





# ELLEN ERKELENZ

*Sich die eigene Mobilität zu sichern, war ihr immer schon wichtig*

## → Ellen Erkelenz

In Hannover angekommen, wird mir fast etwas wehmütig ums Herz: Hier hört unsere Deutschlandreise auf; die Suche nach den Erfolgsrezepten bei den proWIN-nomis-Vertriebsleitungen I findet hier ein vorläufiges Ende. Das Haus der Familie Erkelenz ist schnell gefunden – wenig später stehen wir vor der Haustür des behaglich

beitete sie in diesem Beruf; danach war sie bis zur Geburt ihrer Kinder Angestellte einer großen Krankenkasse. Als ihr Sohn ein Jahr alt war, fand Ellen Geschmack am Konzept des direkten Vertriebs von Produkten über Partys und stieg bei Tupperware ein. Danach folgten noch zwei weitere Direktvertriebsunternehmen in ihrem Lebenslauf, bevor sie in proWIN ihre berufliche Heimat fand. „Peter stand

## HEUTE KANN SIE SICH NICHTS BESSERES MEHR VORSTELLEN, ALS FÜR proWIN ZU ARBEITEN

erleuchteten Reihenhauses, und eine vergnügte Ellen öffnet uns und begrüßt uns herzlich. Im Wohnzimmer treffen wir auch Frank, Ellens Mann. Gemeinsam setzen wir uns an den großen Esstisch, um in Ruhe über Ellens Erfolgsgeschichte mit proWIN zu reden.

Ellen, Mutter einer 21-jährigen Tochter und eines 17-jährigen Sohnes, begann ihren Berufsweg mit einer Ausbildung zur Zahnarzthelferin. Sieben Jahre ar-

damals in ständigem Kontakt zu meiner Führungskraft Irmgard Hübner, und als ihr Entschluss fiel, bei proWIN anzufangen, bin auch ich eingestiegen. Doch von meinen damaligen Beratern ist keiner übrig geblieben – vielleicht haben wir die Vorteile, die proWIN bietet, nicht vermitteln können. Allerdings habe ich ja auch ein bisschen länger dafür gebraucht, diese Vorteile ganz zu erfassen“, erzählt uns Ellen von ihrem Einstieg im Jahr 2001.

„DASS  
ICH  
DAMIT  
MEIN  
EIGENES  
KLEINES  
UNTER-  
NEHMEN  
AUF-  
BAUEN  
KANN.“

*Ellen Erkelenz über die Chancen,  
die proWIN ihr und jedem anderen bietet*

Am Anfang von Ellens Direktvertriebskarriere stand der Wunsch, ein wenig Geld nebenbei zu verdienen, um ihr Auto damit finanzieren zu können – sich die eigene Mobilität zu sichern, war ihr immer wichtig. Es sollte bei einem Nebenverdienst bleiben, denn sie wollte später in ihren alten Beruf zurückkehren. Ein IW-Seminar im Jahr 2005 und die jährliche Renteninformation brachten die Wende. Da wurde ihr erst klar, welche Chancen ihr durch proWIN geboten

*Für Frank war es selbstverständlich,  
seine Frau bei ihren Plänen*

tatkräftig

*zu unterstützen.*

werden – „dass ich damit mein eigenes kleines Unternehmen aufbauen kann, mit nach oben hin offenen Verdienstmöglichkeiten.“

Für Frank war es selbstverständlich, seine Frau bei ihren Plänen tatkräftig zu unterstützen. Zweifel oder Vorbehalte gegen Direktvertriebe hatten beide nie, allerdings gab es Bedenken, weil proWIN ja noch eine recht junge Firma war. In solchen Momenten tröstete sich Ellen mit dem Gedanken daran, dass sie jederzeit auch etwas anderes machen könne. „Ich hatte ja nichts zu verlieren“, ergänzt sie. Außerdem hatte sie in dieser Findungsphase Peter Stoyke an ihrer Seite, der sie immer wieder aufs Neue motivierte, und Susanne Götzte, an deren Meetings sie teilnehmen durfte, obwohl Ellen nicht zu ihrer Struktur gehörte. Parallel dazu nahm sie an Schulungen und Seminaren teil (z. B. „Unternehmen Erfolg“ von Hermann Scherer), um dem eigenen Erfolg auf die Beine zu helfen.

