



MICHAEL STÖWER

Mit der Kraft der Überzeugung: viel riskiert, alles gewonnen

→ Michael Stöwer ist in mehrfacher Hinsicht eine echte Rarität in der proWIN-Welt. Denn er ist nicht nur einer der wenigen Männer, die die Stufe der Vertriebsleitung erreicht haben, er hat mit David Bross bereits selbst einen Mann zur Vertriebsleitung geführt. Und als wenn das nicht schon genug an Besonderheiten wäre, legt er mit seinem Einstieg noch eine Schippe drauf: Ohne Netz und doppelten Boden kündigte er seinen hochdotierten Posten bei einem deutschen Pharma-Giganten, um mit proWIN in eine glücklichere Zukunft zu starten.

„Stöwer, du gehörst in den Verkauf.“ Dass Michael Stöwer ein richtiges Verkaufstalents ist, hatte einer seiner Ausbilder schon erkannt, während er noch in der Ausbildung zum Bürokaufmann steckte. Dieser Mentor sorgte dann auch dafür, dass Michael noch eine weitere Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann dranhängte. Seinem Ausbildungsbetrieb, Möbel Kraft in Bad Segeberg, blieb er noch weitere acht Jahre treu, bis er zu neuen Verkaufsufern aufbrach.

Michael machte eine richtige Bilderbuch-Vertriebskarriere. Egal ob Versicherungen, Möbel, Markisen oder Pharma-Produkte – es lief bei ihm, er bezog ein sechsstelliges Jahresgehalt und einen schönen, weißen 5er BMW fuhr er auch. Genau so, wie er es sich als Schüler erträumt hatte, als er seinen Nachbarn, einen Fenster-Verreter, für seinen Job und seine tollen wei-

ßen Autos bewunderte. Privat sah es nicht anders aus: In Jessica hatte er die Liebe seines Lebens gefunden, und mit der Geburt ihrer Söhne Maddox und Maicon war das Familienglück dann komplett. Alles perfekt, könnte man meinen. Dachte Michael selber ja auch – meistens jedenfalls.

Im Jahr 2008 kam Michael über seinen damaligen Arbeitskollegen mit proWIN in Berührung. Dessen Frau hatte gerade als proWIN-Beratung angefangen, und

Im Dezember 2011 trafen sich die beiden Männer auf einer Tagung ihrer Firma wieder. Die Frau seines Kollegen hatte mittlerweile einen steilen Aufstieg bei proWIN hingelegt, und er zeigte Michael stolz einige ihrer Provisionsabrechnungen. Die beiden verabredeten noch am gleichen Abend, dass seine Frau eine Starter-Party bei Stöwers machen würde, und alle dort gebuchten Partys sollte dann Jessica übernehmen – so jedenfalls war Michaels Plan, denn er selbst hatte ja seinen Mehr-als-Vollzeit-Job und sah sich (noch) nicht im proWIN-Partysgeschäft. „Die Party lief auch super, von 8 Gästen buchten 7 eine Party im Anschluss. Aber schon nach der ersten Party, die sie selber machte, stand für Jessi fest, dass das nichts für sie ist“, erzählt Michael. Ungeachtet all seiner Überzeugungsversuche hielt sie an ihrer Entscheidung fest, und Michael blieb nichts anderes übrig, als selbst die Partys zu machen, wenn er proWIN eine Chance in ihrem Leben geben wollte. Und das wollte er.

Für Michael begann im Januar 2012 damit eine der arbeitsintensivsten Zeiten, die man sich vorstellen kann. Denn parallel zu seinem Fulltime-Job und den abendlichen proWIN-Partys bauten die Stöwers 2013 auch ein Haus. Warum macht man überhaupt zwei Jobs, wenn man schon einen hat, der anscheinend genau passt und mit dem man so richtig viel Geld verdient? Und wie hält man das aus? Zum einen waren es die Partys selbst. Im Gegensatz zu Jessica fühlt sich Michael wohl dabei, er ist da ganz in seinem Element. Zum anderen war da dieses

Da war dieses

Bedürfnis

nach mehr Freiheit ...

er, ebenso begeistert wie seine Frau, versuchte, Michael ins Boot zu holen. „Aber ich glaubte damals nicht an das, was er mir erzählte. Ich hatte andere Erfahrungen mit Direktvertrieben. Um meine Ruhe zu haben, kaufte ich ihm eine Flasche Alleskönner ab und unterschrieb den Vertriebsantrag. Damit war die Sache für mich erst mal erledigt“, berichtet Michael. Weit gefehlt ...



> Durchstarter aus seinem Team

Bedürfnis nach mehr Freiheit. Frei zu sein von dem riesigen Erfolgsdruck, den sein Job mit sich brachte, frei von dieser Fernsteuerung durch dividendenhungrige Aktionäre und hin zu mehr Selbstbestimmung. Dieses Bedürfnis war über die Jahre immer weiter angewachsen. Zusätzlich hatte sein Körper ihm schon öfter zu verstehen gegeben, dass er in seinem Job über seine Limits ging.

