



Katharina Lichtner und Pascal Möckli haben mit der Stirnimann AG die Vertretung von Potain-Kranen, Grove-Mobilkranen und Alma-Crawler-Arbeitsbühnen inne.

«Wir sind noch Mensch»

Text und Fotos: Beat Matter

Die Stirnimann AG versorgt den Schweizer Markt mit den gelben Potain-Kranen sowie mit Grove-Mobilkranen und Hebebühnen. Inhaberin Katharina Lichtner und CEO Pascal Möckli blicken in die Zukunft und erklären, weshalb menschliche Werte für die Geschäftsentwicklung zentral sind.

«die baustellen»: Wir stehen am Anfang eines neuen Jahres. Dennoch zuerst der Blick zurück: Wie ist 2022 für Sie gelaufen?

Pascal Möckli: 2022 war ein gutes Jahr für uns. Wir sind mit den Ergebnissen – soweit wir sie schon beisammenhaben – sehr zufrieden. Die Herausforderung, mit der wir konfrontiert waren und sind, liegt nicht in der Nachfrage. Diese ist stabil und gut. Die Herausforderung liegt vielmehr in der Disposition der nachgefragten Maschinen. Aufgrund von Material- und Lieferengpässen ist unser Aufwand, um Produkte zeitnah zu beschaffen, deutlich grösser geworden als vor der Pandemie. Auch die Ergebnisse der Stirnimann-Gesellschaften in Österreich und Dänemark waren 2022 erfreulich. Wir erreichten als Unternehmensgruppe unsere Ziele. Und wir übertrafen sie teilweise.

Blicken Sie entsprechend optimistisch auf das neue Jahr?

Möckli: Ja, durchaus. Wir starten über alle Geschäftsbereiche und Produkte hinweg mit einem schönen Auftragsvorrat. Es ist eine optimale Ausgangslage, um ein neues Jahr positiv in Angriff zu nehmen.

Katharina Lichtner: Aufgrund meiner internationalen Erfahrungen verblüfft mich die Schweizer Wirtschaftsmentalität immer wieder aufs Neue. Die weltpolitische und weltwirtschaftliche Grosswetterlage ist angespannt. Dennoch lässt man sich in der Schweiz nicht aus dem Konzept bringen und fällt konstruktive Entscheide. Unsere Kunden beweisen das immer wieder. Sie lassen sich nicht so schnell aus der Ruhe bringen und halten an ihrer wirtschaftlichen Weitsicht fest. Das ist eine besondere Schweizer Eigenschaft.

Im Herbst 2022 fand erstmals nach dem Pandemieunterbruch wieder eine Bauma in München statt. Sie waren an der Messe präsent. Wie war's?

Möckli: Wir haben es sehr genossen, als Lieferant für unsere Schweizer Kunden endlich wieder an einer grossen Messe Präsenz zu markieren. Das umso mehr, als mit Potain, Grove, Multitel und neu Alma-Crawler gleich vier unserer Hersteller an der Messe ausstellten.

Sie sprechen es gleich selbst an: Im Zuge der Bauma hat die Stirnimann AG die Erweiterung ihres Sortiments kommuniziert. Sie sind neu Schweizer Generalvertreter für Alma-Crawler, den italienischen Hersteller von geländegängigen Arbeitsbühnen. Welche Bedeutung hat der Zuwachs für Sie?

Möckli: Die flexibel einsetzbaren Arbeitsbühnen von Alma-Crawler sind geradezu prädestiniert für den Einsatz in der Alpenregion. Denn mit ihrem Chassis sind sie in der Lage, Unebenheiten und Neigungen von bis zu 20 Grad auszugleichen. Aus dem Alltag unserer Kunden wissen wir, dass Standardarbeitsbühnen häufig an ihre Grenzen stossen, weil sie an unebenen Einsatzorten nur eingeschränkt oder nur mit aufwendigen Vorbereitungsarbeiten eingesetzt werden können. Mit Alma-Crawler können wir effiziente Lösungen für exakt diesen Einsatzbereich anbieten. Das macht die Sortimentserweiterung für uns sinn- und wertvoll.

Wie schätzen Sie das Potenzial ein?

