



CONNY KAVERMANN



Sobald ich
meine proWIN-
Tasche packe,
geht es
mir gut.



Conny Kavermann hat eine Leidenschaft fürs Putzen. Doch nicht nur deshalb fühlt sie sich bei proWIN so gut aufgehoben, denn dazu kommt noch eine weitere Leidenschaft: Menschen davon zu überzeugen, richtig gute Qualität zu kaufen.



Dass sie ein sehr freiheitsliebender Mensch ist und damit wie gemacht für eine Selbstständigkeit im Direktvertrieb, hat sie schon sehr früh gespürt. „Ich brauche die Gewissheit, dass ich mich bewegen kann, wie und wohin ich möchte. Diese Freiheit, diese Ungebundenheit, das war immer mein Leben“, sagt sie im Rückblick.

Conny Kavermann ist wirklich eine ganz besondere, beeindruckende Persönlichkeit. Nicht nur dadurch, dass sie mit dem Putzen eine Tätigkeit liebt, die die meisten von uns als notwendiges Übel ansehen, sondern auch durch die persönlichen Eigenschaften, die sie für den Job proWIN mitbringt. Wenn man die ideale proWIN-Beraterin am Reißbrett modellieren könnte, dann würde Conny sicher maximale Übereinstimmung mit dieser Modell-Beraterin haben. Kein Wunder, dass sie deshalb voller Überzeugung von sich sagen kann: „Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht“, und: „Mein Erfolg ist, dass ich zeige, was ich kann.“

Sobald ich meine Tasche packe, bin ich woanders, dann geht es mir gut“, beschreibt sie ihre Gefühle, wenn sie ihre proWIN-Produkte für die nächste Party zusammenstellt. Seit sich die gelernte Augenoptikerin vor ca. 5 Jahren dazu entschlossen hat,

ihren anderen Job in einer Türfabrik an den Nagel zu hängen, „arbeitet“ Conny eigentlich nicht mehr. Stattdessen macht sie nur noch das, was sie liebt, und beamt sich damit in eine andere Welt, in der alltägliche Sorgen und Probleme wie weggeblendet sind. Dass das so ist, hat sie besonders in einer familiären Krisenzeit gemerkt. Während andere in einer belastenden Situation bei der Arbeit in ihrer Leistungsfähigkeit eingeschränkt sind, blieb bei Conny alles beim Alten – sie fand in ihren Partys wohlthuende Ablenkung, und ihre Umsätze stiegen weiterhin.

Der Spruch „Tue was Du liebst, dann fühlt es sich nicht wie Arbeit an“ trifft auf Conny also voll zu – mit einer klitzekleinen Einschränkung. Während sie bei Produktpräsentationen und Bestellungen zur Hochform aufläuft, ist der mit der Selbstständigkeit verbundene „Bürokratismus“ so gar nicht ihr Ding: „Ich könnte jeden Tag drei Partys machen, und das Bestellen liebe ich auch. Aber den Rest mag ich nicht so gern, da muss ich mir noch was einfallen lassen“, erzählt sie mit einem herzlichen Lächeln. Seit sie zur Vertriebsleitung aufgestiegen ist, fällt auch mehr administrative Arbeit an. Doch natürlich lässt sich das delegieren, und als Führungskraft weiß Conny, dass sich eine solche Investition auszahlt: So kann sie sich weiterhin voll auf ihre



> „Das ist genau mein Ding: Menschen von guter Qualität überzeugen.“ – sagt Conny. Mit Erfolg, wie man sieht ...

Stärken konzentrieren. Die liegen eben in der Produktberatung und im direkten Kundenkontakt.

Warum ihr dabei gerade die ausführliche Produktberatung so eine Herzensangelegenheit ist, beruht auf ihren eigenen Erfahrungen. Obwohl Conny erst 2017 als Beraterin eingestiegen ist, kennt sie proWIN eigentlich schon seit gefühlten Ewigkeiten. 1998 kaufte sie zum ersten Mal auf einer proWIN-Party ein – mit

verkaufen wollten und zu wenig Zeit in die Beratung gesteckt haben. So arbeite ich nicht. Ich biete Produkte an, die ich wirklich kenne, wo ich zeigen kann, wie gut sie sind. Denn das ist genau mein Ding: Menschen von guter Qualität überzeugen“, erklärt uns Conny.

Wer bei Conny bestellt, kriegt also zu jedem Produkt das Gesamtpaket an Verwendungsmöglichkeiten gleich mit. Und damit das immer so bleibt, ist Conny

auch mal gern eine Hochhaus-Abseilaktion oder Ähnliches eingebaut), heißt das für Conny gleich doppelter Genuss. Auf ihren Teamschulungen wird sie deshalb auch nie müde, allen immer wieder deutlich zu machen, wie wichtig Lernen und Produktwissen ist. Sie zeigt, wie viel Spaß es macht und wie erfolgversprechend es ist, wenn man die Beratung nicht nur halbherzig anpackt.

