



TATJANA FUCHS

„Wofür auch immer du dich entscheidest: Sorge dafür, dass es dich glücklich macht.“

→ Diesen Satz hat Tatjana Fuchs zu ihrem Motto gemacht. Er zeugt von Eigenverantwortlichkeit und einer großen Bewusstheit, von viel Selbstvertrauen, Souveränität und einer positiven Lebenseinstellung. Wie ein perfektes Navigationsinstrument zeigt er ihr den Weg bei den kleinen und großen Entscheidungen des Lebens.

Jung, hübsch, glücklich verheiratet mit ihrer großen Liebe, Mutter einer sechsjährigen Tochter und eines vierjährigen Sohnes, Immobilienbesitzerin, erfolgreiche Unternehmerin: Tatjana Fuchs hat schon vie-

Lebens ist Tatjana sich bewusst, dass sie es ist, die darüber entscheidet, in welche Richtung sich ihr Leben bewegt. Egal, welche Herausforderungen auf sie warten: Tatjana ist gewillt, immer das Beste aus jeder Situation zu machen. Nie käme es ihr in den Sinn, die Verantwortung dafür außerhalb ihrer selbst zu suchen.

Mit diesen Eigenschaften im Gepäck hat sie innerhalb kurzer Zeit bei proWIN den Aufstieg zur Vertriebsleitung geschafft. Denn dort hat sie genau die passenden Voraussetzungen gefunden, die für sie mit einem Traumjob verbunden sind: tolle Auf-

fröhliche Kinderstimmen zu hören sind. Aufgrund der Corona-Situation sind Lina und Lias auch jetzt am Vormittag zuhause. „Genau aus diesem Grund habe ich proWIN gewählt; ich wollte flexibler sein für die Kinder“, lacht Tatjana. Auch die Tatsache, dass nun ein Hund zur Familie Fuchs gehört, hat mit proWIN zu tun, denn hätte Tatjana ihren ursprünglichen Berufsweg weiterverfolgt, wäre dafür keine Zeit im Alltag gewesen.

Tatjana ist ausgebildete Ergotherapeutin; sie hatte immer viel Freude daran, Menschen mit unterschiedlichsten Therapie-

„MEINE ENTSCHEIDUNG FÜR PROWIN MACHT MICH JEDEN TAG GLÜCKLICH.“

les von dem erreicht, was für die meisten Menschen ein glückliches Leben ausmacht. Ein echtes Glückskind eben, könnte man meinen. Aber dieses „Glück“ kommt nicht von ungefähr. Es ist ihr nicht zugefallen, sondern das Ergebnis ihrer Einstellung und ihres Handelns. In jedem Moment ihres

stiegs- und Verdienstchancen, faire Konditionen, freie Zeiteinteilung und Wertschätzung. „Meine Entscheidung für proWIN macht mich jeden Tag glücklich“, erzählt sie uns im Zoom-Interview, während Yorkshire-Terrier Sammy um Frauchens Aufmerksamkeit buhlt und im Hintergrund

gründen zu behandeln. Über viele Jahre hinweg fand sie hier eine erfüllende Aufgabe, bis zu dem Zeitpunkt, wo sie Mutter wurde. „Nach einem Jahr Babypause kehrte ich in meinen alten Job zurück. Eigentlich sollte es in Teilzeit sein, doch weil immer Not am Mann war, wurden schnell

wieder 35 Stunden daraus“, berichtet sie. Sehr viele Überstunden kamen da zusammen, und wenn sie nicht ihre Schwester und die Schwiegereltern als Kinderbetreuer in unmittelbarer Nähe gehabt hätte, wäre dieser berufliche Einsatz kaum möglich gewesen. Ihr Mann Eduard, der als Feinwerkmechaniker-Meister in leitender Position angestellt ist, hätte nur abends einspringen können. Trotz ihres Arbeitseinsatzes war Tatjanas Verdienst jedoch so gering, dass sie über einen Nebenjob nachdachte – und damit proWIN zum ersten Mal aus einer anderen Perspektive heraus betrachtete.

„Jetzt habe ich meine

Balance

gefunden.“

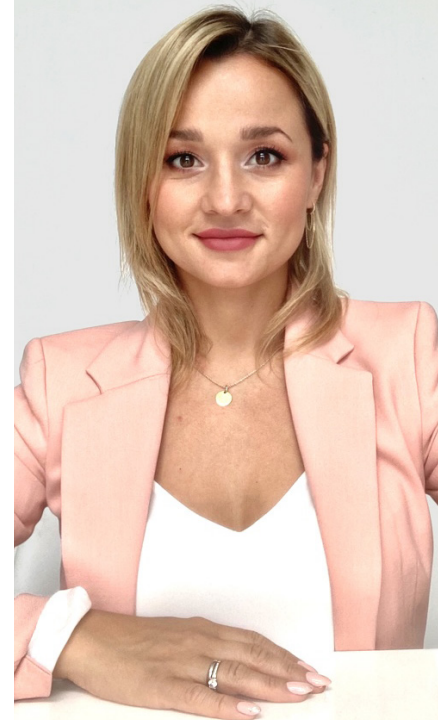
Zu diesem Zeitpunkt war sie schon lange begeisterte Anwenderin der proWIN-Produkte. Denn als Tatjana 2008 in ihre erste eigene Wohnung zog, lud ihre Mutter sie kurzerhand zu einer proWIN-Party ein, um „die besten Fenstertücher überhaupt“ zu bekommen. Tatjana wiederum lud all ihre Freundinnen zu der Party bei ihrer Mutter ein, und es dauerte nicht lange, bis alle in ihrem Umfeld „proWIN-fiziert“ waren. „Besonders die Klassiker, wie die Tücher, der Alleskönner und der Backofen- und Grillreiniger, haben mich überzeugt. Ich hatte in den 10 Jahren bis zu meinem Einstieg aber immer wieder unterschiedliche Beraterinnen, und der Job war da nie groß Thema“, berichtet uns Tatjana. Das änderte sich, als sie 2017 Gast bei einer proWIN-Party in der Ergotherapie-Praxis war. Die Beraterin traf einen Nerv bei Tatjana, sodass sie sich vornahm, auf der nächsten Party mehr über den Job proWIN zu erfahren.

