



# TINA FRAHLING

„proWIN ist ein Gefühl für mich“

→ Wenn Tina Frahling von proWIN redet, mag man kaum glauben, dass da „nur“ von einem Unternehmen die Rede ist – denn für sie ist ihr Beruf mit tiefen Gefühlen verbunden. Wer erfahren möchte, wie eine so starke emotionale Bindung zu einer Firma möglich werden kann, sollte ihre Geschichte lesen.

Eigentlich hat Tinas proWIN-Erfolgsgeschichte ganz „normal“ angefangen. Normal in diesem Sinn heißt: nicht total abgeneigt sein, was Produktpartys angeht, aber eben auch nicht begeistert. Man macht sie einfach mit, wenn man bestimmte Qualitätsprodukte haben will, die es nur auf Verkaufspartys zu kaufen gibt. Als Tina im Winter 2015 bei einer Freundin ihre erste proWIN-Party erlebt, hat sie keine hohen Erwartungen an den Abend. Kein Wunder, schließlich hat die zweifache Mutter neben Haushalt und Kindern einen anstrengenden Vollzeitjob als Angestellte eines Softwareunternehmens und steckt mit Ehemann Klaus noch mitten im Umbau des neuen Familiendomizils – ein alter Bauernhof, den sie von Klaus' Eltern bekommen haben und der an allen Ecken und Enden renoviert werden muss. An den Produkten hat die vielbeschäftigte Powerfrau auch kein sonderlich großes Interesse. Sie ist schon längere Zeit Kundin bei einem proWIN-Mitbewerber und bisher zufrieden mit ihren Putzprodukten. Dumm nur, dass die in irgendeinem Umzugskarton unauffindbar vergraben sind.

Die proWIN-Beraterin Nicole Griesche schafft es, Tina an diesem Abend doch noch

völlig von den proWIN-Produkten zu überzeugen, indem sie schwarze Schuhcreme auf einem hellen Teppichstück mühelos mit dem Alleskönner entfernt. „Ich hatte mir gesagt, wenn sie das wegbekommt, hat sie mich“, erzählt uns Tina. Gleichzeitig braucht sie dringend neue Putzmittel, damit das renovierte Haus gleich richtig gepflegt werden kann. Tina greift zu und kauft für 700 Euro eine ansehnliche Basisausstattung, und den proWIN-Staubsauger win-i bestellt sie später auch noch mit dazu. Beim Ausliefern des win-i fragt Nicole Griesche, ob sich Tina

vorstellen könne, bei proWIN einzusteigen. Tina ist zwar nicht gerade begeistert von einem weiteren Job, aber sie mag und vertraut Nicole von Anfang an. Und als die ihr erzählt, dass sie wirklich rein gar nichts investieren müsse – Tinas Bedingung für ihren Einstieg – unterschreibt sie den Vertriebsantrag.

Im März 2016 fährt Tina dann gemeinsam mit anderen Neueinsteiger\*innen mit dem Bus zur proWIN Akademie ins Saarland. „Eine Frau redete davon, was sie alles ma-



> Love what you do – nicht ohne mein Team ...

chen würde, wenn sie mit proWIN 5.000 Euro verdienen würde. Und ich dachte nur, die glaubt doch nicht im Ernst, dass sie damit so viel verdient“, erzählt uns Tina lachend von ihrem Startseminar. Damals kann Tina noch nicht ahnen, dass sie nur ein paar Jahre später zu denjenigen gehören wird, für die solche Verdienstspannen (und mehr) nichts Ungewöhnliches sind. Doch zu der Zeit weiß sie auch noch nicht, welches große Potenzial in ihr selbst steckt und wie ihre persönlichen Eigenschaften wie Fleiß, Durchhaltevermögen und Selbstdisziplin ihre Karriere bei proWIN befördern werden. Und sie hat nicht die geringste Ahnung, welch großen menschlichen Rückhalt sie hier einmal finden wird.

Wieder zurück im beschaulichen Holtwick, legt Tina los. In Nicole Griesche und ihrem Mann Gerrit findet sie für sich genau die richtigen Förderer, Führungskräfte und Freunde, die sie einfühlsam in das proWIN-Geschäft einführen und begleiten. Überhaupt fühlt sie sich rundum wohl im Team der Griesches, die Chemie stimmt einfach. Doch um erfolgreich zu werden, braucht es vor allem auch viel eigenen Antrieb – und den hat die couragierte und äußerst disziplinierte Tina. Außerdem ist sie kein Mensch für halbherzige Sachen; wenn sie etwas macht, dann mit vollem Einsatz: „Die ersten Jahre waren schon hart. Neben meinem Vollzeitjob machte ich circa 20 Partys im Monat, und in den Mittagspausen führte ich noch Kundengespräche und machte Einzelberatungen. Ohne die großartige Unterstützung von Klaus, der die Kinder betreute, wäre das nicht möglich gewesen“, schildert uns Tina ihren

anstrengenden, aber rundum guten und erfolgreichen Start. In proWIN-Seminaren und Meetings lernt sie sich selbst immer besser kennen, baut ihr Selbstbewusstsein auf und entwickelt sich persönlich enorm weiter. Vieles von dem, was sie in den proWIN-Schulungen über Persönlichkeitsentwicklung lernt, „färbt“ auch auf ihre Familie ab – ein Umstand, für den sie heute unendlich dankbar ist. Denn Tina ist davon überzeugt, dass sie und ihre Familie den Schicksalsschlag, der noch auf sie wartete,

