





# ROSITA RICHTER

„Ich habe ein halbes Jahr angefangen ...“

→ Rosita Richter hat ein halbes Jahr lang überlegt, ob sie bei proWIN einsteigen soll oder nicht. Der Durchbruch kam mit einem Besuch der proWIN Akademie im Saarland. Heute ist sie glücklicher denn je mit ihrer Entscheidung für proWIN, und das Einzige, was sie stört, ist die Tatsache, dass sie schon ein halbes Jahr früher hätte loslegen können.

„Hast du 'nen Knall? Kannst du deine Bude nicht alleine putzen?“ Das war Rositas erste Reaktion, als ihre Tochter Nancy sie im Janu-

angesprochen. Ich bin nur hingegangen, um Nancy einen Gefallen zu tun“, berichtet Rosita bei unserem Zoom-Treffen. Auf der Party selbst gehörte sie dann zu denjenigen, die mit verschränkten Armen auf dem Sofa sitzen und nichts an sich heranlassen wollen, berichtet Rosita weiter: „Ich war die schlimmste Kundin aller Zeiten!“

„Das hat sich aber schnell geändert, als die Beraterin die Fenstertücher vorführte“, erinnert sie sich an den Moment, der ihre Abwehrhaltung in sich zusammenfallen ließ.

die Vorstellung, proWIN als Job in Betracht zu ziehen, so wie es ihre Beraterin vorgeschlagen hatte, rief alles andere als Begeisterung bei ihr hervor.

Zwar trug Rosita sich schon länger mit dem Gedanken, beruflich einen Neustart zu wagen. Aber mit proWIN? Die gelernte Sekretärin war zu der Zeit seit mehreren Jahren Hausfrau. Doch über die Jahre war das Gefühl, aus der täglichen Routine ausbrechen zu wollen, immer stärker geworden. „Es gab nichts Besonderes mehr, und ich stellte

## ROSITA IST 2018 DIE ERSTE PROWIN VERTRIEBSLEITUNG IN DEN NEUEN BUNDESLÄNDERN GEWORDEN.

ar 2015 zur ersten „Putzparty“ ihres Lebens einlud. Was sollte das sein, eine Putzparty? Mit dem Begriff konnte Rosita so gar nichts anfangen, und sie dachte im ersten Moment, ihre Tochter wäre tatsächlich auf den Gedanken gekommen, sich von Partygästen die Wohnung putzen zu lassen. Als Nancy ihrer Mutter dann erklärte, dass bei dieser Party Reinigungsmittel der Firma proWIN vorgeführt werden, war ihre Abneigung immer noch groß. „Das hat mich überhaupt nicht

Am Ende der Party war Rosita schließlich von der Qualität der proWIN-Produkte überzeugt und kaufte nicht nur ein Einsteigerset, sondern auch mehrere Tücher. Und sie meldete sich als Gastgeberin, damit sie die proWIN-Fußmatte, auf die sie ein Auge geworfen hatte, als Geschenk bekommen konnte. Nachdem die ersten Produkte bei ihr gelandet waren, entsorgte sie kurzerhand ihre gesamte alte Putzausstattung. Doch so überzeugt sie nun von den Produkten war –

mir öfter die Frage, ob das schon alles gewesen sein sollte. Da war diese Sehnsucht nach Veränderung. Eigentlich wollte ich es noch mal wissen, was das Leben so zu bieten hat. Aber ich hatte auch Angst vor der Selbstständigkeit“, beschreibt Rosita ihren Zwiespalt. Ein halbes Jahr verbrachte sie mit der Soll-ich-oder-soll-ich-nicht-Frage im Kopf – bis sie sich im September 2015 dazu durchrang, einfach zur proWIN Akademie ins Saarland zu fahren, um für sich



> Rosita hat schon die halbe Welt bereist – ihr Highlight: die Safari in Kenia

eine endgültige Klärung herbeizuführen.

Sie war vorher mit ihrer proWIN-Beratung auf deren Einladung auch schon auf dem Herbstempfang von proWIN gewesen, doch die vielen Ehrungen hatten sie damals eingeschüchtert: „Ich fragte mich die ganze Zeit, was ich hier unter all den erfolgreichen Menschen soll, ich hatte das Gefühl, keine Daseinsberechtigung zu haben“, erzählt Rosita. In der Akademie jedoch fühlte sie sich pudelwohl; keine Spur mehr von „hier gehöre ich nicht hin“, dafür umso mehr „proWIN ist eine tolle Chance für mich, genauso wie für alle anderen“. Noch in der Akademie unterschrieb sie den Vertriebsantrag und startete damit in das Abenteuer Selbstständigkeit.

Zurück im heimatlichen Ebendorf, circa fünf Kilometer von Magdeburg entfernt, legte Rosita lehrbuchmäßig los – mindestens 8 Partys im Monat sollten es auf jeden Fall sein. Zwar reagierte Rositas Umfeld eher verhalten als hilfsbereit, was Partybuchungen anging, aber jetzt, wo sie wusste, was sie wollte, ließ sie nicht mehr locker. So gut wie niemand in der Magdeburger Umgebung kannte proWIN – das musste sich natürlich ändern! Sie telefonierte, buchte Partys, arbeitete sich ins Produktprogramm ein, besuchte Meetings und fühlte sich so lebendig wie schon lange nicht mehr. Die

Selbstständigkeit passte also doch hervorragend zu ihr! Denn Rosita ist durch und durch eine disziplinierte, engagierte und zielstrebige Macherin mit viel Durchhaltevermögen – was ihr bei ihrem Start aber gar nicht so bewusst war.

