

# „Teamwork ist mir wichtig“

**Metalltechnikerin des Monats:** Claudia Seyr ist Geschäftsführerin von Seyr Fahrzeugbau & Metalltechnik in Ried in der Riedmark. Vor 11 Jahren hat sie sich für den Familienbetrieb entschieden.

TEXT: KARIN LEGAT

Claudia Seyr ist froh, ihren erlernten Beruf nicht oft einsetzen zu müssen. Die Oberösterreicherin ist studierte Juristin. „Meine Jus-Ausbildung benötige ich zum Glück sehr selten, sie ist aber doch hilfreich, z. B. beim Kauf großer Maschinen. Da ist es hilfreich, zu wissen, was die andere Partei wirklich schuldet.“ Große Maschinen sind bei SEYR Fahrzeugbau & Metalltechnik elementar, erstellt das Unternehmen mit seinen zehn Mitarbeitern Vordächer, Geländer, Wendeltreppen und Carports ebenso wie Aufbauten für Hackschnitzel-Lkw, Ladeflächen-Verlängerungen bzw. Laserschneide- und Rollarbeiten. Nach der Universität, einem Gerichtsjahr und zwei Jahren Konzipientenzeit wechselte Seyr vorerst in den internationalen Verkauf zu Siemens VAI, heu-

Claudia Seyr gemeinsam mit Harald Penz, Geschäftsführer Hammerschmid, vor dem gemeinsamen Projekt für das UKH Linz.



Stefan Fuhrmann/Fuhrmann Photographie (2)

te Primetals Technologies Austria. „2011 bin ich zu SEYR Fahrzeugbau & Metalltechnik heimgekommen, war die erste Frau im Unternehmen“, erinnert sie sich. Heute ist die 38-Jährige als Geschäftsführerin für den Einkauf von Metallen, die Auftragsannahme, Anfragen, Buchhaltung und teilweise für den Verkauf zuständig. Das dafür nötige Wissen, z. B. welche Biegekräfte die Presse hat oder wie viele Meter gebogen werden können, hat sie sich mit Learning by Doing angeeignet. „Ich habe mir meine Sporen redlich verdienen müssen. Man wird am Anfang einmal rein vorsichtshalber nicht ernst genommen.“ Indem sie nicht ausschließlich mit Kompetenz überzeugen wollte, sondern auch mit Empathie, wurde sie bald Teil des Teams. „Ich danke auch meinem Vater für all seine Hilfe und sein Vertrauen.“

## Frage von Teamwork ...

Stark wird im Privatkundenbereich bei SEYR auf die Kombination mit anderen Werkstoffen wie Glas, Holz und Max-Platten gesetzt. „Reinmetall wird sehr wenig verwendet“, berichtet Claudia Seyr. Notwendig sei das Zusammenspiel auch im Mitarbeiterbe-

reich. „Ich versuche, das intern und extern durchzusetzen.“ Damit spricht die Managerin die Zusammenarbeit mit Branchenkollegen an, die sie mehr als Geschäftsfreunde sieht, denn als Konkurrenz. „Mit Hammerschmid haben wir gemeinsam an einem Projekt im UKH Linz, einer Wendeltreppe, gearbeitet.“ Man dürfe im Stahllieferanten nicht nur den Lieferanten sehen, sondern z. B. den Herrn Paul Stadler oder den Herrn Christian Aichberger, mit dem alles diskutiert wird. „Dann funktioniert es auf einmal erfreulich gut.“

## ... und Empathie

Wichtig ist ihr Offenheit gegenüber dem Kunden. Reklamationen dürften nicht von Haus aus abgeschmettert werden, der Kunde muss sich ernst genommen fühlen. „Wir haben jetzt z. B. ein Carport verkauft, für das der Kunde vor drei Jahren bereits den Preis angefragt hat. Durch die Rohstoffsituation mussten wir ihm jetzt deutlich mehr verrechnen, diesen Preisanstieg, der für ihn zunächst nicht akzeptabel war, muss man einfach erklären.“ Angesprochen auf das Kundensegment betont die gebürtige Riederin, dass SEYR sehr breit aufgestellt ist. „Wir bedienen den Endkunden z. B. mit Geländern und Balkonen und arbeiten für größere Unternehmen, z. B. im Fassadenbereich. Mit Metallbau Wastler, einem Tochterunternehmen der Swietelsky-Gruppe, haben wir – als Zulieferer – Projekte in Deutschland umgesetzt.“ Die breite Kundenschicht ist Claudia Seyr sehr wichtig, falls einmal ein Kundenfeld wegbricht. ■

„Man darf nicht ausschließlich mit Kompetenz überzeugen, es braucht Mitmenschlichkeit“, ist Claudia Seyr überzeugt.