Möckli: Wir sind überzeugt davon, dass der Bedarf an geländegängigen Arbeitsbühnen vorhanden ist. Das spüren wir

selbst – und das spüren ebenso die zahlreichen Hebebühnenvermieter, mit denen wir intensiv zusammenarbeiten. Durch verschärfte Vorschriften bei der Arbeitssicherheit dürfte diese Nachfrage künftig noch zulegen.

Wenn sich die Möglichkeit bietet, eine neue Generalvertretung zu übernehmen: Wie muss man sich diesen Entscheidungsprozess bei Stirnimann vorstellen?

Lichtner: Ein Entscheidungsprozess wie dieser läuft bei uns zügig ab. Es ist eine Stirnimann-Stärke, dass der Austausch zwischen Verwaltungsrat und Geschäftsleitung sehr eng, unmittelbar und unkompliziert funktioniert. So sind wir in der Lage, optimal auf sich bietende Gelegenheiten zu reagieren. Um solche Entscheide fundiert fällen zu können, beschränken sich unsere Gespräche aber nicht auf die Unternehmensspitze. Wir ziehen unsere technischen Fachleute sowie unsere Aussendienstmitarbeitenden bei und legen Wert darauf, die handelnden Personen des Herstellers kennenzulernen, dessen Vertretung wir erwägen. Wir führen sehr offene Gespräche und gelangen so zu gut abgestützten Entscheiden.

Sind weitere Sortimentsergänzungen denkbar?

Lichtner: Ja. Wir wollen uns aber nicht zum Gemischtwarenladen entwickeln, sondern wir wollen stark sein in Bereichen, in denen wir über hervorragendes Know-how verfügen. Nebst punktuellen Ergänzungen suchen wir deshalb gern nach Möglichkeiten, um uns zudem geografisch weiterzuentwickeln. Mit dem Aufbau >>

unserer Gesellschaften in Österreich und seit Anfang 2022 in Dänemark verfolgen wir genau diesen Weg.

Möckli: Abgesehen von Sortiments- und geografischen Erweiterungen sehe ich aber auch das Potenzial, dass wir uns innerhalb unserer angestammten Tätigkeitsbereiche noch weiterentwickeln und steigern. Wir verstehen uns als Komplettanbieter, der seinen Kunden rund um ihre Produkte eine optimale Betreuung bereitstellen will. Diese Betreuung, also unsere hohe Servicequalität, ist die Grundlage, um im Markt Vertrauen zu schaffen. Diese Qualität nicht nur zu halten, sondern sukzessiv zu steigern, ist ein Entwicklungsbereich, der für uns äusserst wichtig ist.

Die Stirnimann AG ist heute in den Sparten Hochbaukrane, Mobilkrane und Arbeitsbühnen aktiv. Wie sind die Gewichte verteilt?

Möckli: 60 bis 70 Prozent unseres Umsatzes realisieren wir mit Verkäufen, Vermietungen und Dienstleistungen im Bereich der Baukrane. Den restlichen Umsatz realisieren wir zu grossen Teilen mit den Hebebühnen. Demgegenüber ist das Geschäft mit den Mobilkranen sehr volatil. Die Kaufpreise sind beträchtlich, die Stückzahlen sind klein. Das führt dazu, dass unser Mobilkranumsatz in manchen Jahren bemerkenswert, in anderen Jahren aber fast zu vernachlässigen ist.

Sprechen wir kurz über die einzelnen Sparten: Wie erleben Sie den Schweizer Markt im Bereich der Hochbaukrane?

Möckli: Ich erlebe den Markt als positiv. Die Nachfrage ist gut, der Wettbewerb ist kompetitiv. Wir sind in der Lage, in der Schweiz jährlich rund 100 Baukrane zu verkaufen – seien es nun Oben- oder Untendreher, neue oder gebrauchte Krane. Hinzu kommen in der Schweiz 330 Krane, die wir aktuell in der Vermietung betreiben.

Vor ein paar Jahren gab es Beispiele von Unternehmungen, die ganze Kranflotten an Vermieter auslagerten. Ist diese Entwicklung im Markt noch spürbar?

Möckli: Nein. Im Markt setzt man wieder vermehrt auf eigenes Inventar und ergänzt



«Trotz angespannter Grosswetterlage lässt man sich in der Schweiz nicht aus dem Konzept bringen und fällt konstruktive Entscheide.»

