

XV. ÉVFOLYAM 02. SZÁM / 2011. FEBRUÁR

# FOREVER



HUNGARY | ALBANIA | BOSNIA AND HERZEGOVINA | CROATIA | MONTENEGRO | SERBIA | SLOVENIA



CONQUISTADOR CLUB 2010  
PRESIDENT'S CLUB 2011  
TOP DISTRIBUTORS 2010



# Egyetlen fok különbség

**E**gy kérdést szeretnék feltenni Nektek: mi történik a vízzel 99°C-on?  
Nem túl sok, egyszerűen csak igen meleg lesz.  
És mi történik akkor, ha egyetlen fokkal megemelem a víz hőmérsékletét?

A víz forrni kezd.

Most persze megkérdezhetnéd tőlem: és, mi a szenzáció ebben?

A forrásban lévő víz gőzt termel. A gőzt egykor gőzmotorok meghajtására használták. A történészek egyöntetű véleménye szerint ez korszakalkotó találmány volt. Korának legnagyobb vívmánya, amely utat nyitott az ipari forradalomhoz.

Könnnyen elérhető energiaforrást biztosított. Hozzájárult a termelés növekedéséhez. A szállítás egyszerűsítéséhez, gyorsításához. Az emberek boldogulásához.

Valójában a Föld elektromosáram-készletének 80%-át még ma is gőzturbinák segítségével termelik. Szóval, mint láthatjátok, ez az egy fok különbség megváltoztatta az egész világ fejlődési irányát.

Egyetlen foknyi különbség! Egyszerű, és mégis nagy erőt rejt ez az üzenet. Emlékeztet bennünket arra, hogy egy kicsivel több erőfeszítés és odafigyelés milyen elképesztő hatással lehet a végeredményre.

Javasolom, alkalmazzatok ezt az alapelvet a FOREVER-üzletekben is. Gondoljatok bele, mi lenne, ha naponta csak egy órával foglalkoznátok többet szponzorálással, hálózatépítéssel. Felmerülhet bennetek a kérdés, egy óra tényleg jelenthet bármilyen különbséget is? A válaszom: igen.

Hatalmas különbséget jelenthet. Ez az egyetlen órányi plusz 365 órát, azaz 15 teljes napot jelent évente. Szóval megkérdézem újra, két extra hét segítene nektek, amikor még 150 kartonpontnyira vagytok attól, hogy a Profit Sharing első szintjét elérjétek? Biztos vagyok benne, hogy nagy segítség lenne.

Belegondoltatok, mi lenne akkor, ha csak egyetlen emberrel többet vinnétek magatokkal a Siker Napokra? Ismét kérdezhetitek, egy ember tényleg akkora különbséget jelenthet? A válaszom ismét igen. Lehet, hogy ő lesz a következő managered vagy akár gyémánt managered, ami – lássuk be – komoly különbséget jelentene a Te üzletedben is.

Ez az egyszerű igazság, az az egyetlen foknyi plusz hatalmas különbséget adhat az üzletben, a családunk életében, az egészségünkben, vagy akár a 2011-re kitűzött céljaink megvalósulásában. Ez a kis jelentéktelen pluszenergia, ez a csöppnyi ráfordítás hatalmas sikerekhez segíthet hozzá mindnyájunkat.

2011-ben a célunk a 100°C legyen! Ne elégedjünk meg 99°C-kal! Ne feledjétek, NINCS HATÁR! Adjátok hozzá a munkátokhoz azt az icike-picike extra energiát. Gondoljatok arra, hogy gyakran mindössze egyetlen fok a különbség!



REX MAUGHAN  
CHAIRMAN OF THE BOARD & CEO





**I**gy év elején elmondhatjuk: olyan gyümölcsöző környezetet építünk, melyben az egyének méltóságukat megőrizve azok lehetnek, akik lenni szeretnének. Olyat, amelyben a becsület, az együttérzés és a jókedv mutat utat nekünk. Szenvedélyt, hitet teremtünk és táplálunk vállalatunk, termékeink és az általunk képviselt iparág iránt. A tudást és az egyensúlyt keressük, és mindenkifelett bátran vezetjük vállalatunkat és termékforgalmazóinkat.

Legelső teendők az legyen, hogy mindennap megkérdezzük magunktól: „Gyümölcsöző és termékeny környezetet építünk?” Gyümölcsöző és termékeny környezetről nem pusztán anyagi értelemben beszélnek – bár ez is rendkívül fontos. Inkább azt jelentse ez a kérdés, hogy: „Ezt az életet választottam? Ez az az élet, amelyben elérem kitűzött céljaimat?” Mindannyian nagyon elfoglaltak vagyunk, és több teendőnk van, mint amennyit valaha is véghez tudunk vinni. Ennek ellenére arra kérem munkatársaimat ebben az évben, hogy ne csak még serényebbek, hanem termékenyebbek is legyenek. Termékenyebbek vállalkozásaikban, magánéletükben és szabadidejükben. Bárhogyan is, de céltudatosan tegyék ezt, arra összpontosítva, hogy valami nagyszerűt valósítsunk meg!

**Becsület, együttérzés és jókedv.** Nem gyakran hallhatjuk ezt a három szót együtt. Meggyőződésem azonban, hogy ez a legfontosabb három szó, amelyet szüleim tanítottak nekem. Éljük az életünket becsületesen, soha senki ne kételkedjen abban, hogy amit mondunk vagy teszünk, az erkölcsös, etikus és őszinte! Legyünk együttérzők a körülöttünk élőkkel, hogy mindig tudják, törődünk velük, családjukkal és azokkal a nagyszerű dolgokkal, melyeket szeretnének megvalósítani! Természetesen legyünk mindig vidámak, mert az élet túl gyorsan elszalad. Minden akadály ellenére, mellyel szembekerülünk, az élet nagyszerű. Felül kell emelkednünk a nehézségeken, és meg kell becsülnünk a különleges pillanatokat!



## Bátorság A HOLNAPHOZ

Szenvedély vállalatunk, termékeink és az általunk képviselt iparág iránt. Ez több mint egyszerű hit. Teljesen azonosulnunk kell azzal, amit vállalatunk képvisel! Minél jobban tápláljuk ezt a szenvedélyt, az emberek annál jobban fogják érezni, és kívánnak majd részesei lenni. Ez az egy alapelv önmagában képes hatalmas különbséget előidézni életünkben aközött, hogy nagyszerű sikereket érünk el, vagy csupán éljük a szürke hétköznapokat.

Végül pedig – bátorság. A szótár a bátorságot lelkierőként határozza meg, amely képessé teszi az egyént, hogy szembenézzen a nehézségekkel. Életünk során mindannyian szembekerülünk kihívásokkal. A sikert a bukástól az a bátorság különbözteti meg, amely küzdelemre és előrehaladásra készítet. Ez ritkán könnyű, de mindig megéri, ha végül életeket tudunk megváltoztatni: saját életünket, családjunkét és azokét, akikkel együtt dolgozunk.

Úgy érzem, hogy küldetésünk igazi üzenete a „nagyszerű dolgok létrehozása”. Amikor megkérdezik tőlem, hogy mivel foglalkozik a Forever, nem azt mondom, hogy egy MLM-cég vagyunk, és aloe vera termékeket gyártunk. Egyszerűen azt mondom: **„Nagyszerű dolgokat hozunk létre.”** Ez az, amit csinálni akarok, és remélem, hogy Önök is ennek a célnak kötelezik el magukat. Én pedig elkötelezetten vállalom, hogy ez a küldetési nyilatkozat nem fog többé irodám egyik sarkában porosodni. Minthogy ezek az alapelvek mindig életem részei lesznek, gyakran újra el fogom olvasni őket, miközben új célokat tűzünk ki, és új terveket szövünk a Forever továbbépítésére. A sikernek, melyet együtt elérhetünk, valóban nincsenek határai, ha azonosulunk ezekkel az alapelvekkel, és azok szerint élünk. Nagyra becsüljük mindazt, amit önök annak érdekében tettek, hogy a Forever a világ legnagyobb lehetőségévé váljon. Szeretnék Önöknek és családjuknak boldog és biztos új évet kívánni!

GREGG MAUGHAN  
ELNÖK



# Összetartozunk

**A** Valentin-nap közelségében gondolkodjunk el arról, mit is jelentenek nekünk az emberi kapcsolatok, a szeretet, a szerelem, az együttlét és a barátság megőrzése. Rokoni kapcsolatok, baráti szálak fűzik össze az egész országot; ezek a dolgok képezik a legnagyobb értéket. Óvni, vigyázni kell kapcsolatainkat, mert megtörni nagyon könnyű őket, rendbehozni akár évek munkája is lehet. A kimondott igaz szó meghatározó az ember életében. Egy kézfogás elegendő arra, hogy megkössünk egy üzletet.

Tizennégy évvel ezelőtt, 1997 februárjában kezdet fogtam **Rex Maughannal**, a Forever Living Products International alapítójával és akkori elnöke-vezérigazgatójával. Kezdet fogtunk, és elindult egy olyan, nagyszabású vállalkozás, amely ma meghatározó nemcsak Európában, hanem az egész világon! Őrizzük a kimondott szó igazát, ne engedjük azt meghamisítani, zárkózzunk el azoktól, akiknek tettei nem követik a szavaikat. Tizennégy év alatt gyönyörű vállalkozást építettünk fel fantasztikus emberekkel, szárnyaló vezetőikkel. Egyre többen látják a világban, hogy ebben a cégcsoportban azok fejlődnek és azok lesznek igazi nagy vezetővé, akik tetteikben és szavaikban mindig az igazságot, a jót és a tisztaságot közvetítik. 2011 meghatározó év lesz számunkra!

Újraindul és dübörög a Forever egy megerősödött, egységes csapattal, amely most már nemcsak Rex Maughan vezérigazgató, hanem **Gregg Maughan**

elnök úr vezetésével, csodálatos célokat kijelölve lép mind előrébb a siker útján. A Forever nem csak a ma, a holnap üzlete is! Ami az üzleti érdekeken kívül összetartja, az nem más, mint a barátság, a szeretet, néhol még a szerelem is. Valentin-nap alkalmából kívánom, hogy mindenki érezze át ezeket az érzéseket! Ajándékozzuk meg szeretteinket, szerelmünket tiszta szívvel, mély érzésekkel, és legyen ez a nap az Összetartozás Napja!

Hajná Forever!



DR. MILESZ SÁNDOR  
ORSZÁG IGAZGATÓ





# Success Day

BUDAPEST, 2011. 01. 15.

A FOREVER ELHOZTA AZ ELSŐ TAVASZI (NA JÓ, TAVASZIAS) NAPOT. MÉG CSAK JANUÁRT ÍRUNK, DE MÁRIS RAGYOGÓAN SÜT A NAP. NOS, A FOREVERBEN ÉPP ÍGY KÉPZELJÜK AZ ÉVET: LEGYEN BÁRMI IS A „NAGYKÖNYVBEN”, TAVASZT CSINÁLUNK A TÉLBŐL.

**E**gy Siker Nap önmagában is elég izgalom az embernek, hát még ha új helyszínre kell menni! Nagy a nyüzsgés és a tanácsstalanság a SYMA csarnok bejáratánál. Hova parkoljunk? Vajon jó helyre állunk? Itt kéri a jegyeket? Hát igen, egy új év akkor igazán jó, ha valóban hoz újdonságokat. A megszokottság helyett csupa olyasmit, ami nem hagyja ellustulni az embert, ami új lépésekre, új gondolatokra sarkallja. Mi most például azon gondolkodunk, vajon beérünk-e kezdésre, hiszen végeláthatatlan a sor. Szinte hihetetlen, de mire **Túri Lajos Lui** az utolsó hangok végére ér, már az összes foreveres és minden vendége megtalálta a helyét. Hogy ez tényleg így van, azt **Lapicz Tibor** és **Lapiczné Lenke Orsolya** senior manager házigazdák nyugtázzák: „A legjobb helyen vagytok a legjobb időben.”



A Siker Napot és vele az új évet a hagyományok szerint **dr. Miliesz Sándor** ország igazgató nyitja meg, mivel mással is, mint hogy boldog új évet kíván. „Szép évet zártunk, de még szebbet fogunk 2011-ben” mondja. Ez a mai nap végig erről a folytonosságról szól: az eddigiek összegzéséről és az iránymutatásról. Megünnepeljük a tavalyi kimagasló teljesítményeket, és megágyazunk az újaknak. Első lépésként dr. Miliesz Sándor kihirdeti a 2011. évi President's Club névsorát: állva tapsoló közönség előtt vonulnak színpadra legjobb forgalmazóink. Aki csak itt van, azért dolgozik, hogy egyszer idáig jusson. És akkor talán az sem lehetetlen, hogy egyszer cédét, könyvet adjon ki: hiszen ez a lényeg, a tapasztalat, a tudás ne önmagáért szülessen, csakis azért, hogy továbbadják. Az ország igazgató név szerint gratulál a 2010-es sikerszerzőknek. Bár a Forever Csillagai tehetségkutató verseny az ünnepekkel véget ért, fiatal tehetségből továbbra is van elég, nem maradunk gyönyörködtető műsorszámok nélkül. Bár a Piruett Táncsoport tagjai csupán tízévesek, szép összhangban mozognak klasszikus és modern táncokban egyaránt. Jó elnézni a hajlékony lányokat, mielőtt komolyabb dolgokról esik szó.



Az év első szakmai előadása **dr. Miliesz Sándoré**: „A 21. század legnépszerűbb gyógynövénye” – hangzik a cím. Kitalálták? Igen, az aloe veráról van szó. Egyben egy májusra tervezett könyv címeről, amelynek előkészítéséhez már hosszú ideje folyik a kutatómunka. Óriási mennyiségű tudományos eredmény, szakcikk az, amit át kell nézni hozzá: az aloe az egyik legintenzívebben kutatott téma napjainkban ezen a területen. Ideje hát összefoglalni, mi az, amit a mai napig tudunk róla. Még az ellenérdekelt csoportok és a kételkedők is elismerik: az egyik legjobb gyulladáscsökkentő hatóanyag ebben a növényben található. Archaikus írásos és tárgyi emlékek egész sora tudósít arról, hogy ősidők óta ismert a 360 változatban létező aloé növény ereje. Dr. Miliesz érdekes előadásában Nefretititől Bercsényi grófnig láthatunk példákat arról, ki mindenkinél bukkan fel e növény ábrázolása. Majd képet kapunk a tudományos eredményekről, a 80-as évek humán vizsgálatairól, arról a folyamatról, amelyben az orvostudomány is kezdte elismerni: az aloéban minden benne van, ami a normális életműködéshez szükséges. Kétszáznál is több hatóanyagról van tudomásunk:





szinergiában létező vitaminok, ásványi anyagok, aminosavak hosszú soráról. Igyátok, használjátok, kenjétek ezt a koncentrált energiát, mert a világ bölcsessége benne van” – zárja előadását dr. Mílesz Sándor, aki beszédének végén még színpadra szólítja a Foreverben tevékenykedő orvosokat, és a növény példáján ezt kívánja nekik: „Tartsatok ki még négyezer évig!”

