



*(Foto: privat)*

# SABINE MENKE

„Nicht denken, machen!“

→ Eine kluge Frau wie Sabine überlasst das Denken ihrem Mann. Soll er doch über Zahlen, Umsätze und Bilanzen grü-

nicht! Das würde ich nicht! Das mache ich nicht! Sie denkt: Wann fragt sie mich? Sie wird gefragt. Ihr Mann Klaus, ein Kaufmann,

ihren 400-Euro-Job zu ersetzen. Klaus dagegen hat sofort erkannt, dass man neue Berater einstellen und ein Team aufbauen muss,

„ICH MUSSTE MIR KEINE GEDANKEN DARÜBER MACHEN, WIE ICH DIE PRODUKTE VERKAUFEN SOLL. SIE SIND SO GUT, DASS SIE SICH VON ALLEINE VERKAUFEN.“

**beln.** Er kann verwalten, rechnen, analysieren. Sie macht. Und das macht die erfolgreiche proWIN-Vertriebsleiterin sehr gut.

Sabine hat bei proWIN angefangen wie die meisten Beraterinnen auch. Sie wurde auf eine Putzparty eingeladen und lernte die innovativen Produkte kennen. Orangen Power überzeugt sie. Zum ersten Mal kann sie ihre Fußböden streifenfrei wischen. Sie füllt ein wenig davon für ihre Nachbarin vom Geflügelhof auf der anderen Straßenseite ab. Die Frau ist so begeistert, dass sie mehr davon haben möchte. Sie bittet Sabine, ihr das Produkt zu bestellen. Einfacher gesagt als getan. Denn die Beraterin von Sabine ist zurück nach Polen gezogen. Sie ruft bei proWIN direkt an und bekommt die Nummer von Conny Robben, der nächsten Führungskraft in ihrer Umgebung. Selbstverständlich schickt Conny eine Beraterin, Petra, mit den Artikeln vorbei.

Petra erzählt nicht nur von den Produkten, sondern auch von der Arbeit bei proWIN. Sabine denkt keine Sekunde: Das könnte ich

liest sich den Vertrag durch, denkt über die Vorteile nach, findet keine Nachteile und rät seiner Frau, bei proWIN einzusteigen. Sie kann ja jederzeit wieder aussteigen, wenn es ihr nicht gefällt.

Mit den Produkten, die sie zuhause hat, macht Sabine ihre erste Party. „Ich musste mir keine Gedanken darüber machen, wie ich die Produkte verkaufen soll. Sie sind so gut, dass sie sich von alleine verkaufen.“ Sabine nimmt sich als Ziel vor, acht Vorführungen im Monat zu machen. Sie macht natürlich mehr. Es ist ihre große Chance, dass es weit und breit keine andere proWIN-Beraterin gibt. Aus zwei Gründen: Erstens kann sie viele Partys machen. Und zweitens neue Vertriebspartner einstellen.

Conny Robben und Beate Geibel treffen sich mit Sabine und informieren sie ausführlich über das Vertriebskonzept von proWIN. Aber sie verschwendet keinen Gedanken an Teambildung, Strukturaufbau oder Karriereplanung. Ihr geht es darum,

um mit proWIN sehr erfolgreich zu werden.

Auf ihrer ersten proWIN-Veranstaltung im Jahr 2006 lernt sie die anderen Beraterinnen kennen: „Positive, gut gelaunte Frauen. Ich

.....

” **DU WIRST DAFÜR GEEHRT, DASS DU FÜR DICH SELBST ARBEITEST. WO GIBT ES SO ETWAS? NORMALERWEISE ARBEITEST DU FÜR ANDERE, VERDIENST GELD FÜR SIE UND BEKOMMST NICHT EINMAL EIN DANKE!** “

.....

habe sie ausgefragt und sie haben mir wirklich sehr hilfsbereit Antworten gegeben, die sehr nützlich waren.“ Es ist das Menschliche, das Miteinander, das sie motiviert. Sie fängt an einzustellen und kann mit ihrer aufrichtigen, vertrauenswürdigen Art viele Frauen überzeugen. Einige auch nicht. Am

„Ich wollte mit auf die

**AIDA!“**

Anfang hat sie es persönlich genommen, wenn Beraterinnen mit sehr viel Potenzial aufgegeben haben. Schließlich begleitet sie die Frauen, die losgehen, auf ihrem Weg nach oben. „Aber ich habe gelernt, loszulassen“, sagt sie. Sabine hat verstanden, dass sie nur Menschen erfolgreich machen kann, die auch erfolgreich werden wollen.