„Ich war die

## **schlimmste**

*Kundin aller Zeiten!“*

Dass sie sich hinsichtlich ihrer eigenen Fähigkeiten selbst unterschätzt hatte, merkte sie schnell an ihren Fortschritten mit proWIN. Schon im ersten halben Jahr gewann sie eine AIDA-Reise – und zwar ohne es zu wissen. Erst ihre Führungskraft machte sie darauf aufmerksam, dass sie den Wettbewerb gewonnen hatte. „Als ich dann vor dem großen Schiff stand, habe

ich erst mal geheult“, berichtet uns Rosita von dem für sie so ergreifenden Moment. Bei diesem einen unvergesslichen Moment ist es natürlich nicht geblieben: Seit Rosita bei proWIN ist, hat sie schon die halbe Welt bereist, war unter anderem in Kenia auf Safari (ihr persönliches Highlight) und in Norwegen auf Polarlichter- und Waltour. Dabei oft an ihrer Seite: Maud Brauckhoff, eine der ersten Teamleitungen in ihrem Team und Rositas enge Verbündete. Überhaupt schätzt und liebt Rosita ihr Team und die Zusammenarbeit sehr, denn was gibt es Schöneres, als gemeinsam erfolgreich zu werden? Außerdem ist für Rosita sonnenklar: Ohne die anderen wäre sie nicht dort, wo sie jetzt ist.

Mit vereinter Team-Kraft und ihrer authentischen Begeisterung für proWIN ist Rosita schon weit nach oben geklettert auf der Erfolgsleiter. Dabei hat sie etwas geschafft, was vorher noch niemand erreicht hat: Zu Recht ist sie sehr stolz darauf, 2018 die erste Vertriebsleitung in den neuen Bundesländern geworden zu sein. Wohin sie ihre Reise mit proWIN noch führen wird, weiß die energiegeladene Rosita nicht. Doch dass dieser Job ihre Leidenschaft geworden ist und auch bleibt, daran gibt es nicht den geringsten Zweifel. Das spiegeln ihr auch ihre Kunden wider: „Es freut mich immer sehr, wenn ich höre, wie sehr man merkt, dass





> Rositas Motor ist proWIN



> 2 x 100% proWIN: Rosita und Ingolf Winter



> Gemeinsam stark: Rosita und Maud

ich meinen Job liebe. Es bedeutet mir viel, genau das auch rüberzubringen, und es ist für mich die schönste Bestätigung, wenn das bei meinen Kunden auch so ankommt.“ Was sie ebenfalls sehr stolz macht, ist die Tatsache, dass sie ihre tolle Vertriebskarriere in einem Alter gemacht hat, in dem manch andere eher an den Ruhestand denken. Doch so ist das eben bei proWIN – man ist nie zu jung oder zu alt, um hier erfolgreich zu werden, entscheidend ist einzig und allein der Wille, diese Chance zu nutzen, und das Tun.

Rosita hat genau das gemacht und ist sehr glücklich mit ihrer Entscheidung. Das Einzige, was sie im Rückblick etwas ärgert, ist ihre anfängliche Zögerlichkeit. Dafür freut sie sich umso mehr auf alles, was ihre Zukunft betrifft, besonders auf die schönen Reisen, die noch auf sie und ihr Team warten. Die Karten für eine Sardinien- und eine Dubai-Reise hat sie schon in der Tasche. Ihr nächster Ansporn: eine zweite Karte für Dubai, damit sie auch ihre Tochter Nancy mitnehmen kann – schließlich gab sie die Initiativzündung zu Rositas Karriere. Ihr Mann Wilfried hält derweil die Stellung zu Hause, er reist nicht so gern und kümmert sich lieber daheim um alles Wichtige, damit Rosita auch weiterhin so beschwingt und ganz entspannt Gas geben kann für proWIN. ■

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

„Ich rate ihnen dazu, mit Plan an die Sache zu gehen und am Anfang mit circa 8 Partys pro Monat zu beginnen – und das auch durchzuhalten. Dadurch wird man immer sicherer mit den Produkten und der Kundenstamm entwickelt sich. Ich möchte auch, dass sie die Stufen des Vertriebsplans immer im Auge behalten; ihr nächstes Ziel ist also das Macherseminar. Auf jeden Fall mache ich keinen Druck, da ich selbst auch nicht mit Druck arbeiten kann. Und wer nicht wirklich will, den lasse ich dann auch los, denn jeder ist für sich selbst verantwortlich.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Die Produkte, die halten, was sie versprechen, und das faire Vertriebssystem, das jedem die gleichen Chancen bietet und nicht zwischen Ost und West unterscheidet. Das finde ich wirklich super, dass hier echte Chancengleichheit geboten wird! Und wer die Chance erkennt, kann sehr, sehr viel erreichen mit proWIN.“

Deine Lieblingsprodukte?

„Ich habe keine – ich mag alle Produkte! Überall in meinem Haushalt stehen nur Produkte von proWIN. Bei der Hautpflege schwöre ich auf die Time-Serie, und die Basics Alleskönner, Backofen- und Grillreiniger, Orange Power und die Fenstertücher dürfen meiner Meinung nach in keinem Haushalt fehlen.“

“

”