in denen die Begriffe Solidität und Innovation, Fairplay und Vertrauen, Qualität und Zuverlässigkeit sowie gesellschaftliche Verantwortung auftauchen. Man habe „Freude an der gelungen Konstruktion“, wolle „Kunden als Partner gewinnen“, heißt es da. „Seriosität und langfristiges Denken haben Vorrang vor schnellem Erfolg. Es widerstrebt unserer Firmenehtik, den Kunden mit billigen Einstandspreisen zu locken und später mit hohen Unterhaltskosten zu belasten“, kritisiert Karlheinz Lochbühler die Branchengrößen.

Ihm war und ist zudem immer wichtig, „persönlich für die Kunden da zu sein“. Das bedeute aber auch, für ihn wie die Söhne, der Versuchung zu widerstehen, durch Zukäufe selbst zu einem der Großen der Branche zu werden. „Man muss stets seine Grenzen kennen, immer alles vorsichtig angehen, den Betrieb in der richtigen Dimension halten“, so habe er das von seinem Vater gelernt, so gebe er es weiter, sagt der Seniorchef. Dabei hätten „selbst Kunden schon gedrängt, dass wir größer werden“, aber er habe das stets abgelehnt.

Die richtige Dimension – das bedeutet für Lochbühler seit Jahrzehnten stets um die 50 Mitarbeiter; derzeit (mit Teilzeitkräften) 55. Nur noch etwa zehn davon sind im Gewerbegebiet Friedrichsfeld mit der reinen Produktion beschäftigt, stehen dort an Werkbänken und Schraubstöcken, Bohren und Fräsen, Kantbänken und Schweißbänken. Bis Mitte der 70er Jahre war das anders, inzwischen werden Getriebe, Steuerungen, Türen indes zugekauft, meist nur noch 30 Prozent selbst hergestellt. „Standardprodukte können andere günstiger – unsere Stärke sind die Speziallösungen“, hebt Andreas Lochbühler hervor. Man sei „Nischenanbieter und Dienstleister“, das habe sich bewährt.

Die BASF setzt bei der Wartung ihrer rund 800 Aufzüge daher bereits seit 1976 auf das Mannheimer Traditionsunternehmen und ist dessen größter Kunde. Hinzu kommen Freudenberg, SCA, Roche und

Fuchs genauso wie Behörden, Architektur- und Ingenieurbüros oder Hausverwaltungen. Pro Jahr plant, konstruiert, liefert und montiert Lochbühler 80 bis 100 Neuanlagen mit einer Tragkraft von fünf bis 15 000 Kilo. Das können Personen-, Güter- oder Lasten- ebenso wie spezielle Behinderten- aufzüge sein, in bestehenden Schächten von Gebäuden, ästhetisch anspruchsvoll als rundumverglaste Variante an einer Hauswand entlang oder gar explosionsgeschützt in Industrieanlagen. Dazu betreut das Unternehmen 4000 Aufzüge in der Region, mit elektronischer Ferndiagnose, aber ebenso Soforthilfe im 24-Stunden-Bereitschaftsdienst an 365 Tagen im Jahr.

Söhne bauen auf die Erfahrung des Vaters

Und obwohl er 73 Jahre alt ist – Seniorchef Karlheinz Lochbühler steuert weiter das Unternehmen mit, absolviert einen Acht- bis Zehn-Stunden-Tag. „Naja, manchmal kommt er morgens eine halbe Stunde später“, witzelt der jüngere Sohn Stefan (42), der 1993 in die Firma eintrat. Schon seit 1988 ist der 45-jährige Andreas dabei; auch die Ehefrauen arbeiten jeweils (in Teilzeit) mit. 1999 wurden beide Söhne Mitgesellschafter; seither gibt der Vater erkennbar Verantwortung ab.

Gerade in der Öffentlichkeit schiebt er manchmal die beiden Söhne regelrecht vor und zieht sich selbst lieber zurück. „Aber ich lebe natürlich mit und für die Firma, da ist es nicht einfach, aufzuhören“, räumt der Senior ein, und beide Söhne betonen: „Er, seine Erfahrung, sein Wissen werden gebraucht.“ Druck würden sie aber nie von ihm spüren: „Wir haben wirklich ein schönes Arbeiten zusammen“, hebt der Jüngste hervor. Tatsächlich strahlt das Trio – alle drei sind Ingenieure – nicht nur eine große Harmonie aus, gemeinsam ist ihnen auch das Bewusstsein, dass sich Tradition und Fortschritt nicht ausschließen.



