

Zum Vollsortimenter entwickelt

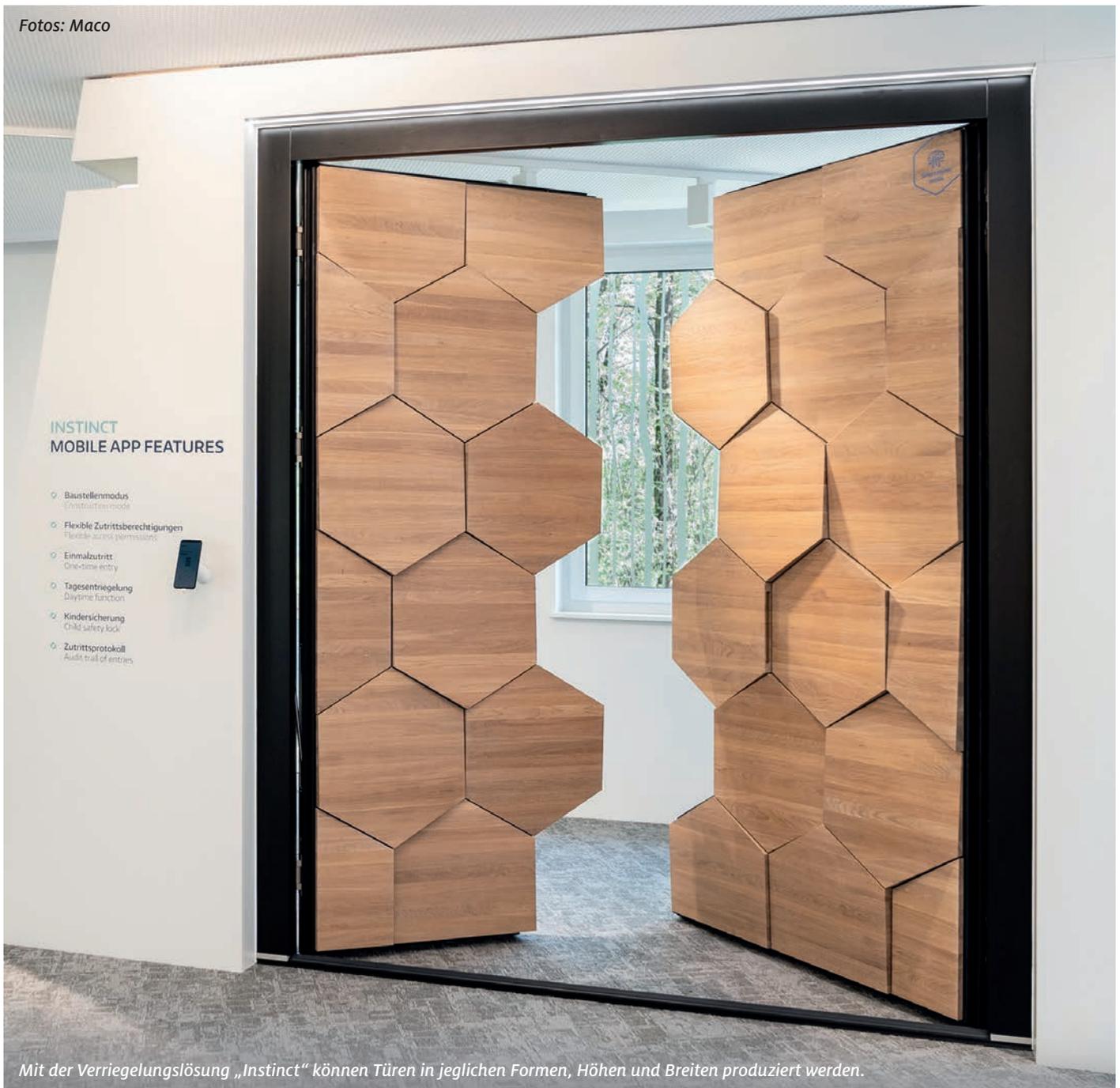
Innovation von Produkt bis Kundenbetreuung



bb-Marktübersicht:

Isolier- und Funktionsgläser

Fotos: Maco



Mit der Verriegelungslösung „Instinct“ können Türen in jeglichen Formen, Höhen und Breiten produziert werden.

Zum Vollsortimenter entwickelt

Innovation von Produkt bis Kundenbetreuung

In den letzten Jahren hat der österreichische Beschlaghersteller Maco neben seinem Drehkipp-Beschlagprogramm, Schiebelösungen, Fensterautomation und vielem anderem sein Angebot an Schlössern und Mehrfachverriegelungen ausgebaut. Heute ist das Türschloss-Portfolio komplett, sodass das Unternehmen als Vollsortimenter durchstarten kann. Innovative Wege beschreitet das Unternehmen auch bei Markteinführungen und der Kundenkommunikation. Als Ersatz für die 2022 abgesagte Fensterbau Frontale geht Maco auf „Innovation Tour“ und kommt zu den Kunden. Ein speziell gestalteter Showtruck tourt durch ganz Europa. 80 Stopps in 20 Ländern stehen im Zeitraum von September 2022 bis Juni 2023 auf dem Programm. Dabei werden auch spektakuläre Locations angefahren wie zum Beispiel die Rennstrecke in Le Mans oder das Space Center in Leicester / UK oder die Grappa-Brennerei Poli in Norditalien.

Maco bietet mit dem A-TS, dem M-TS und Instinct drei hochflexible motorische Türschloss-Lösungen und vervollständigt damit sein Türschlossportfolio im Premiumbereich. Verarbeiter profitieren von wenigen, abgestimmten Komponenten für viele Fertigungsmöglichkeiten bei einfacher Montage. Mit nur einer Schließteilplattform für alle zylinderbetätigten Schlösser sowie umfangreichem Zubehör sorgt das Unternehmen für eine rationelle Fertigung und reduziert die Komplexität für seine Verarbeiter.

