



RENATE LOIDL

„... und plötzlich hatte ich ein Team!“



→ **Renate staunt wohl selbst am meisten darüber, wie schnell ihr der Aufstieg bei proWIN gelungen ist. Das, was eigentlich als dreimonatiger Ausflug in eine komplett neue Berufswelt gedacht war, entwickelte sich völlig unerwartet zu einer handfesten Karriere.**

Als Ingo und ich bei den Loidls ankommen, staunen wir erst mal über das schöne Haus, das Renate mit ihrem Mann Bernie und ih-

uns, wie alles anfing. Renate hatte sich in ihrem Leben bisher oft nach ihren Eltern gerichtet, wenn es um Schule, Ausbildung und Beruf ging. Gern wäre sie Fremdsprachenkorrespondentin geworden, aber ihre Eltern überzeugten sie, eine Ausbildung zur Industriekauffrau im Gummiwerk Kraiburg zu machen. Dort arbeitete sie viele Jahre im Vertriebsinnendienst und betreute Kunden in aller Welt. Ein Job, der der kontaktfreudigen Renate Spaß machte. Als sie

du???" konterte. Doch Bernie hatte ein Feuer entfacht, denn die Produkte gefielen ihr sehr. Warum also nicht einfach anfangen und ausprobieren? Aber Renate war sehr verunsichert und überlegte hin und her. Was sollten denn die Leute denken, wenn sie plötzlich Putzlappen verkaufte? Da brauchte es vor allen Dingen ermutigende Worte von Bernie, um den ersten Schritt zur selbstständigen proWIN-Beraterin zu machen. Schließlich

IM DEZEMBER 2014 HATTE SIE BEREITS 20.000 EURO UMSATZ GEMACHT

ren zwei Söhnen Maximilian und Valentin (8 und 6 Jahre alt) bewohnt. Hier ist einfach alles aus Holz, in einem Stil irgendwo zwischen traditionellem Schwedenhaus und Moderne. „Alles selber gemacht“, erklärt uns Renate mit berechtigtem Stolz in der Stimme. Wir staunen noch mehr und nehmen erst mal am Esstisch Platz.

Schon zu Beginn unseres Gesprächs wird mir klar, warum Renate es in kurzer Zeit so weit gebracht hat bei proWIN. Diese quirilige, charmante Frau kann einfach nicht stillstehen! Sie ist durch und durch eine Macherin, die sich schnell für etwas begeistern kann – aber genauso schnell auch wieder das Interesse verliert, wenn die Sache, für die sie sich einsetzt, nicht ihren Vorstellungen entspricht. Wie gut, dass proWIN da voll ins Schwarze traf!

In herrlich bayrischem Dialekt erzählt sie

dann heiratete und die Kinder kamen, gab man ihr nach der Elternzeit eine andere Position: „Als Assistentin der Entwicklung musste ich tagein, tagaus Statistiken eintippen ... Dabei hasse ich Zahlen, und es war einfach nur sterbenslangweilig!“ Wollte sie wirklich so ihren Berufsalltag verbringen?

Nein, wollte sie nicht. Zu dieser Zeit begegnete sie häufig der proWIN-Beraterin Nada Wronn in der Kinderkrippe. Als Nada mal wieder anfragte, ob sie eine proWIN-Party ausrichten wolle, lehnte sie dieses Mal nicht ab. Es war einfach ein Impuls, dem sie folgte, denn bisher hatte sie alle Party-Einladungen von Freunden abgeschmettert und Nada diesbezüglich die kalte Schulter gezeigt. „Ich war ja eigentlich ein richtiger proWIN-Hasser!“ Als Nada die Party bei Renate machte, sagte Bernie „Das kannst du auch!“, was Renate mit einem scharfen „Spinnst

rief sie Nada an und unterschrieb im Juli 2014 den Vertriebsantrag.

