

JOHANNA



SAUER

„Ich kann einkaufen, ohne auf den Preis schauen zu müssen“



> Johanna ist viel selbstbewusster und zielorientierter geworden

→ Johanna Sauer

Als Ingo und ich zu Johanna kommen und herzlich von ihr und ihrem Mann begrüßt werden, gibt es eine nette Überraschung: Christine Lahr ist auch gerade da. Wir freuen uns über das Wiedersehen mit ihr, wissen nun allerdings, dass wir bei Johanna auch auf die Uhr schauen müssen, da heute noch ein Führungskräfte-Meeting in der nah gelegenen Gastwirtschaft ansteht. Christine verabschiedet sich dann auch schon bald, und nach einer kleinen Stärkung in Form einer leckeren, hausgemachten Suppe mit Würstchen kommen wir gleich zur ersten Interviewfrage.

Zuallererst möchte ich von Johanna wissen, wie sie zu proWIN kam. Ich erfahre, dass Johanna bereits seit einer halben Ewigkeit im Partygeschäft ist und 2013 quasi 25-jähriges Berufsjubiläum feiern kann: 12 Jahre ist sie mittlerweile schon bei proWIN, und davor war sie 13 Jahre bei HaRa. Für den Verkauf brachte sie die besten Voraussetzungen mit; sie ist gelernte Einzelhandelskauffrau und arbeitete lange im Lebensmittelladen der Eltern. Doch als dann die drei Kinder da waren, brauchte sie eine Arbeit, die gut nebenbei zu machen war – der Direktvertrieb bot ihr durch die freie Zeiteinteilung die besten Voraussetzungen, um Familie und Arbeit gut miteinander verbinden zu können. 2001 wechselte ihre Führungskraft Christine Lahr dann zu proWIN und konnte Johanna ebenfalls dafür gewinnen; ein Schritt, den Johanna nie bereut hat.

„Christine baut mich immer wieder auf, da stimmt einfach die Chemie“, beschreibt sie die gute Beziehung zu ihrer langjährigen Förderin. „Mit ihr haben wir wirklich eine tolle Führungskraft, die einem auch viel hilft beim Strukturaufbau. Ich habe zwar einen anderen Stil als sie und will so bleiben, wie



SONJA: WAS GIBST DU DEINEN WOLLERN MIT AUF DEN WEG? WOMIT MOTIVIERST DU SIE?

JOHANNA: „ICH SAGE IHNEN, DASS SIE NEBEN DEM PARTYGESCHÄFT AUCH DEN STRUKTURAUFBAU IMMER IM AUGE BEHALTEN SOLLEN.“

WAS MACHT proWIN DEINER MEINUNG NACH SO ERFOLGREICH?

JOHANNA: „DASS MAN STOLZ SEIN KANN AUF DIESE FIRMA! proWIN IST MEIN LEBEN GEWORDEN UND ERMÖGLICHT MIR JEDE FREIHEIT.“

DEINE LIEBLINGSPRODUKTE?

JOHANNA: „DIE POWERCREME UND DER KALKLÖSER GEHÖREN DAZU, ABER AUCH DAS SEIDENGLANZTUCH VERKAUFE ICH SEHR GERN.“



ich bin, aber ich kann jederzeit auf sie zählen“, fügt sie hinzu. Wer ein so positives Verhältnis zu seiner Führungskraft hat, dem macht die Arbeit natürlich auch doppelt Spaß! Johanna hatte weder früher noch heute irgendwelche Zweifel oder Vorbehalte gegenüber einer Arbeit im Direktvertrieb, und da sie in ihrem Heimatort über das Geschäft ihrer Eltern schon sehr gute Kundenkontakte hatte, fiel ihr das Partybuchen von Anfang an sehr leicht.

Johanna genießt auch die Privilegien sehr, die ihr Job mit sich bringt: „Ich kann einkaufen, ohne auf den Preis schauen zu müssen, muss mir keine Sorgen um meine Rente machen und bin ein freier Mensch“ erzählt sie uns. Und ebenso, wie es vielen anderen ergeht, hat sie sich auch persönlich verändert – sie ist viel selbstbewusster und zielorientierter geworden. Ihrem Motto, nämlich immer ehrlich und freundlich zu bleiben, bleibt sie dabei immer treu, denn sie legt sowohl bei ihren Kunden als auch bei ihren Beraterinnen großen Wert auf gute zwischenmenschliche Beziehungen.