Nem kell ahhoz orvosnak lenni, hogy színpadra kerülhessen az ember, ezt máris bizonyítja a supervisorok és assistant managerek minősülése. Virágok, gratulációk, majd – hogy az ünnepeltek lássák a következő lépcsőfokot is – **Kardos Anikó** frissen avatott székesfehérvári menedzser következik, aki először ad elő a Siker Nap színpadán. A ruhagyártó-forgalmazó 21 éves kora óta dolgozott vállalkozóként, úgy emlékszik erre az időszakra: „A saját magam rabszolgája voltam.” Anikó szerint az vághat bele sikerrel a hálózatépítésbe, aki először is kicsit feladja önmagát, vagyis elér egy pontot, ami kimozdítja a mókuserékből. Egy szembesülés, amitől meri abbahagyni, amit addig csinált. A fiatal manager nem hallgatja el a nehézségeket sem: „Több



elakadás volt nálam is... tudatosítani kell az érzéseinket, a negatívakat is, különben nem lesz stabil üzletünk. Ha valami fájdalmasan érint, meg kell nézni, mit kell tanulnunk belőle.” Anikó úgy fogalmaz: „Értékpítő vagyok.” Ebben a gondolatban pedig beletartozik, hogy elfogadjuk az üzlettársainkat, még hozzá feltétel nélkül. Elsőként persze önmagunkat. Ő is sokszor feltette a kérdést: „Elég jó vagyok-e?” A bevételek bizonyították, hogy nagyon is az. „Legyünk együtt gyémántok!” – búcsúzik a sikerember.

Ha Anikó (vagy bármelyikünk) csak egyetlen hozzá hasonlóan lelkes tagra akad, az már egy csapat, indulhat is a csapatépítés. Hogy hogyan, azt **Zsiga Márta** soaring manager mondja el: „Nehéz másokat megváltoztatni, Neked





kell változni. Szabadságharcosokat keresünk, akik a szabadság üzenetét tudják továbbadni. Te mersz szabad lenni?” – kérdi. Érdekes azzá válni, hiszen, mint Márta mondja, 2011 a megújulás éve lesz: „Ma sokkal könnyebb üzletet építeni, mint 14 éve. Az embereknek soha nem volt ekkora szüksége valamilyen lehetőségre, amely átlagon felüli jövedelmet képes biztosítani.” Zsiga Márta arra is figyelmeztet, hogy sokféle ember érkezik majd a hívásunkra. „Jöhet bárki, de maradni csak az fog, aki képviseli azt a szellemiséget, amit **Rex Maughan** elindított.”

A színpadon most olyan emberek sorjáznak, akik mind megértették és tovább éltették ezt a szellemiséget. Méghozzá nem akármilyen sikerrel! A tavalyi év és a december hónap legeredményesebb forgalmazóinak gratulálunk: kihirdetjük a Hódítók Klubjának névsorát, majd managerek és a gépkocsi ösztönző program résztvevői minősülnek. Eagle managerek, World Rally-minősültek, Év Forgalmazója... nem lehet azt mondani, hogy itt ne értékelnék a személyes erőfeszítéseket.

A legtöbb dicsőséges címet **Klaj Ágnes** kapja, akivel kapcsolatban a legnagyobb (egészen friss) meglepetés, hogy immár soaring managerként konferálhatják fel. Ami ezután következik, az minden bizonnyal a legmeghatóbb FLP-s hagyományok egyike: a friss minősült csapata hosszú sorfala előtt megy végig a színpadig virágesőben ölelések, könnyek között. Még a kívülállók is meghatódnak, még ők is arra gondolnak: ide eljutni, az valami nagyszerű lehet. Ágnes is nyeli a könnyeit, de azért egy színpadi beszéd erejéig helytáll: „Amiben hiszel, az megvan. Hittem benne, és meglett” – lép a mikrofonhoz férjével, aki alig bírja el a kazalnyi virágot. „Erősnek kell lenned, úgy élni és dolgozni, ahogy szeretnéd, hogy mások tegyék” – mondja Ágnes a soaring receptet, majd biztosít rólunk, hogy könnyebb évünk jön a tavalyinál. Köszönetet mond igazi és „választott” családjának,







különösen férjének, **Rostás Lászlónak**, aki maga is szól néhány szót: „Azt kívánom Nektek, tanulóim, hogy a teremtést, teremtsetek egy olyan világot, ami nektek való!”

Ezután nincs is kétségünk afelől, hogy elindultunk – erre utal **Berkics Miklós** gyémánt-zafír manager előadásának címe is. Elindultunk ezzel az évvel, már ha megálltunk egyáltalán. Berkics Miklós nem az a megállós fajta, most sem ünnepelte túl sokáig a szilvesztert, inkább máris az idei évet tervezgeti. Spontán fickónak tűnik, pedig hihetetlen tudatosan teszi a dolgát. Most például leszögezi, amit már sokszor pedzegetett: „2011-ben életem legnagyobb dolga fog megtörténni velem ebben a teremben.” Tudjuk, miről beszél, de egyelőre még jobban esik nem kimondani, hadd legyen majd meglepetés! De Miklós máris a közönség terveiről beszél, remélve, hogy vannak, és kellőképp nagyra törőek. „Ezt tervezted 2010-re? – kérdi – hát persze! Ha nem azt kaptad, amit kértél, akkor nem dolgoztál eleget. A munkát nem lehet kisajnálni ebből a vállalkozásból. Ha nincs terv, pánik lesz, és nem bónusz – mosolyog, majd matekzik egy sort az ügyben, idénre mekkora csekkek várhatók. „Meg fogsz lepődni! – sejteti az eredményt, de ami még fontosabb: „Nekiállsz majd dolgozni! Adj két évet, tedd első helyre a Forevert, éjjel-nappal dolgozz, és sanszod van a zafírra” – ígéri. „Lépjünk közösen egy szintet 2011-ben!” – kéri vagy inkább javasolja Berkics Miklós világhíres forgalmazó, majd **Rex Maughan** szavait idézi: „Gyertek velem, mert fantasztikus dolgok várnak még rátok a Foreverben. Nem kéne kimaradnotok!”







2011

## PRESIDENT'S CLUB

MAGYARORSZÁG



### BERKICS MIKLÓS

Rex Maughan azt mondja, hogy a FOREVER a világ legnagyobb lehetősége... és ez nem csak ígéret, erre bizonyítékunk is van! Segítünk, hogy elérje a célját! Go for Diamond! Berkics Miklós a FOREVER része.

### TÓTH SÁNDOR ÉS VANYA EDINA

A vágy a sikerre, a hit önmagunkban, a bizalom a cégben és a vezetésben, és a szeretettel végzett munka mindig eredményre vezet.



### HALMI ISTVÁN ÉS HALMINÉ MIKOLA RITA

FLP: Függetlennek Lenni Príma! Szeretjük az életet, a nyaralást, a munkát. Nem a munka fáraszt, hanem az eredménytelenség. Aki pedig dolgozik, nem lehet sikertelen! Olykor sokat dolgozunk – olykor sokat nem. De mi döntjük el, hogy melyiket mikor. Ez a választás szabadsága – ez az FLP!

### BUDAI TAMÁS ÉS BUDAI-SCHWARCZ ÉVA

Az egyszerű emberek nagy lehetősége ez, mert szorgalommal, kitartással MINDEN álmunk valóra válik! Szerintem erre a kalandra sokan velünk tartanak.



### VÁGÁSI ARANKA ÉS KOVÁCS ANDRÁS

Elkötelezettség, szorgalom, erős célok, sok jó Barát, nagy Csapat, közös ötletek, optimális munkatempó, kudarcűrész, szüntelen kreativitás.

### SENK HAJNALKA

Carpe diem – ezzel az üzlettel minden pillanatomban a legjobbat kaphatom és adhatom – már hét éve a Forever az életem legbiztosabb pontja... és ez megnyugtat.







**NAGY ÁDÁM ÉS  
NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA**

Tedd meg azt, amit más nem tesz meg,  
hogy holnap megtehesd, amit más nem  
tehet meg!

**VARGA GÉZA ÉS VARGÁNÉ  
DR. JURONICS ILONA**



Terepts olyan jövőt, melyben az  
emberi értékek maradandóvá válnak!



**LAPICZ TIBOR ÉS  
LAPICZNÉ LENKŐ ORSOLYA**

Ha az embernek van Célja és Hite,  
az akadályok meghajlanak előtte.

**DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER  
KATALIN ÉS DR. SERES ENDRE**



„Előtted a küzdés, előtted a pálya,  
Az erőtlen csügged, az erős megállja.  
És tudod: az erő micsoda? – Akarat,  
Mely előbb, vagy utóbb,  
de borostyánt arat.”  
*(Arany János)*

## SZERBIA



**VERONIKA LOMJANSKI  
ÉS STEVAN LOMJANSKI**

Akarod vagy sem, a Te választá-  
sodon múlik. Mi úgy döntöttünk,  
hogy akarjuk! Munka, Rend és  
Önfegyelem. A Forever a sikerhez,  
pénzhez és jóléthez vezető út.

**DR. MARIJA RATKOVIĆ**



Boldog vagyok, hogy 12 évvel ezelőtt  
megértettem az FLP termékeinek  
igazi értékét, azt, hogy sok embert  
hozzásegíthetek álmai eléréséhez!



**MARIJA BURUŠ  
ÉS BOŠKO BURUŠ**

Az FLP a szebb, jobb és minőségibb  
élet lehetőségét kínálja. Úgy fogtuk  
fel, mint kihívást. Ma már a  
Forever-életstílust éljük!

**MIRJANA MIČIĆ ÉS  
HARMOŠ VILMOŠ**



A jobb, nagyobb, szélesebb,  
humánusabb és mélyebb célok  
keresése során az FLP munka-  
társaivá váltunk. Azt csináljuk,  
amit szeretünk, és szeretjük, amit  
csinálunk.



## SZERBIA



**DRAGANA JANOVIĆ  
ÉS MILOŠ JANOVIĆ**

Mi egyáltalán nem dolgozunk az FLP-ben – mi éljük az FLP-életstílust: utazunk, ismeretéseket kötünk, segítjük ragyogó csapatunkon belüli barátainkat, hogy elérjék céljukat. Köszönjük Rex, köszönjük FLP!

**DR ALEKSANDAR PETROVIĆ ÉS  
MIRJANA ĐUKNIĆ-PETROVIĆ**



2007 óta vagyunk managerek. Megértettük, hogy életcéljainkat elérhetjük, méghozzá épp egy olyan cégben dolgozva, mint a Forever Living Products.

## HORVÁTORSZÁG



**MAJA STILIN ÉS  
TIHOMIR STILIN**

A kezdet nehéz volt, de miután Tihomirnak sikerült megváltoztatnia Maját, minden sokkal könnyebben és gyorsabban ment. A munkatársak követték szponzorukat, Tihomirt, és csapatmunkával célhoz értek. Kövessétek a legsikeresebbeket, változzatok, tanuljatok, és eléritek az áhított célt!

**JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ  
ÉS NENAD PAVLETIĆ**



A Foreverrel mindannyian átérezzük a boldogabb élet ünneplésének érzését és a végtelen sok kínálkozó lehetőséget!

## SZLOVÉNIA



**JOZEFA ZORE**

„Nem számít, mennyire keskeny a kapu, milyen súlyos büntetésekkel van teleróva vézetem pergamenje, mert én vagyok a sorsom ura, lelkem kapitánya.”  
(*William Ernest Henley*)

**ANDREJA BRUMEC  
ÉS TOMISLAV BRUMEC**



Akarod, vagy nem akarod, csak rajtad múlik! Mi akartuk! Sok-sok munkával és önfegyelmekkel haladunk a Forever sikert, anyagi jólétet, minőségi életet biztosító útján.

## BOSZNIA-HERCEGOVINA



**VASILIJE NJEGOVANOVIĆ**

Egész családom aktívan dolgozik az FLP-ben – fiam és lányom managerek, büszke vagyok rájuk, akárcsak többi munkatársamra. Ezekben a nehéz időkben az egység és a munkánkba vetett hit biztosan meghozzák a kívánt eredményt. Boldogsággal tölt el, hogy a President's Club állandó tagja vagyok. Nagyra becülöm szponzoraimat és a nálamnál jobbakat, a tanulatokat pedig átadom másoknak.

**SUBHIJA MUSTAFIĆ  
ÉS SAFET MUSTAFIĆ**



FLP-beli jövőnk tervezésének alapja, mely egész életünkre is kihat, az, hogy a jelenben éljünk, készek legyünk a holnap kihívásaira, a váratlan akadályok pedig erőt adnak a célunk elérése felé vezető úton.





# PHŌNIX

BUDAPEST KFT

REPÜLŐJEGY-ÉRTÉKESÍTŐ IRODA



**GERŐ ZSUZSANNA**  
csoportos foglalások, rallyk

**Elérhetőségek:**

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11  
tel.: +36 1 269 5370 / 158  
mobil: +36 70 436 4272  
e-mail: rally@flpseeu.hu



Accredited  
Agent



másképp / mint mások

EGYSZERŰ  
REPÜLŐJEGY-FOGLALÁS  
A VILÁG BÁRMELY  
PONTJÁRA



**GABRIELA PITMAN**  
egyéni foglalások

**Elérhetőségek:**

1067 Budapest, Szondi u. 34  
tel.: +36 1 373 0025  
mobil: +36 70 436 4297  
e-mail: repjegy@flpseeu.hu

REPÜLŐJEGY-VÁSÁRLÓINK KÖZÖTT NEGYEDÉVENTE EGY KÉT FŐRE SZÓLÓ  
EXKLUZÍV VACSORAMEGHÍVÁST SORSOLUNK KI A SASFÉSZEK ÉTTEREMBE.

FOREVER LIVING  PRODUCTS  
MAGYARORSZÁG

2011. május 20-án

## II. EGÉSZSÉGNAP BUDAPESTEN

- ingyenes szűrővizsgálatok
- egészségmegőrző célú ismeretterjesztő előadások
- szórakoztató programok kicsiknek és nagyoknak

**SZERETETTEL VÁRUNK MINDENKIT!**





BUDAI TAMÁS ÉS BUDAI-SCHWARCZ ÉVA

**„HA VAN EGY CÉLOD,  
NEM NEHÉZ”**



## **2002-ben, kilenc éve csatlakoztál a Foreverhez, akkor még egyedül – ha jól tudom.**

**Tamás:** Igen, a volt feleségem, Sebők Judit senior manager volt a szponzorom. Mostani párommal, Évivel csak 2005-ben ismerkedtem meg, de nem egyesítettük rögtön az üzletet is, ő két év múlva szállt be a munkába.

### **Miért döntöttél a cég mellett?**

**Tamás:** Korábban más hálózatban már dolgoztam közvetlen értékesítésben. De eljött a pont, amikor úgy éreztem, mindent megvettem, mégsem jött az a siker, amit vártam. Az igazi áttörés még egy ideig itt sem jött el, de ez az én hozzáállásomon múlt.

### **Mit látsz mai szemmel hibának?**

**Tamás:** Először afféle bizonyítási vágyból csatlakoztam a nejemhez, hogy azért is megcsinálok, ha ő is megcsinálta. De sokáig csak a kitűző érdekelt, az legyen meg, legyen nekem több, mint a körülöttem élőknek. Mindig versenyző típus voltam, nem akartam beletartozni a „masszába”. Csak pár éve éreztem rá igazán, hogy ez az én műfajom, és ma már mások a hajtóerőim. Megjelent a nagy kép: a csúcsra kerülni, hatalmas csoporttal, sok jól kereső vezetővel, a legmagasabb célokkal. Akkor kezdtünk nőni igazán.

### **„Legmagasabb célokat” említesz. Ez a gyémánt szintet jelenti?**

**Tamás:** Persze, gyémánt leszek, ez biztos. Befektetett energia és idő kérdése, de meg fogom csinálni. És nem a pénzért. Régen a pénz mozgatott, ma a nagy kép, ami sokkal több, mint pénz. Amikor győzni akarsz, de nem egyedül, hanem csapattal.

