

XI godina 8. broj / avgust 2007.

# FOREVER



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



# HOLIDAY RALLY

POREČ, HRVATSKA  
5-7. OKTOBRA 2007.



# Neka ovo bude naš zajednički Rally!

**Stigao je avgust i to u životu Forever Livinga znači uvek isto. Tako je! Ponovo Super Rally! Zar je moguće da je već prošlo dvanaest meseci od kada smo se poslednji put sreli u Hjustonu na Rallyju 2006. godine?! Neverovatno je kako brzo proleti jedna godina...**

Svaki Rally je veličanstven, ali je Super Rally od svih drugačiji! Sa svih strana sveta se okupljaju distributeri, koji su uporno radili i to je zaista prilika za koju se svi mi pripremamo sa velikim uzbuđenjem. Ispunjava nas divan osećaj kada se ponovo srećemo sa starim prijateljima i kada sklapamo nova poznanstva!

Ostvariti kvalifikacije za Rally je veoma ozbiljan zadatak u bilo kojoj fazi naše Forever delatnosti. Početak može biti posebno težak, naime, mnogima treba više godina rada da stignu do nivoa na kome samo za jednu godinu mogu ostvariti 1500 bodova. Ali kada se dostigne taj nivo, to će biti divan osećaj i zadovoljstvo će biti takvo da možete biti sigurni da će doživljaji na prvom Rallyju ostati nezaboravni! Uživate u svakom trenutku, počev od prvog koraka, kada kročite na avion, sve do povratka kući! O atmosferi tamo možete pitati bilo kojeg prijatelja, poslovnog partnera, članove iz gornje linije koji su već bili na Rallyju. Zamolite ih da pričaju o Post Rallyju i o tome kako je bilo dok su slušali različite priče o našem preduzimaštvu, a kako im je bilo dok su leteli u „Forever avionu” sa velikim zajedničkim timom. Pričaće vam kako su izgledali luksuzni hoteli, kako su se osećali dok su ih snabdevali i usluživali na način kako to dolikuje samo pobednicima – a to možete biti i Vi! Naš Plan marketinga sadrži brojne programe za motivaciju, ali je meni najomiljeniji baš Program motivacije za Rally i to zbog toga što Vam mogu garantovati – bez obzira u kom delu sveta



živite i radite – da čim budete izbliza i na svojoj koži osetili veličinu onoga što Forever predstavlja, ispuniće Vas novi osećaji i proširice Vam se vidici.

Period kvalifikacije za Rally 2008. godine traje već tri meseca i zato Vas podsećam da pogledate trenutno stanje svog posla i uz pomoć viših linija i hrabrog nastojanja, isplanirajte svoj posao za dalje, jer će to sigurno uroditi plodom, pa ćemo se sresti na Super Rallyju, gde ćete stići sa kvalifikacionim nivoom od ostvarenih 1500, 2500, 5000, 7500 ili čak 10 000 bodova. Zašto bi trebala proteći još jedna godina bez razvoja?! Forever Vam nudi toliko toga da bi bila šteta da zbog Vaše pasivnosti ne uzmete udela u tome... Što su nivoi kvalifikacija viši, time su nagrade bogatije. Ako želite više bonusa, postavite sebi za cilj dostizanje novog poslovnog nivoa! Ako više ne želite leteti turističkom klasom – vreme je za promene! Ako donesete odluku da ćete ostvariti

10 000 bodova, onda ćete biti naši gosti u poslovnoj klasi!

Znam da to nije lako, ali je možda baš tako i dobro. Mi ne tražimo ljude koji žele izbeći rad i lako doći do rezultata. Naši najuspešniji saradnici se ne plaše posla, znaju itekako uporno prionuti, postavljati sebi ciljeve i učiniti sve da ih ostvare. Možda se ostvarenje 10 000 bodova sada čini predalekim, ali ako ne budete napravili prve korake ka njihovom ostvarenju, Vi im se nikada nećete ni približiti! Bodove brojimo jedan po jedan. Zbog toga izvadite Vašu listu sa imenima, obnovite je i uzmite telefon u ruke. Steknite praksu u zakazivanju termina, i uvek izvršite osnovne pripreme! Koncentrišite se na lični i non-menadžerski posao i sponzorirate dobre ljude! Radite sa njima zajedno, izgradite i u njima izuzetan nivo stručnosti i držanja, kao i odanost poslu.

Samo jedno može biti lepše od doživljaja na prvom Rallyju, a to je osećaj kada na Rallyju učestvuje Vaš saradnik kome ste Vi pokazali posao. Osnove se nikada nesmeju izostaviti. Sa neposrednom ponudom proizvoda možete izgraditi snažnu bazu, a iz toga proističe da će Vam ogroman broj korisnika biti zahvalan, jer su ponovo našli put ka zdravlju. Ovo je naravno izuzetna mogućnost i da od zadovoljnih korisnika postanu i uspešni poslovni saradnici. Naučite svoj tim osnovnom poslu i – možda će se to desiti i ranije nego što mislite – Vi ćete se naći u prvim redovima u avionu, na širokom sedištu, na putu na Međunarodni Rally na nivou kvalifikacije sa 10 000 ostvarenih bodova!

  
REX MAUGHAN



# TAJNA ČUDA, ZVANOG FOREVER

Dok sam na pauzi sastanka Saveza industrijalaca Mađarske razgovarao sa rukovodiocima velikih preduzeća i njihovim predstavništvima interesa, primetio sam da se bez izuzetka svi žale. Bilo je oblasti gde je smanjivanje rasta bilo izričito planirano, a neki su se radovali i rastu od nekoliko procenata. Kada smo u toku razgovora u jednom predstavništvu, u verovatno najjačoj organizaciji Mađarske, koje ima preko 180 članova – stigli do Forever Living Products preduzeća, koji je predstavnik kako proizvodnje dopune ishrani, tako i multilevel marketinga, i kada su čuli izlaganje o našim uspesima, dok sam im govorio o našem rastu od 15-20 procenata, svi rukovodioci velikih multi-preduzeća su me gledali sa čuđenjem i pola u šali rekli da smo mi verovatno promašili profesiju...

Mi smo zaista stvorili malo čudo u ovoj zemlji, i to čudo *Forevera* se naravno može izraziti i u procentima. Na primer, mesec jul 2007. godine smo zaključili sa rastom od 22 %. Taj rast se drugima čini neostvarljiv, ali mi smo najveća firma u Mađarskoj koja predstavlja MLM sistem, odnosno preduzimače koji distribuiraju proizvode za dopunu ishrani.

Svi su me obasuli pitanjima, jer ih je interesovala tajna ovog čudesnog razvoja. Kako se može ostvariti ovako veliki rast prometa u preduzeću, a taj rast je do sada dostigao ogromne razmere? Svi bi rado znali pravu tajnu. Jesu li proizvodi zaista

tako kvalitetni? Radimo li zaista sa tako istančanim sistemom marketinga? Da li je pozadina u matičnom preduzeću zaista tako sigurna i stabilna? Jesmo li mi zaista toliko pouzdani?

