



(Foto: privat)

GUDRUN BEHRENS

„Ohne proWIN hätte ich es nicht geschafft ...“

→ „... und ich bin stolz auf das, was ich geschafft habe und bin dankbar dafür“, sagt Gudrun. Das kann sie auch sein, sehr sogar. Wir sitzen in ihrem schönen, idyllischen Reihenhaus und trinken Kaffee. Draußen steht ihr neues Auto, auf dem Tisch liegt der Plan für ein neues Ankleidezimmer. Sie führt ein schönes, zufriedenes Leben. Ein Leben, das sie mit einer Reisetasche und zwei Kindern begann. Sie hatte nichts anderes dabei, als sie 1982 aus ihrem alten Leben flüchtete, ins Auto stieg und von Lübeck nach Bremerhaven, ihrer Heimatstadt, fuhr.

„Mein Mann hatte Probleme. Unsere Töchter und ich schwebten ständig im Ungewissen und wussten nie, was die nächste Stunde bringt“, sagt sie und sagt es in einem sehr sachlichen Ton. Sie kann offen über das Tabuthema Sucht sprechen, das viele Betroffene lieber verschweigen. Gudrun klagt nicht, jammert nicht. Sie weiß, dass ihr Mann nicht schlecht, sondern krank war.

GELD IST WICHTIG FÜR GUDRUN,
WEIL SIE KEINES HAT.

Gudrun beginnt ein neues Leben. Ein schweres Leben. Sie ist alleinerziehende Mutter mit zwei Kleinkindern. Der Exmann muss bald Insolvenz anmelden und kann für seine Töchter nicht mehr finanziell aufkommen. Sie muss Arbeitslosengeld beantragen, aber nicht arbeitslos bleiben. Sie nimmt an einem Wiedereinstiegskurs für Büroarbeit teil und soll ein Praktikum machen, irgendwo, wo es einen Computer gibt. Die gelernte Hauswirtschaftsleiterin und

„OHNE
proWIN
HÄTTE
ICH KEIN
HAUS,
KEIN
AUTO.“

ausgebildete Groß- und Außenhandelskauffrau fragt Walter Ott, ob sie bei ihm ein Praktikum absolvieren kann. Er ist zusammen mit seiner Frau Uschi ein führender Berater in einem Direktvertrieb für Reinigungsprodukte und sagt der zuverlässigen, engagierten Frau sofort zu. Gudrun macht Büroarbeit, Lagerverwaltung, legt neue Kundendateien an. Sie lernt ganz nebenbei den Vertrieb sozusagen von der Pike auf kennen.

Irgendwann spricht sich herum, dass sie in einem Unternehmen arbeitet, das Reinigungsprodukte vertreibt. Ob sie dies und jenes mitbringen kann? Das macht sie gerne. Aber Walter sagt zu ihr, sie soll das doch richtig machen und Geld damit verdienen. Geld ist wichtig für Gudrun, weil sie keines hat. „Ich



> Gudrun 2013 auf Sylt (Foto: privat)

hatte nichts und musste uns alles neu anschaffen!“

Das kann ich nicht, denkt Gudrun. Vor Menschen reden? Nein. „Ich kann es heute sehr gut verstehen, wenn Frauen sagen, sie können keine Partys machen, weil sie nicht vor Menschen reden wollen. Aber dann sage ich: ‚Ihr müsst nicht vor ihnen reden, es reicht, wenn ihr mit ihnen redet. Setzt euch zu den Gästen und erzählt ihnen, wie die Produkte funktionieren.‘“

Sie steigt als Partnerin ein, nimmt Bestellungen auf, liefert aus und irgendwann macht sie auch Partys. Als Walter 2000 zu dem neu gegründeten Direktvertrieb proWIN wechselt, geht Gudrun mit. Sie arbeitet tagsüber als Bürokräft in einem Sanitärhaus und macht abends ihre Partys. „Ohne proWIN hätte ich kein Haus, kein Auto. Und die vielen schönen Reisen in tolle Hotels, auf Schiffen, die spitzenmäßigen Events, Seminare und Feiern sowie die tollen Menschen ... all das hätte ich nie erlebt und kennengelernt“, erklärt sie.

