



JOANNA BADURA

Die Teamplayerin

→ Dass Joanna Badura ihren Jugendtraum von einer Musikagentur für klassische Musik mal aufgeben würde für eine Vertriebskarriere, hätte sie nie gedacht. Und noch viel weniger hätte sie daran gedacht, darin auch noch ihre Erfüllung zu finden – und eine Herzensfreundschaft, die ihresgleichen sucht. Aber das Leben schreibt seine eigenen Geschichten ...

Gemeinsam geht alles besser – wenn man Joannas Leben als erfolgreiche Vertriebslei-

terin bei proWIN näher betrachtet, steht vor allem eines im Vordergrund: ihre tiefe Verbundenheit und Freundschaft mit Simone Terkowski, ebenfalls proWIN Vertriebsleitung. Schon als Ingo und ich vor Joannas Haus ankommen, müssen wir schmunzeln: Da parken zwei völlig identische, schwarze A5 vor der Tür. Wem die gehören, lässt sich unschwer erraten ... Joanna und Simone begrüßen uns herzlich am Eingang, um sofort wieder in der Küche zu verschwinden, wo schon Gregor, Joannas Mann, und ihre 17-jährige Tochter Viki emsig am Werkeln sind.

Kurze Zeit später nehmen wir am üppig gedeckten Tisch Platz. Bei leckerer Suppe und diversen anderen Köstlichkeiten erzählt uns die gebürtige Polin Joanna, wie sie nach Deutschland kam und ihren Weg zu proWIN fand. Alles begann mit einem ziemlich außergewöhnlichen Berufswunsch: Joanna wollte eine Musikagentur gründen. Dafür studierte sie BWL und machte während des Studiums ein Praktikum in einer Musikagentur in Dortmund. Zu dieser Zeit arbeitete auch Gregor dort, um sein Infor-

matikstudium zu finanzieren. Amors Pfeil traf zwar nicht sofort, aber doch einige Wochen später. Joanna wurde zur Pendlerin: Sie studierte weiter in Polen und lebte mit Gregor in Deutschland. Ihm zuliebe entschied sie sich, nach Abschluss des Studiums ihrer alten Heimat ganz den Rücken zu kehren und in Deutschland zu leben. Ein Angebot, an ihrer polnischen Uni zu promovieren, schlug sie deshalb aus. Aber ihre ambitionierten Karrierepläne nahm sie mit in die neue Heimat.

Zunächst konnte Joanna weiterhin in der

PUTZEN HASSTE SIE GANZ BESONDERS.

Musikagentur arbeiten, wo sie schon ihr Praktikum absolviert hatte. Die Arbeit gefiel ihr – aber bereits damals hatte die ehrgeizige und leistungsorientierte Joanna immer den Wunsch, mehr erreichen zu wollen. „Weil ich mich beruflich weiter verbessern wollte, bewarb ich mich bei der Sozialforschungsstelle Dortmund. Aber irgendwie passte diese Arbeit nicht zu mir, und als mein Vertrag auslief und Viki sich ankündigte, blieb ich erst mal zuhause“, erzählt uns Joanna. Dort fiel ihr jedoch schnell die Decke auf den Kopf, und das Putzen hasste sie ganz besonders. Noch dazu war Viki ein sehr temperamentvolles Kind, das Joannas Nerven auch mal gehörig auf die Probe stellte. Mitten in dieser Zeit wurde sie von einer Freundin zu einer proWIN-Party eingeladen. „Dass ich dann tatsächlich hingegangen bin, hat sie eigentlich nur durch Erpressung geschafft! Die Gastgeberin bot mir an, dass ich Viki für eine Weile bei ihr lassen könnte, wenn ich zusage. Und mit der Aussicht, dann in Ruhe die Koffer für meine bevorstehende Polenreise packen zu können, sagte ich schließlich zu“, erklärt Joanna grinsend. „Zwar wurde aus dem ruhigen Kofferpacken dann doch nichts, weil Viki sich wieder von ihrer turbulentesten Seite zeigte, aber die Party fand ich cool“, ergänzt sie lachend.

