

Godina XI. broj 8. – kolovoz 2007.

NIJE ZA PRODAJU

# FOREVER



HUNGARY / ALBANIA / BOSNIA AND HERZEGOVINA / CROATIA / KOSOVO / MONTENEGRO / SERBIA / SLOVENIA



## HOLIDAY RALLY

POREČ, HRVATSKA  
5-7. LISTOPADA, 2007. GODINE

# Neka to bude naš zajednički Rally!

Sada je kraj kolovoza, a to u životu Forever Livinga može značiti samo jedno – da, da, ponovno Super Rally! Doista je prošlo 12 mjeseci otkako smo se zadnji put vidjeli u Houstonu na Rallyju 2006. godine?! Zaprepašujuće je kako je brzo proletjela godina...

Svi su Rallyji veličanstveni, međutim Super Rally je u najvećoj mjeri poseban! Okupe se distributeri iz cijeloga svijeta koji naporno rade, pa je to doista prigoda na koju se mnogi među nama pripremaju s ushićenjem. Koliko je samo dobro vidjeti se sa starim prijateljima, a u međuvremenu upoznati se s novima!

Kvalificirati se za Rally ozbiljna je zadaća u bilo kojoj od etapa u našoj djelatnosti. Početak je vjerojatno osobito težak, naime, najvećem broju među nas potrebne su godine rada dok ne uspiju izgraditi posao koji godišnje nosi 1500 bodova, a koji predstavlja prekretnicu. Međutim, čim to uspijemo ostvariti, osjećaj je čudesan, radost zbog zadovoljstva toliko je snažna da možete biti sigurni kako će doživljaj prvoga Rallyja ostati nezaboravan! Od prvoga koraka kad se ukrcate u zrakoplov, sve do trenutka povratka kući uživati ćete u svakom trenutku! Raspitajte se kod bilo kojeg od svojih prijatelja, poslovnih partnera, uzlazne linije, kod onih koji su već bili na Rallyju, kakav je to bio doživljaj za njih. Zamolite ih da vam ispričaju o Post Rallyju, kakav je osjećaj vidjeti naše poduzeće s najrazličitijih motrišta, kako im je bilo letjeti na Foreverovim letovima zajedno s velikom ekipom, kakvi su im bili luksuzni hoteli, kakav je osjećaj bio kada su mogli uživati u takvoj usluzi i posluživanju koji zaslužuju samo pobjednici – možda to baš budete Vi! Marketinški plan uključuje brojne poticajne programe, međutim kvalifikacija za Rally meni je najdraža, i to zato što vam mogu jamčiti, radili Vi na



bilo kojem dijelu svijeta, čim iz neposredne blizine steknete dojam svega onoga što predstavljamo, Forever ćete promatrati ispunjeni novim osjećajima, širim uvidom, osjetivši ove dimenzije i na svojoj koži.

Kvalifikacijsko razdoblje za Rally 2008. traje već tri mjeseca, a ja vas dakle želim potaknuti, pregledajte trenutačno stanje svojega poslovanja i uz pomoć svoje uzlazne linije, nadalje oboružani hrabrim stremljenjima isplanirajte svoj posao, kao rezultat kojega ćemo se moći susresti na Super Rallyju kao kvalificirani suradnik, nositelj 1.500, 2.500, 5.000, 7.500 ili možda čak 10.000 bodova. Zbog čega bi vam protekla još jedna godina bez rasta?! Previše toga lijepoga i dobrog nudi Forever da biste, ne poduzimajući ništa, izostali iz svega toga... Za sve veće razine pripadaju vam sve veće nagrade. Ako želite veće provizije, zacrtajte si za cilj sljedeću poslovnu razinu! Ako više ne želite putovati ekonomskom klasom, hajde,

promijenite nešto! Odlučite li se za to i postignete li 10.000 bodova, nakon toga već ćete postati naš gost u Business klasi!

Znam ja da to nije lako, ali možda je baš tako najbolje. Ne tražimo takve ljude koji bi se željeli izvući bez truda i rada, doći lako do rezultata. Naši najuspješniji poslovni suradnici neće se preplašiti rada, spremni su raditi naporno, zacrtati ciljeve i poduzeti što treba. Možda vam se u ovom trenutku čini predalekim 10.000 bodova, međutim ne učinite li nijedan korak prema njima, oni vam se neće približiti! Bodove treba brojiti jedan po jedan. Stavite preda se svoj popis s imenima, obnovite ga i telefon u ruke! Neka vam dogovor termina postane rutinom, provodite uvijek ovu osnovnu djelatnost! Fokusirajte se na svoje osobno i non-managersko poslovanje, sponzorirajte dobre osobe! Radite s njima, na razini usvojenih vještina izgradite i u njima struku i stav, kao i njihovu predanost poslu.

Od doživljaja prvoga Rallyja veličanstvenije je samo kad na svojem prvom Rallyju sudjeluje osoba kojoj ste Vi predstavili ovaj posao. Temelji se nikada na smiju ispustiti. Neposrednim preporučivanjem proizvoda možete izgraditi sjajnu bazu, iz koje može slijediti i okolnost da ćete imati iznimno velik broj zadovoljnih potrošača za ponovno otkrivanje svojega zdravlja. Ovo je, naravno, fenomenalna mogućnost i za to da zadovoljni potrošači možda jednoga dana postanu i uspješni suradnici. Poučavajte osnovnu djelatnost u svojoj ekipi i možda ćete se, i prije nego što biste mogli i zamisliti, naći u prvom redu zrakoplova, u onom prostranom naslonjaču, na putu prema Međunarodnom Super Rallyju, u svojstvu kvalificiranog suradnika s 10.000 bodova!

  
REX MAUGHAN



# FOREVER, TAJNA ČUDA

Na sjednici Državnog saveza tvorničara industrijalaca, razgovarajući tijekom pauze s čelnicima velikih tvrtki, voditeljima interesnih zajednica, konstatirao sam da su se gotovo svi, bez izuzetka, barem malko žalili. Bilo je onih područja na kojima su izričito planirana smanjenja, i onih na kojima su se radovali rastu od samo nekoliko postotaka.

Kada smo tijekom razgovora došli do tvrtke Forever Living Products, koja predstavlja kako dodatke hrani, tako i multi-level marketing, u vjerojatno najjačoj organizaciji interesnih zajednica koja broji 180 članova, čuvši naše rezultate kada sam govorio o rastu od 15–20%, s čuđenjem su me promatrali svi ti čelnici velikih multinacionalnih tvrtki i u šali primijetili nisu li možda zalutali na stazu pogrešne karijere...

Doista, mi smo ovdje postigli malo čudo u državi, Foreverovo Čudo, koje se naravno može iskazati i u postocima. Npr. mjesec lipanj 2007. godine zaključili smo s 22%-tnim rastom. Ovo se drugima doista čini nevjerojatnim, uzimajući u obzir da se radi o najvećoj MLM-tvrtci, koja distribuira proizvode u kategoriji dodataka hrani.

Odmah su me obasipali pitanjima, u čemu zapravo može biti tajna ovoga čuda? Kako li se može postići ovolik rast prometa kod već ionako glomazne tvrtke?

Svatko želi znati pravu tajnu. Jesu li proizvodi toliko dobri? Radite li s gotovo usavršenim marketinškim sustavom? Je li toliko sigurno i stabilno zaleđe matične tvrtke? Jeste li doista toliko pouzdani?

I dok sam na ova pitanja odgovarao potvrdno, već su se nazirali obrisi pravoga odgovora, one Tajne: ... Ta Tajna si Ti, odnosno Vi, Kupci, Graditelji mreže, koji se ne srame govoriti o tome koliko se dobro osjećaju zahvaljujući našim proizvodima, kakve mogućnosti zarade postoje u nas i koliko je dobro raditi u jednoj ovako senzacionalnoj ekipi. Vi ste ta tajna, pokretači Foreverova Čuda.

I da, izgrađujemo čudo! Marketinška mreža koja posluje ovako stabilno i dobro nikada prije nije još bila izgrađena ovdje u srednjoeuropskoj regiji. Zahvaljujem na tome svima koji nam pokucaju na vrata i kupe makar jednu bocu gela Aloe vere, isprobaju Lips, ili putem našega kozmetičkog sustava neku šminku, sjenilo, a i onim hrabrijima koji će se možda odlučiti na jednu masažu.

Uživajmo u ovom Čudu koje smo stvorili, očuvajmo ga i želimo da još dugi-dugi niz godina živimo s njim te da ga otvorimo sve većem i većem broju naših kupaca i suradnika.

**Naprijed FLP Mađarska!**

# Dan uspješnosti



**ISTVÁN HALMI,  
RITA MIKOLA  
HALMINÉ**  
safirni manageri

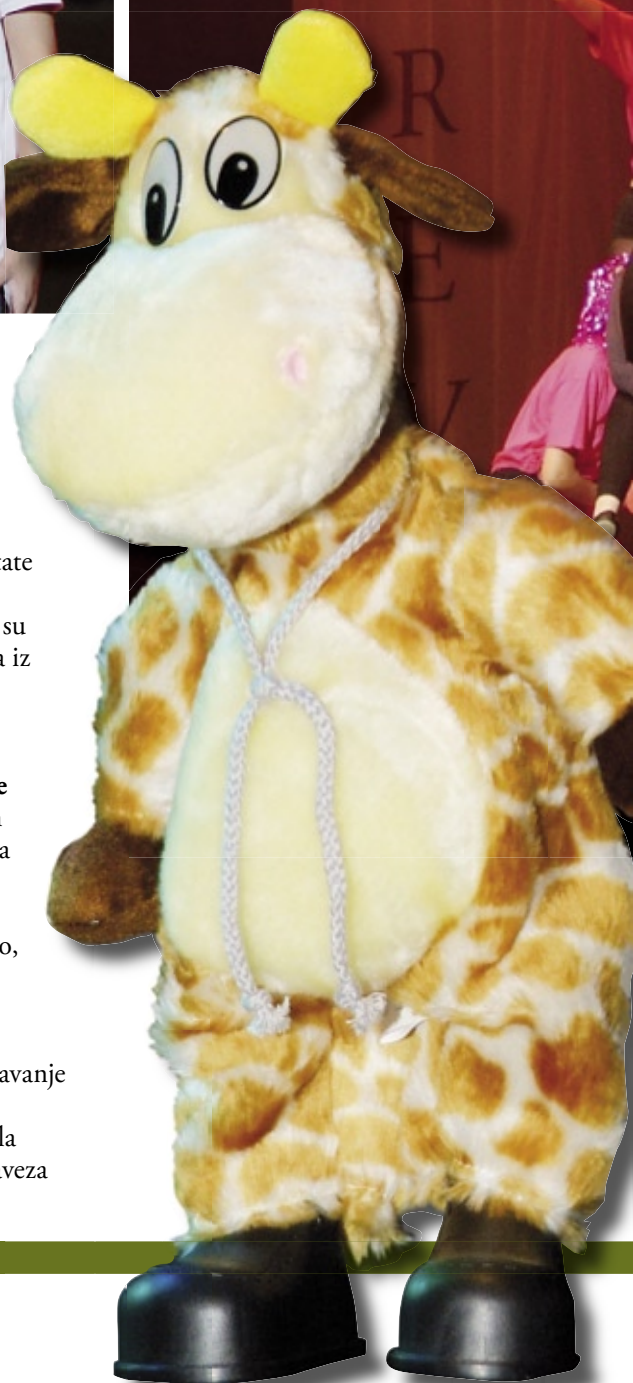
**Unatoč lipanskim vrućinama, Dan uspješnosti na Dan djeteta u Sportskoj areni Budapest započeli smo uz sudjelovanje nekoliko tisuća naših suradnika. Uz vođenje programa na visokoj razini u izvedbi safirnih managera Istvána Halmija i Rite Mikola Halminé, i službeno je započeo program predviđen za taj dan.**

**FOTOGRAFIJE:** BÉLA KANYÓ

U svojem pozdravnom govoru regionalni direktor **dr. Sándor Milesz** skrenuo je pozornost na važnost sudjelovanja na Holiday Rallyju u Poreču, odnosno predstavio je i postignute rezultate regije glede rasta prometa. Nakon toga mali i veliki mogli su ispratiti pljeskom kolaž pjesama iz mjuzikla „Knjiga o džungli”.

Pod vodstvom naše suradnice, soaring managerice **dr. Terézije Samu**, manja i veća djeca naših suradnika održala su predavanja o tome na koji način, što i koliko upotrebljavaju od Foreverovih proizvoda. Naravno, publiku su natjerale na smijeh poneke iskrene dječje izjave.

Nakon toga poslušali smo predavanje soaring managerice **dr. Edite Révész Siklósné**, koje je održala na 16. kongresu Mađarskoga saveza



# i na Dan djeteta



alternativne medicine, u kojem je vrlo zorno prikazala djelotvornost Aloe vere, i skrenula pozornost na nužnu primjenu i drugih proizvoda i kozmetičkih preparata.

