



Foto: Harald Schreiber

Die Auszubildenden sind unsere wichtigste Investition. Unser Erfolg muss mit Verstand ausgebaut werden.

Alfred Meixner, Prokurist und Einkaufsleiter bei Mainmetall in Bürgstadt

Zur rechten Zeit am richtigen Ort

Großhandel: Bei der Bürgstädter Mainmetall ist Einkaufsleiter Alfred Meixner fürs Sortiment zuständig

Alfred Meixner hat Vieles im Blick: die Produktneuheiten, die die Industrie im Bereich Sanitär, Heizung und Dachbau auf den Markt bringt. Den Bedarf vor allem kleiner und mittlerer Fachhandwerksbetriebe an diesen Produkten. Und schließlich die rund 25.000 Artikel, die das Bürgstädter Großhandelsunternehmen Mainmetall ständig auf Lager hat – vom Bidet bis zum Wasserhahn, vom Abflussrohr bis zum Wandheizkörper.

Als Einkaufsleiter ist der 62-jährige Miltenberger dafür zuständig, dass dieses Sortiment nie ausgeht: »Jeder Artikel muss zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zum richtigen Preis sein«, bringt er seine Aufgabe auf den Punkt.

Allerdings steht Alfred Meixner mit dieser Herausforderung

nicht alleine da: Eine ganze Reihe von Teams aus verschiedenen Abteilungen arbeitet eng zusammen. So kümmern sich allein in der Zentrale in

Zahlen und Fakten: Mainmetall Großhandels-GmbH

Das Großhandelsunternehmen wurde in Bürgstadt von Philipp Bohlig **1948 gegründet**. Heute sind seine Enkelsöhne **Andreas Leeger** und **Thomas Leeger** geschäftsführende Gesellschafter. Für **Fachhandwerker** hält Mainmetall **Sanitär-, Heizungs- und Spenglereibedarf** sowie Werkzeuge bereit, die durch den hauseigenen Lieferservice und in Schnelllagern zur Selbstabholung zur Verfügung stehen. **Endkunden** erfahren in Bäderausstellungen und Ener-

giesparzentren alles rund um die Themen Badezimmer und Heizung. Neben der **Zentrale in Bürgstadt** unterhält Mainmetall **17 weitere Standorte** im Rhein-Main-Gebiet sowie im Raum Dessau (Sachsen-Anhalt) und Dresden (Sachsen). Insgesamt beschäftigt das Unternehmen **über 500 Mitarbeiter, davon 70 Auszubildende**. (bin)

➔ Weitere Informationen:
www.mainmetall.de

Bürgstadt drei Verkaufsteams um die Bestellungsannahme; weitere Teams befinden sich in Großwallstadt, im Großraum Frankfurt sowie im Raum Dessau und Dresden.

Ab 4 Uhr geht's auf Tour

Die Kollegen in den Lagern kommissionieren bis in den späten Abend die angeforderte Ware, um 4 Uhr morgens machen sich die ersten Lieferwagen auf den Weg zu den Baustellen.

Die Einkäufer von Mainmetall sorgen im Hintergrund dafür, dass die Artikel richtig in die EDV eingepflegt und rechtzeitig nachbestellt werden.

Außerdem halten sie das Sortiment auf dem neuesten Stand – und der ändert sich schnell, weiß Meixner. Vor allem im Heizungssegment: Etwa alle sechs bis zwölf Monate bietet die Industrie neue Techniken zum Beispiel für Brenner, Pumpen oder Regeltechnik an.

Und was kommt ins Mainmetall-Sortiment? Bei der Entscheidung helfen Meixner Rückmeldungen zum einen von den Herstellern, zum anderen von den Kunden, also den Fachhandwerkern selbst.

Das Bürgstädter Unternehmen sieht sich als deren Dienstleister: Für eilige Kunden gibt es neben

der standardmäßigen Lieferung binnen eines Tages auch die Möglichkeit, in mehreren Schnelllagern um die 8.000 Artikel selbst einzukaufen. Badezimmerplanung und Heizungsberatung für Endverbraucher bietet das Unternehmen ebenso an wie Weiterbildungen für Fachhandwerker.

Menschliche Kontakte wichtig

Wichtig seien dabei die menschlichen Kontakte, betont Alfred Meixner. Dazu gehört, dass die Kunden in den regional organisierten Verkaufsteams verlässliche Ansprechpartner haben. Und nicht zuletzt die richtige Förderung der eigenen Mitarbeiter. Um die 15 Prozent der Beschäftigten sind Auszubildende, fast alle Führungskräfte im Hause Mainmetall sind Eigengewächse des Unternehmens.

So auch Alfred Meixner: Seit seiner Lehre zum Großhändlerkaufmann vor fast 47 Jahren gehört er der Firma an. »Die Auszubildenden sind unsere wichtigste Investition«, steht für ihn fest. »Denn unser Erfolg muss mit Verstand weiter ausgebaut werden.« Sabine Dreher