Oft hatte er dieses Freiheitsbedürfnis nicht bewusst an sich rangelassen; es passte nach

glauben können, dass seitdem nur wenige Jahre vergangen sind. Jahre, in denen sie Stück für Stück ihren Platz in der proWIN-Welt gefunden und ausgebaut haben. Michael, der extrovertierte Part, geht auf in der Arbeit für sein Vertriebsteam, und die eher introvertierte Jessi überlässt ihrem Michael gern die Bühne und zieht mit ihren Manager-Qualitäten die Fäden im Hintergrund. „Wir beide sind eine Symbiose“, sagt Michael liebevoll. Und: „Wenn ich meine Familie so glücklich sehe, dann weiß ich, dass

„WIR BEIDE SIND EINE SYMBIOSE.“
MICHAEL UND JESSICA
ERGÄNZEN SICH PERFEKT



> Hoch das Glas! Michael mit David Bross

außen hin ja alles. Doch es lauerte nur auf den richtigen Moment, um zuzuschlagen ... Und der richtige Moment kam, als das Haus fertig war und Michael nach all der anstrengenden Zeit zehn Tage Urlaub mit seiner Familie machte. Dieser Urlaub im Sommer 2014 war ihm nur unter der Auflage, jeden Tag zwei bis drei Stunden zu arbeiten, genehmigt worden. So wollte er auf keinen Fall weitermachen! „Als ich nach Hause kam, sagte ich zu meinem Arbeitskollegen, dass ich kündigen werde. Und er sagte, dass es dafür noch zu früh sei ...“ Doch Michael sah das anders, und ein paar Monate später (im November 2014) wagte er das, was er selbst eigentlich niemandem raten würde: Er schmiss hin, obwohl er mit proWIN gerade mal ca. 700 Euro Provision in der Tasche hatte – ein kleiner Bruchteil dessen, was sonst auf dem Konto landet.

wir alles richtig gemacht haben.“ Denn auch die beiden Jungs sind Feuer und Flamme und fragen bereits, ab wann sie einsteigen dürfen. Maddox, den alles begeistert, was mit Fischen und Wasser zu tun hat, durfte mit Ingolf Winter und seinem Vater sogar schon mit auf eine Hai-Safari (Tiger Beach/Bahamas), wo er mit Bullen-, Ammen- und Tigerhaien tauchte.

Was Michael als „alten Vertriebshasen“ so nachhaltig und unerschütterlich von proWIN überzeugt hat, was er nun ständig in vielen Facetten erleben darf und voller Freude an sein eigenes Team weitergibt, ist gleichzeitig einer der wichtigsten Eckpfeiler der Firmenphilosophie: Führung durch Anerkennung. Das ist es, was Michael früher so vermisste, als er mit viel Erfolgsdruck Mega-Umsätze für Bosse und Aktionäre generieren musste – teilweise auf Kosten seiner Gesundheit. Heute erreicht er das Gleiche mit seinem Team – allerdings nicht mit Druck, sondern mit den Wunderwaffen Respekt, Anerkennung und Wertschätzung. Es geht eben auch anders, und die Stöwers zeigen nur zu gerne, wie. ■

Dieser brachiale Schritt – weg von allem, was vorher das Leben ausgemacht hatte, hin zu einem Traum, der auf sehr wackeligen Füßen stand, stellte die Stöwers für die nächsten zwei Jahre vor riesige Herausforderungen. Die schicke Vertreter-Limousine weg, stattdessen stand ein alter Gebrauchtwagen vor der Tür. Freunde/Bekannte wendeten sich ab, es gab keine Restaurant- oder Nagelstudiobesuche mehr, an jeder Ecke wurde gespart. Auch in Jessicas und Michaels Beziehung war es mitunter ab an mal stimmungsvoll, wenn die Belastungen überhandnahmen. Aber eines blieb: Michaels und Jessicas kraftvolle Überzeugung, dass proWIN der bessere Weg ist. Und dass sie es schaffen werden, ihre Ziele zu erreichen.

Wer die Stöwers jetzt so sieht, als VL III und auf dem Weg zur Direktion I, wird kaum



> Viel riskiert, alles gewonnen



> Das Team beim Jahresstart



> Daumen hoch für proWIN



> Ein Biker-Traum: Michaels Harley

Was gibst Du Deinen Wollern mit auf den Weg?
Womit motivierst Du sie?
„Über Anerkennung! Frauen neigen ja dazu, oft sehr hart und sehr schroff mit sich selber zu sein. Ich will durch Anerkennung führen, nicht durch Angst, wie ich es selber schon erfahren musste. Wir haben so tolle Menschen in unserem Team, und alle sollen zu Wort kommen und sich angenommen fühlen.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?
„Die Leistung, die erbracht wird, wird entsprechend honoriert! Es ist das Gesamtpaket, das stimmt. Wenn jeder Vertrieb so arbeiten würde, möchte ich nicht wissen, wo die Zahlen hingehen würden ...“

Deine Lieblingsprodukte?
„Ich habe immer ein Herzlein im Auto! Das ist ein echtes Must-have und mein Buchungsgeschenk, denn ich mag auch heute noch sehr gern quer buchen. Dann den Backofenreiniger natürlich, da kann man am schnellsten tolle Effekte zeigen. Die Fenstertücher gehören auch zu meinen absoluten Favoriten. Und unser Job – einen Vertriebsantrag habe ich immer dabei!“

UM SEINE
RUHE ZU
HABEN,
KAUFTE ER
EINE FLASCHE
ALLESKÖNNER
UND UNTER-
SCHRIEB DEN
VERTRIEBS-
ANTRAG.

> Michael hatte viel erreicht und brauchte proWIN nicht – dachte er ...



> Nervenkitzel inklusive: Michael und Maddox auf Hai-Safari mit proWIN