



(Foto: Foto Petscheleit)

BIRGIT LÖHDEN

„Wenn ich es geschafft habe, schafft es jede Frau“

→ **Birgit ist sehr erfolgreich. Aber ihr größter Erfolg ist, dass sie erfolgreich geworden ist, obwohl sie viele Gründe gehabt hätte, es nicht zu werden.** Die natürliche, lebensfrohe Frau hat die besondere Gabe, Hindernisse und Hürden als Herausforderungen anzunehmen.

Vor 22 Jahren hatte die Familie ein Haus gekauft. Die Finanzierung war durchkalkuliert und es war nur noch so viel Geld über, dass sie sich entscheiden mussten: Neue Fenster oder neue Küche? Sie entschieden sich für die Fenster, weil ein nachträglicher Einbau zu aufwendig gewesen wäre. „Ich habe damals unsere Finanzen verwaltet und wusste, dass ich mit



(Foto: privat)

dem, was mein Mann verdiente, die Küche niemals bekommen würde!“ Jeden Abend sitzt sie am Tisch und überlegt: „Was kann ich tun? Was kann ich nur tun?“ Birgit hat damals vier kleine Kinder. Die gelernte Anwalts- und Notarhilfin kann nicht zurück in ihren Job als Sekretärin in einem Büro in der Hamburger Innenstadt. Sie überlegt, abends kellnern zu gehen, aber die Nacht durcharbeiten und sich tagsüber um die Kinder kümmern? Ihr Mann hält sie davon ab.

Zu der Zeit lernt sie durch eine Nachbarin das Mikrofaser Tuch kennen und ist begeistert von diesem neuen Produkt. Sie beschließt, die Produkte auch anderen

„DIE
STIMMUNG
WAR TOLL,
ABER
NICHT SO
ALBERN WIE
BEI DEN
ANDEREN.
AUSSERDEM
SEHR SERIÖS,
KOMPETENT
UND
EHRlich.“

> Gleich zu Beginn ihrer proWIN-Laufbahn nimmt Birgit an der Jahreseröffnungsfeier von proWIN teil und merkt: Dieser Direktvertrieb ist neu, besser und anders als alle anderen

Frauen zu zeigen und meldet sich in der Gebietsdirektion bei Jan Hafkemeyer und Peter Stoyke. Die heutigen nomis proWIN-Gründer sind damals Gebietsleiter in diesem Unternehmen. Birgit unterschreibt. Der Anfang ist für die schüchterne Frau nicht einfach. „Wenn einer nicht für diesen Job geboren ist, dann war ich das“, erklärt sie. Aber sie hält durch, weil sie die Küche haben möchte: „Anfangs hatte ich morgens schon Bauchschmerzen, wenn ich abends eine Party hatte“, sagt sie. Nach einem Jahr wird ihre neue Küche eingebaut.

Danach macht Birgit weiter. Sie will weiterhin gutes Geld verdienen. Das Beste am Direktvertrieb ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Inzwischen arbeitet sie für ein ausländisches Unternehmen, das Naturkosmetik betreut. Produkte, die sie sehr interessieren und die sie mit Leidenschaft verkauft.

Auf einer Fachmesse trifft sie Sabine Rust wieder, die sie aus ihrem alten Vertrieb

„Wenn einer nicht für diesen
Job

geboren ist, dann war ich das.“

kennt und die nun bei proWIN nomis ist, der neuen Firma von Jan und Peter. Sie erinnert die beiden Manager an Birgit und die erinnern sich an ihr großes Verkaufs- und Führungstalent. Doch Birgit will nicht wieder Putzmittel verkaufen. Muss sie nicht. Peter stellt ihr die Aloe-Vera-Produkte von proWIN vor. Nach langer Recherche und Untersuchungen muss Birgit zugeben, dass er recht hat. Es sind die besten Produkte auf diesem Gebiet. Sie unterschreibt bei Jan und Peter unter der Bedingung, dass das Wellness- und Kosmetiksortiment ausgebaut wird. Und sie will keine Putzmittel verkaufen. Gleich zu Beginn nimmt sie an der Jahreseröffnungsfeier von proWIN teil und merkt: Dieser Direktvertrieb ist neu, besser und anders als alle anderen. „Die Stimmung war toll, aber nicht so albern wie bei den anderen. Außerdem sehr seriös, kompetent und ehrlich“, sagt sie. Also fängt sie bei proWIN an und konzentriert sich auf die Wellnessprodukte; die Reinigungsmittel ignoriert sie. Das war auch ein Punkt, der sie inspiriert hatte: Bei proWIN

durfte sie die Artikel präsentieren und verkaufen, die sie wollte.

Eines Tages macht Sabine eine Putzparty bei ihr. Unmotiviert hat Birgit nur drei Gäste eingeladen, von denen zwei kommen. Der proWIN-Beraterin platzt der

vorgeführt hätten“, sagt sie und betont: „Die Reinigungsmittel sind der Hammer!“ Birgit ist auch der Hammer. Mit dem Zeige-wie-Prinzip macht sie jetzt doch eine tolle Putzparty nach der anderen.

Die inzwischen siebenfache Mutter begeiß-

licht sie diese Tätigkeit und könnte sich keinen anderen Beruf mehr vorstellen.

Viele Frauen haben die Ausrede, dass sie keine Partys machen können, weil sie Kinder, Familie und Haushalt haben. Oder dass sie nicht vor Menschen sprechen können. Aus-

„WIE OFT ICH GESAGT HABE: DER FLECK GEHT NICHT RAUS, ABER SIE GINGEN RAUS!“

Kragen, als Birgit anfängt, über die Qualität der Produkte zu diskutieren und sie in Frage zu stellen. Entschlossen nimmt Sabine eine Sprühflasche in die Hand und geht von Zimmer zu Zimmer und demonstriert die Produkte. „Ich weiß nicht, wie oft ich gesagt habe: Der Fleck geht nicht raus, aber sie gingen raus!“ Erstaunt muss sie mit ansehen, wie Sabine diese Diskussion beendet. Für immer. „Die hätten sich viel Reden erspart, wenn sie mir die Produkte gleich

tert mit ihrer Begeisterung nicht nur ihre Kunden, sondern auch viele neue Kolleginnen. Birgit stellt viele neue Beraterinnen ein und baut sich eine starke Struktur auf.

proWIN hat das Versprechen gehalten und die Wellness- und Kosmetiklinien um innovative Produkte erweitert. Birgit macht entweder Wellnesspartys oder Putzmittelvorfürungen. Sie ist abends unterwegs, macht viele Präsentationen; inzwischen

reden, aber keine Gründe. Denn wenn das Gründe wären, hätte Birgit keine so erfolgreiche Karriere bei proWIN machen können. „Man muss es wollen. Man muss Ziele haben. Dieser Direktvertrieb bietet jedem die Chance sie zu erreichen.“ Sie sieht ihre Arbeit als die perfekte Tätigkeit für Hausfrauen und Mütter an, die es bleiben, aber auch Geld verdienen möchten.

Wir sitzen in ihrer Küche. In der Küche. ■



> Birgit in der Küche, mit der alles anfing: Das Interview fand hier statt, ihre proWIN-Karriere verdankt sie im Grunde auch dieser Küche (Foto: proWIN nomis)