

Selbstständig im Vertrieb:

Frauen an die Front

Daniela Rossmann, Renate Krüger und Cornelia Christ - so verschieden die drei Frauen auf den ersten Blick aussehen mögen - sie haben etwas gemeinsam: Alle drei sind Medienberaterin bei Kabel Deutschland. Sie sind selbstständig, erfolgreich und behaupten sich in einer Männerdomäne: Vertrieb!

Montagsmorgen, 9.00 Uhr: Daniela Rossmann auf dem Weg zur Arbeit. Sohn Max (11 Jahre) und Tochter Laura (7 Jahre) sind in der Schule. Die gelernte Rechtsanwalts-Gehilfin aus Halberstadt bei Magdeburg sitzt in ihrem Wagen, vor ihr ein Stadtplan von Göttingen, auf dem Beifahrersitz Listen mit Kundenadressen. Per Handy ruft sie kurz ihren Kollegen im Innendienst an, klärt aktuelle Fragen und Problemfälle. Dann schnappt sie ihre Unterlagen nebst Handtasche und macht sich auf den Weg. Sie trägt eine ¾-Jeans und Jeansjacke, weiße Bluse, weiße Stiefel. Mit ihren blonden Haaren und einem flotten Gang sieht sie eher aus, als ginge sie shoppen statt arbeiten. Doch der Schein trügt: „Seit einem Jahr bin ich jetzt bei Kabel Deutschland. Aber ich muss jeden Morgen den inneren Schweinehund überwinden. Gerade im letzten Winter gab es so manchen Tag, da wäre ich lieber im Bett geblieben...“. Sie klingelt an der ersten Tür, wartet. Niemand öffnet. Eine kurze Notiz auf ihrer Liste - sie geht ein Haus weiter. Daniela Rossmann ist 31. Ihr Mann hat sie auf den Job aufmerksam gemacht. Zunächst konnte sie sich nicht so richtig vorstellen, dass es das Richtige für sie ist: „Kunden zu Hause besuchen, erklärungsbedürftige Produkte verkaufen, das Büro auf der Straße oder im Auto? Das klingt für mich doch alles eher nach einem Job für ganze Kerle. Aber irgendwie hat mich genau das gereizt.“ Als sie ihrem künftigen Teamleiter Frank Köhler im Bewerbungsgespräch gegenüber sitzt, ist für ihn die Sache schnell klar. „Die Frau hat Talent“, merkt Köhler sofort. „Und bei den wenigen Frauen, die wir derzeit als Medienberaterinnen haben, wollte ich sie unbedingt.“

2005 war ihr Jahr: Als beste Verkäuferin in Niedersachsen im Bereich ENV (Einzelnutzer-Verträge) bekam sie einen Pokal, Champagner und ein langes Wochenende in Barcelona mit ihrem Mann - ohne die Kinder. Worüber sie sich aber am meisten gefreut hat? „Ich war die Nummer 1 - eine Frau. Hinter mir: jede Menge Männer! Damit habe ich bewiesen, dass eine Frau diesen Job nicht nur genauso gut, sondern sogar besser machen kann.“ Dann ergänzt sie grinsend: „Und ich habe 80 Kollegen.“

Sie kommt an eine Haustür mit Gegensprechanlage, klingelt. „Ja, bitte?“, fragt die Stimme aus dem Lautsprecher. „Schönen guten Tag, Daniela Rossmann mein Name. Ich komme von Kabel Deutschland. Sie sind ja Kunde bei uns. Ich würde Ihnen gern unsere neuen Produkte vorstellen. Kann ich reinkommen?“ „Einen Moment bitte!“, sagt die Stimme und kurz danach hört man das Brummen des Türöffners. „Das klappt nicht immer so reibungslos“, sagt sie. Viele Menschen seien argwöhnisch, vorsichtig. „Besonders die Kunden, die ihren Anschluss nicht angemeldet haben und ertappt werden, reagieren schroff. Aber das darf man nicht persönlich nehmen.“

Daniela Rossmann ist sich sicher: „Ich könnte keine Versicherungen oder Finanz-Dienstleistungen verkaufen.“ Aber die Produkte rund ums Kabelfernsehen - da hat sie kein Problem. Warum? „Unsere Produkte drehen sich um Fernsehen, Internet und Telefonieren - das macht jeder jeden Tag. Mit solchen Produkten kann ich mich identifizieren. Und nur dann kannst du sie erfolgreich verkaufen.“

Ihre Eltern sind stolz auf sie, haben Respekt vor ihrer Arbeit, passen gern auf die Kinder auf, wenn es mal länger dauert. „Der Job kostet schon Zeit. Wenn die Kinder abends im Bett sind, kommt der Schreibkram.“ Da bleibt wenig Zeit für sie selbst. „Hobbies?“, lacht sie auf die Frage: „Die Kinder! Max spielt Fußball, Laura schwimmt. Hin und wieder gehen wir mit der Familie ins Kino.“ Aber sie möchte mit nichts und niemandem tauschen: „Ich kann meine Zeit frei einteilen, bin mein eigener

Chef, kann mit Menschen arbeiten. Ich habe rundherum Spaß bei dem, was ich tue - das können nicht viele Frauen von ihrem Job behaupten.“ Sie spricht nicht über ihr Einkommen. Es sei deutlich mehr als das Gehalt einer Rechtsanwalts-Gehilfin. Auf die Frage, was sie in fünf Jahren tun will, sagt sie: „Medienberaterin bei Kabel Deutschland sein!“ - und grinst.

