



(Foto: Jana Budelmann)

BEATE MÜLLER & BIRGIT STAMM

Das Erfolgsduo: Beate & Tochter Birgit

→ Ingo fährt uns zu Birgit und Beate. Sie sind Mutter und Tochter, Kolleginnen, Mitbewohnerinnen und Weggefährtinnen. Auf dem Weg zu ihnen denke ich über das häufig komplizierte Verhältnis

Mama, sondern Beate: „Ich finde es professioneller, vor Kunden und Beratern auf Augenhöhe aufzutreten. Wie würde es sich anhören, wenn ich am Telefon nicht nach Beate, sondern Mama rufe?“, sagt sie und

ter und Tochter sind, sondern Kolleginnen. Auseinandersetzungen oder Meinungsverschiedenheiten, die man in jedem Büro, in jedem Betrieb erlebt. Sie sprechen darüber, diskutieren es aus und lösen die Probleme

„WIE WÜRDEN ES SICH ANHÖREN, WENN ICH AM TELEFON NACH MAMA RUFEN?“

zwischen Müttern und Töchtern nach.

Wie schaffen es diese beiden Frauen, zusammen zu arbeiten und zu leben? Beate sagt, dass sie gut zusammenarbeiten, weil sie nicht direkt zusammen arbeiten, sondern die Arbeit aufteilen. Sie sind Kolleginnen. Birgit nennt ihre Mutter auch nicht

lächelt ihre Mutter liebevoll an. Die 74-Jährige macht den Innendienst, Birgit macht den Außendienst. Beate kümmert sich nur noch um ihre Stammkunden, die Nachbestellungen und um die Büroarbeit. Birgit organisiert Partys, stellt Beraterinnen ein und pflegt neue Kontakte. Natürlich gibt es mal Konflikte, aber nicht weil sie Mut-

sachlich. Ihre Zusammenarbeit beruht auf Respekt und Anerkennung. Beate kennt Birgits Stärken, Birgit Beates Stärken, die einander prima ergänzen.

Birgit hat ihre Mutter auch nicht nur als Mutter, sondern als eine starke Frau kennengelernt, die immer hart für ihre Familie

gearbeitet hat. Beate hat nach ihrer kaufmännischen Ausbildung unter anderem in der Verwaltung beim Deutschen Roten Kreuz gearbeitet. Dann machte sie sich für eine Agentur für einen Versandhändler selbstständig. Zehn Jahre schuftet sie für einen Hungerlohn. „Ich habe nur 10 Prozent vom Umsatz bekommen und musste davon auch alle Kosten decken“, sagt sie. Warum hat sie das mitgemacht? Sie hat neben ihrer leiblichen Tochter Birgit auch zwei Pflegekinder großgezogen, hatte ein Haus, das abbezahlt werden musste und keine Alter-

„Was wäre passiert, wenn es

proWIN

nicht gegeben hätte?“

native. Bis sie einen Direktvertrieb für Reinigungstücher kennenlernt. Sie steigt dort ein und ist schnell erfolgreich. Beate baut sich einen treuen Kundenstamm auf und stellt tolle Beraterinnen ein.

Mit dem Vertrieb gibt es keine Probleme, aber mit dem Vertreter. Keiner kann sich erklären warum, aber 1995 trennt er sich von seinem Partner Ingolf Winter. In den nächsten Jahren merkt man, dass der spätere proWIN-Gründer der Mensch im Unternehmen war. Nach seinem Weggang verlieren viele Frauen das Vertrauen. Nicht zu Unrecht. „1999 wurde mein Vertrag gekündigt“, erzählt Beate. „Ich stand da. Mit 60 Jahren, ohne Perspektive und einem Haus, das noch nicht abbezahlt war.“ In der Zwischenzeit hatte Ingolf gemeinsam mit Peter und Jan von HAST sowie mit B&T proWIN gegründet. Mit den negativen, aber auch positiven Erfahrungen im Direktvertrieb hatten Ingolf und sein Team ein Vertriebskonzept entwickelt, das auf nur einem Gedanken beruht: „Zuerst der Mensch!“ Einfach, aber einzigartig. Bei proWIN kann niemand gekündigt werden, jeder arbeitet erst einmal für sich und alle arbeiten zusammen.

