

A portrait of Susanne Götze, a woman with shoulder-length brown hair and glasses, wearing a bright pink blazer over a black top and a pearl necklace. She is sitting at a desk, smiling at the camera. In front of her is an open notebook with a red cover, and she is holding a yellow highlighter in her right hand. Her left hand is resting on the notebook. The background shows a bookshelf and a framed picture of a green frog.

# SUSANNE GÖTZE

*„Nicht das Anfangen, sondern das Durchhalten wird belohnt.“*

→ „Durchhalten ist das Erste, was ich von Peter Stoyke gelernt habe“, sagt Susanne und lacht. Sie erzählt, wie Peter um sie geworben hat. Er wollte die Frau, die bereits einmal einen Direktvertrieb mit Microfasertüchern in Hamburg aufgebaut hat, als Führungskraft bei proWIN einstellen. Doch aufgrund der negativen Erfahrungen, die sie gemacht hatte, wollte Susanne nicht wieder in einem Direktvertrieb arbeiten. Aber Peter erkannte ihre Fähigkeiten. Er rief sie häufig an, bis sie ihn einlud. „Dann besuchte er mich. Sehr smart und sympathisch. Wir unterhielten uns. Zwischendurch fragte Peter: ‚Ach – darf ich einmal kurz etwas ausprobieren?‘ Er holte eine Sprühflasche aus seiner Tasche und sprühte nebenbei wie selbstverständlich meine Fußbodenfuge ein, dabei unterhielten wir uns weiter. Fünf Minuten später nahm er ein blütenweißes

damals durchgehalten hat und nicht aufgab“, erklärt Susanne mit ihrem mitreißenden Lachen. Sie ist eine fröhliche, selbstbewusste Frau mit sehr positiver Ausstrahlung. Die schicke, stilvolle Hanseatin aus Hamburg weiß, was Durchhalten bedeutet. Sie hat mit ihrem Mann dreimal ihre berufliche Existenz neu aufgebaut. Sie sagt: „Hinfallen ist kein Problem, das Wiederaufstehen ist entscheidend!“ Aufgeben? Niemals! „Innehalten, analysieren, einen neuen Weg suchen, und den dann auch gehen“, erklärt sie.

Sie hat ohnmächtig zusehen müssen, wie ihr geliebter Vater starb. Sie hat zweimal die Ärzte sagen hören, dass sie Krebs hat. Zweimal hat sie diese tückische Krankheit

bekämpft und besiegt. „Mir ist alles passiert, was einem Menschen passieren kann. Aber somit habe ich alles hinter mir und freue mich auf alles Neue“, lacht sie voller Zuversicht.

Sie liebt und lebt ihren Job. In ihrem Haus hat sie ihr eigenes „proWIN-Zentrum“ aufgebaut und präsentiert die Produkte an ihren Anwendungsorten, so dass jeder sie direkt benutzen und testen kann. Ein Hingucker ist die Leine, an welcher alle proWIN-Tücher dekorativ mit einem Zettel über die jeweiligen Highlights aufgehängt sind. Kleine Ausstellungsflächen und Vitrinen im ganzen Haus präsentieren die große Vielfalt, die proWIN anbietet.

„Wenn du wirklich etwas willst, werden alle

## Träume

wahr.“

Tuch aus der Jackentasche und wischte über die Fliesenfuge. Dabei schaute er mir weiter in die Augen, während ich die Augen nicht von dem Tuch nehmen konnte. Ich bin davon ausgegangen, dass es bei mir sauber ist, aber das Tuch war absolut nicht mehr blütenweiß! Ein beeindruckender Vorführeffekt! Aus meinem unterschiedenen Nein wurde ein überzeugtes Ja!“

Susanne ließ sich von Peter genau erklären, wie proWIN funktioniert. Die erfahrene Vertrieblerin erkannte sofort, dass proWIN einzigartig und anders ist. Neu im Denken und im Handeln. Es war für sie auch sehr wichtig, dass die Philosophie „Zuerst der Mensch“ gelebt wird. „Der Umgang mit Kunden und Beratern ist vorbildlich, so wurde proWIN unter anderem als ‚familienfreundliches Unternehmen‘ ausgezeichnet“, erklärt Susanne. Hierzu zählte für sie auch, dass das überwiegende Produktsortiment in Deutschland hergestellt wird. Susanne fing mit dem Wunsch an, dass proWIN „das“ Glastuch ins Sortiment aufnimmt. Kurze Zeit später gehörte es schon zum Produktprogramm.

