

«Zuhören ist noch wichtiger als verkaufen»

Martin Traber – Mann der ersten Stunde – holt für BILDUNG SCHWEIZ nicht die Kastanien aus dem Feuer, aber die Inserate ins Blatt und sorgt damit für einen wichtigen finanziellen Rückhalt der Zeitschrift des LCH. Sein Interesse an Menschen und seine Fähigkeit zuzuhören bringen ihm das Vertrauen der Kundschaft ein.



Foto: Doris Fischer

Martin Traber erzählt: Seit dem Start im Jahr 2000 ist er für die Beratung der Inserentinnen und Inserenten von BILDUNG SCHWEIZ verantwortlich.

«Ich habe einen sehr direkten Draht zu BILDUNG SCHWEIZ. Obwohl Angestellter der Kretz AG, fühle ich mich als Teil des Teams und der Redaktion. Und ich bin stolz auf die professionell gemachte Zeitschrift. Dies erleichtert mir die Arbeit – den Verkauf von Inserateraum und die Beratung der Kundinnen und Kunden – enorm.

Die ersten zwei Jahre musste ich viel Aufbauarbeit leisten. Die Kunden mussten im Jahr 2000 an ein ganz neues Produkt mit neuem Konzept gewöhnt werden. Als Folge der fast dreimal so hohen Auflage von BILDUNG SCHWEIZ gegenüber den früheren Produkten «Schweizerische Lehrerzeitung» und «LCH Aktuell» waren die Inseratepreise deutlich höher. Dies den Kunden zu erklären brauchte viel Überzeugungsgeschick und in der ersten Zeit musste ich auch einige ungeschöne Einwände von Inserenten entgegennehmen.

Heute darf ich auf einen grossen Stammkunden-Kreis zählen und mache vor allem Kundenpflege. Ich will nicht in erster Linie etwas verkaufen, sondern im

Gespräch mit einem möglichen Kunden oder einer Kundin herausspüren, welche Bedürfnisse vorhanden sind und ob ihr Produkt in BILDUNG SCHWEIZ und zu den Lehrerinnen und Lehrern passt. So kann es schon mal vorkommen, dass ich einem Kunden offen sage, dass er in einem anderen Medium besser aufgehoben wäre. Das schafft Vertrauen und Glaubwürdigkeit.

Mein generelles Interesse an Menschen, meine Stärke, zuhören zu können, kommen mir zugute – und so kommt meistens ein Abschluss zustande, wenn auch nicht immer sofort. Ein guter Gradmesser ist auch die Tatsache, dass etliche Kunden mit mir den direkten und ganz persönlichen Kontakt suchen und darauf bestehen, das Geschäftliche bei einem Mittagessen zu besprechen.

Gute Erfahrungen mache ich auch, wenn ich neuen Kunden oder kleineren Unternehmen mit eher schmalen Werbebudget entgegenkomme und als einmaliges Angebot einen etwas günstigeren Preis anbieten kann. Ich setze aber klare Grenzen; den «billigen Jakob» gebe

ich nicht ab. Natürlich gibt es auch Tage, wo man vorwiegend Absagen erhält. Aber das nehme ich nicht persönlich. Persönlich betroffen bin ich allerdings in den seltenen Fällen, wo bei der Produktion oder beim Versand der Zeitschrift etwas schief läuft.

Ich selber lasse mich von der Werbung gerne inspirieren und informieren. Werbung ist für mich dann gut, wenn sie meine Interessen anspricht. Ein Inserat mit einem neuen Bike-Modell würde ich beispielsweise nie übersehen; damit ich aber wirklich kaufe, muss ich ein Produkt in den Händen gehalten haben. Damit ist auch schon klar, wo ich gerne meine Freizeit verbringe: Auf ausgiebigen Bike-Touren in der Natur. In der Natur finde ich aber auch die Stille, das Besinnliche und die Meditation.

Das Interesse an Menschen zieht sich durch meine ganze Berufslaufbahn – angefangen als Kondukteur bei den SBB, später bei einer Versicherung im Auslandsdienst und dann in einem grafischen Unternehmen, wo ich journalistische und redaktionelle Erfahrungen sammelte. Weiteres Rüstzeug habe ich mir mit einer Weiterbildung zum Verlagsassistenten geholt. Vor zehn Jahren nahm ich das Angebot der Zürichsee Medien für die Inserateakquisition an und konnte vom ersten Tag an das neue Produkt des LCH, die Zeitschrift BILDUNG SCHWEIZ, betreuen.

In den letzten Jahren habe ich mich intensiv mit Homöopathie befasst. Die nebenberufliche Ausbildung zum Homöopathen war für mich eine persönliche Lebensschulung. Ich merkte jedoch bald, dass ich noch einen Schritt weiter gehen wollte und gelangte zur Cranio-Sacral-Therapie (verwandt mit der Osteopathie, Anm. der Redaktion). Ich könnte mir vorstellen, dieses Wissen und diese Therapieformen zu einem späteren Zeitpunkt auch aktiv anzuwenden, denn letztlich kommt auch darin wieder das Interesse an Menschen zum Tragen.»

Aufgezeichnet von Doris Fischer