



MICHAELA SCHWARTING

„Aufgeben ist keine Option!“

→ Nach langer Anreise treffen Ingo und ich nachmittags bei Familie Schwarting ein und werden schon freudig erwartet. Besonders Familienhund „Boston“ ist ganz aus dem Häuschen: Nachdem wir in der gemütlichen und chic eingerichteten Wohnküche Platz genommen haben, weicht er nicht mehr von unserer Seite und legt seinen Kopf vertrauensvoll auf Ingos Beinen ab. Ingo Schwarting, Namensvetter und Ehemann von Michaela, spendiert Boston deshalb ein großes Stück Rinderkopfhaut aus dem best-friends-Programm. Bostons Interesse an uns lässt schlagartig nach, er trollt sich ins Wohnzimmer und widmet sich ganz dem gesunden Kauvergnügen, während wir mit unserem Interviewgespräch beginnen können.

Michaela, von allen liebevoll „Ela“ genannt, ist eine Frau voller Lebensfreude und Enthusiasmus. Was andere Menschen durchaus in die Knie zwingen kann, hat ihr zu innerem Antrieb, Lebenskraft und einer

„Diese

erste Party

war wirklich speziell!“

Karriere bei proWIN verholten: Sie leidet seit vielen Jahren an multipler Sklerose, eine chronische und unheilbare Krankheit, deren Verlauf nicht vorhersehbar ist. Seitdem gibt es für die gelernte Zahnarzt-helferin und Mutter zweier erwachsener Söhne ein Lebensmotto, das über allem steht – aufgeben ist keine Option! „Nach der Diagnose bin ich erst mal in ein tiefes Loch gefallen“, berichtet sie uns ganz offen von ihrer größten Lebenskrise. Für ihren Mann Ingo, der die 45-Jährige bereits über die Hälfte ihres Lebens begleitet, stand fest: Wir müssen etwas verändern, Michaela muss raus aus dem Haus und wieder unter Leute, damit es ihr besser geht.

Wie das gelingen konnte, stand zunächst in den Sternen. Doch der Zufall wollte es, dass Michaela und Ingo während eines Besuchs bei einer Bekannten den Backofenreiniger kennenlernten. Das war der Startschuss für eine ganz besondere Vertriebskarriere ... „Nachdem uns Delia zeigte, wie sie ihre alten Herdplatten mit dem Backofenreiniger auf Hochglanz brachte, wollte ich dieses tolle Produkt un-

„ICH
WOLLTE
EIGENT-
LICH
NUR DEN
BACK-
OFEN-
REINIGER
HABEN

“

...

bedingt haben“, erzählt uns Michaela. Vor der Bestellung hatten Michaela und Ingo noch ein persönliches Gespräch mit Brigitte Baalman, der proWIN-Beraterin von Delia. „Ingo hat dann gleich Waren für über 300 Euro bei Brigitte bestellt – ich war perplex, denn ich wollte doch eigentlich nur den Backofenreiniger haben! Er war es schließlich auch, der den Antrag unterschrieb; ich wollte ja gar nichts verkaufen“, erzählt uns Michaela von ihren Anfängen.

Auch wenn sie Ingos Ausgaben beim Erst-Einkauf fast in Schockstarre versetzt hatten, schätzte sie die Produkte bei der täglichen Hausarbeit sehr. Aber Partys zu machen, kam für Michaela überhaupt nicht in Frage – bis Ingo wieder in Aktion trat, einen Party-Termin organisierte und sie hinschickte. „Diese erste Party war wirklich speziell! Außer Alleskönner, Backofenreiniger und Fenstertücher hatte ich nichts dabei, noch nicht einmal Bestellzettel. Aber die Gäste bestellten Produkte für insgesamt 600 Euro. Am nächsten Tag habe ich deshalb bei der Gastgeberin noch mal nachgefragt, ob sie das wirklich alles haben wollen ... Natürlich wollten sie alles haben, und nicht nur das – drei Gäste wollten auch noch eine Party bei mir buchen. Ich bin da also so reingerutscht ...“, berichtet Michaela schmunzelnd und auch ein wenig stolz über ihren furiosen Start als proWIN-Beratung.