Dok sam odgovarao potvrdno na ova pitanja, u mojoj glavi se formulisao pravi odgovor, o tome šta je naša tajna: ...naša tajna – to ste Vi! Korisnici, graditelji mreže, jer se Vi ne ustručavate da govorite o dobrom osećaju posle upotrebe proizvoda, o mogućnostima izuzetne zarade u našim redovima i o divnom timskom duhu koji vlada među nama koji radimo u ovom preduzeću. Vi ste tajna, opruge pokretači čuda zvanog *Forever!* Tako je! Mi gradimo čudo! Tako stabilno i dobro funkcionišuća mreža marketinga se do sada nije izgradila nigde u regiji centralne Evrope.

Zbog toga smo zahvalni svima Vama koji ste došli i koji ćete doći kod nas da biste kupili jedan gel Aloe Vere, isprobali lips, ili šminku iz naše Sonya kozmetika palete, a hrabriji se čak opustili uz masažu.

Treba da čuvamo to čudo koje smo stvorili i da uživamo u njemu. Želim da nam potraje još dugi niz godina, da bismo ovu mogućnost mogli ponuditi što većem broju kupaca i saradnika.

**Napred FLP Mađarske!**



# Success Day na Međun



**IŠTVAN HALMI,**  
**RITA MIKOLA HALMINE**  
safir menadžeri

**Bez obzira na veoma visoku  
junsku temperaturu,  
naš Success Day na  
Međunarodnom danu  
dece smo u Sport Areni  
Budimpešte otpočeli u  
prisustvu više od hiljadu  
naših saradnika. Pod  
rukovodstvom naših  
saradnika, safir menadžera  
Ištvana Halmija i Rite  
Mikola Halmine, smo  
svečano otpočeli program  
Success Daya.**

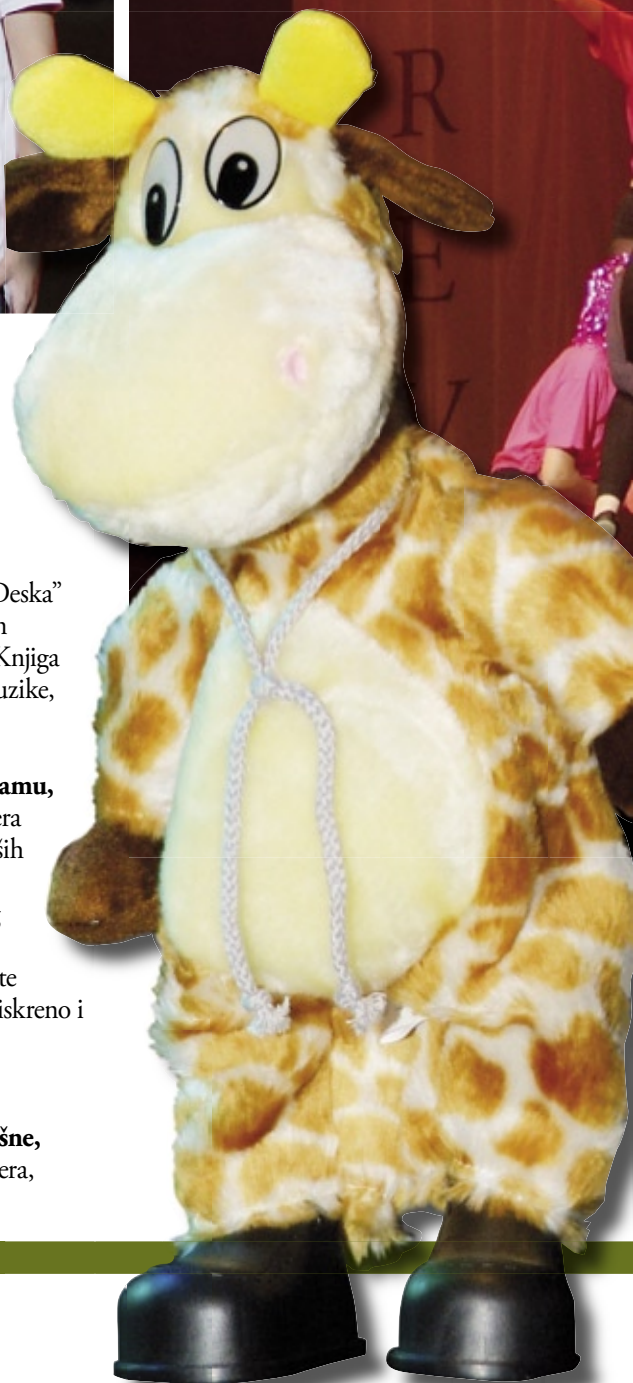
**Foto:** BELA KANJO

U pozdravnom govoru, direktor zemlje, **dr Šandor Miles** nam je ukazao na važnost prisustva na Holiday Rallyju u Poreču i saopštio dostignuća naše regije sa aspekta rasta prometa.

Mladi glumci dečijeg pozorišta „Deska” pod rukovodstvom Žuže Hofman Gogne su izveli deo iz mjuzikla „Knjiga o džungli”, a u ritmu pesama i muzike, deca i odrasli gosti su aplaudirali.

Pod rukovodstvom **dr Terezije Šamu**, našeg saradnika soaring menadžera su malecna i malo starija deca naših saradnika održala predavanje o tome, šta i kako koriste iz širokog spektra Forever proizvoda i to je u redovima publike naišlo na opšte odobravanje, jer su deca govorila iskreno i veoma originalno.

Imali smo priliku da čujemo i predavanje **dr Edite Reves Šiklošne**, našeg saradnika, soaring menadžera,





# narodnom danu dece



koje je održala na 16. Kongresu Saveza alternativne medicine Mađarske, u kojem je delotvornost Aloe Vere predstavila na fascinantan način i prisutnima ukazala na važnost upotrebe i drugih proizvoda kao i kozmetičkih sredstava naše firme.

Na pozornici Forevera je sledilo objavljivanje kvalifikacija **supervizora i**

**asistent menadžera.** Ostvarivanje ovih nivoa je jedno od najznačajnijih stanica naših saradnika u redovima Forevera.

Deca su ponovo dobila glavnu ulogu posle objavljivanja kvalifikacija i opšteg slavlja. Najlepše delove iz mjuzikla „Glas muzike” su izveli članovi Budimpeštanske operete: Agota Šimenfalvi, Melinda

Hekler, Atila Bardoci i Gergej Kalmar. Deca su popularne melodije dočekala sa puno uzbuđenja.

