



MICHELE NAFZIGER

Auf neuen Wegen

→ Wenn man proWIN-Beratungen fragt, wie sie zu ihrem Job gekommen sind, erfährt man meistens, dass sie auf bzw. nach einer Party angesprochen worden sind. Oder dass sie schlicht und einfach so von den Produkten begeistert waren, dass sie selbst mit dem Verkauf beginnen wollten.

in ihrem vollen Terminkalender reserviert hat, denn ihre Geschichte ist wirklich eine besondere.

„Ich wollte immer finanziell unabhängig sein. Aber in meiner Ehe hatte ich einfach null Unterstützung. Außerdem wusste ich,

wie beispielsweise schöne Urlaube mit den Kindern und eine eigene Immobilie.“

Michele überlegte lange, wie sie das nun anstellen könnte – genug verdienen und gleichzeitig Zeit für die Kinder zu haben. Die Idee, selbstständig zu sein, gefiel ihr sehr; sie

VIEL ZEIT FÜR DIE KINDER UND EINEN JOB, DER DAS ERMÖGLICHT – MIT GUTEN FINANZIELLEN RAHMENBEDINGUNGEN

Michele Nafziger dagegen hat einen ganz anderen Weg beschritten – und das sehr erfolgreich.

Michele ist eine vor Lebensfreude regelrecht strahlende Frau. Wer sie kennenlernt, merkt sofort, dass sie über diese absolute Selbstsicherheit verfügt, die nur Menschen haben, die genau wissen, was sie wollen. Auch ihre unbändige Energie spüren Ingo und ich sofort bei unserem Besuch. Und diese Energie hat sie nicht nur, weil sie gerade frisch aus dem Urlaub zurückgekehrt ist – sie steckt immer voller Tatendrang. Wir sind froh darüber, dass sie für uns heute zwei Stunden

dass ich bei einer Rückkehr in meinen alten Job nie genug Zeit für die Kinder haben würde“, erzählt sie uns. Michele hat BWL studiert und als Bereichsleitung mehrere Filialen eines DAX-Konzerns geleitet. Dazu kam, dass ihre erste Tochter mit einem Herzfehler geboren wurde und schon in ihren ersten vier Lebenstagen die erste Operation hatte. Sie brauchte also zwei Dinge, die sich fast immer ausschließen: Viel Zeit für die Kinder und einen Job, der das ermöglicht – mit guten finanziellen Rahmenbedingungen. „Ich hätte natürlich auch an der Kasse von Lidl oder Aldi arbeiten können, aber dann hätte ich all meine Wünsche nie erfüllen können,

fühlte, dass ihr das liegen würde. Aber eine „normale“ Selbstständigkeit ist meist immer mit hohen Investitionen und großem Zeitaufwand verbunden. Über diesen Gedankengang kam die Betriebswirtschaftlerin schnell aufs Network Marketing. Doch welche Firma sollte sie wählen? Jede freie Minute widmete sie der Internetrecherche, verglich die in diesem Bereich aktiven Unternehmen und traf sich schließlich auch mit einigen Führungskräften. „Meine Wahl fiel dann auf proWIN, nachdem ich alle möglichen Direktvertriebe gründlich recherchiert hatte. Dort waren die Bedingungen einfach am besten! Also habe ich in der Zentrale an-



> Michele hat BWL studiert und als Bereichsleitung mehrere Filialen eines DAX-Konzerns geleitet, bevor sie bei proWIN durchstartete.

gerufen und gefragt, ob sie mir helfen könnten, proWIN-Beraterin zu werden“, schildert uns Michele ihre Vorgehensweise.

proWIN vermittelte Michele dann an die Vertriebsleiterin Kathrin Spieß. Und Kathrin hatte überzeugende Argumente im Gepäck: „Wir haben uns bei McDonald’s in Pirmasens getroffen. Wir redeten eine Weile, und ich sagte zu Kathrin, dass ich so viel Geld verdienen will, dass ich davon gut

Unternehmen proWIN und den Produkten entgegengebracht hat, als auch von Micheles Entschlusskraft und Selbstsicherheit.

