



(Foto: Manja Elsäßer)

HANNELORE LEOPOLD

Mit dem Herzilein fing alles an

→ Es ist ein herrlich sonniger Sonntagmorgen, an dem Ingo und ich Hannelore Leopold in Zachenberg im tiefsten Bayern besuchen. Hannelore bewohnt mit ihrer Katze Pauline eine hübsche, große Wohnung in einem Mehrfamilienhaus, das am Ortsrand liegt – so viel Ruhe und so ein schöner Ausblick auf die umgebende Natur! Hier fühlt sich die gebürtige Deggenedorferin rundum wohl. Hannelore liebt ihre Heimat, ihre zwei Berufe und vor allem auch ihre Lebensqualität. Dabei legt sie nicht nur Wert auf ein gepflegtes Äußeres, sondern überhaupt auf alle Dinge, die das Leben schöner machen. Und da proWIN so einiges zu bieten hat, was das Leben schöner macht, war es eigentlich nur eine Frage der Zeit, bis Hannelore auf proWIN aufmerksam wurde. Zuerst war es nur ein proWIN-Produkt, das ihr Leben bzw. ihre Wohnqualität schöner machen sollte. Als sie 2012 mit einer Freundin zum Rosenmontagsball gehen will, entdeckt sie in deren Bad den V7 WC-Cleaner von proWIN – von allen eigentlich nur liebevoll „Herzilein“ genannt. Sie ist sofort vom Design und der Funktionalität des Herzileins überzeugt und fragt ihre Freundin, woher sie es hat. Und ihre Freundin fängt

„WAS
ICH SO
SUPER
FINDE,
IST DAS
PASSIVE
EINKOM-
MEN.“

an zu erzählen: von proWIN, von den guten Produkten und wie einfach es damit ist, das Haus zu putzen. Hannelore hört ihr aufmerksam zu, denn sie weiß, dass ihre Freundin – die fünf Kinder hat – weiß, was Putzen heißt. Für Hannelore steht schnell fest: diese Produkte muss sie haben! Sie beauftragt ihre Freundin, alles zu besorgen, was diese selbst von proWIN im Haushalt nutzt. Wenig später hat Hannelore ihr eigenes Herzilein, den Alleskönner, das Universaltuch und eine Sprühflasche.

Das Herzilein und das Tuch sind super, findet Hannelore. Aber der Alleskönner? Dieses Reinigungsmittel reinigt ja gar nicht, denkt sie anfänglich. Und es duftet noch nicht einmal! Hannelore ist enttäuscht. Aber im Putzwasser bleibt viel Dreck zurück nach dem Bodenwischen; irgendwie muss es ja doch reinigen ... Hannelore gibt noch nicht auf und putzt weiter mit dem Alleskönner. Dann, nach mehrmaligem Bodenwischen, traut sie ihren Augen kaum – der Boden sieht ganz anders aus! Und zwar so auffällig anders, dass auch ihr damaliger Lebensgefährte sofort darauf aufmerksam wird, der für so etwas sonst nie ein Auge hat. Erst jetzt

verstehst Hannelore, was passiert ist: Der Alleskönner hat es geschafft, all den Schmutz zu lösen, der schon seit Jahren auf den Fliesen anhaftete und sie optisch veränderte! Und das, obwohl sich eine Haushaltshilfe ein paar Mal in der Woche um die Bodenpflege kümmerte ...

Dies war der entscheidende Moment, in dem Hannelore vollends Feuer gefangen hat. Für die tollen Produkte, aber auch für die Firma

gefasst hat, dann gibt es für sie kein Zögern, kein Zaudern, keinen Zweifel mehr. Sie vertraut sich einfach selbst, hört auf ihr Bauchgefühl und legt los. Das gilt nicht nur für ihre Arbeit als proWIN-Beratung, sondern zieht sich wie ein roter Faden durch ihr Leben. Als sechstgeborenes Kind einer Familie mit neun Kindern hat sie frühzeitig gelernt, wie man sich durchsetzt, wenn man etwas erreichen will. Gerade deshalb hat ihre Kindheit ihr aber auch viel Kraft und eine

damit kommt, kriege ich eine kleine Krise“, erzählt uns Hannelore lachend.