Flexibel positionierbare Schließteile statt Mehrfach-Verriegelung

Mit „Instinct“ bringt Maco eine völlig neue Mehrfachverriegelung auf den Markt, die ohne

Die Guard-Verschlusselemente sind in vier verschiedenen Farben verfügbar, Gehäuse und Deckel-farben unterschiedlich kombinierbar. Sie können in Holz-, PVC- und Aluminium-Systeme dezent oder bewusst als Eye-catcher eingesetzt werden.



den sonst üblichen Schließzylinder auskommt. Wer regelmäßig die Fensterbau Frontale besucht und dabei bei Maco Zwischenstation gemacht hat, wird darin die in 2016 vorgestellte Studie erkennen können. Die weiterentwickelte vollelektronische Neuheit eröffnet Türenherstellern noch nie dagewesene Freiheiten in der Türgestaltung sowie der Montage der Beschläge. Damit auch ein wertvolles Differenzierungspotenzial in der kundenspezifischen Ausstattung sowie beim Design.

„Das elektronische Türverschlusssystem Instinct steht für schnelle und schlanke Logistik, maximale Flexibilität in der Verarbeitung, minimalen Fräsaufwand und einfache Installation. Die Vorteile für Verarbeiter und Bauelemente-Händler sind von großem Ausmaß“, erläutert Robert Andexer, Leitung Geschäftsfeld Tür & Service bei Maco, und spricht über die neue Sicherheit an der Tür: von mechanischer, akustischer und thermischer durch die starke Schließkraft bis zur psychologischen. Ohne sichtbare Beschläge ist für Einbrecher kein Angriffspunkt sichtbar.

Punktuelle Mehrfachverriegelung ohne Schließzylinder

Einzelne, bis zu acht ausschließlich motorisch gesteuerte Verschlusselemente können flexibel in der Tür platziert werden. Durch ihre geringe Bautiefe von nur 20 Millimeter finden diese nicht nur im Türflügel, sondern auch im Türrahmen Platz. Durch diese kompakte Bauform entfaltet das System sein Potenzial: Motorische Komponenten können auch rahmen-seitig verbaut werden. Dadurch kommen Türflügel ohne Kabelübergang oder Stößelkontakt aus und sind einfacher zu fertigen.

Immer verriegelt

Die kraftvolle Mehrfachverriegelung basiert auf einer neuartigen Verriegelungsmechanik. Verschlusskomponenten mit dem Namen

„Guard“ greifen mit ihrem pferdekopfförmigen Verschlusshaken in das Schließteil ein und verriegeln in Bewegungsrichtung der Tür. Damit macht sich der Türverschluss die Naturgesetze zu eigen: Er nutzt die Masse der Tür für sicheres Schließen mit höchstem Anpressdruck. In der Ausführung Guard+ wird das Schließen zusätzlich motorisch unterstützt und der Dichtungsdruck noch weiter erhöht. Beide Ausführungen können miteinander in einer Tür kombiniert werden.

Sicherheit mit System

Die Verschlusselemente können vertikal, horizontal sowie an schrägen Flächen, im Flügel oder Rahmen – unabhängig von Höhe, Breite oder Form der Tür – gesetzt werden. Nur drei Verschlusselemente reichen aus, um die Widerstandsklasse RC2 zu erreichen. Jede Verschlusskomponente ist standardmäßig mit mehreren Sensoren ausgestattet, die Manipulationsversuche sofort erkennen. Diese automatische Einbrucherkennung ist einfach mit SmartHome-Systemen oder Alarmanlagen kombinierbar. Hinzu kommen die integrierte Tagesentriegelung, Kindersicherung und der Einmalzutritt.

Designfreiheit

Mit Instinct ist die Herstellung einer Tür nicht mehr an konventionelle, durchgehende Mehrpunktverriegelungen oder Schließteile gebunden und lässt jegliche Türformen, -höhen und -breiten zu. Sonderwünsche und architektonische Ansprüche können einfach realisiert werden. Die geringe Bautiefe der Verschlusselemente ermöglicht besonders schlanke Türprofile für eine besonders ästhetische Türgestaltung, die ohne Schließzylinder und Türdrücker auskommt.

Smart öffnen, lückenloses Zutrittsprotokoll

Statt Schließzylinder wird die Tür von innen zum Beispiel mittels Taster, von außen mit

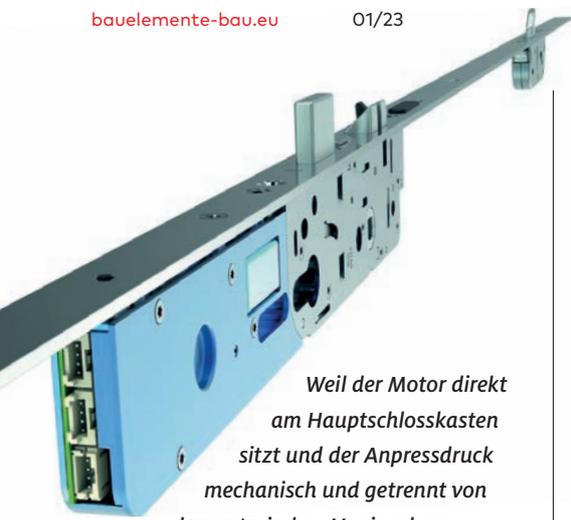
der Instinct-App geöffnet, die für Android und iOS kostenlos verfügbar ist. Darüber lässt sich steuern, wer wann Zugang bekommt und ein lückenloses Zutrittsprotokoll abrufen. Durch ihre intuitive Benutzerführung kann der Endkunde alles selbst programmieren. Die Kommunikation mit der App funktioniert über eine im Türblatt verborgene, verschlüsselte Bluetooth-Schnittstelle, die alle Daten lokal speichert. Das schafft höchste Datensicherheit und einfache Verarbeitung. Natürlich sind Fingerscan oder Codetastaturen als zusätzliche Öffnungsoption möglich.



Mit dem M-TS Motorschloss von Maco setzen Türenbauer neue Marktstandards.

Effiziente und schlanke Logistik

Auch ausgefallene Sonderwünsche können mit einem kompakten Standardsortiment realisiert werden. Die kompakte Baugröße ermöglicht im Gegensatz zu herkömmlichen Mehrfachverriegelungen einen platzsparenden und ressourcenschonenden Transport. Damit werden nicht nur Transportkosten gespart, sondern auch das innerbetriebliche Handling beim Verarbeiter erleichtert. Aufeinander abgestimmtes Zubehör von A bis Z – vom Akustikmodul bis zur Zutrittskontrolle – rundet die Lösung ab.



