



NADA WRONN

„Schon als kleines Kind träumte ich davon, Putzmittel zu verkaufen! ... ;-) natürlich nicht!!“

→ Viele der Erfolgsgeschichten von proWINlerInnen fangen damit an, dass sie eigentlich nie diese Arbeit machen wollten. Die Frage ihrer BeraterInnen, ob sie sich vorstellen könnten, selbst aktiv bei

„Geht’s noch??“ – das war ihr Kommentar auf die Party-Einladung einer Freundin. Als dann auch noch ihre Schwiegermutter mit einer proWIN-Tüte vor ihr stand, deren Inhalt 120 Euro kostete, war Nada

Nick, 5 Jahre) und gelernte Bürokauffrau hatte schon alles Mögliche mit ihren Fliesen ausprobiert, aber die unschönen Abdrücke der Gehhilfen, auf die ihr Mann Oliver eine Weile angewiesen war, gingen

„GEHT’S NOCH??“ WAR IHR KOMMENTAR AUF DIE PARTY-EINLADUNG

proWIN einzusteigen, verneinten viele am Anfang, bevor sie „auf den Geschmack“ kamen und erfolgreich wurden. Anders war es bei Nada: Sie hat ihrer Beraterin und späteren Führungskraft Anita Rohrbacher gleich selbst gesagt, dass sie Lust dazu hat. Und diese Lust an der Arbeit hat sie schon weit gebracht!

Dabei hielt auch sie anfänglich sehr wenig – oder eher gar nichts – von Putzpartys.

komplett entgeistert. Aber es dauerte nicht lange, und auf die Entgeisterung folgte die Begeisterung: Sie probierte die Fenstertücher aus, die ihre Schwiegermutter gekauft hatte. Die können was, dachte sie, denn das Ergebnis sprach für sich. Anschließend machte Nada sich daran, ihre Fliesen mit dem Alleskönner zu bearbeiten – ein Moment, den sie nie vergessen wird ...

Die zweifache Mutter (Enja, 9 Jahre, und

einfach nicht weg. Dann nahm sie den Alleskönner – und die Abdrücke verschwanden. Gleichzeitig verschwand aber auch der Glanz der Fliesen, sie wurden matt! Schockiert über das Ergebnis, kontaktierte sie sofort die Beraterin Anita Rohrbacher. Nada war der felsenfesten Überzeugung, ihre Fliesen nun endgültig ruiniert zu haben. Einen Tag später kam Anita bei ihr vorbei. Nach einer kurzen Weile, in der Anita auch die Fugen mit Alleskönner

und Fugenbürste bearbeitete, konnte die erfahrene proWIN-Beraterin Nada beruhigen: Sie hatte ihre Fliesen wieder in den Originalzustand versetzt! Rückstände auf den Fliesen hatten die ehemals matte Oberfläche glänzen lassen. In Nullkommanichts verwandelte sich ihr Boden von glänzend mit dunkelgrauen Fugen in matt mit hellgrauen Fugen – ein echtes Schlüsselerlebnis für Nada.

Abends fand dann die Party bei ihrer Freundin statt, und jetzt reizte es Nada natürlich sehr, hinzugehen. Aber es blieb nicht beim Partybesuch: Sie sagte Anita auch gleich, dass sie Lust hätte, den Job zu machen. Und wenn Nada sich zu etwas entschließt, dann gibt es kein Halten mehr ... Auf ihrer ersten Party startete sie voller Elan durch und putzte einen Duschkopf mit dem Mikroglastuch und der Powercreme – sehr zur Verwunderung einiger Partygäste, die die proWIN-Produkte sehr viel länger kannten als Nada. „Mein Slogan ist seitdem: ‚Blamier dich täglich einmal!‘“, erzählt sie uns lachend. Mit ihrer authentischen Art hat Nada die Sym-

pathien immer auf ihrer Seite, und wenn sie bei einer Party etwas nicht genau weiß, liefert sie die gewünschten Informationen einfach später nach.