Čuli smo predavanje **dr Šandora Milesa:** „Uloga ličnosti u direktnom marketingu” koju je pripremio za sastanak Saveza marketinga Mađarske. Dr Miles je u svom predavanju opisao važnost uloge



čula i misli u izgradnji mreže. Na pozornici je ponovo sledilo vreme za objavljivanje kvalifikacija. **Članovi Kluba osvajača** su prvi dobili svoja odličja, a posle njih je sledila kvalifikacija novih **menadžera**.

Sve više naših saradnika učestvuju u **Programu motivacije automobilom** i oni su imali prilike da preuzmu odličja svoje kvalifikacije.

Na samom kraju objavljivanja kvalifikacija, na pozornici su se našli saradnici, koji su primili priznanja kao članovi **Business Builders Cluba**. Na osnovu zbira svih bodova, na 1. mestu se nalazi **Ištvan Utaši** dok su na osnovu rasta mreže sa 500,91 % prvo mesto osvojili **Ferenc Tanač i Ferenc Tanačne**. Na 2. mestu se nalaze **Geza Varga i dr Ilona Juronič Vargane**, na 3. su **dr Pirkhofer Katalin dr Šerešne i dr Endre Šereš**, 4. mesto – **Hajnalka Šenk**, 5. mesto – **Ferenc Tanač i Ferencne Tanač**, 6. mesto – **Đerđ Čuka i dr Iboja**

**Bagolj, 7. mesto – Marija Nakić, 8. mesto – dr Marija Debredi i Šandor Vagot, 9. mesto – Vesna Kuzmanović i Siniša Kuzmanović i na 10. mestu su dr Zoltan Lukač i Eržebet Kiš dr Lukačne.**

**Ištvan Daraboš**, naš saradnik senior menadžer nas je upoznao sa onim koracima koji vode do ostvarivanja nivoa kvalifikacija za Euro Rally 2008. godine, koji će se održati u Budimpešti. Želimo da što veći broj naših dragih saradnika učestvuju u ovom svečanom događaju.

Iz predavanja **dr Ferenc Kiša i dr Ide Nađ**, naših saradnika, senior menadžera, smo mogli naučiti koliko u našem životu znače promene. Sa ostvarivanjem nivoa senior menadžera za njih i za njihovu celu porodicu su se otvorila vrata lepe budućnosti.

Veoma jasnim predavanjem **Žolt Laslo Geco i Marijana Žolt Laslo Gecone** su nam prikazali slobodu marketing sistema koje Forever obezbeđuje svojim članovima.

Neiscrpane rezerve našeg Marketing sistema članovima Forevera obezbeđuju ostvarljive ciljeve i kvalitetan život.

**Hajnalka Šenk** naš saradnik, sveže-kvalifikovani soaring menadžer je svom predavanju dala naslov: „Naša struka je izgradnja marketinga”. O izgradnji mreže, koja je za nju veoma cenjena struka, je govorila za nju karakterističnom velikom srdačnošću. Prikazala nam je kako treba poštovati ovo zanimanje koje je više od marketinga, jer obezbeđuje mogućnost da se sklupaju i nova prijateljstva.

Pozornicu su ispunili novi **asistent supervizori**, koji su veoma radosno i oduševljeno primili svoja odličja i čestitke, da bi krenuli, nekad teškim, putem izgradnje mreže. Naravno, mogu biti sigurni, da će na tom putu napredovati uz svesrdnu pomoć ogromnog tima Forevera.

Videćemo se 15. septembra, kada će naš gost-predavač biti **Rolf Kip**, dvostruki dijamant menadžer iz Nemačke. Sve Vas srdačno očekujemo!













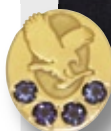




# Bez ciljeva živ



**DANIELA  
OCOKOLJIĆ**  
safir menadžer  
član President's Cluba



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

**Sa prvim znacima leta,  
dočekali smo novi seminar  
pod nazivom Success Day,  
gde smo bili u prilici da se  
družimo sa najuspešnijim  
distributerima cele  
Južnoevropske regije.**

**D**omaćini poslednjeg prolećnog seminara su bili **Daniela Ocokoljić**, safir menadžer u marketinškom sistemu Forever Living Productsa, i njen suprug **Zoran Ocokoljić**, soaring menadžer. Brilljantnim vođenjem programa su još jednom dokazali zašto su jedni od najuspešnijih distributera Srbije.

Prisutnima se sa par novosti u poslovanju FLP-a u Srbiji obratio regionalni direktor kompanije **Branislav Rajić**. Direktor Rajić je ukazao na izuzetne mogućnosti koje nudi FLP, kao i na podsticajne programe koji su u toku i koje je velika šteta propustiti.

Reči dobrodošlice su upućene svim kolegama, regionalnim direktorima zemalja u okolini, kao i članovima President's Cluba Mađarske, Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Slovenije i Srbije.

Na odličnom srpskom jeziku je prisutne goste pozdravio teritorijalni direktor FLP Južne regije, **dr Šandor Miles**. Veliki su rezultati za nama, veliki izazovi ispred nas. Ogroman je broj ljudi koji još uvek nije dobio pravu informaciju o kvalitetu života koji se nudi uz Forever. Nadamo se da će godine pred nama biti godine novih trijumfa i uspeha koji će nas dovesti na sam vrh FLP-a u svetu.

Po prvi put smo ugostili gospodina **Lenkei Petera**, koji je od nedavno promovisan u direktora FLP-a za evropsko tržište.

Direktor Lenkei je podsetio da naša zemlja ima čime da se ponosi i da su nosioci posla na našem tržištu pravi i stvarni lideri koji šetaju ovom zemljom i spremni su da formulu uspeha dodele svima koji to hoće.





# ot ne bi imao smisla



Direktoru Lenkeiu želimo mnogo uspeha na novom poslu i nadamo se da će pod njegovim rukovodstvom Evropa još bolje poslovati u okviru globalne mreže Forevera.

Popularni beogradski rok sastav „**Neverne bebe**” nam je na prethodnom gostovanju ulio poverenje i dokazao da su trenutno jedan od najboljih muzičkih sastava na našoj rok sceni.

Milanu i ostatku benda se od srca zahvaljujemo i nadamo se da će još mnogo puta biti gosti na našem Success Dayu.

Poruka **dr Dušanke Tumbas** je veoma jasna: „**NEKA VAŠ LEK, BUDE VAŠA HRANA**”, a sa visokokvalitetnim dijetetskim proizvodima naše kompanije, to je veoma lako izvodljivo. Dakle, zaboravimo loše životne navike, promenimo stil života iako smo navikli da se prejedamo. Zatrovanost okoline itekako utiče na naš sistem za varenje koji prosto, sve te štetne materije taloži u organizmu, da bi se kasnije kao odgovor pojavila bolest. Recept postoji, smernice zdravlja su ucrtane i treba samo biti dosledan u sprovođenju novih i pravih životnih navika.



