ELISABETH BÖSIGER

Die Macherin

→ Die Dinge anzupacken und einfach zu machen, gehörte schon immer zu den Lebensprinzipien von Elisabeth Bösiger, die von allen liebevoll „Lissy“ genannt wird. Bei proWIN genau das richtige Rezept, um ganz weit nach vorn zu kommen! Wie wichtig dabei aber auch Ehemänner sind, die voll hinter ihren Frauen stehen und ihren Erfolg fördern, davon handelt Lissys Geschichte.

Als Ingo und ich die Bösigers besuchen, treffen wir Lissy vor der Garage bei ihrem „Verkaufszentrum“: Ihr Skoda Kodiaq ist ein fahrendes Warenlager, sodass sie die meisten proWIN-Produkte immer griffbereit hat und Bestellungen größtenteils schon gleich nach einer Party herausgeben kann. Dass Lissy voll hinter der Firma steht, der sie ihre Vertriebskarriere verdankt, kann man schon an ihren bunten proWIN-Logo-Socken erkennen, die aus ihren Hausschuhen hervorblitzen. Genauso lustig und fröhlich, wie ihre Socken aussehen, kommt uns auch Lissy entgegen und begrüßt uns herzlich. Wie passend, dass in dem Moment auch ihr Ehemann Hans von der Arbeit kommt und wir gemeinsam ins Haus gehen können.

Drinnen angekommen, springt uns direkt ins Auge, wie sehr hier alles auf proWIN ausgerichtet ist. Im Flur fällt unser Blick auf eine große Vitrine mit themenmäßig angeordneten proWIN-Produkten. Im Wohnzimmer geht es genauso weiter: Auf Regalen, Schränken und Beistelltischchen befinden sich überall Produkte samt Infomaterialien, hübsch als Sets arrangiert und nach Themen geordnet. Das ganze Erdgeschoss ist quasi ein einziger Ausstellungsraum! Lissy und Hans haben ganze Arbeit geleistet und alles vorbildlich fürs Weihnachtsshopping vorbereitet. So können sich die Kunden einen guten Überblick über die neuen Angebote verschaffen und Produkte auch gleich vor Ort testen. So geht Verkaufen!

HANS: „DIE PRODUKTE VON PROWIN HABEN EINFACH EIN GROSSES ZUKUNFTSPOTENZIAL, INSBESONDERE AUCH WEGEN DES UMWELTGEDANKENS.“

Ein Wegbereiter für Lissys Vertriebserfolg und eines ihrer Erfolgsgeheimnisse lässt sich schnell auf einen Punkt bringen: Es ist ihre Praxisbezogenheit, ihre durch und durch pragmatische Art, an Dinge heranzugehen. Sie war schon immer jemand, der lieber praktisch arbeitet und mit eigenen Händen etwas erschafft. Durch die Praxis kam die Mutter dreier erwachsener Kinder auch zu proWIN, denn Lissy arbeitete über viele Jahre hinweg als Hauswirtschafterin/Haushälterin. Zu ihren Arbeitsstellen nahm sie immer ihre eigenen Putzmittel mit. Bis sie zu einer Kundin kam, in deren Haushalt mit proWIN geputzt wurde: „Du brauchst nichts mitzubringen, ich habe alles“, sagte sie zu Lissy. Zuerst machte Lissy Bekannt-

schaft mit der proWIN Toilettenbürste, dem „Herzilein“. „Da dachte ich, die kann ich gar nicht gebrauchen“, erzählt uns Lissy lachend. Danach zeigte ihr die Frau das Konzentrat „ORANGE POWER“ und seine Anwendung; Lissy sollte damit einen klebrigen Fußboden reinigen und eine Stehlampe von Klebstoffresten befreien. Das klappte dermaßen gut, dass Lissy ins Staunen kam. Diese Tücher und Reinigungsmittel waren einfach super! In den ganzen Jahren, in denen sie nun schon professionell putzte, war ihr so etwas noch nicht begegnet.

Als diese Kundin dann Gastgeberin einer proWIN-Party war, ging Lissy hin. Ihren Hans, von Beruf Chemiker, nahm sie gleich mit. Auf der Party kaufte sie ein Bad- und ein Küchenset, die sie von nun an bei all ihren Kunden verwendete. „Und die fragten mich dann immer, wie ich die Sachen so sauber bekomme“, schmunzelt Lissy. Sie freute sich sehr über die tolle Wirksamkeit der Produkte, dachte aber nie daran, selbst bei proWIN einzusteigen, bis sie von einer Kollegin gebeten wurde, sich gemeinsam mit ihr das Geschäft anzugucken, damit sie die Produkte günstiger einkaufen könnten.

