



(Foto: privat)

KERSTIN ECKERT

Zum Erfolg überredet!

→ „Anja Herzog hat mich drei Mal gefragt, ob ich proWIN-Beraterin werden möchte und ich habe sie drei Mal belächelt“, erzählt Kerstin, aber am Ende lächelte Anja. Wenn Kerstin nicht will, dann muss

Sie stellt neben dem Backofenreiniger auch die anderen Klassiker wie den Alleskönner vor und macht einen Umsatz von 320 Euro. Die proWIN-Beraterin sagt ihr: „Du hast die Arbeit gemacht, Du musst auch die Provision

raterin hier bei Euch. Wer will eine Party mit ihr machen?“ Sechs Hände gehen hoch. Dafür, dass sie nichts machen wollte, macht Kerstin sehr viel. In den ersten drei Monaten hat sie so viele Vorführungen und macht so viel Umsatz,

„MIT proWIN BIN ICH WELTOFFENER GEWORDEN.“

sie eben. Dabei kennt sie proWIN von vielen Partys, benutzt die Reinigungsmittel und hat ein großes Produktwissen. Anja ruft Kerstin irgendwann an und fragt sie, ob sie nicht eine Putzparty von ihr übernehmen kann. Sie kann nicht, weil ihr Sohn krank ist. Natürlich tut Kerstin ihr den Gefallen.

bekommen. Doch dafür muss ich Dich einstellen!“ Noch vor Weihnachten 2006 unterschreibt Kerstin den Vertrag, denkt aber nicht daran, für den Direktvertrieb zu arbeiten. Im Januar überredet Anja sie, mit auf eine Vorführung im Ort zu kommen. Vor den Gästen verkündet sie: „Kerstin ist die neue proWIN-Beraterin hier bei Euch. Wer will eine Party mit ihr machen?“

Sechs Hände gehen hoch. Dafür, dass sie nichts machen wollte, macht Kerstin sehr viel. In den ersten drei Monaten hat sie so viele Vorführungen und macht so viel Umsatz, dass sie sich nicht nur für das Starterseminar, sondern auch gleich für das Wollerseminar qualifiziert. Kerstins Mann Hartmut sagt nur: „Willst Du jetzt abends Putzmittel auf Partys verkaufen – ist das auch wirklich Dein Ding?“ Er nimmt an Firmenveranstaltungen teil, informiert sich über proWIN und über das

Vertriebskonzept, das ihn überzeugt. Kerstin hat Partys im Vorlauf ohne Ende, wie sie betont. Sie macht sehr viel Eigenumsatz und verdient Geld. Dann bekommt sie ein Angebot, das sie ins Grübeln bringt. Ihr früherer Arbeitgeber bietet ihr ihren alten Job wieder an. Sie denkt darüber nach, ob sie in ein festes Angestelltenverhältnis zurückkehren will oder als selbstständige Beraterin weitermacht.

Die gelernte Anwaltsgehilfin, die nach der Ausbildung in den kaufmännischen Bereich gewechselt hatte, war nach der Geburt ihrer Tochter und den Zwillingen zwölf Jahre zuhause geblieben. Als sie wieder arbeiten wollte, bekam sie keine Arbeit. Nun hatte sie zwei Arbeitsstellen. Ihre Schwester sagt ihr, sie soll bei proWIN bleiben und fragt sie, ob sie wirklich wieder fest arbeiten möchte. „Ich wollte nicht wieder 40 Stunden die Woche in einem Büro sitzen. Das Tolle bei proWIN ist ja, dass man sich als Mutter die Arbeit einteilen kann.“ Was Kerstin ein wenig Angst macht, ist ihr Erfolg. Sie geht stetig die Karriereleiter hoch und wird als Nächstes Teamleiterin. Sie stellt sich selbst in Frage: Kann ich Menschen führen und fördern? Dann stellt sie sich die Frage: Was mache ich mit meinen Stammkunden? Ich kann sie doch nicht im Stich lassen? Sie lehnt das Angebot ihres früheren Arbeitgebers ab und bleibt bei proWIN.

Und sie fragt sich natürlich auch: Was wird aus meinem Team? Gerade mit Manuela Sturm, Kerstins erste direkt eingestellte Beraterin, verbindet sie mehr als eine „berufliche Basis“. Zu ihrer „Rakete“ hat sie eine freundschaftliche und vertrauensvolle Beziehung aufgebaut. Überhaupt hat sie zu ihrem gesamten tollen Team ein enges und herzliches Verhältnis. Dies kann und will sie nicht aufgeben.

