



(Foto: proWIN nomis)

SABINE SUTTRUP

„Langsam angefangen, schnell erfolgreich geworden!“

→ **Sabine ist sehr direkt. Sie sagt, was sie meint und meint, was sie sagt. Offen, ehrlich, aufrichtig. Im Gespräch beantwortet sie jede Frage mit ungeschönten, unverblühten und unverpackten Antworten.**

Sie ist die Powerfrau, ihr Mann Michael der Pragmatiker. Zusammen sind sie ein tolles Team. Aber am Anfang, als Sabine mit

alles, was wir nicht kennen!“ Dabei ist seine Frau durch ihn zu proWIN gekommen. Ein Arbeitskollege von Michael hat seiner Frau, einer proWIN-Beraterin, von Sabine erzählt. Die Beraterin will Sabine, aber Sabine will sie nicht. Sie hat schon negative Erfahrungen im Direktvertrieb gemacht und lehnt diese Art von Firmenkonzept strikt ab. Die Beraterin lässt nicht locker und überredet Sabine,

das Produkt um das Polier- und Glastuch. Der Vertrieb nimmt Kritik und Anregungen von Beratern und Kunden sehr ernst und nutzt sie, um seine Artikel zu optimieren.

Sabine ist so, sie spricht aus, was alle denken. Ende 2003 unterschreibt sie doch den Vertrag als Beraterin und fängt bei proWIN an. Aber zunächst macht sie nicht viel. Es

„DAS IST BEI proWIN ANDERS: JE MEHR DU MACHST, DESTO MEHR VERDIENST DU.“

proWIN loslegen wollte, stand Michael nicht wie heute hinter ihr, sondern vor ihr. „Wir Münsterländer sind prinzipiell gegen

sie auf eine ihrer Partys zu begleiten. Dort stellt sie das Fenstertuch vor und begeistert die Gäste. Kurz darauf erweitert proWIN

ist kurz vor Weihnachten, ihr jüngster Sohn Moritz ist ein Jahr alt und sie arbeitet als examinierte Altenpflegerin in einem Heim. Erst

2004 startet sie mit den ersten Partys. Für Sabine ist es nicht leicht, ihre Vorführungen zu planen. Im Altenheim bekommt sie erst am Ende des Monats ihren Dienstplan für den nächsten Monat. So ist es schwierig im Voraus zu wissen, wann sie Zeit hat. Dann muss sie eben neue Beraterinnen einstellen, die Partys machen können. Von Anfang an konzentriert sich Sabine auf die Einstellung von neuen Vertriebspartnerinnen und den Aufbau des eigenen Teams. Mit ihrer frischen, mitreißenden Art kann sie das Vertrauen der Frauen gewinnen und sie für proWIN begeistern. „Ich habe viele Granaten in meinem Team, hatte aber auch einige Fehlzündungen!“ Sie will die Frauen nicht überzeugen. „Entweder wollen sie erfolgreich werden oder nicht“, betont Sabine. „Ich erkläre ihnen das Konzept und zeige ihnen die Produkte.“

In den nächsten vier Jahren steigt Sabine

„Ich habe viele

Granaten

in meinem Team.“

langsam, aber sicher die Karriereleiter bei proWIN hoch. Dem Basisseminar folgt das Wollerseminar und die Teamleitung. Sie merkt, dass sie sich nicht wirklich auf ihre Arbeit als proWIN-Beraterin konzentrieren kann, wenn sie weiterhin im Altenheim arbeitet: „Manchmal habe ich nach meinem Spätdienst noch Partys gemacht, bin nachts nach Hause und morgens um fünf wieder los, um die Frühschicht zu übernehmen.“ Also lässt sie sich freistellen, bevor sie dann endgültig kündigt.

Inzwischen kennt ihr Mann Michael proWIN gut genug, dass er nicht mehr dagegen, sondern sehr dafür ist. Jan Hafkemeyer hat ihm auf einer Arosa-Reise die Firma, das Konzept und die Struktur erklärt, was er als ein entscheidendes Gespräch für seine Sinneswandlung bezeichnet.