Weil der Motor direkt am Hauptschlosskasten sitzt und der Anpressdruck mechanisch und getrennt von der motorischen Verriegelung erfolgt, ist das Schloss herausragend schnell, sicher und dicht.

Mit zwei Awards versehen

Das Türverschlusssystem Instinct by Maco wurde bereits zweifach ausgezeichnet. Der Rat für Formgebung hat Instinct mit dem German Innovation Award 2022 in der Kategorie „Excellence in Business to Business - Building & Elements“ gekrönt. Die Jury würdigte die herausragende Innovationsleistung. Zusätzlich prämierte der international renommierte Red Dot Award Instinct mit dem Product Design 2022 für außergewöhnliche Designqualität und dessen Innovationsgrad. „Mit dieser Auszeichnung wird großartige Leistung für ein breites Publikum sichtbar, darüber freuen wir uns sehr“, sagt Christoph Lahnsteiner, Leitung Produktmanagement Tür bei Maco.

Das Haustürschloss für Ungeduldige: M-TS

Das M-TS Motorschloss öffnet die Tür in nur 0,3 Sekunden. Unternehmensintern trägt es daher auch die Bezeichnung der „Ferrari unter den Haustürschlössern“. Die Erklärung für das hohe Tempo beim Öffnen der Tür: Der Anpressdruck wird mechanisch über Macos bewährte 3-Fallen-Technik erzeugt, daher kann sich der Motor auf das Wesentliche konzentrieren: das Ver- und Entriegeln. Die drei Fallen ziehen das Türblatt über die gesamte Türhöhe an den Rahmen und stellen den automatischen Anpressdruck sicher, bevor der Motor die drei Haken ausfährt und verriegelt. Das sorgt für den Dichtschluss und macht das M-TS schneller als herkömmliche Motorschlösser. Weiterer Pluspunkt ist, dass der Motor am Hauptschlosskasten sitzt und die Verriegelungshaken direkt ansteuert: Die so geschaffenen kurzen Wege sorgen für eine schnelle Reaktionszeit. Diese Technik bietet auch mehr Bedienkomfort, Sicherheit und Energieeffizienz. Sobald die Tür „sitzt“, fahren die Verschluss-haken und der Sperrriegel

aus und verriegeln automatisch. Die Tür ist immer sicher und dicht verriegelt.

Schnell zu verarbeiten

Der große Vorteil des M-TS liegt in der Verarbeitung: Es spart eine zusätzliche Fräsung im Türblatt. Zudem kann es mit einem Standardzylinder verarbeitet werden, denn ein Freilaufzylinder ist nicht nötig, da der Motor vom Zylinder entkoppelt ist. Letzterer dreht sich nur, wenn die Tür manuell mit dem Schlüssel geöffnet wird. Essenziell: Dabei ist nur eine einzige Schlüsselumdrehung nötig. Damit hält der Verarbeiter sein Sortiment klein. Des Weiteren zeichnet das M-TS sich dadurch aus, dass es keinen Programmier- und Konfigurationsaufwand erfordert und die Auslösemagnete werkzeuglos auf die Schließteilelisten montiert werden können.

Zukunft der Öffnungsmöglichkeiten

Passend für alle motorischen Schlösser bietet das Unternehmen auch Öffnungslösungen für den individuellen Anspruch: Code-Tastatur, Fingerprint, Transponder oder die eigene Instinct-Smartphone-App. Dank vorgefertigter Plug-&-Play-Kombinationen sind diese einfach zu konfektionieren, für den Endkunden ganz einfach zu bedienen. Die Instinct-App gibt es kostenfrei und passt zu Instinct, M-TS und dem motorisierten A-TS-Türschloss gleichermaßen.

VdS-zertifiziert und ohne Drückerblockade verfügbar

Das A-TS Automatikschloss ist für den deutschen Markt VdS-zertifiziert und ohne Drück-

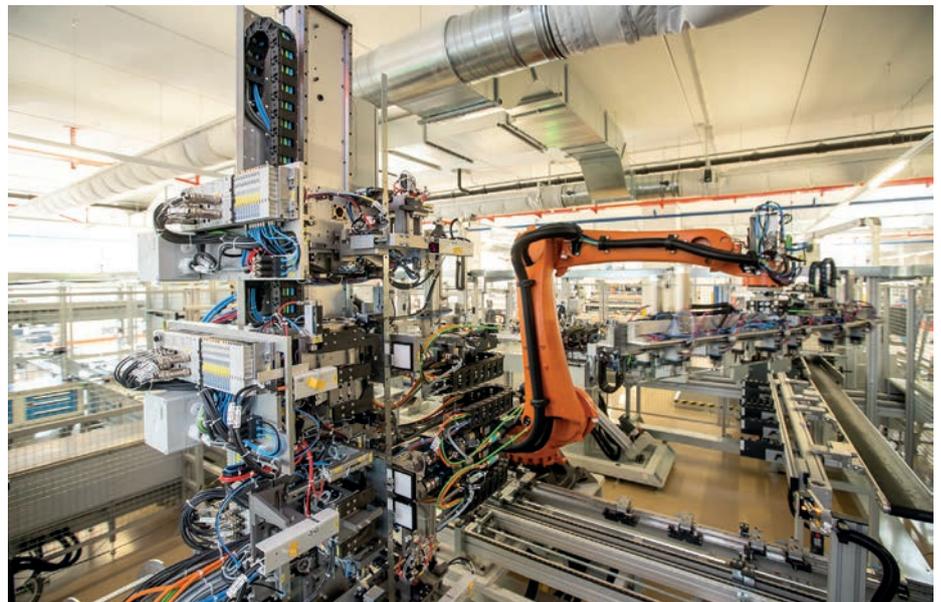
erblockade erhältlich, um die Eingangstüre in Mehrparteienhäusern jederzeit von innen öffnen zu können. Von außen verriegelt es beim Zuziehen automatisch ganz ohne Zusperren. Das umfangreiche Zubehörprogramm erlaubt zudem – einfach umsetzbar – viele Sondervarianten für individuelle Kundenwünsche – mit Schweizer Rundzylinder, mit zusätzlichem Türbegrenzer, optionaler motorischer Öffnung, Tagesentriegelung und vieles mehr.

