

MARITA SCIGALLA

„Andere reden über Frauenförderung, proWIN macht es!“



(Foto: Anne Brand)

→ **Marita weiß genau, was sie tut – und das macht sie sehr gut. Ihre Erfolgsphilosophie ist: „Erst muss ich mich**

fang zwanzig schwanger wird, möchte sie Kinder und Karriere, was im Lebensmittelgeschäft nicht möglich ist. Bald wird ihr

Also fuhr ich hin. Vor mir saßen 16 Menschen und ich hatte keinen Plan, keine Vorstellung und keine Idee. Also habe ich

„ALSO HABE ICH EINFACH DRAUFLOS ERZÄHLT UND EINEN HOHEN UMSATZ GEMACHT.“

überzeugen, bevor ich andere überzeugen kann.“ Ingo und ich nehmen an ihrem gemütlichen, rustikalen Esstisch Platz und werden mit Kaffee, Kuchen und Sahnelikör verwöhnt. Ich bitte Marita, uns ihre proWIN-Geschichte zu erzählen, und während sie spricht, merke ich schnell, dass man diese Frau leicht unterschätzen kann, was ein schwerer Fehler wäre. Sie ist sehr klug. Sehr rational, strukturiert und vor allem sehr gut informiert. Eine Frau, die in jedem großen Unternehmen in der Führungsebene sitzen könnte.

Als Tochter eines Lebensmittelhändlers ist sie mit Verkaufen, Kalkulieren, Planen und Wirtschaften aufgewachsen. Es war geplant, dass sie als Erstgeborene das Familiengeschäft übernimmt und weiterführt. Die gelernte Groß- und Außenhandelskauffrau führte den Laden schon früh, damit ihre Eltern auch mal Urlaub machen oder verreisen konnten. Als sie mit An-

zweites Kind geboren. Marita will die beiden morgens zur Schule bringen, mittags mit ihnen gemeinsam essen, natürlich mit ihnen Zeit verbringen und trotzdem Geld verdienen. Sie fängt an im Direktvertrieb zu arbeiten. Wenn Sie von ihrer ersten

„ **IN MEINEM TEAM SIND SEHR VIELE MOTIVIERTE FRAUEN. DREI HABEN BEREITS DIE VERTRIEBSLEITUNG | GESCHAFFT UND MEHRERE DIE TEAMLEITUNGSSTUFE ERREICHT** “

Party erzählt, muss sie schmunzeln: „Meine Freundin bat mich um eine Vorführung und sagte, es kommen nur ein paar Leute.

einfach drauflos erzählt und einen hohen Umsatz gemacht.“ Sie ist so erfolgreich, dass sie damit mehr verdient, als sie es im Lebensmittelladen je könnte. Was am Anfang als Nebenjob begann, wird zu ihrem Hauptberuf. Sachlich, mit Fakten und Argumenten, erklärt sie ihrem Vater, warum sie im Direktvertrieb bleiben möchte, und er kann sie verstehen.

Marita ist eine der erfolgreichsten Gebietsleiterinnen in einem anderen Direktvertrieb. Wechselt aber zu proWIN, weil sie von dem umfangreichen Produktsortiment mit symbiontischen, umweltfreundlichen Reinigungsmitteln und den Wellness- sowie Kosmetikartikeln begeistert ist. Außerdem wird ihr zum ersten Mal ein Vertriebskonzept präsentiert, das nicht nur menschlich, sondern auch betrieblich einzigartig ist. Faire Bezahlung, hohe Provisionen und einmalige Aufstiegschancen. Als erfahrene Direktvertrieblerin erkennt

„ICH BIN MEINE ERSTE KUNDIN UND MUSS ERST MICH SELBST BEGEISTERN!“



> Bei der WM im eigenen Land war Marita live dabei ... (Foto: privat)



> ... und auf der AIDA natürlich auch (Foto: privat)

sie die Möglichkeiten, die proWIN ihr bietet, und steigt ein.

Wenig später schickt Ingolf Winter ihr ein Paket mit Produkten. Marita probiert sie aus und ist fasziniert davon, wie effektiv und

*„Erst muss ich mich
überzeugen,
bevor ich andere überzeugen kann.“*

effizient sie mit ihnen sauber machen kann. Auch heute testet Marita jedes neue Produkt selbst, bevor sie es ihren Kunden anbietet. Sie will die Anwendungsvorgaben und Wirkweisen genau kennen, um auch richtig beraten zu können.