Na iskustvima se učimo i ona su najvažniji deo naših života. Na Success Dayu, segment programa posvećen iskustvima korisnika i lekara predstavlja jedan od njegovih najvažnijih delova. Iskrena iskustva korisnika, kao i lekara koji su preparate primenili i u svojoj praksi, govore da je motiv zdravog života pokretač mnogih procesa. Zahvaljujemo se **dr Aleksandru Petroviću** na odličnom vođenju ovog dela programa.

Naši gosti, direktori **Lenkei i dr Miles**, zajedno sa domaćinom, direktorom Branislavom Rajićem







su na sceni uputili čestitke novim **supervizorima, asistent menadžerima i menadžerima**. Nove kvalifikacije su veliki korak unapred, u smislu samostalnog poslovanja i privatnog preduzetništva koji nudi Forever.

Nadamo se da će novokvalifikovani saradnici narednih meseci postići nove uspehe i dostići postavljene ciljeve.

Na sceni su nam se potom pridružili članovi **Kluba osvajača**, kategorije saradnika, koji su u odnosu na prethodni period značajno povećali obim svog poslovanja i samim tim se zasluženo našli u ovoj kategoriji. Čestitamo im od sveg srca!

Njegov imidž je šesir, gitara, šarm i prijatna atmosfera koju uvek pravi, ma gde da se pojavi. Pamtimmo ga po himni o Aloji koju je spevao, ali i po nezaboravnim nastupima koje je imao na našim seminarima.

Zahvaljujemo **Banetu Krstiću** i njegovom orkestru „Garavi sokak”, koji je ovog puta bio dopunjen sa vojvođanskim tamburašima.

Kako da kažemo pravu reč, kako da uspostavimo pravu komunikaciju sa potencijalnim saradnicima i da im predstavimo FLP u pravom svetlu? Uspeh se uči, zahteva strpljenje i daje fantastične rezultate. Bez ciljeva i budućnosti smo mrtvi, samo nam to još niko nije saopštio.

Osmeh u pravo vreme, prava reč i samopouzdanje su ključni faktori na polju uspešne komunikacije, tvrdi senior menadžer **Miša Ugrenović**.

Polje uspeha je poligon novih naučnih disciplina 21. veka. Samim činom posmatranja mi kreiramo našu svest, a ispunjenje našeg postojanja, kao i ostvarenje željenih i planiranih dostignuća, predstavlja NAŠ USPEH. Uspeh je odluka. Njega se ne treba plašiti i treba ići putem njegovog postizanja i ispunjenja. Podsvesne misli su najjače, tvrdi gost predavač, **mr Dušan Pavlović**, i daje formulu kako se prebaciti na pravi kolosek i krenuti ka uspehu. Nikada ne sumnjajte u uspeh, radujte mu se i proslavite ga ZAJEDNO!

**Pomozi sebi i marketinški plan će ti pomoći**, recept je legende FLP-a u Mađarskoj i celoj Južnoj regiji, safir-dijamant menadžera **Mikloša Berkiča**. Sponzori su naši heroji FLP-a i potrebno je da ih kopiramo. Potrebno je da radimo

ono što vidimo, a ne ono što čujemo od njih. Naše vreme pretvoreno u marketing FLP-a daje svakome od nas finansijsku satisfakciju u skladu sa uložnim trudom.

Uspeh ne dolazi po nas same – potrebno je da se maksimalno angažujemo kako bismo iskoristili fenomenalnu marketinšku mogućnost koju nudi Forever.

Uz zahvalnost voditeljima, poželeti smo puno uspeha novim **asistent supervizorima** u nadi da ćemo ih vrlo brzo videti na novim pozicijama.

**BRANISLAV RAJIĆ**  
direktor FLP Srbije









# Klub osvajajača

Prvih deset  
distributera na  
osnovu non-  
menadžerskih  
bodova

# CONQUISTA

## Najuspešniji distributeri



**MAĐARSKA**



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



**SRBIJA, CRNA GORA, KOSOVO**



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





# ADOR CLUB

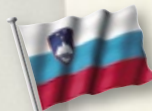
u junu 2007. godine



**HRVATSKA**



**BOSNA I HERCEGOVINA**



**SLOVENIJA**



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



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



1. **Arbeiter Jožica i dr Arbeiter Miran**
2. **Bigec Danica**
3. **Iskra Rinalda i Iskra Lučano**
4. dr Herlić Srećko
5. Batista Ksenija
6. Praprotnik Toncka
7. Bizjak Marija
8. Krejči Hrastar Marjeta i Hrastar Milan
9. Božnik Slavica
10. Bigec Matić



# Zajedno na putu uspeha



## Postigli su nivo soaring menadžera:

Lazarević dr Predrag i Lazarević dr Biserka



## Postigli su nivo senior menadžera:

Arbeiter Jozica i dr Arbeiter Miran



## Postigli su nivo menadžera:

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



## Postigli su nivo asistent menadžera:

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



## Postigli su nivo supervizora:

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



Sulyok Annamária  
Szalmásné Eke Ágnes i  
Szalmás Zsolt  
Szulcz Arnold  
Szókánné Oszvald Zsuzsanna i  
Szókán Gyula Károly  
Szórád Erzsébet  
Tárnok Adrienn

Tomasovszkyné Szilágyi Ildikó  
Trecskó Lajos i  
Csató Gabriella  
Török Ildikó i Török Csaba  
Tóth Ildikó  
Tóth Edit i Komár István  
Tóth Sándorné i Tóth Sándor  
Tóthné Halász Krisztina i

Tóth Csaba Ferenc  
Véghné Bódi Erika i  
Végh Tibor  
Vadić Mile  
Varga János  
Varga Sándorné  
Vukasinović Dobrila i  
Vukasinović Dragan

Vörösné Farkas Zsuzsanna i  
Vörös László  
Zabkar Alain i Kevic Zorana  
Zic Nives  
Zsibrita László i  
Zsibrita Lászlóné  
Zsoldos Péterné  
Újvári Anita



## Pobednici programa motivacije kupovinom automobila:

### I nivo:

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

Halomhegyiné Molnár Anna  
Haim Józsefné i  
Haim József  
Hanyecz Edina  
Hári László  
Heinbach József i  
dr Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
Jakupak Vladimir i  
Jakupak Nevenka  
Juhász Csaba i  
Bezzeg Enikő  
Kása István i  
Kása Istvánné  
Keszlerné Ollós Mária i  
Keszler Árpád  
Kibédi Ádám i Ótós Emőke  
Knisz Péter i  
Knisz Edit  
Kovács Zoltán i  
Kovácsné Reményi Ildikó  
Kuzmanović Vesna i  
Kuzmanović Siniša  
Kulcsárné Tasnádi Ilona i  
Kulcsár Imre  
Lapicz Tibor i  
Lapiczné Lenkó Orsolya  
**Lazarević dr Predrag i**  
**Lazarević dr Biserka**  
Mussó József i  
Mussóné Lupsa Erika  
Mayer Péter  
Márton József i  
Mártonné Dudás Ildikó  
Mičić Mirjana  
Milanović Ljiljana  
Milovanović Milanka i  
Milovanović Milislav  
Molnár Attila  
Molnár Zoltán  
mr Molnár László i  
dr Molnár Stantić Branka  
Nakić Marija i  
Nakić Dušan  
Miškić dr Olivera i  
Miškić dr Ivan  
Mrakovics Szilárd i  
Csordás Emőke  
dr Németh Endre i  
Lukácsi Ágnes  
Németh Sándor i  
Némethné Barabás Edit  
Orosz Ilona i dr Gönzci Zsolt  
Orosz Lászlóné

