

Rekorde und runder Geburtstag

Der Salzburger Beschläge-Riese Maco eilt von einem Rekordumsatz zum nächsten und feiert zudem heuer das Jubiläum des 75-jährigen Bestandes.

Autor: Hannes Ch. Steinmann

Man kann sagen, es läuft für den Salzburger Beschläge-Hersteller Maco. Das Unternehmen, das eigentlich Mayer & Co. Beschläge GmbH heißt, hatte 2020 mit 311 Millionen Euro einen neuen Umsatz-Rekord erreicht. 2021 gab es nochmals einen Zuwachs von 14 Prozent auf rund 353 Millionen Euro. Und das soll heuer noch getoppt werden: „Für 2022 ist das Umsatzziel 400 Millionen Euro, was mehr als zehn Prozent Wachstum bedeutet“, erklären die Maco-Geschäftsführer Guido Felix und Michael Weigand im Telefon-Doppelinterview mit Building Times. „Der aktuelle Boom in der Baubranche hilft uns. In privaten Haushalten wird viel investiert und renoviert, das hält weiter an. Covid ist hier zum Beschleuniger geworden“, so die Maco-Macher. Der im Firmenbuch ebenfalls als Geschäftsführer genannte Ernst Mayer ist nicht nur Eigentümer, sondern auch „seit 52 Jahren Geschäftsführer und jeden Tag

im Büro, weil seine Arbeit sein Hobby ist“, merken die operativen Chefs dazu an. Maco wurde 1947 gegründet, wird heuer also 75 Jahre alt, und „zählt zu den erfolgreichsten Beschlagsherstellern weltweit“, ist in Branchenkreisen zu erfahren. Das Unternehmen produziert an sechs Standorten – drei in Österreich, je einer in Deutschland, Polen und Russland – Qualitätsbeschläge für Fenster, Türen sowie raumhohe Schiebeelemente und vertreibt seine Produkte über 15 Niederlassungen. Seit Mitte 2018 gehört auch die niedersächsische Hautau GmbH zur Gruppe. Und diese ist insgesamt richtig groß: 2.600 MitarbeiterInnen arbeiten für die Gruppe, rund 1.600 in der Technik und rund 1.000 in Vertrieb, Verwaltung und Logistik. Und es könnten mehr sein. „Wir suchen an allen Standorten MitarbeiterInnen, in Österreich allein im Angestelltenbereich mehr als 50, sowie mehr als 80 ArbeiterInnen und 20 Lehrlinge“, so Felix und Weigand.

Rund 60 Prozent des Umsatzes entfallen laut Geschäftsführung auf Fenster, etwa 25 Prozent auf Großflächen und Schiebefenster, zehn Prozent auf Türschlösser und die restlichen fünf Prozent auf Dichtungen, Service und Ergänzungsartikel. Abnehmer sind Elemente-Hersteller und der Handel

Schichten entzerrt

Mit der Pandemie sei es bisher sehr gut gegangen, erzählt Guido Felix: „Wir haben für Schicht-Entzerrungen gesorgt, Homeoffice sowie Video-Besprechungen eingeführt

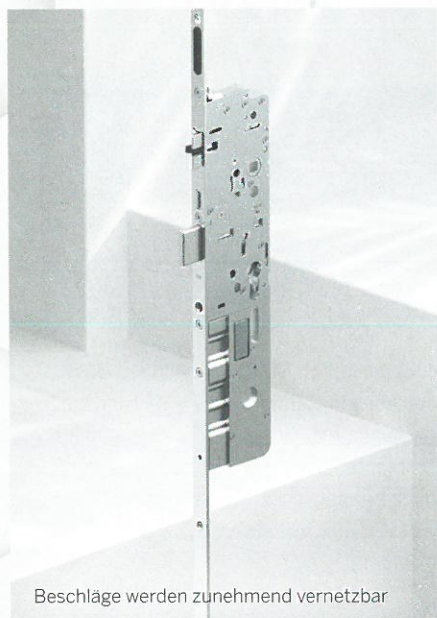


Die Maco-Macher Michael Weigand und Guido Felix

und haben allein in Österreich mehr als 18.000 Covid-Tests durchgeführt. In der gesamten Maco-Gruppe liegen wir bei rund 1.500 Impfdosen. Wir haben kaum Ausfälle und eine geringere Krankenstandsquote als vorher“.

Die Digitalisierung ist auch bei Maco „der Megatrend der Zukunft“ und werde weiter massiv zunehmen. Sensorik sowie Motorisierung und Automatisierung seien wachsende Segmente, berichtet Michael Weigand. Zum „Smart Home: Die digitale Gebäudehülle mit Smart Building Components von Maco & Hautau“ gibt es eine eigene Broschüre und Kampagnen. Maco-Kunden sollen so früh auf kommende Bedürfnisse vorbereitet werden.

Nach dem Entfall der Fachmesse Fensterbau Frontale 2020 und der diesjährigen Verschiebung freuen sich die Maco-Chefs bei passenden Rahmenbedingungen auf die Nürnberger Fachmesse im Juli: „Wir wollen die Kunden wieder persönlich treffen und unsere Produkte live zeigen, erstmals gemeinsam mit Hautau“. Die 75-Jahrfeier wird im Sommer covidgerecht an den jeweiligen Standorten begangen. ■



Beschläge werden zunehmend vernetzbar

Fotos: Maco