

Einfach nachgefragt: Besuch in der Werkstatt



MEVACO
Faszinierend einfach



„Ich verlasse mich darauf.
Und es klappt auch.“

Metallbaumeister Harry Schmidt im Gespräch über Termine und Planbarkeit.

Einfach nachgefragt:

Besuch in der Werkstatt



Metallbaumeister Harry Schmidt im Gespräch über Termine und Planbarkeit.

Harry Schmidt ist Metallbaumeister bei der Mössinger Stahl-Metallbau GmbH. Der 35-jährige hat bereits im Betrieb gelernt und nach 10 Jahren seinen Meister gemacht. Souverän und ruhig bewegt er sich durch das rege Treiben der großen Werkshalle, in der gleichzeitig die Funken sprühen, ein LKW beladen wird und überall an den unterschiedlichsten Aufträgen gearbeitet wird. Die Mössinger Stahl- und Metallbau GmbH fertigt alles aus Metall, von der kompletten Brücke bis hin zu kleineren Aufträgen.

Herr Schmidt, was war 2014 Ihr spannendstes Projekt und warum?

Aufregend war zum Beispiel die Sporthalle des Gymnasiums in Pforzheim. Da war einfach alles dabei: vom normalen Stahlgeländer bis zum massiven Blechstahlgeländer. Das war sehr umfangreich. Gerne mache ich auch Treppenanlagen. Ich bin mehr der Grobschlosser (schmunzelt), also eher der Stahlbauer.

Was ärgert Sie beim Arbeiten, was würden Sie gerne ändern?

Alles wird immer schneller. Früher war es schon auch so, da kam oft ein Telefonat dazwischen. Aber jetzt wollen die Leute wegen jeder Kleinigkeit ein Angebot. Für größere Objekte finde ich das in Ordnung, aber bei kleineren ist oft gar kein echtes Interesse da. Da macht man dann Angebote für den Papierkorb.



Was macht einen guten Lieferanten für Sie aus?

Zuverlässigkeit ist bei uns sehr wichtig, denn wir arbeiten terminorientiert. Wir sagen die Fertigstellung schon voraus. Und wenn der Hersteller nicht liefert, müssen wir das ausbügeln.

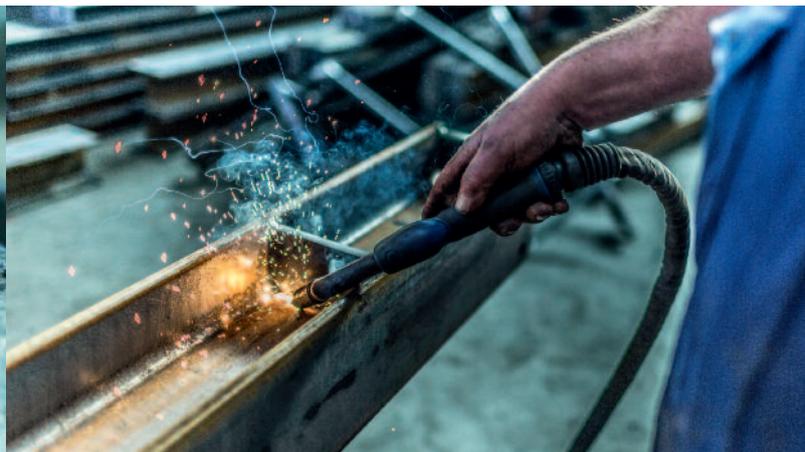
Wie hat sich der Termindruck bei Ihnen in den letzten Jahren verändert?

Es wird immer hektischer. Man versucht zu planen, Termine so zu setzen, dass man Zeit für den Kunden hat. Aber trotzdem gelingt das leider nicht immer.

Wie eilig haben es Ihre Kunden?

Unsere Kunden haben es eigentlich immer eilig. Vor allem ein Architekt oder Bauleiter gibt einen Zeitpunkt vor, der passen muss.

Da mag kommen, was will. Bei Privatleuten kann ich eher mal sagen: „Das tut mir leid, wir müssen den Termin verschieben.“, wenn beispielsweise jemand krank ist. Privatleute sind flexibler.





