



KATHRIN SPIESS

„Ich bin bei proWIN gelandet, weil ich nicht gerne putze!“

(Foto: privat)

→ „Ich will, dass jede Frau die proWIN-Produkte kennenlernt. Es wäre gemein, wenn man sie ihnen nicht vorstellen würde“, erklärt Kathrin, „wenn ich mein Wissen nicht teilen würde!“ Sie liebt die proWIN-Produkte, weil man mit ihnen die lästige Putzarbeit viel schneller und leichter erledigen kann.

Die Mutter von vier Kindern hat bei proWIN angefangen, weil sie nicht gemein ist. Sie hat sich vorgenommen, proWIN allen Frauen vorzustellen. Die Reinigungsmittel bedeuten für Kathrin Qualität. Nicht nur, weil die umweltfreundlichen Produkte sehr hochwertig sind, sondern auch so effektiv, dass Hausfrauen ihre tägliche Arbeit in kürzester Zeit erledigen können. Somit bleibt mehr Zeit für sich und andere Dinge. Was wiederum auch mehr Lebensqualität bedeutet.

Kathrin lernte proWIN nicht, wie viele andere Frauen, auf einer Putzparty in Deutschland kennen, sondern im Türkeiurlaub. Dort freundete sie sich mit Anke Bokoloh, einer erfolgreichen proWIN-Beraterin aus dem

„AUCH WENN ICH SIE
NICHT VERKAUFEN WÜRDE, WÜRDE
ICH JEDER FRAU ERZÄHLEN, WIE TOLL
DIE PRODUKTE SIND!“

nördlichen Deutschland, an. Auch die Ehemänner und Kinder verstanden sich gut, und so hielt man auch zu Hause den Kontakt aufrecht. Anke sprach davon, dass sie „Putzmittel“ verkauft. Aber das hatte Kathrin damals nicht besonders interessiert, weil sie ja nicht gerne putzt.

Als die ausgebildete Krankenschwester aus gesundheitlichen Gründen ihre Arbeit in der ambulanten Pflege aufgeben musste, stand sie vor der Frage: Was nun? Kathrin war gerne Ehefrau und Mutter, aber nicht nur. Die selbstbewusste, temperamentvolle Frau wollte immer ihr eigenes Geld verdienen, auch wenn sie es nicht musste. Ihr Mann verdiente genug. Aber das reichte Kathrin nicht: „Ich hatte immer mein eigenes Konto und mein eigenes Geld. Das wollte ich nicht aufgeben.“

Sie dachte darüber nach, was sie machen konnte und wusste, dass sie eine Arbeit braucht, die sich mit ihrem Familienleben vereinbaren lässt. Eine Arbeit, die nicht ihr

Leben bestimmt, sondern von ihrem Leben bestimmt wird. Dann erinnerte sie sich an Anke und rief sie an. Mit ihrer offenen und direkten Art sagte sie zu der proWIN-Beraterin: „Du hast behauptet, ihr habt ganz tolle Reinigungsprodukte, mit denen man u. a. die Fenster einfach und streifenfrei putzen kann. Schick mir diese Sachen; wenn sie wirklich so gut sind, wie Du behauptest, fange ich bei Dir an!“ Nach einigem Ausprobieren und Testen stand die Entscheidung fest: „Ich fange bei proWIN an!“ Sie war und ist immer noch total begeistert davon, wie effektiv und effizient die Reinigungsmittel sind. So sehr, dass sie sagt: „Auch wenn ich sie nicht verkaufen würde, würde ich jeder Frau erzählen, wie toll die Produkte sind!“

Kathrin unterschrieb ihren Vertriebsantrag nach einem Gespräch mit Britta Frank. Die proWIN-Führungskraft zeigte ihr einen Provisionsscheck von sich über 5.000 Euro. Sie wollte ihr die Möglichkeiten aufzeigen, die sie in diesem Direktvertrieb hat. Kathrin beschloss: „Das will ich auch mal! Das schaffe ich!“ Ihr Mann war sehr skeptisch. Durch seinen Beruf als Polizeibeamter kennt er die menschlichen Abgründe und reagierte sehr vorsichtig: „So viel kann man auf seriöse Art gar nicht verdienen.“ Doch als er sagte, sie könne es nicht schaffen, wollte Kathrin erst recht. Anstatt sie von proWIN abzubringen, spornte die Haltung ihres Mannes sie an.

2007 begann Kathrin bei proWIN und legte einen sehr erfolgreichen Start hin. In der Pfalz kannte kaum jemand diesen Direktvertrieb und seine Produkte. Auf der einen Seite war das ein Vorteil, weil Kathrin vielen Menschen als erste die neuen Reinigungsmittel vorstellen und sie dafür begeistern konnte. Auf der anderen Seite war das ein Nachteil, weil sie viele skeptische Menschen von dem einzigartigen Vertriebskonzept überzeugen musste. „Aber putzen muss ja jeder“, erklärt Kathrin schmunzelnd, die es u. a. mit diesem einfachen, aber sehr erfolgreichen Satz schaffte, innerhalb kürzester Zeit auch eine Gruppe von BeraterInnen aufzubauen.

