



(Foto: Manja Elsässer)

# SONJA VOGEL

„Ich wollte 200 DM im Monat verdienen ...“

→ ... sagt Sonja Vogel und lacht mitreißend über sich selbst. Wir sitzen an ihrem langen, imposanten Konferenztisch in ihrem proWIN-Haus. Es steht in Duvenstedt am Rande von Hamburg und ist die Unternehmenszentrale der erfolgreichen proWIN-Beraterin, die von hier aus ihr Geschäft leitet und ihr

fragte mich, was ich mal verdienen möchte. Ich sagte: ‚200 DM‘; das war mehr als das, was ich damals als Verkäuferin bekam.“ Sie war zu jener Zeit in einem Naturkostladen tätig und hatte ein Gehalt von 140 DM, 5 DM die Stunde, wovon sie 2 DM an den Babysitter bezahlte. Es blieb eigentlich kaum etwas übrig, aber das war

## „WENIGER ALS IM NATURKOSTLADEN KONNTE ICH JA NICHT VERDIENEN.“

Team führt. Unten im Erdgeschoss befindet sich das gut gefüllte Warenlager. Oben ein repräsentativer Seminar- und Schulungsraum, eine stylische Küche und ihr großzügiges Büro.

Ich bin beeindruckt, aber nicht nur von dem Unternehmen, sondern von der Unternehmerin. Es sind die Kleinigkeiten, die mir zeigen, dass sie ein großartiger Mensch ist. Mir fällt auf, dass sie nicht zu ihrer Assistentin sagt, sie soll Kaffee kochen, sie bringt ihr den Kaffee.

Sonja erzählt von ihrem Einstellungsgespräch mit der proWIN-Beraterin Christina Gahmann und deren Förderin Britta Frank: „Sie

Sonja nicht wichtig. Wichtig war nur, dass sie rauskam und ihr eigenes Geld hatte. „Außerdem bekam ich 10 % Rabatt auf meine Einkäufe, das fand ich toll.“

Britta Frank muss sie genauso irritiert und entgeistert angeschaut haben wie ich jetzt: „Als ich ihren Gesichtsausdruck sah, habe ich gedacht, ich muss ja großwahn sinnig sein. Ich habe mich blöd gefühlt. Sonja, dachte ich, wie willst du so viel Geld mit Putzlap pen verdienen? Dann habe ich gesagt: Frau Frank, es kann natürlich auch weniger sein! Ich hatte Angst, dass sie mich nicht mehr haben möchte.“ Sie spricht so natürlich über ihre herzerfrischende Naivität, wie es nur eine Frau tun kann, die stark genug ist, um



> Sonjas große Leidenschaft: die Pferde (Foto: Rantzaufoto)

amüsiert über ihre Schwächen zu sprechen.

Aber man wollte sie trotzdem oder gerade deswegen haben. Doch Sonja ist eine von den Menschen, die nicht nur arbeiten um Geld zu verdienen. Die Arbeit muss es verdienen, von ihr gemacht zu werden. Sie studierte die Produkte, prüfte ihre Inhaltsstoffe, forschte nach ihrer Umweltfreundlichkeit. Die Fachfrau für Homöopathie, Heilkunde und Naturkost legt großen Wert auf umweltfreundliche Produkte und biologische Lebensmittel: „Obwohl wir nie viel Geld hatten, haben wir uns immer bewusst ernährt.“ Diese hohen Ansprüche hat sie auch an die proWIN-Produkte, die ihnen gerecht werden.

Sie lernt das Produktsortiment auf einer Putzparty bei einer Freundin kennen. Die Veranstaltung drohte ein Fiasko zu werden, weil die Gastgeberin eine sehr saubere Frau ist. Obwohl sie zwei kleine Kinder hat, liegt im Wohnzimmer ein weißer Teppich, der immer noch strahlend weiß ist. Die proWIN-Beraterin Christina Gahmann kann ihre Produkte und ihre Wirkung nicht demonstrieren. Sonja rettet die Party, wenn auch nicht mit Absicht. Sie kippt aus Versehen ihr Glas mit Orangensaft um. Die Gastgeberin ist entsetzt. Christina Gahmann ist begeistert. Sofort fängt sie an, den Fleck mit einer Sprühflasche zu entfernen. Am Ende des Abends kauft Sonja keine Reinigungsmittel, aber Tücher. Sie ist angetan davon, dass diese ganz ohne chemische Zusätze effektiv reinigen können. Sonja bucht auch eine Party, auf der viele ihrer Freundinnen proWIN kennenlernen. Und denen, die nicht auf der Party sind, stellt Sonja die Tücher vor. Sie spricht und schwärmt von ihnen. Bis die ersten Frauen sie auch haben möchten. Sonja erinnert sich an den hohen Umsatz auf ihrer Party und überlegt, Sammelbestellerin zu werden: „Weniger als im Naturkostladen konnte ich ja nicht verdienen.“ Sie ruft Christina Gahmann an und fragt nach entsprechenden Formularen. Der Frau am anderen Ende der Leitung fällt fast der Hörer aus der Hand. Sie versucht

„ICH  
WERDE  
DOCH  
NICHT  
PARTYS  
MACHEN  
UND  
PUTZ-  
LAPPEN  
VER-  
KAUFEN.“

> Sie hatte ja was „Anständiges“ gelernt



(Foto: privat)

Sonja davon zu überzeugen, bei proWIN anzufangen, aber vergeblich. Ich werde doch nicht Partys machen und Putzlapfen verkaufen, habe sie gedacht, schließlich hat sie was Anständiges gelernt, sie ist gelernte Kinderkrankenschwester und gilt in ihrem Umfeld aufgrund ihres Fachwissens als Expertin für Homöopathie.