„70 Prozent
meiner Aufträge
sind eilig, da ist also
fast immer Zeitdruck.“





Wie gehen Sie mit Kunden um, die alles schon „gestern“ wollen?

Ruckzuck ist der Kunde woanders – daher versucht man einfach, den bestmöglichen Termin zu finden oder noch was rauszuschieben.

Wie hoch ist in Ihrem Alltag der Anteil an kurzfristigen Aufträgen im Verhältnis zu langfristigen Aufträgen?

Komischerweise ist es immer so, dass alles jetzt sofort sein muss. Viele Kunden haben ein halbes Jahr kein Geländer oder ein Provisorium. Wenn dann der Schlosser sagt, das dauert vier Wochen, zucken viele zusammen. Die meisten Privatleute sparen ja auch vorher- und wenn sie dann zu uns kommen, dann wollen sie es auch gleich haben. 70 Prozent meiner Aufträge sind eilig, da ist also fast immer Zeitdruck.





Inwieweit profitieren Sie von dem Service von MEVACO, dass Lagerprodukte innerhalb von 24 Stunden bzw. konfigurierte Teile nach maximal 4 Tagen versandbereit sind?

Ich finde es wichtig zu wissen, dass hinter mir ein Partner steht, dem man vertrauen kann und der schnell liefert. Wenn ein Kunde sagt: „Ich möchte das innerhalb einer Woche oder ich gehe woanders hin“ – dann ist das mit MEVACO natürlich top.

Das heißt, sie bekommen auch manchmal einen Auftrag, weil Sie von MEVACO schneller Material herbekommen als andere?

Ja. Und ich habe im Hinterkopf: in zwei Tagen ist es da. Das nimmt mir auch den Druck, denn ich weiß, das kommt so schnell.

Wie wichtig sind für Sie die Verfügbarkeitsprüfung im Online-Shop und die verbindliche Angabe des Liefertermins auf der Auftragsbestätigung? Nutzen Sie das für Ihre eigene Auftragsplanung?

Das spielt natürlich eine Rolle für mich. Ich bin nicht derjenige, der das sehr oft macht – aber das Online-Angebot von MEVACO ist für mich gigantisch. Früher hat man warten müssen, also auf das Fax. Wir haben auch früher schon den Online-Shop benutzt, aber jetzt ist er auch noch aktualisiert – das Angebot ist wirklich enorm.





„Wir haben auch früher schon den Online-Shop benutzt, aber jetzt ist er auch noch aktualisiert – das Angebot ist wirklich enorm.“

Bestellen Sie bei MEVACO oft auf den „letzten Drücker“?

(zögert) Auf den letzten Drücker nicht. Aber ich verlasse mich darauf. Und es klappt auch.

Wie oft bestellen Sie Wunschprodukte?

Bisher noch nicht so oft, eher selten.

Sind hier die 4 Tage Lieferdauer wichtig für Sie?

Das kann man dem Kunden schon näherbringen, dass es hier länger dauert. Wenn ich aber sage, es geht schneller, dann kommt das beim Kunden gut an. Da nutze ich die schnelle Lieferzeit auch oft für mich.

Haben Sie einen Vorschlag, wie MEVACO Sie noch besser bei der zeitlichen Planung Ihrer Projekte unterstützen könnte?

Auch Kantarbeiten anbieten. Dass die Bleche schon als Fertigteil hergestellt werden. Dann müssen wir nur noch montieren. Onlinemäßig ist MEVACO ja schon ziemlich gut.

Da fehlt Ihnen auch nichts?

Nein, das passt.

Auf was sind Sie bei Ihrer Arbeit stolz?

Auf das Endprodukt. Wenn man sieht, was aus Gedanken durch das eigene Handwerk entsteht: Erst machen wir am Computer den Entwurf – und dann wird daraus etwas, was die Leute tagtäglich nutzen.

Einfach nachgefragt:
Besuch in der Werkstatt



MEVACO
Faszinierend einfach

MISSION
EINFACH 2.0
DENN DIE ARBEIT IST
HART GENUG



Auf gute Zusammenarbeit!

MEVACO GmbH · Vordere Karlstr. 12 · 73033 Göppingen

Telefon 07161.5020-0 · Fax 07161.5020-200 · info@mevaco.de · www.mevaco.de