Ostojić Boro  
Papp Tibor i  
Papp Tiborné  
dr Pavkovic Mária  
Perina Péter  
Petrović Milena i  
Petrović Milenko  
Radóczy Tibor i  
dr Gurka Ilona  
Révész Tünde i  
Kovács László  
Rudics Róbert i  
Rudicsné dr Czinderics Ibolya  
Stegena Éva  
dr Steiner Renáta  
Stilin Tihomir i  
Stilin Maja  
Sulyok László i  
Sulyokné Kökény Tünde  
Pintér Csaba i  
Szegefi Zsuzsa  
Szabó Ferencné i  
Szabó Ferenc  
Szabó Péter i  
Szabóné Horváth Ilona  
Schleppné dr Kász Edit i  
Schlepp Péter  
Szegehy Mária  
Szekér Marianna  
Székely János i  
Juhász Dóra  
Széplaki Ferencné i  
Széplaki Ferenc  
Tamás János i  
Tamás Jánosné  
Tanács Ferenc i  
Tanács Ferencné  
dr Tombáczné Tanács Erika i  
dr Tombácz Attila  
Tóth Csaba  
Ugrenović Miodrag i  
Ugrenović Olga  
Vitkó László  
Zakar Ildikó

### II nivo:

Bíró Tamás  
Botis Gizella i  
Botis Marius  
Czeléné Gergely Zsófia  
dr Seresné dr Pirkhoffer Katalin i  
dr Seres Endre  
Erdős Attila i

Bene Írisz  
Gecse Andrea  
Hertelendy Klára  
Illyés Ilona  
Janović Dragana i  
Janović Miloš  
Ocololjić Daniela  
Papp Imre i  
Péterbenz Anikó  
Rózsahegy Zsoltné i  
Rózsahegy Zsolt  
dr Schmitz Anna i  
dr Komoróczy Béla  
Siklósné dr Révész Edit i  
Siklós Zoltán  
Tóth István i  
Zsiga Márta  
Varga Géza i  
Vargáné  
dr Juronics Ilona

### III nivo:

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





# Poštovani distributeri!

## Poštovani saradnici

Ovim putem Vas obavještavamo da se Anett Tot, zbog povrede tačke 14.3.3.3 Međunarodne poslovne politike FLP-a, na osnovu odluke FLP Inc. briše iz reda distributera FLP-a Mađarske d.d.o.

## Success Days u 2007. godini u Sport Areni Budimpešta

1. jul, 15. septembar, 20. oktobar, 17. novembar, 15. decembar

## Naručite proizvode na [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com) veb strani.

Ovo je najkomotnije i najsigurnije rešenje – ne samo sa aspekta direktne kupovine proizvoda, već i zbog evidencije naručivanja. Ujedno je i najbolje sredstvo u toku preporučivanja proizvoda, jer je ponuda primamljiva svim zainteresovanim. Svi bodovi u vrednosti naručivanja se u roku od 24 časa dodaju aktuelnoj vrednosti i do tih podataka se bilo kada može doći Internetom. ([www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com))

Vaše nove kartice za kupovinu u veleprodaji možete lično preuzeti svakog radnog dana u nedelji u kancelarijama naše firme.

Naše društvo obezbeđuje više mogućnosti za naše distributere za informisanje o svom prometu i o bodovima:

- U poslednjem redu obračuna provizije koji dobijate svakog meseca, možete naći vaše ime korisnika (LOGiN ID) i lozinku (PASSWORD) za dostizanje američke veb strane firme ([www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)). Posle priključenja na veb stranu, kliknite na Mađarsku i možete videti aktuelno stanje svojih bodova.
- Možete tražiti informacije o svojim bodovima i preko SMS sistema koji već godinama uspešno funkcioniše.
- I naši saradnici u telefonskoj službi centralne kancelarije u Budimpešti će Vas svesrdno informisati o aktuelnom stanju Vašeg prometa.
- Distributeri u Mađarskoj mogu da se informišu o vrednostima svojih ličnih bodova na brojevima telefona +36-1-269-53-70 i +36-1-269-53-71, a naši saradnici iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije i Crne Gore na tel. broju +36-1-332-55-41. Molimo naše saradnike da traže informacije samo o svojim vrednostima bodova i preduzimaštvu!

## Internetinfo

Obaveštavamo poštovane distributere da mogu dobiti informacije i sa dve veb strane naše firme. Prva veb strana „[www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com)” je veb strana naše regije, kojom se može uspostaviti kontakt sa veb robnom kućom u Mađarskoj. Da biste mogli da stupite na nju i obavite kupovinu, možete tražiti pristupnu lozinku u našoj kancelariji. Centralna veb strana naše firme ili popularno „američka veb strana” – „[www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)” pomaže da saznamo više o FLP-u u svetu, vestima, mogućnostima za međunarodne kontakte, o drugim važnim informacijama i o aktuelnom bodovnom stanju datog

saradnika. Na distributersku stranu mogu doći svi, ako odaberu opciju „distributor login”, sa korisničkim i distributerskim brojem (unetim bez razmaka između). Lozinka se nalazi na dnu obračunske liste.

Molimo cenjene distributere da i ubuduće obrate pažnju na pravilno ispunjavanje narudžbenice i drugih formulara! Ispravljene (ime naručioca) i nepotpisane narudžbenice ne možemo prihvatiti, zbog mogućih nesporazuma! Molimo Vas takođe da obratite pažnju na pravilno i čitko ispunjavanje prijavnog lista (ugovora): štampanim slovima plavom ili crnom bojom! Molimo Vas da u slučaju promene imena ili adrese koristite formular za izmenu podataka!

Molimo Vas, da u cilju finansijske sigurnosti u slučaju informisanja ovlašćenog lica o bonusima Vašeg preduzimaštva ovlašćeno lice ponese svoju ličnu kartu sa sobom! Na osnovu Međunarodne poslovne politike svi distributeri koji su potpisali prijavne liste (ugovore), stiču pravo na kupovinu proizvoda po veleprodajnoj ceni neposredno iz naše kancelarije. Registrovani distributer se postaje samo nakon prve kupovine, prikazivanjem 2. primerka prethodno predanog prijavnog lista sa pečatom i ispunjenog narudžbenog lista.

