



> Frieda (Mitte) mit zwei ihrer Beraterinnen: Ellen Heins und Heidelore Bock (Foto: proWIN nomis)

# FRIEDA HAVERTZ

*Im Osten was Neues: proWIN!*

→ **Frieda wohnt strategisch sehr günstig. Im Westen die VW-Werke, wo viele Menschen arbeiten, gutes Geld verdienen und ausgeben. Im Osten die neuen Bundesländer, wo viele Menschen wohnen, die proWIN nicht kennen, aber kennenlernen wollen.**

Nach der Wende haben viele dubiose Geschäftsleute die Menschen im Osten mit ihren unseriösen Geschäftsmethoden erschreckt. Sie sind kritischer, skeptischer und vorsichtiger geworden, erklärt Frieda: „Aber wenn sie proWIN kennenlernen, dann vertrauen sie uns auch!“ Der seriöse und ausgezeichnete Direktvertrieb ist im Osten nicht so stark präsent wie im Westen. Noch nicht. Aber bald. Denn Frieda und ihr star-

kes Team bringen die Produkte dorthin, wo die Menschen früher wenig hatten und viel damit machen mussten. „Die proWIN-Reinigungsmittel entsprechen der ostdeutschen Mentalität. Man braucht nur wenige Artikel und sehr wenig von ihnen, um viel putzen und reinigen zu können.“ Menschen, die proWIN erst einmal kennenlernen, sind genauso begeistert wie Frieda selbst.

Die kreative Frau ist fasziniert von den umweltbewussten symbiontischen Reinigungsmitteln: „Eigentlich sollte man alle Haushalte, Betriebe, Gastronomien und Hotels mit einem Umweltsiegel auszeichnen, die mit proWIN putzen.“ Ein inspirierender Gedanke: „Wir können alle unseren Beitrag für

eine schönere Welt und gesündere Umwelt leisten.“ Sie hat viele Ideen, viele gute Ideen, um die Philosophie von proWIN noch besser und noch bekannter zu machen.

Aber nicht nur die Produkte findet sie freundlich, sondern auch das Vertriebskonzept. Das ist nämlich einzigartig mütter- und frauenfreundlich. Frieda fing im Direktvertrieb an, weil sie nach der Geburt ihrer Tochter nicht in ihren Job als Bürokauffrau zurück konnte. „Ich hatte keine Familie in meiner Nähe, die mir bei der Kinderbetreuung helfen konnte.“ Sie will eigenes Geld verdienen, aber wie? Durch Zufall lernt sie die damals beliebten Mikrofasertücher kennen. Sie ist beeindruckt davon, nur mit Wasser und Faser reinigen zu

können. Allerdings gibt es in der näheren Umgebung keine Beraterin, die ihr die Tücher anbieten kann. Auf Nachfrage bekommt sie das Angebot, im Vertrieb einzusteigen.

Es gefällt ihr, dass sie trotz ihres Babys arbeiten kann. Sie macht Vorführungen, wenn ihr Mann da ist und liefert die Produkte tagsüber mit ihrem Kind zusammen aus. „Es gibt Frauen, die sagen, dass sie abends nicht arbeiten können, aber sie können doch vormittags und nachmittags auch Vorführungen machen.“ Die flexiblen Arbeitszeiten und Verdienstmöglichkeiten motivieren sie, dranzubleiben und durchzuhalten. Sie

„GERADE AM ANFANG MUSS MAN DURCHHALTEN. DANN GEHT ALLES GANZ SCHNELL.“

schaft es bis zur Gebietsleiterin. Als sich viele Vertriebspartner aufgrund von Managementfehlern vom damaligen Direktvertrieb trennen, wechselt sie mit vielen anderen Beraterinnen zu proWIN.