Z-TF – der Klassiker mit Hakenverriegelung

Macos bewährtes 3-Fallen-Schloss mit Kurbelfalle ist mit Hakenverriegelung (MF-HO) optimiert. Ein hoher Anpressdruck durch die drei Multifunktionsfallen in Kombination mit zwei nach oben ausfahrenden Haken ergänzen leichtgängiges Bedienen um maximale Sicherheit und hohe Einbruchhemmung. Das Besondere an der Verriegelung auf MF-HO-Basis ist nicht nur die hohe Sicherheit, sondern dass sie die Tagesentriegelung optional ermöglicht und mit nur einem E-Öffner statt bisher drei auskommt. Das reduziert den Aufwand in der Verarbeitung. Die sogenannte MF-HO-Verriegelung ist in den Premiumschlössern A-TS, dem Motorschloss M-TS und dem Z-TF Standard.

Viele Nebenverriegelungen, eine Schließteilplattform

Maco hat alle Nebenverriegelungs-Varianten im Programm, ob mit Haken (MF-HO), nur Haken, nur Bolzen oder die Kombination aus Haken und Bolzen: Für welche auch immer sich



Nach Angaben des Unternehmens weltweit einzigartig in der High-End-Produktion mit 100 Prozent Qualitätsprüfung: 300 Quadratmeter ist die neue und vollautomatische Türschlossmontage-Anlage bei Maco im Salzburger Mauterdorf groß.

Foto: Maco / Kolarik



Die Maco Innovation Tour macht in 20 Ländern Europas Halt. Über 80 Stopps stehen auf dem Programm. Auftakt ist in Polen, Slowakei und Tschechien.

Verarbeiter entscheiden – sie brauchen bei Maco für alle Varianten nur eine Schließteilplattform, die für alle zylinderbetätigten Schlossfamilien verwendbar ist. Das optimiert die Arbeitsabläufe und reduziert Komplexität, denn Fräsmaße, Schraub- und Bohrbilder sowie die Kastenpositionen sind einheitlich.

Vollautomatische Qualitätsprüfung

Kunden profitieren von der hauseigenen Türschlossmontage-Anlage. Sie verdoppelt die Kapazitäten und erhöht den Service. 150 Schlösser pro Stunde und 1.100 Schlossvarianten in kurzen Taktzeiten sind möglich. Rüstzeiten werden deutlich verkürzt und die Flexibilität in Modell-, Verriegelungs- und Länderanpassungen für den internationalen Bedarf erhöht. Die Anlage ist nach Aussagen des Unternehmens weltweit einzigartig in der High-End-Produktion sowie der 100-prozentigen Qualitätsprüfung: Kein Türschloss verlässt die Anlage ohne die vollautomatische Qualitätsprüfung in Einbausituation durchlaufen und bestanden zu haben.

Innovation Tour: In 10 Monaten durch 20 Länder

Nicht nur Produkte, sondern auch die Kundenansprache ist innovativ. Mit der Maco Innovation Tour setzt der Salzburger Beschlagspezialist auf ein branchenweit einmaliges Ersatzprogramm für seinen Auftritt auf der Fensterbau Frontale. Ein speziell designter Showtruck, der als mobiler Ausstellungsraum fungiert, startete Ende September seine zehnmönatige Europatournee. Mit im Gepäck: Macos Neuheiten, Bestseller und zwei Weltpremieren.

Bei mehr als 80 Stopps präsentiert der Beschlagprofi von September 2022 bis Juni 2023 seine Neuheiten und die bewährten Klassiker. „Neben den Weltpremieren des Verriegelungs-Systems Instinct und dem Türschloss M-TS erwartet Besucher ein Blick noch weiter in die Zukunft: mit Prototypen von Produkten, an deren Entwicklung wir gerade arbeiten“, gibt Maco-Gruppengeschäftsführer Klaus Bichler Einblick.

Sehen, anfassen, ausprobieren

Maco untermauert mit der Innovation Tour seine Innovationsführerschaft und Kundennähe. In Kleingruppen können Besucher Produkte, Services und Systeme live erleben und sich im Showtruck von der Haptik, Optik und

Bedienung aller Neuheiten überzeugen – und das ohne lange Anreise gleich in ihrer Nähe. Neben der Besichtigung des Trucks erwartet die Besucher zudem ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm.

Maco kommt zu den Kunden

Die Route begann in der Slowakei und Polen. Weiter geht es in Tschechien, Italien, Spanien und Frankreich. Die Tour führt durch fast alle Länder Zentral-, West- und Südeuropas. Nach dem Motto „Das Beste kommt zum Schluss“ endet die Tour im Juni 2023 in Deutschland. Der genaue Tourplan ist unter www.maco.eu/ontour abrufbar. Dort können sich Interessierte für einen der zahlreichen Stopps registrieren.



Auf 65 Quadratmetern Ausstellungsfläche werden die Produkt-Highlights aus den Bereichen Tür, Fenster und Schiebeelemente gezeigt. Dabei ist vor allem die neue Verriegelungslösung „Instinct“ gefragt.

InfinityView: Das System für Hebeschiebe-Türen mit ungestörtem Ausblick. Innen Holz, außen Alu, mit nur 50 mm Flügelrahmenbreite und Nullbarriere.



Was auf 65 Quadratmeter Ausstellungsfläche an Produkt-Highlights gezeigt wird, spiegelt die Unternehmensphilosophie von Maco und Hautau wider: die besten und anwenderfreundlichsten Systemlösungen. Zu sehen gibt es eines der branchenweit größten Produktportfolios in Öffnungsarten, Automation und Serviceangeboten. Clevere Produkt-Sortimente bieten mit wenigen Komponenten und geringem Aufwand viele Fertigungsmöglichkeiten – von Premium bis Basis.

