



HEIKE BLOHME

Selbstständig? Aber sicher!

→ **Die Risiken einer Selbstständigkeit kennt Heike Blohme nur allzu gut. Deshalb wollte sie auch nie wieder diesen Schritt gehen – bis sie proWIN kennenlernte und für sich den idealen Weg fand.**

Heike Blohme ist eine ungemein mutige, tatkräftige und entscheidungsfreudige Frau.

ma; schon als Einjähriger machte er dort die Büros unsicher.

Als Familienmensch fühlte Heike sich wohl im Unternehmen ihrer Brüder. Alle gaben Gas, aber irgendwann reichte es nicht mehr; diverse Umstände führten dazu, dass ihre Brüder Insolvenz anmelden mussten. Hei-

Ferienhäusern, arbeitete auch wieder beim Arbeitsamt, sorgte in vielen Nächten dafür, dass in einer Spielhalle alles reibungslos lief und verkaufte zwischendurch sogar Autos. Auch an den Wochenenden arbeitete Heike oft; dann half sie in einem Café aus. „Als ich proWIN 2013 kennenlernte, war ich immer noch am Abbezahlen. Damals stand für

„FRÜHER HABE ICH GEDACHT, DAS SCHAFFE ICH EH ALLES NICHT – SOLCHE HOHEN UMSÄTZE, AIDA-INCENTIVES USW. UND AUF EINMAL IST ALLES DA!“

Die gelernte Speditionskauffrau, die seit mehr als drei Jahrzehnten mit Jörg, ebenfalls Speditionskaufmann, glücklich verheiratet ist, liebt das Arbeiten und hasst Langeweile. Viele Jahre lang war sie gut ausgelastet als Angestellte beim Arbeitsamt Flensburg. Doch als Söhnchen Lukas vor 26 Jahren auf die Welt kam, änderte sich ihr Leben schlagartig. „Mir war zuhause mega langweilig, und deshalb habe ich angefangen, in der Baufirma meiner Brüder zu arbeiten“, berichtet sie von dieser Zeit als junge Mutter. Lukas nahm sie kurzerhand mit in die Fir-

kes Verantwortungsbewusstsein sorgte dafür, dass sie mit einem Geschäftspartner eine Auffanggesellschaft gründete, um negative Konsequenzen für ihre Brüder abzufedern. Doch so sehr sich alle anstrebten – letztendlich scheiterte auch dieses Unterfangen, und Heike haftete privat mit einer größeren Geldsumme.

In den Jahren nach der Insolvenz nutzte Heike so ziemlich jede Möglichkeit, die sich bot, um ihre Schulden zu tilgen. Sie kümmernte sich tagsüber um die Sauberkeit von

mich eigentlich fest, dass ich mich nie wieder selbstständig machen würde“, schmunzelt Heike bei unserem Zoom-Interview.

Dass sie ihre Meinung über das Selbstständigsein dann doch änderte, hat vor allem damit zu tun, dass man bei proWIN Unternehmer sein kann, ohne die Risiken eingehen zu müssen, die beispielsweise ein Baubetrieb mit sich bringt. Große Vorabinvestitionen oder Lagerhaltung? Nicht nötig. Anmietung von Räumlichkeiten oder Personal einstellen? Auch nicht nötig. Aus- und

Weiterbildung, damit man erfolgreich wird und bleibt? Bei proWIN: geschenkt. Doch solche rationalen Überlegungen kamen bei Heike erst später, denn am Anfang ihrer Karriere stand Produktbegeisterung, mit der sie reihenweise Menschen in ihrem Umfeld ansteckte.

Heike ist nicht der Typ, der häufig an Produktpartys teilnimmt; überhaupt war ihr der Direktvertrieb eher fremd. Sie lernte über eine proWIN-begeisterte Freundin den Backofen- und Grillreiniger kennen – und zeigte ihn nachher überall herum, weil sie so fasziniert war. Und da so viele Bestellungen kamen, wurde auch die proWIN-Beratung, bei der Heike bestellte, irgendwann auf sie aufmerksam. „Sag mal, was machst du eigentlich mit den ganzen Backofenreinigern?“, hakte Caro Berg, ihre spätere Führungskraft, nach. „Verkaufen“, war Heikes Antwort. In der Folge bot Caro ihr an, proWIN in einem gemeinsamen Gespräch mal näher kennenzulernen, und schon beim ersten Treffen der beiden war Heikes Vertriebsantrag unterschrieben.

