

# YVONNE KLINGENSTEIN

Von einem Traumjob zum nächsten

→ **Mit der Arbeit als Heilerziehungspflegerin hatte Yvonne Klingenstein ihren Traumberuf gefunden. Mit proWIN ist der zweite Traumjob in ihr Leben gekommen, mit dem sie sich rundum wohlfühlt.**

Sinn und Erfüllung im Beruf zu finden, sind wesentliche Elemente eines glücklichen Lebens. Für Yvonne Klingenstein bestand diese Erfüllung über viele Jahre hinweg darin, sich als Heilerziehungspflegerin um das Wohl schwer geistig behinderter junger Männer zu kümmern, die zum Teil auch schwer verhaltensauffällig waren. Mit ausgefeilten Bewegungsprogrammen, die sie für diese Männer entwickelte, gelang es selbst bei den schwersten Fällen, tolle Erfolge zu erzielen, sodass die Verhaltensauffälligkeiten deutlich

zurückgingen. So einen Beruf zu finden, in dem man aufgeht, ist eine wunderbare Sache. Aber ein Traumberuf bleibt nur so lange ein Traumberuf, wie die Grundbedingungen zum jeweiligen Leben passen. Und die veränderten sich gewaltig für Yvonne. In proWIN fand sie die besten Voraussetzungen für neues berufliches Glück.

Die erste große Veränderung betraf die Arbeitsinhalte: Finanzierungsprobleme für diese Beschäftigungsprogramme sorgten dafür, dass Yvonne zu einer Stelle im Vorstand der Einrichtung für Menschen mit Behinderung wechselte und fortan die Dezentralisierung für Wohngruppen betreute. Die zweite große Veränderung betraf ihr Familienleben: Yvonne und ihr

Mann Andreas wurden Eltern. Erst kam Sohn Emil, dann Töchterchen Ida. Eine Zeit, in der man vieles im Leben plötzlich mit ganz anderen Augen wahrnimmt, denn die Kinder stehen fortan an erster Stelle. Bis zu diesem Zeitpunkt kannte und schätzte Yvonne proWIN vor allen Dingen wegen der tollen Produkte, allen voran das „Herzilein“, die Toilettenbürste, die als einzige so wunderbar in das Gäste-WC des Klingenstein-Neubaus passte. Aber proWIN als Job? „Da hatte ich früher überhaupt nicht daran gedacht, ich hatte ja meinen Traumjob. Aber bei einer Party während der Elternzeit änderte sich die Perspektive, die Kinder standen ja nun im Mittelpunkt“, erzählt uns Yvonne vom Beginn ihrer beruflichen Neufindung.



„Die Beraterin, Nadine Hausch, hatte die Party so locker und schön gestaltet, das begeisterte mich! Und ich wusste, dass sie auch Kinder hat. Ich kannte Nadine schon seit meiner Kindheit, weil ich mit ihrer Schwester befreundet bin.“ Gegenseitiges Vertrauen war also von Anfang an da, und als Nadine ihr beim Ausliefern der Ware anbot, auch gleich das ganze Starterpaket zu bekommen, war Yvonne schnell Feuer und Flamme: „Das Starterpaket hat mich total gereizt! Endlich alle Produkte, und dabei noch viel gespart!“ Auch der Gedanke, genauso wie Nadine zeitlich selbstbestimmt die Produkte weiterzuempfehlen, von denen sie sowieso vollkommen überzeugt war, gefiel Yvonne. Ihr Mann Andreas hatte jedoch Vorbehalte; Yvonne sollte erst mal ihre Elternzeit genießen, anstatt eine weitere Arbeit zu beginnen. Was Andreas da noch nicht bedacht hat bzw. nicht bedenken konnte, war, wie sehr Yvonne es genießen würde, als proWIN-Beraterin zu arbeiten – und zwar so sehr, dass sich die Arbeit nicht nach Arbeit anfühlt, sondern wie eine Bereicherung, die rundum zufrieden macht. Das konnte Yvonne zu dem Zeitpunkt zwar auch noch nicht wissen, aber wenn man's nicht ausprobiert, gibt es auch gar keine Chance, das für sich selbst herauszufinden. Beim nächsten Treffen mit Nadine unterschrieb Yvonne den Vertriebsantrag und vereinbarte mit Nadine, dass sie gemeinsam zur Startakademie fahren würden. Obwohl Nadine schon länger als proWIN-Beraterin arbeitete, war sie bisher auch noch nicht dort gewesen.

