



# JUTTA PIELBERG-KULOSSA

Alles kann, nichts muss!

→ Wenn Jutta eines in ihrem Leben gelernt hat, dann ist es das Loslassen. Durch ihre Lebenserfahrungen hat sie ihre innere Stärke entwickelt und genau den rich-

Firma: Hier kann sie sich ihr Leben so einrichten, wie es für sie passt. Hier werden ihr all die Freiheiten geboten, die ihr heute so wichtig sind: Sie kann sich weiterentwi-

auch mal mit Buchhaltung beschäftigen muss“ ... das ist dann aber auch schon das Einzige, was Jutta an ihrem Selbstständigensein nicht so sehr schätzt.

„AUCH WENN MAL WAS NICHT GEHT, KANN ES DANACH IMMER WEITERGEHEN.“

tigen Weg für sich gefunden. Alles, was so kommt, nimmt sie an und macht schlicht und einfach das Beste daraus. Und deshalb ist proWIN für sie auch genau die richtige

ckeln, ihre Arbeitszeiten selber gestalten und vor allen Dingen auch leistungsbezogen verdienen. „Selbstständig sein ist schon toll – bis auf die Tatsache, dass man sich

Früher war Jutta gern angestellt tätig. Sie hatte in ihrer Zeit als Reiseverkehrskauffrau viel Verantwortung als leitende Angestellte,



> Jutta mit ihrem Lieblingsprodukt: der Backofen- und Grillreiniger

buchte Reisen für Geschäftskunden in Hamburg und für Politiker in Bonn. „Wir haben beispielsweise Flugtickets für Helmut Schmidt und viele andere Politiker ausgestellt und ihnen die Reisen organisiert; auch für Leute vom BKA. Das war schon spannend“, erzählt Jutta mir. Wir sitzen in ihrem schönen, gemütlichen Wohnzimmer, essen leckeres Fingerfood und führen ein richtiges Frauengespräch. In ihrer Bonner Zeit lernte Jutta dann ihren späteren Ehemann Bernd, während eines Mallorca-Urlaubs kennen. Nach anderthalb Jahren Fernbeziehung zog Jutta zu ihm nach Hamburg. Sie heirateten, und wenig später kündigte sich die erste Tochter, Verena, an. Noch während Juttas Elternzeit wurde sie dann erneut schwanger mit Ann-Katrin, heute 17 Jahre alt.

„1997, so ungefähr zwei Jahre nach Verenas Geburt, kam ich in Kontakt mit einem Direktvertrieb. Über eine Bekannte aus dem Sportstudio habe ich dessen Produkte kennengelernt und auch eine Party gemacht. Später bin ich dann mit meiner damaligen Förderin losgezogen, habe mir alles angeschaut und war überzeugt davon, dass ich das auch kann“, erklärt mir Jutta ihren Einstieg in den Beraterberuf. Die Arbeit machte ihr Spaß – sie hatte genug Zeit für die Kinder und die Familie, und sie liebte es, die Glastücher dieser Firma zu verkaufen. Doch irgendwann brach der Markt ein – überall gab es plötzlich günstig Mikrofaser-Tücher zu kaufen, und Jutta

machte kaum noch Umsatz. Sie überlegte, was sie nun machen sollte – andere Produkte über Partys zu verkaufen, das wäre auch schön! Sie suchte nach Direktvertrieben mit einem Sortiment, das sie ansprach, und stieß über eine Annonce auf Jan und Peter.

„Schließlich hat sich Sabine Rust bei mir gemeldet und mir verschiedene Produkte vorgestellt. Beim Backofenreiniger hat es dann Klick gemacht – endlich verschwand der nervige Fleck in meinem Backofen!“ Jutta schrieb sich bei Sabine ein und begann damit quasi noch einmal von vorn. Gemeinsam mit Sabine stellte sie die neuen Produkte ihren Beraterinnen vor, die ja alle vor dem gleichen Umsatzproblem standen wie Jutta. Einige wenige aus ihrem alten Team konnte sie überzeugen, bei ihr zu bleiben, andere jedoch nicht. Einige wollten auch gar nicht mehr weiter im Direktvertrieb arbeiten.