Na Foreverovoj pozornici uslijedila je kvalifikacija **supervizora i assistant managera**. To su dvije razine čije

postizanje znači važan korak u životu naših suradnika foreverovaca. Nakon što su proslavljene kvalifikacije, glavna je uloga ponovno pripala djeci. Uslijedio je kolaž inserata iz mjuzikla „Moje pjesme, moji snovi” u interpretaciji Ágote Siménfalvi, Melinde Heckler, Attila Bárdóczyja i Gergelyja Kalmara izvođača Kazališta

Operete. Djeca su s velikom radošću pozdravila ove, uhu ugodne melodije. Uloga ličnosti u neposrednom marketingu – o tome smo mogli čuti u predavanju **dr. Sándora Milesza** koje je prvotno sastavio za Mađarski marketinški savez.

U njemu je dao pregled važnosti ličnosti, osjetila i misli, kao i njihovih





uloga na području izgradnje mreže. Na pozornici je ponovno uslijedilo vrijeme kvalifikacija. Odlikovanja su prvi dobili članovi **Kluba osvajača**, a nakon toga je uslijedila kvalifikacija **managera**.

U našem poticajnom **programu za kupovinu automobila** sudjeluje sve veći broj naših suradnika, a sada su oni mogli preuzeti svoje kvalifikacije.

Kao završetak kvalifikacija na pozornici je uslijedilo godišnje priznanje za članove **Business Builders Kluba**. Po ukupnim bodovima prvo je mjesto osvojio **István Utasi**, dok su u kategoriji rasta mreže sa 500,91% prvo mjesto zauzeli **Ferenc Tanács i Ferencné Tanács**. Drugo mjesto osvojili su **Géza Varga i dr. Ilona Juronics Vargáné**, a 3. mjesto **dr. Katalin Pirkhoffer dr. Seresné i dr. Endre Seres**. Četvrto mjesto osvojili su **Hajnalka Senk, 5. Ferenc Tanács i Ferencné Tanács 500,91 %**, 6. **György Csuka i dr. Ibolya Bagoly**, 7.

**Marija Nakić, 8. dr. Mária Debródi i Sándor Vágott, 9. Vesna Kuzmanović i Siniša Kuzmanović, 10. dr. Zoltán Lukács i dr. Erzsébet Kiss Lukácsné**

Nakon toga smo iz predavanja senior managera **Istvána Darabosa** mogli doznati koji će nas koraci dovesti do kvalifikacija za **Europski Rally 2008. godine**, a koje će se održati u **Budimpešti**. Želimo da naši dragi suradnici u što većem broju sudjeluju u ovom iznimnom događaju.

U predavanju senior managera **dr. Ferenc Kissa i dr. Ide Nagy** mogli smo doznati što zapravo u našem životu predstavljaju promjene. S ovom razinom senior managera budućnost je otvorena kako za njih, tako i za njihovu obitelj.

U svojem atraktivnom predavanju **László Zsolt Geczó i Mariann Geczó László Zsoltné** govorili su o slobodi marketinškog sustava koju **Forever** osigurava svima nama. Naš je marketinški sustav neiscrpna riznica

za ostvarivanje ciljeva u životu ljudi, i treba je iskoristiti.

Izgradnja mreže je naša struka. Pod ovim je naslovom u svojem predavanju naša suradnica, nova soaring managerica **Hajnalka Senk**, srdačno, kako nas je na to već navikla, govorila o struci, o izgradnji mreže. Pokazala je kako treba poštovati ovu struku, ali je upozorila i na ono što se nalazi u izvanmarketinškoj sferi – mogućnost za sklapanje novih prijateljstava.

Pozornicu su zauzeli naši suradnici novi **assistant supervizori**, koji su s radošću i s entuzijazmom preuzeli svoje značke i primali čestitke, kako bi mogli krenuti putem, katkad i ne previše lagane, izgradnje mreže. Naravno, svjesni činjenice da uvijek mogu računati na potporu jedne velike ekipe.

Vidimo se 15. rujna, kada će naš gost predavač biti dvostruki dijamantni manager **Rolf Kipp** iz Njemačke. Srdačno očekujemo sve zainteresirane!











# Bez ciljeva bism



**DANIELA OCOKOLJIĆ**  
safirna managerica  
članica President's Cluba

**D**omaćini posljednjega proljetnog seminara bili su **Daniela Ocokoljić**, safirna managerica u marketinškom sustavu Forever Living Products, te njezin suprug **Zoran Ocokoljić**, soaring manager. Brilljantnim vođenjem programa još su jedanput dokazali zašto su jedni od najuspješnijih distributera Srbije.

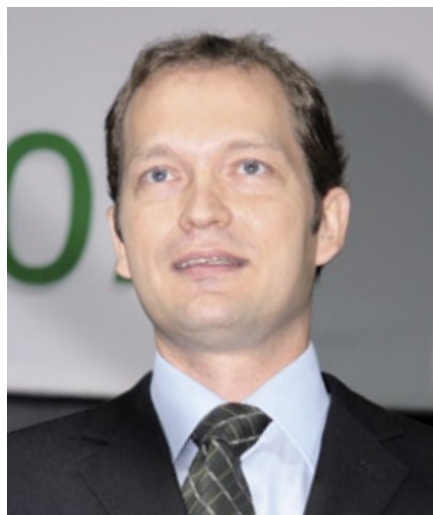
Prisutnima se s nekoliko noviteta u poslovanju FLP-a u Srbiji obratio regionalni direktor tvrtke **Branislav Rajić**. Direktor Rajić upozorio je na izuzetne mogućnosti koje nudi FLP, kao i na poticajne programe koji su u tijeku i koje je velika šteta propustiti.

Riječi dobrodošlice bile su upućene svim kolegama regionalnim direktorima zemalja u okruženju, te članovima President's kluba Mađarske, Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Slovenije i Srbije.

Na odličnom srpskom jeziku nazočne je goste pozdravio teritorijalni direktor FLP-a Južne regije, **dr. Sándor Milesz**. Veliki su rezultati za nama, veliki izazovi pred nama. Golem je broj ljudi koji još uvijek nisu dobili pravu informaciju o kvaliteti života što se nudi uz Forever.

Nadamo se da će godine pred nama biti godine novih trijumfa i uspjeha koji će nas dovesti na sam vrh FLP-a u svijetu.

Prvi smo put ugostili g. **Pétera Lenkeya** koji je odnedavno promaknut u direktora FLP-a za europsko tržište. Direktor Lenkey je podsjetio da se naša zemlja ima čime ponositi i da su nosioci posla na našem tržištu pravi i stvarni lideri koji šecu ovom zemljom i spremni su da formulu uspjeha podijele svima koji to žele.



**ZORAN OCOKOLJIĆ**  
soaring manager  
član President's Cluba

**S prvim znacima ljeta dočekali smo novi seminar pod nazivom Dan uspješnosti gdje smo bili u mogućnosti družiti se s najuspješnijim distributerima cijele južne europske regije.**

# no se izgubili u životu



Direktoru Lenkeyu želimo mnogo uspjeha na novom poslu i nadamo se da će pod njegovim rukovodstvom Europa još bolje poslovati u okviru globalne Foreverove mreže.

Popularni beogradski rock sastav „**Neverne bebe**“ ulio nam je na prethodnom gostovanju povjerenje dokazavši da su trenutačno jedan od najboljih glazbenih sastava na našoj rock sceni.

Milanu i ostatku benda odsrca zahvaljujemo i nadamo se kako će još mnogo puta biti gosti na našem Danu uspjehnosti.

Poruka **dr. Dušanke Tumbas** veoma je jasna: “**NEKA VAŠ LIJEK BUDE VAŠA HRANA**“, a s visokokvalitetnim dijetetskim proizvodima naše tvrtke to je izuzetno lako izvodljivo. Dakle, zaboravimo loše životne navike, promijenimo stil života iako smo stvorili naviku prejedanja.

Zatrovanost okoliša i te kako utječe na naš probavni sustav koji jednostavno sve te štetne tvari taloži u organizmu, da bi se poslije kao odgovor pojavila bolest. Recept postoji, smjernice zdravlja su ucrtane i treba samo biti dosljedan



u provođenju novih i pravih životnih navika.

Na iskustvima učimo i ona su najvažniji dio naših života. Na Danu uspjehnosti segment programa posvećen iskustvima korisnika i liječnika predstavlja jedan od njegovih najvažnijih dijelova.

Iskrena iskustva korisnika, kao i liječnika koji su preparate primijenili i u svojoj praksi, govore da je motiv zdrava života pokretač mnogih procesa. Zahvaljujemo **dr. Aleksandru Petroviću** na odličnom vođenju ovog dijela programa.





Naši gosti, direktori **Lenkey i dr. Milesz**, zajedno s domaćinom, direktorom **Branislavom Rajićem**, uputili su s pozornice čestitke novim **supervizorima, assistant managerima i managerima**.

Nove kvalifikacije velik su korak naprijed u smislu samostalnog poslovanja i privatnog poduzetništva koje nudi Forever. Nadamo se da će novokvalificirani suradnici idućih mjeseci postići nove uspjehe i dostići postavljene ciljeve.

Na sceni su nam se zatim pridružili članovi **Kluba osvajača**, kategorije suradnika koji su u odnosu na prethodno razdoblje znatno povećali opseg svojega poslovanja i samim tim zasluženo se našli u ovoj kategoriji. Čestitamo im od sveg srca!

Njegov imidž su šesir, gitara, šarm i ugodna atmosfera koju uvijek postiže gdje god da se pojavi. Pamtimo ga po himni o aloi koju je spjevao, ali i po nezaboravnim nastupima koje je imao na našim seminarima.

Zahvaljujemo **Banetu Krstiću** i njegovoj skupini „Garavi sokak“ koji je ovaj put bio upotpunjen s vođanskim tamburašima.

Kako uputiti pravu riječ, kako uspostaviti pravu komunikaciju s potencijalnim suradnicima i predstaviti im FLP u pravom svjetlu? Uspjeh se uči, zahtijeva strpljenje i daje fantastične rezultate. Bez

ciljeva i budućnosti mrtvi smo, samo nam to još nitko nije priopćio. Osmjeh u pravo vrijeme, prava riječ i samopouzdanje ključni su faktori na području uspješne komunikacije, tvrdi senior manager **Miša Ugrenović**.

Područje uspjeha poligon je novih znanstvenih disciplina XXI. stoljeća. Samim činom promatranja mi kreiramo našu svijest, a ispunjenje našeg postojanja, kao i ostvarenje željenog i planiranog postignuća, predstavlja NAŠ USPJEH.

Uspjeh je odluka, njega se ne treba plašiti i treba ići putem njegovih postizanja i ispunjenja. Podsvjesne misli su najjače, tvrdi gost predavač, **mr. Dušan Pavlović**, i daje formulu kako se prebaciti na pravi kolosijek i krenuti k uspjehu. Nikada ne sumnjajte u uspjeh, radujte mu se i proslavite ga ZAJEDNO!

**Pomozi sebi i marketinški plan će ti pomoći**, recept je legende FLP-a u

Mađarskoj i cijeloj Južnoj regiji, safirno-dijamantnog managera **Miklósa Berkicsa**. Sponzori su naši heroji FLP-a i potrebno ih je kopirati. Potrebno nam je raditi ono što vidimo, a ne što čujemo od njih.

Naše vrijeme pretvoreno u marketing FLP-a daje svakome od nas financijsku satisfakciju u skladu s uložnim trudom. Uspjeh ne dolazi sam po sebi, potrebno je da se maksimalno angažiramo kako bismo iskoristili fenomenalnu marketinšku mogućnost koju nudi Forever.

Uz zahvalnicu voditeljima poželjeli smo puno uspjeha novim **assistant supervizorima** u nadi da ćemo ih vrlo brzo vidjeti na novim pozicijama.

**BRANISLAV RAJIĆ**  
direktor FLP-a Srbije





# Klub osvajajača

Prvih deset  
distributera po  
osobnim i  
non-managerskim  
bodovnim  
rezultatima

# CONQUIST

## Najuspješniji distributeri



**MAĐARSKA**



1. Varga Róbert i Vargáné Mészáros Mária
2. dr. Kósa L. Adolf
3. Tamás János i Tamás Jánosné
4. Bánhidny András
5. Köves Márta
6. Éliás Tibor i Szász Marianne
7. Miklós Istvänné i Tasi Sándor
8. Szekér Marianna
9. Tóth István i Zsiga Márta
10. Nagy Ádám i Nagyné Belényi Brigitta



**SRBIJA, CRNA GORA, KOSOVO**



1. dr. Lazarević Predrag i dr. Lazarević Biserka
2. Dalja Milica
3. Ješić Zlatinka i Ješić Sava
4. Barnak Danijela i Barnak Vladimir
5. Baletić Sonja i Baletić Ivan
6. Cipe Laslo i Cipe Vesna
7. dr. Petrović Aleksandar i Đukinić-Petrović Mirjana
8. Nikolajević Tatjana i Nikolajević Bogdan
9. Lomjanski Ana
10. Mihailović Branko i Mihailović Marija



# ADOR CLUB

proizvoda u lipnja 2007.



