



(Foto: Kunst Foto Korschak)

et

# MANUELA HAUN

Wer sucht, der findet!

→ **Direkt am Ortsrand von Wollmetshofen, mit freiem Blick über Felder und Wiesen, liegt das wunderhübsche Holzhaus, das Manuela Haun mit ihrem Mann Tobias und ihrer 19-jährigen Tochter Theresa bewohnt.** Zur Familie Haun gehören noch Manuelas Sohn Dennis, 21 Jahre (er ist mittlerweile ausgezogen), die Hunde Pebbles und Sunny sowie die Hühner Bertl und Heidi, die erst vor kurzem eingezogen sind und ein eigenes kleines Holzhäuschen

die attraktive Manuela. Sie kaufte den Alleskönner, das Millenniumtuch und das Saug- und Trockentuch. Zusätzlich meldete sie sich als Gastgeberin bei der Beraterin Anja Herzog, um auch den Reiniger „Orangenpower“ zu bekommen, den es als Buchungsgeschenk gab.

Die erste eigene Party bei ihr zuhause fand im Mai 2007 statt. Da Anja Herzog kurzfristig absagen musste, kam die Beraterin Ker-

stins Eckert. Sie stellte den fünf anwesenden Frauen unter anderem den Backofenreiniger vor und hinterließ Manuela einen halbseitig sauberen Backofen-Grillrost. „Da musste ich den ja kaufen, wie hätte ich sonst die andere Hälfte sauber bekommen?“, berichtet Manuela lachend von ihrem zweiten Einkauf bei proWIN. Wenige Tage später lieferte Kerstin die Bestellung aus, und die beiden redeten über Manuelas schwierige Jobsituation. Zu diesem Zeitpunkt war sie gerade alleinerziehende Mutter mit einer Halbtagsstelle als Sachbearbeiterin bei einem großen Automobil-Zulieferer. Sie hatte Hauskredite abzubezahlen und kein Auto. Um über die Runden zu kommen, musste sie gut haushalten mit

ihrem Geld. Von Tobias, den sie damals gerade kennengelernt hatte und der als Bauleiter im Straßenbau arbeitet, wollte sie sich auf keinen Fall helfen lassen – sie wollte ihn nicht damit belasten. Ein Nebenjob musste her, aber sie bekam lauter Absagen auf ihre Bewerbungen.

## „10.000 EURO PROVISION IM MONAT – DAS WAR MEINE ZIELVORGABE NACH DEM IW-SEMINAR.“

im Garten bewohnen dürfen. So viel ist schon mal sicher: Hier kommen die Eier von glücklichen Hühnern!

Die rückseitig gelegene Terrasse ist ein wunderbarer Ort, um Manuelas Karriereweg bei proWIN erzählt zu bekommen. Bei schönstem Sommerwetter, Kaffee und Kuchen erfahren wir, wie sie Vertriebsleitung geworden ist. Alles begann im Dezember 2006, als sie das erste Mal auf einer „proWIN-Frühstücksparty“ landete. „Da saßen zehn Damen, die allesamt total begeisterte proWIN-Fans waren! Sie erzählten mir sofort, welche Produkte ich unbedingt kaufen müsse, und das tat ich dann auch“, berichtet

stins Eckert. Sie stellte den fünf anwesenden Frauen unter anderem den Backofenreiniger vor und hinterließ Manuela einen halbseitig sauberen Backofen-Grillrost. „Da musste ich den ja kaufen, wie hätte ich sonst die andere Hälfte sauber bekommen?“, berichtet Manuela lachend von ihrem zweiten Einkauf bei proWIN. Wenige Tage später lieferte Kerstin die Bestellung aus, und die beiden redeten über Manuelas schwierige Jobsituation. Zu diesem Zeitpunkt war sie gerade alleinerziehende Mutter mit einer Halbtagsstelle als Sachbearbeiterin bei einem großen Automobil-Zulieferer. Sie hatte Hauskredite abzubezahlen und kein Auto. Um über die Runden zu kommen, musste sie gut haushalten mit

ihrem Geld. Von Tobias, den sie damals gerade kennengelernt hatte und der als Bauleiter im Straßenbau arbeitet, wollte sie sich auf keinen Fall helfen lassen – sie wollte ihn nicht damit belasten. Ein Nebenjob musste her, aber sie bekam lauter Absagen auf ihre Bewerbungen.

„Es war wirklich frustrierend. Immer hieß es, ich müsse flexibel sein. Aber mit zwei Kindern? Keiner wollte mir eine Chance ge-

gebackene proWIN-Beraterin noch darum, nicht zu viele einzuladen, denn es sei ja ihre erste Party – und es kamen zwölf Frauen! „Da habe ich echt überlegt, ob ich das schaffe oder nicht doch lieber absagen soll.“ Aber sie nahm allen Mut zusammen und hatte am Ende einen Umsatz von 590 Euro zu verbuchen. In der Folgezeit nutzte sie jedes zweite Wochenende für ihre Partys, weil ihr Ex-mann dann die Kinder betreute. So kamen sechs Partys im Monat zusammen, und ihre Provisionen wuchsen zusehends. Währenddessen verspürten Manuela und Tobias im-

„Die Lebensqualität, die ich durch

## proWIN

*erleben darf, wird mir immer wichtiger, je älter ich werde.“*

mer stärker den Wunsch, irgendwo anders ganz von vorn anzufangen. Schließlich bat Tobias um eine Versetzung innerhalb seiner Firma, und 2010 war es soweit: Es ging von Tauberbischofsheim ins 250 Kilometer entfernte Wollmetshofen.