Noch heute fragt sich Beate: „Was wäre passiert, wenn es proWIN nicht gegeben hätte?“ Sie hätte ihr Haus verloren, ihr Heim. Sie hätte vor dem Nichts gestanden und keine Chance gehabt weiterzugehen. Mit Sechzig, wo andere aufhören zu arbeiten, gründet sie mit Birgit die proWIN GbR Müller & Stamm.



➤ Birgit mit ihrem Partner Wolfgang in einem der gemeinsamen Urlaube (Foto: privat)



➤ Birgit mit ihrer Tochter Lea, die überlegt, in den Familienbetrieb einzusteigen (Foto: privat)



> Ein wahrer Familienbetrieb: die proWIN GbR Müller-Stamm (Foto: Jana Budelmann)

Für sie ist es nicht schwer die proWIN-Produkte zu verkaufen, weil die ständige Sortimentserweiterung und -optimierung es ihnen leicht machen. „Ich hatte auch vorher

ate. Anfangs arbeitet Birgit noch zusätzlich in einem Büro, um sich und ihrer Mutter mit einem sicheren Einkommen den Start im neuen Direktvertrieb zu vereinfachen.

proWIN-Reinigungsmittel auch Wellness sind, weil sie so einfach und effektiv wirken und somit die Frauen verwöhnen. Birgit arbeitet sehr rational. Sie muss die Pro-

Bei proWIN kann niemand gekündigt werden, jeder arbeitet

erst einmal für sich

und alle arbeiten zusammen.

gute Artikel verkauft, aber jetzt habe ich einfach bessere Produkte. Sie sind innovativ, vielseitig und umweltfreundlich“, so Be-

Aber bald gibt sie ihren Job wieder auf. Beate hat in kürzester Zeit so viel zu tun, dass sie es nicht ohne Birgit schafft. Beate führt die bestehende Struktur, Birgit baut sie aus. Beate verkauft lieber Reinigungsmittel, Birgit lieber Wellness- und Kosmetikartikel.

dukte und deren Inhalte genau kennen. Sie geht akademisch an ihren Job heran: „Wir verdienen unser Geld damit zu beraten. Ich finde es sehr wichtig, dass wir wissen, was wir verkaufen und dieses Wissen gut vermitteln können.“ Beratung macht proWIN aus, sagt sie. Den Kunden genau zu sagen, was sie brauchen und wie sie es gebrauchen, ist der Unterschied zum Einzelhandel, wo die Verkäufer nicht wissen, was in den Regalen wirklich steht.

” **DIE PRODUKTE
SIND INNOVATIV, VIELSEITIG
UND UMWELTFREUNDLICH.** “

Birgit ist überzeugt von den TIME-Produkten, die nachweislich die Haut pflegen und verjüngen. „Es ist natürlich so, dass wir mehr Reinigungsmittel verkaufen, weil es eine Notwendigkeit ist, das Haus zu putzen, während die Hautpflege als Luxus angesehen wird“, erklärt sie und betont, dass

Wie lange kann man für proWIN arbeiten? So lange man will und kann, erklärt Be-

„ICH
FINDE ES
SEHR WICHTIG,
DASS WIR WISSEN,
WAS WIR VERKAUFEN
UND DIESES WISSEN
GUT VERMITTELN
KÖNNEN.“

te. Sie macht natürlich nicht mehr so viel wie früher und arbeitet vom Büro aus, das unten im Haus eingerichtet ist. Ein professioneller, großzügiger Arbeitsplatz mit Blick in den herrlich angelegten Garten. Es ist Lebensqualität, gebraucht zu werden, eine Arbeit zu machen, die einen nicht überfordert und vor allem noch Kontakte zu Menschen zu haben: „Aus vielen Kunden sind Freunde geworden“, sagt sie. Birgit betont auch, dass man proWIN überall machen kann. Sie hat zwischendurch in Bayern gewohnt und dort ihr Team geführt. „Geputzt wird überall“, so ihre Philosophie.

Die Zusammenarbeit des eingespielten Teams Beate & Birgit ist so gut, weil jede die andere so lässt, wie sie ist. Sogar Lea, die 16-jährige Tochter von Birgit, überlegt, nach ihrem Schulabschluss bei ihrer Mutter und Großmutter anzufangen. Ich sehe es schon vor mir: proWIN-Team Beate & Tochter & Enkeltochter. ■



(Foto: Jana Budelmann)



> Der Liebling der Familie: der Hund Max (Fotos: privat)

> Birgit geht akademisch an ihren Job heran