



# SÄGEN MIT STIHL

Die Familie Stihl hat es mit Motorsägen zu Weltruhm gebracht. Um dieses Erbe zu sichern, stellt der Seniorchef geräuschlos die Weichen für die Zukunft

VON FRANK ERDLE

Stuttgart, Ende der 20er-Jahre: Während über Deutschland die Wolken der Weltwirtschaftskrise heraufziehen, tüftelt ein junger Ingenieur in einer Werkstatt an seiner ersten tragbaren Säge mit Benzinmotor. Als Andreas Stihl seine Entwicklung 1930 auf der Leipziger Frühjahrmesse vorstellt, ist das Interesse von Sägewerksbesitzern und Forstbetrieben enorm. Ein Umzug in größere Fabrikationsräume wird unausweichlich.



**Auch im Beirat lenkt Hans Peter Stihl noch die Geschicke des Unternehmens**

Zwar gilt Stihl nicht als erster deutscher Anbieter einer benzinbetriebenen Motorensäge; diesen Anspruch erhebt die Hamburger Firma Dolmar. Aber dank seiner außergewöhnlichen technischen wie handwerklichen Fähigkeiten entwickelt der schwäbische Unternehmer das arbeitserleichternde Schneidegerät rasch weiter – zum Verdross aller Mitbewerber. So überrascht Stihl 1943 mit einem Modell, das zu großen Teilen aus leichtem Magnesiumdruckguss besteht. 1959 beschäftigt er mehr als 600 Mitarbeiter und erzielt 17,6 Millionen Mark Umsatz.

Und als der clevere Tüftler Mitte der 60er-Jahre ein Modell präsentiert, das trotz seines kräftigen Motors keine sieben Kilo auf die Waage bringt, schafft es bald kein Wettbewerber mehr, ernsthaft an Stihls Thron zu sägen. Am Ende ist der Hersteller 1971 Weltmarktführer bei den Motorsägen. Etwas weniger stimmig zeigt sich der Chef mitunter in seiner Personalpolitik: Es kommt schon mal vor, dass Stihl senior einen leitenden Angestellten vor die Tür setzt, um ihn kurze Zeit später reumütig zurückzuholen.

Sohn Hans Peter, der die Leitung 1973 nach dem Tod des Gründers allein übernahm, erinnert sich an diese Turbulenzen: „Mein Vater wollte immer die ungeschminkte Wahrheit wissen und konnte keine halbherzigen Aktionen ertragen. Diese Einstellung habe auch ich zu meinem Prinzip im Geschäftsleben gemacht.“

Den Besucher empfängt der Mann, der die Geschicke der mittelständi-

chen Erfolgsfirma über 40 Jahre lang bestimmt hat, im holzgetäfelten Konferenzraum des Firmenhauptquartiers in Waiblingen vor den Toren Stuttgarts. Mit seinem eleganten Anzug und dem streng zurückgekämmten Haar wirkt der 77-Jährige keineswegs wie ein Routinier im Ruhestand. Und tatsächlich ist Stihl erst vor Kurzem aus Südostasien zurückgekehrt, wo er einige Niederlassungen und Geschäftspartner besucht hat. „Sieben Länder in 14 Tagen. Ich wundere mich selbst, wie ich solche Reisen in meinem Alter wegstecke“, meint er. Doch wer frühzeitig Marktentwicklungen erkennen wolle, müsse viel unterwegs sein – „und Technik ist mein Hobby“.

Das war schon so, als der studierte Maschinenbauer Anfang der 60er-Jahre als Assistent der Geschäftsleitung in den väterlichen Betrieb eintrat – nach einer Tätigkeit in der Schlepperhydraulikkonstruktion bei Bosch und einem Jahr in einer Beratungsfirma. „Dort habe ich gelernt, was man als Unternehmer nicht machen sollte“, merkt Stihl ein wenig süffisant an. Solchermaßen gestählt, baute der Sohn den Sägenspezialisten zu einer weltweit aktiven Unternehmensgruppe aus, die neben sieben deutschen Werken bald auch Produktionsstätten in den USA, Südamerika und China besaß.

Heute sind die traditionell orange und hellgrau gefärbten Präzisionsmaschinen aus Germany überall zu Hause, wo Bäume in den Himmel wachsen. „Wir sind in 160 Ländern vertreten, und mehr als 35 000 Fach-

händler kümmern sich um Verkauf und Wartung unserer Produkte“, erklärt Stihl. „2008 haben wir mit rund 11 500 Mitarbeitern einen Umsatz von 2,14 Milliarden Euro erzielt. Großflächenmärkte beliefern wir nicht, weil dort der Service fehlt. Unser Qualitätsanspruch darf nicht an der Kasse enden. Schließlich schenken uns viele Kunden seit Jahrzehnten ihr Vertrauen.“