Ellen hat sich also nicht nur auf die Schulungen durch die proWIN-Akademie verlassen, sondern die Dinge selbst in die Hand genommen – ein Persönlichkeitsmerkmal, das sie als Führungskraft auszeichnet. Für Ellen hat sich die Eigeninitiative in Sachen Erfolg dann auch schnell bezahlt gemacht: Heute kann sie sich nichts Besseres mehr vorstellen, als für proWIN zu arbeiten, und so einige private Träume hat sie sich und ihrer Familie schon ermöglichen können – Fortsetzung folgt! So wohnt Familie Erkelenz heute im eigenen Haus, Ellen hat sich ihr Traumauto, ein Golf Cabrio, gegönnt und für Frank gibt es demnächst eine Harley ...

Für Ellen ist es auch ein großes Geschenk, andere an ihrem

Erfolg teilhaben zu lassen. Ihr Durchhaltevermögen und die reichhaltigen Erfahrungen, insbesondere auch die Erlebnisse in ihrer Anfangszeit, helfen ihr und ihrem Team, die gesetzten Ziele zu erreichen. Zwischenzeitlich hat sich Monique Stummeyer aus Ellens Struktur zu uns gesellt, um uns Einblicke in ihr Leben mit proWIN zu geben. Monique ist verheiratet, Mutter von zwei Kindern und arbeitet halbtags als Arzthelferin. Trotz dieser Mehrfachbelastung schafft sie es, auch für proWIN ausreichend Zeit zu finden – mit viel Spaß an der Sache. Sie ist eine sehr lebenslustige junge Frau, der man anmerkt, dass sie mit proWIN noch viel erreichen will. Wie Ellen, wartet Monique auch nicht darauf, dass sich der Erfolg von allein einstellt, sondern nimmt die Dinge gern selbst in die Hand. Dementsprechend war sie es auch, die nach der Clean-Party bei einer Freundin gleich Ellen anrief und um ein VIP-Gespräch bat.

Der Auslöser für Moniques Einstieg im März 2012 war in erster Linie die Produktbegeisterung, aber auch die Verdienstmöglichkeiten reizten sie sehr. Der Gedanke an diese

Vorteile half ihr auch, ihren „Kaltstart“ gut zu überstehen: „Meine erste Party war heftig – da waren 15 Leute, und Ellen fiel wegen eines Blinddarmdurchbruchs aus“, erzählt sie uns. Allerdings war dies eine Ausnahmesituation, denn ansonsten charakterisiert Monique Ellens Team als sehr hilfsbereit und zuverlässig, aber auch spontan und witzig. Sie fühlt sich gut aufgehoben bei ihrer Führungskraft, und neben regelmäßigen Meetings und unterstützenden Telefonaten gibt es auch noch weitere, eher private Treffen, die den Teamgeist fördern und für den nötigen Zusammenhalt sorgen – beispielsweise ein Camping-Wochenende mit der eigenen Struktur.

An Ellens Beispiel wird wieder mal deutlich, dass proWIN bei denjenigen, die erfolgreich dabei sind, eben viel mehr Berufung als Beruf ist; eine Berufung, bei der gegenseitige Unterstützung kein Fremdwort ist und vielerorts fast so eine Art familiäres Zusammengehörigkeitsgefühl entstehen lässt. Mit diesen Gedanken endet das letzte Interview dieser tollen Reise – wir müssen uns nun von Ellen, Frank und Monique verabschieden. Schön war's! ■



> Unten: Ellen mit Monique Stummeyer aus ihrem Team



*SONJA: WAS GIBST DU DEINEN WOLLERN MIT AUF DEN WEG? WOMIT MOTIVIERST DU SIE?*  
**ELLEN: „ICH MOTIVIERE SIE MIT IHREN EIGENEN WÜNSCHEN. AUSSERDEM BEKOMMEN SIE VON MIR EIN SAMMELARMBAND, DAMIT SIE IHRE EIGENE GESCHICHTE SCHREIBEN KÖNNEN, UND WER ZUM BASISSEMINAR GEHT, BEKOMMT EINE TASCHE MIT DEM EIGENEN NAMEN.“**

*SONJA: WAS MACHT proWIN DEINER MEINUNG NACH SO ERFOLGREICH?*

**ELLEN: „DAS, WAS proWIN DARSTELLT: DAS MOTTO: „ZUERST DER MENSCH“, DER VERTRIEB, DIE TOLLEN PRODUKTE, DIE SCHULUNGEN UND DIE WETTBEWERBE; UNTER ANDEREM AUCH PETER UND JAN.“**

*SONJA: DEINE LIEBLINGSPRODUKTE?*

**ELLEN: „ALLESKÖNNER, BACKOFENREINIGER, KLOBÜRSTE ... DIE LISTE LIESSE SICH BELIEBIG FORTSETZEN, DENN ICH MÖCHTE AUF KEIN EINZIGES PRODUKT MEHR VERZICHTEN!“**