## NEPRAVILNO JE!

**Nikada nemojte kupovati ili realizovati proizvode elektronskim putem ili u maloprodajnim jedinicama. Uzimajući u obzir mogućnosti različitih kanala realizacije elektronskog medija, na osnovu stava Forever Living Productsa se ove jedinice kvalifikuju kao maloprodajne institucije. Na osnovu važeće Poslovne politike, strogo je zabranjena realizacija ili izlaganje svih FLP proizvoda ili formulara u maloprodajnim jedinicama. Distribucija putem elektronskog medija se može odvijati isključivo uz pomoć [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com) veb strane. Obaveštavamo Vas da je potpisivanje i predaja ugovora bez punomoći nezakonito. Možemo prihvatiti samo svojeručno potpisane ugovore. Svi ostali potpisi se kvalifikuju kao falsifi kati.**

## Responzorisanje!

Molimo Vas da obratite pažnju na pravila „ponovnog sponzorisanja” koje možete naći u 12. poglavlju Poslovne politike. Veoma je važno da znate, da ponovno sponzorisanje nije automatski proces, već stupa na snagu tek posle ispunjenja i predaje određenih formulara (izjava o responzorisanju, novi prijavni list) i provere odgovara li novosponzorisani traženim uslovima. Oni koji i po drugi put učlanjuju svog saradnika distributera bez uzimanja u obzir procesa responzorisanja, krše ono što je zapisano u Poslovnoj politici.





## **SAOPŠTENJA KANCELARIJE U MAĐARSKOJ**

- Centralna kancelarija u Budimpešti: 1067 Budapest, Szondi u. 34., tel.: +36-1-269-5370. Direktor za međunarodne kontakte: Peter Lenkei
- Magacin u Budimpešti: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11., tel.: +36-1-291-8995. Regionalni direktor: Peter Lenkei
- Kancelarija u Debrecenu: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48., tel.: +36-52-349-657. Regionalni direktor: Kalman Poša
- Kancelarija u Segedinu: 6731 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., tel.: +36-62-425-505. Regionalni direktor: Tibor Radocki
- Kancelarija u Sekešfehervaru: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3., tel.: +36-22-333-167. Regionalni direktor: Földi Attila

Obaveštavamo naše cenjene distributere da ćemo sledeći Forever Success Day održati 21. jula 2007., sa početkom u 10 sati u Budimpešti. Adresa je: 1143 Budimpešta XIV. Stefánia út 2. Papp László Sportaréna (Sport Arena Pap Laslo). Sve Vas srdačno pozivamo!

Proizvode Forever Living Products distribuišemo uz predlog Mađarskog Saveza Alternativne Medicine.

Molimo cenjene distributere da uz prijavne listove i dalje predaju fotokopiju svoje legitimacije preduzimača i za protekli period, a firme treba da predaju i fotokopije prijavnog lista poreskim vlastima! U buduće možemo isplatiti bonuse tek kada se uverimo u postojanje prethodno pomenutih fotokopija! Oni naši partneri u Mađarskoj, koji traže da im račune za kupovinu proizvoda ispunimo na ime njihove lične firme, to mogu ostvariti tek onda ako naša kancelarija dobije ispunjene potrebne formulare odnosno one dokumente koji dokazuju da su oni vlasnici firme. Detaljno opisane informacije u vezi toga smo okačili u našoj kancelariji, a naši saradnici će Vam dati i usmena objašnjenja ako je to potrebno. Na našoj veb strani Interneta, možete doći do aktuelnih brojeva i do onih koji su se ranije pojavili, ako date lozinku „forever“.

Informacije o povoljnoj kupovini. Da biste mogli jednostavno iskoristiti povoljnu kupovinu, pridržavajte se sledećih pravila:

1. Izjava: Molimo Vas da obratite pažnju da tačno ispunite sve rubrike izjave! Kod ličnog preuzimanja, naše kolege provere podatke, ali to ne možemo uraditi kada se slanje obavlja poštanskim putem. Zbog toga Vas molimo, da svoje podatke

- unosite sa mnogo pažnje, jer u slučaju pogrešnog ispunjenja, sistem povoljne kupovine ne stupa na snagu!
2. Kupovina: Za vreme kupovine sistem automatski nudi maksimalnu svotu povoljne kupovine onima koji su dali izjavu. Kupovina znači da se koristite povoljnostima, odnosno isplatom bonusa, i zbog toga je za ličnu kupovinu potreban lični dokument sa fotografijom. U slučaju grupne kupovine, treba da ponesete pravilno ispunjenu punomoć potpisanu sa dva svedoka, za svakoga ko je dao narudžbu. Naše kolege će prihvatiti narudžbe tek onda kada ih provere. Neće se prihvatiti narudžba onih koji raspolažu sa izjavom, ali ne znaju da se legitimišu ili ne poseduju punomoć!
3. Pružanje informacija: Naše kolege u magacinu će pružiti informacije o aktuelnoj svoti povoljne kupovine tek kada se pokažu lični dokumenti sa fotografijom ili punomoć.

Oni saradnici koji raspolažu sa izjavom i svoje bonuse podižu i u obliku računa, o tačnim iznosima mogu da se informišu u Budimpešti, Szondi u. 34.

Želimo obavestiti distributere u Mađarskoj o usluzi isporuke proizvoda naše firme. Našim cenjenim distributerima na celoj teritoriji Mađarske, ćemo isporučiti proizvode najkasnije u roku od dva dana od primanja njihove narudžbe i dogovorenog termina isporuke. Proizvode treba preuzeti u roku od 48 sati, jer ćemo u protivnom stornirati (poništiti) račun i dobijene bodove. Vrednost naručenih proizvoda i transporta se plaća posle preuzimanja proizvoda. Firma snosi troškove isporuke za narudžbe čija je vrednost viša od 1 boda.

Naručivanje robe možete obaviti na sledeći način:

- putem telefona, kada će naš saradnik dati tačne informacije o vrednosti naručenih proizvoda i bodova kao i cenu isporuke. Brojevi telefona: 061-297-5538, 061-297-5539, mobil: 06-20/456-8141, 06-20/456-8149
- Internetom na adresi „www.flpshop.hu“
- SMS-om na broj telefona: 0620-478-4732.