Katharina Lichtner, Inhaberin/VRP Stirnimann AG

dieses bei Bedarf mit Mietmaschinen. Diese Rückbesinnung wurde nicht durch die Pandemie und die entsprechenden Lieferengpässe ausgelöst, aber sie wurde noch zusätzlich verstärkt. Eigenes Material ist aus Unternehmenssicht sinnvoll, um die Verfügbarkeit selbstständig steuern und zugleich die Wertschöpfung optimieren zu können.

Welchen Stellenwert hat das Mietgeschäft für Sie?

Möckli: Es ist wichtig, um unseren Kunden umfassende Möglichkeiten zu bieten, um Innovationen niederschwellig in den Markt einführen und austesten zu können und um die Präsenz in einem Markt zu erarbeiten und zu stärken. Das sehen wir bei unserer Aufbauarbeit in Österreich und Dänemark deutlich. Im Kern aber sind wir Verkäufer. Wir lieben es, Kunden, die langfristige Investitionen tätigen, partnerschaftlich mit hochwertigen Dienstleistungen zu betreuen.

Welche technologischen Entwicklungen prägen derzeit die Kransparte?

Möckli: Mittelfristig sehen wir steuerungsseitige Neuerungen und Weiterentwicklungen, um die Arbeitssicherheit zu erhöhen. Seitens der Suva wird es im Verlaufe des kommenden Jahres neue Empfehlungen dazu geben, wie bei Grossinstallationen Kollisionen von Kranen verhindert wer-

den können und müssen. Damit werden die Grundlagen dafür geschaffen, dass Technik, die es schon seit ein paar Jahren gibt, im Markt effektiv eingesetzt werden muss. In der Folge wird das zu einem zusätzlichen Entwicklungsschub in diesen Systembereichen führen – auch dahingehend, dass verschiedene Systeme untereinander kompatibel sein müssen. Daneben sind die Fernwartung sowie die Betriebsanalyse Bereiche, in denen wir unablässig Weiterentwicklungen sehen.

Potain und Grove gehören zur US-amerikanischen Unternehmensgruppe Manitowoc. Welchen Stellenwert haben die Schweiz und Westeuropa für den Konzern?

Möckli: Potain-Krane werden weltweit verkauft, vermietet und betrieben. Für Potain ist Europa aber der grösste und stabilste Markt – und erst noch ein Markt, in dem das Preissegment höher liegt als in den meisten anderen Weltgegenden. Hinzu kommt, dass das technische Know-how für die Produktentwicklung von Potain sowie von Grove schwergewichtig in Europa angesiedelt ist. In der Summe macht das Europa zu einer Toppriorität für Manitowoc.

Lichtner: Der Stellenwert Europas lässt sich ausserdem daran ablesen, dass Potain und Grove an der Bauma präsent sind, aber beispielsweise nicht an der Conexpo, der grössten Baumesse Nordamerikas.

Wie ist die Beziehung zwischen Ihnen und den Herstellern bzw. zwischen Ihnen und Manitowoc?

Lichtner: Wir haben zu allen gute Beziehungen. Wir werden von unseren Herstellern als Tophändler gelistet. Entsprechend ernst werden unsere Anliegen und Inputs genommen.

Möckli: Wir haben nicht nur sehr gute Kontakte zu den Werken und Entwicklerteams unserer Hersteller, sondern wir haben auch eine gute persönliche Beziehung zum CEO von Manitowoc in den USA. Stirnimann ist ein sehr menschliches und sehr loyales Unternehmen. Das zeigt sich in den Beziehungen zu unseren Kunden, Mitarbeitenden und Lieferanten und wird allseits sehr geschätzt. Dass daneben unsere Hersteller sowie Manitowoc das >>

Menschliche grosssschreiben, trägt entscheidend zu unserer sehr stabilen Beziehung bei.

Sind die Hersteller interessiert an Marktrückmeldungen aus der Schweiz?

Möckli: Absolut! Bei Neuentwicklungen können wir oft sehr früh unsere Einschätzungen und unsere Wünsche anbringen. In der Folge werden wir vielfach mit Prototypen bedient, die wir über unsere Mietflotte in Kontakt mit der Praxis bringen können. Im Schweizer Markt werden sehr hohe Qualitätsanforderungen gestellt. Die Hersteller sind deshalb daran interessiert, mit neuen oder weiterentwickelten Produkten Praxiserfahrungen in der Schweiz zu sammeln.

