



# VRONI REITER

„Des kann i a!“\*

→ Das waren Vronis Gedanken, als sie ihre Freundin, die proWIN-Beraterin Sandra Dörner, das erste Mal auf einer Party erlebte. Aus Gedanken wurden Taten, und vier Jahre später ist sie nun selbst erfolgreiche Vertriebsleitung bei proWIN.

Als wir Vroni besuchen, fühlen wir uns fast ein bisschen wie in einem bayrischen Heimatfilm. Die Familie Reiter wohnt so idyllisch im Alpenvorland; diese Gegend wäre eine tolle Filmkulisse! Das Haus, in dem Vroni mit ihrem Mann Michael, einem Orthopädietechniker-Meister, und ihren Kindern Vinzenz (16 Jahre) und Julie (13 Jahre) wohnt, bietet einen fantastischen Blick auf die umgebende Landschaft und die Berge. Hier wird gerade alles Mögliche umgebaut, und die Hauptattraktion ist der große Wohnraum mit offener Küche und diesem grandiosen Ausblick durch eine riesige Fens-

terfront. Hier machen wir es uns gemeinsam mit Familienhund Burli gemütlich, um Vronis Geschichte zu hören.

.....  
*Weil sie so happy mit ihrer*

## Arbeit ist,

*ist sie für ihre Kinder zum beruflichen Vorbild geworden.*

.....  
Vroni ist ein sehr aktiver Mensch, sie packt die Dinge gerne an. Selbst etwas zu bewirken und zu bewegen, ist für sie enorm wichtig. Mit diesem inneren Antrieb hat sie es weit gebracht – nicht nur bei proWIN, sondern auch in ihrem erlernten Beruf als Erziehe-

rin, wo sie schon mit 26 Jahren Leiterin war und unter anderem ein Kinderhaus aufgebaut hat. Stolz erzählt sie uns, wie sehr es ihr gefallen hat, einen Ort zu schaffen, an dem Kinder unterschiedlichster Herkunft gemeinsam glücklich sind. Und wie schön es ist, wenn auch behinderte und ausländische Kinder problemlos integriert werden können und alles sehr familiär zugeht. Genau das schätzt sie auch so sehr bei ihrer Arbeit als proWIN-Vertriebsleitung: „Bei proWIN ist alles bunt gemischt. Hier kommen die unterschiedlichsten Menschen zusammen und ziehen an einem Strang. Und jeder kann mit seinen Stärken Karriere machen, auch, wenn jeder Schwächen mitbringt.“

Als Vroni dann selber Mutter wurde, legte sie erst einmal für 10 Jahre eine berufliche Pause ein. Mit der größer werdenden Selbstständigkeit der Kinder wuchs jedoch der Wunsch in ihr, auch im Beruf

\*Übersetzung für alle Nicht-Bayern: „Das kann ich auch!“

neu durchzustarten. „Als die Kinder in der Schule waren, hatte ich wieder Luft. Ich hatte vormittags und nachmittags Zeit. Finanzielle Aspekte spielten für mich keine Rolle, denn Michael verdient sehr gut. Aber es sollte eine Arbeit ohne dreimonatige Kündigungsfrist sein; ich wollte sofort wieder aufhören können, wenn es nötig gewesen wäre.“ Doch wo gibt es Jobs ohne gesetzlich vorgeschriebene Kündigungsfristen? Die dann auch noch viel Raum zur persönlichen Entfaltung und zeitliche Flexibilität bieten, so wie Vroni sich das vorstellte? Ein Mensch wie Vroni kann nicht einfach „irgendwas“ machen, um Geld zu verdienen. Im Notfall könnte sie das sicher auch – aber sie möchte mehr: Sinnhaftigkeit, Anerken-

nie dann noch sieht, wie Sandra die Produkte auf ihrer Starterparty vorstellt, weiß sie: Das kann ich auch!

Für Ingo und mich steht fest: Einen solchen Sprung ins „kalte Wasser“ wagen nicht viele! Doch Vronis Mut und Entscheidungsfreude haben sich ausgezahlt, und sicher sind sie auch Wegbereiter für den Erfolg, den die attraktive und selbstbewusste Frau seither mit proWIN hat. Als sie uns erzählt, dass sie früher häufig unter Panikattacken litt, können wir uns das eigentlich kaum vorstellen. Aber mit 8 Jahren hatte Vroni einen Stromschlag bekommen, den sie nur knapp überlebte. Dieses Ereignis sorgte dafür, dass sie Ängste ent-

klärt uns Vroni und lächelt verschmitzt.

