



ANKE HETTWER

„proWIN ist mein Lebenselixier“

→ In ihrer Heimatstadt Verl ist Anke Hettwer weithin bekannt als „proWIN-Anke“. Was ihr aber keineswegs unangenehm ist, denn sie identifiziert sich nicht nur gern mit ihrer Arbeit, sie geht auch völlig darin auf.

ig-freudige Gefühl gibt, genau dort angekommen zu sein, wo sie sein möchten. Ein Gefühl, das sich nur dann einstellt, wenn man liebt, was man tut ... und was sowieso nur die wenigsten mit ihrer Arbeit verbinden können. Für manche Menschen wird es sogar noch um einiges schwieriger, so einen

Menschen. Bereits seit ihrer Kindheit ist eine chronische Rheuma-Erkrankung ihr ständiger Begleiter. Anke muss sich deshalb ganz besonders vor zu großen Belastungen schützen. Sie braucht Zeiten zum Ausruhen, wenn ihr Körper das verlangt, nicht, wann es der Arbeitsvertrag vorsieht.

WAS ANKE BESONDERS GEREIZT HAT: EIN JOB, BEI DEM SIE SELBER DARÜBER BESTIMMEN KANN, WIE SIE IHREN TAG EINTEILT.

Für viele Menschen gestaltet es sich nicht einfach, einen Job zu finden, der wie maßgeschneidert zu ihrer Lebenssituation passt. Und der ihnen noch dazu dieses wohl-

supergut passenden Job zu finden, weil für sie ganz bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit sie überhaupt arbeiten können. Anke Hettwer gehört zu diesen

In der Arbeit als proWIN-Beratung hat sie für sich optimale Bedingungen gefunden. Und nicht nur das: Für sie stimmt hier ein-

fach alles, und zwar so sehr, dass sie proWIN „ihr Lebenselixier“ nennt. „Mein Ziel ist es, auf einer proWIN-Party mit 85 tot umzufallen. Das erzähle ich immer – und lebe das wirklich“, erzählt uns die quirlige und äußerst lebensfrohe Anke im Brustton der Überzeugung. Während sie das so erzählt, kann man sich richtig gut vorstellen, wie sie ihre Partys mit Begeisterung füllt und andere daran teilhaben lässt. „Dabei hätte ich nie gedacht, dass ich mit meinem Rheuma mal in den Vertrieb gehe“, fährt sie fort, denn viele Vertriebsjobs sind auch mit körperlichen Belastungen verbunden, zu denen Anke nicht in der Lage ist. Überhaupt musste sie schon früh lernen, immer gewisse Einschränkungen in Kauf zu nehmen. Nach ihrer Ausbildung zur Arzthelferin wollte sie eigentlich Krankenschwester werden, was aber schon damals körperlich zu anstrengend gewesen wäre. Dennoch fand und findet sie immer gute Wege, um das Beste aus jeder Situation zu machen, schließlich hat sie ja auch ein ganz wunderbares Lebenscredo: „Es gibt immer einen Weg, weil immer was geht.“

Damals war es ihr Chef, der ihr einen neuen Weg wies, sodass sie zunächst Elektro-physiologisch-technische Assistentin wurde. Was dieser Chef vor allen Dingen an ihr schätzte: ihre kommunikativen Fähigkeiten. Nachdem ihre Tochter Annika geboren war, kam sie über ihren Mann Dirk, der als Steuerberater arbeitet, zu einem großen Küchengerätehersteller und arbeitete dort als Empfangsdame – ein Job, bei dem es genau auf diese kommunikativen Fähigkeiten, ihr Feingefühl und ihre Menschenkenntnis ankam. Als aber Sohn Robin auf die Welt kam, war Schluss, die Arbeitszeiten pass-

ten nicht mehr. Anke fing damals an, in der Familienbildungsstätte vor Ort Kurse zu leiten: Kochkurse, Spielgruppen, Mut-

bei diesen Gelegenheiten immer wieder fest, dass sie es war, die diese Partys mit ihrem Wissen bereicherte und gestaltete.

„Ich habe ja gleich gemerkt, dass ich das auch gut kann“, berichtet Anke, „aber ich dachte, zwei Beraterinnen wären vielleicht zu viel für unser kleines Verl.“ Trotz ihrer Skrupel sprach sie Lucia dann aber doch auf den Job an und fragte, ob sie etwas dagegen hätte, wenn sie auch proWIN machen würde. Zu Ankes Überraschung war Lucia gleich hellauf begeistert, gab ihr alle möglichen Informationen dazu und nahm sie wenig später mit zu einer Produktschulung, in deren Verlauf Anke dann den Vertriebsantrag unterschrieb. Ihre Familie hatte ihr da schon längst grünes Licht gegeben; alle spürten, dass diese Arbeit Anke guttun würde. Darüber hinaus hatte Ehemann Dirk das ganze Unterfangen im Vorfeld auf Herz und Nieren geprüft; er prüfte nicht nur das Vertriebskonzept und rechnete nach, sondern besorgte sich sogar die Unternehmensbilanzen. Mit dem Fazit: „Anke, mach das, das ist ein Unternehmen mit Zukunft!“

.....