Ein Trio, das harmonisiert: Andreas, Karlheinz und Stefan Lochbühler (v. l.) führen das gleichnamige, seit 1873 bestehende Unternehmen. Bilder: Proßwitz



Aufzug-Montage: unser Bild zeigt Wolfgang Flade (links) und Gerd Feuerstein bei der Produktion.

Ein alter Wasserturm birgt Geschichte

Lochbühler pflegt Deutschlands einziges Aufzugsmuseum

Man schrieb das Jahr 1878, als dem Seckenheimer Wahrzeichen der Abriss drohte. Um den „Glatzkopf“, wie der Wasserturm im Volksmund heißt, zu retten, kaufte der damalige Seniorchef Carl Lochbühler das lokalgeschichtlich bedeutsame Gebäude und renovierte es. In der Kuppel ist, mit winzigen Lämpchen, der Sternenhimmel an seinem Geburtstag, dem 31. Juni 1899, dargestellt – und in diesem Kuppelraum in 30 Metern Höhe wurde dann auch sein 90. Geburtstag gefeiert.

ter, in die man kurz vor dem Einmarsch der Alliierten 1945 wichtige Teile wie Kugellager steckte und dann im Garten vergrub, um sie vor deren Zugriff zu sichern.

Zwischen dem Service-Motorrad der Nachkriegszeit, Getrieben und Steuerungsrelais sowie alten Aufzugskabinen (etwa der vom Heidelberger Polizeipräsident um 1920 oder der verspiegelte, reich verzierte einer Bank aus dem gleichen Jahr) stehen ebenso eine Tabak-Schneidemaschine und ein „Ballenstapler“ für die Roh-tabak-Verarbeitung.

Schließlich war das Unternehmen 1873 von Georg Lochbühler als Huf- und Wagenschmiede gegründet worden, welche die Gerätschaften der Bauern versorgte. 1905 entwickelte sich daraus eine Schlosserei, und erst 1925 baute man den ersten Aufzug – weil ein Seckenheimer Bauer in einer alten Edinger Brauerei ein Tabaklager einrichtete und die Ballen hoch stapeln wollte. Nach dem Krieg betrieb Lochbühler dann sogar in der Seckenheimer Hauptstraße eine Tankstelle. Noch bis Ende der 60er Jahre waren neben Aufzügen ebenso Pflüge und Jauchepumpen im Sortiment, erst unter Karlheinz Lochbühlers Führung konzentrierte man sich ab 1960 auf den Aufzugsbau. Geblieben ist aber die lokale Verwurzelung in Seckenheim, längst erweitert um Engagement für Kunst, Wissenschaft und Soziales in ganz Mannheim. So ist Lochbühler in über 80 Vereinen Mitglied oder unterstützt sie mit Spenden. pwr

Die Firmenhistorie reicht zurück bis 1873

Seither wird er für geschäftliche Veranstaltungen und Fachtagungen genutzt. Ein rundum verglaster Panoramaaufzug fasziniert die Besucher ebenso wie das im Turm seit 2002 eingerichtete einzige Aufzugsmuseum Deutschlands mit Exponaten ab Beginn des 20. Jahrhunderts.

Es ist ein ehrlicher Blick zurück: dass es 1977 einen tödlichen Arbeitsunfall eines Monteurs gab wird ebenso wenig verschwiegen wie der Zwang, in der Weltwirtschaftskrise Äcker zu verkaufen, um die Firma am Leben zu halten. Und zu sehen sind die eigens geschweißten Metallbehäl-

— Anzeige —

Sparkassen-Finanzgruppe

Ihr Auslandsgeschäft beginnt bei Ihrer Sparkasse.

Unser Partner Landesbank Baden-Württemberg ist weltweit vertreten.

Eine Firma, die im Ausland Fuß fassen will, muss gut auf alle Schritte vorbereitet sein. Ihre Sparkasse mit den Experten der Landesbank Baden-Württemberg tut alles dafür, dass Sie es auch sind. Mit unseren spezialisierten Einrichtungen wie EuropaService und CountryDesk oder den Repräsentanzen und German Centres der LBBW bieten wir Ihnen umfassende Dienstleistungen an. Sprechen Sie mit unserem Firmenkundenberater oder informieren Sie sich vorab unter: www.sparkasse.de/firmenkunden **Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**