

# 50 Jahre Erfolgsgeschichte

**Interview** | Der Werkstattausrüster Maha feiert 50-jähriges Firmenjubiläum. Kein Grund, sich alt zu fühlen, glaubt Maha-Geschäftsführer Stefan Fuchs, der die Modernisierung des Unternehmens weiter vorantreibt.

**asp:** Maha feiert in diesem Jahr 50-jähriges Jubiläum. Wie begehen Sie den Anlass?

**S. Fuchs:** Das Jubiläum ist uns sehr wichtig, da es auch ein Ausdruck der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Unternehmens vom kleinen Garagenbetrieb zum Weltmarktführer ist. Das war für uns ein Grund, zwei Tage ausgiebig zu feiern. Ende September hatten wir unsere große Veranstaltung mit Ehrengästen, wo wir alle langjährigen nationalen und internationalen Kunden, die Geschäftsführer unserer 17 ausländischen Niederlassungen, langjährige Lieferanten und Geschäftspartner eingeladen haben. Darüber hinaus gab es am Folgetag als Dank für unsere Mitarbeiter den Maha-Familientag, wo jeder Mitarbeiter bis zu fünf Gäste mitbringen durfte. Auch hier konnten wir ein buntes Rahmenprogramm mit internationalen Künstlern bieten. Insgesamt haben wir das Jubiläum mit über 3.000 „Maha-Freunden“ gefeiert.

**asp:** Sie sind seit April 2018 Geschäftsführer der Maha Group – zusammen mit Thomas Aubel und Michael Amann. Wie hat sich die Struktur bewährt?

**S. Fuchs:** Nach dem Wechsel der Geschäftsführung im April 2018 wurde das Unternehmen komplett neu strukturiert und aufgebaut. Die Maha Group umfasst nahezu 20 Gesellschaften, durch die Verantwortungsübertragung auf drei Geschäftsführer kann nun das Unternehmen

auch proaktiv geführt und weiterentwickelt werden. Um die Frage zu beantworten: Die Struktur hat sich sehr bewährt und soll die Zukunftsfähigkeit und Weiterentwicklungsfähigkeit des Unternehmens gewährleisten.

**asp:** Welche Weichenstellungen haben Sie eingeleitet, um das Unternehmen zukunftsfähig aufzustellen?

**S. Fuchs:** Grundsätzlich ist die Existenzberechtigung der Maha, für den Weltmarkt wettbewerbsfähige Produkte zu liefern. Hierzu ist insbesondere zu nennen, dass wir den Produktentwicklungsprozess komplett neu aufgesetzt haben. Auf der nächsten Automechanika wollen wir mit vielen neuen Produkten und Innovationen glänzen. Auch das Thema Service steht komplett im Vordergrund, denn das eine ist es, ein Produkt zu verkaufen, aber noch wichtiger ist es, dieses auch langfristig zu betreiben. Um noch schlagfertiger in diesem Bereich zu werden, wurde die AutoTec mit rund 80 Mitarbeitern als Maha Service Center mit eigenem Training Center wieder in die Maha integriert. Als weitere Schlagworte sind zu nennen: Transparenz, integriertes Controlling und die damit verbundene Produktergebnisrechnung als wichtige Stellgrößen, um das Unternehmen zukunftsfähig zu führen.

**asp:** Was sind Ihre wichtigsten Ziele für die kommenden Jahre?

**S. Fuchs:** Das Hauptziel für die nächsten Jahre ist es nach wie vor, unsere Stellung als Weltmarktführer zu behaupten und auszubauen. Darüber hinaus stehen im Mittelpunkt die Weiterentwicklung der Digitalisierung der gesamten Prozesskette, d. h. von der Kundenanfrage bis hin zur Auslieferung der Produkte. Wenn beispielsweise die Niederlassung in Spanien im Konfigurator ein Produkt bestellt, dann haben wir das per Knopfdruck di-



**Stefan Fuchs ist seit April 2018 Geschäftsführer des Allgäuer Traditionsunternehmens Maha.**

rekt bei uns in der Produktionsleitstelle. Dahinter steht eine komplette Produktkonfiguration mit integrierter Wissensdatenbank. Ein großes Augenmerk legen wir auch darauf, dass wir unseren Beitrag zum „klimaorientierten Verkehrswandel“ leisten. Unser Ziel ist es, hierfür die besten Produkte mit der höchsten Sicherheit für unsere Kunden zu entwickeln, ob Abgastester oder Hebebühnen für Elektroautos etc.

**asp:** Was zeichnet Maha aus?

**S. Fuchs:** Maha verfügt über ein komplettes Produktprogramm und ein flächendeckendes Service- und Vertriebsnetz. So

## Kurzfassung

Der neue Geschäftsführer der Maha Group, Stefan Fuchs, will das Unternehmen noch digitaler ausrichten. Das beschleunigt Bestellvorgänge sowie die Produktion. Auch beim Service wird die Digitalisierung weiter ausgebaut.

garantieren wir zum Beispiel einen 24-Stunden-Ersatzteilservice und sorgen dafür, dass alles reibungslos läuft – das schätzen unsere Kunden sehr. Um daneben unsere hohen Qualitätsansprüche umsetzen zu können, sind wir auch nahezu der einzige Anbieter am Weltmarkt, der noch „Real made in Germany“ produziert. Alle Teile werden in Haldenwang produziert. Das zählt ein auf eine optimale Produkt- und Ersatzteilverfügbarkeit.