„Das Beste an proWIN ist, dass man mit nichts anfangen und ganz viel erreichen kann“, betont Gudrun. Es ist risikofrei. Man braucht nicht zu investieren, muss keine Ware im Voraus kaufen oder Geld für den Einstieg

„IHR MÜSST
NICHT VOR
IHNEN REDEN,
ES REICHT,
WENN IHR
MIT IHNEN
REDET. SETZT
EUCH ZU
DEN GÄSTEN
UND ERZÄHLT
IHNEN, WIE
DIE PRODUKTE
FUNKTIONIE-
REN.“



> So sieht „gezeigt wie“ aus (Foto: privat)



> Gudrun mit Ingolf und dem Cabrio (Foto: privat)



> Gudrun und ihr Team (Foto: privat)

bezahlen. Viele Frauen haben trotzdem Bedenken, bei proWIN anzufangen, weil einige andere Direktvertriebe so viel verbrannte Erde hinterlassen. „Ich habe mir auch andere Firmen angeschaut und einen Schreck bekommen. Sie sehen in den Menschen keine Menschen, sondern nur Maschinen zum Geld drucken. Man kann das aber nicht mit proWIN vergleichen. Kein bisschen!“

Bei proWIN steht der Mensch im Vordergrund und das ist das, was Gudrun wichtig ist. „Kein Direktvertrieb investiert so viel in seine Partner wie proWIN“, erklärt sie. Die Wettbewerbe, die Veranstaltungen und die Reisen motivieren sie. Es macht Spaß, diese Herausforderungen anzunehmen und zu gewinnen. Nicht nur des Geldes wegen, sondern wegen des guten Gefühls, Grenzen zu überwinden, die man in sich hat. „Ich habe große Höhenangst. Beim Silberseminar ging es darum, angeseilt von einer Baumplattform herunter ins Freie zu springen und ich dachte, dass schaffe ich nie! Ingolf Winter hat mich motiviert, animiert und schließlich zum Springen inspiriert. Er hat mich dazu gebracht, mich der Herausforderung zu stellen. Während ich mich abseilte, hat Ingolf unten gestanden und mich angefeuert. Als ich dann end-

MIT NICHTS ANFANGEN UND VIEL ERREICHEN

lich wieder festen Boden unter den Füßen hatte, nahm er seine silberne proWIN-Kette ab und legte sie mir um den Hals. Einfach nur so.“

Kann sie verstehen, wenn andere Frauen nicht bei proWIN anfangen möchten? Verstehen nicht, aber akzeptieren. „Wir leben in einer unehrlichen Welt, in der ehrliche, glaubwürdige Firmen Ausnahmen sind. Aus diesem Grund habe ich gerne die Ehepartner bei den Einstellungsgesprächen dabei, weil sie oft sehr skeptisch sind“, erzählt sie. So erkennen sie gleich, dass es sich um eine seriöse Firma handelt, die eine tolle Chance bietet. Das hat auch mal dazu geführt, dass nach einem solchen Gespräch der Mann beschloss, selbst bei proWIN anzufangen.

Gudrun ist stolz auf Ihre beiden Töchter Yvonne und Nicole, die immer zu ihr stehen und für deren Unterstützung sie sehr dankbar ist. Gudrun hat ein tolles Team aus motivierten BeraterInnen und viele Ziele, die sie motivieren. In ihrem Haus findet man Collagen, die sie selbst zusammengeklebt hat. Sie zeigen verschiedene Reiseziele, unterschiedliche Ankleidezimmer und weitere Wünsche. „Diese Bilder sorgen dafür, dass ich meine Ziele nicht aus den Augen verliere“, lacht sie und erzählt, dass sie das von Peter Stoyke gelernt hat.

Gudrun wohnt in einer Stadt, die auf der einen Seite die wohlhabende Mittelschicht beherbergt, aber auch eine große, sozial schwache Schicht hat (Bremerhaven hat seit Jahren die höchste Arbeitslosenzahl in der Umgebung). Sie macht überall Partys, weil alle die proWIN-Produkte schätzen: „Natürlich mache ich in den Gegenden mit Einfamilienhäusern Partys mit mehr Umsatz, aber auch die Vorführungen bei nicht so gut Situierten haben einen hohen Wert, weil es den Menschen dort schwerfällt, die Produkte zu kaufen, die zwar langfristig günstig sind, aber in der Anschaffung nicht. Diese Menschen kaufen sie trotzdem, weil sie den Wert der guten, umweltfreundlichen Reinigungsmittel erkennen und das respektiere ich sehr“, erklärt Gudrun.

Immer wieder betont Gudrun, dass sie es ohne proWIN nicht geschafft hätte, ihr Leben so zu führen wie sie es führt. Aber sie wollte es auch schaffen. Das ist nämlich entscheidend. Man muss es wollen – und mit proWIN kann man es. Gudrun ist stolz auf das, was sie geschaffen hat. Ich bin auch stolz auf sie. Weil sie mir als Frau gezeigt hat, dass man auch mit nichts viel erreichen kann. ■