

CLAUDIA SCHÄFTLMAIER

„Ich wusste sofort: proWIN ist meins!“



(Foto: privat)

→ **Bereits auf der ersten proWIN-Party, die Claudia besucht, weiß sie: Das ist meins! Das will ich auch machen! Sie ist begeistert von den Produkten und von proWIN.**

Die gelernte Frisörin hat bereits während ihrer Ausbildung angefangen, nebenbei zu arbeiten, weil sie in ihrem Beruf nicht genug verdiente. Ihren Nebenjob als Kellnerin muss sie aufgeben, als sie schwanger wird. „Aber ich habe dabei nicht nur viele Menschen kennengelernt, sondern auch den Umgang mit ihnen“, erklärt sie. Nach der Geburt ihres zweiten Kindes trennt sie sich von ihrem damaligen Lebenspartner, der dann doch heute ihr Ehemann ist.

Als alleinerziehende Mutter steht sie vor

der Herausforderung, einen Job zu finden, mit dem sie Geld verdienen und sich um ihre Kinder kümmern kann. Nicht einfach. Vor allem dann nicht, wenn man keine unterstützende Familie in der Nähe hat. Die Lösung ist ein Direktvertrieb, weil sie sich ihre Arbeitszeiten einteilen kann. Trotzdem ist sie unzufrieden mit dem Unternehmen, das Küchengeräte vermarktet: „Weil ich permanent unter dem Druck stand, gewisse Umsatzziele erreichen zu müssen. Außerdem ging es zuerst ums Geld. Die guten Verkäufer wurden mit Anerkennung belohnt, die nicht so guten mit Ignoranz bestraft.“

Kurze Zeit später lernt sie auf einer Party proWIN kennen und ist begeistert. Dieser Direktvertrieb ist anders als andere Di-

rektvertriebe. Sie erkennt, dass das Vertriebskonzept mit seinem Strukturplan, den Provisionssätzen, Karrieremöglichkeiten und der Altersvorsorge einzigartig ist. Nach der Party ruft sie die Beraterin Anita Rohrbacher an und sagt: „Ich fange an!“ Und unterschreibt im März 2009. „proWIN ist das Beste, was mir passiert ist“, sagt Claudia. Obwohl sie langsam anfängt, startet sie schnell durch. Sie muss erst einmal die Trennung überwinden, aber schon im Oktober hat sie 14 Vorführungen. Monat für Monat werden es mehr. Aber es geht Claudia in erster Linie nicht um Partybuchungen, sondern um Berater-einstellungen: „Ich habe verstanden, dass ich mir eine Struktur aufbauen muss, um nicht nur Geld zu verdienen, sondern viel Geld zu verdienen.“ Obwohl sie nicht mehr

zusammen sind, unterstützt der Vater ihrer Kinder sie stark. Er kommt abends und bleibt so lange, bis Claudia wieder von der proWIN-Party zu Hause ist. Irgendwann geht er gar nicht mehr. Das Paar heiratet.

Sie wächst langsam und sicher in ihre Rolle als Führungskraft hinein: „Als Vertriebsleiterin muss man unternehmerischer denken und handeln.“ Es hilft ihr, dass proWIN ihre Berater mit Seminaren und Schulungen auf diese Aufgaben vorbereitet. Außerdem ist Claudia ein Organisations- und Führungstalent. Sie denkt strategisch und arbeitet strukturiert. „Und ich bin ehrgeizig, wie wir Löwen so sind“, erklärt die junge Powerfrau, die im August geboren wurde.

Claudia erzählt von einem prägenden Ereignis in ihrem Leben. Als sie am Wollersseminar teilnimmt, werden die Teilnehmer aufgefordert, ihre Ziel aufzuschreiben. Sie

„Man muss

wollen.

Und wissen, was man will!“

notiert unter anderem: Swimmingpool! Während sie erzählt, schweifen ihre Blicke über das Becken auf der Terrasse. Sie ist überzeugt davon, dass man Ziele, die man genau definiert und schriftlich festhält, auch erreicht. „Man muss wollen. Und wissen, was man will!“ Sie will mehr. Weil sie es kann und weil man es mit proWIN kann. Als Nächstes sollen die Provisionschecks fünfstellig werden. Und aus der Vertriebsleitung I soll Vertriebsleitung II werden.

Die entspannte Mutter, die eine herzliche und zugleich konsequente Art hat, wirkt nicht verbissen, wenn sie über das spricht, was sie noch erreichen möchte. Eher selbstverständlich und selbstbewusst: „Wenn man weiß, was man alles schaffen kann, dann schafft man es auch“, sagt sie und weist darauf hin, dass viele Frauen nicht wissen, was sie alles leisten können. In den Einstellungsgesprächen merkt sie, dass Mütter und Hausfrauen, die länger aus dem Job heraus sind, sich selbst eingrenzen und einschränken. Claudia betont, dass proWIN aber all diese Grenzen aufhebt. Man kann arbeiten, wann man möchte, so viel man möchte und so lange

man will. „Normalerweise muss man sein Leben um die Arbeit herum organisieren, aber bei proWIN kann man die Arbeit nach dem Leben planen“, erklärt sie.

Claudia stellt hauptsächlich Frauen ein, aber: „Wir wollen ja alle Männer in unseren Strukturen haben und demnächst fängt ein neuer Herr bei mir an“, lacht sie. Inzwischen kennen auch viele Männer proWIN, weil der Direktvertrieb sie mit zielgruppenaffinen Marketingmaßnahmen wie Bandenwerbung in Fussballstadien anspricht: „Diese Werbeform war sehr effektiv. Ich werde von den Männern direkt angesprochen und ausgefragt.“ Sie achtet darauf, dass sie ihr Team breit aufstellt, damit ihre finanziellen Sicherheiten nicht gefährdet sind, wenn eine Beraterin oder in ihrem Fall auch ein Berater ausfällt. In-

zwischen hat sie 13 direkte VertriebspartnerInnen.

Natürlich macht sie weiterhin Partys, weil sie dort nicht nur neue Gäste, sondern auch potenzielle BeraterInnen kennenlernt: „Außerdem macht es mir immer noch sehr viel Spaß, abends loszugehen und meine Produkte vorzustellen.“ Als ich sie frage, ob es irgendetwas gibt, was ihr bei proWIN nicht gefällt, muss sie loslachen: „Ich habe gewusst, dass Du mir diese Frage stellst. Seit gestern denke ich über die Antwort nach und es fällt mir einfach nichts ein!“ Und falls es doch mal irgendetwas gibt, was nicht hundertprozentig läuft, kann man es ja ändern ...

Claudia arbeitet nicht für proWIN, auch nicht mit proWIN, Claudia ist proWIN. ■



> Claudias Fahnenfest war ein wahres Fest (Fotos: Manja Elsässer)