Wie Michele aber insgeheim schon geahnt hatte, traf ihre Entscheidung bei ihrem Mann auf wenig Gegenliebe. Er empfahl ihr nur lapidar, dass sie sich einen Babysitter suchen solle, wenn sie abends weg sei. Auch ihr Umfeld begegnete ihrem Vorhaben zunächst kritisch, doch die toughie Michele ließ sich davon nicht beirren. In Kathrin Spieß hatte sie ja auch eine Gesinnungsgenossin gewonnen, die sich viel Zeit für ihre neue Beraterin nahm und jederzeit für sie da war. „Ihr habe ich es auch zu verdanken, dass es so schnell bei mir ging. Ich habe einfach alles gemacht, was sie mir sagte. Ich habe es nicht hinterfragt, sondern sofort losgelegt. Und so klappt es auch bei meinem Team am besten.“

Ergebnisse gebracht. Sie kann ihre Termine so legen, dass sie immer genug Zeit für die Kinder hat. Schöne Urlaube kann sie sich mehrmals im Jahr leisten. Auch der Traum vom Eigenheim ist wahr geworden – kürzlich hat sie sich eine Eigentumswohnung gekauft. Da bleiben wirklich nicht mehr viele Wünsche offen ... Bei meiner Frage nach ihren Zukunftswünschen schaut sie uns deshalb auch fast schon erstaunt an: „Ich habe doch schon alles! Alles, was dann noch kommt, sind wirklich nur die Schokostreusel auf dem Sahnehäubchen.“ Aber die wünschen wir ihr dann doch für ihr Sahnehäubchen – so schmeckt’s einfach noch besser! ■

„Ich wollte immer

finanziell

unabhängig sein und so viel verdienen, dass ich richtig gut leben kann.“

leben kann. Kathrin zeigte mir daraufhin ihre letzte Provisionsabrechnung; da waren ca. 6.000 Euro vermerkt. Den Vertriebsantrag habe ich dann sofort unterschrieben, und zwar ohne überhaupt auch nur ein Produkt zu kennen oder jemals eine Party mitgemacht zu haben“, erzählt Michele uns lachend. So etwas hören Ingo und ich wirklich zum ersten Mal – und sind beeindruckt. Von dem Vertrauensvorschuss, den sie dem

Ihre Startparty mit Kathrin hatte Michele im Dezember 2012. Doch als Tochter Nora im Mai 2013 zur Welt kam, fuhr Michele ihr berufliches Engagement komplett zurück. „So richtig losgelegt habe ich eigentlich erst Anfang 2014“, erzählt sie. Seitdem klappt es wie am Schnürchen. „Ich mache das einfach total gern, ich liebe meinen Job!“ Und sie hilft auch anderen total gern, mehr aus ihrem Leben zu machen. Auf ihrer Visitenkarte steht als Berufsbezeichnung „die Chancengeberin“, und ihr Teambuilding klappt hervorragend; 2020 will sie die Vertriebsstufe Direktion erreicht haben. Ihr Mut, neue Wege zu gehen, und ihre Entschlossenheit haben genau die ersehnten



> Michele im „Business-Outfit“

“

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

„Zunächst müssen sie wissen, dass es nichts geschenkt gibt. Und dann mache ich ihnen klar, dass sie wirklich richtig erfolgreich sein können – wenn sie sich an das halten, was ich ihnen sage.“

Leider geben die meisten aber viel zu früh wieder auf.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„proWIN hat einfach die besten Bedingungen für eine Karriere im Network Marketing. Ich sehe proWIN als einen wunderbaren Geschäftspartner, als Lieferant mit den besten Produkten. Hier stimmt wirklich alles!“

Deine Lieblingsprodukte?

„Mein Topseller schlechthin ist die V7-WC-Bürste. Aber natürlich auch der Alleskönner und der BACKOFENREINIGER, die werden sowieso immer bestellt. Und in meiner Handtasche findet sich immer ein Tiegel mit der Hautschutzcreme mit Vitamin E-Pearls. Während einer Vorführung der Reinigungsprodukte creme ich meine Hände immer damit ein. Und wenn dann jemand danebensteht und schaut, frage ich selbstverständlich ‚Möchten Sie auch mal probieren?‘“

”

