



➤ Marika Allgaier mit
Sylvia Velter und Marlis Lange



→ **Marika Allgaier**

Wenn man zu Marika Allgaier fährt, bekommt man etwas ganz Besonderes zu sehen: Neben dem Wohnhaus steht ein wunderhübscher Fachwerkbau, der sofort meine Aufmerksamkeit auf sich zieht. Schon auf den ersten Blick wird deutlich, dass dieses Haus mit viel Liebe zum Detail erbaut wurde. „Das Haus des Jakob“ steht dort in Holz geschnitzt, und ich nehme mir vor, dieses

proWIN-Raum im Erdgeschoss auf sich hat. Ich höre gespannt zu, während Marika und Jakob anfangen zu erzählen und nebenbei eine duftende Kürbissuppe auf-tischen.

Von Marika erfahre ich, dass die untere Etage früher mal einen Edeka-Laden beherbergte. Diesen Laden hat sie über 15 Jahre geführt, und dort hat sie auch ihre Lehre zur Einzelhandelskauffrau gemacht. Lange Zeit war dieses

mehr zu halten war, fing sie an, auch Partys zu machen. Mittlerweile waren ihre beiden Töchter auch alt genug (die beiden sind jetzt 18 und 21 Jahre alt), sodass Marika mehr Zeit für proWIN hatte.

„Mir war klar, dass ich unbedingt selbstständig bleiben wollte. Wir brauchen niemanden um Urlaub bitten, und diese Freiheit genieße ich“, erklärt sie mir. Die besten Voraussetzungen für

MARIKA ALLGAIER

„Es macht viel Spaß im Team; uns ist es wichtig, dass wir uns auch privat gut verstehen“

Bauwerk gleich nach dem Interview einer genaueren Betrachtung zu unterziehen.

Noch etwas beeindruckt mich: Die ganze untere Etage des Wohnhauses hat große Glasfronten und wird ganz offensichtlich als Ausstellungsraum für proWIN-Produkte genutzt. Nachdem uns Marika fröhlich in Empfang genommen und in ihr gemütliches, holzgetäfeltes Esszimmer geführt hat, wo wir auch ihren Mann Jakob, Sylvia Vetter und Marlis Lange begrüßen dürfen, frage ich natürlich sofort, was es mit dem Haus des Jakob und dem riesigen

Geschäft der Lebensinhalt der Familie, doch irgendwann lohnte es sich einfach nicht mehr, und vor 5 Jahren musste der Laden schließlich geschlossen werden. Seitdem ist Marika Vollzeit-proWINlerin. Ihr Einstieg ins Direktvertriebsgeschäft lag da aber schon einige Jahre zurück. Für Martina Neumaier, die damals noch für einen anderen Reinigungsmittel-Vertrieb tätig war, sammelte sie die leeren Flaschen der Kunden. Als Martina dann zu proWIN wechselte, wurde Marika 2001 zunächst einmal Sammelbestellerin. Erst viele Jahre später, als sich abzeichnete, dass der Laden auf Dauer nicht

ein Leben ohne Chef bot ihr proWIN, und so gab sie dann auch mächtig Gas, als sie sich nicht mehr um den Laden kümmern musste. Doch der Anfang war nicht so leicht. Sie hatte Existenzängste und Zweifel, ob sie das alles schaffen würde. „Die Leute im Dorf haben mich nicht unterstützt, denn sie wollten ja, dass ich den Laden aufrecht-erhalte. Außerdem hat der Laden immer sehr viel Zeit erfordert, sodass wir keinen großen Bekanntenkreis pflegen konnten“, berichtet sie von ihren anfänglichen Schwierigkeiten.

Der Durchbruch kam dann auf dem

Basisseminar: „Dort erfuhr ich, wie man mit dem weißen Handschuh Polster reinigen kann. Als ich wieder zuhause war, habe ich sofort Partys gebucht, und das Partybuch ist seitdem nie wieder leer gewesen!“ Die Seminare haben ihr auch geholfen, ihre Ängste zu überwinden. „Dort habe ich gelernt, lockerer zu sein und auf das Team zu vertrauen, anstatt immer Probleme zu sehen“, erzählt sie uns fröhlich. Dass ihr das jetzt gut gelingt, bestätigen Syl-