Auf diese Weise hat sie schon viele



ICH HABE MEIN HOBBY ZUM BERUF GEMACHT.



dem Ergebnis, dass sie den gekauften Backofen- und Grillreiniger zwar ausgiebig nutzte, aber den ebenfalls gekauften Alleskönner nicht. Das Top-proWIN-Produkt schlummerte dann jahrelang im Küchenschrank, weil sie zu wenig über dessen Anwendung wusste. „Ich habe den Eindruck, dass die Beraterinnen, die früher zu mir kamen, hauptsächlich

auf jedem Seminar und jeder Weiterbildung dabei, die proWIN anbietet; das ist eine Selbstverständlichkeit für sie. Selbst das IHK-Zertifikat hat sie gemacht: „Ich möchte Vorbild sein und vorleben, was ich meinem Team erzähle.“ Sie hat aber auch generell viel Spaß am Lernen, und da jede proWIN-Veranstaltung mit besonderen Erlebnissen verbunden ist (da wird

Sprossen der Karriereleiter erklommen, und vielleicht wären es heute sogar noch ein paar Sprossen mehr, wenn sie früher mit proWIN losgelegt hätte. Doch der Funke wollte anfänglich nicht so recht überspringen, zumindest für den Job nicht. Vor 18 Jahren hatte Conny schon einen ersten Einblick in das proWIN-Leben bekommen. Doch die Familiensitua-

WAS GIBST DU DEINEN WOLLERN MIT AUF DEN WEG? WOMIT MOTIVIERST DU SIE?

„Ich sage ihnen meist: ‚Wenn Du das so durchführst, wie ich es sage, kommst Du auch dahin, wo ich jetzt bin.‘ Das Wort ‚Woller‘ sagt es ja auch schon: Du musst es wollen. Wenn man allerdings einen Partner hat, der überhaupt nicht dahintersteht, dann kann es schwierig werden, richtig durchzustarten. Es heißt ja immer, das kann jeder – aber unter solchen Bedingungen stimmt das eben nicht immer.“

WAS MACHT PROWIN DEINER MEINUNG NACH SO ERFOLGREICH?

„Die Weiterbildungen, die Seminare, die Offenheit, die Ehrlichkeit, die Wertschätzung untereinander, der Umgang mit den Menschen, die Freude. Alter, Abschlüsse oder Berufserfahrungen spielen hier keine Rolle, denn proWIN kümmert sich selbst um die Aus- und Weiterbildung – umfassend und kostenlos.“

DEINE LIEBLINGSPRODUKTE?

„Das Herzlein, Mister Flexible, als Nächstes kommt gleich mein Handschuh, der Mikro Standard, Simply Dry, das Kristalltuch, der Backofen- und Grillreiniger, der Alleskönner – da könnte ich noch viel mehr aufzählen!“

tion passte nicht. Erst ihre Förderin Anke Hettwer und ihr zweiter Ehemann Jörg öffneten ihr die Augen dafür, wie perfekt proWIN als Beruf zu ihr passt, und fürs Anfangen ist es bei proWIN bekanntlich ja nie zu spät. Dazu kam die Unzufriedenheit mit ihrem früheren Arbeitgeber – und fertig war der Elan, mit proWIN beruflich noch mal völlig neu durchzustarten. Eine sehr bedeutsame Entscheidung für Conny, wie sie selbst mithilfe ihres Leitspruchs treffend formuliert: „Lebe dein Leben, wie es kommt – bei mir kam proWIN und hat mein Leben vollkommen verändert.“

Als der Vertriebsantrag unterschrieben war, machte Conny gleich Nägel mit Köpfen: Gemeinsam mit Jörg lud sie über 120 Menschen mit einer professionell gestalteten Einladung zu ihrer Geschäftseröffnung ein, baute im Wohnzimmer ein proWIN-Produktparadies auf, buchte einen Bierwagen für ihren großen Garten und sorgte mit allerlei Leckereien vom Grill für das leibliche Wohl ihrer Gäste. Dieser Profi-Auftritt, zu dem dann über den Tag hinweg ca. 80 Gäste kamen, war der Startschuss für ihre Karriere: Allein

an diesem Tag wurden 13 Partys gebucht, die den Grundstein für ihre ersten Erfolge bildeten. Ehemann Jörg hatte die Idee zu dieser fulminanten Eröffnungsparty. Für seine Initiative und Unterstützung ist Conny mehr als dankbar: „Wenn ich Jörg nicht gehabt hätte, hätte ich gar nicht mit proWIN angefangen“, erzählt sie uns. Mittlerweile interessieren sich auch ihre beiden erwachsenen Söhne Nico und Janick für proWIN. Von Anfang an hat Conny ihre Kinder mit ins Boot genommen. Mit ihnen fährt die erfolgreiche Vertrieblerin demnächst zum Startseminar der proWIN Akademie – denn Conny wäre nicht Conny, wenn sie nicht auch bei ihren Söhnen großen Wert aufs Lernen und den richtigen Einstieg legen würde.

Der Weg in die Zukunft des Kavermann-proWIN-Vertriebs in Verl wird also gerade kräftig ausgebaut. Es bleibt spannend, so viel ist sicher. Doch egal, wohin Connys Reise mit proWIN noch geht: Sie wird immer bester Laune sein, sobald sie ihre proWIN-Tasche packen und Menschen von der Qualität der Produkte überzeugen kann. ■



> Ehrung, wem Ehrung gebührt!