### **És mindig a legtetejére kell tenni a mércét?**

**Tamás:** Miért, van más? Van más egy versenyzőnek? Ez egy mechanikus üzlet, ha csinálod, van eredmény, ha nem, nincs. Mindenki csak maga gátolja meg a sikerét, és ez az élet bármely területén igaz. Az emberek ígéreteket tesznek maguknak, de nincs kitarásuk. Nálam is volt egy időszak, amikor úgy voltam vele, elég volt, nem akarok már hálózatot építeni. Azóta tudom, hogy ez is csak egy fejlődési fázis volt. Egy örök elégedetlen vagyok, ami régen frusztrált, de ma már azt gondolom, egészséges, már ha előrevisz.

### **Nehéz dolog hálózatot építeni?**

**Tamás:** Ha a megfelelő embert találjuk meg, akkor nem. Régen mindenkit meg akartam menteni, mindenkiből nagy vezetőt akartam csinálni... nem lehet. Ma olykor már az első két-három hónapban, akár már az első hetekben rájövök, kinek nem fog menni. A pontjai ellenére, mert lehet, hogy forgalmat generálni tud, de tartósan megtartani nem, ha a személyisége nem olyan. Azok a jó emberek, akik a ma kényelmét feláldozzák a holnapért, és közben emberileg is fejlődnek. Ebben az üzletben talán ez a legnehezebb: hogy önmagunkkal harcolunk. Egy ember alapvetően jó, csak meg kell látnia az utat, és nekem mindig kihívás megmutatni. Minél több menedzsered van, annál kevesebb időt kell a következővel eltölteni.

### **Vagyis te is fejlődsz.**

**Tamás:** Hogyne. Hiszen amilyen képességeid vannak, olyan dolgot tudsz birtokolni. Engem hiába ültetnél a Gidófalvi Attiláék helyére, nem tudnám birtokolni, ami nekik van. Nem azért, mert a pénzét ne tudnám elkölteni, hanem mert még nincs meg az a képesség hozzá, hogy kordában tartsam, növeljem, menedzseljem mindazt, ami velem jár. Ahogyan emelkedik a bónusz, az „felhúzza” a személyiséget, majd a jobb személyiség emeli a bónuszt és így tovább. Sokszor türelmetlen vagyok, de nem szabad. Régen letorkoltam az embereket, ma inkább adni akarok nekik. Ez a feladat: hatalom nélküli vezetés. Én úgy lehetek császár, hogy sok király van alattam, de nem érzik a különbséget – birodalmat építünk, de partnerként.

### **Hisznek neked?**

**Tamás:** Olyan álmod kell eladni nekik, amit be tudnak látni – kis lépésekben. De ha csak elmondom, és nem csinálom, akkor nem lesz respekt. A marketingterv szerencsére alkalmas rá, hogy hamar lehessen pénzt keresni. Egy emberrel pár hónap alatt jó pénzt kell csinálni, mert az vonzza a többieket. Egykor a nagy hal ette meg a kicsit, ma a gyors a lassút.

**A LEGUTÓBBI SIKER NAP SZINTE AZ Ő CSAPATUKRÓL SZÓLT. PRESIDENT'S CLUB-TAGOK, ÚJ SOARING MANAGEREK, ÚJ MANAGEREK... VALAMI TITOKNAK LENNI KELL BUDAIÉK KÖRÜL. TALÁN HOGY NEM A HÁZÉPÍTÉSSEL KEZDIK? MINDJÁRT ELMAGYARÁZZÁK ŐK MAGUK.**





### **A hálózatépítés előtt nemcsak ablakokat forgalmazó vállalkozó voltál, de bajnok sportoló is. Mi az, amit a sportkarriernek köszönhetsz?**

**Tamás:** A kirtartásomat. A sportban tanultam meg, hogy ha izomlázam van, az normális. Ha fáj valami, az egy fejlődési stádium. Megtanultam, hogy bár mindig vannak mélypontok, utána mindig fellendülés jön, és a mélypont arra való, hogy számot vessünk, mi az, amit elszúrtunk. Nem pedig a felelősséget hártgatni. Talán ezért könnyebb sportolókkal dolgozni. Tudják, hogy a ma befektetett energia nem ma térül meg, hanem egy év múlva. Ha például naponta egy fekvőtámaszt csinálok, de ezret szeretnék, akkor holnap kettőt kell, azután hármat és így tovább.

### **Éva, te hogy viselted, hogy a frissen megismert párod csak nyomja és nyomja melletted a fekvőtámaszokat?**

**Éva:** Nekem először furcsa volt ez az egész világ, ez a munkastílus. Én menedzsment szakirányon végeztem a főiskolán, és akkoriban egy nagy cégnél dolgoztam logisztikusként. A munkahelyemen nagyon felnéztem a vezetőkre, a szakmai tudásukra, a munkájukra. Arra már kevésbé, ahogyan a beosztottakkal bántak. Ami először szemet szúrt nekem, az az, hogy itt nagyon odafigyelnek az emberekre. Addig azt képzeltem, a hierarchikus viszony, a távolságtartás hozzátartozik a jó vezető képéhez.

### **Mint a sok munka is... Egyéves a kislányotok, Jázmin. Tamás tud elég időben családapa is lenni?**

**Éva:** Igen, mert igaz, hogy gyakran 10-11 tájban ér haza, és akkor még megnézi az e-máiljeit. De ma már nincs az, ami régebben, hogy akár éjfél felé is felhívták valamivel. Beállítottunk egy egyensúlyt. Egy-két napot minden héten otthon tölt, és ha lemondanak egy találkozót, az az első, hogy hazajöjjen, hogy lássa a picit. Van időszak, amikor nem túl aktív. Így volt ez a kislányunk születése után is. Kéthetente jönnek a fiai is, arra törekszik, hogy minél többet legyen velünk. Sok embernél látom, hogy mérgesek az üzletre, mert nem lehetnek eleget a párjukkal. Az a titka, hogy előre meg kell beszélni. És ha a férj, feleség tudja, mi az, amiért a másik elmegy otthonról, hogy miért csinálja ezt az egészet, akkor megérti. Vannak mostohább időszakok, de akkor megbeszéljük előre, hogy ez most

ilyen lesz, és onnantól el kell fogadni, nem szabad a másik fejéhez vágni dolgokat. Tominak ez a küldetése, nem lehetne ebben visszafogni, még ha akarnám sem. Csak a kapcsolatunk rovására menne.

**Tamás:** Én egykor valóban munkamániás voltam, de ez ma már nincs így. Az ember a családban töltődik fel, úgy lesz teljes. Akinél otthon nincs rendben minden, az nem tud teljesíteni. És fontos, hogy az ember példaértékű legyen minden téren, mert egy vezetőt figyelnek, nem lehet eljátszani a gondos családapát, mert úgyis belelátanak az életedbe. Másrészt, ha reggeltől estig megyek, az nem egy vonzó minta senkinek. Ők egy életstílust szeretnének látni, hogy jól élünk, és ebben nemcsak a pénz számít, a harmónia is. A karatéval világbajnokok lettünk Amerikában, ami jó dolog, de a kupák, az érmek mulandó dolgok. Itt az hajt, hogy maradandót alkossak. Nekem például az is nagyon fontos, hogy a gyerekeim lássák az eredményeket. Nekem gyerekkoromban Bruce Lee volt a példaképem, és Chuck Norris. Édesapámat tisztetem, mert nagyszerű ember, de sosem gondolkoztam benne úgy, mint példaképben. Most a fiam magától csinált célfüzetet, és mindkettő (*Balázs 13, Dávid 11 éves – a szerk.*) azt mondja, hálózatépítő lesz... nagyon jó lesz látni, hogy 18 évesen elengedhetem a kezüket, mert példát is adok, nem csak pénzt. Ezért viszem fel őket a színpadra, és ezért mondom nekik, hogy szeretném, ha majd amikor ők minősülnek, akkor is ott lehetnék mellettük.

### **A te álomvilágodban mik voltak a legfontosabb lépcsőfokok?**

**Tamás:** A menedzser-üzlet: amikor elkezdtem, nem hittem, hogy meg tudom csinálni. Vagy amikor a második menedzserem meglett, aztán a gépkocsi-ösztönző, az is az álom-kategória volt sokáig. Majd a soaring minősülés és a 2500-as rally. Később, hogy a munkatársaim közül ketten is – **Klaj Ági** és **Juhász Csaba** a párjaikkal - bekerültek a President's Clubba, hogy átadtunk valamit, és ők önállóan tovább fejlesztették. A legszebb pillanat mégis a legjobb barátaim manager-ré válása. **Nagy György** és **Pezenhoffer Ági** 9 évig vártak, és ma mégis itt állnak mellettünk! Mintha mérnök lennél: a tervezetlont láttad az egészet előre, és mikor felépül és odamész, elégedettséggel tölt el az eredmény: egy jó dolog jól duplikálódott.





### **Éva, Tamás a pénzről beszél a legkevesebbet. Neked mi ehhez a viszonyod?**

**Éva:** Én nagyon családcentrikus vagyok, ha tudom, hogy jönnek a gyerekek, már tervezgetem, hova menjünk, milyen programokat találjunk ki. Ilyesmiken szoktam gondolkodni, nem azon, hogy mit vegyek. Az élmények jobban számítanak, hiszen tény, hogy Tamás nélkül nem jutottam volna el Hawaiira, a Bahamákra, Floridába...

**Tamás:** A pénz fontos dolog, de nem tudsz pénzt megtartani, kell tudni pazarolni is. Olyan, mint a levegő, nem lehet csak belélegezni, kiáramoltatni is kell. Én mindig megkérdem az embereket: és mennyit költesz magadra? Nem ruhákra gondolok, hanem hogy az „agyadra” mennyit költesz. Ki költi a bónuszának a felét tréningekre? Én másfél év alatt ötmilliót elköltöttem arra, hogy jobb vezető legyek. Ez befektetés magamba. Igaz, hogy házépítésre készülünk, de ezt a pénzt elvettem az arra szánt összegből. A tanulás a fontosabb, mert abból lesz a ház. Az a baj, hogy az emberek inkább házat építenek.

### **Említetted a gyémánt szintet. Milyen munka áll előtted az eléréséhez, hogyan tervezted?**

**Tamás:** Mindig adok magamnak egy időpontot. A gyémánt még kicsit képlékeny, de a zafírt már látom. Célokban nincs irreális, mert én teremtem magamnak. Lendületből épül az üzlet. Volt, hogy vért izzadtam tripla ennyi munkával, és nem működött, de olyan is, hogy feleannyi energiával a sokszorosát alkottam. Régen nem hordtam a kítűzőt, de ma megtisztulem ezzel azokat, akiknek köszönhető. Ugyanakkor ez a múlt, én a jövőre koncentrálok: megkeresni azokat az embereket, akikkel nagyobb csapatot építhetünk.

### **Találsz még meghódítandó területeket?**

**Tamás:** Persze. Ha megnézed a környezetünket, nem lett jobb. A patikákban is egyre több a természetes készítmény, a világ nyitott a termékeinkre, és a gazdasági helyzet is nekünk dolgozik. Hiszen ha elveszted az egészséged, elveszted a munkád is. Én azt mondom mindenkinek: légy egészséges, mert egészséges testben születik egészséges gondolat. Táplálkozz helyesen, mert a gyereked ezt fogja tanulni. Szerintem ma könnyebb üzletet építeni, mint amikor én kezdtem.

### **És amikor te kezdted, Éva? 2007-ben?**

**Éva:** Az én helyzetem más, nálunk inkább Tamás a hálózatépítő, én segítem, amiben tudom, és persze sok ember rajtam keresztül csatlakozott, de én a Sonya-termékekre specializálódtam, ez akkoriban fehér folt volt a csoportban. Amikor először kipróbáltam a Fleur de Jouvance-t, azt gondoltam, ezt a lehető legtöbb nővel meg kell osztanom, ez annyira jó. Ha hiszel benne, annyira magabiztosan tudod mondani, hogy átmegy az embereknek. Én kezdtem el a bemutatókat tartani, közben sokat tanultam, képzésekre jártam, és azóta már sokan csinálnak hasonlót. Mostanában nem nagyon dolgozom, kicsit még babázni szeretnék, kihasználni ezt az időszakot, megélni minden percét. Bár volt olyan is, hogy Jázmin a kenguruban türelmesen végiglógta rajtam a bemutatót, így is lehet. Még tetszett is neki. Tény, hogy egy gyerek nagyon megváltoztatja az embert, más lesz a felelősségtudata, úgyhogy most Ő az első.

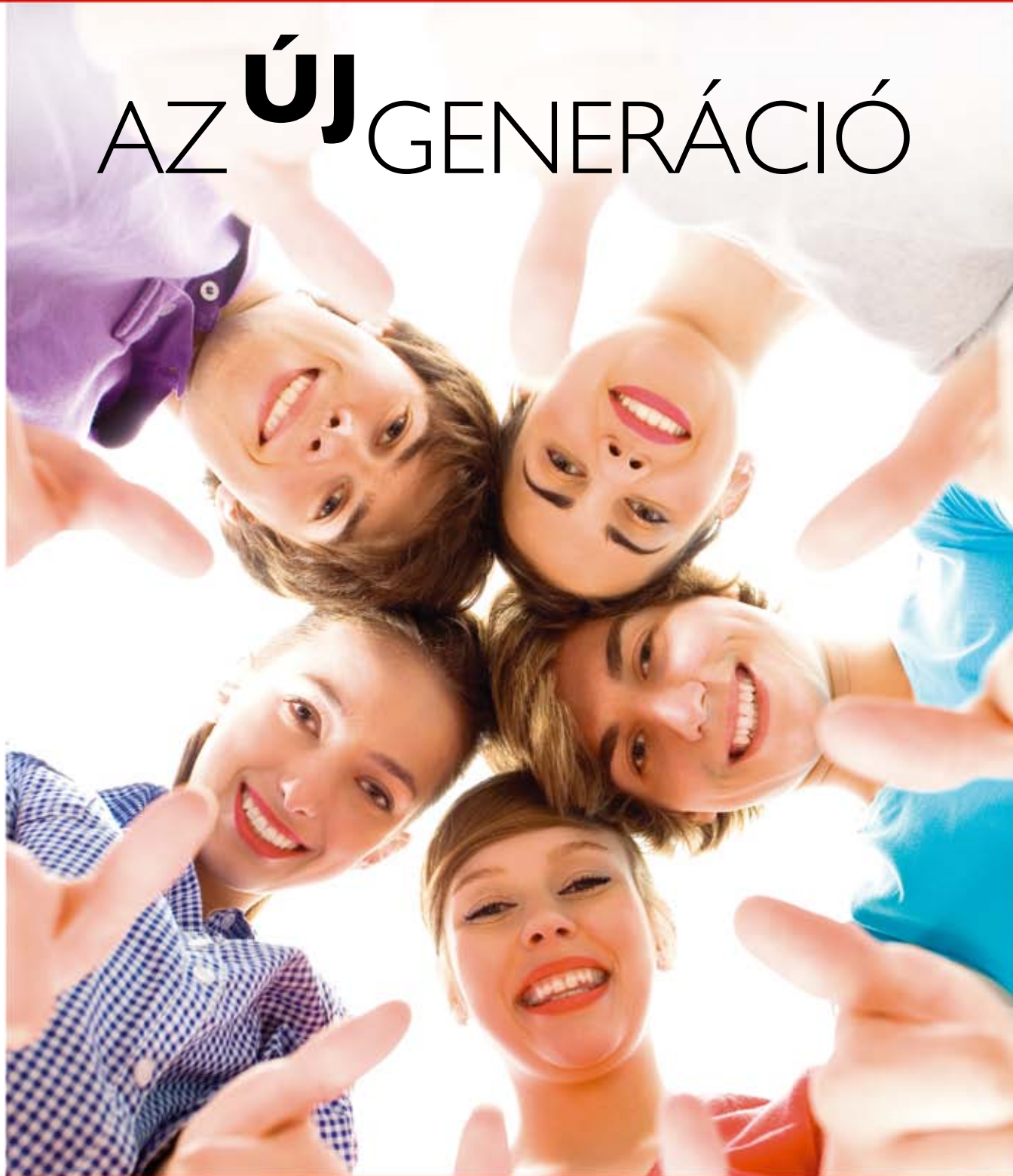
### **Tamás, milyen lányos apának lenni?**

**Tamás:** Nagyon jó, de nem tudok igazán különbségeket mondani, sajnos én nem voltam teljes értékű apa, amikor a fiaim kicsik voltak. Sokáig lelkiismeret-furdalásom volt amiatt, hogy törést okoztam az életükben a válással, de büszke vagyok arra, hogy a volt feleségemmel ritka példa vagyunk a cégben azzal, hogy baráti viszonyt tudtunk fenntartani, és ő a szponzorom. Én sok rossz dolgot tettem életemben, de kaptam egy sanszot, és itt lettem ember, nem szégyeltem. El szoktam mondani, mert nem szeretem az álarcot. Én valamikor akartam Varga Robi lenni, akartam Halmi Pista lenni, akárki lenni, most önmagam vagyok, és már semmilyen stílit nem csinálok. Ha van egy célod, nem nehéz. Nekem az is sokat számított, hogy jó szponzorvonalba kerültem. Volt feleségemnek rengeteget köszönhetek, a **Bakó házaspártól** sokat tanultam, de ott van a céltudatos **Hajcsik Tünde**, **Fekete Zsolt**, akivel konzultálok, **Leveleki Zsolt**, aki összefogja a csoportját, **Dobai Vali**, **Juhász Csaba** és **Bezzegh Enikő**, **Klaj Ági** és **Rostás Laci**, **Zachár Zsolt** és **Zachár-Szűcs Izabella**, **Szűcs Annamária**, **Szabó Roli**, a **Borbély család**, a **Kemenczei-csapat**, **Senk Hajni**, **Halmi Pisti**, **Varga Robi**... muszáj név szerint elsorolnom: mindenkitől lehet tanulni és nem lehet eléggé megköszönni.