Mit den Grove-Mobilkränen bedienen sie einen ganz anderen Markt. Wie spielt er?

Möckli: Der Markt ist geprägt von den drei grossen Herstellern, zu denen Grove zählt. Daneben, dass die Nachfrage der Kundschaft sehr volatil ist, hat sich in den vergangenen Jahren eine Entwicklung eingestellt, die ich nicht ganz nachvollziehen kann: Und zwar gibt es Anbieter, die offenbar um jeden Preis eine Maschine platzieren wollen.

Dieses Verhalten kennt man aus zig anderen Märkten.

Möckli: Schon. Wir sehen das punktuell bei den Baukränen, aber nie so ausgeprägt wie bei den Mobilkränen. Mobilkrane sind sehr teure Maschinen, deren Entwicklung sehr hohe Kosten verursacht und viel Know-how erfordert. Wie man solche Maschinen halb verschenken kann, ist mir ein Rätsel. Und so kommt es wiederholt zu Situationen, in denen wir sagen: Wir verkaufen lieber keinen Mobilkran, als dass wir ihn auf diesem Preisniveau absetzen. Das ist schade, weil wir davon überzeugt sind, sehr gute Produkte im Sortiment zu haben, die unseren Kunden hervorragende Dienste erweisen.

Bei schweren Mobilkränen dürfte das Antriebskonzept im Fokus möglicher Neuentwicklungen stehen. Sind reine Elektroantriebe in der Pipeline?



«Wir starten ins Jahr 2023 mit einem schönen Auftragsvorrat.»

Pascal Möckli, CEO der Stirnimann AG

Möckli: Grove hat an der Bauma eine Hybridmaschine präsentiert. Es ist ein Vorieseriemodell, mit dem man jetzt in Zusammenarbeit mit ausgewählten Kunden Praxiserfahrungen sammeln will. Ein vollelektrisches Modell befindet sich bei Grove in der Projektphase. Ich gehe davon aus, dass es in den kommenden Jahren Elektrolösungen geben wird. Ich rechne aber damit, dass im klassischen Mobilkranbereich das Gros der Maschinen noch für eine längere Zeit mit Verbrennungsmotoren angetrieben wird. Die Maschinen müssen ortsunabhängig gewaltige Leistungen erbringen. Das ist mit neuen Antriebstechnologien noch nicht im gleichen Mass möglich.

Die Hebebühnen dürften die Sparte sein, mit der Sie die breiteste und bunteste Kundschaft bedienen.

Möckli: Im Prinzip ist das so. Entscheidend aber ist, dass sich unsere Käuferschaft bei den Hebebühnen zu grossen Teilen aus Wiedervermietern zusammensetzt. Diese bedienen dann ihrerseits eine sehr breite Kundschaft.

Welche Faktoren sorgen dafür, dass sich die Wiedervermieter für eine Zusammenarbeit mit Ihnen entscheiden?

Möckli: Nebst den guten Produkten, den umfassenden Servicedienstleistungen und der guten Ersatzteilverfügbarkeit trägt zu unserer Attraktivität bei, dass wir

selbst Hebebühnen zur Miete anbieten. Das mag paradox klingen, ist aber einfach zu erklären. Durch unser Mietgeschäft haben unsere Kunden die Möglichkeit, sich flexibel und ohne Risiko an neue Maschinen heranzuwagen und sie in ihrem Mietmarkt zu testen. Die individuelle Geschäftsentwicklung wird dadurch spürbar erleichtert. Unsere Kunden schätzen und honorieren das.

Von Baumaschinenhändlern hört man oft den Satz, dass nicht die Maschine den Unterschied mache, sondern der Kundendienst. Auch Sie betonen den Stellenwert von Servicedienstleistungen. Wie aber zeichnet sich der Stirnimann-Kundendienst gegenüber jenen der Mitbewerber aus?

Möckli: Um es auf eine einfache Formel zu bringen: Wir sind noch Mensch. Das sagen alle, aber wir leben es im Alltag.

Wie zeigt sich das?