Die Startakademie im Sommer 2014 war Yvones Initialzündung für eine lehrbuchmäßige proWIN-Karriere und läutete gleichzeitig das Ende ihres vorherigen Berufslebens ein: „Nach der Akademie kam alles nacheinander – Woller, Bronzeseminar usw. Ich habe von Anfang an immer mindestens acht Partys im Monat gemacht und hatte immer Nachbuchungen. Die Provisionen waren von Anfang an verlässlich. Alles lief gleich erfolgreich an und machte mir total

viel Spaß! Zum Ende der Elternzeit habe ich meinen Arbeitsvertrag ruhend gestellt. Es war klar, dass ich meinen Job nicht in Teilzeit hätte machen können. Außerdem war ich da schon Teamleitung und hatte mein eigenes kleines Unternehmen“, berichtet Yvonne. Besonders schwergefallen ist ihr die Umstellung hin zur Vertriebsarbeit nicht, denn nicht nur finanziell entwickelte sich al-

.....  
„Die Provisionen waren von

## Anfang

an sehr verlässlich.“  
.....

les super, auch was das Menschliche angeht, fühlte sie sich von Anfang an komplett gut aufgehoben bei proWIN.

Was so besonders bemerkenswert an Yvones Aufstieg ist und wofür sie steht, ist das natürliche Wachstum, diese locker-ungezwungene Herangehensweise, mit der sie jede Herausforderung fast spielerisch und mit viel Freude bewältigt. Gelerntes setzt sie einfach um, ohne sich selbst oder andere unter Druck zu setzen. Und obwohl sie eigentlich nie selbstständig sein wollte, bringt sie viele Voraussetzungen für erfolgreiches Unternehmertum mit: Sie kann sich sehr gut selbst motivieren, diszipliniert und effizient arbeiten.

Zudem lässt ihr proWIN viel Spielraum für Kreativität, neue Ideen und individuelle Umsetzung – genau das, was sie liebt. In Nadine hat sie dabei die perfekte Ergänzung gefunden. Die beiden haben schon viel gemeinsam erfolgreich auf die Beine gestellt, nicht nur Meetings: „Wir kommen sehr gut

klar, obwohl wir sehr unterschiedlich sind. Das sagen auch unsere Teams, weil sie sich bei uns unterschiedliche Anregungen holen können. Gut, dass wir uns haben!“ Beispielsweise bieten die beiden für Interessenten gemeinsame Jobinforeveranstaltungen an und seit einiger Zeit haben sie Neustartermodule entwickelt, die sich für alle Beteiligten zum Erfolgs-Booster gemausert haben: „Der Grund für die Schulungen war, dass sich viele aus unseren Teams eigene Einstellungs-gespräche und die Ausbildung der neuen Vertriebspartner noch nicht so zutrauten. Jetzt fühlen sich selbst Neueinsteiger viel freier und stellen schon ein. Seitdem explodieren unsere Einstellungen!“