„Ich bin Peter sehr dankbar dafür, dass er



> 3 Generationen proWIN: Susanne, Mutter Renate Bullmann und Tochter Nadine (Fotos: Manja Elsässer)

In ihrem Büro hat sie einen kompletten zweiten Arbeitsplatz für ihre „Büroperle“ eingerichtet, die sich mehrmals die Woche um die Buchführung und andere administrative Aufgaben kümmert.

Ein schick eingerichteter Schulungs- und Seminarraum für informative Meetings,

nehmensführung. Betriebswirtschaftliche Fachbegriffe benutzt sie genauso selbstverständlich wie biologische Zusatzbegriffe. An der Handelskammer Hamburg hat sie sich fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse mit Schwerpunkt Marketing und Kommunikation angeeignet. Ihre Aussage dazu ist eindeutig: „Stillstand bedeu-

tet regelmäßig 1–2 Vorführungen in der Woche.

Und es geht weiter. Und immer weiter nach oben. Susanne weiß, dass mit proWIN alles möglich ist. Für jeden zu jeder Zeit. Und genau das erklärt und zeigt sie immer wieder gerne neuen Mitarbeiterinnen/Mitar-

## „DIE ERFAHRUNGEN, DIE DU IM LEBEN MACHST, FORMEN UND ZEICHNEN DICH AUS“

Schulungen und persönliche Gespräche sowie ein 15 m<sup>2</sup> großes Lager runden das Bild ab.

„Ich liebe die Kosmetik- und Wellnessprodukte von proWIN“, sagt die examinierte Kosmetikerin und medizinische Fußpflegerin, „weil sie wirklich wirken.“ Das glaubt man dieser gepflegten Frau sofort. Sie steht mit ihrer gesamten Ausstrahlung für diese Produktserie.

Doch Susanne überzeugt nicht nur als begeisterte Beraterin, sondern auch als Führungskraft. Sie weiß nicht nur alles über die Produkte, sondern auch alles über Unter-

nehmensführung. Betriebswirtschaftliche Fachbegriffe benutzt sie genauso selbstverständlich wie biologische Zusatzbegriffe. An der Handelskammer Hamburg hat sie sich fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse mit Schwerpunkt Marketing und Kommunikation angeeignet. Ihre Aussage dazu ist eindeutig: „Stillstand bedeu-

tet Rückschritt.“ Man merkt sofort, dass Susanne große Vertriebserfahrung hat. Ein enormer Vorteil für die Frauen und Männer in ihrem Team. Ihre Struktur umfasst knapp 1.000 BeraterInnen. Darunter sind schon wieder neue Führungskräfte. Sie und auch alle anderen BeraterInnen können von Susannes Fachwissen profitieren und sie bei Fragen jederzeit anrufen.

beitern und interessierten Menschen. Sie lädt ein, den Vertrieb kennenzulernen und den Job zu testen. Jeder hat die Chance, diese Möglichkeit für sich zu entdecken. Susanne hat sich schnell hochgearbeitet und gehört zu den stärksten Führungskräften im proWIN-Direktvertrieb.

„Die Erfahrungen, die Du im Leben machst, formen und zeichnen Dich aus“, sagt sie. Susanne ist sehr engagiert, selbstbewusst, lebenslustig und fröhlich. Dass es ihr gut geht, sieht man. Ihre Botschaft lautet: „Wenn du wirklich etwas willst, werden alle Träume wahr“, denn „nicht das Anfangen, sondern das Durchhalten wird belohnt.“ ■



► Susanne liebt die Wellness- und Kosmetikprodukte von proWIN – und die lieben sie, wie man sieht (Foto: Manja Elsässer)