„Wenn ich eine Frage nicht gleich beantworten konnte, habe ich sie mir eben aufgeschrieben und nachgeschlagen oder Anita

„Es gibt nichts

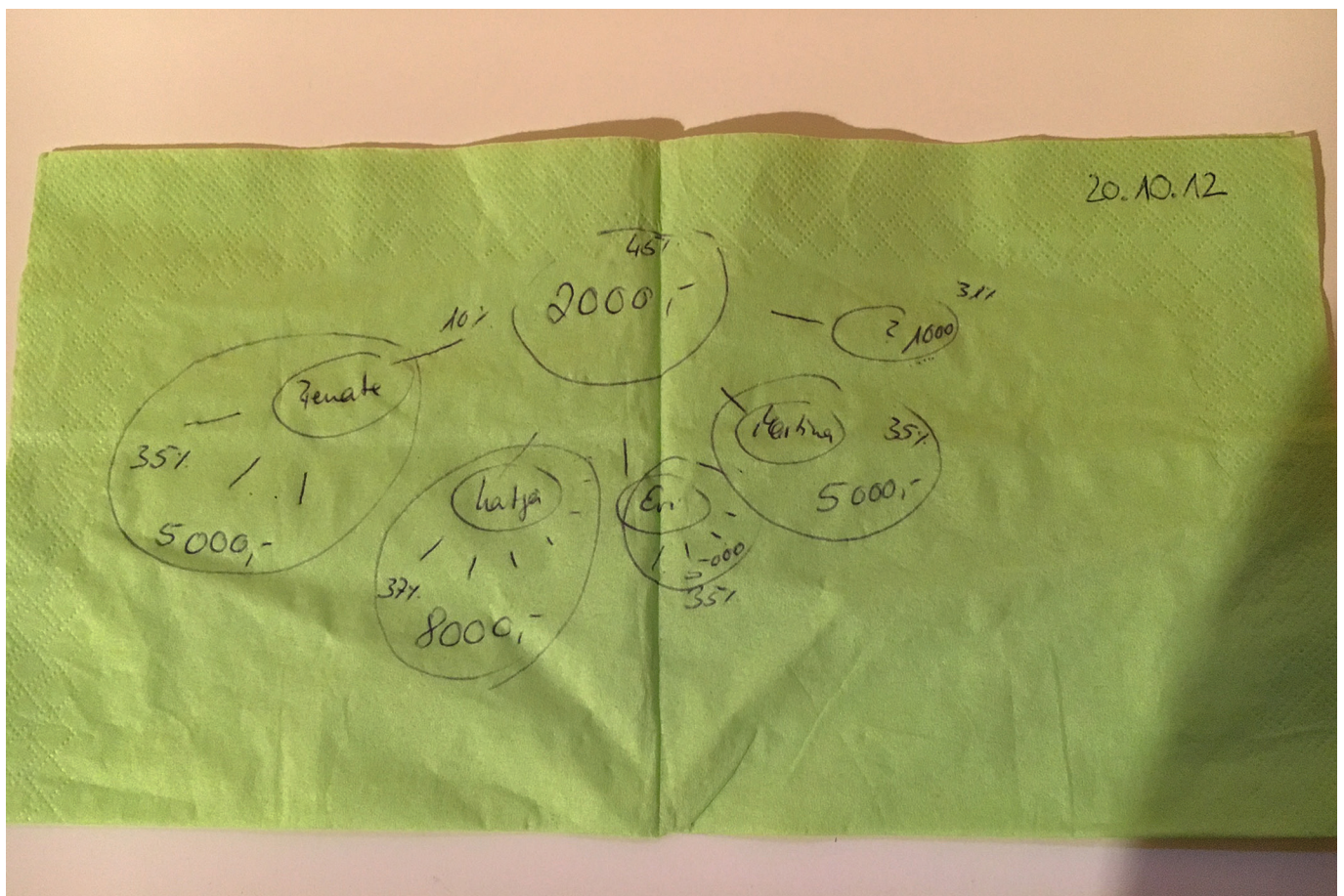
Besseres

und nichts Schöneres
als die Selbstständigkeit!“

gefragt. Das war gar kein Problem, eher im Gegenteil. Die Kunden fanden es toll, wenn ich sie dann anrief, um ihnen die Frage von der Party zu beantworten. Das mache ich auch heute noch so“, berichtet Nada. Sie

geht individuell auf jeden Kunden ein, auch auf den Partys. Nach dem allgemeinen Teil macht sie immer kurze Einzelberatungen mit den Partygästen, wobei sie sich mit dem jeweiligen Kunden in eine ruhige Ecke setzt und dann auch die Bestellungen mit ihm gemeinsam vornimmt. Zum einen fühlen sich die Kunden dadurch gewertschätzt, und zum anderen kann Nada auf diese Weise gut neue Partys buchen. Die intensive und nachhaltige Kundenbetreuung ist Nadas Herzensangelegenheit und steht deshalb auch ganz oben auf ihrer persönlichen Hitliste der wichtigsten Ziele.