InfinityView – für unendliche Sicht bei schmalen Rahmenbreiten

Holzverarbeiter können mit der Beschlaglösung Glasfronten fertigen, bei denen sie sonst an ihre Grenzen stoßen und dennoch nur 50 Millimeter breite Flügelrahmen anbieten. Der glasfaserverstärkte Kunststoffkern, der innen mit Holz und außen mit Alu verkleidet ist, macht das möglich. Für deutlichen Mehrwert spricht die Passivhaustauglichkeit, die im Boden versenkte Laufschiene für echte Nullbarriere, die optionale Motorisierung und die Sicherheit nach RC2.

Beschlagkonzept macht Schiebeelemente hochhaustauglich

Ebenso mit an Bord im Truck ist der Schiebe-Beschlag Atrium® Move.

Die Beschlagmechanik ist schnell und einfach zu verarbeiten. Die Kombinationsmöglichkeit mit dem Maco-Zentralverschluss und einem Standardgetriebe mit Dornmaß 15 sorgt für eine optimierte Lagerhaltung. Die nachträgliche Verstellung des Anpressdrucks auf der

Griffseite als auch im Mittelstoß ist im eingebauten Zustand möglich. Die griffseitigen Schließstücke sind höhenverstellbar und beinhalten bereits einen Gummipuffer für sanftes Schließen. In der Tandem-Version kann er Fensterflügel leicht und mühelos bis 250 kg, in manchen Fällen sogar bis 300 kg bewegen.

Bedieneigenschaften mit Komfort

Der Schiebe-Beschlag zeichnet sich durch Leichtgängigkeit und intuitive Handhabung aus. Der Zentral-Verschluss stellt den Flügel über die Kulissenführung der Schließteile ab. Die Laufwagen sorgen dank Linearkugellager auf einer gehärteten Achse für dauerhaft leichte Bedien- und Laufeigenschaften. Sie werden ohne Flügelbearbeitung eingesetzt und sorgen auch bei hohen Gewichten für dauerhaft leichte An- und Abstellbewegungen. Die gelagerte Pendeltechnik gleicht darüber hinaus Unebenheiten aus. Lasttragende Bauteile werden bei der Betätigung des Fensters geschont und nicht direkt angesteuert. Die Verwendung von Fenstergriffen mit einer Länge von lediglich 160 Millimetern ermöglicht ein ansprechendes Bild zu anderen Öffnungsarten wie Dreh-/Kipp-Elementen. Eine Fehlbedienungssperre vermeidet Bedienfehler und macht den Beschlag auch für wechselnde Nutzer und im internationalen Vertrieb anwenderfreundlich.

Umlaufend dicht

Der Flügel wird umlaufend axial abgestellt und synchron in die Rahmendichtebene gezogen. Die durchgängige und vollkommen verdeckte Verschlussmechanik erzielt eine

hohe Dichtigkeit durch den hohen Druck auf das Festelement. Dafür sorgen bis zu acht spezielle Kulissenschließteile an den Langseiten des Flügels, die das synchrone An- und Abdrücken des Fensterflügels gewährleisten. Die hohe Dichtigkeit wird durch den großen Anpressdruck erreicht. Im geschlossenen Zustand schützt der Schiebebeschlag zuverlässig gegen Schlagregen, hohe Windlasten und Lärm, vor allem im mehrgeschossigen Hochbau. Die von der Zentralverschlussnut getrennt liegenden Laufwerke und Beschlagmechanik vermeiden Wärmebrücken und bieten hohe Kundenflexibilität.

Sicherheit auch bei Abstellung des Flügels

Mit einer einfachen Griffbetätigung wird der Flügel um sechs Millimeter rundum abgestellt. Die Spaltlüftung gewährleistet den gleichmäßigen Luftaustausch. In dieser Position bleibt das Fenster durch das Verschlusssystem grundgesichert. Der Bewohner erhält auch bei Abwesenheit ein natürliches und gesundes Raumklima. Im geschlossenen Zustand verriegeln Mittelstoßhaken und Pilzkopfszapfen die Fensterflügel in Schieberichtung und sorgen auf diese Weise für hohen Einbruchschutz.

Die montageorientierte Verarbeitung und einfache Bedienung des Atrium® Move machen einen weltweiten und universellen Einsatz möglich. Die mit diesem Schiebe-Beschlag ausgestatteten Elemente können somit zu individuellen Gestaltungskomponenten werden. ■

bb im Gespräch mit Klaus Bichler und Guido Felix, Geschäftsführer der Maco-Gruppe

Fotos: bauelemente bau



Guido Felix: „Europa hat einen hohen Wohnungs- und Sanierungsbedarf. Die Arbeit wird uns also so schnell nicht ausgehen.“



Klaus Bichler: „Das Supply Chain Management umfasst bei Maco die Liefer- und Wertschöpfungskette von A bis Z.“

„Die hohe Fertigungstiefe macht uns schnell und flexibel“

Mit Klaus Bichler hat der Beschlaghersteller Maco einen ausgesprochenen Spezialisten im Bereich Supply Chain Management in die Geschäftsführung berufen. Im Gespräch schildert Bichler, mit welchen Maßnahmen und Instrumenten in der Maco-Gruppe die Lieferfähigkeit und Liefertreue gesichert wird. Von seinem Kollegen Guido Felix wollten wir erfahren, ob das Angebot auch im Bereich Aluminium ausgebaut werden soll und ob weitere Übernahmen geplant sind. Festhalten will das Unternehmen an der ungewöhnlich hohen Fertigungstiefe als auch die Kompetenz in Sachen Oberfläche weiter ausbauen. Mit Blick aufs nächste Jahr geben sich beide recht zuversichtlich. Sie gehen davon aus, dass die durch die Politik gesetzten Klimaschutzziele der Branche auch in den nächsten Jahren reichlich Aufträge bescheren werden und die Nachfrage nach Fenstern und Beschlägen weiter steigt.

Herr Bichler, Sie haben im Juli 2022 die Gruppen-Geschäftsführung für Vertrieb und Marketing übernommen. Was sind Ihre Ziele und wichtigsten Schritte in ihrer neuen Position?

