



(Foto: Reiner Vetter)

MARTINA NEUMAIER

„Ich bin proWIN!“

→ **Martina ist mehr. Sie macht mehr, kann mehr und will mehr.** Sie ist mehr Frau, Führungskraft, Gastgeberin und vor allem mehr Mensch, aber nie zu viel.

Sie begrüßt uns herzlich an der Haustür. Ingo und Martina kennen sich bereits von einigen proWIN-Veranstaltungen, aber auch ich habe nach wenigen Sekunden das Gefühl, als würden wir uns schon ewig kennen. Wie zwei alte Freundinnen plaudern wir los, gehen Arm in Arm ins Haus und was ich sehe, macht mich sprachlos. Auch Ingo, der sonst nie um einen witzigen Spruch verlegen ist, findet keine Worte.

Wir stehen in Martinas proWIN-Showroom. Ein großzügiger Raum, der komplett mit zeitlos-stilvollen Küchenelementen ausgestattet ist. Auf den Arbeitsplatten sind die proWIN-Produkte nach Themen dekorativ ausgestellt, hinter den Glastüren der Vi-

„Es ist toll, wenn sich Menschen so

positiv

verändern und als Persönlichkeiten wachsen.“

trinschränke werden die Wellnessartikel TIME-Skinmanagement, GWNC und die Aloe-Vera-Produkte herrlich präsentiert. In den Schubladen liegen die Tücher, in den Hochschränken sind die Bodenreiniger untergebracht und an der Spüle kann man die Reinigungsprodukte ausprobieren. In der Mitte des Raumes steht ein großzügiger Konferenztisch. Hier trifft sich Martina mit ihren Vertriebspartnern zu Meetings, Seminaren und Schulungen. Wir gehen nach oben. In Martinas Büros. Genau – Büros. Ein privates Büro, in dem sie ihre Buchhaltung macht, Bestellungen organisiert und Termine koordiniert. Ein offizielles Büro, in dem sie potenzielle Beraterinnen empfängt und Kunden-/VIP-Gespräche führt. Ich sehe, was sie meint, wenn sie sagt: „Ich lebe proWIN! Ich bin proWIN!“

Wir setzen uns mit Martinas Mann Ludwig und einigen Beraterinnen ins gemütliche Esszimmer. Sie fragt uns, ob wir eine Kleinigkeit essen möchten. Die Kleinigkeit sieht folgendermaßen aus: Drei große Holzplatten mit Wurst- und Käsespezialitäten aus der Region. Schüsseln voller Salate, Dips, selbstgepflückte Kräuter und Blumen, eine Kürbis-Kräutersuppe und natürlich die Schwarzwaldtorte. Ingo und ich sind wieder sprachlos, aber das macht nichts, beim Essen spricht man nicht, mit vollem Mund schon gar nicht. Wir schlemmen genüsslich und lassen Martina reden.

Sie erzählt uns, dass sie Fleischereifachverkäuferin gelernt und auch eine Ladenfiliale geleitet hat. Martina und Ludwig beschlossen, auf dem elterlichen Grundstück ihr Traumhaus, dieses Haus, zu bauen. Sie wechselt in ein großes Unternehmen auf der anderen Straßenseite mit 400 Mitarbeitern. Dort ist sie 26 Jahre am Empfang angestellt. In ihrer Freizeit ist die Mutter von Zwillingstöchtern in der Gemeinde tätig, engagiert sich in der Ortschaft und singt im Chor.

„DANK
proWIN
HABE
ICH AUF
VIELEN
HERR-
LICHEN
REISEN
DIE WELT
GESEHEN.“



(Foto: proWIN Winter GmbH)



> Martina unterstützt, wo sie kann



> Mit Uli Riehle und Anette Kempf



> Mit Joey Kelly beim Spendenmarathon



> Martinas Basis (Fotos: privat)