„Es war praktisch ein Neuanfang für mich“, erzählt mir Jutta von ihrer damaligen Situation. Plötzlich hatte sie kein großes Team mehr um sich und musste sich erneut hocharbeiten. „Das fiel mir am Anfang ganz schön schwer, diese Situation zu akzeptieren, aber jetzt, wo ich meinen Weg gegangen bin, weiß ich, was ich geleistet habe und dass alles doch noch gut geklappt hat. Man muss eben loslassen können. Letzten Endes habe ich auch viel daraus gelernt, denn meinen Beraterinnen sage ich zwar schon, was sie tun müssen, aber dann lasse ich sie selber machen – sie wollen schließlich mal eigenständig ein Team führen, und die Motivation dazu kann eben nicht nur von außen kommen, sie muss von innen erfolgen. Wenn man jemanden pausenlos motivieren muss, geht das auf die Dauer nicht

„proWIN hat mir sehr geholfen,

## wieder Struktur in mein Leben

zu bringen. Es war eine gute Unterstützung,  
so schwer es auch alles war.“

gut.“ Der Erfolg gibt ihr Recht: Sie hat nun tolle Führungskräfte in ihrem Team und macht sich mit ihnen gemeinsam auf den Weg zur Vertriebsleitungsstufe 2.

proWIN ist eine Firma, die nicht nur tolle Produkte vertreibt, sondern über die eigene Akademie und viele Veranstaltungen auch dafür sorgt, dass man persönlich manchmal einen Quantensprung in der Weiterentwicklung macht. Über die ersten Erfolge wächst das Selbstbewusstsein, man wird mutiger, lernt, dass das Verlassen der eigenen Komfortzone für innere Stärke sorgt und traut sich viel mehr zu. Diese Kraft half ihr auch nach der Trennung von Bernd. Jutta startete mit ihren Töchtern in ein neues Leben. Doch dann starb ihre älteste Tochter Verena, und Jutta brauchte erst mal Zeit, um in die Normalität zurückzufinden. Aber ihre mentale Stärke half ihr sehr, nicht den Mut zu verlieren und weiterzumachen. Nach einigen Monaten ohne Partys startete sie abermals durch. Stück für Stück tastete sie sich wieder heran, buchte Partys bei ihren Stammkunden, die alle treu zu ihr hielten,

und gönnte sich die Pausen, die sie brauchte, um wieder mehr Energie zu bekommen.

„proWIN hat mir sehr geholfen, wieder Struktur in mein Leben zu bringen. Es war eine gute Unterstützung, so schwer es auch alles war.“ Aus ihrer Arbeit konnte sie wieder Kraft schöpfen, aber sie hat auch gelernt, wie wichtig es ist, sich Zeit für sich selbst zu nehmen. Alles kann, nichts muss – Jutta ist eine wunderbare, starke Frau, die nach vorne blickt und aus allem das Beste macht. ■



> Jutta auf der proWIN Bühne – mit Ingolf Winter, der Rosen für sie bereit hält

„BEIM BACK-  
OFENREINI-  
GER HAT ES  
DANN KLICK  
GEMACHT –  
ENDLICH VER-  
SCHWAND DER  
NERVIGE FLECK  
IN MEINEM  
BACKOFEN!“

“

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

„Sie sollen für sich schauen, was sie erreichen wollen, und ich tue dann alles für sie, damit sie das auch schaffen können. Und wenn ich mal etwas nicht weiß, dann hole ich mir einfach Hilfe. Beispielsweise die win-i-Schulung bei Birgit Müller-Stamm, an der wir teilnehmen konnten, weil ich dieses Gerät nicht kannte. Die Beraterinnen müssen allerdings auch selber Motivation mitbringen, das muss hauptsächlich von innen kommen.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Die Ehrlichkeit! Mit den Produkten und mit den Menschen. Es ist auch toll, dass alles so transparent ist: die Informationen über die Produkte, die Aufstiegsmöglichkeiten usw. Alles ist gut überlegt und fair. Jeder – wirklich jeder! – kann damit erfolgreich werden, so wie er will und kann.“

Deine Lieblingsprodukte?

„An erster Stelle das Glastuch, an zweiter Stelle der Backofenreiniger. Immer, wenn ich meinen Backofen mache, denke ich, wie toll, dass das so schnell erledigt ist. Ich finde aber auch die Naturkosmetik toll; es ist super, dass es da diese große Produktpalette gibt!“

”