



CHRISTINE LAHR

„A kommt vor E – Anstrengung vor Erfolg!“

→ „Du bist Dein bestes Produkt“, heißt es bei proWIN, und was diese Philosophie wirklich bedeutet, erkenne ich, als ich Christine Lahr kennenlerne. Mit ihrer wunderschönen, jungen Haut steht sie für ihr Lieblingsprodukt von proWIN, die Kosmetiklinie TIME-Skinmanagement. Sie muss mir nichts sagen, nichts zeigen und nichts erklären, ich will auch TIME-Skinmanagement, alles davon, sofort.

Christine repräsentiert nicht nur mit ihrer Haut proWIN, sondern auch mit ihrer Haltung. 2010 hat sie mit dem Bürgermeister von Waldbronn, wo sie lebt, und Ingolf Winter, dem Gründer von proWIN, ihr Schulungs- und Kommunikationszentrum Lahr (SKL)

„Man kann alles, man muss es
nur wollen.“

es nur wollen.“

eröffnet. „proWIN ist ein Unternehmen, das sich nicht verstecken muss!“ Der Showroom befindet sich in der attraktivsten Straße des Ortes. Die lichtdurchfluteten Schaufenster sind ansprechend dekoriert, drinnen ist das Produktsortiment stilvoll ausgestellt. Das Zentrum wurde von Christine für ihr Team gegründet. Hier finden Meetings und Förderschulungen statt. Über einen Onlinekalender können ihre BeraterInnen auch den Konferenzraum für Einzelcoachings, Meetings, Schulungen, Seminare oder Kundengespräche reservieren und natürlich kostenlos nutzen.

Vor dreizehn Jahren lernt Christine durch Beate Geibel proWIN kennen und denkt: Das ist die Firma der Zukunft. „Ich bin ihr heute noch dankbar dafür, dass sie mir dieses Unternehmen vorgestellt hat“, sagt sie. Christine war damals eine sehr erfolgreiche Gebietsleiterin in einem anderen Direktvertrieb. Mit vielen Stammkundinnen und -kunden, Mitarbeiterinnen und einem sehr hohen Verdienst. Aber proWIN begeistert sie so sehr, dass sie alles, was sie geschaffen hat, aufgibt und von vorn beginnt. „Man kann alles, man muss es nur wollen“, sagt Christine, und sie wollte ihr eigenes Geld verdienen und unabhängig sein.

Nach ihrer Hochzeit und der Geburt ihres Sohnes übernahm sie die klassische Geschlechterrolle – ihr Mann machte Karriere und sie war Hausfrau und Mutter. Diese Rolle füllte sie nicht aus. Sie wollte wieder zurück in ihren Beruf als Versicherungskauffrau, was aber mit Kind nicht so einfach war. Obwohl ihr Mann ein gutes Einkommen hat, arbeitete sie nebenbei halbtags in einer Immobilienfirma.

Als Christine das Reinigungssystem aus ihrem ersten Direktvertrieb kennenlernt, ist sie so begeistert davon, dass sie es nicht nur unbedingt kaufen, sondern auch verkaufen möchte. Sie entdeckt ihre Vertriebsfähigkeiten und steigt ein. Reinigungsprodukte faszinieren sie. Nicht nur, weil sie erkennt, dass sie von jedem Haushalt gebraucht und als Verbrauchsprodukte immer wieder nachgekauft werden, sondern weil sie den Menschen wirklich helfen, ihnen das Leben einfacher machen. Als sie proWIN kennenlernt, merkt sie, dass dieser Direktvertrieb mit innovativen, symbiontischen und intelligenten Produkten mehr dem Zeitgeist entspricht. Ihre Begeisterung ist so groß, dass sie sich entschließt, bei proWIN zu starten. Hatte sie



(Fotos: proWIN nomis)

„DU
BIST
DEIN
BESTES
PRO-
DUKT“

keine Probleme damit, ihren Stammkundinnen neue Reinigungsmittel vorzustellen? Nein, sie hätte ein Problem damit gehabt, wenn sie es nicht gemacht hätte. „Es ist ja nicht so, dass die alten Produkte schlecht waren, aber die proWIN-Produkte waren einfach besser.“