**HRVATSKA**



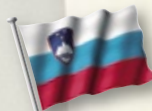
1. Draščić Dušan i Draščić Marija
2. Kraljić-Pavletić Jadranka i Pavletić Nenad
3. Jurović Zlatko i Jurović Sonja
4. Romić-Meszaros Mirjana i Katić Ivan
5. Lesinger Ivan i Lesinger Danica
6. Mufić Elidija i Mufić Lovro
7. Žic Nives
8. Bajčić Ivan
9. Čuljak Marica i Čuljak Blago
10. Boljat Stela i Boljat Zdenko



**BOSNA I HERCEGOVINA**



1. Ćatić Gaibija i Ćatić Munira
2. Marić Slavica
3. Mišić Cvijeta
4. Plećan Ema
5. Šurković Edin i Šurković Amira
6. Komar Jasmina i Komar Muhamed
7. Njegovanović Vaselije
8. Varajić Zoran i Varajić Snežana
9. Duran Mensura i Duran Mustafa
10. Hadžić Amela i Hadžić Memnun



**SLOVENIJA**



1. Arbeiter Jožica i dr. Arbeiter Miran
2. Bigec Danica
3. Iskra Rinalda i Iskra Lučano
4. dr. Herlič Srečko
5. Batista Ksenija
6. Praprotnik Tončka
7. Bizjak Marija
8. Krejči-Hrastar Marjeta i Hrastar Milan
9. Božnik Slavica
10. Bigec Matic



# Zajedno na putu uspjeha



## Razinu soaring managera postigli su:

dr. Lazarević Predrag i Lazarević Biserka



## Razinu senior managera postigli su:

Arbeiter Jožica i dr. Arbeiter Miran



## Managersku razinu postigli su:

Balogh Attila i Baloghné Arday Zsuzsanna Baranyai Ágota Bigec Danica	Csirkés Sándor Dalja Milica Horváth Zoltán Rácz Dezső i	Ráczné Lőwinger Hajnalka Seresné Bathó Mária i Seres János Sipócs Józsefné	Szabolcsi Gábor Oszkár Szilágyi Mihályné Vejtey Miklós
---	--	---	--



## Razinu assistant managera postigli su:

Baletić Sonja i Ivan Ballabás Melinda Benke Zoltán Demić Dragana dr. Kozma Brigitta Holicsek Szilvia Kertész Tamás	Kőszegi Zsolt i Kőszegi Rita Csilla Mortvanski Olivera i Mortvanski Radovan Nedeljkov Ivana Novák Tamás Oltvölgyiné Zsidai Renáta	Padányi Zsoltné Palotás Zsuzsanna Papp Attila Pető Ferenc i Csapó Mária Senkóné Szipócs Krisztina i Senkó Ferenc Trailović Saša i Trailović Slađana	Trajilović Darko Vilics Zoltán i dr. Vida Tünde Weber Győző i Weberné Rajos Anna
--	---	---	--



## Supervizorsku razinu postigli su:

Andricza Zsuzsanna Apáthy Géza Aranyi István Bacsó Sándor i Takács Barbara Bajčić Ivan Baletić Goran Barics Beáta Bicsák Győzőné Bigec Matic Bodroginé Dócs Andrea Bognár Tibor i Zsolnai Ágnes Boldizsár Zsolt Viktor i Boldizsárné Balázs Mónika Boskó Hilda Béla Chira Diána Čojić Jasna i Čojić Dragan Cserkúti Gyuláné Csusz MuDr. Ludovit Csuszova Zita Csúri Ágnes Đorđević Ivan Dobolyi Sándorné dr. Erneyi György dr. Farkas Tamás i dr. Farkas Tamásné dr. Hoci Mária dr. Maklári Júlia i dr. Krisár Attila dr. Tóth Zsuzsanna i Katona János Dragomirović Jasminka i	Dragomirović Željko Eisenhauer Virginia i Bosits Zoltán Fekete Szilárd i Fekete Szilárdné Strasser Éva Fülöp Csaba Gálfi Irén Gáspár József Galambosi Richárd Gulyás Tímea Hatvani Andrea Hegedűs Dóra Hermánné Vaspöri Rita i Hermán Béla Hermann Sándor i Hermann Sándorné Hosszú János i Hosszú Jánosné Hriczó Gizella Jani Judit Jasinkáné Kovács Mária Jelić Eva i Jelić Rade Jelinek Erzsébet i Jelinek Tibor Joó András Jónás Edit Kéri Károlyné Karakainé Jozó Gizella Kasza Gyöngyi	Király Péter i Bari Lotti Kiss Ildikó Kockar Katica i Kockar Dušan Kovács Mária Anna Kovács Istvánné Kovalcsikné Benczúr Margit Kuticsné Gönci Anita Kócsóné Urbán Edit i Kócsó Gábor Lakatoš Nedeljka i Lakatoš Robert Link Gáborné i Link Gábor Liptowszki Zoltán Losonczi Gáborné Maczsuda Jenőné Magyarné Láncki Julianna i Magyar József Major Józsefné i Major József Mavrić Tanja Milić Vukadin i Milić Slobodanka Móritzné Zsámboki Nóra i Móritz Imre Németh Csaba Nagy Éva Krisztina Nagy Péter i Nagy Péterné Nagy Éva Notgelfer Éva Nyitrai Krisztina	Oltvölgyi Béla Ondrusákné Nagy Rita i Ondrusák Attila Oppenauer Péterné i Oppenauer Péter Orbán Tamás i Orbán Tamásné Pál Éva Paizs Roland Papp Ferencné Papp Andrea Perić Zorica i Perić Zoran Popović Senka i Popović Predrag Priča Jovanka Purda Antal Pölöske Zoltánné i Pölöske Zoltán Račić Đerđi Rutár István Rónaháty Zsófia Savić Ljubinka i Savić Aleksa Sekulić Slavica Soós Melinda Sulyok Annamária Szalmásné Eke Ágnes i Szalmás Zsolt Szulczner Arnold
--	---	--	--



Szókáné Oszvald Zsuzsanna i  
Szókán Gyula Károly  
Szórád Erzsébet  
Tárnok Adrienn  
Tomasovszkyné Szilágyi Ildikó  
Trecskó Lajos i  
Csató Gabriella  
Török Ildikó i Török Csaba

Tóth Ildikó  
Tóth Edit i Komár István  
Tóth Sándorné i  
Tóth Sándor  
Tóthné Halász Krisztina i  
Tóth Csaba Ferenc  
Véghné Bódi Erika i  
Végh Tibor

Vadić Mile  
Varga János  
Varga Sándorné  
Vukašinović Dobrila i  
Vukašinović Dragan  
Vörösné Farkas Zsuzsanna i  
Vörös László  
Zabkar Alain i

Kević Zorana  
Žić Nives  
Zsibrita László i  
Zsibrita Lászlóné  
Zsoldos Péterné  
Újvári Anita



## Pobjednici programa poticanja kupovine automobila:

### I. razina:

Ádámné Szöllösi Cecília i  
Ádám István  
Babály Mihály i  
Babály Mihályné  
Bakó Józsefné i Bakó József  
Bakóczy Lászlóné  
Bali Gabriella i Gesch Gábor  
Barnak Danijela i Barnak Vladimir  
Bánhegyi Zsuzsa i  
Dr. Berezvai Sándor  
Brumec Tomislav  
Becz Zoltán i Becz Mónika  
Begić Zemir  
Bertók M. Beáta i  
Papp-Váry Zsombor  
Bognárné Maretics Magdolna i  
Bognár Kálmán  
Bojtor István i  
Bojtoriné Baffi Mária  
Budai Tamás  
Botka Zoltán i  
Botka Zoltánné  
Császár Ibolya Tünde  
Csepi Ildikó i  
Csürke Bálint Géza i  
Csürke Bálintné  
Kovács Gábor  
Csuka György i Dr. Bagoly Ibolya  
Dominkó Gabriella  
Darabos István i  
Darabos Istvánné  
Davidović Mila i Davidović Goran  
Dr. Csisztu Attila i  
Csisztuné Pájer Erika  
Dr. Dóczy Éva i Dr. Zsolczai Sándor  
Dr. Farády Zoltán i  
dr. Farády Zoltánné  
Dr. Farkas Margit i  
Szabó János  
Dragojević Goran i  
Dragojević Irena  
Dr. Dušanika Tumbas  
Fejzsés Ferenc i  
Fejzsésné Kelemen Piroska  
Futaki Gáborné  
Gulyás Melinda  
Hajcsik Tünde i Láng András  
Halomhegyi Vilmos i  
Halomhegyiné Molnár Anna  
Haim Józsefné i Haim József  
Hanyecz Edina  
Hári László

Heinbach József i  
Dr. Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
Jakupak Vladimir i  
Jakupak Nevenka  
Juhász Csaba i Bezzeg Enikő  
Dr. Kálmánchey Albertné i  
dr. Kálmánchey Albert  
Kása István i Kása Istvánné  
Keszlerné Ollós Mária i  
Keszler Árpád  
Kibédi Ádám i  
Ótós Emőke  
Knisz Péter i Knisz Edit  
Kovács Zoltán i  
Kovácsné Reményi Ildikó  
Kuzmanović Vesna i  
Kuzmanović Siniša  
Kulcsárné Tasnádi Ilona i  
Kulcsár Imre  
Lapicz Tibor i  
Lapiczné Lenkó Orsolya  
**dr. Lazarević Predrag i**  
**Lazarević Biserka**  
Mussó József i  
Mussóné Lupsa Erika  
Mayer Péter  
Márton József i  
Mártonné Dudás Ildikó  
Micić Mirjana i  
Harmoş Vilmoş  
Milanović Ljiljana  
Milovanović Milanka i  
Milovanović Milislav  
Micić Mirjana  
Molnár Attila  
Molnár Zoltán  
Mr. sci Molnár László i  
Dr. Molnár Stantić Branka  
Mussó József i  
Mussóné Lupsa Erika  
Nakić Marija i Nakić Dusan  
Miškić Dr. Olivera i Miškić Dr. Ivan  
Mrakovics Szilárd i  
Csordás Emőke  
Dr. Németh Endre i  
Lukácsi Ágnes  
Németh Sándor i  
Némethné Barabás Edit  
Orosz Ilona i  
Dr. Gönczi Zsolt  
Orosz Lászlóné  
Ostojčić Boro  
Papp Tibor i Papp Tiborné

Dr. Pavković Mária  
Perina Péter  
Petrović Milena i Petrović Milenko  
Radóczy Tibor i  
Dr. Gurka Ilona  
Ramháb Zoltán i Ramháb Judit  
Révész Tünde i Kovács László  
Róth Zsolt i  
Róthné Gregin Tímea  
Rudics Róbert i  
Rudicsné dr. Czinderics Ibolya  
Stegena Éva  
Stilin Tihomir i Stilin Maja  
Sulyok László i  
Sulyokné Kökény Tünde  
Pintér Csaba i Szegfű Zsuzsa  
Sulyok László i  
Sulyokné Kökény Tünde  
Szabó Ferencné i  
Szabó Ferenc  
Szabó Péter i  
Szabóné Horváth Ilona  
Schleppné Dr. Kász Edit i  
Schlepp Péter  
Szabados Zoltán i  
Szabadosné Mikus Emese  
Szeghy Mária  
Szekér Marianna  
Székely János i  
Juhász Dóra  
Széplaki Ferencné i  
Széplaki Ferenc  
Tamás János i Tamás Jánosné  
Tanács Ferenc i Tanács Ferencné  
Dr. Tombáczné Tanács Erika i  
Dr. Tombácz Attila  
Tóth Csaba  
Ugrenović Miodrag i  
Ugrenović Olga  
Vitkó László  
Zakar Ildikó

### II. razina:

Bíró Tamás  
Botis Gizella i Botis Marius  
Császár Ibolya Tünde  
Czele György i  
Czeléné Gergely Zsófia  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin i  
Dr. Seres Endre  
Erdős Attila i  
Bene Írisz  
Gecse Andrea

Hertelendy Klára  
Illyés Ilona  
Janović Dragana i  
Janović Miloş  
Milovanović Milanka i  
Milovanović Milisav  
Ocololjić Daniela  
Papp Imre i  
Péterbence Anikó  
Ratković Marija i  
Ratković Cvetko  
Rózsahegy Zsoltné i  
Rózsahegy Zsolt  
Dr. Schmitz Anna i  
Dr. Komoróczy Béla  
Senk Hajnalka  
Siklósné Dr. Révész Edit i  
Siklós Zoltán  
Dr. Steiner Renáta  
Tóth István i Zsiga Márta  
Varga Géza i Vargáné  
Dr. Juronics Ilona

### III. razina:

Berkics Miklós  
Bruckner András i  
Dr. Samu Terézia  
Buruş Marija i  
Buruş Boško  
Fekete Zsolt i  
Ruskó Noémi  
Éliás Tibor i  
Szász Marianne  
Dr. Kósa L. Adolf  
Halmi István i  
Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia  
Kis-Jakab Árpád i  
Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Krizsó Ágnes  
Leveleki Zsolt  
Lomjanski Stevan i  
Lomjanski Veronika  
Ocololjić Zoran  
Szabó József i  
Szabó Józsefné  
Szépné Keszi Éva i Szép Mihály  
Tóth Sándor i  
Vanya Edina  
Utasi István i Utasi Anita  
Varga Róbert  
Vágási Aranka i Kovács András



# Poštovani suradnici!

## Poštovani suradnici

Ovim Vas putem izvješćujemo da zbog povrede točke 14.3.3.3. i 14.3.3.4 Međunarodne poslovne politike Forever Living Productsa, a temeljem odluke Forever Living Products International Inc., iz kruga distributera proizvoda Forever Living Products Mađarska d.o.o. isključili smo Anetta Tótha.