Sie sagt den interessierten Frauen gleich zu Beginn, dass sie arbeiten müssen, um sich ihre Karriere zu verdienen: „Viele glauben, dass sie nur wollen müssen, aber das reicht nicht. Sie müssen auch machen. Und selbst wenn man erst mal langsam beginnt – Hauptsache, man beginnt! Denn auch die Erlebnisse, die man dabei hat, motivieren zum Durchhalten und Weitermachen.“

Inspirierend findet Sabine aber auch die vielen proWIN-Wettbewerbe. Sie erzählt von einer Auto-Aktion des Vertriebs: Ein Smart mit proWIN-Aufdruck. Sie will wissen, was sie dafür machen muss. Denkt keine Sekunde daran, wie sie es machen kann, ob sie es machen kann, sie denkt: Das mache ich und bestellt sich den Wagen. Aber auch die Reisen spornen sie zum Machen an: „Ich wollte mit auf die AIDA“, erklärt sie. Inzwischen hat sie viele proWIN-Reisen gewonnen und genossen.

Mehr als das Geld, gefällt Sabine der Respekt und die Anerkennung, die sie bei proWIN bekommt: „Du wirst dafür geehrt, dass Du für dich selbst arbeitest. Wo gibt es so etwas? Normalerweise arbeitest Du für andere, verdienst Geld für sie und bekommst nicht einmal ein Danke!“

Während Sabine gemacht hat, hat ihr Mann Klaus im Hintergrund die Denkar-



> Beim Neujahrsempfang 2013 (Foto: privat)

**„VIELE  
GLAUBEN,  
DASS SIE NUR  
WOLLEN MÜS-  
SEN, ABER DAS  
REICHT NICHT.  
SIE MÜSSEN  
AUCH MACHEN.“**



> Sabines Fahnenfest 2013 – mit Peter Stoyke, Conny Robben, Beate Geibel und ihrem Mann Klaus (Foto: privat)

beit übernommen. Eine lästige Tätigkeit, die nichts für die kreativ-chaotische Künstlerin ist. Klaus organisiert, rechnet, strukturiert. Inzwischen hat er seinen Job aufgegeben und arbeitet mit seiner Frau. Wie können aus liebevollen Ehepartnern erfolgreiche Geschäftspartner werden?

Wie immer ist Sabine sehr aufrichtig und ehrlich. Ungeschönt erklärt sie, dass es für sie am Anfang nicht leicht war, Klaus den ganzen Tag um sich zu haben. Das Paar lernt, sich die Arbeit aufzuteilen. „Natürlich gab es Reibereien und Meinungsverschiedenheiten, aber wir finden zueinander und bilden inzwischen ein gutes Team.“ Das Wichtigste ist, die professionelle Zusammenarbeit und das private Zusammenleben voneinander zu trennen.

Sabine macht ihren Job emotional. Klaus macht ihn rational. Sie geht auf Partys, weil sie Spaß daran hat, sich auf einen schönen Abend mit tollen Frauen freut und es gut findet, aus dem Haus rauszukommen. Er geht auch auf Partys, weil er verstehen will, wie sie ablaufen, wie sie organisiert werden, wie sie verbessert werden können. Nur wenn er weiß, worüber die Beraterinnen aus dem Team sprechen, kann er mit ihnen darüber reden, sagt er. Die Vertriebsleiterin

will noch viel machen: „Jetzt, wo wir zu zweit sind, können wir auch doppelt so erfolgreich sein!“ Das denkt auch Klaus.

Manchmal kann Denken, besonders Nach-

denken, vom Tun abhalten. Hätte Sabine zu viel darüber nachgedacht, was sie macht, hätte sie es vielleicht nicht gemacht, denke ich und beschließe, weniger zu denken und mehr zu machen. ■



> Ihre Gruppe schenkte ihr 2012 eine Fahne aus proWIN-Tüchern (Foto: privat)