In einem Alter, wo andere Frauen ans Aufhören denken, fängt sie bei proWIN an und schafft es in kürzester Zeit auch hier, sich von 0 auf 100 hochzuarbeiten. „In welchem anderen Unternehmen hat eine Frau in meinem Alter die Chance, so eine Karriere zu

Aber Erfolg hat man, wenn man ihn sich

verdient,

nicht, weil man ihn bekommt.

machen?“ fragt sie und weist darauf hin, dass bei proWIN jeder Erfolg haben kann, der erfolgreich sein möchte. Unabhängig davon, wer er ist, was er ist und wie alt er ist.

„Man muss sich nur begeistern. Ist man begeistert, strahlt man das aus. Ich sage es auch den Menschen, die sich für unseren Vertrieb interessieren: „Wenn Du dich selbst begeistern kannst, kannst du auch andere begeistern. Wenn Du dich nicht begeistern kannst, solltest Du es lieber lassen.“

Aber Erfolg hat man, wenn man ihn sich verdient, nicht, weil man ihn bekommt. proWIN ist nicht Lösung der Probleme, sondern eine Chance, Probleme zu lösen. Sie weiß, dass es manche Frauen gibt, die ihre Last auf dem Rücken tragen, aber viele wollen sie nicht abwerfen, sie wollen, dass man sie ihnen abnimmt. Christine betont, dass es Frauen gibt, die sich in ihrer Opferrolle wohl fühlen. Diese Frauen können auch mit so einem fairen Vertriebskonzept wie bei proWIN nicht erfolgreich werden, weil sie es nicht wollen. Es gibt aber auch Frauen, die wollen. „Die werden erfolgreich“, sagt sie, „weil sie bereit sind aufzustehen und ihren eigenen Weg zu gehen. proWIN macht ihnen diesen Weg frei und ich kann ihnen helfen, die ersten Schritte zu machen, aber beschreiten müssen sie ihn selbst.“

Viele BeraterInnen machen den Fehler, nur Frauen einstellen zu wollen, von denen sie

„MAN MUSS
SICH NUR BE-
GEISTERN. IST
MAN BEGEIS-
TERT, DANN
STRAHLT MAN
DAS AUS.“



> Christine Lahr mit Meinrad und Uli Handy-Himmelhan und Peter Stoyke (Foto: privat)

glauben, dass sie die Tätigkeit bei proWIN aus finanziellen Gründen brauchen, betont sie und sagt: „Sie müssen auch Frauen motivieren, die proWIN aus emotionalen Gründen interessant finden.“ Frauen, die nicht arbeiten müssen, um Geld zu verdienen, sondern etwas Eigenes auf die Beine stellen wollen, um Anerkennung zu bekommen und finanziell unabhängig zu sein.

Im Moment arbeitet Christine leidenschaftlich an der Präsentation der Beauty- und Wellness-Produkte der TIME-Skinmanagement-Serie. „Die Zukunft in der Anti-Aging-Forschung“, betont sie. Mit einem Team aus Kolleginnen und Kollegen erarbeitet sie ein Konzept, was den Vertriebspartnern in den Start- und Basisseminaren vorgestellt wird. Hier werden Grund- und Fachkenntnisse vermittelt, um einen weiteren Markt für diese Produkte zu öffnen. Während sie über die Beauty- und Wellnesslinien von proWIN spricht, strahlen ihre Augen. Sie flackern nicht, sie leuchten – „das Mindestmaß an Feuer, was man versprühen muss, um Begeisterung zu zeigen und Begeisterung zu wecken“, so Christine.

Ich bin begeistert, nicht nur von dieser Frau, sondern auch von ihrer Haut, ihrer Haltung und ihrem Handeln. ■



(Foto: privat)



(Foto: proWIN nomis)



(Foto: privat)

> Christine in ihrem Element – im Schulungs- und Kommunikationszentrum Lahr (SKL) in Waldbronn