Sonja bleibt hartnäckig, Christina aber auch. Sie ruft immer wieder an. Eines Tages ist sie wieder am Telefon und sagt: „Meine Förderin Britta Frank ist da und würde gerne mit dir sprechen“. Sonja will gerade ablehnen, als Christina hinzufügt: „Es gibt auch Kaffee und Kuchen.“ Sonja könnte und würde niemals nein zu Kaffee und Kuchen sagen, erzählt sie, während sie uns köstliche Backwaren aufischt.

Ihre erste Party feierte sie bei ihrer Mutter: „Vor mir saßen nun diese gestandenen Hausfrauen, die mich seit meiner Kindheit kannten, und ich sollte ihnen erzählen, wie sie putzen sollen. Das konnte ich nicht.“ Deshalb forderte sie die Frauen auf, mit ihr gemeinsam die proWIN-Produkte auszuprobieren. Sie gingen von Raum zu Raum und machten sauber. Die nächste Party veranstaltete sie bei einer Freundin. „Die wohnte sehr weit weg, 20 Kilometer von mir entfernt“, schmunzelt die Frau, die inzwischen durch ganz Deutschland reist und Tausende von Kilometern im Monat fährt. Sonja macht, was sie macht, ganz und richtig: „Wenn ich A sage, sage ich auch B!“

Bereits im ersten Monat verdiente sie mehr, als sie bis dahin im Naturkostladen bekam. Ich will wissen, was sie sich vom ersten proWIN-Geld gegönnt hat: „Inlineskater und einen Termin bei der Fußpflege. Ich habe sogar für 5 DM meine Nägel lackieren lassen.“ Wir sprechen darüber, dass Frauen, besonders Mütter, immer zuletzt an sich denken. Erst kommt die Familie, der Haushalt, die Kinder. „Weil wir unsere Wünsche und Bedürfnisse nicht so wichtig nehmen“, erklärt Sonja: „Erst die anderen, und wenn was übrig bleibt, wir!“

Nach sechs Monaten schaffte sie die Umsatzgrenze von 5.000 DM



(Foto: Manja Elsässer)

und durfte am Basisseminar teilnehmen. Diese Veranstaltung fand über das Wochenende statt, mit Übernachtung. „Ich war ein Landei. Hatte keine Ahnung davon, was mich in einem Hotel erwartet, reiste mit Kopfkissen und voller Montur an“, erzählt die Frau, die heute gern gesehener Stammgast in den schönsten Hotels des Landes ist.

Die Informationen, die Schulungen und die Seminare sind ihr sehr wichtig: „Ich habe alles aufgesaugt und umgesetzt.“ Die erfolgreiche Führungskraft vermittelt ihr Wissen gekonnt an ihr Team. Sie hat inzwischen eine starke Struktur mit motivierten, leidenschaftlichen Beraterinnen aufgebaut. Eine davon ist Betty, Sonjas frühere Ausbilderin im Kinderkrankenhaus, die im Laufe der Jahre zu einer ihrer besten Freundinnen und Vertrauten und später auch proWIN-Kollegin wurde. „Betty ist eine starke Frau, sie hat mich im Laufe der 28 Jahre, die wir uns jetzt kennen, in vieler Hinsicht geprägt. Gemeinsam genießen wir viele proWIN-Seminare und Wettbewerbe, wie z. B. die Arosa- oder AIDA-Fahrten oder die Eventtage in Hamburg.“

*Sonja hat diese natürliche, lässige Art, mit der sie ganz ungezwungen die Menschen für sich einnimmt. Innerhalb kürzester Zeit baut sie sich eine erfolgreiche proWIN-Struktur mit tollen Beraterinnen und treuen Stammkunden auf. Schritt für Schritt steigt sie die Karriereleiter hoch. „Und eigentlich wollte ich nur 200 DM im Monat verdienen“, resümiert sie und lacht. Ich lasse mich anstecken und muss mitlachen. Sonja ist eine von diesen Frauen, die man einfach mögen muss, obwohl man genug Grund hätte, es nicht zu tun. Da wäre zum Beispiel ihre Wahnsinnsfigur, die sie in stilvolle Klamotten gehüllt hat. Ich finde es nicht gerecht, dass eine Mutter so toll aussieht. Da wäre ihr erfolgreiches Unternehmen mit unglaublich hohen Umsätzen. Und da wäre der Mann an ihrer Seite. Ein führender Manager, der eben mal vier Stunden fährt, nur um sie für eine halbe Stunde sehen zu können. Aber man tut es trotzdem. Denn Sonja hat sich ihr Glück verdient, indem sie ihr Glück gemacht hat. Ich könnte es auch, ich müsste es nur tun. ■*



> Sonja mit ihrer Freundin, Kollegin und Vertrauten Betty (Foto: proWIN nomis)



> Aus dem Naturkostladen direkt zu proWIN (Foto: Manja Elsässer)