Dass ihr die Kundenbetreuung so wichtig ist und ihr viel Spaß macht, liegt daran, dass Nada ein sehr kommunikativer Mensch ist – es ist der intensive Kontakt zu Menschen, der sie erfüllt und ihr Gesicht leuchten lässt, wenn sie von ihrer proWIN-Arbeit erzählt. Aber auch die Produkte überzeugen sie immer wieder davon, dass sie für sich genau den richtigen Job gefunden hat. Noch dazu liebt sie es, selbstständig zu sein: „Es gibt nichts Besseres und nichts Schöneres als die



> Die berühmte Serviette mit den Fantasienamen für zukünftige Beraterinnen aus dem Jahr 2012 – genau so heißen die Beraterinnen heute, vier Jahre später ...

Selbstständigkeit! Ich gehe von 8.00–15.00 Uhr in mein Büro und arbeite an meiner Zukunft“, schwärmt sie. Wer so begeistert dabei ist, kann natürlich auch andere von dieser Tätigkeit überzeugen; Nada hat mittlerweile ein gutes Team an ihrer Seite, das ihr den Rücken stärkt und sie weiter voranbringen wird. Noch dazu hat sie in Anita Rohrbacher eine starke Unterstützerin: „Anita ist meine Tankstelle, meine Ratgeberin und mein Vorbild“, berichtet sie uns von ihrem tollen Verhältnis zu ihrer Führungskraft. Aber auch ihr Mann Oliver motiviert sie jeden Tag aufs Neue. Bei ihm kann sie ihre Batterien aufladen und den nötigen Rückhalt finden.

Während unseres Interviews zeigt Nada uns noch ein Erinnerungsstück aus ihrer Anfangszeit – eine kleine grüne Serviette, die sie auf dem Fahnenfest von Anita Rohrbacher am 20.10.2012 gemeinsam mit Anja Herzog beschrieben hatte. Darauf hatte Anja ihr das Vertriebskonzept erklärt. Nada sollte Anja damals einfach nur vier Namen

„Es gibt nichts

Besseres

und nichts Schöneres
als die Selbstständigkeit!“

als Beispiele für mögliche Berater nennen. Als Nada nun gemeinsam mit uns noch einmal auf den „Serviettenplan“ schaut, werden ihre Augen immer größer ... „Ich bekomme gerade Gänsehaut am ganzen Körper!!! Das sind ja die Namen meiner jetzigen Berater!!! Als ich die vier Namen nannte, kannte ich die Personen noch gar nicht, aber genau diese Personen mit diesen Namen habe ich eingestellt!!! Das ist ja der Hammer!!!“ Nada kann es gar nicht fassen, und wir auch nicht! Was war denn das jetzt? Zufall? Schicksal? Eingebung? Der 7. Sinn? Was auch immer dahinter steckt, es ist fast unglaublich!

Während wir noch rätseln, ob Nada vielleicht hellseherische Fähigkeiten besitzt, frage ich sie nach ihren Zukunftsplänen. Zurzeit arbeitet Nadas Mann Oliver noch als Ingenieur bei einem großen Autohersteller in München. Doch Nada kann sich durchaus vorstellen, dass sie in Zukunft auch beruflich „gemeinsame Sache“ machen – und nach dem Erlebnis mit der Serviette zu urteilen ist sein Einstieg wohl nur noch eine Frage der Zeit ;-) ■

„ICH HABE
JETZT SO VIEL
SPASS AM
LEBEN, KANN
MIR SACHEN
LEISTEN, VON
DENEN ICH FRÜ-
HER NUR TRÄU-
MEN KONN-
TE, BIN EIN
TOTAL POSITIVER
MENSCH GEWOR-
DEN UND KANN
MICH SELBST MIT
MEINEN IDEEN IN
DIESEM JOB VER-
WIRKLICHEN.“



> Nada mit Jan Hafkemeyer (Foto: proWIN Winter GmbH)

“

Was gibst Du Deinen Wollern mit auf den Weg? Womit motivierst Du sie?
„Ich versuche, ihnen die Angst zu nehmen und helfe herauszufinden, wie sie alles für sich persönlich am besten machen können. Sag nicht, wie sie es tun sollen, sondern frage, wie sie es machen können!“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich? **„Menschlichkeit – Spaß – gute Laune – füreinander da sein – riesengroße Familie ... Im Großen und Ganzen gibt es keine lustigere Zeit als die mit den proWINlern!“**

Deine Lieblingsprodukte?
„Die Fenstertücher, der Alleskönner, der Mr. Flexible – aber eigentlich bin ich von allen Produkten überzeugt!“

”

