

DAS KAUFEN MANNEN IHR AB!

BRANDHEISS im Gespräch mit der einzigen weiblichen Sales Managerin von Magirus Lohr

TEXT GERNOT FRIESCHER FOTOS WOLFGANG SPEKNER



Die Erfahrungen und Erlebnisse aus 15 Jahren aktivem Feuerwehrdienst kommen der ehrgeizigen Slowenin bei ihrer Arbeit natürlich hilfreich zugute.

»DER JOB IST EINE HERAUSFORDERUNG. UND ICH MAG HERAUSFORDERUNGEN!«

Haben Sie, lieber Leser, schon einmal ein Auto gekauft? Sehr wahrscheinlich schon. Waren Sie schon einmal für den Kauf eines Einsatzfahrzeuges mitverantwortlich? Das trifft wohl eher auf wenige von Ihnen zu. Aber es gibt noch eine Steigerung: ein Feuerwehrauto von einer leidenschaftlichen Feuerwehrfrau verkauft zu bekommen! Sie glauben, so etwas gibt es nicht? Das gibt es sehr wohl. Wir trafen **Mateja Flisar, die verantwortliche Sales Managerin von Magirus Lohr für ganz Slowenien und Kroatien**. Wie es dazu kam, dass eine 29-jährige Feuerwehrfrau die hochwertigen Spezialfahrzeuge von Magirus Lohr verkauft, das erfahren Sie hier.

„A Iso, was wollt ihr nun genau von mir wissen?“ Mit dieser Frage in nahezu perfektem Deutsch und einem sympathischen Lächeln auf dem Gesicht, kam Mateja gleich nach der Begrüßung auf den Punkt. Eine zielstrebige junge Frau, die offensichtlich nicht lange um den heißen Brei herum plaudert. Das kommt gut an. Na gut, Zeit für einen Automaten-Kaffee fanden wir schon noch. Und zwar einen Kaffee bei der Berufsfeuerwehr Celje in Slowenien. Dass wir uns genau dort mit Mateja trafen, war kein Zufall. So hat die BF Celje nämlich erst im vergangenen Jahr eine brandneue Drehleiter von Magirus Lohr erhalten, für deren Kauf und Abwicklung die engagierte Slowenin verantwortlich war. Sichtlich stolz zeigte sie mit ihrer Hand ins Freie und sagte: „Schauf, das ist mein Baby“, als besagte Drehleiter von den slowenischen Kameraden vorgefahren wurde. Selbstverständlich wollten wir auch gleich die Möglichkeit nutzen, um ein paar Fotos von der dynamischen Verkäuferin zusammen mit „ihrer“ Drehleiter des Herstellers Magirus Lohr zu knipsen. Etwas erstaunlich erschien uns die Tatsache, dass Mateja, die aus Tisina/Slowenien stammt, bisher eigentlich nicht besonders intensiv im Bereich Fahrzeugtechnik tätig war.

BRANDHEISS: Wie kamst du auf die Idee, Feuerwehrfahrzeuge zu verkaufen? Weibliche Autoverkäufer sind schon selten, aber gleich tonnenschwere High-Tech-Brummies sind doch ein ungewöhnliches Interessensgebiet für eine junge Frau?

MATEJA: Um diese Frage zu beantworten, muss ich ein wenig weiter ausholen und in die Vergangenheit zurück gehen. Mein Vater und mein Bruder waren schon lange vor mir bei der Freiwilligen Feuerwehr. Ich fand als 15-jähriges Mädchen den Einstieg zur Feuerwehr über die Leistungsgruppe, also ein sehr sportlicher Zugang. Da aus unserem Dorf mit ca. 400 Einwohnern ohnehin mehr als die Hälfte Mitglieder der Feuerwehr sind, war es fast selbstverständlich, dort auch mit zu machen. Und ich bin heute noch wahnsinnig froh über diese Entscheidung.

BRANDHEISS: Nun ist es ja kein Geheimnis, dass das Feuerwehrwesen auch in Slowenien und Kroatien überwiegend aus männlichen Mitgliedern besteht - obwohl sich mittlerweile immer mehr junge Frauen für diesen aufopfernden Dienst entscheiden - und man sich durchaus vorstellen kann, dass eine junge Frau es



»GROSSE FAHRZEUGE FASZINIERTEN MICH SCHON IMMER!«

nicht gerade einfach hat, in diesem Bereich Fuß zu fassen. Wie geht es dir dabei, in einer Männerdomäne Fuß zu fassen?

MATEJA: Es ist auch nicht immer so ganz einfach. Ich muss als Frau doppelt so gut sein und mich doppelt so gut auskennen, um von den Männern ernst genommen zu werden. Aber sobald die Kameraden erkannt haben, dass ich ein absoluter Profi bin, hat die Geschlechterrolle keinerlei Einfluss mehr, dann bin ich ein kompetenter Kamerad sowie Berater und wir begegnen uns auf Augenhöhe und mit Wertschätzung.

Diese Aussage bestätigten auch die Kameraden der BF Celje: „Mateja kennt die Anforderungen des Feuerwehrdienstes hervorragend, ist technisch bis ins Detail versiert, weiß über das Beschaffungswesen genau Bescheid und ganz nebenbei ist sie auch noch eine sympathische Vollblutverkäuferin“, lässt uns ein Kamerad der BF Celje wissen.