## Success Days 2007. godine u Sportskoj areni Budapest

15. rujna, 20. listopada, 17. studenog, 15. prosinca

## Naručite proizvode na home-pageu [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com).

Najugodnije i najsigurnije rješenje – ne samo sa stajališta neposredne kupnje, nego i evidentiranja narudžbi. Iznimno sredstvo i tijekom preporuke proizvoda, naime ponuda je primamljiva za sve zainteresirane. Bodovna vrijednost svih narudžbi u roku od 24 sata dodaje se ažurnoj vrijednosti, a putem Interneta možete je saznati u bilo kojem trenutku. ([www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com))

Veleprodajnu karticu izrađenu od plastike i opremljenu magnetskom trakom možete preuzeti osobno u uredima tvrtke svakoga radnog dana!

Naša tvrtka osigurala je nekoliko mogućnosti za dobivanje informacija o podacima o vašem prometu, o stanju Vaših bodova:

– U vašem mjesečno primljenom obračunu bonusa (u zadnjem redu za obračun bonusa /obračun provizije/) možete pronaći svoje korisničko ime (LOGIN ID) i svoju lozinku (PASSWORD) za pristup na američki home-page naše tvrtke ([www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)). Nakon priključivanja na home-page, kliknite na Mađarsku i možete provjeriti aktualno stanje Vaših bodova.

– Informacije o stanju Vaših bodova možete zatražiti i putem sustava SMS-a koji već nekoliko godina funkcionira uspješno.

– O aktualnim podacima o vašem prometu svesrdno će Vas informirati i naši suradnici u telefonskoj službi za stranke našega središnjeg ureda u Budimpešti.

– Osobne informacije o vrijednosnim bodovima mađarski distributeri mogu zatražiti putem telefona na brojevima +36-1-269-53-70 i +36-1-269-53-71, a distributeri iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije i Crne Gore na broju +36-1-332-55-41. Molimo svoje suradnike da se pri traženju informacija isključivo ograniče na svoje vrijednosne bodove i informacije o svojem poslu!

## Internetinfo:

Dragi naši distributeri proizvoda, ovim Vam putem želimo priopćiti da informacije možete dobiti s dva home-pagea naše tvrtke. Jedan je [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com) – to je adresa home-pagea naše regije i mađarske web-trgovine. Kodove za pristup i za kupnju možete zatražiti u našim uredima. Središnji home-page tvrtke, ili popularno nazvan „američki home-page“,

jest [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com). On pruža FLP-vijesti u svijetu, daje informacije o međunarodnim podacima za kontakt, te razne druge korisne obavijesti, kao i dnevne bodovne rezultate pojedinog suradnika. Ovoj adresi mogu pristupiti svi zainteresirani. Na stranicu možete pristupiti kliknuvši na „distributor login“. Vaše korisničko ime i distributerski broj (bez crtica). Vaša lozinka se nalazi pri dnu mjesečnog obračuna.

Molimo naše poštovane distributere da i ubuduće obrate pozornost pri popunjavanju narudžbenice proizvoda i drugih obrazaca! Radi izbjegavanja pogrešaka, prepravljene narudžbenice (podaci naručitelja i sponzora) i narudžbenice bez potpisa nećemo biti u mogućnosti prihvatiti! Molimo Vas, povedite računa i da točno i čitko popunite prijavne listove: tiskanim slovima, plavom ili crnom kemijskom olovkom! U slučaju promjene imena ili adrese, molimo Vas da ispunite obrazac namijenjen za izmjenu podataka!

Radi financijske sigurnosti, molimo Vas da u slučaju traženja informacija o bonusima putem opunomoćenika, opunomoćenik donese sa sobom svoju osobnu iskaznicu! Na osnovi međunarodne poslovne politike, svaki distributer koji je potpisao prijavni list (ugovor) stječe pravo na obavljanje kupnje proizvoda neposredno iz ureda, po veleprodajnim cijenama. Distributeri postaju registrirani tek prilikom svoje prve kupnje, davanjem na uvid ranije predanoga i pečatom ovjerenoga drugog primjerka prijavnog lista kao i popunjene narudžbenice.

## NIJE U SKLADU S PRAVILIMA

**Nikada nemojte proizvod kupovati ili prodavati preko drugih elektroničkih kanala, ili jedinica maloprodaje. Imajući u vidu mogućnosti elektroničkih medija u odnosu na razne prodajne kanale, stajalište je Forever Living Productsa da se te jedinice smatraju maloprodajnim objektima. Prema poslovnoj politici koja je na snazi, prodaja ili izlaganje bilo kojeg proizvoda, ili tiskanog materijala FLP- a u maloprodajnim objektima, strogo je zabranjena. Promet robe s pomoću elektroničkog medija može se odvijati isključivo putem home-pagea [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com).**

**Obavješćujemo Vas da neovlaštena predaja ugovora nije u skladu s pravilima. Možemo prihvatiti samo vlastoručno potpisane ugovore. Svi ostali potpisi smatrat će se krivotvorenjem službenih dokumenata.**

## Responzoriranje!

Željeli bismo Vam skrenuti pozornost na pravila „ponovnog sponzoriranja“, koja se nalaze u 12. poglavlju Poslovne politike. Važno je znati da mogućnost ponovnog sponzoriranja nije automatski proces, nego može stupiti na snagu samo nakon podnošenja utvrđenih obrazaca (izjava o responzoriranju, nova pristupnica) i kontrole ispunjavanja uvjeta. Utvrđena pravila Poslovne politike krši onaj tko, zanemarujući postupak responzoriranja, registrira i po drugi put već prije registriranog distributera proizvoda.



## OBAVIJESTI UREDA U MAĐARSKOJ



- Adresa središnjice u Budimpešti: 1067 Budapest, Szondi utca 34, tel.: +36-1-269-5370.  
Ravnatelj za međunarodnu suradnju: Péter Lenkey
- Adresa našeg skladišta u Budimpešti: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11, tel.: +36-1-291-8995. Regionalni direktor: Péter Lenkey.
- Adresa našeg ureda u Debrecenu: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48, tel.: +36-52-349-657. Regionalni direktor: Kálmán Pósa.
- Ured u Szegedu: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25, tel.: +36-62-425-505. Regionalni direktor: Tibor Radóczy.
- Adresa našeg ureda u Székesfehérváru: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3, tel.: +36-22-333-167. Regionalni direktor: Attila Földi

Obavješćujemo svoje poštovane distributere da je mjesto održavanja našega Forever Success Daya 21. srpnja 2007. s početkom u 10 sati: Sportska Arena László Papp, 1143 Budapest, Stefánia út 2. Srdačno očekujemo sve zainteresirane! Proizvodi Forever Living Productsa puštaju se u promet s preporukom Mađarskoga saveza alternativne medicine.

Molimo cijenjene distributere da uz prijavne listove i ubuduće, čak i naknadno, prilože kopiju obrtnice i kopiju porezne prijave! Ubuduće ćemo samo na temelju toga moći isplatiti proviziju! Oni naši partneri iz Mađarske koji prilikom kupnje traže račun na ime svoje tvrtke, trebaju dostaviti našem uredu sve potrebne popunjene formulare kao i kopiju dokumenata koji dokazuju posjedovanje tvrtke. Opširne informacije o tome naći ćete na oglasnim pločama u našim uredima, a na vašu molbu suradnici ureda usmeno će pružiti željene informacije. Aktualni i raniji brojevi našega časopisa dostupni su na našem home-pageu na Internetu po upisivanju lozinke „forever“!

Obavijesti o kupnji s popustom

Radi pojednostavljivanja kupnje s popustom, molimo Vas da poštujuete sljedeća pravila:

1. *Izjava:* Molimo da obratite pozornost na točnost pri ispunjavanju svake rubrike izjave! Kod osobnog preuzimanja naši će suradnici provjeriti podatke, ali u slučaju slanja izjave poštom, za to nema mogućnosti, stoga Vas molimo da svoje podatke provjerite s posebnom pažnjom, jer u slučaju netočno popunjene izjave ne može se aktivirati sustav kupnje s popustom!

2. *Kupnja:* Sustav će pri kupnji automatski ponuditi maksimalan iznos popusta onima koji su podnijeli izjavu. Kupnja ujedno znači iskorištavanje prava na popust, odnosno isplatu bonusa, te je na taj način i za osobnu kupnju potrebno predložiti osobni dokument sa slikom. U slučaju zbirne kupnje potrebno je donijeti regularnu punomoć za svaku pojedinu osobu, po svakoj narudžbi, koju su potpisala dva svjedoka. Naši će suradnici moći prihvatiti narudžbe tek kad provjere spomenute dokumente. Kod osoba koje raspolažu izjavom, nepredložavanje osobnog dokumenta za potvrdu identiteta, odnosno neposjedovanje punomoći povlači za sobom odbijanje narudžbe!
3. *Davanje informacija:* Naši suradnici u skladištima mogu davati informacije o aktualnom iznosu popusta tek nakon predložanja osobnog dokumenta sa slikom, ili nakon podnošenja punomoći.

Oni naši suradnici koji raspolažu izjavom, a bonuse podižu i u obliku fakture, o točnim se iznosima mogu informirati na adresi Szondi u. 34 u Budimpešti.

Želimo skrenuti pozornost distributera u Mađarskoj na usluge službe dostave tvrtke. Time će naši poštovani distributeri moći dobiti svoju pošiljku maksimalno 2 dana od narudžbe – uz usklađivanje vremena – na bilo kojoj točki u državi, koju obvezatno moraju preuzeti u roku od 48 sati, u protivnom ćemo fakturu stornirati, a bodove oduzeti. Cijena naručenih proizvoda i naknada za dostavu plaća se pri preuzimanju pošiljke. Troškove dostave u slučaju kupnje vrijednosti iznad 1 boda tvrtka preuzima na svoj teret.

Svoje narudžbe možete predati na sljedeći način:

- telefonom, gdje će Vam naši suradnici dati točnu informaciju o iznosu cijene narudžbe, o vrijednosti u bodovima i o naknadi dostave. Brojevi telefona: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobilni: 36-20-456-8141, +36-20-456-8149
- putem Interneta na adresi [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu),
- putem SMS-a na broj telefona +36-20-478-4732.

### Brojevi telefona naših liječnika specijalista u Mađarskoj:

- dr. Gabriella Kassai: +36-30-307-7426
- dr. György Bakaneck: +36-30-9428-519
- dr. László Kerekes: +36-20-9-441-442
- dr. László Mezösi, veterinar: +36-20-552-6792





## OBAVIJESTI UREDA U SRBIJI

- Ured u Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162, tel.: +381-11-397-0127.
  - Ured u Nišu: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131. Radno vrijeme: ponedjeljkom i četvrtkom 11.00–19.00 h, utorkom, srijedom i petkom 9.00–17.00 h.
  - Ured u Horgošu: 24410 Horgoš, Rade Končara 80, tel.: +381-24-792-195. Radno vrijeme radnim danom 9.00–17.00 h. Regionalni direktor: Branislav Rajić.
- Forever Living Products Beograd Vam stoji na raspolaganju sa sljedećim uslugama: predaja narudžbe putem telefona – telecentar, na broju telefona: +381-11-309-6382. Radno vrijeme: ponedjeljkom, utorkom i četvrtkom 12:00–19:30 h, a ostalim radnim danima 9:00–16:30 h. Pri telefonskoj narudžbi roba se dostavlja na adresu koja je navedena na kodnom broju. Naručitelj je dužan platiti cijenu u trenutku preuzimanja naručene robe. Troškovi dostave poštom plaćaju se po dnevnom tečaju NBS

- Srbije na dan kada je roba uručena. Troškove dostave poštom FLP Beograd podmiruje samo u slučaju kada narudžba pod istim kodnim brojem prelazi vrijednost 1 boda.
- Registracija novih suradnika ne može se obavljati putem telefona.
  - Pri telefonskoj narudžbi uzet će se u obzir samo narudžbe pristigle do 25. u danom mjesecu, dok se nakon toga narudžbe mogu predati samo osobno u našim uredima.
  - Reklamni materijal i svi formulari moći će se kupovati i u uredima u Horgošu i Nišu, gdje će naši distributeri moći kupiti i pristupnice i obrasce namijenjene izmjeni podataka.

