

SANDRA MUTHORST

„Ich wollte nur 30 Prozent ...“



→ **Große Erwartungen hatte Sandra Muthorst nicht, als sie den Vertriebsantrag bei Anke Espelage unterschrieb – 30 % auf die Produkte zu bekommen, das reichte ihr für den Anfang.** Die niedrige Erwartungshaltung hatte ihren Grund: Die gelernte Arzthelferin und Mutter zweier Söhne (10 und 14 Jahre) hatte in den letzten Jahren bereits einige Erfahrungen mit zwei anderen Direktvertrieben gesammelt und war dabei zu dem Ergebnis gekommen, dass sich damit nicht viel Geld verdienen lässt – es sei denn, man steht ganz oben an der Spitze.

Ingo und ich sind schon gespannt darauf, wie Sandra es trotzdem geschafft hat, mit proWIN so weit zu kommen. Bei Keksen und Kaffee



> Sandra mit Ingo

dessen Anwendung aber nicht gründlich genug erklärt worden war, machte Sandra den Fehler, ihn antrocknen zu lassen. Das Reinigungsergebnis war entsprechend – und die

„Sie hat immer Zeit, und sie ist immer ansprechbar. Außerdem musste sie genauso in dieses Geschäft reinwachsen, hat sich alles selbst erarbeitet“, erklärt sie uns ihre Begeisterung für ihre Führungskraft. Sich angenommen und gut aufgehoben zu fühlen ist für einen Menschen wie Sandra, die von sich selbst sagt, ein Bauchmensch zu sein, sehr wichtig. Die Chemie stimmte von Anfang an, und das war und ist für Sandra die beste Basis für eine erfolgreiche Arbeit.

Ihr Mann Stefan hat Sandra einfach machen lassen – „na klar, mach das“, war sein Kommentar. Und Sandra machte ... gemäß ihrem Leitspruch „Mach es einfach, und dann mach's einfach!“. Ein hoher Eigenumsatz,

„WIE TOLL DIE AKADEMIE IST, KANN GAR NICHT OFT GENUG GESAGT WERDEN!“

sitzen wir mit Sandra und ihrem Mann Stefan, einem Bankkaufmann, in der urgemütlichen Wohnküche im Landhausstil und lassen uns ihre Geschichte erzählen. Dibby, der tiefenentspannte Familienhund (ein Elo – Teddyface, superflauschig und zum Verlieben süß), trollt sich derweil ins Körbchen und hört mit einem Ohr zu. „Viel Arbeit und wenig Geld, das waren meine Erfahrungen mit den anderen Direktvertrieben. Das war nicht das, was ich wollte! Aber ich mag den Umgang mit Menschen. Und 30 % auf die Produkte zu bekommen, klang ziemlich verlockend“, erklärt uns Sandra ihren Antrieb zur Unterschrift auf dem proWIN-Vertriebsantrag.

Dabei stand ihre Liebe zu den proWIN-Produkten am Anfang noch auf wackeligen Füßen. Auf der ersten Party, die Sandra mit-

Flasche Backofenreiniger landete in der hintersten Ecke des Hauswirtschaftsraumes und setzte viel Staub an. Erst Jahre später lernte sie auf einer weiteren Party, bei der sie Gastgeberin war, den richtigen Umgang mit Alleskönner & Co. kennen: „Ich bekam alles gut gezeigt, und ab diesem Moment war auch die Begeisterung für die Produkte da“, erzählt uns Sandra von ihren ersten Schritten zum Erfolg mit proWIN.