Bichler: Unsere Strategie im Vertrieb beruht auf zwei wesentlichen Grundsätzen: unsere Kunden erfolgreich zu machen und diesen den höchsten Lieferservicegrad zu bieten. Der Vertrieb wird durch die Verzahnung mit SCM und ICT dahingehend die Vertriebssteuerung weiter optimieren. Damit werden die Vertriebsaktivitäten entlang

der gesamten Lieferkette unterstützt. Die Kundenorientierung (Customer Centricity) ist neben der Innovation ein Kernelement unserer Unternehmensstrategie.

Konkret heißt das, wir schaffen mit innovativen Produktlösungen sowie Services konsequent Wettbewerbsvorteile und Differenzierung für das Wachstum unserer Kunden. Das erreichen wir durch unsere Sortimentserweiterung, die modularen und motorischen Lösungen, mit denen wir zum Vollsortimenter wurden. Neben Dreh-Kipp-Lösungen bieten wir enorme Potenziale in den Bereichen Tür, Schieben und Fensterautomation. Damit schaffen wir unseren Kunden große Vorteile in der Verarbeitung. In der Beratung und Verkaufsargumentation unterstützt das Vertriebsteam. Wir setzen auf Flächenvertrieb gepaart mit Spezialisten-Teams, die unsere Kunden umfassend bis detailgetreu beraten. Zusätzlich forcieren wir unsere Online-Produktdatenbanken und arbeiten an weiteren Tools, die heute die Basis für eine computergestützte Vertriebssteuerung für unsere Kunden bilden. In Hinblick auf Digitalisierung und Vernetzung ist das sehr wichtig.

Herr Bichler, Sie sind bei Maco seit 2019 für das Supply Chain Management SCM verantwortlich. Was konnte in diesem Zeitraum bereits umgesetzt werden?

Bichler: Als Bereichsleiter SCM war ich für den Einkauf, die Produktionsplanung und die Fertigungssteuerung sowie die Logistik gruppenweit verantwortlich. Wir haben die Produktionsplanungen und

Fertigungssteuerungen in unseren Werken fast vollständig vernetzt. Das präzisiert den Informations-, Material- und Finanzfluss. Mittels (RTO) Echtzeitoptimierung haben wir die Output-Mengen erhöht und profitieren von einer voll automatisierten Verfügbarkeitsprüfung. Damit können wir bei jeglichen Markt-Schwankungen sofort reagieren. In der letzten Stufe der Supply Chain (SC) haben wir die automatisierte Frachtzuteilung, die Laderaum- als auch die Tourenauslastung weiter optimiert. Ziel ist eine automatisierte Bestell-Liefersituation – „no touch orders“ – über alle Prozessstufen. Wir haben SCE - Supply Chain Excellence umgesetzt, indem wir unter anderem definierte Forecasts automatisiert erstellen und rollierend anpassen und dahingehend eine kapazitive Planung der Beschaffung, aller Produktionsanlagen und Mitarbeiter vorausschauend möglich machen. Die SC ist end-to-end durchgetaktet.

In welcher Form profitieren Ihre Kunden davon ?

Bichler: Sie profitieren von jederzeitiger Verfügbarkeit lagergeführter Artikel, lückenloser Nachbestückung und einem hohen Lieferservicegrad. Dem sind wir mit der Verbesserung der Lieferfähigkeit und Liefertreue ein ganzes Stück nähergekommen. Kunden erfahren den Termin für die Belieferung innerhalb eines Tages.

Ist Ihre Berufung in die Geschäftsführung im Sommer 2022 ein Indiz dafür, dass bei Maco dem Supply Chain Management besondere Bedeutung beigemessen wird?

Bichler: Dem war schon vorher so. Maco war und ist die Sicherstellung der Supply-Chain-Resilienz auf allen Prozessstufen bis hin zum Kunden besonders wichtig. Als Geschäftsführer habe ich die Möglichkeit, bereichsübergreifend Einfluss zu nehmen und die Resilienz zu steigern: von den Beschaffungsprozessen auf Lieferantenseite über die Lager- und Produktionsprozesse bis hin zu den Liefer- und Nachsteuerungsprozessen zum Kunden. Der Kunde soll keinerlei Einschränkungen oder Schwankungen in der Kette erfahren.

Ist das auch eine Antwort auf die Probleme mit den Lieferketten in den letzten beiden Jahren?

Bichler: Ja absolut. Denn seit 2019 hat eine Krise die andere abgelöst. Bei den Versorgungsproblemen, mit denen wir zu kämpfen hatten und den vielen Standorten, Prozessen und Mitarbeitern hat sich das Thema zwangsläufig in den Vordergrund gedrängt. Wir haben jedoch viele Projekte wie zum Beispiel ein (SCRM) Supply Chain Risk Management für die Beschaffung in der Zeit vor Corona gestartet, damit konnten wir viele Lieferkettenirritationen abfangen.

Wie sind die Aufgaben unter Ihnen beiden aufgeteilt?

Felix: Ich bin für die Technik und die Produktion mit dem Maschinenpark verantwortlich, darüber hinaus für die Produktentwicklung, Human Resources, Legal, Finanzen und Controlling sowie für Gesundheit, Sicherheit, Umwelt und Qualität (HSEQ).

Bichler: In meine Verantwortung fallen neben dem Supply Chain Management die Bereiche Vertrieb und Marketing sowie die Information und Communication Technology. Das umfasst jegliche Netzwerktechnologie sowie ERP/MRP-Systeme, Business Applikationen, die Maschinen- und Betriebsdatenerfassung, die CAD/CAM-Systeme und vieles mehr. Ich Sorge für die Optimierung der

Produktion und der Lieferkette, Kollege Felix für die Ressourcen, die dafür nötig sind. Eine ähnliche Überschneidung haben wir im Bereich der Produktentwicklung: In mein Ressort fällt auch das Portfolio-Management für die Bereiche Fenster, Großfläche, Tür und Service. Die Überschneidungen, die es bei einigen Aufgabenbereichen gibt, erzeugen die gesunde Reibung, die uns beziehungsweise das Unternehmen antreibt. Wir verstehen und ergänzen uns gut.

Welche Projekte stehen für die nächste Zeit an?

