

Zeitzeugen

Kerstin Ellebrecht

Frau Ellebrecht, wie sieht der Alltag einer Stahlverkäuferin im Bereich Qualitäts- und Edelstahl aus?

Meine Hauptaufgabe ist die Kundenbetreuung. Ich kümmere mich um die Anfragen, die hereinkommen, kalkuliere die Preise und gebe die Bestellungen ins System ein oder direkt ans Lager weiter. Geht ein Auftrag bei uns bis mittags ein, so erhält der Kunde das Material in der Regel schon am nächsten Tag. Anhand der Lieferscheine prüfe ich abschließend noch einmal nach, ob das Material auch fristgerecht und in der gewünschten Menge und Qualität beim Auftraggeber angekommen ist. Neben der Abwicklung der Aufträge bin ich auch für den auftragsbezogenen Einkauf zuständig. Zukaufen müssen wir immer dann, wenn das gewünschte Produkt weder bei uns noch in den Zentral-lägern verfügbar ist. Einkauf bedeutet aber auch, die Bestände im Lager auf dem Laufenden zu halten. Darüber hinaus haben uns viele Kunden die betriebliche Lagerhaltung übertragen. Hier überwache ich die Vorräte und bestelle automatisch nach, damit das Material dem Kunden immer dann zur Verfügung steht, wenn er es braucht.

Nehmen viele Kunden diesen Service wahr?

Grundsätzlich kann man sagen, dass uns immer mehr Betriebe Einkauf und kundenspezifische Lagerhaltung übertragen. Das Gleiche gilt für die Anarbeitung. Die Kollegen im Lager übernehmen ja Tätigkeiten der ersten Bearbeitungsstufe. Das heißt, der Kunde kann das Material von uns schon fertig gesägt in der von ihm gewünschten Länge beziehen. Das ist ein Service, der von immer mehr Firmen nachgefragt wird. Wir stehen dann in der Verantwortung, dass das Material auch wirklich so geliefert wird, dass es direkt in die Produktion einfließen kann. Damit das reibungslos abläuft, ist bei uns jedem Kunden ein eigener Ansprechpartner zugeordnet, der ihn individuell betreut. Ich versuche zudem, jeden Kunden und den Betrieb vor Ort auch persönlich kennenzulernen, damit ich mich noch besser auf die Bedürfnisse des Auftraggebers einstellen kann. Heutzutage muss nicht nur der Preis, auch Qualität und Service müssen stimmen.

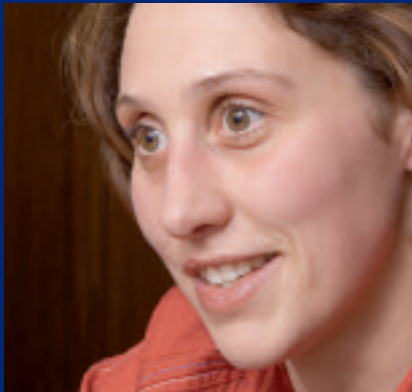
Was mögen Sie an Ihrem Beruf besonders?

Mir macht der Verkauf sehr viel Spaß: der Umgang mit den Kunden, sich immer wieder einzustellen auf neue Personen und neue Anfragen. Manches ist natürlich Routine, aber es gibt immer wieder Fragestellungen oder Sonderwünsche, bei denen man denkt: Mensch, wie geht man da jetzt ran. Ich sehe das dann als Herausforderung und versuche, eine Lösung zu finden. Manchmal kann das schon einen halben Tag dauern, wenn etwa ein Kunde ein ganz ausgefallenes Produkt sucht. Aber ich habe den Ehrgeiz, auch ein „kariertes Maiglöckchen“ zu beschaffen.

Der Stahlhandel gilt ja als klassische „Männerdomäne“ – wie sind denn Ihre Erfahrungen als Stahlverkäuferin?

Ich habe bei Klöckner & Co als Frau nie Probleme gehabt. In Bremen haben wir ja

„Preis, Qualität und Service müssen stimmen.“



Kerstin Ellebrecht hat 1998 als Auszubildende der Klöckner Stahl- und Metallhandel GmbH in der Niederlassung Bremen angefangen. Nach ihrer Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau erwarb sie durch eine berufsbegleitende Fortbildung die Qualifikation einer Europa-Betriebswirtin. Seit Januar 2001 arbeitet sie als Stahlverkäuferin in der Abteilung Qualitäts- und Edelstahl in Bremen.

im Verkauf traditionell einen relativ hohen Frauenanteil. Anders ist das im Lager, aber auch mit den Kollegen dort komme ich sehr gut zurecht. Manchmal ziehe ich mir ja auch selber den Blaumann an. Wenn wir zum Beispiel für einen Kunden eine sehr große Lieferung erhalten, bin ich auch im Hafen, um das Material vor Ort zu prüfen und zu kennzeichnen.

Was die Kunden anbelangt, ist die Akzeptanz oft eine Generationenfrage. Jüngere Kunden haben mit einer Stahlverkäuferin überhaupt keine Probleme. Ältere Kunden brauchen bisweilen schon eine Gewöhnungszeit, einen Beweis, dass man das als Frau auch kann, bevor die einen wirklich akzeptieren. Mir ist es zum Beispiel hin und wieder passiert, dass der Seniorchef eines kleinen oder mittelständischen Betriebes anrief und dann meinte: „Schreiben Sie das mal auf, Ihr Kollege kann mich ja zurückrufen.“ Wenn ich dann antworte, dass ich auch ein Angebot machen kann, stutzen die erst mal. Aber wenn der Preis stimmt und das Material in guter Qualität pünktlich auf den Hof kommt, ist alles in Ordnung. Und wenn man sich erst einmal persönlich kennengelernt hat, gibt es sowieso keine Probleme mehr.

Wie stellen Sie sich Ihre berufliche Zukunft vor?

Ich habe gerade die Ausbildungseignungsprüfung abgeschlossen und habe zuvor berufsbegleitend eine Fortbildung zur Europa-Betriebswirtin absolviert. Die Bremer Niederlassung hat mir danach die Möglichkeit geboten, drei Monate bei unserer englischen Auslandsgesellschaft in Leeds zu arbeiten. Das hat mir sehr großen Spaß gemacht. Ich würde gerne noch einmal ins Ausland gehen und bin sehr froh, dass Klöckner & Co als internationales Unternehmen diese Perspektive bietet. Dem Stahlhandel möchte ich auf jeden Fall treu bleiben. Stahl ist ein wunderbares Produkt, das man vielfältig verarbeiten und einsetzen kann. Ich freue mich jedes Mal, wenn ich eine Brücke oder ein Bauwerk sehe und weiß, dass wir dafür den Stahl geliefert haben.