Nach einer Parisreise wird sie von einer netten Reisebekanntschaft zum Kaffee eingeladen. Während sie zusammensitzen, kommt eine Beraterin vorbei und fängt an die Fenster zu putzen. Martina interessiert sich nicht nur für die Produkte, sondern auch für den Vertrieb. Von der Beraterin bekommt sie den Namen Annelie Harter mit auf den Weg. An die soll sie sich wenden, erklärt sie Martina. Zu Hause sucht sie im Telefonbuch nach Annelies Nummer und ruft sie an. Es ist Annelies Mann Max, der

mit gewaschen und ist begeistert. Nicht nur Martina, auch Ludwig muss sich Sprüche anhören wie „Ach, der Putzlappenverkäufer!“ Gerade bei der Arbeit wird er von Kollegen belächelt, aber nur solange, bis er einige Jahre später mit einem Mercedes CLK Cabrio vorfährt. Als die anderen wissen wollen, wie er sich so ein Auto leisten kann, antwortet er: „Mit Putzlappen verkaufen!“ Martina erzählt, wie proWIN das Familienleben der Neumaiers komplett positiv verändert hat. Die beiden Töchter konnten sich nach dem

„WENN ICH ETWAS MACHE, DANN MACHE ICH DAS RICHTIG.“

Martina und Ludwig über die Tätigkeit im Direktvertrieb informiert und sie motiviert. Am Anfang will Martina nur ein wenig nebenbei arbeiten und sich Geld dazuverdienen. Dann wechselt Annelie zu der neugegründeten Firma proWIN und Martina geht mit. Mit ihrer Produktbegeisterung schafft es die gesellige und herzliche Frau, innerhalb von kürzester Zeit viele Partys zu machen. Es geht ihr gar nicht um die Veranstaltungen. Sie kann einfach nicht anders, als darüber zu reden, wie gut die Produkte von proWIN sind, und die Menschen laden sie ein. Mit Leichtigkeit schafft sie es, sich für das Wollersseminar zu qualifizieren. Dort lernt sie die erfolgreichen proWIN-Frauen kennen und versteht das erste Mal, welche Karrierechancen ihr dieser Vertrieb bietet. Während die anderen nach der Veranstaltung an der Bar sitzen und einen schönen Abend haben, ist Martina bedrückt. Sie geht hinaus, setzt sich allein hin und denkt nach. Sie will auch ihren Weg bei proWIN machen, aber es gibt einige Hindernisse. Sie hat einen Job, zwei Töchter im Teenageralter und ihre Schwiegermutter, die bei ihnen im Haus lebt. Die alte Dame ist ein Pflegefall und Martina würde sie niemals in ein Heim geben. Die Familie ist das Wichtigste für sie. Und sie ist wichtig für ihre Familie. Als sie Zuhause ankommt, setzt sie sich mit ihrem Mann und ihren Töchtern an den Tisch. Es wird gemeinsam entschieden, dass Martina mit Hilfe ihrer Familie bei proWIN Karriere macht. Die damals 13-jährigen Mädchen erklären sich bereit, sich auch um die Pflege der Großmutter zu kümmern, im Haushalt noch mehr mit anzupacken und bei proWIN mitzuhelfen. Ihr Mann Ludwig unterstützt sie beim Aufbau der Struktur. Das Ehepaar teilt sich die Arbeit auf: Während sie tolle Partys organisiert, organisiert er neue Beraterinnen. Martinas Mann ist von Anfang an auf ihrer Seite. Er hat die Produkte von proWIN selbst ausprobiert, wie es eben ein Mann macht: Er hat das Auto da-

Abitur ihre Auslandsaufenthalte selber finanzieren. Die Mama hat sie natürlich in Australien besuchen können und findet es herrlich, stets selbst über ihre Zeit bestimmen zu können.

Martina besucht nicht nur alle proWIN-Veranstaltungen wie Seminare, Schulungen und Informationsabende, sie macht mehr. Sie lässt sich von Profis coachen, um sich persönlich weiterzuentwickeln und besser in ihre Führungsaufgaben hineinzuwachsen: „Wenn ich etwas mache, dann mache ich das richtig“, sagt sie. Es genügt ihr nicht, ein Warenlager einzurichten und einen Schreibtisch in die Ecke zu stellen, sie verwandelt ihr Zuhause in ihre Firmenzentrale. Sie investiert mehr in sich und in ihre Karriere, um mehr Erfolg zu haben. Diese Rechnung geht auf. Inzwischen hat sie einige starke Strukturbäume mit mehreren hundert Beraterinnen und Beratern.