NEW GENERATION NEW NEW GE

# AZ **ÚJ** GENERÁCIÓ



NEW GENERATION  
GENERATION NEW GENERATION



**Az elmúlt három évtized technikai fejlődése az FLP-nél is új dimenziókat nyitott a hálózatépítés terén. A vállalat 1978-as megalakulása óta minden disztribútori generációnak új és új eszközök és módszerek álltak rendelkezésére; ezekkel üzletépítésüket támogathatták. A jelenlegi technológia az FLP által kínált üzleti lehetőséget a 18 és 30 év közötti emberek számára teheti különösen vonzóvá. Kétségtelen, hogy ennek a nagyszerű vállalatnak a jövőbeli fejlődését és erejét ez az új generáció fogja legfőképp kihasználni. Ennélfogva pedig az ön vállalkozásának jövőbeli fejlődése és ereje attól függ, hogy képes-e ezeket a fiatal embereket saját csoportjába szponzorálni.**

**N**éha habozunk, amikor fiatalokat akarunk megközelíteni az üzleti lehetőséggel. Talán arra gondolunk, hogy nem elég érettek még, hogy értékeljék azt, amit ajánlani akarunk; talán arra, hogy nem veszik komolyan az életet; vagy arra, hogy nincsenek céljaik és álmaik, nem is beszélve az ambícióikról, hogy megvalósítsák azokat. Ez teljesen rossz felfogás.

Személyes tapasztalataim alapján beszélhetek a fiatalok szponzorálásáról, mert egyszer valaha én is része voltam. Már 15 éves koromban megismerhettem a multi level marketinget, sok-sok évvel azelőtt, hogy az FLP létrejött. Habár hivatalosan nem lehettem disztribútor 18 éves koromig, segítettem a szüleimnek az üzleti lehetőség és a termékek bemutatásában és hirdetésében. Már ebben a korban az volt a vágyam, hogy sok pénzt keressek, és ez a vágyam csak nőtt, amikor a húszas éveimbe léptem, megnősültem és megszülettek a gyermekeim. A húszas éveimben jártam, amikor csatlakoztam az FLP-hez, és abban az időben rám is úgy tekintettek, mint az új disztribútori generáció tagjára. Fiatalemberként láthattam, ahogy mások hatalmas üzleti sikereket értek el az MLM-mel, és elhatároztam, hogy én ugyanezt el fogom érni az FLP-vel.

Az FLP azért vonzott, mert már abban az időben is a legmodernebb technológiát alkalmazta, amely lehetővé tette a termékforgalmazóknak, hogy közvetlenül a vállalatától vásároljanak és kapják meg bónuszaikat. Rengeteg ambícióm és energiám volt, hogy elinduljak, és megvalósítsam céljaimat. Sikerem legfontosabb tényezője azonban saját felsővonalam lett. Felsővonalbeli szponzoraim, akik a siker felé vezető utamon támogattak, az előttem járó disztribútori generáció tagjai voltak. Különösen nagy segítséget tudtak nyújtani akkor, amikor új embereket léptettem be. Azt a hitelességet, mellyel én fiatal korom okán még nem rendelkezhettem, ők nyújtották elért sikereikkel és tapasztalataikkal.

A fiataloknak ma hasonló vágyaik vannak a sikerrel és anyagi függetlenséggel kapcsolatban, mint nekem voltak, amikor anynyi idős voltam, mint ők. Szerencsére a vállalat folyamatosan új termékeket vezet be, és a legújabb technológiát alkalmazza, így mindig lépést tudott tartani a korral, és az újabb generációk számára is vonzó tudott lenni. A Forever Living által alkalmazott legmodernebb technológia magában foglalja a vállalati weboldalt termékértékesítésre és -vásárlásra; a MyFLPBizt saját disztribútori vállalkozások irányítására és hirdetésére; a Facebookot, Youtube-ot és az FLPmedia.comot a termékek és az üzleti lehetőség bemutatására és hirdetésére; valamint a fiatalabb generáció körében közkedvelt termékek – **FAB Forever Active Boost™ Natural Energy Drink (321), Aloe Screenshot Spray (319) és az ARG1+™ (320)** – bevezetését.

Mindez együttvéve teszi igazán vonzóvá ma az FLP által kínált lehetőséget a fiatalok számára. Az esély arra, hogy regisztrálja őket, soha nem volt még ennyire jó. Arra bátorítom hát most önöket, hogy beszélgessenek a fiatalokkal álmaikról és céljaikról, osszák meg velük mesés termékeink tudnivalóit, és mutassák meg nekik, hogyan tehetnek szert egy élethosszig tartó jövedelemforrásra az FLP-vel. A Forever Livinggel én mindezt elértem, és rendkívül hálás vagyok azoknak, akik megkerestek engem, amikor fiatal voltam, és megmutatták, hogyan csináljam.

**Bill Lewis**  
**operatív ügyekért**  
**felelős vezető alelnök**

Fordította:  
Vékás-Kovács Mónika



Sokan ismerik a díszkertek nyáron virágzó díszét, a kasvirágot, tudományos nevén Echinaceát. Hogy a virág szép, azt látjuk. Hogy gyógynövényként mire képes, az csak az igazi meglepetés!



## Echinacea – a mindennapos védelem

**A**z Echinacea, vagyis kasvirág a „kedves virág” jelzőt is megkapta, mert barna és kúpos közéű fészkeken virágszirmai sugárszerűen helyezkednek el, színük pedig a szőroktól élénk rózsaszínű, illetve halvány bíbor árnyalatú. Innen származnak népies elnevezései is: bíbor kasvirág, kúpvirág, bíbor kúpvirág. Az Echinacea nevet a görög echinos (sün) szóból is származtatják. Az Echinacea (sünök) elnevezés kettős találat, mert a virág közepe egy sünnre hasonlít, másrészt utalhat arra is, hogy a virág, úgy, mint a sünnnek a tüskék, védelmet nyújt. Echinacea név alatt botanikailag 17 fajt értünk, de csak 3 faja rendelkezik gyógyhatással: Echinacea purpurea (bíbor kasvirág), Echinacea angustifolia (keskenylevelű kasvirág) és az Echinacea pallida (halvány kasvirág). A száraz erdőket, füves pusztákat kedveli, így a közép-nyugati prérin, például Texasban máig vadon nő. Európában a mérsékelt égöv alatt a 18. század óta termesztik dísz- és gyógynövényként.

### TÖRTÉNET

A kasvirág múltja messzire tekint vissza, hiszen az Észak-amerikai Nagy Síkság indiánjainak elsődleges orvossága volt. A gyökeréből készült meleg borogatást a sebesülések összes fajtájára, a rovarharapásokra és fullánkos csípésekre, valamint kígyómarásra alkalmazták. Használták

szájöblítőként fog- és ínyfájdalmakra, s itták teáját megfázás, himlő, kanyaró, mumpsz és ízületi gyulladás ellen.

A Nagy Síkságon (Észak-Amerikában) letelepedő hódítók megismerkedtek e növényvel, s népi orvosság maradt 1870-ig, amikor egy gyógyszer szállító, a Nebraska állam Pawne városában élő dr. H.C.F. Meyer szabadalmaztatta a kasvirágból készült Meyer-féle vértisztítót. Az orvosságot, mint „abszolút kezelést” hirdette a csörgőkígyó marása, vérmérgezés és egy sereg más betegség ellen. A szabadalmi oltalom szerint ezt az orvosságot megillette a „kígyóolaj” elnevezés. Soha nem mutatták ki, hogy gyógyítják a csörgőkígyómarást, de számos tanulmány egyetért abban, hogy a három Echinacea faj (Echinacea purpurea, Echinacea angustifolia, Echinacea pallida) egyedei igen figyelemre méltó gyógyító tulajdonságokkal rendelkeznek a gyökerüktől a virágukig.

### HATÓANYAGOK

Gyógynövényünk legfontosabb hatóanyagai az immunstimuláns hatású arabinogalaktánok (növényi poliszacharidok), melyek rákötődnek a szervezetbe bekerülő idegen vírusokra, baktériumokra, odavonzzák a fehérvérsejteket (*T-limfociták*), és fokozzák szaporodásukat, növelve ezzel a szervezet ellenálló képességét.



# A természet kincsei II.



**Poliszacharidok:** olyan nagy molekulájú szénhidrátok, amelyek szőlőcukor-molekulák összekapcsolódásából épülnek fel. A két legfontosabb poliszacharid a keményítő és a cellulóz.

**T-limfociták:** A T-limfociták immunsejtek, az immunreakciók nélkülözhetetlen résztvevői. A timuszban (csecsemőmirigyben) érnek és termelődnek (valamint fiatal korban a vörös csontvelőben is képződnek). A sejtes immunválaszért felelős sejtek.

Ezeket a hatásokat erősíti az *Echinacea purpurea* cikóriásav és az *Echinacea angustifolia* echinakoizid (kávésavszármazékok) tartalma,

mely vegyületek vírusgátló, bakteriosztatikus és gyulladáscsökkentő jelleggel bírnak.

**Kávésavszármazékok:** ( $C_9H_8O_4$ ) természetes, szerves (alkoholhoz hasonló) vegyületek, melyek számos gyümölcsben, zöldségben és növényben előfordulnak, többek között a kávéban is.

**Bakteriosztatikus:** a mikrobiológiában a bakteriosztatikus azt a hatást jelenti, amellyel a baktériumok sejtosztódását állítjuk le valamilyen antibakteriális (baktériumellenes) szerrel. Egyéb hatóanyagként fajonként változó mennyiségű illóolajat, alkilamidot, flavonoidot, poliacetiléneket, valamint C-vitamint tartalmaznak.

# nature

**Illóolaj:** Az illóolajok tömény víztaszító, vízrel nem keveredő folyadékok, amelyek illékony vegyületeket tartalmaznak, és növényekből vonják ki őket.

**Alkilamid:** nitrogéntartalmú szénhidrogén-vegyület (szénhidrogének a legegyszerűbb összetételű szerves vegyületek, amelyek a természetben nagy mennyiségben megtalálhatók a kőolajban és a földgázban).

**Flavonoid:** A flavonoidok a növényvilágban elterjedt gyógyhatású vegyületcsoport, sok gyógynövény a flavonoidoknak köszönheti előnyös tulajdonságait. A flavonoidok nevüket sárga színükről kapták, az UV-fényt elnyelik, így a rovarok számára a virágzat flavonoidtartalma vonzó hatású.

**Poliacetilén:** az egyik legegyszerűbb összetételű szerves szénhidrogén-vegyület, amely a természetben nagy mennyiségben megtalálható a kőolajban és a földgázban.

## TERÁPIÁS ALKALMAZÁS

Az Echinacea javítja az immunrendszer működését, vagyis a szervezet védekezőképességét. Így nemcsak serkenti az immunrendszer működését, hanem normalizálja is a túlzott immunválaszt (allergiás reakciók, autoimmun folyamatok). Az immunrendszerre gyakorolt jótékony hatásának köszönhetően az enyhe és a közép súlyos megfázás (meghűlés) kiegészítő és megelőző kezelésére egyaránt alkalmas.

Az Echinacea természetes baktérium-, vírus-, gomba- és egyéb kórokozómikroba-ellenes hatásának köszönhetően széles körben alkalmazható a nátha, influenzaszerű megbetegedések és a húgyúti fertőzések tüneteinek enyhítésére, és e betegségek időtartamának lerövidítésére. Sokan nem tudják, hogy bakteriális légúti fertőzéseknél fokozza az antibiotikumok hatását, de húgyúti fertőzések esetén is jótékony lehet. Gyulladáscsökkentő hatásának köszönhetően alkalmas a különböző gyulladásos folyamatok megelőzésére és a sebkezelés kiegészítő terápiájára is.

Ha jó immunrendszert szeretnének, és egy jó védelmet a mindennapos kórokozók szemben, akkor a legjobb választás az Echinacea hosszú távú fogyasztása!

## FELHASZNÁLT FORRÁSOK:

- ESCOP Monographs 130. oldal
- WHO monographs on selected medicinal plants Volume 1
- WHO 1999 Geneva p.136-144
- Brinkeborn RM et al. Echinaforce and other fresh plant Echinacea preparations in the treatment of the common cold Phytomedicine 6[1], 1-6. 1999
- Lindenmuth GF, The Lindenmuth B. Efficacy of Echinacea Compound Herbal Tea Preparation on the Severity and Duration of Upper Respiratory and Flu Symptoms: A Randomized, Double-Blind Placebo/Altern Controlled Study Complement Med 6[4], 327-334. 2000
- Goel V et al. Efficacy of a standardized Echinacea preparation Echinilin for the treatment of the common cold: a randomized, double-blind, placebo-controlled trial Phytother Res 19[8], 689-694. 2005 Echinacea
- Linde K et al. for preventing and treating the common cold (Review) Cochrane Database Syst Rev 1, CD000530. 2006
- ESCOP Monographs 130. oldal
- WHO monographs on selected medicinal plants Volume 1 WHO 1999 Geneva p.136-144
- Új gyógyszerkönyvi drogok, hatóanyagai és terápiás jelentőségük, dr. Lemberkovics Éva C.Sc. egyetemi tanár, Semmelweis Egyetem, Farmakognózia Intézet, Budapest, 2010.
- Csávás Magdolna, Arabinogalaktán oligoszacharid-sorozat szintézise, <http://www.kfki.hu/chemonet/osztaly/bizott/bruckner/csavas.html>
- Herbária Magazin, <http://www.herbaria.hu/index.php?pid=26&sid=27&cid=19>



**Dr. Németh Endre**  
soaring manager



# CONQUISTADOR 2010 CLUB

1. VÁRADI ÉVA
2. DR. ROKONAY ADRIENNE  
& DR. BÁNHEGYI PÉTER
3. DOBAI LÁSZLÓNÉ  
& DOBAI LÁSZLÓ
4. ZACHÁR-SZÚCS IZABELLA  
& ZACHÁR ZSOLT
5. TEMESVÁRINÉ FERENCZI ÁGNES  
& TEMESVÁRI ANDOR
6. GOMBÁS CSILLA ANITA  
& GOMBÁS ATTILA
7. MÓRICZ EDIT
8. DR. KISS FERENC  
& DR. NAGY IDA
9. OROSZ LÁSZLÓNÉ
10. KOVÁCS ZOLTÁN  
& KOVÁCSNÉ REMÉNYI ILDIKÓ







Ebédelj, vacsorázz nálunk, széles választékkal és kedvező árakkal várunk! Szervezd hozzánk találkozódát, itt akár egy gőzölgő tea vagy kávé mellett, kellemes környezetben, zavartalanul építheted üzletedet!

