



Stefan Scharmann,
Geschäftsführer Jakob Maul GmbH

→ **Welchen Werdegang haben Sie und wie führte Sie dieser in die Branche?**

Mein Studium der BWL und zwei Auslandsaufenthalte waren die Vorbereitung auf die späteren Aufgaben. Der Weg in die Branche wurde dadurch vorgezeichnet, dass mein Urgroßvater 1912 die Maul GmbH gegründet hat. Mittlerweile bin ich 52 Jahre alt und bin seit über 25 Jahren bei Maul beschäftigt, seit 1988 Gesellschafter des Unternehmens und seit 1996 in der Geschäftsführung tätig.

→ **Was gefällt Ihnen besonders gut an der Branche und was ist verbesserungswürdig?**

Mir gefällt die Größe – sie hat trotz struktureller Veränderungen in den letzten Jahren etwas Familiäres – und die Heterogenität. Verbesserungswürdig: Aktuell sucht jeder Branchenteilnehmer nach seiner eigenen Plattform oder Profilierung. Mit etwas mehr Einigkeit wäre ein koordinierteres Vorgehen bei einigen Branchenthemen möglich.

11. Mit welcher prominenten Persönlichkeit würden Sie gerne einmal einen Tag verbringen und wie würden Sie diesen gestalten?

Ich würde den Tag lieber mit meiner Familie verbringen.

12. Aus welchen Gründen wären Sie gerne mit sich selbst befreundet?

Mit sich selbst befreundet zu sein, mag notwendig sein, aber es ist keineswegs hinreichend. Neue Perspektiven, ständiges Lernen und eine persönliche Weiterentwicklung geht nur durch ein Kennenlernen anderer Menschen. Außerdem: Wenn jeder sich ein bisschen weniger wichtig nehmen würde, wäre die Welt ein ganzes Stück sympathischer.

13. Wenn Sie in der Zeit reisen könnten, wohin würde Ihre Reise führen?

Ich finde die aktuelle Zeit eigentlich sehr spannend. Digitalisierung, Industrie 4.0, künstliche Intelligenz, E-Commerce, etc. Ich würde in genau diese Zeit

reisen wollen, wenn ich in einer anderen leben würde. Es wäre aber manchmal schön, die Zeit ein wenig verlangsamen zu können.

14. Wie sehen Sie die Zukunft unserer Branche, wie und wohin wird sie sich entwickeln?

Sie wird entweder verschwinden oder sich komplett neu definieren. Mit dem Anwenderverhalten ändern sich die Sortimente und damit auch die Zielgruppen (und die Messen). Der Direktvertrieb wird zunehmen und die Margen schrumpfen. Aus Offline wird Online. Hersteller mit unigen Produkten und große Marken werden Erfolg haben.

LIVE

1. Erzählen Sie uns etwas, das wir unbedingt über Sie wissen sollten!

Solchen Angeboten widerstehe ich mit großer Gelassenheit.

2. Jeder Mensch hat seine unbekannt Talente aber auch seine Schwachstellen. Was können Sie richtig gut und worin wären Sie gerne besser?

Ich habe Freude an strategischen Aufgaben und bin ein Zahlenmensch. Das hilft mir bei meinen täglichen Aufgaben. Aber ich würde gerne mehr Sprachen können, um in dieser globalisierten Welt die sich bietenden Chancen noch einfacher nutzen zu können.

3. Was war die wichtigste Lektion, die Sie in Ihrem Leben gelernt haben?

Nicht alles selber machen zu müssen, sondern anderen zu vertrauen und Verantwortung zu übertragen.

4. Nehmen wir an, Sie würden im Lotto gewinnen – was würden Sie tun?

Jeden einzelnen Euro in Maul investieren.

5. Was machen Sie an einem Tag, an dem keine Termine sind?

Nach dem Termin ist vor dem Termin. Es gibt immer

ein Thema oder eine strategische Entscheidung vorzubereiten.

6. Wann hatten Sie das letzte Mal weder Telefon noch Internet und wie gingen Sie mit dieser Situation um?

Das gibt es eigentlich nur noch im Flugzeug und das halte ich aus.

7. Jedes Kind hat seinen eigenen Helden, wer war das Idol Ihrer Kindheit?

Superman.

8. Welchen Traum – privat oder beruflich – wollen Sie sich unbedingt noch erfüllen?

Mit dem Motorrad noch einmal durch die französischen Alpen fahren. Beruflich habe ich dagegen keine Träume, sondern strategische Ziele.

9. Schuhe, gutes Essen, faulenzen – nicht nein sagen können Sie zu...?

Definitiv zu gutem Essen und Trinken. Ein entspannter Abend mit köstlichem Essen und einem guten Rotwein kann mich für Vieles entschädigen.

10. Welchen Berufswunsch hatten Sie als Kind?

Ich wollte Autor oder Programmierer werden.