



BARBARA BREDEMEIER

Hat ihr Hobby zum Beruf gemacht

→ Eigentlich wollte sich Barbara Bredemeier ein bisschen Taschengeld dazuverdienen, als sie bei proWIN anfang. Doch daraus wurde nichts – der Job hat einfach zu viel Spaß gemacht ...

Barbara Bredemeier kann auf eine ziemlich erfolgreiche Karriere im Einzelhandel zurückblicken. Am Anfang stand mit 16 Jahren zwar eine Ausbildung zur Kosmetikerin, doch sie arbeitete zunächst als Kassiererin

ins Gespräch kommt. Die sportliche proWIN-Vertriebsleiterin mit der markanten dunklen Kurzhaarfrisur strahlt Ruhe, Disziplin, Klarheit, Willensstärke und eine natürliche Autorität aus – das alles garniert mit einer guten Prise Humor und Schlagfertigkeit. Diese Eigenschaften haben zu ihrem Aufstieg im Einzelhandel geführt, sie sind aber auch im Vertriebsgeschäft mit proWIN echte Erfolgsgaranten. „Ich wollte schon immer viel Geld verdienen – mit welchem Job,

Universaltuch und den Alleskönner – der dann erst mal in der hintersten Regalecke einstaubte. „Ich habe erst ein Jahr später auf einer anderen Party verstanden, was man mit dem Alleskönner alles so machen kann“, schmunzelt Barbara. Sie kaufte sich dann noch die Fenstertücher, und viel mehr proWIN gab es erst mal nicht in ihrem Leben. Weitere zwei Jahre später wurde sie selber Gastgeberin. Allerdings nicht aus eigenem Antrieb, sondern weil eine Freundin

„DER JOB MACHT EINFACH SPASS, DA KOMMT ES NICHT SO DARAUF AN, WIE VIEL MAN ARBEITET.“

bei Aldi. Später dann kam sie zu Lidl – und kletterte schnell die Karriereleiter hoch bis zur Marktleiterin. Doch damit war noch lange nicht Schluss; Barbara wurde Ausbildungsmarktleiterin und schulte Lidl-Mitarbeiter bis hin zur Geschäftsführung, und das auch noch europaweit. Ein sehr anspruchsvoller Job mit 50-Stunden-Woche und überdurchschnittlich gutem Verdienst. Bei einer so erfolgreichen Laufbahn ist ein Jobwechsel eher unwahrscheinlich. Trotzdem setzte sie nach vielen Jahren in dieser Top-Position voll auf proWIN.

Dass Barbara das Zeug zur Führungskraft hat, merkt man schnell, wenn man mit ihr

darüber habe ich mir keinen Kopf gemacht“, erzählt Barbara lachend über ihre Berufsfindungszeit, und auch, dass sie immer ihren Willen durchgesetzt hat. Sie ist eher ein rationaler Typ und lässt sich nicht sofort zu Begeisterungstürmen hinreißen. Was proWIN angeht, hatte sie am Anfang überhaupt keine Erwartungshaltung – schon gar nicht die, damit viel Geld zu verdienen oder Spaß daran zu haben. Doch nach und nach schlichen sich immer mehr Argumente für proWIN ein; vor allen Dingen aber der Spaß an der Sache.

Als sie proWIN bei einer Putzparty im Bekanntenkreis kennenlernte, kaufte sie ein

sie dazu überredet hatte, die den Backofenreiniger kaufen wollte. „Auf dieser Party bekam ich den Mikro Standard Handschuh geschenkt, den ich jetzt immer sehr gern vorstelle auf Vorführungen. Am Anfang hat er mich nicht gleich begeistert, später aber schon“, berichtet Barbara von ihren Produkterfahrungen. Diese Aussage ist exemplarisch für ihre allmähliche, aber dann unaufhaltsame Begeisterung für proWIN. Was sie auch überrascht zur Kenntnis nahm: den Umsatz von 400 Euro, der dabei erzielt wurde. Und die anderen Partygäste, die den Wunsch hatten, ebenfalls Gastgeber zu sein.