### Brojevi telefona naših liječnika specijalista u Srbiji:

dr. Biserka Lazarević i dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318  
dr. Kaurinović Božidar, konzultacije srijedom i četvrtkom od 12h-14h, na br. tel.: +381-21-636 9575



## OBAVIJESTI UREDA U CRNOJ GORI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića br. 20. tel.: +381-081-245-402, tel./fax: +381-081-245-412. Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

### Broj telefona naše liječnice specijalistice u Crnoj Gori:

dr. Laban Nevenka: +381-69-327-127



## OBAVIJESTI UREDA U BOSNI I HERCEGOVINI



Ured u Bijeljini

- Ured u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg Đenerala Draže Mihajlovića br. 3, tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780. Radno vrijeme radnim danom: 9.00-17.00 sati.
- Ured u Banjoj Luci 78 000 Banja Luka, Duška Košćica 22,

tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288. Regionalni direktor: dr. Slavko Paleksić. Radno vrijeme radnim danom 9.00–16.30 h.

- Ured u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do br. 10, tel.: +387-33-760-650. +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651. Radno vrijeme ponedjeljkom, četvrtkom i petkom od 09.00-16.30, a utorkom i srijedom 12.00-20.00 sati. Svaka zadnja subota u mjesecu je radni dan i svake zadnje subote održat ćemo mini Dan uspjeha u uredu FLP-a. Regionalna direktorica Enra Hadžović. U slučaju telefonske narudžbe u uredima Forever Living Productsa u Bosni zovite sljedeće brojeve (prijava novih distributera putem telefona nije omogućena): +387-55-211-784 u Bijeljini, i +387-33-760-650 u Sarajevu.

### Obavijest ureda FLP-a Sarajevo

Obavještavamo cijenjene potrošače i suradnike da od mjeseca rujna imamo i liječnicu specijalisticu i savjetnicu za BiH, koju možete kontaktirati na sljedećem broju telefona: **dr. Esma Nišić** +387-62-367-545, radno vrijeme: radnim danom 18:00 – 21:00

- Liječnica specijalistica bit će nazočna u prostorijama FLP-a Sarajevo svake srijede od 17:00 – 19:30 radi konzultacija.
- U slučaju telefonske narudžbe naručitelj je dužan platiti cijenu u trenutku preuzimanja naručene robe. Kada vrijednost narudžbe ne prelazi vrijednost 1 boda, tada troškove dostave na kućnu adresu plaća naručitelj.



## OBAVIJESTI UREDA U HRVATSKOJ

- Ured u Zagrebu: 10000 Zagreb, Grada Mainza 21, tel.: +385-1-3909-770, fax.: +385-1-3909-771. Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak od 12.00 do 20.00; utorak, srijeda i petak od 09.00 do 17.00.
- Ured u Splitu: 21000 Split, Križine 19, tel.: +385-21-459-262. Radno vrijeme: ponedjeljkom i četvrtkom od 12.00 do 20.00; utorak, srijedom i petkom od 09.00 do 17.00. Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár.

- Telefonske narudžbe mogu se predati na broj: 00 385 1 3909 773. Ako vrijednost narudžbe iznosi preko 1 boda, uslugu dostave robe plaća FLP.
- Predavanja o marketingu i proizvodima održavaju se ponedjeljkom i četvrtkom u 18:00 u središnjem uredu.

### Brojevi telefona naših liječnica specijalistica u Hrvatskoj:

dr. Ljuba Rauški-Naglić: +385-9151-76510  
dr. Eugenija Šojat-Marendić: +385-9151-07070



## OBAVIJESTI UREDA U SLOVENIJI

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3, tel.: +386-1-562-3640. Radno vrijeme ponedjeljkom i četvrtkom od 12:00 do 20:00 sati, a utorak, srijedom i petkom od 09:00 – 17:00 sati.

- Adresa skladišta u Lendavi: Kolodvorska 14, 9220 Lendava tel.: +386-2-575-1270. Radno vrijeme je od utorka do petka od 09:00 – 17:00 sati. Regionalni direktor: Andrej Kepe.

Broj telecentra u slučaju telefonske narudžbe: +386-1-563-7501.

### Brojevi telefona naših liječnika specijalista u Sloveniji:

dr. Miran Arbeiter: +386-4142-0788 i  
dr. Olga Čanžek: +386-4182-4163



Ured u Lendavi



## OBAVIJESTI UREDA NA KOSOVU

- Priština, Rr. Zagrebi PN, tel.: +381-38-240-781.

## www.flpseeu.com FLP TV na internetu

Raspored programa FLP TV-a Od 27. srpnja do 15. rujna 2007. godine

10.00 László Zsolt Gecző i László Zsoltné Gecző – Sloboda marketinskog sustava	16.55 FLP-ov Marketinški plan	01.20 Lujjev koncert
10.20 Prezentacija proizvoda – Pro6	17.15 Katrin Bajri – Na vrhu s pomoću sustava	01.40 Sonya Show 2005. u Debrecenu
10.25 Prezentacija proizvoda – Nature's 18	18.10 Ilona Bencze i Gábor Maros – Kolaž pjesama iz Cabarett Bonboniera	02.25 Intervju s Mariannom Szekér
10.28 Prezentacija proizvoda – Aloe2Go	18.30 Gabriella Dominkó – Ustrajnost, polet, povezanost i vjera	02.50 Orkestar Rajkó
10.30 Kvalifikacije – Super Rally	18.55 Piroška Lukátsi Hegedúsné – Od sna do jave	03.05 Predavanje Aidana O'Harea, dopredsjednika za Europu
11.12 Koncert Shadows Hungary Banda	19.30 Intervju s Péterom Perinóm	03.25 FLP-ova himna
11.30 dr. Terézia Samu – Priča o čudotvornoj aloi	20.20 Holiday Rally – Poreč	03.30 Predavanje Gregga Maughana, dopredsjednika FLP-a
11.55 Károly Léránt – Ne postoji nemoguće	21.20 Koncert za promociju albuma skupine Borágó	03.45 Koncert Attile Patakija i skupine Edda
12.20 Michael Strachowitz – Uspješna izgradnja mreže kod FLP-a	21.40 Zsolt Fekete – Uhvati ritam	04.05 Govor Rexa Maughana, predsjednika generalnog direktora FLP-a
13.20 Lujjev koncert	22.00 László Zsolt Gecző i László Zsoltné Gecző – Sloboda marketinskog sustava	04.35 dr. Anna Schmitz – Foreverova mineralna voda
13.40 Sonya Show 2005. u Debrecenu	22.20 Prezentacija proizvoda – Pro6	04.55 FLP-ov Marketinški plan
14.25 Intervju s Mariannom Szekér	22.25 Prezentacija proizvoda – Nature's 18	05.15 Katrin Bajri – Na vrhu s pomoću sustava
14.50 Orkestar Rajkó	22.28 Prezentacija proizvoda – Aloe2Go	06.10 Ilona Bencze i Gábor Maros – Kolaž pjesama iz Cabarett Bonboniera
15.05 Predavanje Aidana O'Harea, dopredsjednika za Europu	22.30 Kvalifikacije – Super Rally	06.30 Gabriella Dominkó – Ustrajnost, polet, povezanosti vjera
15.25 FLP-ova himna	23.12 Koncert Shadows Hungary Banda	06.55 Piroška Lukátsi Hegedúsné – Od sna do jave
15.30 Predavanje Gregga Maughana, dopredsjednika FLP-a	23.30 dr. Terézia Samu – Priča o čudotvornoj aloi	07.30 Intervju s Péterom Perinóm
15.45 Koncert Attile Patakija i skupine Edda	23.55 Károly Léránt – Ne postoji nemoguće	08.20 Holiday Rally – Poreč
16.05 Govor Rexa Maughana, predsjednika generalnog direktora FLP-a	00.20 Michael Strachowitz – Uspješna izgradnja mreže kod FLP-a	09.20 Koncert za promociju albuma skupine Borágó
16.35 dr. Anna Schmitz – Foreverova mineralna voda		09.40 Zsolt Fekete – Uhvati ritam

# Business Builders Club

# 2007



1. Utasi István
2. Varga Géza i Vargáné Dr. Juronics Ilona
3. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin i Dr. Seres Endre
4. Senk Hajnalka
5. Tanács Ferenc i Tanács Ferencné 500, 91 %, 43 novi A/S
6. Csuka György i Dr. Bagoly Ibolya
7. Nakić Marija
8. Dr. Debrődi Mária i Vágott Sándor
9. Kuzmanovic Vesna i Kuzmanovic Sinisa
10. Dr. Lukács Zoltán i Dr. Lukácsné Kiss Erzsébet



Nagrada:  
Forever Holiday Rally,  
Poreč





# FOREVER LIVING PRODUCTS MAĐARSKE D.O.O.

## Pravilnik o rješavanju sporova

Ako između tvrtke Forever Living Products Mađarske d.o.o. ili bilo kojeg povezanog poduzeća („FLP“) i distributera dođe do spora, vezano uz proizvode koje prodaje FLP, strane će dobronamjerno, putem osobnog usuglašavanja, pokušati riješiti nastali spor na prijateljski i uzajamno zadovoljavajući način.

U slučaju da to usuglašavanje ne rezultira uspjehom, bilo koja strana pismenom izjavom upućenom drugoj strani može inicirati pokretanje posredničkoga postupka prema Zakonu br. LV. iz 2002. godine („Posrednički postupak“). Inicijativa za pokretanje Posredničkog postupka drugoj strani treba se uručiti osobno ili preporučenom pošiljkom s dostavnicom, a stupa na snagu kada je druga strana primi. Dokument kojim se dokazuje preuzimanje je dostavnica, ili u slučaju osobnog uručivanja, primjerak inicijative na kojem je dužnosnik ili ovlaštena osoba druge strane potpisom i naznakom vremena primitka potvrdila primitak. Na izjavu o iniciranju pokretanja posredničkoga postupka treba staviti datum, i uz zadržavanje mogućnosti izmjene u njoj treba naznačiti potraživanja odnosno pitanja koja čine predmet posredničkog postupka.

Ako se spor ne uspije riješiti u posredničkom postupku, ili strane nisu pokrenule posrednički postupak, radi pronalaženja najsvrhovitijeg i uzajamno korisnog, brzog, učinkovitog i najisplativijeg načina za rješavanje spora, bilo koja

strana može inicirati pokretanje arbitražnoga postupka pred stalnim arbitražnim sudom pri Mađarskoj gospodarskoj i industrijskoj komori, koja postupa u skladu s vlastitim postupovnim pravilima. Broj arbitražnih sudaca je 3 (tri). Jezik postupka je mađarski.

Strana pobjednica u parnici prema odredbama arbitražnog suda snosi troškove druge strane. Troškovi podrazumijevaju i troškove odvjetničkog honorara te gotovinske izdatke nastale u svezi s postupkom pred arbitražnim sudom.

Odredba o arbitražnom sudu je isključiva, tj. niti jedna od strana nema pravo pokrenuti postupak pred redovnim sudom ili drugim arbitražnim sudom, ne podrazumijevajući radnje povezane s provedbom već donesene presude arbitražnoga suda. To ograničenje ne isključuje mogućnost da bilo koja strana od redovnoga suda zatraži privremenu mjeru ili mjeru osiguranja prije ili tijekom arbitražnoga postupka, ako zakon o parničnom postupku to omogućuje. Jednako tako ne isključuje niti postupak pokrenut u cilju poništavanja presude arbitražnoga suda.

Bilo kakav spor među stranama – podrazumijevajući i sporove nastale nakon prekida ovog ugovora, u nedostatku dogovora među stranama može se riješiti isključivo putem postupka pred arbitražnim sudom, ako mađarsko pravo inače ne isključuje rješavanje danoga pravnoga spora putem arbitražnog suda.



**TERÉZIA  
HERMAN**  
soaring managerica

# Četiri osnovne ljudske potrebe

**Dragi čitatelju FLP-ova časopisa! Sigurno si već često imao prigodu čuti od svojega sponzora koliko je u FLP-ovu poslu važna tehnika. Na koji način trebaš zacrtati ciljeve, pronaći razloge za koje ćeš ih postići – napisati popis imena – pozvati na sastanak ljude – održati prezentacije proizvoda i marketinga – davati informacijske pakete – itd... To je jedna strana motrišta, ali ja ću ti ovoga puta približiti posao s neke sasvim druge strane.**

**A**ko si slučajno još uvijek zaposlen uz dobru plaću, na radnome mjestu na kojem ti prema svojoj procjeni radiš pošteno i dobro, sasvim je prirodno da očekuješ potvrdu, priznanje za to.

Možda je tvoj šef ipak stalno nezadovoljan glede tvojega posla, ili čak i ne primjećuje tvoje postojanje u tvrtki, ili čak misli sljedeće: "Dok ne kažem ništa, dotle je dobro ono kako radite." Možda nije ni tvoj odnos sa suradnicima nepomućen?

Ne čudim se ako pomisliš, ako možeš steći dojam kako nešto nedostaje, naime ništa ne boli više nego kada te se ne cijeni, kada te se ne registrira.

1993. godine jedna tvrtka za dostavu pošiljaka provela je interno istraživanje. Pitanja su bila usmjerena na to u kojoj su mjeri zaposleni zadovoljni svojim nadređenima.