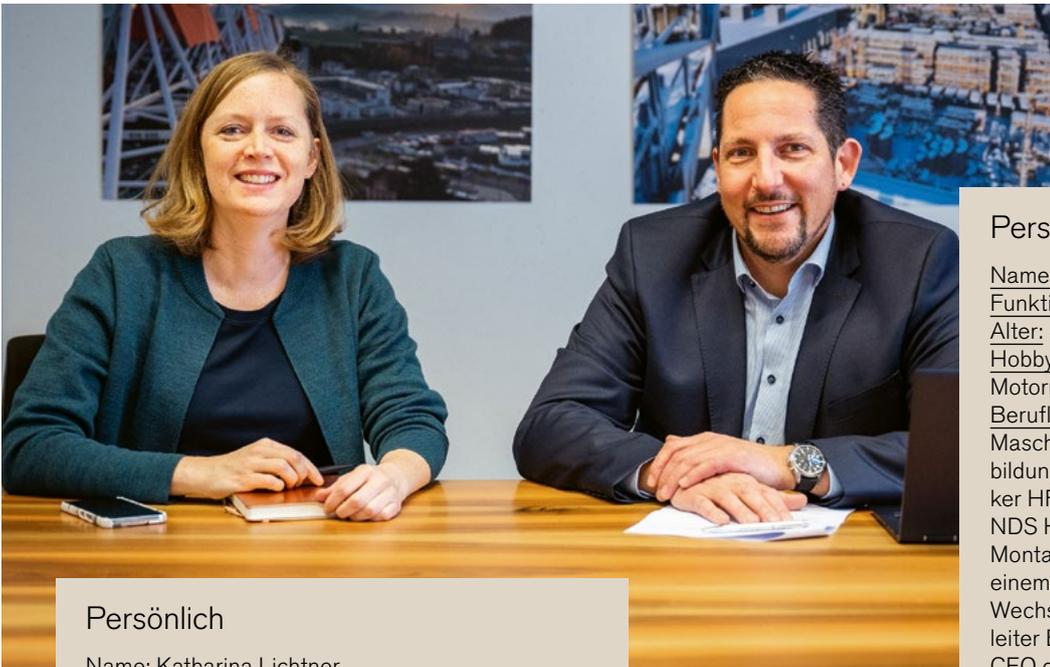
Möckli: Wir pflegen langjährige und sehr vertrauensvolle Partnerschaften, die sich in viele Fällen eher wie Freundschaften anfühlen. Die Grundlage dafür ist ein bedingungslos ehrlicher und transparenter Umgang. Wir versprechen unseren Kunden nicht das Blaue vom Himmel. Wir versprechen ihnen haargenau das, was wir halten können. Darauf können sich unsere Kunden jeden Tag verlassen.

Stirnimann ist nicht nur in der Schweiz aktiv, sondern ebenfalls mit Potain-Generalvertretungen in Österreich sowie in Dänemark präsent. Warum diese Länder?

Lichtner: Wir wurden von Potain aktiv angefragt, ob wir interessiert seien, die Vertretungen für Österreich und dann für Dänemark zu übernehmen. Das hat uns gereizt. In Österreich agieren wir seit 2015 als Potain-Generalvertretung, in Dänemark starteten wir per Anfang 2022. Die Entwicklung beider Tochtergesellschaften macht uns viel Freude.

Wie muss man sich die effiziente Zusammenarbeit zwischen der Schweizer Mutter und den Tochtergesellschaften in Österreich und Dänemark vorstellen?

>>



Persönlich

Name: Katharina Lichtner
Funktion: Inhaberin/VRP der Stirnimann AG
Alter: 42
Hobbys: Lesen, Reisen, Kochen
Berufl. Werdegang: Diplomstudiengang Germanistik, Master of Business Administration in General Management in Bamberg, Fribourg und Berlin, anschliessend Einstieg ins Familienunternehmen, Übernahme diverser Funktionen in Geschäftsleitung und Aufsichts- und Verwaltungsratsmandate.