Als es so weit war, bat sie die Beraterin Birgit Schreiber von sich aus, bei ihr vorbeizukommen und den Job vorzustellen. Was Tatjana ein paar Tage später dann alles hörte und vorgerechnet bekam, übertraf all ihre Erwartungen: „Ich wollte ja eigentlich so 300 Euro dazuverdienen, mit einem Job, der mit Kindern gut machbar ist. Sie

sagte mir, dass durchaus 10.000 Euro und mehr möglich seien – das konnte ich mir ja gar nicht vorstellen! Aber ich liebe Herausforderungen ... warum also nicht?“ Tatjana unterschrieb noch am selben Tag den Vertriebsantrag, meldete sich für die kostenlose proWIN Startakademie an und bat Birgit, die Party, die sie bei einer von Tatjanas Freundinnen gebucht hatte, selbst übernehmen zu dürfen.

Nachdem alle Weichen für proWIN als Job gestellt waren, legte Tatjana los. Viel Schützenhilfe von ihren Freundinnen, die allesamt proWIN-Anwenderinnen waren, bekam sie anfangs jedoch nicht; zunächst waren es nur drei Frauen, bei denen Tatjanas Ansinnen, mit proWIN erfolgreich zu werden, auf Gegenliebe und Unterstützung stieß. So lag es hauptsächlich an Tatjana selbst, sich einen eigenen Kundenstamm als Basis für ihr Vertriebsgeschäft aufzubauen. Für sie eine wichtige Erfahrung, die sie heute dazu nutzt, ihr eigenes Team im Umgang mit solchen Herausforderungen zu schulen. Genau darin liegt Tatjanas große Stärke: Sie hat den unternehmerischen Geist, der dafür sorgt, kleine Widrigkeiten zum Sprungbrett für weitere Erfolge zu machen. Und in proWIN hat sie für sich genau die richtige Plattform gefunden, um zu zeigen, was in ihr steckt: „Mein Selbstvertrauen kann ich jetzt auch gut nach außen zeigen. Ich fühle mich ausgeglichener, seit ich proWIN mache. Leute, die mich nicht so gut kannten, haben manchmal gedacht, ich sei so ein ruhiges Mäuschen. Jetzt habe ich meine Balance gefunden.“

Keine Frage – Tatjanas Persönlichkeit und alles, was ihren Charakter auszeichnet, ihre Zielstrebigkeit, ihr Verantwortungsbewusstsein und der Wunsch nach freier Zeiteinteilung passen perfekt zu einem Umfeld, wie proWIN es bietet. Für Tatjana hat sich alles ineinandergefügt wie die Teile eines Puzzles: Sie liebt es, anderen Menschen mit den proWIN-Produkten den Alltag zu erleichtern und gleichzeitig etwas für den Umweltschutz zu tun. Sie genießt die Entscheidungsfreiheit über ihre Arbeits- und Familienzeiten. Sie kommt jeden Tag ihren ganz persönlichen Zielen noch ein bisschen näher. Und das Beste daran: Sie kann ihr Glück teilen, indem sie anderen dazu verhilft, in proWIN ebenfalls ihren Traumjob zu entdecken. Wer in ihrem Team ist, kann sich wirklich glücklich schätzen. Nicht nur, weil man von Tatjana den richtigen Umgang mit Entscheidungen lernen kann, sondern auch, wie man das Beste aus jeder Situation macht. ■



“

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

„Das Wollerseminar ist für mich die erste große Hürde, wo sie auch ihren Mann mitnehmen können. Ich erzähle ihnen von mir und zeige ihnen, wie es weitergehen kann, was alles möglich ist. Das Wollerseminar macht proWIN greifbar, deshalb möchte ich auch, dass möglichst alle aus meinem Team das erleben, dass sie das für sich selbst mitnehmen können.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Zuerst der Mensch! Das Motto wird bei proWIN auch wirklich gelebt. Dazu die Wertschätzung, der Zusammenhalt, die tollen Produkte, bei denen man weiß, dass man was Gutes für sich und die Umwelt tut – es ist einfach das perfekte Konzept!“

Deine Lieblingsprodukte?

„Ich habe zu jedem Thema meine Lieblinge, aber der Mr. Flexible toppt wirklich alles. Und auch das Kristalltuch, denn damit hat alles angefangen. Im Wellnessbereich ist es die Time-Serie, weil sie mein Hautbild super positiv verändert hat.“

”

„ICH HABE ZU JEDEM THEMA MEINE LIEBLINGE, ABER DER MR. FLEXIBLE TOPPT WIRKLICH ALLES. UND AUCH DAS KRISTALLTUCH, DENN DAMIT HAT ALLES ANGEFANGEN. IM WELLNESSBEREICH IST ES DIE TIME-SERIE, WEIL SIE MEIN HAUTBILD SUPER POSITIV VERÄNDERT HAT.“

> Wenn man selber überzeugt ist, verkauft man am besten