Die Leichtigkeit und der Spaß, der dabei

(Foto: privat)

AREA47.AT

rüberkam, blieben ihr auch nicht verborgen. Zu der Zeit war Barbara gerade in der Elternzeit mit ihren Zwillingenjungs Svend und Mika. Eine Zeit, in der das Geld knapper war als gewohnt. Als Katja, ihre proWIN-Beratung, zwei Wochen später die bestellten Waren zu Barbara brachte, stellte sie ihr das Vertriebskonzept vor. Sie erzählte, dass Barbara die Produkte günstiger bekäme, wenn sie den Vertriebsantrag unterschreiben würde. „Daraufhin habe ich dann einfach unterschrieben, ohne mir großartige Gedanken zu machen. Der Reiz,

„Ich wollte schon immer
viel Geld
verdienen!“

mir mit proWIN ein bisschen Taschengeld dazuverdienen zu können, war allerdings schon da. Doch bis es dann die Starterparty gab, dauerte es noch eine Weile – ich habe mich am Anfang nämlich nicht getraut zu sagen, dass ich proWIN mache“, gesteht Barbara. Sie haderte zunächst mit ihren Ansprüchen an sich selbst, gab sich dann aber doch einen Ruck. Und war geflasht von ihrer ersten eigenen Party: „Der Umsatz war zwar nicht so gut, aber es wurden drei Partys rausgebucht, mit denen ich 210 Euro verdiente. Das war schon cool, so ein Verdienst in so kurzer Zeit!“

Was aber wirklich nachhaltig dafür sorgte, dass Barbara dabeigeblichen ist und später sogar ihren alten Job an den Nagel gehängt hat, liegt jenseits aller rationalen Überlegungen, die sonst so typisch für Barbara sind: Die Partys und auch das ganze Drumherum bereiteten ihr von Anfang an richtig viel Spaß. So viel Spaß, wie sie es sonst nur von Hobbys kannte. „Der Job macht einfach Spaß, da kommt es nicht so darauf an, wie viel man arbeitet.“

Barbara hat dabei auch völlig neue Seiten an sich selbst entdeckt. Eigene Grenzen zu sprengen, indem man beispielsweise bei den proWIN Action Days von einer Autobahnbrücke springt, steile Kletterwände bezwingt oder plötzlich als proWIN-Akademie-Referentin vor Aufregung flatternd auf der großen Bühne steht, das sind Erlebnisse, die Barbara nie mehr missen möchte. Denn mit jeder weiteren Herausforderung ist nicht nur ihre Überzeugung



> Tolle Erinnerungen an ein schönes Fest mit einem super Team



> Doppertes Glück: die Zwillinge Svend und Mika



> Barbara und ihre Truppe bei ihrem Fahnenfest im September 2018

stärker geworden, hier genau richtig gelandet zu sein, sondern auch ihr Vertrauen in sich selbst und ins Leben an sich.

Das allmähliche Hereinwachsen in ihre Vertriebskarriere hat ihr persönlich sehr gutgetan. Es hat ihr gezeigt, wie wichtig es für sie ist, bei allem authentisch zu bleiben. Die Echtheit, mit der sie jetzt ihre Begeisterung weitergeben kann, kommt bei ihren Kunden sehr gut an und sorgt jedes Jahr aufs Neue für einen vollen Terminkalender. Und in ihrem Team wissen alle, was sie an Barbara haben – eine rundum ehrliche Sparringspartnerin, die sie mit viel Herzlichkeit auf dem Weg zum Erfolg begleitet. Und mit ganz viel Spaß natürlich. Denn alles andere wäre für Barbara heute ein echtes No-Go. ■



> Barbara und Beate Geibel – ihr Vorbild

„ICH HABE
IMMER
MEINEN
WILLEN
DURCH-
GESETZT.“

> Dranbleiben zahlt sich aus!

Was gibst Du Deinen Wollern mit auf den Weg? Womit motivierst Du sie?

„Indem sie mit den Produkten arbeiten sollen – und ihre Erfahrungen dann authentisch wiedergeben.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Meine eigenen Partys :) Dass man viel Geld verdienen und mit der Differenzprovision etwas für die Rente tun kann, die freie Zeiteinteilung und vieles mehr ...“

Deine Lieblingsprodukte?

„Ich habe immer den MIKRO STANDARD Handschuh und die Fenstertücher dabei, und den ALLESKÖNNER natürlich auch. Ich finde aber alle Produkte super!
Im Wellness-Bereich sind es vor allen Dingen die Hautschutzcreme, die GWNC Fußcreme, die Time-Serie, die Gesichtstücher und die Sonnenpflege-Produkte. Auch meine beiden Jungs testen liebend gern unsere tollen Wellness-Produkte.“