**Február 1-től a Sasfészek étteremben menü + ásványvíz fogyasztása esetén aznapi desszertet adjuk ajándékba!**



Várunk minden kedves eddigi és leendő vendéget!

**SASFÉSZEK – A FOREVERESEK ÉTTERME**



# CONQUISTADOR

## TOP 10 CLUB

### SZERBIA



1. STEVAN LOMJANSKI  
VERONIKA LOMJANSKI
2. DRAGANA JANOVIĆ  
MILOŠ JANOVIĆ
3. TATJANA NIKOLAJEVIĆ  
BOGDAN NIKOLAJEVIĆ
4. VERICA STEVANOVIĆ
5. JOVANKA STRBOJA  
RADIVOJ STRBOJA
6. ALEKSANDAR RADOVIĆ  
DANA RADOVIĆ
7. MARICA KALAJDŽIĆ
8. SNEŽANA GOMILANOVIĆ  
RADOJE GOMILANOVIĆ
9. MILOVAN JANOVIĆ
10. JASNA HRNČJAR

### SZLOVÉNIA



1. TOMISLAV BRUMEC  
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA  
LUČANO ISKRA
3. LIDIJA OBID
4. KSENIJA BATISTA
5. LOVRO BRUMEC
6. STANISLAVA VINŠEK
7. NEVENKA BABIČ
8. ALEKSANDRA KELC
9. MAJDA KOGLOT  
LUCJAN KOGLOT
10. JOŽE FEHER

2010. DECEMBER  
A TÍZ LEGSIKERESBB  
TERMÉKFORGALMAZÓ  
A SZEMÉLYES ÉS NON-MANAGERI  
PONTOK ALAPJÁN

### MAGYARORSZÁG



1. KLAJ ÁGNES
2. BUDAI TAMÁS  
BUDAI-SCHWARCZ ÉVA
3. VARGA ZSUZSA
4. HAJCSIK TÜNDE  
LÁNG ANDRÁS
5. SZÁNTÓ MIHÁLYNÉ
6. VARGA JÁNOS
7. ZACHÁR-SZÜCS IZABELLA  
ZACHÁR ZSOLT
8. TÓTH ZOLTÁN  
HORVÁTH JUDIT
9. TÓTH JÁNOS
10. BERKICS MIKLÓS

### HORVÁTORSZÁG



1. JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ  
NENAD PAVLETIĆ
2. IVAN LESINGER  
DANICA LESINGER
3. BOŽICA VUKAS
4. ELVISA ROGIĆ  
JAKOV ROGIĆ
5. EDVARD BADURINA  
TEA MIČIĆ
6. JASMINKA PETROVIĆ  
MIRKO PETROVIĆ
7. ANDREA ŽANTEV
8. JASNA KVATERNIK JANKOVIĆ  
IVICA JANKOVIĆ
9. MANDA KORENIĆ  
ECIO KORENIĆ
10. NEDELJKO BANIĆ  
ANICA BANIĆ

### BOSZNIA-HERCEGOVINA



1. ZECIR CRNČEVIĆ  
SAMIRA CRNČEVIĆ
2. ZORAN VARAJIĆ  
SNEŽANA VARAJIĆ
3. DANIJEL MARKOVIĆ
4. EDIN ŠURKOVIĆ  
AMIRA ŠURKOVIĆ
5. DR. SLAVKO PALEKSIĆ  
MIRA PALEKSIĆ
6. GAIBIJA ČATIĆ  
MUNIRA ČATIĆ
7. DR. NEDIM BAHTIĆ  
BELMA BAHTIĆ
8. ELMA ARNAUTOVIĆ
9. LJILJANA MARKOVIĆ  
STOJAN MARKOVIĆ
10. AMIRA ŠURKOVIĆ



## SOARING MANAGER SZINTET ÉRT EL:

**Klaj Ágnes**

(szponzor: Juhász Csaba & Bezzeg Enikő)

„Erős hitünk volt eddig is, de mostanra vált igazán ütőképessé a technikánk. Egyre »jobb ént« fejlesztünk, és így egyre könnyebb továbbadni is azt, amit megtanultunk.”



## MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

**Harmati László**

(szponzor: Klaj Ágnes)

**Szántó Mihályné**

(szponzor: Halmi István & Halminé Mikola Rita)



## ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Kun Richárd  
Molnár András  
Nagy György & Pezenhoffer Ágnes  
Szeredi Tamásné  
Varga János  
Božica Vukas

Beczko Mónika  
Dr. Gulyás Richárd  
Dr. Medveczki Zoltán  
Dr. Katica Stojković  
Emili Gábor Elek  
Firtkó Mihályné & Firtkó Mihály  
Fombhor Csaba & Fombhorné Karaki  
Tünde  
Halmágyi Péter  
Ifj. Lilón Domingó  
Milovan Janović  
Ketykó Vilmos  
Barica Marković & Velicko Marković  
Zoran Matić

Nenad Milković  
& Ingris Milković  
Mocsányi Bettina  
Željko Nikolić & Jelena Ivanović  
Urška Petrić & Matej Petrić  
Svetlana Prokić  
& dr. Slobodan Prokić  
Schreindorfer Péter  
Olgica Stanimirović  
& Vladimir Stanimirović  
Szabóné Kupcsik Ilona & Szabó János  
Telma Vukas & Bojan Vukas  
Predrag Živković  
& Svetlana Živković



## SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Elma Arnautović  
Bali Attila





# EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN

K O S Z O V Ó , S Z E R B I A , M O N T E N E G R Ó , S Z L O V É N I A



## A SZEMÉLYGÉPKOCSI- VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐ PROGRAMJÁNAK NYERTESEI

### 1. SZINT

Ádámné Szöllösi Cecília  
Balázs Nikolett  
Balogh Anita & Süle Tamás  
Bánhidny András  
Bíró Tamás & Bíró Diána  
Bodnár Daniela  
Tomislav Brumec & Andreja Brumec  
**Marija Buruš & Boško Buruš**  
Demcsák-Görbics Orsolya Judit  
& Demcsák L. Miklós  
Dr. Dósa Nikolett & dr. Farády Zoltán  
Goran Dragojević & Irena Dragojević  
Éliás Tibor  
Farkas Gáborné & Farkas Gábor  
Fittler Diána  
Olivia Gajdo  
Gecse Andrea  
Gergely Zsófia & dr. Reindl László  
Haim Józsefné & Haim József  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet  
**Hertelendy Klára**  
Illyés Ilona  
Jozó Zsolt & Molnár Judit  
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina  
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
**Klaj Ágnes**  
Kovács Gábor & Csepi Ildikó  
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić  
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya  
Lipp Szilvia & Molnár Mihály  
Lukács László György  
Major István & Majorné Kovács Beatrix

Mayer Péter  
Mészáros Istvánné  
Mohácsi Viktória  
Molnárné Kalcsu Klára  
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
Nagy Gabriella & Márkus József  
Marija Nakić & Dušan Nakić  
Oltvölgyiné Zsidai Renáta  
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt  
Papp Imre & Péterbenze Anikó  
Papp Tibor & Papp Tiborné  
Dr. Pavkovics Mária  
Radics Tamás & Poreisz Éva  
Dr. Marija Ratković  
Rusák József & Rusák Rozália  
Rusák Patrícia  
**Sebők Judit**  
Dr. Seres Endre &  
dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin  
Tihomir Stilin & Maja Stilin  
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde  
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor  
Szabó Péter  
Tanács Erika  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán  
Téglás Gizella  
Térmegei Lászlóné & Térmegei László  
Tóth Tímea  
Túri Lajos & Dobó Zsuzsanna  
Vareha Mikulás  
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor  
Jozefa Zore

### 2. SZINT

Dragana Janović & Miloš Janović  
Révész Tünde & Kovács László  
Siklósné dr. Révész Edit  
& Siklós Zoltán  
Szépné Keszi Éva & Szép Mihály  
Varga Géza & Vargáné dr. Juronics Ilona

### 3. SZINT

Berkics Miklós  
Bruckner András  
& dr. Samu Terézia  
Budai Tamás  
& Budai-Schwarz Éva  
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi  
Halmi István  
& Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia  
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő  
Krizsó Ágnes  
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita  
Stevan Lomjanski  
& Veronika Lomjanski  
Dr. Németh Endre  
& Lukácsi Ágnes  
Szabó József  
& Szabó Józsefné  
Tóth István & Zsiga Márta  
Tóth Sándor & Vanya Edina  
Utasi István & Utasi Anita  
Vágási Aranka & Kovács András  
Varga Róbert





**Mindketten 35 évesek, Salgótarjánban élnek és dolgoznak. Zsolt csíkszeredai, Edit temesvári születésű, a kilencvenes években települtek Magyarországra. Két fiút nevelnek: Dávid 12, Gergő 10 éves. Zsolt eredetileg kereskedő, Edit pedig tanító, szakfordító. Mára közös vállalkozásukban élethivatásszerűen építik hálózatukat. Szponzoruk Juhász Renáta és Lantos István.**

SÁNDOR ZSOLT ÉS SÁNDORNÉ KÁDÁR EDIT

## „MEGVÁLTOZTUNK”

ÚJ ROVATUNKBAN HÓNAPRÓL HÓNAPRA TERET ADUNK A FOREVER FIATAL MANAGEREINEK, AKIK A KEZDETI NEHÉZSÉGEKET LEKÜZDVE ÚJ CSÚCSOK MEGHÓDÍTÁSÁRA KÉSZÜLNEK.

### Mikor és hogyan kerültetek a Forever-üzletbe?

**Sándorné Kádár Edit:** 2007 júniusában találkoztunk a lehetőséggel. Ekkor mindketten vezető beosztásban, főállásban dolgoztunk, de éreztük, hogy ebből a mókuserékből mindenképpen ki kell lépni. Már akkor tudtuk, hogy olyan eszköz került a kezünkbe, amivel változtatni tudunk a pillanatnyi helyzetünkön, és éreztük magunkban az erőt ehhez.

### Miben változott meg az életetek?

**Sándor Zsolt:** Elsősorban nekünk kellett változni, leginkább a személyiségünk lett más. Ehhez nyújtott segítséget a Forever. Nem volt kérdés, hogy ott vagyunk-e a rendezvényeken.

**Edit:** Azt is tudtuk, ha három egymást követő rendezvényről hiányoznánk, a negyedikén már végképp nem leszünk ott. A távolmaradás veszélyes, örögi kör: aki elmaradozik a rendezvényekről, az örökre vesztes marad.

**A kilencvenes évek közepén települtetek Magyarországra. Azt gondolhatnánk, hogy nektek nehezebb a hálózatépítés, hisz nincsenek a lakóhelyeteken gyökereitek, nincsenek régi osztálytársak, szomszédok, munkatársak, gyerekkori barátok. Ez ténylegesen hátrány az üzletépítésben?**

**Edit:** Zsolt zárkózott típus, de én pont az ellenkezője vagyok, ezért nem éreztük ennek a hátrányát. Talán idegenekkel még könnyebb is dolgozni, mint a közvetlen környezetben élőkkel.

**Zsolt:** A csoportunkban kizárólag olyanokkal dolgozunk, akiket nem ismertünk előtte, ajánlás útján jutottunk el hozzájuk, összebarátkoztunk, és megmutattuk nekik az üzleti lehetőséget.

### Mi volt az első kifizőtt célotok?

**Zsolt:** 2008. év elején döntést kellett hoznom, mert a cég, ahol addig dolgoztam, közölte, hogy mindenkinek két hónapja van,



hogy új állást találjon magának. Én ettől megnyugodtam: nincs itt semmi gond, hiszen a kezünkben van egy olyan lehetőség, amit meg kell ragadjunk, és biztos voltam abban is, hogy sikeresek leszünk. Május 7-én kezdtünk el igazán dolgozni, hó végén 28 ponttal zártunk, és alattunk volt már egy supervisor is. Ezt követően volt egy kis megtorpanás, de bővítettük a névlistát, megkerestük a megfelelő embereket, hallgattuk Gidófalvi Attila hanganyagait, szóval változtattunk a munkamódszereinken és a szemléletünkön is, ami meghozta a várt eredményt. 2009 novemberétől új elképzelésekkel dolgoztunk, januárra meglett a 75 pont, amihez képest a manageri szinthez szükséges teljesítmény már szinte magától megvolt: 2010 márciusában managerek lettünk.

**Azt mondják, hogy ez az üzlet is választóvíz a párkapcsolatokban: vagy összébb hozza a feleket, vagy végképp elválasztja. Hogy van ez nálatok?**

**Edit:** Mi korábban is egy hullámhosszon voltunk, de az üzlet rávezetett minket, hogy 100 százalékosan egy irányba

nézzünk, egy nyelvet beszéljünk. Köztünk nagyon nagy összhang van, szinte egy aggyal gondolkodunk, egy szívünk van, minket még inkább összekovácsolt a közös munka. Együtt dolgozunk, januártól már én is „főállásban” építem a hálózatot.

**Egy évvel a manageri szint elérése után mik az új céljaitok?**

**Zsolt:** Idénre az eagle manager és az autó ösztönző minősülés a cél, aztán megyünk tovább: senior és még, ki tudja...

**Mit tanácsoltok azoknak, akik most találkoznak a Forever kínálta üzleti lehetőséggel?**

**Edit:** Érezzék magukban meg az erőt, és hozzanak egy jó döntést, mert nagyon-nagyon megéri!

**Zsolt:** Az elmúlt pár évben mi is kaptunk számtalan nemet, nagyon sokszor feladhattuk volna. Legyenek kitartók, és tűzzenek ki fontos célokat.



**MINDANNYIAN TUDJUK, HOGY EZT A MUNKÁT SZÍVVEL KELL VÉGEZNI, S AZÉRT VÁGOK BELE E TÖRTÉNETBE, MERT AZ ALÁBB FELVÁZOLT EGYSÉGEK RENDSZERE HAT ÉVVEL EZELŐTT NAGYON MEGÉRINTETT. AZ EGYSÉGEKET NEM ÉN TALÁLTAM KI, HANEM A HÍRES ROBERT KIYOSAKI, „ÜZLETI ISKOLA” CÍMŰ KÖNYVÉBEN SZEREPELNEK, MELY KÖNYV AZOKHOZ SZÓL, AKIK SZÍVESEN SEGÍTENEK MÁSOKON. MIUTÁN ELOLVASTAM, AZON TŰNÖDTEM, MIFÉLE ÜZLET LEHET AZ, AMI MÁSOKON SEGÍT. MA MÁR EGÉSZEN BIZTOS VAGYOK BENNE, HOGY CSAKIS AZ FLP.**



# Oroszlán leszel, vagy sem?

**V**alamennyi dolgozó ember a Robert Kiyosaki által felsorolt négy egység valamelyikébe sorolható. Hogy Szerbiában, Amerikában vagy Törökországban élnek... teljesen mindegy.

