



NICOLE KIRCHHOFF

„Ich habe immer den Haken gesucht und aufs dicke Ende gewartet“

→ **Früher hat sie als Floristin Blumen gebunden, heute bekommt sie bei Ehrungen die schönsten Sträuße geschenkt. Nicole Kirchoff liebt ihr Leben mit proWIN, obwohl es am Anfang eine echte Herausforderung für sie war.**

Es gab so einige Wenss und Abers, bevor Nicole Kirchoff mit proWIN richtig

tert von Alleskönner & Co., aber vom Job proWIN versprach sie sich nicht so viel. Ihr einziger Wunsch beim Einstieg: mit proWIN ungefähr den Geldbetrag zu verdienen, den sie als Elterngeld bekommen hatte. Wenn man bedenkt, dass Floristen nicht gerade ganz oben auf der Gehaltsskala zu finden sind, war das ein eher bescheidener Wunsch – besonders im Vergleich zu den

Die Entscheidungen kamen von ganz oben, ich musste sie umsetzen und erntete dafür Kritik von unten. Auf Druck folgte noch mehr Druck; das war die Antwort auf alles“, blickt Nicole zurück. Als Nicole und Yves dann Eltern der kleinen Charlotte wurden, eskalierte die Situation. Während Nicole auf Verständnis von ihrer Chefin hoffte, die ebenfalls gerade Mutter geworden war,

„FRÜHER MUSSTE ICH DIE STRÄUSSE IMMER BINDEN,
HEUTE BEKOMME ICH SIE GESCHENKT.“

durchstartete. „Am Anfang wusste ich immer, warum etwas nicht geht. Ich habe immer den Haken gesucht und aufs dicke Ende gewartet“, gesteht uns die gelernte Floristin im Zoom-Meeting. Und Yves, Nicoles Mann, Straßenwärter im Hauptberuf und Teilzeit-TV-Star beim Fernsehsender DMAX, schmunzelt dabei wissend in seinen üppigen Vollbart. Er ist heute mit dabei vorm Computer-Monitor. Nicole erzählt, dass sie erst relativ spät verstanden hat, was man mit proWIN erreichen kann. Zwar war sie als Kundin von Anfang an sehr begeis-

hohen Einkommen, die bei proWIN erreichbar sind.

Doch viel Geld zu verdienen, war für Nicole noch nie ein ausschlaggebender Faktor für die Berufswahl. Sie entschied sich nach ihrer Schulzeit für eine Ausbildung zur Floristin, weil sie Pflanzen und Blumen liebt. Später stieg sie zur Filialleiterin einer Blumenladen-Kette auf, aber genau diese Position war es, die ihr den Spaß an der Arbeit raubte: „Ich war zwar in einer Führungsposition, konnte aber nichts machen.

wurde sie schnell eines Besseren belehrt; sie sollte weiterhin zu Zeiten arbeiten, die für eine junge Mutter kaum unpassender sein konnten.

Yves war es schließlich, der ihr Mut machte zu kündigen. Nicole wagte den Absprung und nahm kurz darauf eine 400-Euro-Stelle in einem anderen Blumenladen an. Obwohl sie zwischenzeitlich schon mit proWIN begonnen hatte, ließ ihr Sicherheitsdenken es nicht zu, ganz ohne anderen Job zu sein. Aber ihr Chef „vergaß“ dann immer mal



> Nicole mit ihren Kindern und ihrem Mann Yves, der sie immer auf ihrem Weg bei proWIN unterstützt hat

wieder, ihr das Geld auch auszubezahlen, und wenn sie ihn daran erinnerte, wurde er sogar ärgerlich. Doch alles auf die Karte proWIN setzen? Nicole liebte zwar den Alleskönner, besonders wenn es um die Möhrchenflecken von Charlotte ging, aber ihr fehlte am Anfang das Vertrauen – das Vertrauen darin, dass sich mit proWIN eine erfolgreiche Selbstständigkeit aufbauen ließe, das Vertrauen, dass sie selbst das hinbekommen würde.

Kennengelernt hat Nicole proWIN ganz klassisch durch eine Partyeinladung. Die Produkte gefielen ihr auf Anhieb so gut, dass sie auf späteren Partys häufig schon anstelle der Beraterin deren Anwendung erklärte. „Deshalb war der Gedanke, mit proWIN zu starten, auch eher so ein ‚Was-die-kann-kann-ich-auch‘. Ich habe den Vertriebsantrag unterschrieben, ohne große Erwartungen damit zu verbinden. Irgendwie hatte ich auch verlernt, mir Ziele zu setzen, das ging erst später wieder los – schließlich hatte ich als Floristin schon das Ende der Karriereleiter erreicht“, erzählt Nicole.