„Ich sagte zu mir, dass ich einfach 3 Monate lang etwas ganz Verrücktes mache und dann wieder aufhöre“, erzählt Renate. Sie brauchte einfach das Gefühl, sofort wieder aussteigen zu können, um überhaupt anzufangen. Aber sie legte mit vollem Einsatz los, erzählte jedem, den sie kannte oder auch nicht, was sie macht und buchte Partys. Im Dezember 2014 hatte sie bereits 20.000 Euro Umsatz gemacht.

Trotz dieses großen Erfolgs erzählte sie Nada, dass sie aufhören wolle. Aber eigentlich war es ihr nicht wirklich ernst damit. Sie war gestresst, da sie ja auch den anderen Job hatte und die Kinder sie zu der Zeit sehr forderten. Renate überlegte. Was wäre, wenn sie nur proWIN machen würde? Kurzerhand reichte sie noch ein hal-



> Nada Wronn und Renate auf der AIDA



> Renate samt Team auf dem proWIN Neujahrsempfang

bes Jahr Elternzeit ein. Eine goldrichtige Entscheidung, denn Renate begann mit dem Einstellen von Vertriebspartnern. Und wieder wurde sie von ihrem eigenen Erfolg überrollt: Leute, die sie fragte, sagten entweder gleich Ja oder schon nach kurzem Zögern. Oder sie machten beim Bestellschein ein Häkchen bei dem Punkt „Ich habe Interesse an einer Mitarbeit.“ Damit hatte Renate nun wirklich nicht gerechnet! „Plötzlich hatte ich ein Team! Und ich wusste überhaupt nicht, was ich mit denen machen sollte!“

Aber genau für solche Fälle gibt es die proWIN Akademie, und auch auf Nada und andere proWIN-Führungskräfte kann Renate immer zählen. Auf Seminaren lernt sie viel über Teamführung, ihre Schützlinge begleitet sie regelmäßig zu den Starterseminaren.

Heute managt Renate nicht nur ihr Team sehr souverän, sondern auch alles andere. Im Erdgeschoss hat sie sich einen großen, schönen Arbeitsraum mit einer regelrechten Packstation eingerichtet – Ingo und ich staunen mal wieder, weil alles so professionell ist. Oft kommen Leute hier einfach so vorbei, um Produkte zu bestellen oder gleich zu kaufen. Außerdem hat sich Renate einen Namen als Wellness-Expertin gemacht. Sie hält Vorträge zu diesem Thema und macht andere Beraterinnen fit für Wellness-Partys. Jetzt steht sie wirklich mit beiden Beinen mitten im proWIN-Leben. Ihr großer Erfolg gibt ihr einfach Recht, auch wenn sie manchmal immer noch über sich selbst staunt, wie das alles so gekommen ist. ■

IHR
GROSSER ER-
FOLG
GIBT IHR EIN-
FACH RECHT,
AUCH WENN
SIE MANCH-
MAL IMMER
NOCH ÜBER
SICH SELBST
STAUNT, WIE
DAS ALLES
SO GEKOM-
MEN IST.



“

Was gibst Du Deinen Wollern mit auf den Weg? Womit motivierst Du sie? **„Ich möchte sie vor allen Dingen damit motivieren, dass ich ihnen ein gutes Vorbild bin. Es ist schon ein tolles Kompliment, wenn sie sagen ‚Das hat mich so fasziniert, genauso möchte ich das auch machen!‘“**

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich? **„proWIN ist einfach cool! So etwas gibt es nirgendwo anders! Oder wo kann eine Frau mit Kindern sonst so eine tolle Karriere machen und obendrein noch ihre Zeit frei einteilen?“**

Deine Lieblingsprodukte? **„Zahnpasta! Mein meistverkauftes Produkt – generell. Die muss einfach jeder kaufen!!! Überhaupt werde ich bei den Wellness-Produkten regelrecht zum geistigen Brandstifter, bis die Leute denken, sie kommen ohne dieses oder jenes Produkt, was die Renate ihnen da grad zeigt, nie wieder aus!“**

”