Az **A egységben** található azok a dolgozók, akik alkalmazásban állnak, valaki más szabja meg az értéküket. Más határozza meg, mennyit dolgozzanak, mikor keljenek, mikor kezdjék a munkát, kell-e túlórázniuk, kapnak-e ezért juttatást, egyáltalán fizetnek-e bármilyen javadalmazást, és a pénzt mikor kapják meg. Sajnos, gyakran ez a „valaki”, aki meghatározza értéküket, náluknál kevésbé iskolázott, kevésbé értékes vagy kevésbé ért a szakmához. Az ebből az egységből való emberektől gyakran hallani ilyeneket: nincs elegendő pénzem, állandóan mínuszban

vagyok, csak én dolgozom, a főnököm meg gazdagszik...

Ugye hallottak már ilyen történeteket?

Pedig az alkalmazotti egységben gyakran találni rendkívül értékes embereket, akik nemritkán két-három mellékállást vállalnak, hogy biztosítsák megélhetésüket, vagy megszerezzenek valami vágyott dolgot. Idevehetőek azok is, akiknek jó fizetésük van. Van egy barátom, egy nagy bank igazgatója, ám bármikor hívjuk valahová, mindig elfoglalt. Reggel elmegy otthonról, gyakran éjfélkor tér haza, nem is tudom, mikor látja a családját...

A második egységet **Ö-vel jelöltük**, ez az önfoglalkoztatók köre. Ők legtöbbször orvosok, magánvállalkozók, ügyvédek, fodrászok... azt mondják, légy a magad ura, ez a legfontosabb,





de ha azt akarod, hogy a munka úgy készüljön el, ahogy kell, legjobb, ha elejétől végig magad csinálod. És mi történik az önfoglalkoztatók körében? Általában megállás nélküli munkára ítéltettek. Jómagam e körből származom. Amikor hat évvel ezelőtt az FLP világába érkeztem, már volt vagy 15 évnyi vállalkozói tapasztalatom, fogorvos voltam. Azzal is lehet pénzt keresni, de idővel a kliensek, kötelezettségek és az állam nyomása alá kerülünk, rövidesen lanyhul az erő, néha a pénz is elfogy, és vele az egésznek az értelme. Az ember felteszi magának a kérdést, vajon az élet értelme az, hogy egész nap, egész életünkön át dolgozzunk.

Az **Ü egység** az üzletembereké, akik általában munkára fogják az alkalmazottakat és önfoglalkoztatókat. Ők azok az emberek, akiknek a pénze valójában a működő üzlettől függ úgy, hogy nekik nem kell személyesen jelen lenniük. Ezért aztán idővel megszerzik maguknak a pénzt is, az időt is.

**B egység** – a befektetők alkotják, akiknek annyi a pénzük, hogy már új dolgokba, új üzletbe fektetnek. Probléma viszont, hogy az alkalmazottak és önfoglalkoztatók fizetik a legtöbb adót az államnak, a legkevesebbet pedig az üzletemberek. Sőt adókedvezményeket vesznek igénybe. A befektetők egyáltalán nem fizetnek adót, így felmerül a kérdés, mi is az a biztos munka?

Az FLP hihetetlenül hatékony, minőségi hálózati marketingelven működik. Ennek köszönhetően ez az üzleti terület immár nem a gazdag embereknek van fenntartva. Az FLP üzleti rendszerének köszönhetően az alkalmazott és önfoglalkoztató emberek – akárcsak én – lassanként átléphetnek az üzleti körbe. Mít kínál az FLP? Azt, hogy saját magunk határozhatjuk meg értékünket, mennyit dolgozunk, kivel és mennyit kereshetünk. A kedvezményezett vásárlói pozícióban keresztül lassanként kiépítjük saját vállalkozásunkat, amit örököül hagyhatunk gyermekeinknek. S mindezt minden kockázat nélkül tehetjük, és ami a legfontosabb, komplett képzési, motivációs és támogatási rendszerrel. Amikor az üzletről beszélünk, leggyakrabban a következő kérdés hangzik el: „Valóban jók-e a termékek?” Minket nem azért fizetnek, hogy reklámozzuk a termékeket, hanem azért, hogy beszéljünk róluk, nézzünk az emberek szemébe, és elmondjuk nekik, mi segített nekünk. Mít használunk, mit használnak szüleink, gyermekeink nap mint nap? A következő kérdés: „Lehet-e itt keresni?” Ha valaki felkínálná, hogy választhatunk: az alkalmazotti körben maradunk ragyogóan magas, de fix fizetéssel, vagy átlépünk a hálózatépítés rendszerébe jövedelemduplázás lehetőségével, az első hónapban csupán egyetlen eurót keresve, de azt megduplázva minden hónapban, mit gondolnak, mi a helyes választás? Az alkalmazotti körben maradván ragyogó, két-háromezer eurós fizetés mellett 24 hónap elteltével, vagyis két év múlva 50 ezer eurót kerestünk. Az viszont, aki saját maga határozza meg tulajdon értékét, így számolhat:

- I. nap – 1 euró
- II. nap – 2 euró
- III. nap – 4 euró
- IV. nap – 8 euró

A második év elteltével ez 16 777 216 euró lesz. Ez az FLP üzleti rendszerének ereje. Amikor az emberek ezt meghallják, megkérdezik: „vajon én képes leszek erre, nem vagyok én kereskedő” stb. Az az ár, amit meg kell fizetni azért, hogy középszintű életet éljünk, sokkal nagyobb annál, mint amibe az kerül, hogy a siker útjára lépjünk. A siker útjára lépéskor fizetendő ár a következő: szembesülni saját magunkkal és félelmeinkkel. A legfontosabb, legnagyobb támogatást attól az embertől kapjuk, aki bevezetett a rendszerbe. A szponzoráció üzleti rendszerünk kulcsfontosságú pontja, egyben üzleti tervünk legszebb része. Hogy ezt szemléltessem, elmesélek egy keleti mesét.

Egyszer egy oroszlán sziklák között ugrálva két oroszlánkölyke közül az egyiket hirtelen elejtette, és az a birkák között találta magát. Így aztán az oroszlánkölyök birkák között nőtt fel, füvet legelt, sohasem volt egyedül, hisz birkák vették körül, így volt biztonságban. Ahogy nőtt, természetesen különbözni kezdett a birkáktól. A birkák észrevették, hogy valami történik, és elcsodálkoztak. Ekkor előlépett egy bölcs birka, kijelentve, hogy ez a természet hibája, és hogy néha megesik ilyesmi. Megjelent egy pszichoanalitikus birka is, aki azt mondta: te oroszlán, igaz, hatalmas a tested, hatalmas a fejed, sörényed, de oda se neki, te a miénk vagy, közöttünk nőttél fel, és mi szeretünk téged úgy, ahogy vagy, maradj velünk. És az oroszlán ott is maradt mindaddig, míg meg nem jelent egy öreg oroszlán, és átva maradt a szája a látványtól. Az ereje teljében levő oroszlán ott legel a birkák között vegetáriánusként. Elhűlve közeledett hozzá, amaz pedig megrettent, és menekülőre fogta a dolgot. Az idősebb utolérte, megragadta, és azt mondta neki: „Odaviszlek a tóhoz.” Oda is cipelte, ott aztán felszólította: nézz a tóba. Amikor meglátta tükörképét a tóban, saját alakját és az öreg oroszlán képét, irdatlan oroszlánbőgés harsant fel. Az oroszlán öntudata felébredt.

Én úgy fogalmaznék, a mese az FLP szponzorairól szól. Ez a szponzorok dolga: odavinni minket a tóhoz, hogy megértsük, kik vagyunk valójában. A szponzoráció üzletünk lényege, egyedülálló dolog. Az emberek, akik idehoztak benneteket, megmutatják az utat, nem könyvekből tanulták a dolgot – megtapasztalták, tudásuk élő tudás. Ha rájuk hallgattok, gazdagokká váltok, a szó valamennyi értelmében. És miként az eurók gyarapszanak, egy napon sok millióval egészségesebb, elégedettebb és boldogabb ember leszek. Csak ilyen emberek adhatnak minőségi életet családjuknak, környezetüknek és a közösségnek. Emiatt lett az FLP az az üzlet, mely segít másokon.



**Dr. Olivera Miškić**  
senior manager



## KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

Társaságunk [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) címen elérhető honlapján forgalmazóink a „FORGALMAZÓI BEJELENTKÉZÉS”-re kattintva (a belépéshez szükséges jelszót és felhasználónevet havi bónuszszámlásuk utolsó lapján találják) többek között az alábbi hasznos információkat érhetik el:

- napi ponteredményeik
  - internetes áruházunk
  - havi bónuszszámlásuk
- A honlapon egyéb marketinganyagokat, információkat is találnak, többek között:
- havonta megjelenő folyóiratunkat
  - FBA-információkat
  - eseménynaptárt
  - ösztönzőprogramjaink leírását
  - letölthető formanyomtatványokat
  - oktatási anyagokat, katalógusokat
  - Nemzetközi Üzletpolitikánkat,
- Internetes YouTube csatornánkat a <http://www.youtube.com/user/AloePod> címen érhetik el.

## TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése mind elektronikus, mind pedig hagyományos kereskedelmi csatornákon szabálytalan! Kérjük, tanulmányozza Nemzetközi Üzletpolitikánk erre vonatkozó 14.2.5 és 14.9.1 pontját.

Ugyanitt tájékozódhat a tevékenységével kapcsolatos reklámozási (14.14) és saját honlap készítésére vonatkozó (14.9.2) szabályokról is.

**FORGALMI ADATOK** lekérdezésére a következő lehetőségeket biztosítjuk Önöknek:

- interneten – a [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) honlap forgalmazói részében
- a Forever Telefon szoftver segítségével
- a MyFlpBiz internetes szolgáltatással
- ügyfélszolgálatunktól, akiket magyarországi partnereink a +36-1-269-5370 és +36-1-269-5371-es számon, régióink többi országából pedig a +36-1-332-5541-es számon hívhatnak.

**FORGALMAZÓI SZERZŐDÉSEK** (forgalmazói jelentkezés, átruházott forgalmazói jelentkezés és azok módosítása, kiegészítése, visszavonása) javítása nem megengedett. Kérjük, ha a kitöltéskor hibát vétenek, ne javítsák semmilyen módon, hanem töltsenek ki egy új nyomtatványt. A szerződést a szerződő félnek (a forgalmazónak) saját kezűleg kell aláírnia. Javított vagy más által aláírt szerződést nem fogadhatunk el.



## MAGYARORSZÁGI KÉPVISELETEK KÖZLEMÉNYEI

### ESEMÉNYNAPTÁR

Budapest, Success Day: 2011. 02. 12., 2011. 04. 2., 2011. 05. 21., 2011. 06. 18., 2011. 07. 23., 2011. 09. 17., 2011. 10. 22., 2011. 11. 12., 2011. 12. 17.  
II. Egészségnap, Budapest: 2011.05.20.  
Manager találkozók, Szirák: 2011.05.22.

### TERMÉKRENDELÉS

Termékeinket képviselőink személyesen megvásárolhatják, de meg is rendelhetik azokat:  
– Telefonon a +36-70-436-4290-es és +36-70-436-4291-es mobil vagy a +36-1-297-5538-as és +36-1-297-5539-es vezetékes telefonszámon hétköznap, 8–20 óráig, valamint a hétköznap, 12–16 óráig díjmentesen hívható +36-80-204-983-as zöld számon.  
– Internetes áruházunkban, amely elérhető a [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) honlapról vagy közvetlenül a [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu) címen is.

A telefonon vagy interneten megrendelt termékeket futárszolgálattal 2 napon belül – időpont-egyeztetéssel – házhoz szállítjuk. Az 1 cc vagy afellelti értékű vásárlás szállítási költségét társaságunk átvállalja Öntől.

A Forever Living Products termékeit a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének ajánlásával forgalmazzuk.

Tisztelt Forgalmazóink! Értesítünk benneteket, hogy 2010. november 1-jétől megszűnt az SMS-en keresztül történő pontlekérdezés. Megértésüket köszönjük!

### ORVOS SZAKÉRTŐINK:

Dr. Kassai Gabriella 70/414-2335; Dr. Kozma Brigitta 70/424-6699; Dr. Mezösi László 70/779-1943; Dr. Németh Endre 70/389-1746; Siklósné dr. Révész Edit 70/703-0888

### FÜGGETLEN ORVOS SZAKÉRTŐ:

Dr. Bakanek György 70/414-2913

### INGYENES KÉPZÉS

a Sonya képzési központban, a Szondi utcában kedd délelőtt, 10 órakor, és a Nefelejcs utcában, a Sonya-házikóban csütörtökön, 15 órakor. Lehetőség van a termékek kipróbálására, miközben közösen megtanuljuk, hogyan tudjuk a jelöltünknek profi módon bemutatni a kozmetikai ápolási termékeinket. Jelentkezés flottatelefonon: Ungár Kata 30-331-1883.

### KÉPVISELETEINK – Forever Living Products

• Oktatási Központ: 1067 Budapest, Szondi utca 34. tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285  
fax: + 36-1-312-8455

Nyitva tartás: H–P: 10.00–21.00

• Budapesti Központi Igazgatóság:  
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.

E-mail: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto:flpbudapest@flpseeu.hu)

Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289

Raktár nyitva tartása:

H: 9–20, K–Cs: 8–20, P: 8–19 óráig

Ország igazgató: dr. Mílesz Sándor

Az ország igazgató általános helyettese:  
Vida Mónika

Tel: +36-1-269-5370/159-es mellék

mobil: +36-70-436-4278

Pénzügyi igazgató: Rókasné Véber Gabriella

Tel.: +36-1-269-5370/171-es mellék

mobil: +36-70-436-4220

Controlling igazgató: Suplicz Zsolt

Tel.: +36-1-269-5370/181-es mellék

mobil: +36-70-436 4194

Nemzetközi, elszámolási és számítástechnikai

igazgató: Ladák Erzsébet

Tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék

mobil: +36-70-436-4230

Kereskedelmi igazgató: Huszti Bernadett

Tel.: + 36-1-269-5370/194 mellék

mobil: +36-70-436-4212

Központi Igazgatóság (Titkárság):

Tel: +36-1-269-5370 Fax: + 36-1-297-1996

Gerő Zsuzsa +36-1-269-5370/158-as mellék,

mobil: +36-70-436-4272

Petróczy Zsuzsanna 106-os mellék,

mobil: +36-70-436-4276

• Debreceni Területi Igazgatóság: 4025 Debrecen,  
Erzsébet u. 48. tel.: +36-52-349-657, +36-70-436-4295

Fax: +36-52-349-187

Nyitva tartás: H–P: 10–18 óráig, számlázás 10–17.30-ig

Területi igazgató: Pósa Kálmán

• Szegedi Területi Igazgatóság: 6721 Szeged,

Tisza Lajos krt. 25., tel.: +36-62-425-505,

+36-70-436-4294, Fax: +36-62-425-342

Nyitva tartás: H–P: 10–18 óráig, számlázás 10–17.30-ig

Területi igazgató: Radóczy Tibor

• Székesfehérvári Területi Igazgatóság:

8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.

tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286,

+36-22-500-020,

Fax: +36-22-503-913

Nyitva tartás: H–P: 10–18 óráig, számlázás 10–17.30-ig

Területi igazgató: Kiss Tibor

### Forever Resorts

• Hotel Kastély Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.

tel: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285

Honlap: [www.kastelyszirak.info](http://www.kastelyszirak.info)

• Sasfészek étterem tel: +36-1-291-5474

Honlap: [www.sasfeszketterem.info](http://www.sasfeszketterem.info)

