



(Foto: privat)

→ **Conny ist eine strahlende und erfolgreiche Führungskraft im nomis-proWIN-Team.** Mit ihren stylischen roten Haaren und funkelnden blauen Augen

hen kann. Doch sie hat lange gebraucht, die Frau zu werden, die sie eigentlich immer war. Im Gegensatz zu ihr hat ihre Förderin Beate Geibel gleich gewusst, dass sie das

in einem Architekturbüro. Sie muss Aufgaben erfüllen, die sie nie zuvor gemacht hatte. Ihren Kollegen fehlt die Zeit sie einzuarbeiten. Also bringt sie sich bei, was sie

„ICH FRAGE MICH, WARUM NICHT MEHR FRAUEN DAS MACHEN!“

blickt sie mir ins Gesicht und erzählt ihre proWIN-Geschichte: „Ich war so schüchtern, dass ich die Menschen nicht direkt anschauen konnte.“

Eine ausdrucksstarke Frau, die einen Raum füllt, sobald sie ihn betritt. Conny ist selbstbewusst, selbstsicher und hat eine tolle Ausstrahlung, der man sich nicht entzie-

Talent hat, eine erfolgreiche proWINlerin zu werden. Später einmal hat Conny Beate gefragt, warum sie an sie geglaubt hat. Beate antwortete nur: „Du hast nie gesagt ‚Geht nicht‘, sondern gefragt: ‚Wie geht das?‘“

Das ist das Erfolgsgeheimnis von Conny. Sie hat damals ein geregeltes, vorbestimmtes Leben geführt. Die Bürokauffrau arbeitete

können muss. Ihr Mann ist in einem Traditionsunternehmen für Eheringe angestellt.

Die Mutter eines Sohnes sagt, dass sie damals ihr Haus gebaut haben und das Geld knapp wurde, wie das eben so ist. Sie leben zwar nicht schlecht, aber es könnte besser sein. Kurz nachdem sie in ihr neues Heim gezogen sind, wird sie von ihrer Freundin

Antonia auf eine proWIN-Putzparty eingeladen. Sie muss lange auf Conny einreden, damit sie mitkommt.

Die Beraterin auf der Party ist Beate Geibel. Sie stellt die Produkte vor, und Conny ist begeistert. Sie bestellt sich unter anderem den Alleskönner, mit dem sie die Fliesen vor dem Herd putzen will. Einen Fettspritzer in den Fugen des neuen Hauses hat sie nicht entfernt bekommen und will es nun mit proWIN versuchen. Am Ende der Vorführung fragt Beate die Frauen, ob sie nicht jemanden kennen, der bei proWIN anfangen möchte. Antonia sagt plötzlich: „Conny, Du suchst doch was?“ Beate sagt nur zu Conny, dass sie noch Alleskönner im Auto hat und sie mitkommen kann, wenn sie ihn gleich haben möchte. Conny geht mit und wird anschließend von Beate zum Kaffee eingeladen. Zwei Tage später treffen sich die Frauen, die nur zwei Straßen voneinander entfernt wohnen.

Conny fängt bei proWIN an zu arbeiten und Beate bei Conny. Sie bucht Partys und nimmt Beate mit, damit sie die Produkte vorführen kann. Conny hat Angst, vor so vielen Menschen zu reden und zu präsentieren. In den nächsten Monaten fahren die Frauen von einer proWIN-Party zur nächsten. Beate stellt die Produkte vor und Conny „lernt“, eine Ausrede, weil sie es sich noch nicht zutraut, eigenständig Vorführungen zu machen. Eines Tages hat Beate eine Vorführung und fährt hin. Natürlich sitzt Conny auf dem Beifahrersitz. Bei der Gastgeberin angekommen, stellt Beate die Produkte hin und sagt: „So, ich muss zum Frisör. Du machst das hier schon“, und geht. Conny ist zum ersten Mal auf sich alleine gestellt. Ihr Pflichtbewusstsein hindert sie daran wegzulaufen. Sie macht die Party, sie macht Umsatz und sie macht eine wunderbare Entdeckung: „Ich kann es!“ „Hätte Beate mich damals nicht ins kalte Wasser geschmissen, würde ich heute noch mit ihr mitfahren und „lernen“, lacht Conny.

In der nächsten Zeit macht sie Partys, schafft es aber nicht, genügend neue Vorführungen zu buchen. Das heißt, auf den Partys neue Gastgeberinnen für weitere proWIN-Veranstaltungen zu begeistern. Sie beschwert sich bei Beate: „Warum wollen die Leute keine Partys mit mir machen? Bin ich denn so unmöglich?“ Natürlich nicht. Ganz im Gegenteil. Es liegt einfach daran, dass sie nicht aktiv nachfragt. Nicht wirklich. Also übt Beate mit ihr, wie man neue Partys bucht. Dann machen die beiden einen Deal: Beate bucht und organisiert eine Party, auf der Conny zwei weitere Vorführungen für sich buchen soll. Wenn sie es schafft, kann sie die Provision von Beates Party behalten, wenn nicht, bekommt Beate das Geld. Conny überlegt kurz und denkt, dass sie ja nichts weiter investieren muss als ihre Zeit. Die Investition hat sich gelohnt, die Provision geht an Conny. Das Eis war gebrochen. Conny musste seitdem nie wieder um Partys kämpfen. Ihr Kalender quillt mit Terminen über, so sehr, dass sie ihren Job beim Architekten aufgibt und nur noch proWIN macht.

Connys Mann Heinz ist am Anfang nicht begeistert davon, dass sie als Beraterin anfängt, weil er Angst hat, dass sie sich neben ihrem Beruf und ihrem Hobby im Laientheater mit proWIN zu viel zumuten könnte. Aber seine Einstellung ändert sich, als er merkt, wie viel Spaß seine Frau mit proWIN hat, wie sie sich positiv verändert und auch noch Geld damit verdient. Simon, Connys Sohn, kommt von der Schule und begrüßt uns. Seine kurze, aber klare Meinung zu proWIN: „Ich frage mich, warum nicht alle Frauen das machen!“ Die Antwort auf diese Frage gibt uns Conny. Ihre Geschichte. Ihre Erfahrungen.

Ihr Start bei proWIN war schwierig, aber nachdem sie einmal losgelegt hatte, startete Conny durch. Heute ist sie selbst eine erfolgreiche

proWIN-Führungskraft und sagt zielsicher: „Im ersten Halbjahr 2014 möchte ich die Direktion I schaffen.“ Wir sprechen hier von Millionenumsätzen und einer der höchsten Karrierestufen bei proWIN. Conny hat sich von einem schüchternen Mädchen in eine selbstbewusste Karrierefrau verwandelt: Deshalb sage nie: ‚Geht nicht!‘ Frage immer: ‚Wie geht das?‘ ■

DESHALB SAGE NIE: „GEHT NICHT!“ FRAGE IMMER: „WIE GEHT DAS?“



> Ihr Mann Heinz war nicht von Anfang an proWIN-Fan (Foto: privat)