### **Telefonski brojevi lekara savetnika u Mađarskoj:**

- dr Kassai Gabriella: +36-30-307-7426
- dr Bakanek György: +36-30-9428-519
- dr Kerekes László: +36-20-9441-442
- dr Mezösi László veterinar: +36-20-552-6792





## SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SRBIJI

- Kancelarija u Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127
  - Kancelarija u Nišu: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1. Tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131. Radno vreme: ponedeljkom i četvrtkom 11:00–19:00, ostalim radnim danima 9:00–17:00.
  - Kancelarija u Horgošu: 24410 Horgoš, Rade Končara 80., tel.: +381-24-792-195. Regionalni direktor: Branislav Rajić Radno vreme: svakog radnog dana 9:00–17:00.
- Forever Living Products Vam stoji na raspolaganju sa sledećim uslugama: Telecentar – proizvode možete naručiti putem telefona i to na sledećem broju: 011/309-6382. Radno vreme Telecentra i beogradske kancelarije je ponedeljkom i četvrtkom 12:00–19:30, a drugim radnim danima 9:00 – 16:30. Ako se proizvodi naručuju putem telefona, isporuka se vrši na adresu vlasnika kodnih brojeva. Proizvodi se plaćaju pouzecom. Poštanski

troškovi se obračunavaju po kursnoj listi NBS Srbije na dan kada se vrši isporuka.

- Poštanske troškove snosi FLP Beograd samo u slučaju ako je naručioc kome pripada kodni broj, naručio proizvode u većoj vrednosti od 1 boda.
- Pristup novih članova se ne može vršiti putem telefona.
- Naši distributeri u Horgošu i Nišu mogu kupiti pristupne listove i formulare za promenu podataka, kao i sav ostali reklamni materijal.

### Broj telefona stručnih lekara u Srbiji:

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



## SAOPŠTENJA KANCELARIJE U CRNOJ GORI

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

### Broj telefona stručnog lekara u Crnoj Gori:

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



## SAOPŠTENJA KANCELARIJE U BOSNI I HERCEGOVINI



Kancelarija u Bijeljini

- Adresa kancelarije u Bijeljini je: Trg Đenerala Draže Mihajlovića 3., tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, faks: +387-55-221-780. Radno vreme: radnim danima 9:00–17:00, a svakog poslednjeg radnog dana u mesecu 9:00–17:00.

- Adresa kancelarije u Banja Luci: 78000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288. Radno vreme: radnim danima 9:00–16:30. Regionalni direktor: dr Slavko Palešić.
  - Adresa kancelarije u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akifa Šeremeta do 10., tel.: +387-33-760-650, +387-33-470 682, fax: +387-33-760-651. Radno vreme: ponedeljkom, četvrtkom i petkom 9:00 – 16:30, utorkom i sredom: 12:00 – 20:00. Svaka poslednja subota u mesecu je radna, i svake poslednje subote u mesecu se održava mini Success Day. Regionalni direktor: Enra Hadžović
- Naručivanje telefonom možete obaviti na broj (prijava novih distributera nije moguća putem telefona): u Bijeljini +387-55-211-784, i u Sarajevu +387-33-760-650.

### Saopštenje FLP kancelarije Sarajevo:

Obaveštavamo Vas da od septembra imamo i doktora specijalistu, savetnika za BiH, **dr Esmu Nišić**, koju možete kontaktirati na telefon: +387-62-367-545 svakog dana od 18:00 – 21:00.

- Doktor specijalista će biti prisutan u prostorijama FLP Sarajevo svake srede od 17:00 – 19:30, radi konsultacija.
- Ako proizvode naručujete telefonom, plaćate pouzecom. Ako vrednost naručenih proizvoda ne prelazi 1 bod, naručioc sam plaća troškove isporuke.





## SAOPŠTENJA KANCELARIJE U HRVATSKOJ

- Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Grada Mainza 21., tel.: +385-1-390-9770. Radno vreme: ponedjeljak i četvrtak od 12:00 do 20:00; utorak, sreda i petak od 09:00 do 17:00.
- Kancelarija u Splitu: 21000 Split, Križine 19., tel.: +385-21-459-262. Radno vreme: ponedjeljkom i četvrtkom od 12:00 do 20:00; utorkom, sredom i petkom od 09:00 do 17:00. Regionalni direktor: mr Laslo Molnar

- Telefonske narudžbe se mogu predati preko tel. broja: +385 1 39 09 773. Ukoliko pojedinačna narudžba iznosi preko 1 boda – uslugu isporuke proizvoda plaća FLP.
- Predavanja o marketingu i proizvodima održavaju se ponedjeljkom i četvrtkom u 18:00 u centralnoj kancelariji.

### Brojevi telefona stručnih lekara u Hrvatskoj:

- dr Ljuba Rauški Naglič: +385-9151-76510;
- dr Eugeniya Sojat Mandić: +385-9151-07070.



## SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SLOVENIJI

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386-1-562-3640. Obaveštavamo Vas da je radno vreme kancelarije magacina u Trzini ponedjeljkom i četvrtkom: 12:00 – 20:00 utorkom, sredom i petkom: 9:00 – 17:00
- Magacin u Lendavi: Kolodvorska 14., 9220 Lendava. telefon: +3862-575-1270. Radno vreme magacina u Lendavi: ponedjeljkom 12:00–20:00, od utorka do petka 9:00–17:00. Regionalni direktor: Andrej Kepe

Broj Telecentra (u slučaju naručivanja telefonom): +386-1-563 7501

### Brojevi telefona stručnih lekara u Sloveniji:

- dr Miran Arbajter: +386-4142-0788;
- dr Olga Čanzek: +386-4182-4163.