75% ispitanih napisalo je kako im je "ugodan osjećaj kada im nadređeni dade do znanja kada rade dobro". 85% njih ustvrdilo je: ponose se činjenicom što se šef prema njima odnosi s poštovanjem. Slogan ove tvrtke glasi: Ljudi + Usluge = Dobit

Ja smatram da onda dobro gradimo svoje FLP-ovo poslovanje ako pred očima držimo **ČETIRI OSNOVNE LJUDSKE POTREBE.**



Te vrednote ne smiješ kršiti, jer one definiraju cijeli tvoj život, partnerski odnos, kao i odnos koji gajiš prema svojim prijateljima i ljudima iz svoje sredine.

Oni odnosi u kojima ovim potrebama nije udovoljeno, gdje ih ne dobivaš, ne ispunjavaju ti ih, prije ili poslije će biti prekinuti, njih ćeš prije ili poslije napustiti.

Ali pogledajmo na što sam mislio.

1. Osjećaj ljubavi
2. Osjećaj da si vrijedan za nekoga
3. Osjećaj slobode
4. Osjećaj sigurnosti

**1. Osjećaj ljubavi:** jedna od najvažnijih potreba, odnosno udovoljavanje potrebi.

Poznaješ li jezik ljubavi svojega partnera? Ako još ne znaš, doznaj na koji način želi da ga voliš? Eventualno nekoliko toplih riječi, ili romantični, pravi zajednički trenutci? Dragi pokloni? Zagrljaj? Znakovi pažnje?

Neka nitko od tebe ne očekuje da produciraš literarne dragulje, bit će dosta samo dati komadić svojega srca! Osvrni se na malenu dječicu u svojoj sredini! Pokloniš im malo pozornosti i odmah ti uzvraćaju svojim osmjehom. Imaju sposobnosti bezuvjetno iskazati prema tebi svoju ljubav.

Osjećaš li na koji način FLP pokazuje ljubav prema tebi? Npr. na prvoj stranici svakoga Foreverova časopisa možeš pročitati pozdrav predsjednika Rexa Maughana, čiji je tekst protkan ljubavlju.

S uvjerenjem zagovara: "Snaga Forevera je snaga ljubavi". Na drugoj stranici možeš pročitati riječi pozdrava regionalnoga direktora dr. Sándora Milesza.

Na koji način ti iskazuješ ljubav prema svojim suradnicima? Isto kao i komunikacija, i ljubav ima smisla onda ako je dvosmjerna. Ti je pružaš, on/ona je dobiva i prihvaća. – Provedi dragocjeno vrijeme s njim/njom!

Postavljam pitanje: Ja, odnosno ti, što možeš poduzeti u interesu stabilnoga razvoja?

– Pročitala sam stanoviti citat „**Onaj koji govori olakša si dušu, koji sluša, onaj voli**” –

- Obrati pozornost!
- Poslušaj ga dokraja! (pa i tada ako unaprijed znaš što će pitati) Uvijek će biti svrhovitije ako ga ne prekidaš.
- Osmjehni se! – Kineska poslovice: „Tko se ne zna nasmiješiti, neka ne otvara butigu”. Osmjeh uvelike podiže vrijednost našega lica.
- ...I MORAŠ MU/JOJ REĆI!  
„**Ljubav je samo riječ dok je ne pružiš.**” (tekst pjesme)

**2. Želja da budeš vrijedan za nekoga**  
– od svega je jača.

Dvije najvrjednije metode motivacije, a ujedno i metode koje se najrjeđe primjenjuju, jesu iskreno priznanje i cijenjenje. Onih pola metra na potezu između glave i srca utabana je staza! Sposoban si predati svoja uvjerenja koja u srcu nosiš, a time ćeš svoje prijatelje potaknuti na postizanje takvih rezultata, na koje nisu pomišljali ni u svojim snovima.

Na koji način, čime FLP iskazuje prema tebi priznanje, te koliko te cijeni?

- Dobivaš na dar Foreverov mjesečni časopis
- Kao sudioniku poticajnog programa za kupovinu automobila, tvoje rate otplaćuje tvrtka
- Financira tvoja ljetovanja, možeš putovati u društvu najboljih FLP-ovaca (putovanja diljem Europe, SAD-a, na hrvatsku obalu itd...)
- 15. svakoga mjeseca doznačuje ti zasluženi bonus
- Odaje priznanje za određenu razinu tvoga rada u vidu zlatne značke
- Na našoj priredbi Dan uspješnosti u nazočnosti od nekoliko tisuća ljudi, Forever ti javno odaje priznanje, pljeskom ispraća uspjeh. Tvoji sponzori ti poklanjaju cvijeće. Nagradu dobiva onaj koji je zaslužuje. – "Radije zaboravimo na cvijeće, nego jedni na druge!"

Još jedno pitanje: "Što Ja, odnosno Ti, možeš učiniti kako bi se tvoji suradnici osjećali vrijednima?"

– Jednostavno im reci! Opskrbi ih adekvatnim i kvalitetnim informacijama, izgradi, istakni njihove pozitivne osobine! I drugi to čuju kada pohvališ nekoga! – I tvoje će dijete puno pozitivnije reagirati na pohvale nego na pokude (kazne). – Priznanje odašilja poruku cijeloj tvojoj skupini da se izniman rezultat ovdje u ovoj skupini cijeni i nagrađuje.

– Budi mu pratnjom cijelo vrijeme!

Ljudi iz moje uzlazne linije mogu biti uzorom za sve nas – **Rolf Kipp**, najuspješniji distributer Europe, **Józsi** i **Marika Szabó**, najveći voditelji Mađarske, **Miki Berkics**, za mene je pravi mentor, **Aranka Vágási** i **András Kovács** prvaci ohrabivanja, **Gyuri** i **Zsófi Czele**, moji djed i baka FLP-ovci, **Zoli** i **Móni Becz**, uvijek su znali kada trebaju biti uz mene – ali dugujem vječnu zahvalnost svojem neposrednom sponzoru,

Laciju Juhászu, što sam se našla na njegovoj listi, Tomiju s kojim sam prije 9 godina počela i 2 smo godine zajedno izgrađivali ovaj posao.

### 3. Biti slobodan

Kada je nešto obvezatno, tada to više ne prihvaćaš tako lako, ili isti tren znaš da to ne želiš. Promatraj malu dječicu! Hoćeš li mu nešto zabraniti, tim više želi to nešto, i učinit će to "u inat", primijetio ti to ili ne.

Ako ne osjećaš da si slobodan, istoga te trenutka prožimaju negativni osjećaji. FLP meni predstavlja jedan od tipova slobode. Ne ograničava te, radiš onda kada Ti to želiš. Navedi mi jednu stvar koja je u ovom poslu obvezatna! – nećeš pronaći takvo što! Ovo je jedan vid slobodnoga poduzetništva.

- Tvoj posao
- Tvoje zdravlje
- Tvoj život
- Život i zdravlje Tvoje obitelji.

Svi će već pronaći vlastiti tempo u ovom poslu. Ti ćeš ovaj posao podići do one razine kakvim ga ti zamišljaš.

– I ponovno jedno pitanje: Ja, odnosno Ti, što možeš poduzeti s ciljem da se tvoji suradnici osjećaju slobodni? – Vrlo jednostavno: Voli ih bezuvjetno! Svi u ovom poslu imaju svoj "novi list"!

Ispunjava me radošću činjenica što su moji voditelji iz moje uzlazne linije putem ovog posla uspjeti osigurati sebi i svojoj obitelji ovu vrstu slobode.

**Zsolt i Anita Leveleki:** roditelji troje djece, ljudi u pravom smislu riječi, uzorni voditelji. **István i Rita Halmi:** roditelji dvoje djece, sjajni timski radnici, priznati voditelji. **Torcom Júlia:** majka petero djece, uvijek spremna pomoći, marljiva. **Rex Alex:** čovjek s pjevačkom karijerom iza sebe, umjetnička duša. Ovdje provodi svoju djelatnost, živi svoj život, ležerno. **János i Etus Tamás:** roditelji triju dječaka. Marljivi, ustrajni, nepokolebljivi, zdušni graditelji mreže.

#### 4. Živjeti u sigurnosti

Ljudi se ne uspijevaju u svim situacijama otrgnuti iz uobičajene kolotečine kada dođe vrijeme za promjene. Razvoj je

mogućnost, takva vrsta odluke s kojom možeš ostvariti sigurnost u svojem životu. Čime će čovjek steći sigurnost? – Kad osjeća da može računati na Tebe i ekipu.

FPL će i tebi pružiti sigurnost:

- Uvijek će biti Aloe vere
- Svojim tržišno sposobnim proizvodima kontinuirano proširuje paletu svojih proizvoda.
- U svim zemljama FLP-ova svijeta, u Mađarskoj 10 godina, svaki mjesec 15-oga šalje obračun i isplaćuje bonuse.
- Tvojem radu pruža potporu u vidu edukacijskih materijala i pomoćnih edukacijskih sredstava.
- Možeš učiti od inozemnih voditelja, graditelja mreže.
- Tvoja uzlazna linija vodi brigu o tebi.

Moje pitanje glasi: Kakvu sigurnost Ja, odnosno Ti, mogu/možeš pružiti?

Prvo i prvo, neka ti bude stalo kako se on/ona osjeća, što se s njim/njom događa, i neka te ne zanima samo stanje njegovih bodovnih vrijednosti. Prava je istina da ljude ne zanima koliko znaš sve do trenutka dok ne znaju koliko se brineš za njih. Za svoje suradnike najviše činiš tada kada s pozornošću pratiš kada On to želi, a ne Ti, umjesto njega ovaj posao. Ovaj posao neće postati stabilan

putem potrošača (kupaca) proizvoda, nego je izgrađen od aktivnih i ustrajnih ljudi. Sigurno si već čuo brojne priče o uspjehu u FLP-ovim vodama, npr. "Katkad sam obrisao prašinu s moje kutije Touch, a onda sam odjednom donio odluku i postao managerom." Ili, "Jeo sam ga, pio sam ga, mazao, špricao, i donio odluku – podijelio sam svoja iskustva i postao managerom".

Tako nešto može se dogoditi bilo kome. I Tebi!

Ponosna sam na činjenicu da se u mojoj ekipi nalaze ljudi velikih vrijednosti. Samo nekoliko među velikima (bez ambicije za cjelovitošću) koje izuzetno cijenim, koji su uzori FLP-a: Robi Varga, Zsolt Leveleki, Zsolt Fekete, István Halmi, Pisti Utasi, Zoli Kovács, János Tamás, Pisti Ádám, Tamás Budai, Csaba Juhász, Kriszta Király, Csabi Tóth...

Ovim Ti putem želim:

- Ustrajnosti!
- Znaj prihvaćati i znaj pružati ljubav!
- Budi čovjek vrednota i cijeni druge!
- Stvori za sebe i svoju obitelj sigurnost!

i budi slobodan, poput ptica!

A osjetiš li u sebi potrebu, prizovi ovu priču u sebi:

„ Dva žapca padnu u čabar  
pun slatkog vrhnja  
– priča neki starac.  
Stijenke strmog čabra bile su skliske,  
a vrhnje hladno i duboko.  
– Sve je uzalud! – jedan od njih uzdahnu.  
– Ovo je kraj, pomoći niotkuda.  
Zbogom prijatelju, svijetu adio! –  
i proguta ga dubina u trenu.  
Drugi je bio satkan od žilavijih niti,  
te se stade koprcati po gustoj tekućini.  
Obrise si tekućinu s lica,  
čak i s očiju, kako bi bolje vidio.  
– Barem ću plivati dok mogu –  
reče, tako sam barem čuo.  
Protaklo tako nekih sat-dva,  
Hoće li preživjeti nije razmišljao,  
Samo je plivao i plivao i nije se predavao  
– da bi se na koncu po maslacu popeti uspio.  
/Nepoznati autor/

Puno uspjeha!



# „Nije dovoljno priželjkivati dobro, dobro treba i htjeti“



**ILONA  
KÖNCZÖL**  
managerica

**Zapravo sam FLP-ove proizvode počela upotrebljavati 2000. godine, pri čemu me moj sponzor, Csaba Tóth, nije trebao previše nagovarati. Naime, znala sam da su to dobre stvari, te sam odmah kupila kutiju.**

**U**ono sam vrijeme još radila kao direktorica jedne trgovačke tvrtke, za vrlo dobru plaću, pa sam svaka dva mjeseca mogla otputovati na obalu nekog od oceana ili mora.

O onome što je tomu prethodilo treba znati da su se u našoj obitelji po majčinoj strani u velikom broju naredale razne bolesti, na taj sam način gotovo "prošla obuku" o njima, a znala sam i to da u njihovom razvoju značajnu ulogu imaju brojne kemikalije koje unesemo u svoj organizam. Obuzeo me osjećaj da želim svima prenijeti informacije i o izvrsnosti proizvoda, i o senzacionalnoj poslovnoj mogućnosti koja počiva u tome.