Szenenwechsel:

Bückerburg bei Hameln, Montag, 15.40 Uhr. Cornelia Christ, die 32-jährige ledige Mediengestalterin aus Dresden, ist seit rund drei Monaten als Medienberaterin bei Kabel Deutschland im Einsatz. Das Einzige, was der neue mit dem alten Job gemeinsam hat, ist der Begriff „Medien“. Ihren letzten Job hat sie verloren - doch das war gar nicht so schlecht: „Ich wollte schon länger etwas anderes machen“, sagt sie, „mehr mit Menschen zu tun haben, weniger hinter dem Schreibtisch sitzen.“ Ihr Freund erzählt ihr von Kabel Deutschland und dass das Unternehmen auf der Suche nach freien Handelsvertretern sei. Sie bewirbt sich, bekommt den Job - wider Erwarten. Nach zwei Monaten Arbeitslosigkeit hätte sie einen Job als Verkäuferin für Kaffeemaschinen haben können. „Da haben mich die Produkte von Kabel Deutschland doch deutlich mehr gereizt.“ Sie sieht aus wie eine Studentin, die sich etwas Geld dazuverdient: weißes T-Shirt, schwarze Strickjacke, karierte Hose, kaum geschminkt. Mit ihren knapp 1,60 m steht sie mit sympathischem Lächeln vor einem älteren Herren, der ihr die Tür öffnet. Ihrem perfekten Hochdeutsch merkt man die langen Jahre in Dresden nicht an. „Schön, dass ich sie antreffe, Herr Meier“, beginnt sie ihr Gespräch. „Ich bin Cornelia Christ, ihre zuständige Medienberaterin von Kabel Deutschland. Sie haben es vielleicht schon in der Zeitung gelesen. Wir haben ja jetzt das Digitale Fernsehen im Angebot. Und da würde ich sie gerne mal informieren. Hätten Sie ein paar Minuten für mich?“ Herr Meier schüttelt den Kopf, möchte warten, bis seine Frau vom Einkaufen zurück ist, damit sie auch an dem Gespräch teilnehmen kann. Die Medienberaterin notiert sich den Termin für 18.00 Uhr, verabschiedet sich und geht eine Tür weiter.

Es werden schon mal bis zu 10 Stunden pro Tag, die sie in Sachen Selbstständigkeit unterwegs ist. Aber zum Glück nicht immer. Wenn die Kundenbesuche erledigt sind, beginnt die Büroarbeit: das Eingeben der neuen Aufträge, die Abstimmung mit dem Innendienst, das Sichten von Post und E-Mails. „Man muss sich um viele Sachen kümmern, die bei einem Angestellten nicht anfallen“, sagt sie. Die Transformation von der Angestellten zur Selbstständigen ist noch nicht abgeschlossen...

Ihr Handy klingelt. Ein Kunde fragt nach dem Liefertermin eines Receivers. Cornelia Christ verspricht, das mit dem Innendienst zu klären und am nächsten Tag wieder anzurufen. „Puh, der war aber nicht gut drauf“, sagt sie. Ein schlechtes Gespräch ziehe sie mehr runter, als fünf gute. „Das ist vielleicht so eine Frauensache. Ich bin zu emotional. Männer können das leichter wegstecken“, glaubt sie.

Bei den beiden nächsten Adressen auf ihrer Liste ist Fehlanzeige - keiner zu Hause. Das kann schon mal enttäuschen. „Aber der Job als Medienberaterin macht deutlich mehr Spaß als mein alter Schreibtischjob in der Agentur“, sagt sie. Ihr Wunscheinkommen liegt bei EUR 2.000,- brutto. Doch davon ist sie noch ein Stück entfernt. „Ich bin stolz, den Weg bis hierhin gegangen zu sein. Meine Freunde sagen alle: ´Hut ab, Conny!´ Jetzt heißt es durchhalten und das Ziel verfolgen.“

„Jeder dritte Medienberater geht in den ersten neun Monaten“, weiß Teamleiter Frank Köhler, „irgendwann auf dieser Strecke entscheidet es sich, ob jemand wirklich das Zeug zur Selbstständigkeit hat.“