Bichler: Der nächste Schritt der Vernetzung ist die weitere Integration der autonomen Logistik (zum Beispiel selbstfahrende Förderfahrzeuge) und ein autarkes Order Management. Diese Schritte beugen unter anderem der Personalknappheit in der Produktion vor. Im Vertrieb und Portfoliomanagement haben wir ebenso einige Projekte am Laufen.

Sie streben eine digitalisierte Lieferkette an. Welche Einzelschritte/Maßnahmen sind dafür nötig?

Bichler: Eine digitalisierte end-to-end Supply Chain erfordert interaktives Real-Time-Informationsmanagement und resiliente Material- und Finanzflüsse. Wir machen eine Verfügbarkeitsprüfung über alle Prozessstufen möglich und nutzen EDI für die Bestellung bei unseren Lieferanten bis zur Auslieferung bei Kunden – mit automatisierten Rückmeldungen für Echtzeitinformationen. Wir erleichtern unseren Kunden das Bestellwesen. Schließlich können alle Aufträge – von Bestellung bis zur Rechnungslegung – automatisch durchlaufen, ohne dass ein Mitarbeiter Hand anlegen muss.



„Corona und seine Folgen haben unsere Strategie der hohen Fertigungstiefe bestätigt.“

Sie planen ein Vendor Managed Inventory VMI einzuführen. Können Sie unseren Lesern erläutern, was sie darunter zu verstehen haben?

Bichler: Wir sprechen von cleverem Stock Management was so viel heißt wie: Wir übernehmen die Bewirtschaftung des Lagers des Kunden, achten dabei auf eine ausreichende aber im wirtschaftlichen Maß gehaltene Nachlieferung, inklusive der Spitzenabdeckung. Gemeinsam werden dazu Maximal- und Minimalbestände festgelegt. Die Steuerung erfolgt über ein virtuelles Lager in unserem System, das das Lager des Kunden abbildet. Wir bieten unseren Kunden damit eine Art Sorglospaket. Aber auch in der Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten setzen wir auf VMI. Wir bestellen nicht, sondern die Lieferanten bestücken unser Lager.

Wie fällt die Resonanz unter Ihren Kunden zu diesem Vorhaben aus?

Bichler: Die Akzeptanz ist gut. Denn auch unsere Kunden haben Probleme mit ihrem Ressourcenmanagement und ihren personellen Kapazitäten. Wenn wir deren Lager-Bewirtschaftung übernehmen, entfällt für unsere Kunden der gesamte Beschaffungsprozess für Beschläge, zudem erhält er die Garantie der vollen Verfügbarkeit. Immer mehr Kunden nehmen diesen Service in Anspruch. Neu ist das Konzept nicht, es tritt jedoch wieder vermehrt in den Vordergrund. Wir unterstützen selbstverständlich diesen Trend und unsere Kunden.

In den letzten Jahren haben Sie sich beim Ausbau des Programms stark auf Rail Systems Schiebebeschläge sowie Haustürschlösser konzentriert. Wann ist mit Neuheiten aus dem Bereich Maco Multi, sprich bei den Drehkipp-Beschlägen zu rechnen?

Felix: Unser Anteil der Drehkipp-Beschläge ist sehr hoch. Dafür kennt man Maco. Auch wenn Dreh-Kipp als Selbstläufer scheint: Das Programm wird ständig verbessert und ausgeweitet. Wir haben im Bereich Drehkipp-Beschläge sowie Elektromechanik einiges in der Pipeline. Infos folgen zum gegebenen Zeitpunkt. Tatsächlich haben wir zuletzt mehr Fokus auf die Schiebebeschläge und Haustürschlösser gelegt.

Was hat sich mit dem Ausbau des Schlossprogramms am Standort Mauterndorf verändert?

Felix: Wir haben den Standort mit Erweiterung des Programms deutlich ausgebaut, sodass wir heute die komplette Fertigung unter einem Dach haben. Das Highlight in der Produktion ist die neue Fertigungsstraße für die Endmontage der Schlösser, die sich selbst rüsten kann. So ist diese in der Lage, bis zu 1.100 Schlossvarianten in kurzen Taktzeiten zu montieren. Zudem werden sämtliche Komponenten der Schlösser zu 100 Prozent in Einbausituation geprüft, dabei auch die Bedienkräfte gemessen und die Prüfergebnisse in einer Datenbank dokumentiert. Damit sind wir führend in der Branche.

Das bedeutet, die Produktion der Schlösser ist ähnlich stark automatisiert wie die Fertigung der Drehkipp-Beschläge?

Felix: Die Endmontage ist sogar höher automatisiert. Damit konnten wir die Kapazität und die Flexibilität erhöhen. Bei der Vormontage ziehen wir in den nächsten Jahren nach. Dabei ist es unser Ziel,

80 bis 90 Prozent der meistverkauften Artikel vollautomatisch zu fertigen.

Das neue Motorschloss „Instinct“ eröffnet ungeahnte Freiheitsgrade bei der Gestaltung von Haustüren. Planen Sie einen Wettbewerb auszuschreiben, um die Phantasie der Branche anzuregen?

Bichler: Nein, das haben wir noch nicht geplant. Die Beschlaglösung Instinct betrifft nicht nur die Haustür, sie könnte auch anderweitig zum Einsatz kommen.

Felix: Die Grundidee, die hinter der revolutionär neuen Beschlaglösung steht, ist, einen flexiblen Verschluss-Mechanismus zu schaffen, dem bei Formen und Größen kaum Grenzen gesetzt sind. Was mögliche Anwendungen angeht: Gemeinsam mit unseren Kunden werden wir neue Einsatzgebiete erschließen.

*Auch hinsichtlich der Logistik bietet „Instinct“ dank der kompakten Abmessungen Vorteile.
Foto: Maco*



Sie bieten Beschläge für Elemente aus Holz und Kunststoff. Wie steht es um das Rahmenmaterial Aluminium?

Felix: Wir sind in den Aluminium-Märkten eher unterrepräsentiert. Daher war Alu nicht stark im Fokus, wir werden aber das Angebot ausbauen. Aber schon heute haben wir die passenden Produkte, auch wenn das Sortiment nicht so breit ist. Wir können Lösungen für Aluminium-Haustüren und über Hautau auch Beschläge für Schiebelelemente aus Aluminium bieten.