Naravno, često baš i nisam shvaćala reakciju ljudi. Iako bi željeli živjeti zdravo i bolje, ili zarađivati više, činjenica da za to moraju uložiti i trud, eventualno podnijeti i poneku žrtvu, odreći se večernjega gledanja televizije, brbljanja uz pivu s prijateljima, e to im se već činilo prevelikim zahtjevima. Nekako uopće nisam imala želje ni volje iz večeri u večer uvjeravati nekoga da poduzme nešto ako želi živjeti bolje, kad već to sam ne želi, pa sam se radije zadržala na uporabi proizvoda.

Dvije sam godine vrlo redovito jela i pila proizvode. Iako svake zime pokupim neku od raznih vrsta prehlada, shvatila sam da se za to vrijeme prvi put u životu nije dogodilo ništa.

Čak sam se malo i previše opustila, misleći kako sam sada već toliko

zdrava da više i ne trebam uzimati ove preparate.

Ali svojedobno sam od svojega najboljeg prijatelja Andreasa Berghofera naučila: "Ili ćeš to učiniti svojevajno, ili će te na to prisiliti život". E pa mene je takoreći život bacio na koljena.

Kada se danas prisjećam, često se puta sjetim zbog čega smo mi ljudi toliko glupi – naravno, na čelu sa mnom. Zbog čega smo skloni čekati dok ne nastupi neki ozbiljan problem?!

Tada sam se, jecajući ponovno, nakon 5 godina obratila svojem sponzoru, **Csabi Tóth**u, uz čiju je pomoć sve dovedeno u red. Ali ono što sam u međuvremenu prošla ne bih poželjela ni najgorem neprijatelju.

Pogledala sam se u ogledalo i shvatila da sam ostarjela nekih dvadesetak godina, i da je od one, uvijek nasmijane žene, pune životne radosti i temperamenta, ostao samo slomljen čovjek.

Velika hvala **Csabi** što me nije prepustio tom stanju i što mi je ponovno ponudio ovu poslovnu mogućnost s kojom sam se negdje sredinom siječnja 2006. aktivno uhvatila u koštac.

Doduše, ostalo mi je otvoreno pitanje na koji ću način uskladiti to sa svojim poslom, jer sam se u međuvremenu upustila u pokretanje privatnog poduzeća, a javna je tajna da prve godine nisu baš poznate po opuštanju, nego da valja ulagati prilično truda i



rada. Znala sam i to da čovjek ima onoliko vremena koliko ga je spreman odvojiti.

Vrijeme provedeno u svojoj tvrtki navelo me je da shvatim jedno. Iako mogu dobro zarađivati, nemam vremena potrošiti to što zaradim. Često sam bila u tvrtki već u pola šest ujutro, a nerijetko bih navečer pošla kući nakon 11. Štoviše, kakve koristi imam od svojega lijepog automobila kada mi on služi samo za vozikanje od tvrtke do kuće. Eto, a to je baš sve, samo ne ono o čemu sam sanjala!

Trudila sam se dobro organizirati svoje stvari, u čemu mi je bilo od pomoći sve što sam nekoć učila o gospodarenju vremenom, u smislu da nemam praznog hoda, da znam postaviti redoslijed po prioritetu, ali htjela sam to svakako dovesti do kraja! Nakon mjesec i pol postigla sam razinu od 8%, a tri mjeseca nakon toga i razinu od 13%.

U srpnju mi se dogodilo nešto što se događa otprilike jednoj osobi na milijun, naime jedna od mojih 8%-tnih suradnica završila je na čuvanju trudnoće, druga je za dva dana imala operaciju srca, a treća je uselila u obiteljsku kuću i, budimo pošteno, ondje doista ima posla napretek.

Lagala bih kad bih rekla da me to nije dotuklo. I te kako! I to pošteno, što se odrazilo i na komunikaciji. Širila sam negativnu energiju, naime udijeljeno mi je odbijenica kao nikad dotad. Zbog toga sam do kraja godine radije samo radila i lizala svoje rane.

Nasreću, jedna od mojih 8%-tnih skupina krenula je iznova, na čelu s **Anikóm Újvári i Jánosom Zsámbokijem**, koji su mi se kao prvi pridružili i kojima odsrca zahvaljujem što su vjerovali u mene, te sam se tako u veljači pribrala i zasukala rukave.

Život se ponovno vratio u mene, čemu je Rally u Stockholmu samo dodatno pridonio i konačno sam se usudila potražiti i takve ljude za koje prije godinu dana ne bih baš imala dovoljno hrabrosti.

Svojevremeno sam 8 godina bila voditeljica tajništva Državnoga traumatološkog zavoda, te sam se među velikanima prvo obratila dr. Antalu Renneru, bivšem neposrednom šefu, koji je svjetski poznat profesor za kirurgiju šake. Puno sam toga naučila od njega u ljudskom smislu, a od njega sam čula i rečenicu "Pametan čovjek će spriječiti nesreću, a manje pametan će spašavati što se spasiti dade".

Poznavajući postojeću situaciju u zdravstvu, pa i perspektive, možda ne trebam ni reći da je pokazao punu otvorenost prema ovim stvarima. Ohrabrivši se time, obratila sam se nekolicini svojih bivših suradnika liječnika, pa tako danas već mogu ustvrditi kako se u mojoj ekipi nalaze 3 profesora doktora kirurga i nekoliko primarijusa.

Neizmjerne im zahvaljujem što vjeruju u mene i ispunjava me izričito dobrim osjećajem što sam u njihovim očima i nakon dugo godina ostala vjerodostojna.

Moji su se bodovi ponovno počeli povećavati, ali su me istodobno i dalje ljutili oni likovi za koje sam znala da bi im novac i te kako bio potreban, ali su ipak stalno nalazili izlike, da ih boli ovo i ono, itd., itd. Početkom svibnja imala sam osjećaj da sam već dovoljno animirala ljude iščekujući da već jedanput krenu. Zato sam odlučila da neću nikoga čekati, ako treba, učinit ću to i sama. Ponovno sam se sjetila nečega što sam davno prije naučila – "Ti samo idi naprijed, i za tobom će poći odgovarajući ljudi!"

Tako je i bilo. Ekipa je ubacila u petu brzinu, a među njima **Laci György, Edina Fekete, Ildi Farkas, Hajni Wolf sa svojim ekipama, i naravno i Jani Zsámboki sa svojom ekipom**, koje ćemo, nadam se, uskoro pozdraviti na pozornici, jer to je jedna sjajna skupina.

Dobila sam strašno puno poticaja, savjeta od svoje uzlazne linije, od **Rite i Istvána Halmija**, na čemu sam im neizmjerne zahvalna, i hvala što su odvojili vremena za mene i što su vjerovali u mene, prekrasni su ljudi.

Ali tjedan dana uoči zaključivanja mjeseca imala sam tek 35 od nedostajućih 72 boda i razmišljajući trezveno nije baš bilo zamislivo na koji se način može za tjedan dana skupiti 37, a pogotovo kad su nam pred vratima Dan uspješnosti, blagdan Duhova, kad će već u petak mnogi krenuti na put, pa sam tako za sve to imala samo 4 radna dana na raspolaganju.

Meni nije smetalo što su Duhovi, jer kako i inače razgovaram i za vrijeme blagdana, pomislila sam da i za vrijeme blagdana postoje bolesnici, pa možda i nije neki problem ako i za takvih dana pomazemo ljudima. Tako sam radila cijelo vrijeme blagdana. 31. svibnja još je uvijek nedostajalo više od 14 bodova i doista nisam mogla zamisliti kako će se sve to skupiti, ali sam znala, osjećala sam da ću uspjeti zato što to želim.

Na koncu se skupilo, hvala Bogu. Više od 40 bodova skupljeno je zadnjeg tjedna, koliko uobičajeno uspijem prikupiti za mjesec dana, a ujedno me je i navelo na razmišljanje, uspijemo li to napraviti jedanput, zašto ne bismo uspjeli i drugiput?!

U tome što sam uspjela posao privesti kraju, iznimnu je ulogu odigrala moja uzlazna linija, **Teca Hermann**, u kojoj sam upoznala fantastičnog lidera i čudesnog ČOVJEKA, o kojoj bi se moglo pomisliti da ima toliko razgranat posao da nas među mnogim tisućama uopće i ne doživljava, ali ona je nekoliko puta na dan ulagala napore da mi ulije snagu i da me potiče. To je osoba koja nije zaboravila na koji je način ona počela. Svima nama može biti dostojan uzor, meni svakako jest. Hvala Joj!

To me podsjeća na citat Tersánszskoga koji me je pratio cijeli život "Eto, treba samo htjeti! Ono što čovjek dosljedno hoće, prije ili poslije će i postići".

Ponosna sam što mogu raditi u FLP-ovoj ekipi koja ima takve vođe kojima bi se, imam osjećaj, moglo prepustiti čak i upravljanje državom, jer bismo mogli biti sigurni da se nalazimo u pravim rukama.

# „Nezadovoljstvo je osnova blagostanja!”



**ISTVÁN  
KILIÁN**  
manager

**Jedan do dva osvrta: Cijela priča započinje prije 7 godina, kada me je moj prijatelj Attila Pataky predstavio svojem prijatelju, dr. Sándoru Mileszu, o kojem tada još nisam znao puno toga. Nakon toga redovito sam se našao među uzvanicima na tulumе tvrtke, na obiteljskim okupljanjima.**

**P**rije nekih šest godina na jedno, od tulumе na Hortobágyu obratio mi se **Tamás Bíró**. Počeo je riječima: Je li, Pisti, ti si iz Miskolca? (A ovdje već svi vi možete naslutiti kako se priča trebala dalje odvijati!) U pravom trenutku sam ga zaustavio. Da sam tada znao ono što danas znam, poslušao bih ga do kraja! Radi se o učtivom čovjeku, pravih manira, koji se znao ispričati budući da se radi o prijatelju big bossa, i nastavili smo razgovarati o nečem posve drugom.

Kako su godine prolazile, puno sam vremena provodio u društvu graditelja mreže. Bio sam tihi promatrač ovoga, za mene potpuno novoga, svijeta. Upoznao sam u ovom poslu ljude od velike vrijednosti i težine (samo što to tada još nisam shvaćao), kao što su **Kata Ungár, Józsi Szabó, Miki Berkics, Tomi Bíró**, bez ambicija za iscrpljivanjem teme, ali i suzdržavajući se od toga da nekoga povrijedim.

Bilježimo 2007. godinu, imao sam osjećaj da je došlo vrijeme. Sreo sam jednoga svojeg prijatelja iz Tiszaújvárosa, **Petija Kissa**, s kojim sam mnogo vremena provodio u Sjedinjenim Državama, i ondje smo odlučili da bismo željeli pripadati ovoj tvrtki. Kako se to inače radi, nazvao sam Sándora, zatražio termin i dobio ga. Potražili smo ga u središnjoj upravi u njegovu uredu. Nakon razgovora od nekoliko minuta, izrazio je svoje zadovoljstvo i rekao mi: "Konačno ti je doprlo do mozga, Kilós!"

Nakon toga obratili smo se Sándoru s jednom sitnom, ali važnom molbom: da bismo željeli raditi s **Tomijem Bíroem**. Registracija je provedena 13. veljače, na zadovoljstvo nas obojice. Nakon nekoliko

dana otputovao sam u Sjedinjene Države na dva tjedna. To je važno zato što za to vrijeme nisam mogao raditi. Zatim sam se vratio kući i početkom ožujka **Tomi Bíró**, njegova draga **Dia** i ja započeli smo s poslom u Miskolcu.

Pokušavao sam iskoristiti prednost što poznajem razmjerno velik broj ljudi. Nazvao sam čak i one ljude za koje sam gotovo bio siguran da će me odbiti, i gle čuda, danas spadaju među najbolje. Bilo je i onih prema kojima sam gajio prevelika očekivanja. Nažalost, danas mogu konstatirati da je vrlo tanašna njihova produkcija. Bilo je i takvih koje sam pozvao na prezentaciju u Vasút Café u Miskolcu, pa su mi rekli: "Pisti, ja sam spreman betonirati, kopati zemlju za tebe po cijele dane, ali nemoj me, molim te, zamarati s tim!" I zatim je otišao. Za dva me tjedna nazvao: "Razmislio sam! Želio bih pripadati vama i kupio bih osnovni paket za sebe te bih registrirao još dva znanca."

Zatim ekipa iz Szerencsa – sa **Sándorom Baloghom** na čelu. Krenuli smo iz Miskolca u Szerencs i već mu je kod skretanja za Zsolcu bilo jasno o čemu se ovdje radi. Odveo sam ga Tamásu, odmah je isplatio kutiju i zabilježili smo termine prezentacija. Na kraju sljedećeg mjeseca sa svojom ekipom postao je direktor.

Stigao je 26. svibnja, dan D, 10. rođendan i Dan uspješnosti. Ondje sam se kvalificirao kao supervizor. Važno mi je napomenuti da sam na današnji dan već direktor sa svojih 182 boda, s jednim direktorom u dubini, i s tri supervizora!!! Ovdje bih želio napomenuti kako mi nije padalo na pamet da ću se u Sportskoj areni

Budapest popeti na pozornicu pred 13.000 ljudi, pa se nisam ni odjenio sukladno prigodi. Međutim, začuvši svoje ime pomislio sam, možda bi ipak bilo pristojno popeti se, jer prozvaao me je direktor za Europu **Péter Lenkey**.