Sie ist eben jemand, der gelernt hat, dass die vielen „Abers“ im Leben eines Menschen nur selten weiterhelfen, wenn's drauf ankommt. Mit ihrer Entschlussfreudigkeit und ihrer Einsatzbereitschaft lebt sie ihrem Team jeden Tag vor, dass man nicht an sich und der eigenen Kraft zweifeln sollte, sondern lieber einfach anpackt. Damit hat es Hanne-

„DAS IST FÜR MICH DER SCHÖNSTE JOB, DEN ICH JEMALS GEMACHT HABE!“

proWIN. Sie liest alles, was sie zu proWIN finden kann, macht sich schlau und ruft dann die Beraterin Lisa Bellon an, deren Telefonnummer sie auf dem proWIN-Katalog von ihrer Freundin findet. Und sagt ihr geradeheraus, dass sie an einem Nebenjob interessiert ist. Hannelore, die eigentlich recht glücklich in ihrem „alten“ Job ist – sie arbeitet zu diesem Zeitpunkt schon seit fast 20 Jahren im Wareneingang eines großen Bad- und Sanitäranbieters – will sich beruflich nicht komplett verändern, aber sie will ihr Berufsleben ergänzen. Nicht, weil sie es braucht, sondern weil sie fasziniert ist von dieser Firma und ihren tollen Angeboten. „Zwei Wochen nach dem Anruf hatte ich dann die erste Party bei mir, und den Vertriebsantrag habe ich gleich noch am selben Abend unterschrieben, und zwar ohne ihn zu lesen“, berichtet uns Hannelore von ihrem Einstieg.

Wenn Hannelore einmal einen Entschluss

gehörige Portion Selbstvertrauen verliehen, weil sie merkte, dass es allein auf sie selbst ankommt, wie viel sie erreichen kann. Und sie weiß, dass vor dem Erfolg vor allem eines steht: Leistung.

Mit dieser Lebenseinstellung gewappnet, hat sich Hannelore voll auf proWIN eingelassen. Trotz ihres 40-Stunden-Jobs und der eher ablehnenden Haltung ihres Exparters gibt sie eine Party nach der nächsten, steht frühmorgens auf, um alle anfallenden Arbeiten zu erledigen und arbeitet auch samstags und sonntags an ihrem Ziel, die Karriereleiter von proWIN zu erklimmen. Und sie gewinnt immer mehr Mitstreiterinnen, die sie für sich und proWIN begeistern kann und die nun ihr gut eingespieltes Vertriebsteam bilden. „Ich lebe ihnen einfach vor, wie es geht. Und wenn jeder zwei Jahre lang so arbeitet wie ich, kommen das Geld und der Erfolg sicher. Das Einzige, was ich nicht so gern mag, ist das Wörtchen ‚aber‘. Sobald mir jemand

lore weit gebracht, und dieses Erfolgsrezept gibt sie gern weiter. Sie ist nun in der glücklichen Lage, sich viele Reisewünsche zu erfüllen und lebt ihr Leben mit „dem schönsten Job, den es gibt“. Den anderen schönen Job hat sie dafür etwas eingeschränkt – mittlerweile arbeitet sie nur noch zwei Tage in der Woche dort. Mit diesem Lebenskonzept ist sie rundum glücklich, und damit viele andere ebenfalls so glücklich sein können wie sie, wird sie nie müde werden, auch anderen Frauen und Männern immer wieder die Chancen zu eröffnen, die man bei proWIN bekommt. Sie wird ihnen erklären, dass man dafür natürlich auch Leistung zeigen muss – aber sie wird ihnen auch zeigen, wie genussvoll Erfolg sein kann. Uns offenbart sie zum Abschluss des Interviews noch einen ganz besonderen Genuss: bei fantastischen Weißwürsten, süßem Senf und frischen Riesenzwiebels lassen wir unser schönes und intensives Gespräch mit bayerischer Gemütlichkeit ausklingen. ■

Was gibst Du Deinen Wollern mit auf den Weg? Womit motivierst Du sie? **„Einfach dranbleiben und durchhalten – dann kann gar nichts schiefgehen! Außerdem ist es mir wichtig, dass sie mir vertrauen. Ich lebe ihnen vor, wie es geht, und wenn sie es genauso machen wie ich, dann werden sie auch Erfolg haben. Dazu mache ich auch viele eigene Wettbewerbe, wie zum Beispiel in der Stretchlimousine zum Shoppen fahren.“**

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich? **„Der Vertrieb ist einfach top! Der Stufenplan, das Provisionssystem, da reicht keine andere Firma ran. Die Großzügigkeit, mit der man belohnt wird für die eigene Leistung – das findet man sonst nirgendwo.“**

Deine Lieblingsprodukte? **„Das Herzlein nehme ich natürlich immer mit auf die Partys, und den Alleskönner auch. Es gibt aber bei proWIN kein einziges Produkt, von dem ich sagen könnte ‚Das mag ich nicht‘. Im Wellnessbereich bin ich ein großer Fan der TIME-Produkte.“**



„ICH
LEBE
IHNEN
EINFACH
VOR, WIE
ES GEHT.
UND WENN
JEDER 2
JAHRE
LANG SO
ARBEITET
WIE ICH,
KOMMEN
DAS GELD
UND DER
ERFOLG
SICHER.“



(Alle Fotos: Manja Elsässer)

> Hannelore kann nur mit „aber“ nicht umgehen

> Hannelore mit ihrem Team und mit Jan Hafkemeyer (Mitte) bei ihrem Fahnenfest im September 2016