Dann begegnet sie Nicole Dörr. Eine ihrer „Perlen“ im Team. Sie ist eine Antwort auf Kerstins Fragen. Die wissbegierige Frau will alles über proWIN erfahren, an Schulungen, Seminaren und Veranstaltungen teilnehmen – Nicole treibt, pusht und fordert Kerstin in jeder Beziehung. Sie hat eine Art, die auch Kerstin mitreißt. Genau solche Begegnungen sind es, die dieses Business ausmachen. Es ist wichtig, gerade diese Erfahrungen weiterzugeben. Denn was gibt es Schöneres, als eine erfolgreiche, eigenständige und zufriedene Partnerin zu haben? Auf den Firmenevents bekommt sie die Motivation, Anregungen und Hilfestellungen zum Weitermachen, die ihr bis dahin gefehlt hatten.

Kerstin muss sich strukturieren und organisieren: „Weil ich sehr chaotisch bin!“ Sie plant ihre Ziele neu und erreicht sie mit konstanter Weiterentwicklung. Nach und nach stellt sie richtig gute BeraterInnen ein und entwickelt ihr Vertriebsmodell weiter. „Es gehört zu meinem persönlichen Service, professionellen Reinigungskräften die Produkte vorzustellen oder Putzkolonnen von Firmen einzuweisen, die mit proWIN arbeiten möchten“, sagt sie. So lernt sie wiederum neue Menschen kennen, die Partys bei ihr buchen. Es fällt ihr sehr leicht, Vorführungen zu organisieren: „Unheimlich viele Stammgäste rufen mich an und fragen nach Partys, gerade zur Weihnachtszeit oder wenn es besondere Geschenke gibt.“ Auch ihr Telefonumsatz ist sehr hoch. Die Kunden rufen an und bestellen Waren nach, so muss sie nicht einmal das Haus verlassen, um Geld zu verdienen. Was Kerstin lernen musste, ist, die neuen BeraterInnen einzustellen und einzuarbeiten: „80 % der Frauen fangen nicht sofort an, weil ihre Männer dieser Art von Arbeit zunächst skeptisch gegenüberstehen.“ Auch hat sie die Erfahrung gemacht, dass die Partner mit der möglichen Selbstständigkeit und Selbstbestimmtheit ihrer Frauen erst klarkommen müssen. Dieser „Einschnitt“ in den Tagesablauf und Rhythmus ist für viele nicht einfach.

Das heißt, nicht nur die potenziellen neuen BeraterInnen, sondern auch ihre Partner müssen von Anbeginn mit ins Boot. Wenn von Anfang an klar ist, welche Möglichkeiten bei proWIN gegeben sind, hat man die besten Überzeugungsargumente.

Ihr Mann hat keine Probleme mit ihrem Erfolg. Denn was gibt es Schöneres, als eine erfolgreiche, eigenständige und zufriedene Partnerin zu haben? „Weil proWIN die Männer auch von Anfang an mit einbezieht“, erklärt Kerstin. Ihr Mann hat sie nicht nur auf die Seminare und Schulungen begleitet, sondern auch auf die Firmenreisen mit der AIDA oder nach Mallorca: „Das ist toll für die Beziehung, weil man als Eltern immer verzichtet. Mit proWIN konnten wir gemeinsam Sachen machen, die wir sonst nie gemacht hätten.“ Ihre Familie steht hinter Kerstin: ihr Mann, ihre Kinder, aber auch ihre Eltern, die ein Haus weiter wohnen. Am Anfang hat ihre Mutter auf die Kinder aufgepasst, wenn sie unterwegs war.

Heute ist sie froh, dass Anja sie damals reingelegt hat. Kerstin musste nicht arbeiten gehen, weil sie zu wenig Geld hatte, aber sie genießt es, dass sie jetzt mehr haben. Gleichzeitig betont sie: „Es ist toll, wenn man Geld für sich und seine Familie verdienen kann, ohne die Familie zu vernachlässigen!“ Kerstin wollte arbeiten gehen, um rauszukommen. Sie ist in diesem kleinen Ort, in Schöntal, geboren und hat ihren Traummann im Sandkasten kennengelernt: „Mit proWIN bin ich weltoffener geworden. Die Eventtage der Firma haben wir im Hotel Atlantic in Hamburg sowie auf der wunderschönen Insel Sylt gefeiert und wir reisen in interessante Länder – und das Wichtigste ist: Ich lerne viele neue Menschen kennen.“

Mit 150 von ihnen, Kunden und Kollegen, hat die erfolgreiche Vertriebsleiterin ihr Fahnenfest gefeiert. Sich bei ihnen bedankt. Dafür, dass sie mehr an Kerstin geglaubt haben als sie selbst. Dafür, dass sie mehr in ihr gesehen haben als sie selbst. Dafür, dass sie Kerstin zu ihrem Erfolg gezwungen haben. ■



> Auf ihrem Fahnenfest ging es hoch her (Foto: Manja Elsässer)