Cornelia Christ macht eine Pause. Das kleine Café an der Ecke zur Altstadt in Bückerburg ist mehrmals pro Woche ihre „Tankstation“ nach einem anstrengenden Tag. Sie zündet sich eine Zigarette an, bläst den Rauch nach oben und schaut etwas nachdenklich auf ihre Unterlagen. „Der Tag heute war durchwachsen. Nicht schlecht, aber auch nicht wirklich gut. Mal schauen, wie es morgen wird.“

Szenenwechsel:

„Door-to-door-Vertrieb“ nennen es die einen, „Klinken putzen“ die anderen. Eine Frage der inneren Einstellung: „Wer als Medienberater erfolgreich sein will, der muss sich mit den Produkten identifizieren“, sagt Renate Krüger. Die 45-jährige gelernte Bürokauffrau ist seit Juli 2005 als Medienberaterin für Kabel Deutschland tätig. In ihrem Hosenanzug wirkt sie gepflegt. Sie ist geschminkt, frisiert - alles wirkt perfekt. Sie sieht jünger aus, als sie ist, vielleicht Ende dreißig, Anfang vierzig. Ihre wachen, blitzenden Augen sind es, die ihr diesen jugendlichen Charme verleihen.

Sie war 28 Jahre lang als Disponentin tätig, davon die letzten neun Jahre in einem Autohaus. „Eigentlich dachte ich, ich würde immer angestellt bleiben.“ Doch dann gab es Unstimmigkeiten mit dem Vorgesetzten über die Arbeitszeiten, es kam zur Trennung. Es folgte ein Jahr Arbeitslosigkeit. Wie auch ihre Kolleginnen Daniela Rossmann oder Cornelia Christ erfuhr sie von einem Bekannten über die Möglichkeiten, als freie Handelsvertreterin für Kabel Deutschland tätig zu werden. Am Anfang war es eine Notlösung, ihr „Hoffnungshaken“ nach der Arbeitslosigkeit. Doch dann entdeckt sie ihr Talent: „Ich bin unabhängig, kann meine Zeit frei einteilen, auf Menschen zugehen - das liegt mir eben!“, sagt sie.

Renate Krüger musste am Anfang viel lernen: „So ein Medienberater hat seine eigene Sprache, viele Fachbegriffe und jede Menge Abkürzungen“, erinnert sie sich, „aber mein Teamleiter hat mich eine Woche an seine Fersen geheftet. Da konnte ich sehr viel lernen.“ Rund um Bremerhaven ist ihr Gebiet. Dort wohnt sie auch. Ihr Sohn Sven geht in die 5. Klasse, findet es cool, dass Mama selbstständig ist - auch wenn sie nicht immer Zeit für ihn hat. „Wenn ich abends mal später heimkomme als erwartet und einen Blick in den leeren Kühlschrank werfe, fühle ich mich wie eine Rabenmutter.“ Doch dafür hat sie zu anderen Gelegenheiten Zeit für ihren Sohn, wenn „normale Arbeitnehmerinnen“ im Büro sitzen. Ausgleichende Gerechtigkeit.

Sie verdient heute wesentlich mehr als früher im Autohaus. „Ich bin selbstständig, aber Teil des Ganzen. Das gefällt mir. Kabel Deutschland hat einen guten Namen, ist eine große Firma. Ich mag unsere Produkte. Ich repräsentiere diese Firma in meinem Gebiet“, sagt sie - und ergänzt: „Ich könnte keine Versicherungen oder Finanzdienstleistungen verkaufen.“

Früher, als sie noch angestellt war, hatte sie mehr Zeit für Sport. Das ist vorbei. „Heute mache ich `Walking` - die Straßen rauf und runter, von einem Kunden zum nächsten.“ Wann immer möglich, lässt sie das Auto stehen und geht zu Fuß.

Sie klingelt an der nächsten Haustür. Eine Rentnerin öffnet, lächelt sie an, fragt dreimal nach ihrem Namen. Sie ist offensichtlich schwerhörig. Die alte Frau bittet sie herein. Nach 15 Minuten ist das Gespräch bereits beendet, Renate Krüger steht vor dem Haus. Sie hat keinen Auftrag geschrieben. „Die alte Frau hört nicht besonders, sieht nicht mehr gut und schaut lieber aus dem Fenster als Fernsehen. Die ist mit ihrem Standard-Kabelanschluss gut bedient.“ Das ist ihr Stil, sagt sie: ehrlich, zuverlässig, offen. Damit ist sie erfolgreich, also kann es so falsch nicht sein.

Am Ende des Monats wirft Renate Krüger einen Blick auf ihre Provisionsabrechnung, lächelt zufrieden: „Das mit der Selbstständigkeit war eine gute Entscheidung!“ Und da sind sie wieder, ihre wachen, blitzenden Augen...