richtig gute Freundinnen zusammen. „Manchmal kuschelt es sich dann aber ein bisschen ein; man sollte nicht nur darauf schauen, ob einem jemand sympathisch ist oder nicht, wenn das Team ordentlich wachsen soll“, schränkt Marika ein. Um das Wachstum anzukurbeln, veranstaltet sie einmal im Jahr im November ihre Kundentage. „Da kann man die Leute unverbindlich informieren und Interesse wecken, außerdem können die Kunden dann auch gleich das

en Blick auf das „Haus des Jakob“, und ich staune nicht schlecht, als ich erfahre, dass Marikas Mann Jakob dieses kleine Kunstwerk in Eigenleistung erschaffen hat! Nach der Ausstellungsbesichtigung gehen wir hinüber und dürfen einen Blick ins Innere werfen. Die verputzten Wände sind in warmen Erdfarben angestrichen und teilweise auch kunstvoll bemalt, und in der oberen Etage prägt das Holz der Boden dielen und der Fachwerkbalken den



via und Marlis: „Es macht viel Spaß im Team; uns ist es wichtig, dass wir uns auch privat gut verstehen und uns oft untereinander austauschen.“ Zusätzlich zu den Monatsmeetings treffen sie sich zwei- bis dreimal im Jahr auch samstags zu Workshops, um über Lieblingsprodukte zu reden und sich gegenseitig Tipps für das erfolgreiche Partybuchen, die Gastgebervorbereitung oder die Kundenbetreuung zu geben.

Dass gegenseitige Sympathie hier ein wichtiger Erfolgsfaktor ist, merkt man den Frauen wirklich an – hier sitzen

Team kennenlernen“, erzählt Marika. Die Räume im Erdgeschoss mit ihren großen Fenstern bieten dafür natürlich eine wunderbare Plattform. Gemeinsam gehen wir alle hinunter und sehen uns die Räume an, wo Marika auch schon alles fürs Weihnachtsshopping dekoriert hat. Die Produkte sind aufgeteilt in Wellness und Clean, und überall liegt das passende Infomaterial für die Kunden aus. Ingo und ich sind begeistert – besser kann man die ehemaligen Ladenräume wirklich nicht nutzen!

Durch die Fenster hat man auch frei-

Gesamteindruck. Hier können sich Pilger und Reisende rundum wohlfühlen! Da Ingo und ich aber nun unsere eigene Pilgerreise von Vertriebsleitung zu Vertriebsleitung fortsetzen müssen, verabschieden wir uns von unseren netten Gastgebern und machen uns wieder auf den Weg, denn Marlene Lehmann wartet bereits auf uns. ■



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

MARIKA: „ICH MACHE IHNEN DEUTLICH, DASS DAS WIRKLICHE ZIEL DAHINTER LIEGT – ALSO BRONZESMINAR USW. AUSSERDEM GEBE ICH IHNEN MIT AUF DEN WEG, DASS NICHT DAS WOLLEN, SONDERN DAS TUN ENTSCHEIDEND IST.“

SONJA: WAS MACHT proWIN DEINER MEINUNG NACH SO ERFOLGREICH?

MARIKA: „GANZ OBEN STEHEN DIE PRODUKTE! SIE TREFFEN DEN NERV DER ZEIT, SIND UMWELTFREUNDLICH UND WERDEN STÄNDIG VERBESSERT. ABER AUCH DER GUTE STUFENPLAN UND DIE UMFASSENDE AUSBILDUNG TRAGEN VIEL DAZU BEI.“

SONJA: DEINE LIEBLINGSPRODUKTE?

MARIKA: „ICH KANN MICH FÜR ALLES BEGEISTERN, UND ÜBER JEDES PRODUKT KANN ICH BESTIMMT EINE HALBE STUNDE REDEN! UND WAS MICH PERSÖNLICH ANGEHT – AUF DAS KÖRPER- UND MASSAGEÖL, TIME UND DIE FUSSPFLEGE CREME MAG ICH NIE WIEDER VERZICHTEN.“





> Aus den Ladenräumen eines ehemaligen kleinen Supermarktes haben die Allgaier in Eigenregie einen Verkaufsraum gezaubert, der seinesgleichen sucht – selbst Ingo ist sprachlos

Liebevoll werden alle proWIN-Produkte präsentiert und anhand von Modellen wird auch noch die Funktion erläutert. Sehr beeindruckend! Unterteilt in Themenbereiche entsteht ein kleiner Showroom gefüllt mit der Welt von proWIN



„NICHT
DAS
WOLLEN,
SONDERN
DAS TUN
IST ENT-
SCHEI-
DEND.“

Marika Allgaier auf die Frage,
wie sie ihre Woller motiviert