Manuela entschied sich, nur noch als proWIN-Beratung weiterzuarbeiten. Aber leichter gesagt, als getan ... Sie kannte ja noch niemanden in der neuen Umgebung, und mit der „schwäbisch-bayerischen“ Mentalität musste sie sich erst einmal anfreunden. Und dann war da ja noch ihr Kundenstamm in Tauberbischofsheim, den sie auch nicht vernachlässigen wollte. Also verbrachte sie viele Wochenenden in der alten Heimat, machte Partys und hoffte auf mehr Umsatz am neuen Wohnort. Die Initialzündung dazu war ein Seminar mit Frank Wilde: „Mir wurde klar, dass ich selbst einen Schalter umlegen musste, um voranzukommen.“ Und das tat Manuela; es ging langsam aufwärts in der neuen Heimat. Zusätzlich arbeitete sie stundenweise in einem Eiscafé – eine Arbeit, die ihr gut gefiel, denn es war ein Kindheitstraum von ihr, mal ein eigenes Café zu haben; zwar nicht in Wollmetshofen, sondern in Kanada, und auch nicht mit Eis, aber mit deutschem Kuchen.

Dann kam ein Jahr, in dem es so richtig turbulent wurde ... Manuela und Tobias waren gerade dabei, ihr Traumhaus zu bauen, als Tobias 2015 für längere Zeit krank wurde. Zusätzlich bot ihr die Eisdielenbesitzerin das Café zum Kauf an. Sie musste sich entscheiden, aber wie? Hilfe erhielt sie auf einem



> Manuela steht voll hinter proWIN



> Manuela macht erfolgreich sauber und ist sauber erfolgreich ...

IW-Seminar mit Ingolf Winter. Beate Geibel riet ihr dort, eine Pro-und-Kontra-Liste zu erstellen. Das tat sie, und die fiel positiv für proWIN aus. Als sie dann noch eine steile Hauswand während des Seminars hinunterkletterte, brach die ganze Anspannung aus ihr heraus: Ja, sie wollte 10.000 Euro Provision erreichen! Und endlich so richtig planen und ein starkes Team aufbauen! Denn bislang hatte Manuela sich fast nur auf ihre eigenen Partys konzentriert, nicht so sehr auf das Teambuilding.

Seit 2015 sind alle inneren Hindernisse wie weggeblasen, sie hat viel Selbstvertrauen gewonnen und ihr Weg geht nur noch nach oben. Mittlerweile hat sie viele gute Beraterinnen eingestellt und mit ihnen gemeinsam die Vertriebsleitung erreicht. Und was gute Planung angeht, hat sie sich ein ganz persönliches Glücksdatum geschaffen, das für sie die Höhepunkte ihres „neuen“ Lebens markiert: Am 29.06. war ihre erste eigene Party, es ist der Geburtstag von Tobias, das Datum ihres Fahnenfests und der Tag, an dem sie ihren Heiratsantrag von Tobias bekam. Sie fühlt sich nicht mehr hin- und hergerissen, sondern endlich angekommen. Mit jedem weiteren Tag freut sie sich mehr und mehr über die Lebensqualität, die sie durch ihre selbstständige Vertriebstätigkeit gewonnen hat. Und mit den alten Gedankenbarrieren hat sie auch gründlich aufgeräumt und damit den Interessenskonflikt zwischen eigenem Café und proWIN aufgelöst. Was bleibt, sind viele tolle Perspektiven. Vielleicht erfüllen sich die Hauns irgendwann den Traum von einem Ferienhaus in Kanada. Oder sie sind einfach weiter in ihrem wunderhübschen Holzhaus glücklich, in ihrem ganz persönlichen „Klein Kanada“. ■



> So sieht das Leben in „Klein Kanada“ aus ...

(Fotos: Kunst Foto Konschak und privat)

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

**„Damit, dass das Durchhalten belohnt wird! Und dass man sich mit proWIN eine neue Existenz aufbauen kann. Wer seine Träume hat, kann sie mit proWIN verwirklichen!“**

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

**„Die einzigartigen Produkte, das faire Vertriebssystem und natürlich die Menschen. Sie machen proWIN erst zu dem, was es ist – ein Vertrieb mit sehr familiärer Atmosphäre, in dem der Mensch im Vordergrund steht.“**

Deine Lieblingsprodukte?

**„Ich liebe den MR. FLEXIBLE – wegen der ganzen Hundehaare bei uns. Und vom Wellnessprogramm haben wir eigentlich alles im Haus; besonders genial finde ich den Skin BOOSTER und die TIME-Serie. Davon konnte ich sogar meine Mutter überzeugen, und die ist total empfindlich. Aber diese Produkte verträgt sie super!“**

