

# Der Marché im eigenen Lager



Für Remo Hofmann, Projektleiter bei der Reinhard Haustechnik AG, bedeutet «marché@work» eine grosse Erleichterung. (Bilder: rl)

Bei Meier Tobler fahren heute manche Kunden nicht mehr so oft in den Marché – denn sie haben diesen neu im eigenen Betrieb. Mit «marché@work» bietet Meier Tobler eine neue Dienstleistung an, welche die Arbeit im Alltag noch einfacher und schneller macht. Bei der Reinhard Haustechnik AG in Sarnen OW ist der Marché bereits eingezogen – ein Augenschein vor Ort.

Es ist ein kalter Novembertag, der Marché von Meier Tobler zieht bei der Reinhard Haustechnik AG in Sarnen ein. Das zeigt sich nicht zuletzt daran, dass mehrere der vorhandenen Gestelle mit neuen Beschriftungen versehen werden. Auf den einzelnen Klebeetiketten sind der jeweilige Artikel sowie der dazugehörige Barcode abgebildet. Alles ist schön geordnet, und es sieht tatsächlich fast wie in einem Marché aus. «Das ist auch die Idee», lacht Bianca Nikees, «der Marché kommt zum Kunden und sorgt somit für viel Erleichterung und mehr Effizienz im Alltag. Und gerade auch in abgelegenen Regionen, fern vom nächsten Marché, kommt unsere Dienstleistung besonders gut an.»

Die Bernerin steht seit vergangenem September bei Meier Tobler als Projektleiterin im Aussendienst Marché im Einsatz und sorgt bei vielen Kunden im Mittelland dafür,

Selten zusammen unterwegs, aber immer im Kontakt: Bianca Nikees und Sebastiano Coffa.

Aufgeräumt und neu etikettiert: Artikel im «marché@work»-Lager in Sarnen.



dass der Marché im Lager oder in der Werkstatt ankommt. Ausnahmsweise ist an diesem Tag auch ihr Pendant aus der Region Nord/Ost dabei, Sebastiano Coffa. Er ist bereits ein alter Hase in der Marché-Welt – ist er doch schon seit 15 Jahren im Unternehmen und stand zuletzt als Marché-Leiter in Urdorf ZH im Einsatz. Im letzten September hat er in den neuen Marché-Aussendienst gewechselt und ist seither ebenfalls in «marché@work»-Mission unterwegs.

### Keine Hexerei

Dass der Marché zum Kunden komme, sei überhaupt keine Hexerei, bestätigt Bianca Nikees: «Erster Ansprechpartner beim Kunden ist aber immer der zuständige Kundenberater im Aussendienst, hier zum Beispiel Marcel Bürgler. Er schlägt dem Kunden die neue Dienstleistung vor und klärt mit ihm auch das gesamte Sortiment ab. Erst dann kommen wir zum Einsatz.» Beim Ersttermin werde es dann schon konkret, führt Sebastiano Coffa aus: «Wir drucken im Vorfeld alle Etiketten aus und nehmen sie mit. Beim Kunden bringen wir sie an und erklären ihm auch das gesamte System.» Voraussetzung sei eigentlich nur, dass der e-Shop von Meier Tobler genutzt werde. «Der Kunde erhält dann einen Scanner, mit dem er den jeweiligen Artikel einlesen und ihn somit automatisch auf seine Bestellung transferieren kann.» Nach dem Auslösen der Bestellung erfolge der weitere Prozess wie gewohnt – und die gewünschten Produkte würden bereits am Tag darauf geliefert.

Nach drei Wochen erfolgt gemäss Bianca Nikees die nächste Kontaktaufnahme: «Wir erkundigen uns, wie alles läuft und ob der Kunde zusätzliche Etiketten benötigt – und je nachdem gehen wir nochmals vorbei oder schicken ihm die Etiketten zu.» Auch danach bleibe man im Kontakt, ergänzt Sebastiano Coffa, «spätestens nach einem halben Jahr rufen wir wieder an oder melden uns, wenn wir vom Kundenberater eine entsprechende Nachricht erhalten».

### Viel Zeit gespart

Zufrieden mit der «marché@work»-Einrichtung in Sarnen ist in erster Linie aber nicht das Aussendienst-Duo von Meier Tobler, sondern vor allem der Kunde selbst. «Eine

«Der Marché kommt zum Kunden und sorgt somit für viel Erleichterung und mehr Effizienz im Alltag.»

entscheidende erste Motivation für uns war es, dank dieser Umstellung bei uns im Lager endlich für mehr Ordnung zu sorgen», erklärt Remo Hofmann, Projektleiter bei der Reinhard Haustechnik AG. «Dank der genauen Beschriftung der Regale ist es nun für alle Mitarbeitenden ganz klar, was sich am jeweiligen Ort im Gestell zu befinden hat.» Und sobald die Artikel im entsprechenden Fach zur Neige gehen, könne man sofort wieder neue bestellen. «Das ist ein weiterer grosser Vorteil für mich: Statt bei jedem Artikel zuerst die Artikelnummer herauszusuchen oder aufzuschreiben, kann ich mit dem Scanner alles einfach einlesen – da habe ich statt 15 nur noch 5 Minuten, das ist viel effizienter.» Besonders gefreut habe er sich auch, dass er für die gesamte Einführung eine einzige Ansprechperson zur Seite hatte: «Bianca Nikees hat alles bestens organisiert, und wir konnten die ganze Beschriftung zeitnah und mit wenig Aufwand umsetzen.»

Für Bianca Nikees und Sebastiano Coffa geht es bereits wieder weiter – die nächsten Kunden warten. «Wir freuen uns sehr, dass unsere Dienstleistung so gut ankommt», sagt die Berner Aussendienstmitarbeiterin beim Abfahren, «darum schauen wir auch, dass wir alle Anfragen in kürzester Zeit erledigen und den «marché@work» zu ganz vielen Kunden bringen können.» (el)

 [meiertobler.ch/marché@work](https://meiertobler.ch/marché@work)