Ankes Lebenscredo: „Es gibt
immer
einen Weg, weil immer was geht.“

.....

ter-Kind-Kontaktgruppen. Welche idealen Grundlagen sie damit für ihre späteren Erfolge mit proWIN schuf, war ihr da allerdings überhaupt nicht bewusst – sonst wäre sie vielleicht schon früher auf die Idee gekommen, dass der proWIN-Vertrieb ziemlich gut zu ihr passen könnte.

Bis dahin sollten erst mal viele Jahre vergehen, in denen sie zwar gute proWIN-Kundin war, aber mehr auch nicht. Die Beraterinnen, bei denen sie ihre Produkte bestellte, wechselten häufig, und so war sie sehr froh, als ihre Nachbarin Lucia ihr mitteilte, dass sie jetzt proWIN-Beraterin sei: „Die Produkte fand ich ja schon immer gut, aber ich musste immer gucken, wo ich die herkriege. Deshalb sagte ich zu Lucia ‚Was für ein Geschenk!‘, und sie machte dann auch circa drei bis vier Partys bei mir.“ Allerdings stellte die produkterfahrene Anke

Und Anke machte. Aber anders als die meisten anderen, startete sie mit ihren ersten Partys nicht im Familien- und Freundeskreis, sondern bei ihren ganzen Kontakten, die sie mittlerweile über die Familienbildungsstätte hatte. Die Räume dort mussten sowieso nach jeder Benutzung sauber hinterlassen werden, sodass Anke auch immer gleich zeigen konnte, wie leicht das Putzen mit proWIN von der Hand geht. „Das Buchen war für mich nie ein Problem, ich hatte gleich fünf oder sechs Partys im Kalender. Und meinen Eltern habe ich ir-

.....

„ICH HÄTTE NIE
GEDACHT, DASS
ICH MAL IN DEN
VERTRIEB GEHE.“

.....



> „Mach das!“, hat ihr Mann Dirk gesagt

> Seit 2012 ist Anke nun schon glücklich mit proWIN.

gendwann ganz beiläufig erzählt, was ich jetzt mache“, sagt Anke mit ihrem verschmitzt-fröhlichen Lächeln, mit dem sie jeden in ihrer Nähe auf gute Laune polen kann.

Seit 2012 ist Anke nun schon glücklich mit proWIN. Während ihre Nachbarin mittlerweile wieder ausgestiegen ist, hat Anke „die Reise proWIN“ komplett durchgezogen, war auf schönen Empfängen und noch schöneren Kreuzfahrten und saugt alles auf, was ihr in den Seminaren geboten wird. Und nicht nur das – sie setzt alles um, lernt ständig dazu (ein weiterer Geheimtipp von Anke: Teleshopping-Sender schauen und lernen, wie man Produkte optimal präsentiert), entwickelt neue Fähigkeiten und ist damit der beste Beweis für ihr Team, dass man mit proWIN sehr, sehr viel erreichen kann – wenn man es denn will. proWIN wirkt bei Anke wie der Zaubertrank von Asterix und Obelix. Oder wie ein Akku, an dem sie sich stetig mit neuer Energie auflädt, die sie zum Strahlen bringt. Dass sie mit dieser Energie auch superpräsent auf ihren Onlinepartys ist und seit Corona die Menschen dort genauso begeistert wie bei einer Live-Party, versteht sich eigentlich von selbst. So ist das eben, wenn man sein Lebenselixier gefunden hat. ■



> Anke und ihr Team



> Der Erfolg steht Anke gut

“

Was gibst Du Deinen Wollern mit auf den Weg?

Womit motivierst Du sie?

„Ich motiviere sie, indem ich ihnen verdeutliche, welche persönliche Entwicklung das für sie bedeutet. Sie werden zum Gestalter ihres eigenen Lebens; sie werden nicht mehr geführt, sondern dürfen selbst führen.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„proWIN ist so erfolgreich, weil man es selbst in der Hand hat, aber auch alles bekommt, was man an Handwerkszeug braucht. Man muss einfach nur machen – es kann ja nichts passieren, selbst wenn mal was in die Hose geht.“

Deine Lieblingsprodukte?

„WINDOW und WONDER, das MILLIONENDING, der BACKOFEN- UND GRILLREINIGER, das KRISTALL-Tuch – das sind meine Verkaufsmagneten, aber natürlich auch ALLESKÖNNER & Co. Ohne MILLIONENDING und KRISTALL geht in der Küche gar nichts, das ist mein ‚Küchenwunder‘. Und im Bereich Wellness liebe ich die GWNC-Produkte und die Time-Serie, insbesondere die neue Time-Maske. Übrigens versuche ich immer, den Produkten besondere Namen zu geben, um sie damit noch mehr hervorzuheben; das ist etwas, was ich auch gern an mein Team weitergebe.“

”