



24 STUNDEN MIT **CHRISTIAN KELLER**, LEITER EINKAUF UND LOGISTIK.

Der Affolterner Christian Keller ist für den Beruf des Einkäufers mutig ins kalte Wasser gesprungen. Nur durch Learning by Doing konnte er alle Facetten des Einkaufs kennenlernen. Nach zehn Jahren hat er schon fast einen sechsten Sinn dafür.

«Mein Tag beginnt um 11 Uhr abends.»

Christian Keller kennt seine Klientel und ihre Gewohnheiten gut. Wenn er sich in seinem verglasten «Cockpit» im Untergeschoss des Engrosmarkts um 23 Uhr einrichtet, endet bei vielen Köchen langsam der Abend, und sie machen sich Gedanken zum Menü des nächsten Tages. Herr Keller ist manchmal bis um halb zwei Uhr morgens der heisse Draht, um spontane Inspirationen noch zu ermöglichen. Für Unvorhergesehenes, das man selber nicht an Lager hat, macht sich Christian Keller persönlich auf den Weg ins Erdgeschoss und ergänzt bei Importeuren und Spezialanbietern, was sich seine Kunden ein paar Stunden vorher gewünscht haben. Diese Bestellungen werden, wie diejenigen des Tages, die vom Sekretariat erfasst wurden, schnellstmöglich im Computer erfasst. So bleibt die Übersicht gewahrt.

«Man lernt immer wieder dazu.»

In diesem Geschäft muss man logistisch gut organisiert sein und die Kommunikation zu allen Mitarbeitern und Ansprechpartnern schnell, direkt und klar pflegen. Denn es gilt, Wünsche perfekt zu erfüllen, clever zu ordern, abzurechnen, zusammenzustellen, abzuliefern, Inventar zu machen, aufzuräumen und, wenn es geht, noch ein Lächeln übrig zu haben. Sehr viel ist Handarbeit und gleichzeitig auch Denkarbeit. Die Rüstscheine für den Magaziner sind auszufüllen und vor der Abfahrt die Lieferscheine für den Kunden inklusive korrekter Preis-

angaben. Sind die Chauffeure auf Tour, erledigt Christian Keller telefonisch den Einkauf bei den Produzenten und Importeuren zwischen 6 und 10 Uhr morgens. Kommen die Fahrer wieder zurück, wird das Feedback gewertet. Was ist die Faszination an diesem Job? Riechen, schmecken, denken, handeln, kurz: sich in den Kunden einfühlen und einkaufen wie der Kunde selbst, so definiert der motivierte Einkäufer die Dienstleistungsqualität von Reust Gastro. Und natürlich gewinnt der Kunde so Zeit und erhält auch einen Vorsprung.

«Nur nie zu viel Monotonie.»

Über seine Freundschaft aus Kindertagen mit Fredi Reust kam der gelernte Sportartikelverkäufer ins Geschäft mit Gemüse und Früchten. Nach seiner Lehre und nach einem längeren, erfolgreichen Gastspiel im Gastgewerbe mit Abschluss der Wirtefachschule lockte ihn die Herausforderung, etwas ganz Neues anzupacken. Theoriebücher dazu gab es keine, so hat sich Christian Keller von der Pike auf, als Rüster und Lagerist, zwei Jahre in die Branche hineingearbeitet. Diese Lehr- und Wanderjahre haben ihm viele Kontakte und einen Riesenberg Fachwissen beschert. «Diese Branche ist wie eine grosse Familie», sagt der Profi heute. Seit seinem Einstieg als professioneller Einkäufer an der Seite von Frontmann Andi Boll konnte Reust Gastro kontinuierlich vergrössert werden. Christian Keller dazu: «Ich freue mich jeden Tag auf spannende Herausforderungen.»