Fortan ging Joanna gern auf proWIN-Partys. Sie liebte diese Produkte, mit denen das leidige Putzen so viel leichter von der Hand ging. Sie war sogar dermaßen begeistert, dass sie nach einer Party in ihrer Nachbarschaft, auf welcher Produkte eines anderen Direktvertriebs vorgestellt wurden, allen Partygästen mitteilte, dass sie etwas viel Besseres kenne ... woraufhin sie schnell nach Hause

lief und den verduzteten Partygästen anschließend ihre proWIN-Schätze vorführte. „Aber selber als Beratung zu arbeiten, das wollte ich auf keinen Fall; das kratzte ganz schön an meinem Ego“, berichtet uns Joanna. Ein Freund in Polen – ebenfalls Betriebswirtschaftler – öffnete ihr dann die Augen für die Vorteile: keine Investitionen nötig, kein Risiko vorhanden. Also gab sie sich einen Ruck, unterschrieb und legte los. Allerdings noch mit angezogener Handbremse:

„Bei proWIN ist man in erster Linie

Mensch,

nicht Verkäufer.“

Ängste lähmten sie dabei, frei zu agieren und locker zu sein. Dazu kam das Problem, dass sie kaum Leute in Deutschland kannte. Als sie eigentlich schon wieder aufhören wollte, traf sie Simone auf einem Meeting. Beide waren da kurz vor ihrer Teilnahme am Wollerseminar und entschlossen sich, gemeinsam hinzufahren. „Und seit diesem Moment verbindet uns eine echte Affenliebe“, lacht Simone.

Vielleicht war es so etwas wie Freundsinnenliebe auf den ersten Blick, auf jeden Fall gehen die beiden seitdem durch dick und dünn. Vom geteilten Zimmer bei proWIN-Seminaren und Reisen über gemeinsame Meetings und Produktvorstellungen

bis hin zum gleichen Hobby (sie teilen mittlerweile auch die uneingeschränkte Leidenschaft für den BVB Dortmund) – Joanna und Simone gehen (fast) jeden Weg gemeinsam. Diese Harmonie zwischen den beiden Teamplayern zahlt sich aus: In ihren Teams geht es genauso harmonisch zu. „Unsere Teams sind mittlerweile fast miteinander verschmolzen“, erklärt Joanna. Beide achten auch sehr darauf, dass dieses gute Arbeitsklima nicht gestört wird. Wer hier mit falschem Konkurrenzdenken antritt, nicht am gleichen Strang zieht und das gemeinsame Fördern nicht lebt, hat einen schweren Stand im Team „JoSi“.

Für die quirliche Joanna ist proWIN so etwas wie ihr beruflicher und privater Sechser im Lotto geworden. Ihre Liebe zu Musik und Tanz ist zwar geblieben, aber von einer Musikagentur träumt sie schon lange nicht mehr. Stattdessen genießt sie die vielen Freiheiten, die ihr das Leben als selbstständige proWIN-Vertriebsleitung mit einem tollen Team im Rücken bietet. So oft sie kann, reist sie nach Polen, um ihre Mutter und ihre Familie zu besuchen; aber auch, um in Polen eine proWIN-Struktur aufzubauen. „Kein anderer Arbeitgeber könnte mir dieses Pendlerleben finanzieren! Außerdem kann ich meine Mutter finanziell gut unterstützen, was mir auch sehr wichtig ist. Heute kann ich mir wirklich keinen Beruf vorstellen, der besser zu mir passen könnte.“ Simone nickt zustimmend – wie sollte es auch anders sein? Wenn man die beiden so zusammen sieht, wird klar, dass man Glück potenzieren kann, indem man es teilt. Ihr nächstes Ziel: der Schritt zur Vertriebsleitung 2 – aber natürlich nur gemeinsam und zur gleichen Zeit. ■





> Mit Spaß bei der Arbeit: Joanna mit Isabelle Ambrosi und Simone Terkowski



> So sehen wahre proWIN- und BVB-Fans aus!



> Joanna im Kreise ihres Teams



> Joanna mit ihrem Vorbild und Wegweiser Beate Geibel

“

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

„Ich helfe ihnen, ihren eigenen Antrieb zu finden. Also lasse ich sie einfach reden und reagiere erst, wenn ich weiß, was sie wirklich begeistert. Im Laufe eines VIP-Gesprächs lasse ich sie eine Wunschliste ausfüllen, sodass sie ihre Ziele klar vor sich sehen. Und dann arbeiten wir gemeinsam an ihren Zielen.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Freiheit – kein Leistungsdruck – kein Drill. Jeder kann so arbeiten, wie es ihm persönlich am besten passt. Wer viel leistet, verdient auch viel. Dazu kann man sich die Zeit selbst einteilen; das bedeutet für mich Freiheit. Ich habe zum Beispiel mehr als 60 Urlaubstage im Jahr, weil ich oft zwischen Polen und Deutschland pendele – wo sonst wäre so etwas möglich? Und wenn man krank ist, hat man ein Team, das einem helfend zur Seite steht. Wir dürfen richtig tolle Produkte verkaufen und haben dabei eine tolle Atmosphäre beim Arbeiten, besser geht es nicht!“

Deine Lieblingsprodukte?

„Auf jeden Fall das Millionending, das Kristalltuch, unseren WC-Cleaner und Mister Flexible. Im Wellnessbereich ist es Footsafe – darauf möchte ich nie wieder verzichten!“

”