



KARIN WIENKEN

„Das größte Glück ist glücklich zu werden!“

→ Karin spricht vom Glück, davon, glücklich zu sein, sich sein Glück zu machen, des eigenen Glückes Schmied zu sein und anderen zu ihrem Glück zu verhelfen. Und sie weiß genau, wovon sie spricht. Denn Karin

sitzt Karin. Mit ihrer tollen Frisur, ihren stylischen Klamotten und ihrer beneidenswerten Figur. Wenn man sie anschaut, denkt man, sie ist ein Glückskind. „Das denken auch viele Frauen, mit denen ich Einstellungsgespräche

gegen die Jeans und fährt hin. Selbstbewusst erklärt sie der proWIN-Beraterin, dass sie nichts kauft, aber wenn die Produkte so toll sind, dann soll sie bitte zu Karin kommen und sie überzeugen. Nun will aber die Beraterin

„ICH DACHTE, ICH KANN PUTZEN UND MUSS ES MIR NICHT BEBRINGEN LASSEN.“

hat hart um ihr eigenes Glück gekämpft, hart dafür gearbeitet und es sich selbst verdient.

Wir haben es uns auf Karins Terrasse gemütlich gemacht. Hinter uns ihr traumhaftes Haus, das sie mit ihrem Partner Frank vor Kurzem in einem desolaten Zustand gekauft und in ein stilvolles, gemütliches Heim für ihre Patchworkfamilie mit fünf Kindern verwandelt hat. Vor uns erstrecken sich grüne Felder bis zum Horizont, neben uns erheben sich majestätische Bäume in den Himmel und über uns erklingen die harmonischen, idyllischen Laute der Natur. Mir gegenüber

führe, aber dann erzähle ich ihnen von meinem Leben, über das ich ein Buch schreiben könnte“, erklärt Karin.

Ich will hören, was in dieser Autobiografie stehen würde und bekomme eine inspirierende, motivierende Erfolgsgeschichte von einer Frau zu hören, die es geschafft hat, vor allem glücklich zu werden. Sie beginnt mit der Einladung zu einer Putzparty bei Karins Bruder. Sie ging nicht hin: „Ich dachte, ich kann putzen und muss es mir nicht beibringen lassen.“ Dann rief ihr Bruder an und sagte, sie soll sofort kommen. Karin tauscht die Jogginghose

nicht kommen. Die überforderte Frau ruft am selben Abend noch Brigitte Baalman, ihre Förderin, an und erzählt ihr von „dieser Kundin“. Brigitte nimmt die Herausforderung an und macht eine Party bei Karin. Es wird ein toller Abend. Der proWIN-Profi informiert sie über das Vertriebskonzept des Unternehmens und Karin ist begeistert. „Bis dahin hatte ich schon für diverse Direktvertriebe gearbeitet. Ich musste unter Druck Produkte verkaufen, von denen ich nicht überzeugt war und hohe Umsätze machen, mit denen ich die Chefs reich machte. Das wollte ich nicht mehr. Bei proWIN hatte ich das Glück, für

mich zu arbeiten; mit Produkten, die einfach nur perfekt sind, hinter denen ich stehe.“

Sie fängt an, als proWIN-Beraterin zu arbeiten. Mit ihren Erfahrungen geht sie organisiert, strukturiert und geplant vor. Setzt sich ein Ziel. Karin möchte sich die Ledergarnitur kaufen, die sie sich schon so lange wünscht. Also macht sie einen Plan, schaut, wie viele Partys und wie viel Umsatz sie machen muss, um sich ihren Wunsch zu erfüllen. Sie beginnt

zählt sie und davon, wie sie letztens in einer größeren Drogeriemarktkette eine verzweigte Kunden beriet. Die Frau stand ratlos vor dem Regal mit Reinigungsbesen und wusste nicht, welchen davon sie kaufen soll. Spontan sprach Karin die Frau an und informierte sie über die verschiedenen Produkte von proWIN. Die Kundin war glücklich und dankbar für diese persönliche Beratung.

Was Sie an proWIN liebt, sind nicht nur die

man sehr viel Geld verdienen. Verdienen! Das bedeutet, dass man dafür arbeiten, etwas tun muss. Und Karin kann arbeiten. Wenig später landet der Hubschrauber auf dem Feld des Nachbarn und fliegt mit den Fahnenfestgästen über die Ortschaft.

„proWIN ist ein Unternehmen, das seinen Beraterinnen und Beratern unglaublich viel bietet“, so Karin. In den Seminaren und Veranstaltungen werden Theorie und Praxis kombiniert. Die Frauen machen Wildwassertouren auf Mallorca, klettern auf Skylines und lernen von den besten Trainern sich weiterzuentwickeln. „proWIN hat mir die Chance geboten, mein Glück zu machen. Ich konnte mein altes Haus behalten, mein neues Haus kaufen, bin finanziell unabhängig und lerne ganz viele tolle Menschen kennen.“

„Kein Gehabe, kein Getue, nichts. Bei proWIN sind wir alle auf der

gleichen Ebene,

auf Augenhöhe.“

mit zwei Vorführungen in der Woche. Bald steht die neue Garnitur im Wohnzimmer.