Produzieren Sie auch weiterhin Fenster- und Türgriffe?

Felix: Ja natürlich. Griffe sind in vielen Märkten ein oder im Fall verdeckter Beschläge das einzige Designelement am Fenster, zudem werden diese von vielen Kunden als Abrundung des Programms erwartet.

Soll es bei der ungewöhnlich hohen Fertigungstiefe bleiben?

Felix: Die Quote von 96 Prozent ist in der Tat außergewöhnlich; dabei soll es bleiben. Die während der Corona-Pandemie unterbrochenen Lieferketten haben uns in unserer Strategie bestätigt. Wir konnten schnell und flexibel reagieren, um die Kundenwünsche zu erfüllen. Bei elektromechanischen Komponenten, die an Bedeutung

gewinnen werden, wird sich das Prinzip der hohen Fertigungstiefe allerdings nicht durchhalten lassen.

Das Unternehmen ist stolz auf seine Kompetenz in Sachen Oberflächen. Mit welchen Neuerungen ist in diesem Bereich zu rechnen?

Felix: Tricoat EVO sowie Silver Look Evo sind herausragende, selbstheilende Oberflächen, die unsere Produkte für jegliche Einsatzbereiche und für alle Materialien geeignet machen. Die Beschichtungstechnologie werden wir weiter optimieren, um eine Korrosionsbeständigkeit über der Norm zu bieten. Dazu laufen kontinuierlich Forschungsprojekte. Wir haben die komplette Oberflächenbeschichtung von Forschung & Entwicklung bis zur Serienproduktion im eigenen Haus, das macht uns unabhängig von der Entwicklung durch Zulieferer, was ein klarer Vorteil gegenüber dem Wettbewerb ist.

Bichler: Die hohe Widerstandsfähigkeit unserer Oberflächen versetzt uns zudem in die Lage, unsere Beschläge rund um die Welt einzusetzen. Das gilt nicht nur für Küstenregionen, sondern auch für schwierige Umgebungen oder säurehaltige Hölzer wie Accoya oder Eiche.

In welcher Form ist Ihr Geschäft durch den Krieg in der Ukraine und seine vielfältigen Auswirkungen betroffen?

Felix: In der Ukraine haben wir Umsätze in einem untergeordneten Umfang gemacht. Die Verluste halten sich also in Grenzen. Aktuell haben wir dort sieben Mitarbeiter, die wir weiter beschäftigen. Die Bewältigung des herausfordernden Alltags ist derzeit vorrangiger als unser Geschäft aufrecht zu halten. Nach Kriegsausbruch haben wir im Werk in Gliwice / Polen viele Flüchtlinge aufgenommen, Wohnungen und Unterkünfte zur Verfügung gestellt, damit die Familien nachgeholt werden konnten.

Sie unterhalten auch ein Werk im russischen Kaluga. Haben Sie dieses vorübergehend stillgelegt?

Felix: Das Werk in Kaluga versorgt heute nur den lokalen russischen Markt. Das Werk wird nur noch in Form einer Finanzbeteiligung geführt. Die Mitarbeiter, die auch Betroffene des Krieges sind, wollen wir soweit rechtlich zulässig unterstützen, uns dabei aber an die Sanktions-Richtlinien halten. Wie es nach dem Krieg weitergeht, muss sich zeigen.

Viele Fensterbauer in Deutschland rechnen mit Auftrags- und Umsatzrückgängen im nächsten Jahr. Wie sind denn Ihre Erwartungen für Deutschland und die anderen wichtigen Märkte?

Bichler: Wir gehen davon aus, dass der Rückgang im Neubaubereich durch eine erhöhte Sanierungsquote zumindest teilweise kompensiert wird. Wir erwarten, uns auch weiterhin positiv entwickeln zu können, wenn dies auch von Markt zu Markt unterschiedlich ausfällt.

Felix: Ich bin grundsätzlich optimistisch. Die wirtschaftliche Situation ist stark von Stimmungen abhängig. Wir haben es aktuell mit zu vielen Störungen auf einmal zu tun: der Krieg in der Ukraine,



„Der Einsatz von autonomen Förderfahrzeugen ist der nächste Schritt, um die Automatisierung der Prozesse weiter voran zu treiben.“

die hohen Baukosten, steigende Zinsen und Inflation, hohe Strom- und Energiepreise. Auf der anderen Seite hat Europa einen hohen Wohnungs- und Sanierungsbedarf, zudem muss die Energieeffizienz drastisch verbessert werden. Ich gehe heute davon aus, dass ab 2024 die Eigentümer wieder investieren werden. Das ist für die bis 2030 gesetzten Klimaschutzziele auch nötig. Wir planen mit einem stabilen Wachstum aber keinen großen Sprüngen.

Im Sommer 2018 haben Sie die Mehrheit an der Hautau GmbH übernommen. Sind weitere Unternehmens-Übernahmen eine Option, um das Programm abzurunden oder die geographische Präsenz auszubauen?

Felix: Wir schließen anorganisches Wachstum nicht aus, sprechen darüber aber nicht öffentlich.

Aufgrund von Corona waren Messen eine ganze Zeit lang nicht durchführbar. Wie wollen Sie es künftig mit Messen halten? Sehen wir uns demnächst auf der Bau in München und im nächsten Jahr zur Fensterbau in Nürnberg?

Bichler: Auf der Bau in München sind wir nicht vertreten.

Felix: Der Fensterbau Frontale bleiben wir treu, wenn Messen wieder wie vor der Pandemie durchgeführt werden können, spricht mit internationalen Besuchern. Aktuell läuft unsere Innovation Tour. Der Show-Truck mit den Produkt-Neuheiten fährt 80 Stationen in 20 europäischen Ländern an. Das Konzept kommt bei den Kunden sehr gut an. Wir werden daher künftig hybride Lösungen anbieten, den Auftritt auf der Fensterbau mit lokalen Messen kombinieren, um den haptischen und optischen Bedürfnissen der Kunden Rechnung zu tragen. Das wollen wir künftig ergänzen mit digitalen Angeboten für die Erstpräsentation von Produkten. ■

Herr Bichler, Herr Felix, wir danken Ihnen herzlich für das Gespräch!

www.maco.eu