



NICOLE KOCH-LANDAU

Hat ihr Rundum-Wohlfühlpaket gefunden

→ Auch wenn Selbstständige in aller Regel viel arbeiten, haben sie gegenüber Angestellten doch einen sehr großen Luxus: frei über ihre Zeit bestimmen zu können. Für Nicole Koch-Landau, die von allen liebevoll „Nicci“ genannt wird, ist dieser Luxus eine der wertvollsten Er-

um all das in ihr Leben zu holen, was ihr wichtig ist – in Nicoles Worten „ihr Rundum-Wohlfühlpaket“.

Die wichtigsten Personen in diesem „Paket“ sind natürlich ihr Mann Markus sowie ihre zwei Kinder Luis (8 Jahre) und Emma

den Verkauf von 100 Sweetheart-Mikrofaser-Tüchern eine 500-Euro-Spende für den Kindergarten zusammenbekommen. Ich war im Förderverein und habe natürlich auch zwei Tücher gekauft“, erzählt Nicole von ihrer ersten proWIN-Erfahrung. Die studierte Betriebspädagogin, die damals in

„MEIN TEAM WEISS, DASS ICH 24/7 FÜR ALLE DA BIN.“

rungenschaften, die ihre Vertriebstätigkeit für proWIN mit sich gebracht hat.

Wenn man Nicole mit wenigen Attributen beschreiben müsste, dann würden Freiheitsliebe, Reiselust, Offenheit für Neues und ihr riesengroßes Herz für alles, was mit sozialer Arbeit und der Hilfe für Benachteiligte zu tun hat, an erster Stelle stehen. Diese Eigenschaften sind es auch, die sie dafür prädestinieren, bei proWIN erfolgreich zu sein. Sie hat dort einfach das optimale Umfeld für sich gefunden,

(4 Jahre). Während Ehemann Markus, der als Kunststofftechniker im Außendienst arbeitet, sie sowohl mental als auch rein praktisch bei allen proWIN-Belangen voll unterstützt, sind es die Kinder gewesen, die den Vertriebs-Stein sozusagen ins Rollen gebracht haben.

Es war im Jahr 2014, als ihre spätere Förderin und Führungskraft Michelle Nafziger-Kirkpatrick ein proWIN-Charity-Projekt für den Kindergarten von Luis und Emma initiierte. „Michelle wollte durch

Vollzeit als Leiterin einer Einrichtung für sozial benachteiligte Kinder und Jugendliche arbeitete, war sehr angetan von Michelles sozialem Engagement. Und nicht nur das – sie wurde im Lauf der Zeit zu einer sehr guten proWIN-Kundin.

Allerdings war Nicole damals weit entfernt von dem Gedanken, selber für proWIN zu arbeiten. Ihre Arbeit erfüllte sie voll und ganz; es war ja nicht nur ein Job, sondern eine Herzensangelegenheit. Sie war nicht offen für neue Berufswege, und



> Nicoles Erfolgsteam

deshalb dauerte es weitere zwei Jahre, bis Nicole sich für eine Vertriebstätigkeit bei proWIN entschied. Michelle, die sie in dieser Zeit schon öfter darauf angesprochen hatte, kassierte regelmäßig ein Nein. Die beiden Frauen sahen sich damals fast jeden Tag im Kindergarten. Als sich dann aber Töchterchen Emma ankündigte, begann Nicole, die Arbeit von Michelle mit anderen Augen wahrzunehmen: „Ich habe an Michelle gesehen, wie schön das Leben sein kann, wenn man zwei Kinder hat und sich die Zeit frei einteilen kann.“