**asp:** *Wie verändert sich der Markt für Werkstatttausrüstung?*

**S. Fuchs:** In jüngster Vergangenheit konnte man feststellen, dass es die verschiedensten Zusammenschlüsse von Werkstatttausrüstern zu großen Organisationen gab. Wir gehen davon aus, dass dieser Trend sich fortsetzt, um die steigenden Kundenanforderungen erfüllen zu können. Durch den „klimaorientierten Verkehrswandel“ werden sich auch die zukünftigen Produktanforderungen verändern – worauf wir uns jetzt schon einstellen.

**asp:** *Wie verändert die Digitalisierung im Service die Maha-Produkte?*

**S. Fuchs:** Die Digitalisierung ist in vollem Gange, wir können zum Beispiel schon seit zehn Jahren vom Service auf all unsere Bremsenprüfstände zugreifen und von der Zentrale aus eine Fehlerdiagnose stellen. Diese Online-Diagnose wird auch in andere Produktbereiche transferiert und macht so den zukünftigen Service noch schneller und präziser. Wenn der Kundendiensttechniker vor Ort ist, weiß er bereits im Vorfeld, welche Störung vorliegt, und hat entsprechend schon das richtige Ersatzteil dabei. Die jetzt schon hohe Verfügbarkeit unserer Produkte in der Werkstatt in puncto Einsatzzeit wird sich dadurch noch weiter verbessern.

**asp:** *Wie ist der Vertrieb aufgestellt, und wie verändert das Internet den Vertrieb von Werkstatttausrüstung?*

**S. Fuchs:** Wir verfügen über einen internationalen Vertrieb, der Zug um Zug immer digitaler wird. Das bedeutet, insbesondere bei uns im Hause werden wir mittelfristig alle Angebote und Bestellungen über unsere Konfigurations-Software abwickeln. Dies macht uns vor allem schneller und vermeidet Fehler bei der Eingabe. Die ersten Pilotprojekte laufen schon, und vom Ergebnis sind alle Beteiligten bisher begeistert.

www.autoservicepraxis.de

## Jubiläum: 50 Jahre Maha

Die Geschichte des Weltmarktführers in den Bereichen Werkstatt- und Kraftfahrzeugprüfausrüstung begann 1969 als Zweimannbetrieb. Die Gründung der Firma Maha erfolgte durch Winfried Rauch und Josef Schilling. Die wichtigsten Meilensteine im Überblick:

- 1968 Entwicklung und Fertigung des ersten Pkw-Bremsprüfstands
- 1969 Gründung der Firma Maha durch Winfried Rauch und Josef Schilling
- 1971 Errichtung der ersten Produktionsstandorts (dient heute u. a. als Trainingscenter)
- 1989 Errichtung des Neubaus und heutigen Hauptproduktionsstandorts
- 1999 Grundsteinlegung der Produktion Maha USA in Pinckard, Alabama
- 2001 Übernahme der Firma Slift GmbH
- 2004 Gründung der AutomoTec GmbH, Service und Werkskundendienst von Maha
- 2016 Eröffnung der modernsten Pulverbeschichtungsanlage Europas
- 2019 Wiedereingliederung der AutomoTec GmbH in die Maha



**Links:** Der heutige „Altbau“ diente seinerzeit als Fertigungs- und Verwaltungsbäude; **rechts:** Blick in die Prüfstandfertigung Anfang der 1970er-Jahre.

**asp:** *Welche neuen Wege der Kundenansprache nutzt Maha?*

**S. Fuchs:** Hier sind die unterschiedlichsten Initiativen zu nennen, wie beispielsweise Social Media und ein spezieller Spartenvertrieb durch Keyaccounts. Daneben nutzen wir sehr gerne persönliche Veranstaltungen mit Kunden und Partnern, bei denen sie unsere Produkte selbst erleben können.

**asp:** *Stichwort Internationalisierung: Wo liegen die wichtigsten Wachstumsmärkte?*

**S. Fuchs:** Das lässt sich nicht genau benennen. Wir haben bereits in über 150 Län-

dern nahezu 400.000 Produkte ausgeliefert. Darüber hinaus verfügen wir über 17 eigene Niederlassungen und rund 125 internationale Handelspartner, mit denen wir das Grundgeschäft abwickeln. Die große Stärke der Maha jedoch ist es, als einer der wenigen Anbieter internationale Großprojekte, wie zum Beispiel derzeit im Oman, abwickeln zu können. Dort liefern wir 140 Prüfstraßen an 20 Standorten für die hiesige Kfz-Prüforganisation aus. Die zusätzlichen Wachstumsmärkte sind somit abhängig von den durch die jeweiligen Länderautoritäten freigegebenen Großprojekte. Interview: Dietmar Winkler