

# CHANCEN ERKENNEN ALS ERFOLGSFAKTOR

IM JUBILÄUMSJAHR BAUT PROWIN  
ALS FAMILIENUNTERNEHMEN  
SEINE MARKTPosition AUS.



Vor ziemlich genau 25 Jahren legten Gabi und Ingolf Winter gemeinsam mit Stefan Schäfer den Grundstein für ihr erfolgreiches Familienunternehmen. Ingolf Winter war damals kein Unbekannter in der Branche und hatte sich bereits vorher in führender Position einen Namen im Direktvertrieb für Reinigungsmittel gemacht. Er kannte die Potenziale und sah von Beginn an die Chancen für das neue Unternehmen. Daraus entstanden ist eine Erfolgsgeschichte, die eng verbunden ist mit der Fähigkeit, Chancen zu erkennen und zu nutzen.

**D**as Saarland wirbt seit einigen Jahren mit dem Slogan „Großes entsteht immer im Kleinen“ für sich. Schon lange bevor diese Kampagne entstanden ist, hat proWIN die entsprechende Unternehmensgeschichte aus dem saarländischen Illingen heraus bereits geschrieben. Gegründet 1995, erwirtschaften heute über 120.000 selbstständige Vertriebspartner – unterstützt von rund 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an den Unternehmensstandorten in Illingen-Uchtelfangen und Schiffweiler-Landsweiler/Reden – einen Umsatz von annähernd 250 Millionen Euro im Jahr.

Wenn aus einer Idee, die klein startet, ein solcher Erfolg entsteht, stellen sich schnell die immer gleichen Fragen:

War es Zufall oder unternehmerische Planung? Konnte man das überhaupt vorhersehen und planen? Ist das durch geschickte Strategie und viel Arbeit entstanden oder waren es äußere Umstände, die zum Erfolg führten? Um diese Fragen zu beantworten, lohnt sich eine Zeitreise zurück in die 90er-Jahre des letzten Jahrhunderts.

## Vision, Werte und erstklassige Produkte

proWIN startete als klassisches Familienunternehmen. Gabi und Ingolf Winter haben gemeinsam mit Stefan Schäfer, dem Bruder von Gabi Winter, die unternehmerische Entscheidung getroffen, mit einem eigenen Direkt-



## proWIN in Kürze:

- gegründet 1995
- rd. 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, rund 120.000 selbstständige Vertriebspartner
- über 630.000 Pakete jährlich



Michael Winter, Stefan Schäfer,  
Gabi und Ingolf Winter, Sascha Winter (v. l. n. r.)

vertrieb durchzustarten. Die damals häufig gestellte Frage, ob sie denn überhaupt einen Platz für einen zusätzlichen Anbieter sehen, beantworteten sie mit einer klaren Vision: „Wir sind nicht einfach ein zusätzlicher Anbieter, sondern wir verfolgen einen einzigartigen Weg. Unser Augenmerk liegt auf den Menschen – den Kunden, die unsere Produkte verwenden, und den Vertriebspartnern, die gemeinsam mit uns den Erfolg realisieren. Wir sind sicher, dass wir damit etwas Neues schaffen können.“



Die Produktsäulen von proWIN: Reinigungsmittel, ...



... Kosmetik, ...



... und Premium-Tiernahrung

Hinzu kommt, dass die drei sich bestens ergänzen und bereits jede Menge Erfahrung in der Branche und im Vertrieb hatten – insbesondere auch im Direktvertrieb mit seinen eigenen Anforderungen. Den drei Gründern war von Beginn an klar: Die erste proWIN Party am 11. November 1995 ist der Grundstein für ein Wachstum, das bis heute anhält. Dabei war das Produktsortiment zum Start durchaus überschaubar.



Seit den 90ern Bestseller: Mikrofaser- und Alleskönner

Aber mit der Hygiene Faser – einer extrem leistungsstarken Mikrofaser – setzte proWIN Maßstäbe. Gleichzeitig wurde eine der grundlegenden Philosophien erkennbar, die proWIN im Jahr 1998 mit der Symbiontischen Reinigung® formulierte: Sauberkeit, Bequemlichkeit und Umweltschutz werden in einer perfekten Symbiose vereint.

In den letzten 25 Jahren ist das Sortiment kontinuierlich gewachsen. Immer im Blick: umweltverträgliche, qualitativ hochwertige Produkte, die den Kunden das Leben einfacher machen. Bis heute stellt der Bereich Reinigung im Übrigen mit über 80 % den Löwenanteil am Gesamtumsatz des Unternehmens und umfasst heute alle Lebensbereiche im Haus. Von den leistungsstarken Mikrofasertüchern über die Bodenpflege und die Reinigungsmittel bis hin zu den entsprechenden Reinigungsgeräten. „Die proWIN Partys sind dabei für uns eine einzigartige Möglichkeit, das Thema Nachhaltigkeit in der Reinigung zu transportieren“, berichtet Sascha Winter, Geschäftsführer proWIN Winter GmbH. „Oft genug ist es vollkommen ausreichend, mit einer leistungsstarken Flächenfaser und klarem Wasser zu reinigen. Erst wenn dies nicht zum

gewünschten Ergebnis führt, setzen wir auf Reinigungsmittel – bis zu den Spezialreinigern wie etwa dem Backofenreiniger. Im Rahmen unserer Partys erleben das unsere Kunden praxisnah.“ An diesem Beispiel zeigt sich, wie weit das Thema Nachhaltigkeit in der DNA des Unternehmens verankert ist.

Neben den Reinigungsartikeln gehören auch Produkte zur Körperpflege und Kosmetik zum Portfolio und seit 2009 bildet Premium-Tiernahrung die dritte Säule von proWIN.