Zurzeit konzentriert sich Johanna bewusst auf den Aufbau ihrer Struktur. Sie möchte demnächst die Vertriebsleitungsstufe II erreichen, und nach der Steigerung, die sie im letzten halben

die sie auf Anraten einer Freundin zu einer proWIN-Kosmetikparty gehen ließen. Da sie nach dem Ausprobieren der Produkte völlig überzeugt von deren positiven Wirkungen war und es gleichzeitig in der Firma, in der sie angestellt war, kriselte, schrieb sie sich 2008 als Beraterin ein und ist heute „heilfroh darüber“. Elfriede wiederum suchte direkt nach einer Tätigkeit, die vergleichbar war mit der ihrer Schwester, die für Tupperware Partys machte – nur: „Tuppern“ wollte sie nicht. Sie wollte etwas anderes verkaufen, und als sie dann durch Zufall auf einer Tupperparty die proWIN-Beraterin Sieglinde Kimmig kennenlernte, war für sie klar: „Das mache ich!“ Sie ist seit 2003 dabei. Claudia ist schon länger bei proWIN – sie wechselte 2001 mit Johanna und Christine zu proWIN.

So verschieden, wie ihre Wege zu proWIN waren, sind auch die drei Frauen. Aber was alle eint, ist die absolute Begeisterung für die proWIN-Produkte. „Den Produkten kann man blind vertrauen! Und die Kunden kommen immer wieder und bringen auch den neuen Produkten gleich großes Vertrauen entgegen“, berichtet Sabine. Unisono nennen sie denn auch die Produktbegeisterung als Erfolgsfaktor Nr. 1 bei proWIN. Den Schulungen messen sie ebenfalls eine große

Wert auf gutes Produktwissen. Deshalb werden neben den Monatsmeetings demnächst noch weitere Gruppenmeetings aufgebaut, die hauptsächlich der Produktschulung dienen sollen. Ca. drei Mal im Monat treffen sich Johannas Führungskräfte, um sich auszutauschen, und einmal jährlich gibt es auch ein Treffen, bei dem die Familienmitglieder der Beraterinnen und Berater dabei sind. „Das finden alle immer klasse, und es ist wichtig für den Zusammenhalt im Team“, erzählt uns Johanna, die sich nebenbei schon auf den heutigen Abend vorbereitet. Doch bevor sie Ingo und mich wegen des bevorstehenden Meetings verabschieden muss, möchte sie uns noch den Raum zeigen, wo sie ihre Produkte aufbewahrt und arbeitet.

Also gehen wir mit Johanna ein Stockwerk tiefer und sehen uns ihren „proWIN-Raum“ an – hier hat sie alles, was sie für ihre Arbeit braucht, an einem Ort: Große Regale, in denen übersichtlich gelagert und ausgestellt wird (nebst Infoblättern, Fotos und anderem Werbematerial), und einen großen Tisch, wo sie arbeiten kann. In der „TIME-Ecke“ fällt mein Blick auf ein Din-A4-Blatt mit „Vorher-nachher-Fotos“ von einem Jugendlichen. Vorher: viele Pickel, nachher: fast pickelfrei. Sehr überzeugend! Während

FÜR DEN VERKAUF BRACHTE SIE DIE BESTEN VORAUSSETZUNGEN MIT

Jahr hatte, stehen die Zeichen dafür sehr gut. Mittlerweile sind auch 3 ihrer Beraterinnen zu uns gestoßen: Claudia Schneider, Elfriede Oehler und Sabine Kälble haben sich vor dem Meeting noch ein wenig Zeit für uns genommen. Die drei Frauen kamen auf unterschiedlichen Wegen zu proWIN: Bei Sabine waren es Hautprobleme,

Bedeutung bei. Aber auch das familiäre Miteinander, das sie als prägend für Johannas Struktur empfinden, das Zusammengehörigkeitsgefühl sowie die Ehrlichkeit und Offenheit, die hier herrschen, sind sehr wichtig für Sabine, Elfriede und Claudia.

Johanna legt in ihrem Team sehr viel

Ingo noch ein paar Fotos macht, packt Johanna schon mal einige Sachen für das Meeting ein. Wirklich praktisch, so ein Extra-Arbeitsraum!

Nachdem wir uns dann vom Ehepaar Sauer verabschiedet haben, braust sie auch schon los, und Ingo und ich steuern unser nächstes Hotel an. ■