Ein Luxus, den sie als Vollzeit-Angestellte nicht hatte und als junge Mutter schmerzlich vermisste. Und sie konnte sich noch sehr gut daran erinnern, wie sich freie Zeiteinteilung anfühlte. Denn bevor sie die Leitungsposition annahm, war sie einige Jahre Freelancerin bei Motorsport-Veranstaltungen. Als dann Töchterchen Emma geboren wurde und in dem einen Jahr Elternzeit, das sie nahm, auch der Geldbeutel enger geschnürt werden musste, kam sie wieder mit Michelle ins Gespräch. Die guten Verdienstmöglichkeiten bei proWIN kamen nun auch mit ins Spiel:

„Mensch Nicole, du bist so eine gute Kundin und kaufst so viel. Mach doch ein bisschen nebenbei“, war erneut Michelles Rat. Ein Rat, der nun endlich auf fruchtbaren Boden fiel und für den Nicole heute mehr als nur dankbar ist: „Dafür, dass sie nie aufgegeben hat und ich nach 3 Jahren dann endlich die Chance proWIN ergriffen habe, bin ich Michelle lebenslanglich zu Dank verpflichtet! Und ich nehme mich für mein Team immer als Beispiel: ‚Bleibt dran, wenn ihr ein Nein kassiert!‘“ Nicole besprach sich mit Markus, und die beiden trafen einen Entschluss: Sie würden gemeinsam zur Startakademie fahren, damit Nicole nichts unterschrieb, was ihr im Nachhinein leidtun könnte.

Dies war allerdings eine Vorsichtsmaßnahme, über die Nicole heute nur schmunzeln kann: „Markus hat das Vertriebskonzept viel schneller kapiert und war gleich mehr als nur begeistert“, lacht sie. Wieder zuhause, ging dann alles Schlag auf Schlag. Nicole unterschrieb im Herbst 2016 den Vertriebsantrag und trat gemeinsam mit Markus voll aufs Gaspedal. „Seitdem hatten wir jedes Jahr Beförderungen und tolle

Reisen, wie beispielsweise Afrika“, berichtet sie – verdienterweise schwingt da auch eine Portion Stolz in ihrer Stimme mit. Denn sie hatte bis zum Ende des Elternjahres nur noch drei Monate für Vollgas – danach wartete ihre Vollzeitstelle wieder auf sie.

Trotz dieser beruflichen Doppelbelastung und des Familienlebens mit zwei Kleinkindern haben Nicole und Markus es geschafft, innerhalb weniger Jahre Vertriebsleitung zu werden. Was Nicole besonders angespornt hat, war der Gedanke, Führungskraft zu sein: „Menschen zu entwickeln, sie zum Erfolg zu führen, das ist mir noch wichtiger als der reine Produktverkauf“, erzählt sie. Ihr Studium war eine gute Basis dafür, wie sie sagt, und dabei macht sie gleichzeitig ein großes Kompliment an proWIN: „Von den proWIN-Seminaren können sich die Unis noch eine Scheibe abschneiden!“

Zu Beginn der Corona-Pandemie hat sich Nicole entschlossen, ihre verbliebene Elternzeit zu nehmen, um mehr Zeit für die Kinder zu haben. Ihr soziales Engagement

“

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

„Ich habe eine Mindset-Gruppe, die ich jeden Tag mit Anregungen versorge. Dazu gibt es Wettbewerbe, Team-Events mit Übernachtungen und für die acht Besten Gratis-Tickets für die Erfolgsseminare von Jörg Löhr. Ich gebe sehr viel Anerkennung. Beispielsweise schreibe ich auch gern mal Postkarten oder zeige meine Wertschätzung durch ein kleines Fläschchen Sekt vor der Haustür. Mein Team weiß, dass ich 24/7 für alle da bin.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Für mich ist es das Motto ‚Zuerst der Mensch‘. Jeder wird so angenommen, wie er ist, und wir werden optimal darin unterstützt, das Beste aus uns rauszuholen. Dazu kommt der grüne Gedanke; dass wir unseren grünen Fußabdruck hinterlassen können. Mit jedem Haushalt, den wir erreichen, machen wir die Welt ein Stückchen besser!“

Deine Lieblingsprodukte?

