

Einfach nachgefragt: Besuch in der Werkstatt



MEVACO
Faszinierend einfach

„Ich habe die Preise schneller. Das hilft.“

Metallbaumeister Martin Elsässer im Gespräch über Zeit.

Einfach nachgefragt: Besuch in der Werkstatt



Martin Elsässer im Interview
zum Thema Zeit.

Martin Elsässer ist Metallbaumeister aus Leidenschaft: seit über 35 Jahren ist er Meister, selbst in seiner Freizeit ist er für die Innung als Sachverständiger tätig.

Die Mössinger Stahl- und Metallbau GmbH, für die er arbeitet, gehört zu den größten Betrieben im Raum Pforzheim. Auf über 1500 Quadratmetern arbeiten über 30 Mitarbeiter. Gegründet wurde das Traditionsunternehmen bereits 1926 und wird jetzt in der vierten Generation von Inhaber Ulli Wetzels geführt.

Herr Elsässer, welche Rolle spielt Zeit in Ihrem Alltag?

Wir stehen permanent unter Zeitdruck. Der Arbeitstag ist ja begrenzt und in dieser Zeit muss das Meiste abgewickelt werden.

Wieviel Zeit verbringen Sie in der Woche bei Kunden und in der Werkstatt?

20 % Kunden, 20 % Werkstatt, 60 % Büro. Das heißt: ich bin im Betrieb, im Büro und beim Kunden - und alles eigentlich immer gleichzeitig.



Versuchen Sie oft, Zeit zu „sparen“?

Zeit sparen ist ein sehr großes Wort. Die Zeit gibt es nur einmal, daher kann ich sie eigentlich auch nicht wirklich sparen, oder? Ich versuche meine Arbeitsvorgänge zu optimieren, damit sie nicht so lange dauern. Aber das ist sehr schwierig, denn es kommen immer wieder Einflüsse hinzu, während man eine Arbeit macht. Beispielsweise, wenn ich gerade kalkuliere und es ruft ein Kunde an. Diese Ablenkungen, die bekommt man nicht in den Griff. Man kann nicht sagen: Das interessiert mich jetzt nicht. Denn ich bin für diese Dinge zuständig. Und wenn ein Kunde anruft, dann gilt ganz klar: Kunde ist König. Dann kann ich nicht einfach irgendeine Antwort geben.

Ich mache das oft so, dass ich noch etwas mit nach Hause nehme. Den Kunden, der das Angebot braucht, interessiert es nicht, ob ich tagsüber noch etwas anderes gemacht habe. Die Arbeit ist da und muss gemacht werden. [Genau in dem Moment klingelt sein Handy- kurze Pause]

Wie oft ist es sehr hektisch bei Ihnen? Wie gehen Sie mit Hektik um?

Hektisch ist es eigentlich immer. Das fängt morgens an und hört abends auf. Und manchmal geht es auf dem Handy am Abend noch weiter. Das hört nicht auf, wenn ich das Haus verlasse. Das ist einfach so. Ich kenne das nicht anders. Ich hatte früher einen eigenen Betrieb, den habe ich dann mit der Firma Mössinger zusammengeschlossen. [Das Handy klingelt wieder. Kurz beantwortet er eine Terminanfrage eines Kunden.]

Wieviel Zeit brauchen Sie, bis ein Angebot steht?

Etwa 1- 2 Stunden. Es kommt aber immer darauf an, was es ist. Das kann auch mal ein bis zwei Tage dauern.





„Ich habe die Preise
schneller, das hilft.

Es ist einfacher, als
woanders anzufragen
und dann zu warten.“



**Inwieweit hilft Ihnen die sofortige Preisauskunft
(online oder telefonisch) von MEVACO bei Ihren Angeboten?**

Ich habe die Preise schneller, das hilft. Es ist einfacher, als woanders anzufragen und dann zu warten. Sobald ich am Rechner sitze, kann ich das sofort machen. Das ist wirklich gut. Das spart Zeit.

Nutzen Sie auch die Lieferzeitabfrage?

Ich weiß genau, dass MEVACO sehr knappe Lieferzeiten hat.

Ich weiß, wenn ich heute bei MEVACO bestelle, dann habe ich morgen, spätestens übermorgen die Ware hier. Bei Lagerteilen kann man das natürlich auch mitkalkulieren. Denn unsere Kunden fragen auch nach unserer Lieferzeit.



**Das ist also auch ein Vorteil,
den Sie so an ihre Kunden weitergeben können?**

Ja, wenn die Ware schneller kommt, kann ich den Auftrag auch schneller abarbeiten. Dann gibt es natürlich auch die Fälle, wo es wirklich eilt, die hätte ich ohne die Lieferzeiten von MEVACO nicht im Griff.

Rufen Sie oft bei MEVACO an?

Im Moment rufe ich so gut wie gar nicht mehr an, nur wenn ich ein Problem habe, ansonsten schaue ich mir das alles online an. Die meisten Bestellungen bei uns sind Lagerware, und die kriegen wir schnell und problemlos im Online-Shop.

Wieviel Zeit vergeht zwischen Kundenanfrage und Angebotsabgabe?

Zwischen sofort und 14 Tagen, das kommt immer auf den jeweiligen Auftrag an.





„Mein Lieferant muss mir genau das liefern, was ich brauche. Mehr nicht. Das macht MEVACO“

Haben Sie einen Vorschlag, wie MEVACO Sie noch besser bei der Angebotsabgabe unterstützen könnte?

[Lacht] Sie könnten höchstens noch im Preis runtergehen. Ich bin eigentlich ganz zufrieden und mir ist auch klar, dass so ein Service seinen Preis hat. Mein Lieferant muss mir genau das liefern, was ich brauche. Mehr nicht. Das macht MEVACO.



Auf was sind Sie bei Ihrer Arbeit stolz?

„Dass ich es schaffe, etwas zu lösen,
was andere nicht lösen können ...

Wenn jemand sagt: „Du ich hab
ein Problem, irgendwas funktioniert
nicht“, dann ist das für mich
interessant.

Dann muss ich mich reinknien
und eine Lösung finden.

Denn der Kunde holt uns, wenn
er selbst nicht mehr weiter weiß.“

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