So landete Lissy auf einem Starterseminar von proWIN. Hans hatte sie, wie schon bei ihrer ersten Party, gleich mitgenommen – und das entpuppte sich als ihr großes Glück. Hans ist, neben ihrer praktischen Veranlagung, das zweite große Geheimnis hinter ihrem Erfolg. „Ich persönlich wollte es eigentlich nicht machen. Ich war zwar total überzeugt von den Produkten, aber ich traute mir das überhaupt nicht zu. Dazu kam meine Angst vorm Autofahren“, erzählt sie Ingo und mir und wirft Hans

„Ich wollte immer

finanziell

unabhängig sein und so viel verdienen, dass ich richtig gut leben kann.“

dabei einen liebevollen Blick zu, der sofort die Geschichte ergänzt: „Ich habe ihr geraten, das einfach auszuprobieren. Als Chemiker habe ich ja einen guten Einblick in die Materie. Die Produkte von proWIN haben einfach ein großes Zukunftspotenzial, insbesondere auch wegen des Umweltgedankens.“ Gestärkt durch seine fachkundige Argumentation, unterschrieb Lissy noch auf dem Starterseminar den Vertriebsantrag.

„Am Anfang bin ich über ganz große Schatten gesprungen und habe erst mal nur Einzelberatungen gemacht“, berichtet sie. „Zu meiner Starterparty hatte ich 15 bis 20 Leute eingeladen, und nur zwei kamen. Zur nächsten Party kamen drei Personen. Aber bei der dritten Party waren es sieben Gäste, die über 1.800 Franken Umsatz brachten – ich konnte das kaum glauben! Und schon am nächsten Tag hatte ich eine Party mit zehn Personen und 1.600 Franken Umsatz, bei der ich dann drei weitere Partys buchen konnte. Ab da lief das“, berichtet Lissy nicht ohne Stolz. Der Glaube, so etwas „nicht zu können“, wich langsam der Erkenntnis, dass sie es kann – und der Beweis dafür, dass sie es richtig gut kann, folgte dann auf ihrem Wollerseminar. „Als diejenige mit dem höchsten Eigenumsatz aller Teilnehmenden musste ich auf die Bühne und bekam einen großen Strauß Rosen. Das war für mich sehr wichtig. Insgesamt hat mich proWIN in meinem ganzen Selbstbewusstsein sehr nach vorn gebracht“, resümiert Lissy.

Auf eine Firma zu stoßen, die ihre Mitarbeiter dermaßen stärkt, ist sicher ein großer Glücksgriff. Wenn man dann aber auch einen Ehemann hat, der einen so fördert, wie es Hans tut, dann ist das der Sechser im Lotto. Seit Lissys ersten Erfolgen übernimmt Hans alles, was zum Drumherum

Was gibst Du Deinen Wollern mit auf den Weg? Womit motivierst Du sie?

„Seid positiv! Studiert nicht so viel, macht einfach! Macht jeden Tag etwas, auch wenn es nicht so viel ist, aber macht es jeden Tag. Dann landet ihr auch irgendwann dort, wo ich bin …“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Die Produkte, der Umweltgedanke und die Zukunftsfähigkeit. Dazu natürlich das faire Vertriebssystem und das Seminarkonzept.“

Deine Lieblingsprodukte?

Lissy: „Privat und auf der Party: der ACTIVE ORANGE Universalschaum und der BACKOFEN- UND GRILLREINIGER; das sind meine absoluten Lieblingsprodukte.“

Hans: „Der win-i, ganz klar!“

von Lissys Vertriebstätigkeit gehört: Er kümmert sich um die Buchführung, hilft Lissy beim Auspacken der Ware, setzt die WC-Cleaner zusammen und entsorgt den Verpackungskarton und vieles mehr. Hans und Lissy leben seitdem die „Reise proWIN“ voller Begeisterung gemeinsam, und sicher wird sie die Entscheidung für diese Vertriebstätigkeit noch weit tragen … Ziel erst mal: von der Thuner Straße an den Thuner See – dafür t(h)un sie natürlich ihr Bestes! ■

DER GLAUBE, SO ETWAS „NICHT ZU KÖNNEN“, WICH LANGSAM DER ERKENNTNIS, DASS SIE ES KANN.

> Man muss dran glauben –vor allem an sich selber