„WIR
BRAUCHEN
NICHT
BESTE
FREUNDIN-
NEN
WERDEN,
UM IM
TEAM
ERFOLG-
REICH
ZU SEIN.“

„Aber das beste Produkt bei proWIN ist proWIN selbst“, so Marita. „Alle reden davon, dass Frauen besser gefördert werden sollen. Aber proWIN macht es, ohne viel darüber zu sprechen. Es ist unwichtig, wer man ist, was man gemacht hat oder wie alt man ist, bei proWIN hat jeder die Möglichkeit Karriere zu machen.“ Das Unternehmen hat ein Erfolgskonzept, das zum Weitermachen motiviert und inspiriert, erklärt mir Marita. Die Seminare, die Ingolf, Jan, Peter und auch Gastreferenten halten, treiben sie genauso an wie ihre Ziele.

Die beruflichen und auch die privaten. „Ich wollte schon immer ein Cabrio fahren, aber als die Kinder klein waren, musste ich wegen des Kinderwagens und der Kindersitze einen Kombi nehmen. Später wegen unseres Hundes und unseres Rehs.“ Sie erzählt ganz

„WEIL STILLSTAND TÖDLICH WÄRE“

nebenbei von einem Reh. Ich bin so erstaunt, dass ich nachfrage: „Ein Reh?“ Ja, Marita hatte ein Reh als Haustier, das sie mit der Flasche aufzog. Sie fuhr mit Kindern auf dem Rücksitz, Hund und Reh im Kofferraum in den Urlaub. „Auf den Autobahnen haben wir oft Stau verursacht, weil die anderen immer abbremsten, um zu sehen, ob sie wirklich richtig gesehen haben.“

Marita ist eine sehr professionelle proWINlerin, die eine starke Struktur führt: „In meinem Team sind sehr viele motivierte Frauen. Drei haben bereits die Vertriebsleitung I geschafft und mehrere die Teamleitungsstufe erreicht.“ Als ich wissen will, ob es nicht

schwer ist, nur mit Frauen zusammenzuarbeiten, antwortet sie: „Man muss das Ganze rational und nicht emotional betrachten. Wir müssen uns nicht alle mögen und Freundinnen werden. Wir müssen nur miteinander arbeiten.“ Punkt.

Nach 23 Jahren im Direktvertrieb hat sie immer noch sehr viel Freude an ihrer Arbeit. Als ich wissen will, wie sie es schafft, nach so vielen Jahren immer noch so viel Begeisterung für ihren Job zu zeigen, sagt sie: „proWIN ist ein visionäres Unternehmen, das sein Produktsortiment immer wieder um neue und innovative Artikel erweitert, die man seinen Stammkunden und -gästen vorstellen kann.“

Marita ist nicht nur überzeugt von den effektiven Cleanprodukten, sondern auch von den innovativen proWIN Wellness- und Kosmetiklinien. Selbstverständlich hat sie am proWIN Wellnessseminar teilgenommen und weiß, dass diese Produkte durch ihre natürlichen Inhaltsstoffe besonders wirksam und pflegend sind. Ihr umfangreiches Wissen teilt sie in Seminaren ihren Mitarbeiterinnen mit. Maritas großes Anliegen ist es, diese einzigartigen Wellness- und Kosmetikprodukte genauso bekannt zu machen wie die Reinigungsmittel. Dafür arbeitet sie mit viel Lust und Leidenschaft.

Die erfolgreiche Führungskraft, die sehr diszipliniert und organisiert arbeitet, begründet ihren Erfolg auf dem Respekt vor ihrer Arbeit. Nach jeder Party und nach jeder Schulung, die sie macht, packt sie ihre Tasche neu. Kontrolliert pflichtbewusst das Material und überprüft die Unterlagen.

Marita weiß nicht nur, was sie tut, sie weiß auch, warum sie es tut: „Weil Stillstand tödlich wäre!“ ■



> Marita zeigt gerne, dass sie bei proWIN arbeitet (Foto: Anne Brand)