MATEJA: Ein wenig von Vorteil ist auch meine vorangegangene Erfahrung im Vertrieb von landwirtschaftlichen Maschinen. Dort schrieb ich auch technische Übersetzungen bzw. hatte schon ersten Kontakt mit ebenfalls vorwiegend männlichen Kunden.



BRANDHEISS: Bei deiner Arbeit hast du ja ausschließlich mit Männern und bestimmt auch mit einigen Machos zu tun. Wie kommst du damit klar?

MATEJA: Ich komme mit Männern sehr gut aus und mag auch den Humor, der sich manchmal doch sehr von dem einer Frau unterscheidet. Und wenn es sein muss, dann kann ich mich schon gut durchsetzen. Das schaffe ich wohl auch deshalb, weil ich fachlich überaus kompetent bin und mich sehr bemühe, ständig weiter zu lernen und mein Fachwissen auszubauen. Eigentlich sind die Jungs ganz nett zu mir. Sobald sie sehen, dass ich ein Profi bin, sind die Gespräche sehr fachlich und sachlich.

BRANDHEISS: Nun könnten böse Zungen auf den Gedanken kommen und sagen, es handle sich hier bloß um einen Marketingstreich oder es hat etwas mit der Erfüllung einer Frauenquote zu tun. Gibt es dieses Vorurteil?

MATEJA: Nein! Dem kann ich mit ruhigem Gewissen widersprechen! Die erbrachte Leistung und der messbare Erfolg spricht ohnehin eine geschlechterneutrale Sprache. So habe ich bereits zum Zeitpunkt dieses Interviews (Anm. Red.: Februar 2015) mehr abgeschlossene Kaufverträge vorzuweisen, als so mancher männliche Kollege in einem halben Jahr nicht erreicht. Ja, ich bin, denke ich, recht gut im Rennen (schmunzelt dabei)! Mein definiertes Verkaufsziel für das ganze Jahr werde ich schon in ein paar Monaten erreicht haben. Offensichtlich mache ich nicht alles falsch. Allerdings möchte ich seriöserweise hinzufügen, dass ein Feuerwehrauto natürlich nicht in einem einzigen Gespräch verkauft wird, so wie es bei einem privaten PKW schon mal vorkommen kann. In der Regel vergehen vom ersten Kontakt über die Ausschreibung bis zur Vertragsunterzeichnung schon gut und gerne 12 Monate.

BRANDHEISS: Erstaunlich! Das ist schon eine lange Zeit für einen Abschluss.

MATEJA: Jeder Verkauf ist nämlich eine ganz persönliche Angelegenheit, da jede Feuerwehr individuelle Anforderungen und Bedürfnisse hat. Kein Kundengespräch und kein Anforderungskatalog gleichen dem anderen. Neben der technologischen Stärke von Magirus Lohr ist eben auch die absolute Flexibilität für individuelle Kundenwünsche unsere Stärke.



Die Vollblutverkäuferin und aktive Feuerwehrfrau mit zwei Kameraden der Berufsfeuerwehr Celje. „Wir wurden von Mateja perfekt betreut und beraten!“

BRANDHEISS: Beeinträchtigt solch ein intensiver und kundenorientierter Job nicht die Freizeit?

MATEJA: Durch mein großes Engagement kann die Freizeit schon ein wenig knapp werden. Das macht mir aber nichts. Denn ich habe das große Glück, mein Hobby zum Beruf gemacht zu haben und mein Beruf wurde zur Berufung!

Als wir diesen Satz von ihr gehört hatten, staunten wir nicht schlecht. Denn bei Weitem nicht jeder kann behaupten, in seiner Arbeit auch die Berufung gefunden zu haben. Wenn die dynamische Slowenin aber doch einmal ein wenig Freizeit genießen kann, so tut sie das am liebsten in Form von Reisen oder kleinen Ausflügen. Dabei hat sie uns gestanden, sogar im Urlaub stets ein Auge auf die dortigen Einsatzfahrzeuge zu werfen. Auch das eine oder andere „kurze Gespräch“ mit ausländischen Kameraden kann dann zu einem ausführlichen Smalltalk ausarten.

Auf die Frage, welcher Verkauf denn ein besonders schwieriger gewesen sei, ernteten wir bloß einen Lacher und die Antwort:

„Du hast wohl noch nie mit der Beschaffung von Feuerwehrfahrzeugen zu tun gehabt? Jeder einzelne Verkauf ist eine individuelle Herausforderung. Und ich mag Herausforderungen.“

Magirus Lohr & Mateja - eine erfolgreiche Kombination

Nun ist den meisten unter Ihnen der in diesem Artikel erwähnte traditionsreiche Fahrzeugbauer Magirus Lohr, ein durchaus bekannter Fahrzeugaufbauer. Dieser wird jedoch sehr häufig irrtümlich mit dem eines namensähnlichen Mitbewerbers verwechselt. Seit mehr als 140 Jahren ist der Name MAGIRUS Synonym für Feuerwehrtechnologie auf höchstem Niveau. Der in Kainbach bei Graz ansässige High-Tech Betrieb ist in Verbindung mit der globalen Marke IVECO international renommiert für seine Fahrgestellkompetenz. Diese technische Kompetenz wird durch die persönliche und individuelle Kundenbetreuung perfekt abgerundet.

Wenn nun jemand von Ihnen den Wunsch verspürt, von der einzigen weiblichen Sales Managerin von Magirus Lohr betreut zu werden, der sollte nicht bloß seinen Urlaub in Kroatien verbringen, sondern auch gleich seinen Dienst.