Nur eine Sache missfiel ihr am Anfang, und das waren die Seminare. Als sie bei Sandra einstieg, stellte sie gleich klar, dass sie auf kein Seminar gehen würde ... „Ich wollte nichts tun müssen!“, lacht Vroni über ihre damalige Haltung. Nach circa einem Jahr mit proWIN landete sie dann aber doch auf einem Seminar. Heute ist sie ein großer Fan des Akademie-Angebots von proWIN und lässt keine Gelegenheit aus, das auch ihren „Mädels“ deutlich zu sagen: „Ihr seid echt bescheuert, wenn ihr da nicht hinfahrt!“ Überhaupt findet Vroni auf fast jeder proWIN-Veranstaltung neue und spannende Herausforderungen für sich; ob es nun das

## „ICH WOLLTE SCHON IMMER SO ARBEITEN, WIE ES MIR PASST.“

nung, Wertschätzung. Und vor allen Dingen flexibel bleiben, für die Familie.

Eines Tages erzählt ihr Michael von proWIN. Vronis Mann ist eng befreundet mit dem Exmann von Sandra Dörner. Vroni erfährt, dass Sandra jetzt als proWIN-Beratung arbeitet und dass es ihr sehr gut gefällt. Nach einem Telefonat mit Sandra steht für Vroni fest, dass das alles sehr interessant klingt. Und dass sie sich bei Sandra als Beraterin einschreiben wird. Sie vertraut Sandra – mehr braucht sie nicht für ihre Entscheidung. Wenige Tage später stellt Sandra ihr die proWIN-Produkte vor und Vroni kauft erst mal für 360 Euro ein – der Startschuss für ihre proWIN-Karriere. Als

wickelte, wie beispielsweise vorm Fliegen. Aber es zeigte Vroni auch, wie wertvoll das Leben ist. Und dass es unglaublich wichtig ist, das Beste daraus zu machen. Und das Beste, was ihr beruflich passieren konnte, ist für Vroni proWIN.

„Ich habe in proWIN gleich die Möglichkeiten erkannt, die ich dadurch für meine eigene Entwicklung habe“, erzählt uns Vroni. „Ich wollte schon immer so arbeiten, wie es mir passt. Und ich habe gar nicht viel überlegt. Das ist es auch, was ich meinem Team mitgebe, denn aufs Machen kommt es an. Ich jedenfalls würde nie wieder etwas anderes machen! Denn wo sonst kriege ich einen Strauß Rosen für meine Arbeit?!“, er-

Fischessen auf Sylt ist (vorher verabscheute sie Fisch) oder ein Flug nach Mallorca, der sie dazu bringt, sich ihrer Flugangst zu stellen. Vroni weiß jetzt, dass man seine Komfortzone verlassen muss, um sich weiterzuentwickeln – wer wagt, gewinnt!

Und weil sie so happy mit ihrer Arbeit ist, ist sie nicht nur für ihr Team, sondern auch für ihre Kinder zum beruflichen Vorbild geworden. Für Julie und Vinzenz ist es schon längst beschlossene Sache, später auch hauptberuflich als proWIN-Berater zu arbeiten, so wie ihre Mama. Über einen Mangel an Nachwuchs aus den eigenen Reihen braucht man sich bei proWIN jedenfalls keine Sorgen zu machen! ■



Was gibst Du Deinen Wollern mit auf den Weg? Womit motivierst Du sie? **„Denk nicht so viel nach, mach einfach! Die Mädels mögen es, wenn man es ein bisschen locker nimmt. Ich begleite sie auf ihrem Weg bei proWIN und helfe ihnen, ihre Wünsche zu entdecken, denn oft wissen die Menschen gar nicht, was sie wollen.“**

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich? **„Vor allen Dingen die Transparenz! Du kannst jeden fragen und bekommst immer Antworten. Außerdem lernt man ständig dazu, das Ausbildungssystem ist wirklich klasse.“**

Deine Lieblingsprodukte? **„Ich mag alles, habe also kein richtiges Lieblingsprodukt. Aber den Lipbalm, die Hautschutzcreme und proWIN Air habe ich immer in meiner Handtasche!“**







> Die Vertriebsleitungs-Feier von Vroni Reiter samt Team auf der Stoisser Alm



> Hand in Hand zum Erfolg, die Reiters am Tenglinger See