„Eigentlich waren Verkaufspartys gar nicht meins, und ich hatte auch nie daran geglaubt, dass so was so gut laufen kann. Aber ich dachte mir – auch wenn ich nicht mehr selbstständig arbeiten wollte –, als Nebenerwerb wäre das wohl okay“, erzählt Heike. Ihr Ziel damals: 450 Euro monatlich dazuverdienen. Die erste Party machte sie dann bei sich zuhause, mit Caro als Unterstützerin. Neben 600 Euro Umsatz konnte Heike auch eine weitere Party bei ihrer Nachbarin buchen. Und diese Party machte Heike dann schon allein. Allerdings war

es für sie ein Erlebnis der besonderen Art: „Die kannten alle proWIN schon richtig gut – nur ich eben nicht ...“

Was im ersten Moment sicher nicht die angenehmste Situation war, entpuppte sich im Nachhinein aber als wichtiger Erfolgs-Mei-

Als Neben-
erwerb

wäre das wohl okay, dachte sich Heike.

lenstein für Heike. Denn heute ist sie komplett überzeugt von solchen „Sprüngen ins kalte Wasser“, und das kann sie auch sehr authentisch ihrem Team vermitteln: „Ich finde, dass es so am besten ist. So lernt man am schnellsten, dass man keine Angst vor fehlenden Informationen haben muss, denn die können jederzeit nachgereicht werden. Und im Zweifelsfall kann man ja auch immer die eigene Führungskraft einschalten.“ Neueinsteigern rät sie deshalb konsequent, einfach loszulegen, denn mehr braucht es nicht für die ersten Schritte in eine erfolgreiche Vertriebstätigkeit mit proWIN.

Für Heike jedenfalls war ihre Entscheidung für proWIN goldrichtig, und sie ist bis heute noch überrascht von ihrer eigenen Entwicklung zur Top-Führungskraft: „Früher habe ich gedacht, das schaffe ich

eh alles nicht – solche hohen Umsätze, AIDA-Incentives usw. Und auf einmal ist alles da!“ Früher hatte sie auch immer die von vielen genutzten Visions-Collagen („Vision Boards“) mit persönlichen Zielen und Wünschen belächelt, heute dagegen ist sie ein Fan davon – genauso wie Jörg. Er macht sie auch gern darauf aufmerksam, wenn die Collage nicht mehr stimmt: So war früher ein kleiner Camping-Van darauf, der aber bald gegen das Bild eines großen Wohnmobils ausgetauscht wurde. Und heute steht das brandneue Challenger-Wohnmobil vor der Haustür. So werden Träume wahr!

Ihre Familie und ihr Team stehen voll hinter ihr; eine Unterstützung, die für Heike sehr wichtig ist und sie mit großer Dankbarkeit erfüllt. Zwar ist Jörg nicht eingebunden in die Arbeit für proWIN, weil er in seinem Beruf so gefordert ist, aber davon abgesehen, ist er immer für sie da und ihr größter Fan. Und Sohn Lukas, mittlerweile Profi-Handballer beim VfL Gummersbach, organisiert für Heike Partys in Handballerkreisen. Dass „Orange Power“ von proWIN das beste Mittel ist, um Handballwachs wieder von den Händen zu lösen und aus der Sportkleidung herauszubekommen, hat sich dank ihm und seiner Freundin, ebenfalls Profi-Handballerin, schon weit herumgesprochen. Ob er von der Handball-Bundesliga aber auch mal in die proWIN-Profiliga wechselt, wird die Zukunft zeigen – auf jeden Fall wird Mama Heike weiterhin das beste Beispiel dafür sein, welche Möglichkeiten sich bei proWIN auftun, wenn man den Sprung ins kalte Wasser wagt. ■



> Familienmensch Heike in ihrem Element: im Kreis der Familie



> Sohn Lukas ist Profi-Handballer – genau wie seine Freundin Kira

IHRE ERSTE PARTY WAR EIN SPRUNG INS KALTE WASSER. HEUTE FINDET SIE, DASS DAS DER BESTMÖGLICHE START IST.

> „So lernt man am schnellsten, dass man keine Angst vor fehlenden Informationen haben muss, denn die können jederzeit nachgereicht werden“, findet Heike



> Heikes Power-Team



> Das eigene Wohnmobil war schon immer ein großer Traum – dank proWIN wurde er wahr



“

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

„Wenn ihr kein festes Ziel habt, dann bringt das nix. Setzt euch ein festes Ziel, dann erreicht ihr auch was!“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Die Wertschätzung, die mit kleinen Gesten immer und überall deutlich wird.

Das gibt es sonst so nicht in der freien Wirtschaft.“

Deine Lieblingsprodukte?

„Ich habe drei Lieblingstücher, die ich auf jeder Party dabei habe und privat ständig nutze: das SIMPLY DRY, BAD JUWEL und den MIKRO STANDARD Handschuh. Denn wer zum Beispiel mit dem SIMPLY DRY Waschbecken und Dusche sofort nach Benutzung abtrocknet, muss so gut wie gar nicht mehr putzen! Was den Wellnessbereich angeht, bin ich ein großer Fan von den Reinigungstüchern und vom Body- und Massage-Öl; das benutze ich jeden Tag sofort nach der Dusche.“

”