Persönlich

Name: Pascal Möckli
Funktion: CEO der Stirnimann AG
Alter: 45
Hobbys: Baumaschinen, Skifahren, Motorradfahren, Feuerwehr, Kochen
Berufl. Werdegang: Lehre als Maschinenmechaniker, nach Weiterbildungen zum Maschinenbautechniker HF und dipl. Betriebswirtschaftler NDS HF mit Zwischenstation als Montageleiter für Baukrane bei einem Marktbegleiter, Anfang 2017 Wechsel zu Stirnimann als Verkaufsleiter Baukrane. Seit dem 1. Juli 2021 CEO der Stirnimann AG. Daneben Vorstandsmitglied des VSBM und Obmann der Untergruppe Kranexperten des VSBM.

Lichtner: Die Zusammenarbeit und der Austausch sind über die Grenzen hinweg sehr gut und rege. Mitarbeitende auf allen Stufen teilen Erfahrungen und helfen sich gegenseitig, Herausforderungen zu meistern. Die Wege zwischen der Schweiz, Österreich und Dänemark sind nicht so lang. Es dauert eine Flugstunde – und schon sind die Kolleginnen und Kollegen für ein persönliches Gespräch greifbar. Und dazwischen ist der Austausch via Internet immer nur einen Klick entfernt. Logistischer Sonderfall ist Grönland, das politisch zu Dänemark gehört. Grönland wird per Frachtschiff mit Maschinen beliefert. Die neurgalischen Häfen können in den Wintermonaten jedoch nicht angefahren werden. Bestellt ein Kunde in Grönland vor Weihnachten einen Kran, muss er sich bis zur Auslieferung im April gedulden. Das sind Besonderheiten, mit denen wir zu leben lernen müssen.

Die Schweiz ist heute ihr stärkster Markt. Ist für Sie eine internationale Entwicklung denkbar, die dazu führt, dass andere Märkte wichtiger werden als die Schweiz?

Lichtner: Die Frage ist schwierig zu beantworten, weil sie rein hypothetisch ist.

Ich bin überzeugt davon, dass es wichtig ist, zu wissen, wo man herkommt. Und es ist wichtig, dort stark zu bleiben, wo man herkommt. Denn nur aus einer gesunden Unternehmung heraus kann man mutige Schritte in die Zukunft machen.

Sie, Pascal Möckli, sind im Juli 2021 intern zum CEO aufgestiegen. Wie haben Sie sich in der neuen Funktion eingelebt?

Möckli: Aus meiner Perspektive bin ich sehr gut in meiner neuen Funktion angekommen. Ich habe es als Vorteil erlebt, dass ich den Chefposten nicht als Aussenstehender übernahm, sondern als bestehendes Teammitglied, das die Firma, die Mitarbeitenden, die Kunden, Lieferanten und Märkte bereits kennt. Dennoch war es eindrücklich zu spüren, wie die Verantwortung zunimmt, die man als CEO gegenüber all seinen Anspruchsgruppen trägt. Daran habe ich mich mittlerweile gewöhnt und es macht mir Freude, mich in dieser Rolle weiterzuentwickeln.

Katharina Lichtner: 2006 hat ihr Vater die Stirnimann AG gekauft. Wann ist Ihnen erstmals der Gedanke ge-

kommen, dass Sie diese Unternehmung übernehmen und weiterführen könnten?

Lichtner: Die Idee kam bereits während meiner Studienzeit auf. Ich spürte jedoch nie den Druck meines Vaters, diese Funktion übernehmen zu müssen. Dafür bin ich ihm sehr dankbar. So hatte ich viel Zeit, um schliesslich aus eigenen Stücken zu der Entscheidung zu gelangen, dass ich diesen Weg gehen will. Heute kann ich sagen: Ich gehe ihn sehr gern weiter.

Zum Schluss: Das Jahr ist erst vor wenigen Wochen angebrochen: Was nehmen Sie sich für 2023 vor?

Möckli: In der Schweiz haben wir nach 2022 erneut die Chance, ein sehr gutes Ergebnis zu realisieren. Ich nehme mir vor, alles daran zu setzen, dass wir diese Chance packen. Mit Blick auf unsere Tochtergesellschaften erhoffe ich mir, dass wir unsere erfreuliche Position in Österreich konsolidieren und schrittweise weiterentwickeln können. Und in Dänemark freue ich mich, wenn es uns gelingt, weiterhin so erfreuliche Akzente zu setzen.

Lichtner: Diesen Vorsätzen habe ich gar nichts beizufügen. ||