Verantwortungsbewusstsein und Loyalität zählen viel im Hause Stihl. Davon profitiert auch die Belegschaft. „Mit unseren Sozialleistungen haben

wir vor allem im deutschen Stammhaus einen Standard erreicht, der schwer zu übertreffen ist“, erklärt der persönlich haftende Gesellschafter. „Unsere Mitarbeiter können sich mit Genussrechten an der Firma beteiligen und jedes Jahr Anteile für maximal 1350 Euro erwerben. Wir schießen zwei Drittel des Kaufpreises zu. Je nach Unternehmensgewinn wird der gesamte Betrag dann noch mit bis zu 10 Prozent pro Kalenderjahr verzinst.“

Dazu kommen eine großzügige betriebliche Altersversorgung, die bereits von Andreas Stihl ins Leben gerufen wurde, und eine Erfolgsprämie, die seit mehr als 35 Jahren ausgezahlt wird. „Wir haben großes Interesse an einer langen und partnerschaftlichen Verbindung zu unseren Mitarbeitern“, umreißt Stihl seinen Stil, den er auf der Führungsebene vorgelebt hat – unterstützt von zwei Geschwistern: Eva Mayr-Stihl kümmert sich um die Finanzen, Rüdiger Stihl als Doktor der Jurisprudenz um Rechtsfragen.

Hans Peter Stihls Verhältnis zur Schwester war immer von besonderer Vertrautheit geprägt: Bis heute teilen sich die beiden ein Büro. „Einst hat uns mein Vater aus Platzgründen in ein gemeinsames Zimmer befohlen, aber dann haben wir festgestellt, dass die direkte Kommunikation im Unternehmensalltag enorme Vorteile bringt“, erklärt der 77-Jährige die ungewöhnliche Raumordnung.



**Unter Firmengründer Andreas Stihl entwickelte sich das Unternehmen zum Weltmarktführer für Motorsägen**



**Hans Peter Stihl und seine Schwester  
Eva Mayr-Stihl arbeiten eng zusammen  
– und teilen sich noch heute ein Büro**

An diesem Miteinander änderte sich nichts, als das familiäre Führungstrio 2002 in den Beirat wechselte. Um zwischen den beteiligten Familienstämmen keinen „Schönheitswettbewerb“ – wie Stihl das nennt – um die Nachfolge aufkommen zu lassen, wurde mit Bertram Kandziora ein externer Manager mit der Leitung des Firmenverbundes betraut, zu dem auch der Gartengerätehersteller Viking in Kufstein gehört. Dort hat Stihls einziger Sohn Nikolas das Sagen.

Wer Hans Peter Stihl kennt, ahnt freilich, dass der unbeugsame Unternehmer sein Lebenswerk nicht so einfach einem Fremden überlassen würde. „Die Musik spielt bei Stihl im Beirat“, gibt der langjährige Boss zu. „Ohne uns geht bei wichtigen Investitions- und Produktentscheidungen gar nichts.“ Auf diese Weise will der Patriarch verhindern, dass auf die makellose Bilanz des Familienimperiums Schatten fallen: „Wir müssen nicht zur Bank, um einen Kredit aufzunehmen, sondern nur, um Geld anzulegen.“

Den Trend zur Nachhaltigkeit haben die Stihls früh erkannt. „Wir können nicht nur Holz ernten und verarbeiten. Wir müssen auch dafür sorgen, dass genügend Rohstoffe nachwachsen. Sonst würden wir unsere Geschäftsbasis verlieren.“ Deshalb engagiert sich Stihl bei einem Aufforstungsprojekt zweier Universitäten in Brasilien, während seine Schwester mit ihrer Stiftung forstwissenschaftliche Projekte und Waiblinger Kultureinrichtungen unterstützt.

Früher hatte Hans Peter Stihl zahlreiche einflussreiche Ämter in der Metallindustrie inne, von 1988 bis 2001 war er Präsident des Deutschen Industrie- und Handelstages. Politischen Entscheidungsträgern vertraut der Träger des Bundesverdienstkreuzes mit Stern allerdings immer weniger: „Ich mache mir auch ernsthafte Sorgen über manche Übernahmeversuche in Deutschland. Wenn ich mir vorstelle, dass Porsche versucht hat, das wesentlich größere Unternehmen Volkswagen zu schlucken, kann ich nur den Kopf schütteln.“

So ein Abenteuer würde er nie zulassen. „Allerdings“, sagt Stihl mit ungerührter Stimme, „wüsste ich auch nicht, wen wir übernehmen sollten. Wir sind als Motorsägenmarke ohnehin die Nummer eins weltweit!“ Damit das so bleibt, lässt Stihl derzeit eine handliche geräuscharme Säge mit Elektromotor und Lithium-Ionen-Akku entwickeln. Und wieder sind die leisen Revolutionäre aus dem Schwäbischen ihrer Konkurrenz einen wichtigen Schritt voraus. ■