S pozornice sam se svima ispričao, naime da kratke hlačice ne svjedoče o nepostojanju želje za iskazivanjem časti, jednostavno nisam imao namjere nastupati. Ovako, osvrnuvši se unazad, više mi nije žao, naime imao sam neizmjernu čast što mi je osobno čestitao prvi čovjek tvrtke, **Rex Maughan**, a naravno i regionalni direktor, dakle i **dr. Sándor Milesz**.

Trebam još pričekati približno mjesec dana kako bih i službeno dobio managersku značku. Nakon toga

uslijedio je Balatonalmádi, dvodnevni seminar za vikend u hotelu Ramada, što je za mene također dan uspjeha.

**Kari Rékasi** je nakon supervizora i assistant managera na pozornicu pozvao managere. Ja sam uvukao i glavu i rep, čekajući da će valjda nekolicina njih izići, a ja ću im se prikrpati na kraju. Kari je već treći puta pozivao managere, ali nitko ni da se pomakne! Bio sam suočen s neuobičajenim osjećajem da sâm moram izaći pred ovoliko ljudi i reći nešto pametno. Moram priznati da je to ispalo vrlo nes pretno, ali publika, moji suradnici, bili su fantastični, pljeskali su na nogama odajući na taj način priznanje mojim rezultatima.

Kari Rékasi je s nevjerojatnom profesionalnošću pokušavao ublažiti

onu napetost koju sam ondje na pozornici proživljavao (e, to ipak nije bio svakidašnji osjećaj). Nakon toga uslijedio je lipanjski Dan uspješnosti, kada mi je uručena managerska značka. Osim toga, istog mi se dana oko vrata našla i lenta, na kojoj je pisalo Klub osvajača.

Ja još ne osjećam pravu težinu te lente, naime još sam zelen u ovom poslu, ali prema riječima Tomija Bíróa to je velika stvar, naime od svih suradnika, podrazumijevajući i 7 ostalih država osim Mađarske i onih više od pola milijuna ljudi, bio sam 8. po uspjehu tijekom mjeseca svibnja.

Bezuvjetno sam dužan odati zahvalnost **Tomiju Bíróu**, njegovoj partnerici **Diji**, jer bez njih ne bih uspio realizirati niti malen dio ovoga.



## Impresum

**Izdavač:** Forever Living Products Magyarország Kft.

**Uredništvo:** FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455

**Glavni urednik:** Dr. Sándor Milesz

**Urednici:** Valéria Kismárton, Angéla Veress, Sándor Rókás

**Priprema za tisak:** TIPOFILL 2002 Kft.

**Grafički urednici:** Richárd Teszár, Gábor Buzássy

**Naklada:** Veszprémi Nyomda Zrt. Tisak: 50 250 primjeraka

Odgovornost za sadržaj članaka snose autori članaka! Sva prava zadržana!

**Prevoditelji, lektori:** albanski: Dr. Marsel Nallbani – hrvatski: Darinka Aničić, Žarko Anić Antić – srpski: Ottília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija – slovenski: Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana



**Sonya**<sup>®</sup>  
Color Collection

## *Natjecanje u ljepoti*

### **Dragi suradnici!**

Ovim putem želimo raspisati naše Natjecanje u ljepoti "Sonya", za koje možete podnijeti svoje prijave u razdoblju od 1. srpnja do 31. kolovoza 2007. godine. Prijaviti se možete svojom fotografijom koja obuhvaća cijelu figuru i jednim popratnim pismom na formatu A4 kojim ćete se predstaviti. Na natjecanje se mogu prijaviti sve žene s navršених 18 godina, koje su FLP-ovi distributeri i koje su ostvarile najmanje jednu kupnju na području svoje matične države. Izlučno natjecanje bit će održano 13. rujna u dvorani za edukacije u ulici Nefelejcs u Budimpešti, na kojem se svaka sudionica može pojaviti u svojoj omiljenoj odjeći. Finale Mađarske održat će se 17. studenog u Športskoj areni Budapest, na kojem će se sudionice predstaviti u kupaćim kostimima i koktel haljinama. Treće kolo, odnosno europsko finale, održat će se na Europskom Rallyju u veljači, na kojem će se sudionice pojaviti u kupaćim kostimima i elegantnim večernjim toaletama – ondje će Mađarsku predstavljati dotad već izabrana Ms. Sonya Hungary. Za sve one natjecateljice koje će sudjelovati u finalu, prethodno će se održati dvodnevni pripremni trening 15–16. studenog u Sziráku.

# Sonyia®

## Color Collection



# Zdrave, prekrasne oči



**N**aš je vid dragocjeno blago, njime se koristimo iz dana u dan. Svoj organizam bez promišljenog odabira sustavno opskrbljujemo nužnim hranjivim tvarima, ali skloni smo zaboraviti voditi računa o tome koliko je važno poduzeti sve i za zdravlje svojih očiju.

O zdravstvenom stanju naših očiju često puto puno govore tamni podočnjaci, ili pak podbuhli kapci. Kroz naš se pogled otkrivaju utjecaji brojnih čimbenika: štetni utjecaji okoliša, premalen unos tekućine, gledanje u monitor, prehrana, suhi zrak, kontaktne leće, alergija, naslijeđene osobine ili pak znakovi vremena.

Svojom specijalnom kolekcijom na bazi Aloe vere, Forever Living Products ima za cilj očuvanje mladenačkog izgleda, svježine i zdravlja naših očiju. Neka vaš pogled zrači mogućnostima Forevera!

Dodatak hrani iznimnih karakteristika nazvan **Forever Vision** sadrži brusnicu, lutein, zeaksantin, odnosno daljnje antoksidanse i hranjive tvari. Brusnica kao popularna ljekovita biljka odgovorna je za dobar vid, zatim i za zdravu cirkulaciju u







očima. Lutein, karotinoid iz raznih vrsta voća i povrća, služi za zaštitu retine. Zeaksantin, astaksantin i drugi karotinoidi imaju značajnu ulogu u zaštiti od žute mrežnice.

Vaš pogled moći će biti odmoran i svjež uz redovitu uporabu **Forever Alluring Eyes**. Naša krema za bore oko očiju hidratizirat će i njegovati izuzetno osjetljivu kožu oko očiju, smanjiti pojavljivanje smijuljaka, vidno smanjiti natečenost i za nekoliko nijansi smanjiti tamne podočnjake. Zahvaljujući visokom postotku Aloe

barbadensisa i daljnjim hidratantnim komponentama na bazi kokosa i jojobe, te uz pomoć vitamina E u svojem sadržaju, Forever Alluring Eyes vidljivo će kondicionirati vašu kožu i pobrinut će se za osiguranje adekvatne količine vlažnosti. Kako biste postigli najbolji učinak, upotrijebite je ujutro i navečer, nanoseći je vrlo nježno jagodicama prstiju na osjetljivu kožu oko očiju. Kremu "umasirajte" tapkajući vrlo lagano po površini kože sve dok se ona ne upije u kožu.

Na kraju dana koristite se **Sonya Eye Makeup Removerom**, sredstvom za odstranjivanje šminke s očiju! Ova izuzetno nježna formula Aloe vere brzo, temeljito, a ipak nježno, uklanja ostatke šminke s očiju, dok istodobno vrlo nježno kondicionira i hidratizira kapke. Zahvaljujući svojem sadržaju jedinstvenoga stabiliziranoga gela Aloe barbadensis, njeguje i održava mekoću osjetljive kože oko očiju.

**Sonya Colour Concealer Wheel** specijalna je kombinacija korektora, s pomoću koje možete korigirati tonus i neravnine na koži. S pet prirodnih tonova moći ćete učiniti nevidljivim sve nedostatke na koži:

- s pomoću ljubičastoga tona svoj pogled možete učiniti otvorenijim, iznimna je podloga za šminku na očima
- s pomoću zelenoga tona možete ukloniti crvene mrlje
- s pomoću žutoga tona moći ćete korigirati tamne podočnjake
- s pomoću svijetloga bež tona moći ćete tonus učiniti svjetlijim, a može se nanijeti na sitnije točkice ili nedostatke
- bež se može primijeniti na sve ostale mrlje

Naglasite svoje oči s pomoću **Sonyinih sjenila za oči** – odaberite neki od 24 tonova, ili iskušajte neki od trija po našem izboru! S pomoću bilo koje od kremasto nježnih **Sonyinih olovaka za oči** koje i njeguju, te **Sonyinih maskara**, moći ćete računati na savršeni rezultat.

Ne zaboravite, vašim je očima potrebna svakodnevna njega i briga, te povrh odgovarajuće količine odmora koristite se našim proizvodima iznimne kvalitete za vanjsku uporabu, kao i dodacima hrani, poklanjajući na taj način odgovarajuću pozornost zaštiti svojega blistavog pogleda.



# Centar za njegu ljepote u dvorcu

Dvorac u Sziráku izgrađen je sredinom XVIII. stoljeća. Dvorac Teleki, koji se skriva pod sjenom drveća starog nekoliko stoljeća, jedan je od dragulja Mađarske i nedavno je obogaćen novim sadržajem, wellness-centrom, koji tako postaje omiljenim odredištem za odmor sve većeg broja putnika, poslovnih ljudi, turista, športaša željnih zdravlja i ljepote, ili pak lovaca koji tragaju za divljači baš u njegovoj blizini.

U Telekijevu dvorcu radi apartmanski hotel, dok je centar za zdravlje smješten u zgradi dvokatnici stare gostionice. Tijekom izvedbenih radova ugrađeno je više od 2000 četvornih metara bambusa. U cijelosti su uspješni ostvariti zamisli projekatana: u izvedbi interijera prevladava poglavito tihooceanski ugođaj, a uz ovaj se stil vezuju i ponuđene usluge.

Na najvišem katu centra za zdravlje smješteni su apartmani, čije je cjelokupno uređenje izvedeno od indonežanskog i kineskog cedra, te ovaj namještaj, koji se nigdje drugdje u Mađarskoj ne može pronaći, osigurava svim posjetiteljima i gostima potpunu udobnost i relaksaciju. U trenutku kada gost prijeđe prag apartmana, vjerojatno se osjeća kao da je zakoračio u neki ugodni kutak daleke Azije. Ali udobnost ne ovisi samo o namještaju.

Gost se može osjećati uistinu kao kod kuće ako zapazi da su ovdje sve usluge radi njega. Iz toga je razloga primjerice jedan od apartmana projektiran tako da se ondje mogu odmoriti i gosti koji stižu s više djece: za djecu je osmišljen boravak u vidu malenoga zasebnog carstva.

Središnja razina (kat) pravi je otok potpune relaksacije, odmora i ljepote. Na ovome mjestu površine obložene bambusom zamjenjuju pješčenjak. Dame mogu uroniti u kupku od aloe, a naši gosti koji stižu iz grada mogu pročistiti svoja pluća u solnim kabinama, poslovni ljudi iscrpljeni stresom mogu uživati u ljepotama tajlandske, indijske, havajske lomi-lomi i u drugim vrstama egzotičnih masaža, nakon čega se mogu odmoriti u specijalno osmišljenom

prostoru za odmor. U Centru za ljepotu Sonya, smještenom na istom katu, nude približno pedeset raznih kozmetičkih tretmana, dok naši frizerski majstori stvaraju čarobne kreacije, a kod naših kozmetičarki možete se naručiti kako za dnevni, tako i za večernji, ili prigodni balski make-up.

Prizemlje, gdje je smještena vodena zona, stvarno je prostor za one željne rekreacije. Ondje će osobe željne športskih aktivnosti moći zaplivati u dvama bazenima u kojima se mogu programirati dvije suprotne struje vode, a oni koji su željni tek ugodno masirajuće pjenušave kupke ili samo razgovora u posebnom ugođaju, mogu roniti u spa-bazenu. Zanimljivost je whirlpoola da su puhalice ugradili na određene točke bazena po načelu shiatsu-sustava. Komfor odjeljka za wellness zaokružen je parnom kabinom i saunom.

Poseban doživljaj predstavlja tropski bar, u čijem su se osmišljavanju projektanti oslanjali na oceanski ugođaj. Budući da se radi o centru za zdravlje, postoji mogućnost i degustacije raznih koktela na bazi ljekovitih biljaka.

Dvorac u Sziráku, koji je na području županije Nógrád, osim ambijenta s drevnim parkom, izuzetan zrak, mogućnosti za jahanje, vožnje zaprežnim kolima, izleta u prirodu i lova, za domaće i inozemne goste učinit će privlačnim i novi Centar za ljepotu i zdravlje Sonya. Napominjemo samo kao zanimljivost: na svečano otvaranje doputovao je u Mađarsku i Rex Maughan, predsjednik generalni direktor Forever Resortsa i Forever Living Products Internationala. Među mnogobrojnim drugim sličnim objektima, oni su vlasnici i Southfork Ranza, poznatog iz televizijske serije Dallas.





HOTEL KASTÉLY  
SZIRÁK



Senya®  
Color Co