Wie hat sie es mit drei kleinen Kindern im Alter von acht Monaten, 3 und 5 Jahren geschafft? Der Vater ihrer Kinder unterstützt sie nicht. Sie ist auf sich allein gestellt, aber für Karin gibt es keine Probleme, sondern Lösungen. Abends um 18.00 Uhr isst sie mit ihren Kindern, packt sie um 19.00 Uhr ins Bett und ein Rentnerpaar passt auf, während sie losgeht: „Das ist doch besser, als wenn ich jeden Morgen um sechs aufstehen müsste, um dann zur Arbeit zu fahren. Ich war den ganzen Tag für meine Kinder da und habe gearbeitet, wenn sie geschlafen haben.“

Ist die Kapazität an Party-Gastgebern nicht irgendwann ausgeschöpft? Niemals, antwortet Karin entschieden und weist darauf hin, dass man auf jeder Veranstaltung neue Leute kennenlernt, die wiederum neue Leute kennen. Außerdem bietet proWIN Verbrauchsartikel an, die irgendwann nachgekauft werden. Die Möglichkeiten, neue Partys zu machen und Produkte zu verkaufen, sind unbegrenzt. Man muss sie nur sehen und ergreifen. Bekanntlich ist Glück das Einzige, was sich vermehrt, wenn man es teilt. Karin geht es nicht in erster Linie darum, sich glücklich zu machen, sondern glücklich zu werden, indem sie andere glücklich macht. „Letztens traf ich eine junge, sympathische Verkäuferin in einem Möbelschäft. Ich wollte eine Flurgarderobe kaufen und sie hat mich beraten. Wir haben über ihre Arbeit gesprochen. Sie steht sechs Tage die Woche von morgens bis abends dort und bekommt ein Gehalt, was sie bei proWIN an zwei Abenden in der Woche verdienen könnte. Ich habe ihr angeboten, sich nebenbei Geld dazuzuverdienen; am Samstag kommt sie zu einem Beratungsgespräch vorbei“, er-

Produkte, die einfach die Besten sind, sondern auch die Menschen. „Irgendwann war ich auf einer Firmenparty. Ich fragte, wo denn nun dieser Ingolf ist (Ingolf Winter ist der Gründer von proWIN). Man sagte mir, dass er neben mir steht. Ein ganz normaler Mann in Jeanshemd und Jeanshose. Kein Gehabe, kein Getue, nichts. Bei proWIN sind wir alle auf der gleichen Ebene, auf Augenhöhe, und das finde ich sensationell.“ Ingolf fordert sie in einem entspannten Gespräch auf, 25.000 Euro Umsatz im Monat zu machen, damit sie ihr Fahnenfest feiern können. Jede proWIN-Beratung bekommt eine Fahne vor ihrem Haus gehisst, wenn sie diese Verdienstgrenze schafft. Karin nimmt die Herausforderung an, ohne zu wissen, wie sie es schaffen soll. Aber selbstbewusst wie sie ist, sagt sie zu Ingolf, dass er aber bitte nicht mit einem Ferrari, sondern mit einem Hubschrauber zu ihrem Fest kommen soll. Bei proWIN kann

Hat Karin einen Rat, wie man erfolgreich verkauft? „Verkauft erst Euch selbst!“, sagt sie und erklärt, dass man seine Arbeit lieben muss, überzeugt davon sein muss, es zu schaffen. „Es ist einfach, sehr einfach, mit proWIN erfolgreich zu sein, man darf es sich nur nicht schwer machen. Druck und Stress helfen nicht, man muss mit Leichtigkeit an die Sache rangehen!“ Sie weiß, dass man als proWIN-Beratung mit seiner Einstellung, mit seinem Auftreten und mit seinem ganzen Leben das Unternehmen repräsentiert: „Alle Menschen sind gleich, haben aber nicht die gleiche Einstellung, und das unterscheidet sie. Viele wollen erfolgreich und glücklich sein. Einige tun was dafür, andere warten nur darauf.“

Karin hat nicht auf ihr Glück gewartet, sie hat es sich gemacht, und deshalb gönnt man es ihr. Beim Abschied denke ich, wenn sie tatsächlich ein Buch über ihr Leben schreiben würde, wäre es ein Bestseller, genau wie Karin. ■



> Die Familie ist Karin immens wichtig, sie steht absolut hinter ihr und ihrer Arbeit (Fotos: proWIN nomis)