„Mama, durch deine

## Adern

fließt proWIN“

nur dadurch so gut bewältigen konnten: „Meine Familie ist mir heilig, und proWIN hat mir geholfen, dieses Leben weiter zu erhalten.“

2018 bekommt Tina ihr drittes Kind, ihren Sohn Mika. Der Kleine wird mit einem schweren Herzfehler geboren und stirbt nur wenige Monate nach seiner Geburt. Tina, Klaus und ihre Töchter Leni und Sanna sind am Boden zerstört. „In dieser schweren Zeit hat mir proWIN so viel gebracht. Alle haben uns aufgefangen, nicht nur das Team, sondern überhaupt proWIN. Das

hat mir sehr über die schwere Zeit hinweggeholfen. Seitdem habe ich eine ganz tiefe, emotionale Verbindung zu proWIN. Ich bin so stolz darauf, ein Teil dieser Firma zu sein, weil sie mir so viel gegeben hat“, schildert uns Tina sichtlich bewegt. Vor dieser Zeit war proWIN für sie ein toller Job mit super Verdienstmöglichkeiten, heute sagt Tina: „proWIN ist ein Gefühl für mich“ und „proWIN bedeutet mir alles“.

Seitdem arbeitet Tina nicht mehr für proWIN, sie lebt proWIN. „Mama, durch deine Adern fließt proWIN“ – wie sehr ihr Beruf für Tina Berufung geworden ist, beschreiben Leni und Sanna damit sehr treffend. Ihre kleine Schwester Anni, die 2019 zur Welt gekommen ist, wird dem sicher zustimmen, sobald sie die Bedeutung dieser Worte erfassen kann. Die Familie kann nun wieder nach vorne schauen, und proWIN wird auch in Zukunft ihr Leben prägen, daran lässt Tina keinen Zweifel. Was sie erlebt hat, geht wirklich unter die Haut – bei Tina auch wortwörtlich, denn sie wird das, was sie so sehr geprägt hat und ihr so viel bedeutet, bald als Tattoos immer bei sich tragen: Mikas Herzschlagkurve und das proWIN-Logo.

Wer so authentisch und voller positiver Gefühle die eigene Vertriebskarriere gestaltet, hat natürlich auch viel Überzeugungskraft für andere. Das Team von Tina wächst beständig, und wen sie einmal überzeugt hat, bleibt auch meistens dabei. Denn was für eine Chance proWIN bedeutet, kann kaum jemand intensiver und empathischer vorleben – Tinas Geschichte spricht für sich selbst. ■



> Tina mit ihrer Förderin Nicole Griesche



> Die gute Laune ist bei proWIN-Seminaren immer dabei

# „MEINE FAMILIE IST MIR HEILIG, UND PROWIN HAT MIR GEHOLFEN, DIESES LEBEN WEITER ZU ERHALTEN.“



> Daumen hoch für proWIN



> Mit den Griesches zu neuen Ufern



> Feste arbeiten, Feste feiern!

“

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

„Wenn es direkte Teammitglieder von mir sind, dann kennen sie ja schon meine Geschichte ... Natürlich ist so ein Weg auch Entbehrung, da bin ich ganz offen. Ist ja kein reiner Spaziergang von der Teamleitung zur Vertriebsleitung. Die Leute müssen wissen, warum sie das machen, dahinter muss ein Gefühl stehen – ihr Warum muss im Herzen ankommen, das ist das Wichtigste. Und das kann ich durch meine Art wohl auch automatisch rüberbringen.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Diese unglaubliche Chance, die man bekommt, die Chance, die JEDER bekommt, und was man daraus macht. Ich habe Produkte in der Hand, die wunderbar funktionieren. Das gibt mir große Sicherheit bei den Kunden. Und natürlich der Umweltgedanke und der Umgang mit Menschen als roter Faden, der sich durch das Unternehmen zieht.“

Deine Lieblingsprodukte?

„Mein liebstes Produkt ist die Gemeinschaft, das Team. Denn in welchem Team man als neuer Vertriebspartner ‚landet‘, ist für mich mittlerweile mitverantwortlich für den späteren Erfolg. Zusammenhalt, Unterstützung und Leidenschaft sind meine liebsten Begrifflichkeiten. Anderen alles zu gönnen und nie neidisch sein oder Vergleiche ziehen, ist für mich der Schlüssel zum Erfolg. Denn gemeinsam einen anstrengenden Weg zu gehen ist viel schöner, als es allein zu tun. Und das ja nicht nur mit Teamkollegen, sondern auch mit tollen Kunden.“

”