Einige Zeit später dann lernte Sandra Anke Espelage kennen. Sandras Beraterin hatte Anke zu Sandra geschickt, um mit ihr ein Einstellungsgespräch zu führen. Eine glückliche Fügung für Sandra, und ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg zu ihrem persönlichen Erfolg mit proWIN: „Anke als Führungskraft ist sensationell – oder, anders gesagt: der Sechser im Lotto“, schwärmt Sandra.

der sie schnell zum Basis- und zum Wollerseminar führte, war der Lohn. Das Einstellen jedoch ließ bei Sandra erst noch auf sich warten. „Die ersten zwei Jahre habe ich nicht eingestellt, ich wollte es damals noch nicht“, erzählt sie. Doch mittlerweile ist sie eine Top-Werberin geworden, die mit Leidenschaft für proWIN und insbesondere für die Akademie Werbung macht: „Wie toll die Akademie ist, kann gar nicht oft genug gesagt werden! Die Leute fangen an und wissen gleich, was und wie sie es machen müssen, besser geht es nicht. Und das Schönste daran ist zu sehen, wie die Frauen erfolgreich werden. Manche fangen sogar an zu weinen, wenn sie plötzlich mehr verdienen als ihr Mann“, berichtet Sandra von ihren Erfahrungen. Doch hinter dem Erfolg von Sandras Team steckt natürlich noch mehr, denn genau so, wie Anke Espelage teilhat an Sandras Er-

folg, so verhält es sich auch bei Sandra und ihrem Team. Sie ist eine Führungskraft, die Mut machen kann, die für ihr Team einsteht und mit ihrer Geradlinigkeit begeistern kann. Seit einiger Zeit ist Sandra nun Vertriebsleitung, und sie arbeitet daran, dass dies auch ihren Beraterinnen gelingt.

„Ich versuche vor allem, eine gewisse Leichtigkeit zu vermitteln. Manche zerdenken einfach alles, aber das ist Quatsch.“ Sandras Motto ist eben die Einfachheit, und damit macht sie es ihrem Team einfach. Für sie gilt die Parole „radikale Kundenorientierung und

.....
„Ich versuche vor allem, eine

gewisse Leichtig- keit

zu vermitteln.“
.....

maximale Einfachheit“ – ein Motto, das Steve Jobs, der Gründer von Apple, geprägt hat und mit dem er sein Unternehmen zur Topmarke katapultierte. Dass es Sandra gelingen wird, auch ihr Team nach vorn zu katapultieren, steht für uns außer Frage. Denn dass sie vom Unternehmen proWIN komplett überzeugt ist, strahlt sie in jedem Moment aus. „Es ist toll, wie dieses Unternehmen hinter einem steht!“ – Sandra lebt proWIN, und natürlich hat sie dazu auch gleich noch eine Geschichte parat: Als sie einmal Probleme hatte mit einer Kundin, die unberechtigterweise eine Entschädigung für kaputte Fliesen haben wollte, setzte sich sofort die Rechtsabteilung von proWIN für Sandra ein – eine Erfahrung, die sie nachhaltig beeindruckt hat.

Die Perspektiven, die sich Sandra mit und durch proWIN bieten, beflügeln nicht nur sie, sondern auch ihre Familie. Visionen zu haben und sich Ziele zu stecken, das ist etwas, was man bei proWIN quasi von der Pike auf lernt und was auch direkten Einfluss auf das eigene Umfeld hat. So ist es Sandras Vision, dass ihr Mann Stefan bei ihrem Geschäft einsteigt – eine schöne Vorstellung, die die Muthorsts sicher bald Wirklichkeit werden lassen. Es gibt noch viel zu erreichen, und die beiden werden ihren Weg machen, so viel ist sicher. ■



“

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

„Ich finde den engen Kontakt sehr wichtig – und ich will Vorbild sein. Ich mache ihnen klar, dass dieser Job eine riesengroße Chance ist. Einfach ausprobieren – auch wenn es Neins gibt, es kommen Jas!“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich? „Die Produkte halten, was sie versprechen; wir haben ein ehrliches Geschäft mit tollen Verdienstmöglichkeiten.“

Deine Lieblingsprodukte?

„Mein absoluter Favorit ist proWIN AIR! Das kommt in die Wäsche, auf die Flächen, in die Luft ... und der win-i, das ist auch ein echtes Lieblingsprodukt – was der alles aus dem Teppich holt, ist der Wahnsinn!“

”