Im Juli 2008 wurde Kathrins „Genießerkind“ geboren. Sie lag noch im Krankenhaus, als sie erfuhr, dass sie Teamleitung I geworden war: „Das war eine sehr schöne, aber auch überraschende Nachricht. Ich hatte keine einfache Schwangerschaft und dann auch noch die Frühgeburt. Und trotzdem hatte ich es geschafft, den ersten Schritt auf der Karriereleiter von proWIN nach oben zu klettern“, erzählt Kathrin. Als der kleine Mann vier Monate alt war, fand das Weihnachtsshopping von proWIN statt – Kathrin begann, erste Partys nach der Geburt ihres Kindes zu machen.



> Kathrin mit ihren Mädels: Nicole Liebich-Ehrhardt und Renate Gerlach (Foto: proWIN nomis)

Sie konnte sich ihre Arbeitszeiten ja selbst einteilen: „Für Mütter ist proWIN einfach die beste Lösung. Du kannst arbeiten, wann Du willst und nicht wann Du musst“, betont sie. Wenn sie unterwegs war, kümmerte sich ihr Mann um das Baby: „Er müsste ja auch auf das Kind aufpassen, wenn ich weiter Schichtdienst bei der ambulanten Pflege machen würde.“ Der Polizist hatte seine Frau auf das Bronzeseminar begleitet und erkannte, dass es keinen Haken bei proWIN gab. Nach dem hatte er lange ermittelt. Er musste einsehen, dass dieser Direktvertrieb unschuldig und die Verdächtigungen haltlos waren.

Heute weiß Kathrin, dass die Reaktion ihres Mannes keine Ausnahme, sondern die Regel ist. Viele Männer haben ein Problem damit,

Inzwischen arbeitet Kathrin konzentriert daran, ihre Struktur weiter aufzubauen. Sie möchte weniger Partys machen, um sich mehr auf das Einstellen, Ausbilden und Coachen zu fokussieren. Entscheidend ist, die neuen BeraterInnen gut zu fördern und zu führen, damit jede von ihnen ihre Ziele erreichen kann. „Ziele sind wichtig, weil sie einen antreiben und zum Machen animieren“, betont Kathrin. „Mein Ziel war es schon immer, mal 6.000 Euro zu verdienen, also mehr, als Britta damals auf ihrem Scheck stehen hatte“, lacht sie.

Dieses Ziel hat Kathrin erreicht. Die Frau, die alleinerziehende Mutter war, bevor sie ihren Mann kennenlernte, sagt: „Ich musste damals zeitweise von staatlicher Hilfe leben. Meine Töchter und ich haben schwere Zeiten

„GENIESST AUCH, WAS IHR GESCHAFFEN HABT.“

dass ihre Frauen abends das Haus verlassen, um bei anderen Menschen Vorführungen zu machen: „Es gibt sogar Männer, die damit nicht klarkommen, dass ihre Frauen eigenes Geld verdienen und finanziell nicht mehr von ihnen abhängig sind.“ „Der häufigste Grund, um nicht bei proWIN anzufangen, sind die Ehemänner“, erklärt Kathrin. Der nächste Grund ist, dass die Frauen Angst davor haben, vor Menschen zu sprechen. Die erfahrene proWIN-Frau sagt: „Das lernt man. Präsentieren ist reine Übungssache. Wir bekommen bei proWIN nicht vorgeschrieben, was wir sagen sollen. Wir können über das sprechen, was wir gut finden, was uns begeistert und überzeugt!“ Sie rät allen Neuanfängern und Interessierten: „Jeder, der bereit ist, seine Komfortzone zu verlassen, kann sehr erfolgreich mit proWIN werden! Wichtig ist das Tun!“

durchgemacht. Ich kann uns jetzt ein besseres Leben bieten, was ohne proWIN nicht möglich wäre.“ Sie hat ihren Mädels jeweils eine Eigentumswohnung finanziert: „Aber nicht geschenkt. Sie zahlen mit ab – zu sehr günstigen Konditionen“, sagt sie.

Auch wenn Kathrin heute sehr erfolgreich ist, ist es ihr wichtig, dass sie glücklich erfolgreich geworden ist: „Ich sage es auch immer wieder meinen Vertriebspartnern: Leb nicht nur, um etwas zu schaffen, genießt auch, was ihr geschaffen habt.“ Sie könnte mehr machen, sie könnte mehr verdienen, aber sie will mehr ihr Leben leben. Kathrin ist eine Frau, die vielseitige Interessen hat. Dank proWIN hat sie mehr Zeit und mehr Geld um zu tun, was sie möchte. Die Vertriebsleiterin erklärt amüsiert: „Ich hätte nie gedacht, dass ich mit dem ungeliebten Putzen so viel erreichen würde!“ ■