

# « Die Logistik von OPO ist einfach phänomenal »

Markus Meier, Inhaber und Geschäftsführer Portmann + Meier

**OPO:** Markus Meier, seit wann sind Sie mit Ihrem Unternehmen am Markt tätig?

**Markus Meier:** Unser Unternehmen wurde 1983 gegründet. Mein Vater und sein Geschäftspartner konnten damals die Schreinereisparte des bekannten Luzerner Möbeldesigners Marghitola übernehmen. Seit 2007 stehe ich dem Unternehmen vor. Inzwischen beschäftigen wir 23 Personen.

**OPO:** Und seit wann sind Sie Kunde von OPO Oeschger?

**Meier:** Ich gehe eigentlich davon aus, dass die Zusammenarbeit seit der Gründung von Portmann + Meier Bestand hat.

**OPO:** Was ist für Sie als Kunde besonders wichtig hinsichtlich der Zusammenarbeit mit OPO Oeschger?

**Meier:** Was ich absolut phänomenal bei OPO Oeschger finde, das ist die Logistik: Wenn ich heute kurz vor Feierabend noch etwas bestelle, dann habe ich das morgen früh im Haus, garantiert. Nicht, dass wir unsere Bestellungen konsequent im letzten Moment tätigen würden, aber es gibt immer wieder Situationen, da fällt einem Kunden halt wirklich erst sehr spät auf, dass ihm noch dieses oder jenes Teil fehlt.

**OPO:** Das wirkt sich wohl auch auf Ihre eigene Logistik aus, oder?

**Meier:** Natürlich. In unserem Magazin, das von Jahr zu Jahr kleiner wird, lagern nur noch jene Beschläge und Materialien, die wir tagtäglich benötigen. Den Rest bestellen wir jeweils, und das eigentlich immer über den Online-Shop OPO-Net. Seit uns OPO Oeschger die Ware bereits für den jeweiligen Kunden kommissioniert liefert, haben wir in Bezug auf die Logistik noch einmal weniger Aufwand als früher.



**OPO:** Sie kommunizieren hauptsächlich via Online-Shop und E-Mail mit OPO Oeschger – fehlt Ihnen da nicht manchmal ein Ansprechpartner aus Fleisch und Blut?

**Meier:** Den haben wir doch! Manfred Meyer vom OPO-Aussendienst ist für uns ein kompetenter Ansprechpartner, ein ausgewiesener Fachmann, der sich wirklich für unsere Bedürfnisse und Herausforderungen interessiert.

**OPO:** Wie meinen Sie das konkret?

**Meier:** Manfred Meyer erkundigt sich nach aktuellen Projekten, nach Hindernissen, die sich uns damit verbunden in den Weg stellen. Meist vergeht dann nicht viel Zeit und er hat einen Lösungsvorschlag, sprich ein Produkt, welches das angesprochene Problem behebt. Für uns, die wir sehr viele Arbeiten ausführen, die dort beginnen, wo die Norm aufhört, ist das schon ein sehr wesentlicher Punkt. Ich würde sagen, dass wir nicht zuletzt aufgrund dieses direkten Kontaktes rund 80% der Beschläge, die wir benötigen, direkt bei OPO Oeschger beziehen. Einfach, weil wir überzeugt sind von der Qualität, dem Service und dem Tempo, das OPO Oeschger hinsichtlich der Lieferung anschlägt.

**OPO:** Wer sind Ihre typischen Kunden?

**Meier:** Wie gesagt, Portmann + Meier ist vor allem dort stark, wo massgeschneiderte Lösungen in qualitativ hochstehender Ausführung zu fairen Preisen gefragt sind. Insofern werden wir häufig von Bauherren und Architekten beigezogen, die spezielle, innovative Projekte planen, und das vor allem im Bereich Innenausbau, aber auch im Küchen-, Laden- und Möbelbau.

**OPO:** Einen einzelnen Stuhl erhalte ich also nicht bei Ihnen?

**Meier:** Sicher schon! Stühle, Tische – wir produzieren sogar Türen bei uns in Luzern. Wir möchten möglichst viel in den eigenen Werkstätten fertigen. Diese Vielseitigkeit ist es, die den Schreinerberuf so spannend macht!

**OPO:** Und wie sehen Sie die Zukunft Ihres Berufsstandes?

**Meier:** Grundsätzlich positiv. Allerdings müssen sich viele Betriebe in unserem Land noch mehr öffnen.



**OPO:** Wie meinen Sie das?

**Meier:** Die Schreinerzunft wird der Baubranche zugeschlagen. Und die hat in der Öffentlichkeit nicht unbedingt den besten Ruf. Es gibt ja schon Fernsehsendungen, die sich mit nichts anderem auseinandersetzen, als dem «Pfusch am Bau». Das färbt leider auch auf unser Image ab. Deshalb wird es immer wichtiger, den Kunden plastisch vor Augen zu führen, wie man selber arbeitet, welche Philosophie man mit seinem Unternehmen verfolgt, wie man die Qualität im eigenen Haus fördert.

**OPO:** Und das geschieht bei Portmann + Meier wie?

**Meier:** Indem wir die Kunden jeweils durch unsere Fabrikationsräume führen. Das kommt unglaublich gut an und fördert ganz bestimmt das Vertrauen – in uns als modernes Unternehmen. Ein positiver Nebeneffekt dieser Kundenführungen ist zudem, dass wir dadurch selber ein bisschen Ordnung im Haus halten müssen. Und im Werkzeugkasten. Denn wie hat einmal ein ehemaliger Chef von mir gesagt: So, wie es in deiner Werkzeugkiste aussieht, so führst du dein Unternehmen. Das kann ich jetzt, da ich selber Chef eines Unternehmens bin, genauso unterschreiben!



**Portmann + Meier**  
Luzernerstrasse 125  
CH-6014 Luzern  
Telefon +41 (0)41 250 62 55  
info@portmann-meier.ch  
www.portmann-meier.ch