„Ich bin sehr froh, dass ich mich damals für proWIN entschieden habe.“ Die erfahrene Beraterin sagt, dass proWIN das Vertriebssystem perfektioniert hat. Denn in keinem anderen Unternehmen gibt es vergleichbare Karriere- und Provisionschancen. „Und das Produktsortiment ist unglaublich. Früher hatten wir nur die Tücher, bei proWIN eine durchdachte Reihe von umweltfreundlichen Reinigungsmitteln.“

Sie nutzt die Aufstiegsmöglichkeiten und stellt von Anfang an ein, was nicht einfach ist. Denn viele Frauen haben Ehemänner, die im Traditionsautokonzern sehr gut verdienen, sodass sie nicht arbeiten müssen. Dann sind da die Frauen aus den neuen Bundesländern, die erst einmal lernen müssen, einem Direktvertrieb zu vertrauen.

Für Frieda sind das keine Hindernisse, sondern Herausforderungen, die sie annimmt. Langsam, aber sicher baut sie sich eine gute Struktur auf, die sich konstant weiterentwickelt. „Gerade am Anfang muss man durchhalten. Dann geht alles ganz schnell!“ Sie redet mit den Frauen, die sich für proWIN interessieren und anfangen möchten, ganz



> Friedas Liebling – neben proWIN

offen über das Arbeiten im Direktvertrieb. Für viele ist es schwer zu erfassen, welche Chancen sie haben. Aber die Frauen müssen wissen, welche Wege ihnen offenstehen. „Ich hätte als Bürokauffrau niemals so viel verdienen können, wie ich es heute tue“, erklärt sie. proWIN ist der ideale Job für Frauen, deren Kinder groß sind und die nach langer Erziehungszeit nicht mehr in den erlernten Beruf zurück können. Mit proWIN können sie Geld verdienen, um sich ihre Wünsche, wie beispielsweise schöne Reisen, zu erfüllen. Das Beste ist, man braucht keine speziellen Berufserfahrungen, sondern Leidenschaft, sagt Frieda und betont: „Bei proWIN gibt es keine Altersgrenzen!“

Frieda hätte selbst nicht gedacht, wie weit sie kommen würde. Am Anfang wollte sie lediglich ein eigenes Auto. Die Familie hatte nur einen Wagen, der anderweitig genutzt werden musste, und sie war den ganzen Tag zu Hause, weil sie hier auf dem Lande nirgendwo hinkam. Inspiriert davon, dass man

bei proWIN seine Ziele erreichen kann, macht sie mehr und mehr, hat auch mehr. Mit dem Direktvertrieb wächst nicht nur ihr Konto, sondern auch ihre Persönlichkeit. Sie wird selbstbewusster und selbstständiger. „Bei meiner ersten Vorführung musste mein Mann mich fahren, weil ich alleine den Weg nicht gefunden hätte.“ Natürlich hatte sie auch Hemmungen, vor vielen Menschen zu reden und Produkte zu präsentieren: „Aber man muss ja nicht gleich mit 10, 15 fremden Gästen anfangen. Man kann auch mit 5 Familienmitgliedern und Bekannten loslegen, die man kennt.“ Frieda ist eine zurückhaltende Frau, die sich nicht gerne in den Mittelpunkt drängt. Aber es gefällt ihr, wenn sie regelmäßig auf der proWIN-Bühne steht und für ihre Leistungen geehrt wird. Die Anerkennung, gepaart mit den Seminaren, Schulungen und Wettbewerben, spornen sie an und inspirieren sie zum Weitermachen.

Ausreden gibt es viele. Doch Frieda lässt sie nicht gelten: „Es ist ganz einfach: Wer will, der kann auch.“ Denn proWIN hat ein Konzept, dass sich ganz nach seinen Vertriebspartnern richtet. Am schönsten findet sie es, dass es keinen Druck gibt. „Niemand sagt Dir, dass Du einen bestimmten Umsatz im Monat machen oder so viel Ware bestellen musst.“ Jede/r arbeitet für sich selbst.

Aber Frieda arbeitet auch für ihr Team und für proWIN. Sie macht sich Gedanken, wie man die Menschen mehr begeistern kann für das einzigartige Unternehmen und für die Produkte. Dafür hat sie viele gute Ideen, die auch Zuspruch finden. Aber ihre beste Idee war es, bei proWIN anzufangen. ■



> Frieda auf großer Fahrt mit der AIDA (Fotos: privat)