A Forever Resorts magyarországi

intézményeinek igazgatója: Király Katalin





# DÉLKELET-EURÓPAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI



## SZERBIA

**Belgrádi iroda:** 11010 Beograd, Kumodraška 162.  
tel.: +381 11 397 0127, Fax: +381 11 397 0126,  
e-mail: office@flp.co.rs  
Nytiva tartás: hétfő kedd és csütörtök: 12.00–19.30,  
szerda és péntek 09.00–16.30  
Minden hónap utolsó szombatján és a Siker Nap alatt 9.00-12.30  
**Nisi iroda:** 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, Tel: +381 (0) 18 514 131;  
Fax: +381 18 514 130, e-mail: officenis@flp.co.rs  
Nytiva tartás: kedd, hétfő és csütörtök 11.00-19.00  
Szerda és péntek: 9.00-17.00  
Minden hónap utolsó szombatján: 9.00-12.30  
**Horgosi iroda:** A Tel/fax: +381 (0) 24 792 195,  
e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs,  
Nytiva tartás: hétfőtől péntekig 8.00-16.00, Minden hónap utolsó  
szombatján: 9.00-12.30, Telecenter: +381 (0) 11 309 6382  
Sonya szépségszalonn: 063/394 171  
**Területi igazgató:** Branislav Rajić  
**Orvos szakértők:** Dr. Biserka Lazarević és dr. Predrag Lazarević:  
+381 23 543 318  
**Beograd, Success Day:** 2011.03.19., 2011.05.28., 2011.06.25.,  
2011.09.24., 2011.11.26  
**Képzések:** 2011.03.13. Novi Sad (aloe napok - szeminárium)  
2011.06. 3-5. Zlatibor (manager találkozók)



## MONTENEGRÓ

**Podgoricai iroda:** 81000 Podgorica, Srdara Jola Piletića 20.  
tel. +382 20 245 412, tel./fax: +382 20 245 402  
Nytiva tartás hétfőn: 12.00–20.00, a többi munkanapon: 9.00–17.00.  
Minden hónapban az utolsó szombat munkanap. Nyitva tartás:  
9.00–14.00

**Területi igazgató:** Aleksandar Dakić  
**Orvos szakértő:** Dr. Laban Nevenka: +382 69 327 127



## SZLOVÉNIA

**Lubljanai iroda:** 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.  
tel.: +386 1 562 3640  
termékrendelés: mobil: +386 40 559 631, tel: +386 1 563 7501  
Nytiva tartás: Hétfő 12.00-20.00  
Kedd, szerda, csütörtök, péntek 9.00-17.00

**Lendvai iroda:** 9220 Lendava, Kolodvorska 14.  
tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71  
Nytiva tartás: hétfő- péntek 9.00 - 17.00  
e-mail: forever.living@siol.net

**Területi igazgató:** Andrej Kepe  
**Orvos szakértő:** Dr. Miran Arbeiter: +386 142 0788

**Ljubljana, Success Day:** 2011.05.28., 2011.11.19.  
**Képzések:** Start képzés (Kepe Andrej): Borovec 3, 1236 Trzin  
21.02.2011. 11.00 h és 28.02.2011. 16.00 h



## HORVÁTORSZÁG

**Zágrábi iroda:** 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.  
tel: +385 1 3909 770; Fax: +385 1 3909 771  
Nytiva tartás: hétfő és csütörtök: 09.00–20.00,  
kedd, szerda és péntek 09.00–17.00  
**Rijekai iroda:** 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A  
tel: +385 51 372 361, +mobil: +385 91 455 1905  
Nytiva tartás: hétfő és csütörtök: 12.00–20.00,  
kedd, szerda és péntek 09.00–17.00

**Területi igazgató:** Dr. Molnár László  
**Orvos szakértő:** Dr. Ljuba Rauški Naglič  
mobil: +385 91 51 76 510

**Opatija, Success Day:** 2011.05.14., 2011.10.15.  
**Képzések:** Zagreb, Trakoscanska 16., hétfő, szerda 18-19 h  
Rijeka, Strossmayerova 3 a., hétfő, csütörtök 18-19 h



## ALBÁNIA

**Tiranai iroda:** Tiranë, Reshit Çollaku 36.  
Tel./Fax: +355 42230 535

**Területi igazgató:** Borbáth Attila  
**Irodavezető:** Xhelo Kiçaj, tel./fax: +355 694066 811  
Tirana, Success Day: 2011.03.20., 2011.11.20.

**Start képzés FLP központ, Tirana**  
2011.02.6-7-8. 11.00-13.00 és 17.00-20.00 h  
2011.03.19-20-21. 11.00-13.00 és 17.00-20.00 h  
2011. 04. 23-24-25. 11.00-13.00 és 17.00-20.00 h



## BOSZNIA-HERCEGOVINA

**Bijeljina iroda:** 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.  
tel.: +387 55 211 784, +387 55 212 605  
fax: +387 55 221 780  
Nytiva tartás munkanapokon 9.00–17.00 óráig

**Területi igazgató:** Dr. Slavko Paleksić

**Szarajevói iroda:** 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do br. 10.  
tel.: +387 33 760 650, +387 33 470 682, fax: +387 33 760 651  
Nytiva tartás: hétfő, csütörtök, péntek 09.00–16.30,  
kedd, szerda 12.00–20.00

**Irodavezető:** Enra Hadžović

**Bijeljina, Success Day:** 2011. 02.26., 2011.12.10.  
**Sarajevo, Success Day:** 2011.04.09.



## KOSZOVÓ

**Pristinai iroda:** Pristinë Rr. Uçk br. 94.  
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911



# EAGLE MANAGER



HAJCSIK TÜNDE & LÁNG ANDRÁS  
SENIOR EAGLE



KLAJ ÁGNES  
SENIOR EAGLE



VARGA ZSUZSA



NAGY ÁDÁM & NAGYNÉ BELÉNYI BRIGITTA  
SENIOR EAGLE



VÁRADI ÉVA



ZSIDAI RENÁTA



TÓTH ZOLTÁN  
& HORVÁTH JUDIT



TÓTH JÁNOS



DR. ROKONAY ADRIENNE  
& DR. BÁNHEGYI PÉTER



DOBAI LÁSZLÓNÉ  
& DOBAI LÁSZLÓ



ZACHÁR-SZŰCS IZABELLA  
& ZACHÁR ZSOLT



# A felhők felett mindig süt a nap

**M**ondták-e már neked, vagy te a gyermekeidnek: „Tanulj szorgalmasan, legyen egy jó szakmád, egyetemed, csak így lesz biztos állásod, hogy ne kelljen olyan sokat dolgoznod!” Valamikor volt ebben némi igazság. Ma már csak egy nosztalgikus emlékkép, semmi köze a 21. századi valósághoz – a tervezhető jelent és jövőt egészen máshol és teljesen másképp kell keresni. Az utat mindenki maga választja meg. Némely fiatal megelőzi azzal, hogy eltartják a szülei. Sokan vannak, akik az alkalmazotti, míg mások a vállalkozói létre esküsznek. Ami a közös bennük, egy agyonhallgatott félelem: a MEDDIG?

Az ember mindig fél attól, amire nincs ráhatása. Fél a villámcsapástól, a folyók áradásától, az aszálytól, a betegségtől, a haláltól – de fél az elbocsátástól, a munkanélküliségtől, vállalkozása csődjétől, fél a kilakoltatástól, a banktól, mely viszi házáat, kocsiját. Fél az államtól, mely mindig csak kér, de egyre kevesebbet ad. Ha már nyugdíjas vagy, pontosan tudod, mit kapsz a 40 évnyi munkaviszonyod „jutalmául”. Európa lakossága rohamosan öregszik. Több országban már gond a nyugdíjak kifizetése, de az igazán növekvő probléma annak jövőbeni kitermelése: egyre több idősebb embert egyre kevesebb fiatalabbnak kellene eltartania.

Ha te most alkalmazott vagy, és esetleg még szerencsésnek is gondold magad, mert a következő hónapig biztos a jövőd, vajon pontosan azt kapod, amit megérdemelsz, amire számítottál? A határozott időtartamú munkaviszonynak senki nem örül. Azt szeretjük, ha munkaszerződésünk „határozatlan időtartamra” szól. Igen, sajnos teljesen pontos és egyértelmű a megfogalmazás. Ez az egyetlen valóság, mert amire te gondolsz (biztos állás, sokáig, nyugdíjig), az nincs, és nem is lesz leírva – soha.

Nem biztos, hogy most még tetszik, de barátkozz meg vele, imádni fogod nemsokára, mert elsöpri az összes félelmedet, megadja neked és családnak a nyugalmat, boldogságot, az elképzelt és vágyott biztonságot, a növekvő, igazán jelentős havi euróösszegeket, a valós, tervezhető és kiszámítható jövőt: Forever Öngondoskodás.

33 éve közel 150 országban biztos „állás”; már 14 éve stabilan a mi régióinkban is; minden hónap 15-én – még soha egy napot meg nem késett – biztos „fizetés”; határozott idejű – a mai naptól a legutolsó evilági napodig – „munkaszerződés”; biztos és örökölhető „nyugdíj”, egyedülálló, állandóan növelhető jogdíjas havi jövedelem – és ez mind: Forever.

**Radóczki Tibor**  
SOARING MANAGER  
TERÜLETI IGAZGATÓ



Sonya tanácsadó rovatunkban hónapról hónapra bőrápolási tanácsokkal, szépségreceptekkel és sminktrükkökkel segítjük a Forever üzletasszonyait és üzletembereit, hogy a legjobbat hozzassák ki magukból.

# Sonya®

## MIT TEHETÜNK BŐRÜNKÉRT TÉLEN?



### TÁPLÁLÁS ÉS VÉDELEM

Bőrünket számtalan külső károsító hatás éri: erős, visszaverődő napfény, hideg, szél, dohányfüst, városi szmog. Ilyenkor télen különösen sokat árt a jeges szél, a hideg levegő, mely kiszáritja az arc és a kéz bőrét, a túl száraz klímájú, fűtött lakások pedig tovább rontják a helyzetet. Biztosítsuk megfelelő szinten az A-, C-, E-, D-vitaminok, béta-karotin, flavonoidok, szelén, B-vitamin-komplexumok, ásványi anyagok, telítetlen zsírok bevitelét. Használjunk minőségi kozmetikumokat, melyek nem allergizálnak, természetes, növényi összetevőket tartalmaznak, táplálják, védik és hagyják lélegezni a bőrünket, azaz nem tömítik el a pórusokat. A Forever kozmetikumai megfelelnek ezeknek a kívánalmaknak, bármilyen érzékeny is legyen a bőrünk. Használatuk minden bőrtípus és életkor esetén javasolt.

**Ajánlott termékeink:** *Fleur de Jouvance, Sonya Skin Care Kit, Alpha-e Faktor, R3 Factor, Aloe Lotion, Aloe Moisturizing Lotion*



### FOLYADÉKPÓTLÁS

Minden évszakban, így télen is elengedhetetlenül fontos a folyadékháztartás normális működésének fenntartása: igyunk alacsony ásványianyag-tartalmú szénsavmentes vizet, gyógyteát, kerüljük a cukrozott és szénsavas üdítőket. A tél végén esedékes tisztítóóra, fogyókúra is eredménytelen lesz, ha nem fogyasztunk legalább napi 2 liter folyadékot.

**Ajánlott termékeink:** *Sirona szénsavmentes ásványvíz, Aloe Blossom Herbal Tea*



### EGY KIS MOZGÁS

A rendszeres testmozgás nemcsak testünknek tesz jót, de segít a stressz káros hatásainak leküzdésében is. A csípős téli levegőn végzett kocogás, szánkózás, síelés, de akár egy kiadós séta is megfelel erre a célra. Téli sportoláskor ne feledkezzünk meg a napvédelemről, mélyhidratálásról, a szemkörnyék és az ajkak bőrének fokozott védelméről.

**Ajánlott termékeink:** *Aloe Sunscreen és Deep Moisturizing Cream, Forever Alluring Eyes, Aloe Lips*

### EGY KIS MELEGSÉG

A szauna, infrasauna csodákra képes: támogatja a méregtelenítést, fokozza a vérkeringést, bőrfeszesítő hatású. Heti két-három alkalommal is igénybe vehetjük. A felmelegedett, puha bőr arc- és testradírozás után a külsőleg felvitt kozmetikumokat jobban felszívja, nagyobb arányban hasznosítja.

**Ajánlott termékeink:** *loofah szivacs, Forever Aroma Spa Collection vagy Bath Gelee, Aloe Scrub, Aloe Deep-Cleansing Exfoliator*

### FESZESÍTÉS

Minél jobb egy szerv keringése, annál fiatalosabb, jobb a regenerálódóképessége, el- és bejutnak a sejtekbe az elfogyasztott tápanyagok, frissebbnek, élettelibbnek mutatkozik a bőr. Sokkal jobb a gyógyhajlam, a vízmegtartó képesség. Jó keringésnél több és minőségibb kollagén és elasztinrost termelődik a fibroblasztokban, és döntően ezek befolyásolják a bőr feszségét, rugalmasságát.

**Ajánlott termékeink:** *loofah szivacs, Forever Aroma Spa Collection vagy Bath Gelee, Aloe Scrub, Aloe Deep-Cleansing Exfoliator*

### TIPP:

Télen nappalra is a testesebb éjszakai krémünket, vagy akár a mélyhidratáló krémet használjuk, különösen, ha sokat tartózkodunk a szabadban. Bátrabban használhatjuk az alapozóinkat is, kiválóan védik majd a bőrünket!





## RECOVERING NIGHT CREME

Csökkenti a ráncok megjelenését. A poliszacharidok és a bőrnedvesítő anyagok magukba zárják a nedvességet. A természetes lipidek, a búzacsíra gliceridek, a jojoba és a sárgabarackmag olaj szabályozzák a bőr olaj/víz egyensúlyát, míg a kollagén és a hidrolizált elasztin meggátolják a kis ráncok megjelenését.



## FACIAL CONTOUR MASK POWDER

Olyan összetevők különleges kombinációja, amelyek bőrkondicionáló és pórusösszehúzó tulajdonságokkal rendelkeznek. Összekeverve a tiszta aloe vera gélt és allantoint tartalmazó Aloe Activatorral kiváló hidratáló és tisztító elegyet kapunk



## REHYDRATING TONER

Az aloe mellett mogorót és tonizáló növényi kivonatokat, valamint

bőrhidratálókat, kollagént és allantoint tartalmaz. eltávolítja az arctisztító maradványait, az olajat és a szürke, élettelen hámsejteket. Összehúzza a pórusokat, és kiegyensúlyozottá teszi a bőrtónust.



## FIRMING FOUNDATION LOTION

Bőrlágyítóknak, valamint A-, C- és E-vitaminokban gazdag, amelyek erősítik, újrastrukturálják, összehúzzák a pórusokat a smink alatt. Segíti a bőr alapvető hidratáltságának megtartását.



## ALOE FLEUR DE JOUVENCE®

Az egyik leghatékonyabb szépségápoló kollekción tiszta, stabilizált aloe vera gélből és hozzáadott tiszta, hidrolizált elasztinból és kollagénből állítottuk elő, kiemelkedő hatékonyságú hidratáló és nedvességpótló komponensekkel kiegészítve.



## ALOE ACTIVATOR

Különleges hidratáló, tisztító folyadék, amely stabilizált aloe vera gélből és allantoinból áll. Enzimeket, aminosavakat és poliszacharidokat tartalmaz.

## EXFOLIATING CLEANSER

A krém néhány cseppjével alaposan eltávolítja a sminket és a szennyeződések. Hypoallergén, semleges pH-értékű és hidratáló hatású.