Was sie antreibt, ist ihre positive Einstellung: Nicht das Weniger sehen, sondern das Mehr. Sie erzählt von einem Wettbewerb am Anfang ihrer Karriere bei proWIN. Es ging darum, mit einem bestimmten Eigenumsatz ein grünes Cabrio zu bekommen. Überall im Haus hing ein Bild von diesem Wagen. Angetrieben von dieser sportlichen Herausforderung, arbeitete ihre Familie hoch motiviert daran, das Auto zu kriegen. Sie schafften es. Sie erreichten den vorgegebenen Umsatz. Aber dann der Schock. Die Druckpump-Sprühflaschen, die sie voll mit eingerechnet hatte, zählten nur anteilig. Daran hatte sie nicht gedacht! Sie verlieren den Wettbewerb wegen weniger Euros, die ihnen fehlen. Natürlich ist sie enttäuscht, aber auch gleichzeitig sehr erfreut. Denn sie hat durch diesen Wettbewerb mehr Produkte verkauft und mehr Umsatz gemacht. So marschiert sie einfach in das nächste Autohaus und mietet sich das grüne Cabrio für zwei Monate. „Und im November 2003 habe ich eine

Provision von 11.800 Euro verdient. Für 11.300 Euro habe ich mir mein erstes eigenes Auto, einen Polo, gekauft. Ich habe nur einen Monat dafür gearbeitet! Wow, war das ein tolles Gefühl!!!“

Jahr für Jahr wurden Wettbewerbe, Beförderungen gewonnen – und das mit Liebe, Lust und Leidenschaft. Die vielen roten Rosen und Ehrungen auf der Bühne spornen die Menschen zum Nacheifern an. Das Ergebnis spricht für sich: Martina ist seit September 2009 proWIN Direktion I. Inzwischen gehört sie zur Generation 55+ und genießt es, ihr eigener Chef zu sein. Das Tagesgeschäft macht ihr riesige Freude, wie auch die Förderung von neuen Beraterinnen und Beratern: „Es ist toll, wenn sich Menschen so positiv verändern und als Persönlichkeiten wachsen“, so Martina. „Mit der proWIN Akademie macht es besonders viel Spaß, Erfolgsbegleiterin zu sein.“

Martina macht nicht nur mehr für sich, sie macht auch mehr für andere. Sie macht alles für ihr Team, um es erfolgreich zu machen. Mehr als sie müsste. Sie hat eine Beraterin, die

„ FÜR 11.300 EURO
HABE ICH MIR MEIN ERSTES
EIGENES AUTO, EINEN POLO,
GEKAUFT. ICH HABE NUR EINEN
MONAT DAFÜR GEARBEITET!
WOW, WAR DAS EIN
TOLLES GEFÜHL!!! “

Geld verdienen wollte, um die Hochzeit ihres Sohnes zu bezahlen. Martina hat mit ihr an diesem Ziel gearbeitet und hat sich nun sehr über die wunderbare Traumhochzeit gefreut.

Das macht Martina sympathisch. Überall sieht sie Frauen, die mehr haben könnten bzw. zu wenig haben. Und spricht sie an. „Ich bin eine ganz normale Frau und lebe in einem kleinen Örtchen im Schwarzwald. Dank proWIN habe ich auf vielen herrlichen Reisen die Welt gesehen. Wir werden auf Schiffstouren und Firmenreisen eingeladen. Wo bekommt man so etwas noch?“ fragt sie.

Natürlich bleiben wir nicht wie geplant zwei Stunden bei Martina, sondern länger. Längst ist aus unserem Interview eine entspannte, fröhliche Unterhaltung geworden. Und ich frage mich, wer denn eigentlich behauptet hat, dass weniger mehr ist? Manchmal ist mehr einfach mehr! ■



> Martina und ihr Ludwig – sie macht die Partys, er kümmert sich um neue BeraterInnen



> Die „Montagsrunde“ mit dem erfolgreichen Sweetheart Spendenaktion Neumaier Team



> Martina in ihrem Showroom – und der hat seinen Namen wirklich verdient (Fotos: privat)