„Mein Herz schlägt für Wellness, insbesondere für die Time-Serie und den Bodyscrub. Und ich liebe den win-i. Generell liebe ich alle unsere Produkte und verliebe mich immer wieder neu, zum Beispiel in den Alleskönner, die Bowl, den Backofenreiniger oder das Kristalltuch – das beste Küchentuch der Welt!“

”

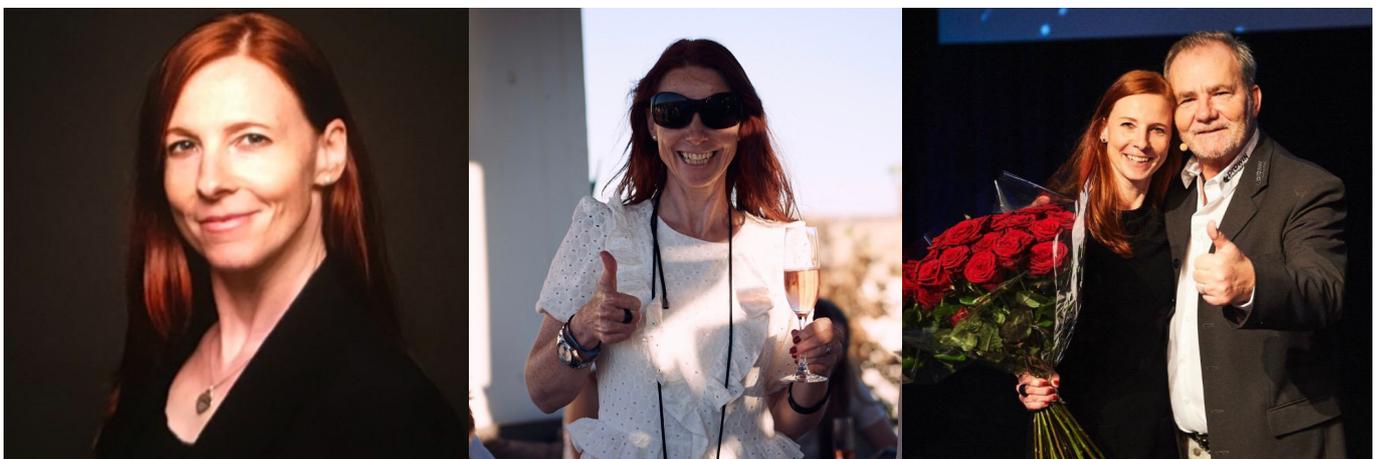
„ICH VERLIEBE MICH IMMER WIEDER NEU IN UNSERE PRODUKTE.“

wird sie natürlich trotzdem weiterführen, das steht jetzt schon fest. Der soziale Gedanke ist in der Familie Koch-Landau so ausgeprägt, dass sich der kleine Luis zu seinem Geburtstag nur ein Geschenk wünschte – das, was er sonst noch bekommen hätte, sollten seine Eltern an soziale Projekte spenden. Und Nicole will zukünftig einen Teil ihrer Gewinne in eigene

soziale Projekte stecken. Dass sie damit langgehegte Träume verwirklichen kann, ist ein besonders wichtiger Grund, warum proWIN ihr „Rundum-Wohlfühlpaket“ geworden ist.

Auf Reisen werden die Koch-Landaus natürlich auch gehen, und zwar in jeden Ferien. Seit proWIN in ihr Leben Einzug

gehalten hat, ist auch das möglich. Nicole, die früher oft allein mit dem Rucksack durch die Welt reiste und ein großer Asien-Fan ist, hat damit ihr Glückspaket aufs Perfekteste geschnürt – und wird dafür sorgen, dass dieses Glück noch auf viele andere Menschen trifft, damit sie dann auch ihre eigenen Wohlfühlpakete packen können. ■



> Nicole ist rundum zufrieden mit ihrem Leben und proWIN