

MARIA SIEBERT



**Es gibt noch so
viele Menschen,
die man von
proWIN über-
zeugen muss.**



**In einem Alter, in dem andere schon längst
in Rente sind, hat Maria Siebert etwas geschafft,
was viele gerne erreichen möchten:**



Sie ist Vertriebsleitung bei proWIN geworden. Und mit dem Direktvertrieb aufzuhören, kommt für die 72-jährige Powerfrau überhaupt nicht infrage – stattdessen genießt sie es, an der nächsten Karrierestufe zu arbeiten. Sicher hat das enorme finanzielle Vorzüge, aber für Maria ist es nicht das Geld, das sie motiviert. Es ist die Arbeit an sich, die sie so beflügelt, denn diese Freiheit und Selbstbestimmtheit, die man als proWIN-Beratung leben kann, entspricht einfach perfekt ihrer Persönlichkeit, wie sie uns beim Zoom-Meeting erzählt.

Dass sie ein sehr freiheitsliebender Mensch ist und damit wie gemacht für eine Selbstständigkeit im Direktvertrieb, hat sie schon sehr früh gespürt. „Ich brauche die Gewissheit, dass ich mich bewegen kann, wie und wohin ich möchte. Diese Freiheit, diese Ungebundenheit, das war immer mein Leben“, sagt sie im Rückblick.

Nach ein paar Jahren Büroarbeit – Maria ist gelernte Steuerfachgehilfin – kam sie das erste Mal in Berührung mit einem Un-

eben so ist, wenn man eigentlich aus einem anderen Holz geschnitzt ist, war Maria nicht glücklich mit dieser Art zu arbeiten. Das entging auch nicht ihrem frisch angeheirateten Ehemann Klaus. Tatkräftig machte er Maria bekannt mit jemandem, der Berater eines Putzmittel-Direktvertriebs war. Gleichzeitig kümmerte er sich auch darum, dass Maria Kontakte zu möglichen Partygästen bekam, und so war der erste Schritt in ein neues Vertriebsleben gemacht. Übrigens nicht nur für Maria, sondern auch für Klaus, denn seit dieser Zeit ist er nicht nur ihr Lebens-



**DIESE FREIHEIT, DIESE UNGEBUNDENHEIT,
DAS WAR IMMER MEIN LEBEN.**



ternehmen, das Haushaltsprodukte über Homepartys vertrieb. „Das war ein Job, der mir gefallen hat! Ich konnte meine Lebendigkeit leben, Geld verdienen und trotzdem für meine Tochter da sein“, berichtet Maria von ihren Anfängen als Vertrieblerin. Fast 10 Jahre arbeitete sie vollberuflich für dieses Unternehmen und baute sich einen großen Kundenstamm auf. Doch eine langwierige Krankheit mit teils monatelangen Kuraufenthalten zeigten der alleinerziehenden Mutter, dass solche Ausfallzeiten bei diesem Direktvertriebsunternehmen kaum möglich waren. Anders als bei proWIN, waren dort die Möglichkeiten, sich neben dem eigenen Verdienst durch Teamaufbau und Gruppenprovision ein stabiles zweites Einkommen aufzubauen, sehr begrenzt. Und so bedeutete ein Ausfall von Marias Arbeitskraft, mit fast leerem Geldbeutel dazustehen. Mit dieser Erfahrung im Gepäck, entschloss sich Maria, zunächst wieder als Angestellte in der Buchhaltung zu arbeiten. Sie war zu dem Zeitpunkt gerade der Liebe wegen von Frankfurt ins baden-württembergische Lahr gezogen; alle Zeichen standen also auf Neuanfang. Aber wie das

sondern auch ihr „Arbeitsgefährte“: „Klaus hat sich schon damals immer um das ganze Drumherum gekümmert. Wir arbeiteten ja beide noch in Vollzeit in unseren anderen Berufen, und so hat er dann abends Waren bestellt, ausgeliefert und den Schriftkram gemacht. Das hat er später auch für proWIN gemacht, und er macht es noch“, erzählt Maria, wobei liebevoller Stolz auf ihren Mann in jedem Wort mitschwingt.