Michael ist ein Mann, den wir Frauen als echten Kerl bezeichnen würden. Einer von diesen sportlichen, gut gebauten Typen, die Fußball lieben, ein wenig rebellisch sind und eine starke Schulter haben. Einer, der anpacken kann. Kann er auch. Michael hat in



> Sabines Fahnenfest (Foto: privat)

seiner Firma als Betriebsarbeiter angefangen und sich mit Blut und Schweiß zum verantwortlichen Mitarbeiter hochgearbeitet: „Ich wollte es schaffen, ohne jemandem in den Hintern kriechen zu müssen.“

Hat er auch, und deshalb bedeutet es ihm viel, was er geschafft hat. Würde ihm seine Arbeit nicht so wichtig sein, könnte er sich auch vorstellen, mit Sabine für Sabine zu arbeiten. Tut er teilweise auch. Er kümmert sich um die Buchhaltung, um die Büroarbeit und packt auch Waren ein und aus. „Ich würde auch den Haushalt machen, die Fenster putzen und die Wäsche bügeln!“, stellt er klar. Michael, der weiß, was harte Arbeit ist, findet das Leistungsprinzip von proWIN einzigartig. „In keinem Betrieb wirst Du so fair bezahlt wie in diesem Vertrieb“, erklärt er und sagt: „Wenn Du bei der Arbeit vierfache Stundenleistung bringst, sagt keiner, dass Du auch den doppelten Stundenlohn bekommst. Du arbeitest wie Du willst, Du bekommst den gleichen Lohn. Das ist bei proWIN anders: Je mehr Du machst, desto mehr verdienst Du.“

„Außerdem sieht er, was jeden Monat auf unser Konto kommt“, sagt Sabine direkt. Ihr Mann hat kein Problem damit, dass sie inzwischen viel verdient. „Wir sind eine Familie und haben ein gemeinsames Konto“, erklärt Michael und betont, dass es egal ist, wer das Geld verdient, er oder Sabine. Hat Sabine sich durch ihren Erfolg bei proWIN verändert? „Wir haben uns alle verändert“, antwortet er. Die Lebensqualität und die Lebensfreude sind gestiegen. Sie können sich Sachen leisten, die sie sich ohne proWIN niemals hätten kaufen können. Aber es ist nicht nur das Geld, das ihr Leben positiv verändert hat, sondern auch die Erfahrung,

die sie gemacht haben.

Sie haben beide gelernt, gemeinsam ein erfolgreiches Geschäft, eine aufsteigende Firma zu führen. Sabine geht nun mehr in sich. Michael geht mehr aus sich raus. Sie ist sehr emotional und leidenschaftlich. Er rational und pragmatisch. „Michael hat sogar gelernt, mit meinen Kunden und Beratern nett zu telefonieren“, lacht Sabine. Es fiel ihm am Anfang nicht leicht, sich auf Kunden einzustellen. „Ich habe eine sehr große Achtung vor allen proWIN-Frauen, die sich Abend für Abend auf neue Menschen einstellen und ihnen gerecht werden“, erklärt er anerkennend.

Als ich wissen will, wie sie sich kennengelernt haben, erzählt Sabine keine romantische, herzergreifende Liebesgeschichte, sondern eine amüsante: „Wir haben uns kennengelernt, sind nach drei Monaten zusammengezogen und haben nach neun Monaten geheiratet. Im Dezember wurde Michael 30 und wollte nicht die Rathaus-treppen fegen, also tat ich ihm den Gefallen und ersparte ihm die lästige Arbeit.“ Den wirklichen Grund spricht sie nicht aus, sagt es aber mit den Augen, wenn sie ihren Mann liebevoll und vertraut anschaut.

In den letzten Jahren ist Sabine über sich hinausgewachsen. Die willensstarke Frau weiß genau, was sie will und wie sie es bekommt. Sie hat ihren Haushalt und ihre Familie mit drei Männern genauso gut im Griff wie ihre Struktur mit vielen Frauen. Eine so direkte, ehrliche Frau wie Sabine kann nur für einen ehrlichen Direktvertrieb wie proWIN arbeiten und damit erfolgreich werden. ■



(Foto: privat)