#### Chancen erkennen und nutzen

Rückwirkend betrachtet, sind Chancen gut zu erkennen. Genau wie die Lottozahlen am Samstagabend jedem bekannt sind. Sie situativ zu erfassen, die Optionen durchzuspielen und dann mit einer klaren Entscheidung nach vorne zu gehen, zeichnet erfolgreiche Unternehmen aus. Vielleicht ist dies auch eine besondere Stärke von Familienunter-



hat. „Wir waren und wir sind keine Logistikprofis“, skizziert Sascha Winter die Entscheidung aus dem Jahr 2003, die gesamte Logistik auszulagern. „Mit LUX Logistik haben wir einen regionalen Partner gefunden, der seither kontinuierlich mit uns wächst und alleine im Jahr 2019 knapp 630.000 Pakete mit proWIN-Logo auf den Weg gebracht hat.“

Viele weitere Beispiele belegen, wie eng das Wachstum mit der Nutzung von Chancen verbunden ist. Inzwischen ist proWIN neben Deutschland auch in Frankreich, Belgien, Luxemburg, Österreich, den Niederlanden und in der Schweiz mit eigenen Vertriebsgesellschaften präsent. Und auch das Thema Digitalisierung spielt hier eine wesentliche Rolle. Früh haben die Gesellschafter auf eine effiziente Abbildung und eine Digitalisierung der Prozesse gesetzt.

Damit waren auch die Voraussetzungen für ein schnelles Handeln in der Corona-Pandemie vorhanden. Denn nachdem im Frühjahr 2020 kurzfristig sowohl die Partys als auch die Fortbildungsveranstaltungen in der Akademie unmöglich wurden, schaltete das Team in den Chancenmodus. Die Gründergeneration hat gemeinsam mit den beiden Söhnen von Gabi und Ingolf Winter – Sascha und Michael –, die seit einigen Jahren in der Geschäftsführung aktiv sind, schnell entschieden und das Unternehmen in Teilen neu erfunden. „Die Partys zu Hause sind ein nicht wegzudenkendes Herzstück unseres Erfolges“, betont Ingolf Winter. „Das haben wir im letzten Frühjahr auf die neuen Verhältnisse übersetzt und innerhalb von wenigen Wochen das Konzept von Online-Partys realisiert.“ Auch die Akademie hat schnell die Schulungsangebote auf Onlinekurse umgestellt.

Der Erfolg zeigt, dass das schnelle Handeln und das Ergreifen der sich bietenden Chancen richtig war. Mit einem Umsatzplus von 80 % war der Juni 2020 der zweitstärkste Monat in der Firmengeschichte. „Ein Erfolg, der sicherlich seine Basis in unserer Entscheidung im Management hatte“, sagt Ingolf Winter. „Ein Erfolg, der allerdings ohne unsere Partner nicht zustande gekommen wäre. Die Menschen machen den Unterschied. Und dies zählt bei proWIN für jeden Einzelnen im Team.“

#### Großes entsteht im Kleinen

Die letzten 25 Jahre hat proWIN eine Erfolgsgeschichte geschrieben. Ein Erfolg, der den handelnden Personen die Möglichkeit gab, etwas an die Gesellschaft zurückzugeben. Nachdem Gabi und Ingolf Winter zu Beginn viele Initiativen – regional, bundesweit und international – finanziell unterstützt haben, fiel 2010 die Entscheidung zur Gründung einer eigenen Stiftung. „Hier können wir direkten Einfluss auf die Verwendung der Mittel nehmen“, skizziert Sascha Winter einen der vielen Gründe für die Stiftung. Die proWIN Stiftung engagiert sich dafür, dass Notleidende Kinder eine faire Chance auf eine gute Zukunft erhalten. Seit 6. Juli 2016 rundet die Naturschutzstiftung proWIN pro nature das Engagement des Unternehmens und der Menschen, die es tragen, ab. Und dies sind nicht nur die Gesellschafter und Geschäftsführer, sondern alle 120.000 Vertriebspartner, die in gemeinsamen Aktionen Geldspenden generieren – für eine bessere Zukunft der Kinder und der Umwelt. 🌱



proWIN Akademie

nehmen, in denen kurze Entscheidungswege ebenso anzutreffen sind wie der Wille zum langfristigen Erfolg.

So kann man die Geschichte von proWIN auch als eine Geschichte erkannter Chancen beschreiben. Das begann in der Gründungsphase, als die drei Gründer die Chance einer klaren Positionierung in einem umkämpften Markt erkannten und diese systematisch umsetzten. Das gilt aber auch für die Investition in die Vertriebsstruktur und hier vor allem in die Menschen. Die eigene Akademie ist dabei ein hervorragendes Instrument, um die Partner erfolgreich zu machen. Aber auch die Auslagerung der gesamten Logistik an einen kompetenten Partner ist eine Chance, die beiden Seiten sehr genutzt

#### Die Erfolgsgeschichte von proWIN unterstützt inxio Deutsche Glasfaser Business unter anderem mit folgenden Leistungen:

- einer Glasfaseranbindung der Standorte in Illingen mit aktuell 200 Mbit/s
- einer redundanten Internetanbindung über Richtfunk mit aktuell 100 Mbit/s
- der Überlassung von Dark Fiber an drei Standorten von proWIN
- Webhosting im Rechenzentrum von inxio Deutsche Glasfaser Business
- Platform as a Service

Die Leistungen sichern proWIN beste Verbindungen zu den Vertriebspartnern und höchste Datensicherheit im Rechenzentrum.