# KÉPZÉSEK 2011 – MAGYARORSZÁG

DÁTUM	MEGNEVEZÉS	HELYSZÍN	CSAPAT
Február 26. 10–	Megastart	Eger	BERKICS CSOPORT
Január 30.	Start/orvosi kerekasztal	Miskolc	HALMI CSOPORT
Március 20.	Start	Miskolc	HALMI CSOPORT
Május 8.	Start	Miskolc	HALMI CSOPORT
Augusztus 7.	Start/orvosi kerekasztal	Miskolc	HALMI CSOPORT
Október 9.	Start	Miskolc	HALMI CSOPORT
Február 26–27	Hortobágyi képzés	Hortobágy	HALMI CSOPORT
Július 9–10.	Hortobágyi képzés	Hortobágy	HALMI CSOPORT
December 3–4.	Hortobágyi képzés	Hortobágy	HALMI CSOPORT
Minden szerda 18–	Nyílt	Nefelejcs utca	HALMI CSOPORT
Minden csütörtök 18–	Nyílt	Szondi utca	HALMI CSOPORT – HERMAN TERÉZIA
Minden csütörtök 18–	Nyílt	Miskolc	HALMI CSOPORT
Minden szerda 18–	Nyílt	FLP Debrecen	HALMI CSOPORT
Minden szerda 18–	Nyílt	Nyíregyháza	HALMI CSOPORT
Január 8. 14–18	Start Találkozó	Salgótarján	LAPICZ CSOPORT
Március 5. 14–18	Start Találkozó	Salgótarján	LAPICZ CSOPORT
Június 4 14–18	Start Találkozó	Salgótarján	LAPICZ CSOPORT
Július 9. 10–16 Mega	Start Találkozó	Salgótarján Művelődési Központ	LAPICZ CSOPORT
Augusztus 6. 14–18	Start Találkozó	Salgótarján	LAPICZ CSOPORT
Október 8. 14–18	Start Találkozó	Salgótarján	LAPICZ CSOPORT
December 10. 14–18	Start Találkozó	Salgótarján	LAPICZ CSOPORT
Március 12–13.	2 napos képzés	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI CSOPORT
Május 7–8.	2 napos képzés	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI CSOPORT
Szeptember 3–4.	2 napos képzés	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI CSOPORT
November 26–27.	2 napos képzés	Siófok	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI CSOPORT
Február 6.	Képzés	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI CSOPORT
Május 8.	Képzés	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI CSOPORT
Július 3.	Képzés	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI CSOPORT
Augusztus 7.	Képzés	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI CSOPORT
Október 2.	Képzés	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI CSOPORT
Minden hétfő 18-	Nyílt	Nefelejcs utca	DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI CSOPORT
Március 26.	Képzés	Adyliget	VÁGÁSI ARANKA CSOPORT
Február 5–6.	2 napos képzés	Siófok	Nagy Ádám/Rex Alex csoport
Június 4–5.	2 napos képzés	Siófok	Nagy Ádám/Rex Alex csoport
November 5–6.	2 napos képzés	Siófok	Nagy Ádám/Rex Alex csoport
Március 6.	START képzés	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex csoport
Április 3.	START képzés	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex csoport
Június 11.	START képzés	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex csoport
Július 10.	START képzés	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex csoport
Szeptember 11.	START képzés	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex csoport
Október 9.	START képzés	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex csoport
December 4.	START képzés	Szondi utca	Nagy Ádám/Rex Alex csoport
Február 26. 10–16	Üzletindító Start	Szondi utca 5. terem	O and S CSOPORT
Május 7. 10–16	Üzletindító Start	Szondi utca 5. terem	O and S CSOPORT
Július 16. 10–16	Üzletindító Start	Szondi utca 5. terem	O and S CSOPORT
Augusztus 27. 10–16	Üzletindító Start	Szondi utca 5. terem	O and S CSOPORT
Október 8. 10–16	Üzletindító Start	Szondi utca 5. terem	O and S CSOPORT
November 19. 10–16	Üzletindító Start	Szondi utca 5. terem	O and S CSOPORT
Március 25. 17.30–19.30	Váci csoporttalálkozó	Vác	O and S CSOPORT
Június 24. 17.30–19.30	Váci csoporttalálkozó	Vác	O and S CSOPORT
Szeptember 23. 17.30–19.30	Váci csoporttalálkozó	Vác	O and S CSOPORT
November 25. 17.30–19.30	Csoporttalálkozó	Vác	O and S CSOPORT
Minden csütörtök 18–20	Műhelymunka	Szondi utca 5. terem	O and S CSOPORT
Március 26.	Csoporttalálkozó	Gyula	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre csoport
Május 7.	Csoporttalálkozó	Gyula	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre csoport
Augusztus 13.	Csoporttalálkozó	Gyula	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre csoport
Február 19–20.	Sasröptető	Hortobágy	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre csoport
Június 25–26.	Sasröptető	Hortobágy	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre csoport
November 26–27.	Sasröptető	Hortobágy	Lukácsi Ágnes és dr. Németh Endre csoport
Február 19. 10–14	START–képzés	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói csapat
Április 9. 10–14	START–képzés	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói csapat
Július 2. 10–14	START–képzés	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói csapat
Augusztus 27. 10–14	START–képzés	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói csapat
Október 15. 10–14	START–képzés	Kisvárd	Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói csapat
Minden hét csütörtök 18–19.30	Termék- és marketingterv-bemutató	FLP Szeged	Haim csapat
Minden hétfő 18–	Képzés	Szondi utca	LUI CSAPAT
Minden csütörtök 18–	Képzés	Szentendre	LUI CSAPAT

O and S jelentése: Szépné Keszi Éva, Bognár-, Tóth-, Keszler Ollós-, Gulyás-team  
Bővebb információért keresse a felsővonalát.



# FLP TV – A FOREVER TELEVÍZIÓJA

Az FLP TV életében hamarosan új időszámítás kezdődik: megváltozik az arculat, a műsor szerkezete. Az FLP TV minden tekintetben a jelenkor igényeihez kíván igazodni, de az alapvető cél, hogy információt, termék- és üzleti ismertetőt osszon meg nézőivel, természetesen nem változik.

Kifejlesztettünk egy olyan technológiát, amivel élően tudunk közvetíteni Európai és Super Rally-kat a Föld minden pontjáról, a világ összes FLP-s munkatársának. Jelenleg azon dolgozunk, hogy ezen közvetítések az eredeti mellett választható módon magyar vagy akár szerb nyelven is hallhatóak és láthatóak legyenek.

A műsortervet ezentúl a honlapon fogjátok megtalálni az aktuális adás mellett, ezáltal gyorsabban jutnak el hozzátok a friss hírek, riportok, aktualitások. A Siker Napok szerkesztett felvételeit az eseményt követő hét műsorában láthatjátok.

Készítünk portréfilmeket is, melyek a vezető és kimagasló eredményeket elért forgalmazó munkatársak mindennapi életébe nyújtanak betekintést.

Szeretnénk mindenben a munkátok segítségére lenni, ezért szívesen fogadunk minden észrevételt, akár kritikát is, amitől még élvezhetőbb, minőségében, formájában jobb műsorokat tudunk szolgáltatni.

További jó tévézést kíván az FLP TV összes munkatársa!

**Berkes Sándor**  
FLP TV



**PÉNTEKENKÉNT 19 ÓRÁTÓL NYIT A FAB CLUB!**

**ÉLŐZENÉS ESTEK A SASFÉSZEK ÉTTEREMBEN! MINDENKIT SZERETETTEL VÁRUNK!**

Asztalfoglalás ajánlott: 36-1-291-5474 Az aktuális fellépőkről a honlapon tájékozódhat: [www.sasfeszeketterem.hu](http://www.sasfeszeketterem.hu)





# EUROPEAN & WORLD RALLY VIENNA 2011

**2011. ÁPRILIS 13-19.  
BÉCS-MÜNCHEN  
WORLD RALLY-MINŐSÜLTEK**

**MAGYARORSZÁG  
BERKICS MIKLÓS  
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ**

**SZERBIA  
STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI**





# TOP DISTRIBUTORS 2010



MAGYARORSZÁG  
BERKICS MIKLÓS



SZERBIA  
STEVAN LOMJANSKI ÉS  
VERONIKA LOMJANSKI



HORVÁTORSZÁG  
STILIN TIHOMIR  
ÉS STILIN MAJA



BOSZNIA – HERCEGOVINA  
VASILIJE NJEGOVAHOVIĆ



SZLOVÉNIA  
TOMISLAV BRUMEC  
ÉS ANDREJA BRUMEC



FOREVER 

IMPRESSZUM

**Kiadja:** Forever Living Products Magyarország Kft. **Szerkesztőség:** FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 292-1598

**Főszerkesztő:** dr. Miliesz Sándor **Szerkesztők:** Gerő Zsuzsanna, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor

**Layout, nyomdai előkészítés:** Crossroad Consulting Kft. **Projektkoordinátor:** Timár Szilvia **Olvasószerkesztő:** Kempf Zita **Korrektor:** Király Ildikó **Tervezőszerkesztő:** Raden Hannawati

**Fotók:** Bácsi Róbert László, Gyurica Crensovci **Fordítás, lektorálás:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albán), Babity Gorán Vladimir, Anić Antić Žarko (horvát),

Tóth-Kása Otília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana (szerb), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (szlovén)

**Nyomtatás:** Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Készült 30 500 példányban. A cikkek tartalmáért a szerzők vállalják a felelősséget. Minden jog fenntartva!

[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)

„A Forever marketingtervének koronája a Profit Sharing program. Ugyanazért a munkáért a marketingterv akár kétszer fizet. Manageri szint után az előírások szerint minden hónapban aktív hálózatépítőknek a havi jutalékon felül éves extra bónuszjuttatást kínál az FLP. Ez az ösztönző program minden álmot valóra váltja! Sok sikert mindenkinek!”

**Berkics Miklós gyémánt-zafir manager, President's Club-tag**



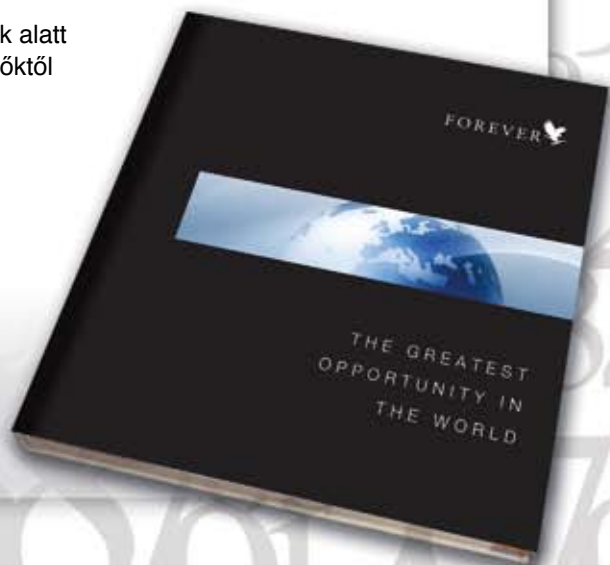
# PROFIT SHARING

**A PROFIT SHARE PROGRAM egy módja annak, hogy a Forever megjutalmazza a kemény munkát. Ez az ösztönző egy évenként egyszeri kiegészítő bónusz, ahol a vállalat a profit egy részét felosztja, és a forgalmazók minősülhetnek rá, hogy arányosan részesedhessenek belőle. Ráadásul az immáron hagyománnyá vált European Rally Profit Sharing könyvben is büszkén bemutatjuk a minősülteket.**

## **A LEGJOBB TIPPEK ARRRA, HOGY ÖN HOGYAN MINŐSÜLHET A PROFIT SHARINGRE:**

- Kezdetnek építsen ki egy jó fogyasztói hálózatot, hogy a 4 pontos aktivitást minden hónapban elérhesse. Csak így tarthatja meg aktív forgalmazói státusát, amely az összes ösztönző feltétele.
- Koncentráljon 5 munkatársára, és segítse őket, hogy kiépítsék és megszilárdítsák saját üzletüket és alsóvonalait.
- Segítse ezt az 5 forgalmazót, hogy elérjék a havi 2-6 pontos forgalmat a saját fogyasztói hálózatukban.
- Ahhoz, hogy minősülhessen a Profit Sharingre, önnek elismert managerre kell válnia!
- Segítse ezt az 5 forgalmazóját, hogy ők is elérjék a manager szintet.
- Minősüljön a személygépkocsi-vásárlást ösztönző programra!
- Ha már van egy vagy több manager szintű elsővonalas munkatársa, akkor önnek vezetői bónuszra is minősülnie kell a manager szint elérésétől kezdve minden hónapban.
- Ahhoz, hogy minősülhessen a Profit Sharingre, a minősülési időszak alatt gyűjtsön össze 700 non-manageri pontot, ebből 150 pontnak új belépőktől kell származnia.
- Ezenkívül legyen az alsóvonalában legalább egy manager (nem szükséges, hogy közvetlen munkatársa legyen), aki a minősülési időszakban eléri a 600 kártonpontos forgalmat.

További részletek: [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) disztribútori oldalán, az Ösztönzők menüpont alatt.





# FOREVER Success Day

2011. ÁPRILIS 2.



**KÖSZÖNTŐ**  
**DR. MILESZ SÁNDOR**  
ORSZÁG IGAZGATÓ



**VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA**  
**ÉS VARGA GÉZA**  
SOARING MANAGEREK  
MŰSORVEZETŐK  
PRESIDENT'S CLUB 2010, 2011 TAGOK



**HOGYAN LEGYEN**  
**SOK TÖRZSVÁSÁRLÓD?**  
**ÉLIÁS TIBOR**  
SOARING MANAGER



**JÓ BAKTÉRIUM JÓ HELYEN**  
**DR. TÓTH-BARANYI ZSUZSANNA**  
SENIOR MANAGER



**A MINDENNAPI**  
**HÁLÓZATÉPÍTÉS EREDMÉNYE**  
**BUDAI TAMÁS**  
SOARING MANAGER  
PRESIDENT'S CLUB 2010, 2011 TAG

**HÓDÍTÓK KLUBJA,**  
**MANAGEREK MINŐSÍTÉSE,**  
**RENDSZÁMTÁBLÁK ÁTADÁSA,**  
**VEZETŐ MANAGEREK**  
**MINŐSÍTÉSE**



**LENDÜLETES HÁLÓZATÉPÍTÉS**  
**A FOREVERREL**  
**SÁNDORNÉ KÁDÁR EDIT ÉS SÁNDOR ZSOLT**  
MANAGEREK



**MI ÖSSZETARTOZUNK!**  
**TANÁCS FERENCNÉ ÉS TANÁCS FERENC**  
SENIOR MANAGEREK  
WORLD RALLY I. HELYEZETTEK

**ASSISTANT SUPERVISOROK**  
**MINŐSÍTÉSE**

A RENDEZVÉNY ALATT EGÉSZ NAPOS VÁSÁRRAL VÁRJUK KEDVES FORGALMAZÓINKAT  
A FOREVER PONTÉRTÉKES ÉS PONTÉRTÉK NÉLKÜLI TERMÉKEINEK TELJES VÁLASZTÉKÁVAL!

SZERETETTEL VÁRUNK MINDENKIT 10.00 ÓRAI KEZDÉSEL SYMA CSARNOKBAN 1146 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.  
A GYEREKEKNEK 3-8 ÉVES KORIG TÉRÍTÉSMENTESEN, SZAKKÉPZETT FELÜGYELET MELLETT JÁTSZÓHÁZAT BIZTOSÍTUNK A RENDEZVÉNY ALATT!  
KELLEMEZŐ IDŐTÖLTÉST ÉS JÓ SZÓRAKOZÁST KÍVÁNUNK MINDENKINEK! A PROGRAM VÁLTOZTATÁSÁNAK JOGÁT FENNTARTJUK!





**Bombasztikus jövőnk - FAB!**  
Itt a forgalmazók következő generációja!