Solche Erfolge machen nicht nur stark, sondern sorgen auch für Wohlbefinden bei allen Beteiligten. Ehemann Andreas, der bei Mercedes-Benz im Qualitätsmanagement tätig ist, hat seine Bedenken natürlich längst ad acta gelegt, ist selbst großer proWIN-Fan geworden und hilft mit, sooft er kann. Tochter Ida, die unter Neurodermitis leidet, hat sich einfach die proWIN-Meerschutcreme geschnappt und sich damit erfolgreich selbst behandelt – was angesichts ihrer Probleme mit Cremes ein Wahnsinns-erfolg ist. Und Yvonne ist rundum zufrieden und stolz. Ihren alten Job hat sie 2018 an den Nagel gehängt, bleibt aber weiterhin mit der Einrichtung verbunden. Bei proWIN ist sie jetzt mit jeder Faser ihres Herzens dabei, und Dinge, die sie sich nie hätte vorstellen können, rücken plötzlich in greifbare Nähe: „Als ich zur Startakademie ging, war es nie mein Ziel, ganz oben anzukommen. Die Direktion anzustreben, war nicht so mein Ding. Aber jetzt schon, denn alles ist einfach ganz natürlich gewachsen, und ich weiß, dass sich der Zug nicht mehr aufhalten lässt, wenn er einmal ins Rollen gekommen ist“, sagt Yvonne und strahlt vor Freude. Denn egal, wohin die proWIN-Reise sie noch führen wird – dass es weiterhin eine richtig gute, spannende, spaßige und aufregende Reise sein wird, ist schon mal sicher. ■

.....  
DINGE, DIE SIE SICH NIE HÄTTE  
VORSTELLEN KÖNNEN, RÜCKEN  
PLÖTZLICH IN GREIFBARE NÄHE.  
.....

> Große Veränderungen – zum Guten!



> Yvonne und ihr Mann Andreas genießen die Vorteile von proWIN

“

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

„Ein ganz wichtiger Faktor ist für mich, das auch vorzuleben, womit ich sie motivieren will. Das kriege ich auch oft als Rückmeldung. Das ist wohl das Wichtigste: dass man selber nie aufhört, das zu tun, wovon man selber spricht. Wir sind auch beim eigenen Ranking immer vorne dabei. Bei meiner letzten Beförderung wurden zeitgleich drei Teamleitungen von mir befördert; das hat mich mehr berührt als meine eigene. Ich arbeite nicht mit Druck, bin aber klar mit dem, was ich sage/meine. Ich bin auch immer für sie da. Und jeder kann so viel machen, wie er möchte. Ich bin aber auch sehr ehrlich in meinen VIP-Gesprächen und sage ihnen schon, dass sie etwas tun müssen; ich spiele immer mit offenen Karten.“

Was macht proWIN Deiner Meinung nach so erfolgreich?

„Auf jeden Fall das Menschliche, das Soziale, dass proWIN so wertschätzend ist. Ich habe immer das Gefühl, dass alles Mögliche gemacht wird, damit es uns BeraterInnen gut geht, und dass wir an erster Stelle stehen. Die Persönlichkeit von jedem Einzelnen zählt. Von der Kundenseite her sind es der Umweltgedanke und die Nachhaltigkeit, darauf wird jetzt ja auch wieder viel mehr Wert gelegt. Erfolg bei den Kunden bringt auch unser Kundenservice, das ist ja anders als im Supermarkt. Wenn ich zum Beispiel höre, dass jemand ein neues Haus baut, komme ich und berate hinsichtlich der Materialien, wie man sie am besten putzt und pflegt.“

Deine Lieblingsprodukte?

„In meinem Haushalt findet man nur proWIN-Produkte, nichts anderes! Und das Herzlein ist nach wie vor mein Liebling, wenn ich den vorstelle, kriege ich selbst noch Gänsehaut wegen meiner Geschichte! Das spüren wohl auch meine Kunden, dann darunter gibt es kaum jemanden, der das Herzlein nicht hat. Daneben sind es aber auch der Alleskönner, der Backofen- und Grillreinger und die Fenstertücher. Mein Mann liebt alles rund ums Auto und lobt ständig unsere Produkte. Mit dem Seidenglanz und dem Mikro Soft Tuch hat er sogar schon Kratzer im Innenbereich wegpoliert, als wir unser altes Auto abgegeben haben.“

”