

# Sofort infiziert

Christiane Vogt aus Oldenburg hat es geschafft, Beruf und Hobby miteinander zu verbinden.  
Und das mit großem Erfolg.

An eine selbstständige Tätigkeit im Direktvertrieb hatte Christiane Vogt aus Oldenburg am wenigsten gedacht, als sie vor mehr als zwölf Jahren zu einer Gonis-Party eingeladen wurde. „Eigentlich bin ich ja nicht der Partytyp. Doch die Produkte – zunächst noch ausschließlich Stifte für Kinder, heute auch Kreativ- und Dekoprodukte für Erwachsene – haben mich infiziert. Und so habe ich die Beraterin noch während der Vorführung gefragt, ob ich so etwas nicht auch machen könnte.“

## Wie von selbst

Gesagt, getan: „Am Anfang habe ich mit meinen zwei besten Freundinnen angefangen, dann war es ein Selbstläufer.“ Die Nachfrage war so groß, dass die Beraterin drei bis vier Präsentationen pro Woche abhielt. „Mit der Zeit war ich gezwungen, mir ein Team aufzubauen, weil ich die Nachfrage allein nicht mehr bewältigen konnte.“ Auch heute noch veranstaltet sie zwei Partys pro Woche. Das Hauptaugenmerk gilt aber der Betreuung ihres Teams – von denen einige selbst zu Führungskräften aufgestiegen sind.

## Jeder kann kreativ sein

Das Sortiment und die Präsentationen geben Christiane Vogt die Möglichkeit, ihre Kreativität voll auszuleben. Denn bevor sie Direktvertrieblerin wurde, hatte sie in einer Behörde gearbeitet und dachte gerade daran, noch Grafik-Design zu studieren.

Heute ist sie froh darüber, dass es anders kam. Und es macht ihr große Freude, die erklärungsbedürftigen Produkte zu zeigen und während der Präsentationen selbst etwas zu basteln und entstehen zu lassen. Für Christiane Vogt ist es auch immer wieder überraschend, dass sich auch Teilnehmerinnen, die sonst nicht so kreativ sind, von den Produkten begeistern lassen. „Zu Be-

ginn einer Party frage ich, wer schon bastelt und wer nicht. Es sind immer welche dabei, die sagen, dass sie das sonst nie machen.“

## Begeisterung und Authentizität

Da es keinen Gebietsschutz gibt, ist die Beraterin in ihrer Kundenakquise völlig frei. Sie hat deutschlandweit Kunden, sogar in Süddeutschland: „Dazu gehören beispielsweise auch Kindergärten, die ich noch von früher her habe und die von Zeit zu Zeit bestellen.“

Die Betreuung ihres Teams ist für Christiane Vogt inzwischen die wichtigste Aufgabe. Nicht nur in Oldenburg, sondern auch in Hamburg, Kassel, Hannover, Bremen und im Ruhrgebiet hat sie sich eigene Beraterteams aufgebaut. „Früher bin ich teilweise sehr weit gefahren, zum Beispiel nach Köln oder nach Lübeck.“

Obwohl ihr der eigene Erfolg fast von selbst zugeflogen ist, kann sie sich gut in Beraterinnen hineinversetzen, bei denen der Direktvertrieb kein Selbstläufer ist. Die Begeisterung für die Produkte, ihre Kreativität und ihre Authentizität sind für die Gonis-Beraterin und Team-Managerin die wichtigsten Voraussetzungen für ihren Erfolg. „Ich bin absolut ehrlich zu meinem Team und natürlich auch zu meinen Kunden.“

## Intensive Betreuung

Für Christiane Vogt ist es sehr schön zu sehen, wie auch anfangs schüchterne Einsteigerinnen erfolgreich werden und sich entfalten: „Wenn der feste Wille vorhanden ist, lernen

sie, ihre Scheu zu überwinden. Für manche Beraterinnen wirkt Gonis wie eine Therapie: Sie blühen auf und durchlaufen eine beeindruckende Persönlichkeitsentwicklung.“ Einmal pro Monat trifft sich Christiane Vogt mit ihrem Team in Oldenburg, darüber hinaus bietet sie weitere Treffen in Hamburg und Bremen an.

Trainings und aktive Unterstützung sind ihr ein wichtiges Anliegen. Dazu gehört beispielsweise das erfolgreiche Telefonieren: „Ich habe gemerkt, dass viele Beraterinnen Hemmungen haben, Kunden anzurufen. Deshalb üben wir das zusammen: Ich sitze dabei und höre zu, wie die Beraterin telefoniert, anschließend sage ich ihr, was mir aufgefallen ist und gebe ihr Tipps, worauf sie achten sollte.“

Christiane Vogt hat die Erfahrung gemacht, dass dieses „Training-on-the-Job“ die erfolgsversprechendste Methode ist: „Wenn ich einfach nur frage, woran es liegt, dass zum Beispiel jemand Schwierigkeiten hat, genügend Präsentationstermine zu bekommen, bringt das meist nicht viel. Denn oft weiß es die Beraterin selbst nicht. Höre ich ihr jedoch beim Telefonieren zu, stellt sich schnell heraus, woran es hakt.“ Bei einzelnen Präsentationsterminen mit dabei zu sein, wäre zu aufwendig – deshalb nutzt Christiane Vogt ihre Teamtreffen auch für kleine Rollenspiele. „Das Wichtigste im Direktvertrieb ist jedoch, sich einen Zeitplan zu schaffen, sich Ziele und Visionen zu setzen, auf die man hinarbeitet. Und das muss jeder für sich selbst tun.“

## Unternehmensinfo

Die Gonis GmbH mit Sitz in Großbeeren gibt es seit 50 Jahren. Das Direktvertriebs-Unternehmen bietet Kreativ- und Dekoprodukte sowie Kinderprodukte wie beispielsweise Buntstifte. Die Produkte werden ausschließlich über selbstständige BeraterInnen in Deutschland, Österreich und der Schweiz verkauft. Mehr Infos unter [www.gonis.de](http://www.gonis.de).