



(Foto: privat)

# ANITA BARBIERI

Mit proWIN die Schweiz erobert

→ **Ausnahmsweise mal eine Produktsensation, die nicht aus der Schweiz kommt, aber in der Schweiz gut ankommt.** Anita erfährt von einer Bekannten, dass es etwas ganz Neues aus Deutschland gibt: symbiontische Reinigungsmittel, die jeden Dreck und jeden Fleck entfernen. Die Schweizerin besucht eine Vorführung von Moni Weiss.

zu können. Sie fährt zum Bauernhof ihres Bruders. Ihre Schwägerin kocht täglich für 6 bis 10 Leute, kümmert sich um den Betrieb. Sie ist froh, als Anita ankommt und sagt, sie würde gerne mal die verschiedenen Produkte ausprobieren. Rund zwei Stunden reinigt, putzt, wischt und schrubbt sie. Die Produkte erfüllen ihre hohen Erwartungen – und zwar

Ausstieg bei einem anderen Direktvertrieb geschworen, nie mehr wieder bei einem einzusteigen.

Sie ruft ihre proWIN-Beraterin an und möchte bestellen. Anita bekommt nicht nur die proWIN-Produkte, sondern auch einen Vertrag. Im Jahr 2005 wird Anita die erste

## „AUS MEINER NEBENTÄTIGKEIT IST MEIN HAUPTBERUF GEWORDEN!“

Die proWIN-Beraterin aus Deutschland ist mit dem Direktvertrieb auch in der Schweiz aktiv. Anita ist skeptisch, aber auch offen gegenüber Neuem. Sie besorgt sich die Klassiker wie Alleskönner, Orangen Power, Backofenreiniger. Aber bei ihr zu Hause ist es zu sauber, um die Produkte richtig ausprobieren

so sehr, dass nicht nur sie, sondern auch ihre Schwägerin begeistert ist. Die Frau bestellt sofort alle Produkte, die Anita dabei hatte.

Na super, denkt sie mit einer Prise Galgenhumor; nun muss ich doch bei proWIN anfangen. Dabei habe ich mir nach meinem

Schweizer proWIN-Beraterin. Dort sind zu der Zeit weder das Vertriebskonzept „Party“ noch die beliebten Reinigungsmittel aus Deutschland bekannt. Aber das muss kein Nachteil sein, im Gegenteil: Es ist sogar ein Vorteil! Anita ist so enthusiastisch, dass sie mit ihrer Produktbegeisterung schnell viele



> Landestypische Kost ...



> ... und Musik bei Anitas Fahnenfest



> Die Familie feierte das ausgiebig (Fotos: privat)



> Anita mit Britta Frank (Foto: Manja Elsässer)

„Wir waren auf

## Sylt,

auf der AIDA und in der Türkei.“

Partys buchen kann. Britta Frank führt und fördert sie, begleitet sie bei ihren ersten Vorführungen und unterstützt sie beim Aufbau der ersten Schweizer Struktur.

Anita ist schon damals zu 50 % bei der Swisscom angestellt und arbeitet von zu Hause aus. Die Mutter einer kleinen Tochter fängt nicht aus finanziellen Gründen bei proWIN an, merkt aber bald, dass die finanziellen Gründe sehr attraktiv sind. „Ich möchte meine Familie absichern. Es ist mir wichtig, dass sie gut versorgt ist, falls mal irgendetwas passieren sollte. Außerdem hat niemand eine Garantie dafür, dass er seinen festen Job auch behalten wird.“ Gedanken, die jede Mutter hat und kennt.

