

DEUTSCHLAND | WAIBLINGEN

WANDEL GESTALTEN

Seit 93 Jahren gibt es STIHL. In dieser Zeit ist viel passiert. 2018 war eines der Jahre, die das Unternehmen in vielfältiger Hinsicht sehr gefordert haben. Wo sich das Unternehmen gerade befindet, mit welchen Rahmenbedingungen es sich auseinandersetzt und welche Weichen es in Richtung Zukunft stellt, davon berichtet der STIHL Vorstandsvorsitzende Dr. Bertram Kandziora im Gespräch.





**» UNSER UNTERNEHMEN
WAR UND IST EINE
LEBENDIGE WELT,
DIE VON MENSCHEN
GEPRÄGT WIRD.«**

DR. BERTRAM KANDZIÖRA, STIHL VORSTANDSVORSITZENDER

WAS WIRD IHNEN VON 2018 BESONDERS IN ERINNERUNG BLEIBEN?

DR. BERTRAM KANDZIORA – Positiv zu bewerten ist, dass wir 2018 nach langer Entwicklung neue, wegweisende Produkte auf den Markt gebracht haben. Bei den Benzin-Geräten sind es die STIHL MS 500i und der STIHL TS 440. Zwei absolute Top-Produkte, mit denen wir uns einmal mehr deutlich vom Wettbewerb abheben. Zudem sind wir in die Eigenfertigung von Hochdruckreinigern eingestiegen und unser Werk in der Eifel meldet einen großen Drittkundenauftrag. Das war nur möglich, weil unser Standort dort technologisch auf ganzer Linie überzeugt, eigene Maschinenkonzepte bietet, die es sonst in dieser Form nicht gibt, und sich dadurch eine Spitzenposition im schwierigen Gießereimarkt erarbeitet hat. Die neuen Aufträge bringen zudem einen deutlichen Beschäftigungszuwachs mit sich.

DAS KLINGT ALLES SEHR POSITIV. GIBT ES AUCH ETWAS, WAS NICHT SO GUT GELAUFEN IST?

KANDZIORA – Ja, etwas ganz Banales: das Wetter. Ein kaltes Frühjahr, dann eine lange Hitzeperiode – das ist nicht gut für die Geschäftsentwicklung. Aber das ändert sich ja immer wieder und damit haben auch andere zu kämpfen. Was offensichtlich nicht so schnell vergeht wie ein strenger Winter, sind politische Themen wie die Beschränkungen des Freihandels. Zudem sind die Wechselkursentwicklungen, die uns 2018 besonders getroffen haben, schwer kalkulierbar.

SIE SPRECHEN ES AN: DIE POLITISCHEN RAHMENBEDINGUNGEN. WELCHE AUSWIRKUNGEN HABEN DER BREXIT ODER FREIHANDELS-BESCHRÄNKUNGEN KONKRET AUF STIHL?

KANDZIORA – Die Entwicklungen beim Freihandel führen auf einen absoluten Irrweg. Die Welt ist vernetzt und am Ende schaden Abschottung und Isolation immer den Menschen auf beiden Seiten. Uns betreffen konkret die Importzölle in den USA. Was der Brexit mit sich bringt, müssen wir abwarten. Aber wir stehen zu unserem Standort in Großbritannien, sind aktuell sogar dabei, ihn zu erweitern. STIHL hat vor Ort langfristige Pläne, Großbritannien ist für

uns ein sehr zukunftsfähiger Markt, den wir uns natürlich erhalten möchten.

WO STEHT STIHL ENDE 2018?

KANDZIORA – Es sind im vergangenen Geschäftsjahr viele Dinge zusammengekommen. Bei Stückzahlen und Umsätzen liegen wir in etwa auf dem Vorjahresniveau. Inhaltlich befinden wir uns auf dem richtigen Weg, müssen aber gerade bei den Akku-Produkten und den damit verbundenen Marketingstrategien an der einen oder anderen Stelle nachjustieren. Denn dort stoßen wir jetzt in mehreren Märkten in neue Dimensionen vor. Allerdings sind wir auch bei den Benzin-Produkten gefordert.

STIHL ist seit Jahrzehnten so erfolgreich, weil hier die richtigen Menschen zusammenkommen. Sie setzen sich bei STIHL sehr für ihre Aufgaben ein, sind begeistert und motiviert. Daher haben wir viele langjährige Mitarbeiter, die die neuen Aufgabenfelder für sich entdecken, sich entsprechend weiterbilden und in neue Arbeitsgebiete vorstoßen.

WENN SIE DEN BLICK NUN IN DIE ZUKUNFT WENDEN: WIE SIEHT STIHL IN EIN PAAR JAHREN AUS?

KANDZIORA – Wir überprüfen ständig, mit welcher Strategie STIHL in der nächsten Dekade erfolgreich sein kann. Die Gesellschaft und die Märkte verändern sich permanent, und dafür muss man rechtzeitig Strategien entwickeln. Wer zu spät kommt, den bestraft bekanntlich das Leben. Auch wenn sich vieles ändert, so halten wir doch an Werten und Grundsätzen wie Fleiß, Ehrlichkeit, Fairness, offener Kommunikation und Loyalität fest, denn sie bilden nach wie vor die Grundpfeiler für jede unserer Handlungen. STIHL pflegt zudem eine gute, langfristige und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Fachhändlern, Lieferanten und allen anderen Geschäftspartnern.

**HERR DR. KANDZIORA,
WIR DANKEN IHNEN FÜR DAS GESPRÄCH.**