Über diesen Direktvertrieb lernte Maria schließlich Annelie und Max Harter kennen, die gerade proWIN für sich entdeckt hatten. Und Maria lernte noch etwas kennen, was die entscheidende Wende in ihr Vertriebsleben brachte: den Alleskönner von proWIN. „Annelie und Max schlugen mir damals vor, mit ihnen zu proWIN zu wechseln, was ich eigentlich gar nicht wollte. Doch dann gab Annelie mir den Alleskönner und sagte, ich solle den Küchenboden damit grundreinigen. Und ich dachte, was soll denn da passieren? Der Boden war doch sauber! Ich habe es aber ausprobiert – und mich sehr gewundert! Das

WAS GIBST DU DEINEN WOLLERN MIT AUF DEN WEG? WOMIT MOTIVIERST DU SIE?

„Es ist wichtig, dass sie die Sicherheit auch in der Selbstständigkeit sehen. Den Weg, der sie mit proWIN in die Sicherheitszone bringt, müssen sie für sich selber finden. Wir machen dafür beispielsweise auch Collagen und berechnen die Zusatzprovisionen, die man durch den Aufbau eines Teams bekommt.“

WAS MACHT PROWIN DEINER MEINUNG NACH SO ERFOLGREICH?

„Der familiäre Flair, der Aufbau unseres Vertriebssystems. Man weiß, man arbeitet nie umsonst – es rentiert sich, wenn man dranbleibt. Ich bin einfach komplett überzeugt davon.“

DEINE LIEBLINGSPRODUKTE?

„Der Alleskönner natürlich, denn mit dem hat für mich ja alles angefangen. Und das Wäscheprogramm, da schwöre ich drauf. Ein weiteres meiner Highlights ist das Spülmaschinenprogramm – andere Produkte möchte ich dafür nie wieder benutzen und kann es mir auch gar nicht vorstellen.“

war einfach ein anderes Sauber! Was darauf folgte, war eine Euphorie und Begeisterung, die bis heute anhält. Ein Leben ohne proWIN kann ich mir seitdem nicht mehr vorstellen. Und ich kann überhaupt nicht begreifen, wie andere ihren Haushalt ohne proWIN führen können“, sagt Maria. Dies alles passierte 1997, und Marias Freude, für proWIN zu arbeiten und Partys zu machen, ist seither ungebrochen.

Wenn vertriebserprobte Menschen wie Maria über 25 Jahre hinweg bei dem gleichen Unternehmen bleiben, und zwar ganz freiwillig, ohne irgendeine Art von Zwang, dann sagt das viel aus – es ist eine Auszeichnung, die sich ein Unternehmen erst mal verdienen muss. In proWIN hat Maria so etwas wie ihre Berufung gefunden: „Es gibt noch so viele Menschen, die man von proWIN überzeugen muss“, sagt sie. Und lässt keinen Zweifel daran, wie wichtig ihr das ist. Auch in den 10 Jahren, in denen sie vollauf mit der Pflege ihrer Eltern beschäftigt war und kaum nebenbei arbeiten konnte, war ihr immer klar,

dass das kein Aufhören, sondern nur eine Pause ist. Als diese schwierige Zeit beendet war, startete Maria von Neuem durch.

Maria ist zwar eine energiegeladene Frau mit Selbstdisziplin und Ehrgeiz, aber was nach ihrem zweiten Durchstarten passierte, hat sie dann doch ziemlich überrascht: Ihre größten Erfolge hatte sie nicht im bewährten Stil mit Live-Partys, sondern mit Onlinepartys während der Corona-Zeit. „Ich hätte nicht gedacht, dass ich das so gut hinbekommen würde! Ich konnte damit sehr viele Leute aktivieren, wodurch ich in 2020 Vertriebsleitung geworden bin“, berichtet sie schmunzelnd, während Klaus im Bildhintergrund ein wissendes Lächeln hinterherschickt. Es ist offensichtlich: Die beiden haben immer noch viel Spaß mit proWIN, und das soll auch noch lange so bleiben. Zwar kommt es jetzt häufiger vor, dass sie auch mal vom Campingplatz aus ihrem Business nachgehen – aber mit proWIN ist eben alles möglich, und so ganz nebenbei werden noch viele weitere Menschen davon überzeugt, wie gut es ist, mit proWIN zu putzen und zu leben. ■