Am Anfang konzentriert sie sich auf die Vorführungen, um so das Unternehmen und die Produkte bekannt zu machen. Die Schweizerinnen sind genauso begeistert von den Reinigungsmitteln wie die Deutschen. Trotzdem unterscheiden sie sich sehr voneinander: „Schweizerinnen haben eine andere Putzkultur und Einkaufsmentalität“, erklärt Anita. Oft kommt sie bei den Gastgeberinnen an und kann kaum die tolle Funktionsweise der Produkte vorführen, weil es zu sauber ist. Aber weil die Schweizerinnen sehen, dass Putzen mit proWIN-Produkten einfacher und schneller geht, kaufen sie diese gute, qualitativ sehr hochwertige Ware. Anita hat sich darüber mit Beraterinnen aus Deutschland ausgetauscht und sagt: „Unsere liegen deutlich über dem deutschen Durchschnitt, weil die Schweizerinnen mehr bestellen.“

Als sie erkennt, welche Chancen proWIN ihr bietet, entschließt sie sich, mehr Direktvertrieb zu machen. Nach und nach kann sie die Frauen auch für proWIN selbst begeistern. Inzwischen hat sie 15 Beraterinnen, die direkt von ihr eingestellt wurden und ihre starke Struktur bilden. „Aus meiner Nebentätigkeit ist mein Hauptberuf geworden!“

Bei ihren Einstellungsgesprächen merkt sie, dass viele Schweizerinnen nicht im Direktvertrieb anfangen wollen. Sie haben es nicht nötig, Geld zu verdienen. Andere wollen nicht, können nicht, haben keine Lust oder keine Zeit. Anita hat es geschafft, mit ihrer Arbeit, ihrer Wohnung, ihrem Ehemann, ihrem Kind

und Haustieren, nebenbei mit proWIN anzufangen. Sie sagt: „Menschen, die viel machen, machen auch mehr. Menschen, die nichts machen, machen auch nichts.“ Deshalb steckt sie ihre Energie in Frauen, die bei proWIN anfangen und auch Karriere machen möchten.

Anita hat diese ruhige, gelassene Art, die man den Schweizern zuspricht: „Das war nicht immer so. Ich habe auf den Seminaren und Schulungen von proWIN gelernt, sachlich zu bleiben. Die Coachings des Vertriebs haben mich nicht nur als Beraterin, sondern auch als Mensch weitergebracht. Früher wäre ich bei vielen Problemen ausgeflippt, heute behalte ich einen kühlen Kopf und suche nach Lösungen.“

Was sie mit den deutschen Frauen gemeinsam hat, ist die Einstellung des Ehemannes zum Direktvertrieb. Auch ihr Mann war nicht begeistert davon, dass sie in einem Direktvertrieb anfängt. Aber heute unterstützt er Anita sehr. Er hat verstanden, dass das Unternehmen das Risiko für seine Vertriebspartner auf Null hält. Niemand muss Geld investieren, um mit proWIN Geld zu verdienen. Anita und ihre Familie genießen aber nicht nur die finanziellen Chancen, sondern auch die Firmen- und Familienaktivitäten. Anita wollte am Anfang raus aus dem Haus und neue Leute kennenlernen. Heute kommen sie raus aus der Schweiz und lernen neue Länder kennen: „Wir waren auf Sylt, auf der AIDA und in der Türkei“, erzählt sie. Reisen, die sie ohne proWIN nicht gemacht hätten. Anita lacht: „Ja, für euch Norddeutschen ist Sylt natürlich nichts Besonderes, aber für uns schon.“

„Ich hätte nie gedacht, dass ich mit proWIN so viel erreichen kann“, sagt sie und erzählt von ihrem Fahnenfest. Sie feiert ihren großen Erfolg mit Familie, Freunden, Nachbarn und natürlich mit all ihren Beraterinnen. Als Peter Stoyke eine Rede hält und über Anitas Leistungen spricht, hören die Gäste zum ersten Mal Zahlen. Viele sind überrascht, wie viel Umsatz die junge Frau macht und sind stolz auf ihre Anita.

Sie können auch sehr stolz sein – auf die erste Schweizer proWIN-Vertriebsleiterin. ■

„ MENSCHEN, DIE VIEL  
MACHEN, MACHEN AUCH MEHR.  
MENSCHEN, DIE NICHTS MACHEN,  
MACHEN AUCH NICHTS. “