Der erste Umschwung kam mit der Kündigung des 400-Euro-Jobs, zu der Yves Nicole wieder ermutigt hatte. Und da wenig später

Söhnchen Matthis die Familie Kirchhoff vervollständigte, kam ihr ein großer Vorteil, den proWIN als Job bietet, schon mal in vollem Umfang zugute, denn endlich konnte Nicole sich ihre Zeit so einteilen, wie es für sie und ihre Familie am besten passte. Während sich ihr Leben nun vor-

.....

„Am Anfang wusste ich immer,

warum

etwas nicht geht.“

.....

rangig um Charlotte und Matthis drehte, legte sie mit ungefähr einer Produktparty pro Woche den Grundstein für ihre neue Karriere – ohne zu ahnen, in welche Höhen sie dieser Weg der vorsichtigen Schritte in ein paar Jahren katapultieren würde.

Für Nicole war es insbesondere deshalb am Anfang ein etwas steinigere Weg, weil sie sich mit diversen Ängsten herumschlug.

Partys machen, zu Seminaren fahren, Steuern und andere Finanzangelegenheiten – sie fürchtete oft, das alles nicht zu schaffen. Indem sie sich aber von ihren Ängsten nicht abhalten ließ und einfach weitermachte, sammelte sie immer mehr positive Erfahrungen, die so gar nicht zu den ausgemalten Schreckensszenarien passten. Ganz im Gegenteil: Sie konnte sich Stück für Stück immer weiter entfalten, die Ängste lösten sich in Luft auf, das Konto füllte sich. Dabei konnte sie immer ihr eigenes Tempo bestimmen und hatte in jedem Moment starke Stützen an ihrer Seite, die ihr auf dem Weg zur erfolgreichen Führungskraft mit Rat und Tat zur Seite standen: „Sehr geholfen hat mir unser kunterbuntes ‚Team Rückenwind‘, in dem jeder so sein kann, wie er möchte.“

War es anfänglich vor allen Dingen die fürsorgliche Art ihrer Förderin Susanne Heinemann, die ihr guttat, so war es später die strukturierte, erfahrene und geradlinige Gerlinde Borchering, die mit ihren wertvollen Ratschlägen und Tipps Nicoles Weg zur eigenen Vertriebsleitung ebnete. „Teamwork makes the dream work“ ist deshalb heute zu einem Leitspruch für Nicole geworden, den sie voller Dankbarkeit und Überzeugung an ihr eigenes Team weitergibt.



Was gibst Du Deinen Wollern mit auf den Weg?

Womit motivierst Du sie?

„Was Du Dir vorstellen kannst, kannst Du auch erreichen! – Ich motiviere sie dazu, groß zu denken. Und ich zeige ihnen, wie sie das visualisieren können. Außerdem möchte ich meinem Team ein gutes Vorbild sein.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Die tollen Produkte, die wirklich funktionieren, die Motivation der Mitarbeiter, zum Beispiel über die Wettbewerbe, und der Teamspirit ... Teamwork makes the dream work!“

Deine Lieblingsprodukte?

„Das waren am Anfang die Putzprodukte – und hier ganz besonders das Geschirrspülmittel und das Millionending; jetzt aber auch das neue ‚Light & Quick‘. Im Wellnessbereich ist es die Time- und die Expression-Serie, in diesen Serien dürften gern noch mehr Produkte dazukommen!“



> Teamwork makes the dream work“ ist Nicoles Leitspruch geworden, den sie voller Dankbarkeit und Überzeugung an ihr eigenes Team weitergibt

Aufgrund ihrer anfänglichen Zweifel versteht Nicole besonders gut, welche Bedenken gerade Neustarter häufig haben – und wie man die am besten aus dem Weg räumt. Heute liebt sie es, andere dazu zu motivieren, größer zu denken, den eigenen Träumen Raum zu geben. Ein weiterer Lieblingsspruch von Nicole: „Alles, was Du Dir vorstellen kannst, kannst Du auch erreichen!“ Für sie und ihre Familie hat sich dieser Spruch jedenfalls in vielerlei Hinsicht bewahrheitet.

Klar, dass es ihr nun auch leichtfällt, diese Erfolgsweisheit mit charmanter Selbstverständlichkeit an andere weiterzugeben. So ist das eben bei proWIN – wer macht, kann den Erfolg nicht verhindern. Selbst dann, wenn man am Anfang nicht so ganz daran geglaubt hat ... ■



„SEHR GEHOLFEN HAT MIR UNSER KUNTERBUNTES TEAM.“

> Man muss dran glauben – vor allem an sich selber