„Damit ging es mir auch

körperlich besser –

*proWIN hat mir sozusagen aus
meinem Loch herausgeholfen.“*

Ingos Mission war also geglückt – seine Ela kam auf den Geschmack. Je mehr Michaela sich nun für proWIN einsetzte, desto mehr Bestätigung bekam sie. Es lief einfach gut für sie, weil sie genau die Eigenschaften für den Verkauf mitbringt, die jeder Kunde zu schätzen weiß. Sie ist einfühlsam und kommt mit ihrer locker-entspannten Art gut an. Für sie stehen die gute Betreuung und Beratung an erster Stelle, der Umsatz ist für sie zweitrangig. Und das Wichtigste: proWIN tut ihr seelisch gut. „Damit ging es mir auch körperlich besser – proWIN hat mir sozusagen aus meinem Loch herausgeholfen.“

Michaelas großes Kapital ist ihre positive Einstellung und ihre sympathische Art. Die Menschen stehen bei ihr an erster Stelle – getreu nach dem proWIN-Motto „Zuerst der Mensch“. Dass sie gut mit Kunden umgehen kann, konnte sie schon vor ihrer proWIN-Zeit als telefonische Kundenbetreuerin in einem Callcenter unter Beweis stellen. Sicher ist es auch dieser Eigenschaft zuzuschreiben, dass sie mit dem Buchen von Partys nie Probleme hatte. Von Anfang an schaffte sie es, auf den meisten Präsentationsveranstaltungen circa drei bis vier weitere Partys zu buchen. Auch der Teamaufbau gelingt ihr gut: „Besonders schön finde ich, dass meine beste Freundin bei mir eingestiegen ist! Patrizia macht ihre Sache sehr gut und ist höchstwahrscheinlich eine

„... DREI
GÄSTE
WOLLTEN
AUCH
NOCH EINE
PARTY
BEI MIR
BUCHEN.
ICH BIN DA
ALSO SO
REINGE-
RUTSCHT
“
...“

meiner ersten Vertriebsleitungen in meinem Team“, berichtet uns Michaela. Im letzten Jahr gewannen die beiden gemeinsam den AIDA-Wettbewerb und schipperten durch Dänemark und Schweden – für die Freundinnen eine sehr emotionale Zeit, die sie sehr genossen haben.

Bei all dem sind Michaela und Ingo das perfekte Team. Jeder übernimmt die Aufgaben, die ihm am besten von der Hand gehen, wobei Ingo sich um „die Zahlen“ kümmert, und Michaela mehr für die Partys und den Strukturaufbau zuständig ist. Sie geht immer mit gutem Beispiel voran, nimmt ihre neuen Beraterinnen mit auf

MITTLERWEILE IST AUCH IHR
19-JÄHRIGER SOHN MARCEL AUF
DEN GESCHMACK GEKOMMEN UND
GIBT SELBST PROWIN-PARTYS.

Partys, übergibt ihnen die Präsentation und anschließend auch die dabei gebuchten Partys. „So lernen meine Mädels auch gleich das Nachbuchen und haben keine Probleme damit, denn ich mache das von Anfang an. Auf diese Weise bauen sie sich eine gute Stammkundschaft auf.“

Mittlerweile ist auch ihr 19-jähriger Sohn Marcel auf den Geschmack gekommen und gibt selbst proWIN-Partys. Bei proWIN fühlen sich die Schwartings zuhause; sie haben auch schon viele Freundschaften auf Veranstaltungen geknüpft und arbeiten konsequent für ihr nächstes Ziel, die Vertriebsleitungsstufe 2. Das Einzige, was Michaela manchmal nervt: Wenn sie privat unterwegs ist, beispielsweise beim Karneval, und die Leute sagen: „Da ist ja unsere proWIN-Ela!“ – „da bin ich dann lieber einfach die Ela.“ ■

„BESONDERS
SCHÖN
FINDE ICH,
DASS
MEINE BESTE
FREUNDIN
BEI MIR
EINGESTIE-
GEN IST!“

“

Was gibst Du Deinen Wollern mit auf den Weg? Womit motivierst Du sie?

„Bleibt so, wie ihr seid, das ist am besten! Seid mit Spaß und Begeisterung dabei und macht es einfach EINFACH. Der Rest kommt von ganz allein.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Das komplette Vertriebskonzept! Mit proWIN kann man dauerhaft etwas aufbauen.

Hier ist wirklich alles anders als bei allen anderen, denn ich kenne auch andere Direktvertriebe.

Für uns sind das ganz besondere Menschen, die bei proWIN arbeiten, und da passen wir einfach gut dazu, denn bei uns ist ja auch alles anders als bei allen anderen.“

Deine Lieblingsprodukte?

„Das, was ich immer zu meinen Partys mitnehme: mein Job! Und selbstverständlich der BACKOFENREINIGER, dieses Produkt hat mich von Anfang an begeistert.“

”