Kancelarija u Lendavi



## SAOPŠTENJA KANCELARIJE NA KOSOVU

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

## www.flpseeu.com FLP TV na Internetu

FLP TV program od 27. jula do 15. septembra 2007. godine

- |  |  |   |
|--|--|---|
| 10.00 Žolt Laslo Geco, Žoltne Laslo Geco – Sloboda marketing sistema | 16.55 FLP Plan marketinga  | 01.40 Sonya šou, 2005. godine, Debrecin                           |
| 10.20 Edukacioni film – Pro6   | 17.15 Katrin Bajri – Sa sistemom do samog vrha                       | 02.25 Intervju sa Marijanom Seker                                 |
| 10.25 Edukacioni film – Nature's 18                                  | 18.10 Ilona Bence i Gabor Mesaroš – Pesme iz kabarea „Bonbonjera“    | 02.50 Ansambli „Rajko“  |
| 10.28 Edukacioni film – Alo2Go                                       | 18.30 Gabriela Dominko – Upornost, polet, timski duh i vera          | 03.05 Predavanje Aidan O'Hare potpredsednika FLP-a za Evropu      |
| 10.30 Kvalifikacije – Super Rally                                    | 18.55 Piroška Lukači Hegedusne – Snovi su se ostvarili               | 03.25 FLP Himna   |
| 11.12 Koncert „Shadows Hungary Band“                                 | 19.30 Intervju sa Peterom Perinom                                    | 03.30 Predavanje Gregg Maughana potpredsednika FLP-a              |
| 11.30 dr Terezija Šamu – Priča o čudesnoj Aloj                       | 20.20 Holiday Rally – Poreč  | 03.45 Koncert Atile Patakija i ansambla „Edda“                    |
| 11.55 Karolj Lerant – Ne postoji neostvarljivo                       | 21.20 Koncert-promocija nove ploče ansambla „Borago“                 | 04.05 Govor Rex Maughana, pretседnika, generalnog direktora FLP-a |
| 12.20 Mihael Strahović – Uspešna izgradnja mreže u FLP-u             | 21.40 Žolt Fekete – Uhvati ritam                                     | 04.35 dr Ana Šmic – Kisela voda Forever                           |
| 13.20 Koncert Luia   | 22.00 Žolt Laslo Geco, Žoltne Laslo Geco – Sloboda marketing sistema | 04.55 FLP Plan marketinga   |
| 13.40 Sonya šou, 2005. godine, Debrecin                              | 22.20 Edukacioni film – Pro6   | 05.15 Katrin Bajri – Sa sistemom do samog vrha                    |
| 14.25 Intervju sa Marijanom Seker                                    | 22.25 Edukacioni film – Nature's 18                                  | 06.10 Ilona Bence i Gabor Mesaroš – Pesme iz kabarea „Bonbonjera“ |
| 14.50 Ansambli „Rajko“   | 22.28 Edukacioni film – Alo2Go                                       | 06.30 Gabrijela Dominko – Upornost, polet, timski duh i vera      |
| 15.05 Predavanje Aidan O'Hare, potpredsednika FLP-a za Evropu        | 22.30 Kvalifikacije – Super Rally                                    | 06.55 Piroška Lukaci Hegedusne – Snovi su se ostvarili            |
| 15.25 Himna FLP-a  | 23.12 Koncert „Shadows Hungary Banda“                                | 07.30 Intervju sa Peterom Perinom                                 |
| 15.30 Predavanje Gregg Maughana potpredsednika FLP-a                 | 23.30 dr Terezija Šamu – Priča o čudesnoj Aloj                       | 08.20 Holiday Rally – Poreč                                       |
| 15.45 Koncert Atile Patakija i ansambla „Edda“                       | 23.55 Karolj Lerant – Ne postoji neostvarljivo                       | 09.20 Koncert-promocija nove ploče ansambla „Borago“              |
| 16.05 Govor Rex Maughana predsednika, generalnog direktora FLP-a     | 00.20 Maihael Strahović – Uspešna izgradnja mreže u FLP-u            | 09.40 Žolt Fekete – Uhvati ritam                                  |
| 16.35 dr Ana Šmic – Kisela voda Forever                              | 01.20 Koncert Luia   |   |

# Business Builders Club

# 2007



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



Njihova nagrada je:  
Forever Holiday Rally,  
Poreč







# FOREVER LIVING PRODUCTS MAĐARSKA D.D.O.

## Pravilnik o rešavanju spornih pitanja

Ukoliko dođe do spora između Forever Living Products Mađarska d.d.o. ili nekih od njemu priključenih preduzimaštava („FLP”) i njegovog distributera u vezi realizovanih FLP proizvoda, u tom slučaju će stranke pokušati dobronamerno regulisanje putem ličnog usklađivanja, a u cilju prijateljskog rešavanja spora i uzajamnog sporazuma.

U slučaju da to usklađivanje nije uspešno, bilo koja strana može – drugoj strani poslatom pismenom izjavom – inicirati započinjanje

Posredničkog procesa na osnovu LV člana Zakona iz 2002. godine. Pokretanje Posredničkog procesa se može obaviti lično ili pismeno, putem isporučenog/preporučenog pisma i ono stupa na snagu kada ga druga strana dobije. Potvrda koja dokazuje isporuku u slučaju preporučenog pisma ili lične isporuke je primerak koji potvrđuje iniciranje i koju potpisuje jedan od predstavnika ili opunomoćenika stranke. Izjava o pokretanju Posredničkog procesa treba da ima naznačen datum i pored zadržavanja mogućnosti za modifikaciju u njoj treba naznačiti zahteve, odnosno pitanja koja se odnose na predmet Posredničkog procesa.

Ukoliko se spor putem Posredničkog procesa završi neuspešno ili stranke nisu pokrenule Posrednički proces, u tom slučaju, da bi stranke našle rešenje spora, po mogućnosti na najsvrsishodniji način – što brže, efikasnije

i sa što manjim finansijskim izdacima – na uzajamno zadovoljstvo, bilo koja stranka može inicirati proces kod odabranog suda, pred stalnim odabranim sudom Trgovinske i industrijske komore Mađarske, koja će proces voditi na osnovu svog Pravilnika. Broj odabranih sudija je tri (3) i proces se vodi na mađarskom jeziku.

Stranka koja izgubi spor, snosi troškove procesa druge strane. Visinu troškova određuje odabrani sud. U troškove spadaju advokatski honorari i ostali troškovi vezani za proces koji su nastali u toku delatnosti odabranog suda. Uslov odabranog suda je isključiv, to jest, ni jedna strana nema pravo inicirati proces kod redovnog suda ili kod drugog odabranog suda – tu se ne podrazumevaju delatnosti vezane za izvršavanje već donešene presude odabranog suda. Ovo ograničavanje ne isključuje da stranka traži privremene ili mere sigurnosti kod redovnog suda pre procesa odabranog suda ili za vreme procesa, ukoliko za to građanski zakon pruža mogućnost. Na isti način se ne isključuje ni pokretanje procesa za poništavanje presude odabranog suda.

Bilo koji spor među strankama – tu se podrazumevaju i sporovi koji nastanu posle poništavanja postojećeg ugovora – u slučaju nemogućnosti sporazuma, može se regulisati isključivo putem procesa odabranog suda, ukoliko pravo Mađarske i dati pravni spor ne isključuje sporazum putem odabranog suda.



**TEREZIJA  
HERMAN**  
soaring menadžer

# Četiri osnovne ljudske potrebe

**Dragi čitaocē FLP novina!  
Sigurno si već mnogo puta  
čuo od sponzora reči koje  
ti uvek mogu pomoći:  
tehnika ima izuzetno  
veliku važnost u FLP poslu.**

**Kako da postaviš ciljeve,  
nađeš odgovore na pitanje  
„Zašto?“, sastaviš listu sa  
imenima, pozoveš ljude na  
prezentaciju, organizuješ  
prezentacije proizvoda i  
marketinga, pružiš paket  
informacije, itd.... To je  
jedna strana posla, ali  
ja sada ovaj posao želim  
osvetliti iz jednog sasvim  
drugog ugla.**

**A**ko eventualno još uvek imaš radno mesto sa dobrim prihodom, na kojem pošteno i dobro obavljaš svoj posao, onda je najprirodnije da si željan podstreka i priznanja.

Možda je tvoj šef ipak stalno nezadovoljan tvojim radom ili uopšte ne primećuje tvoje postojanje u firmi, a možda misli: „dok ne kažem ništa, dobro je onako kako radiš“? Možda imaš konflikte i sa saradnicima?

Uopšte me ne čudi da s pravom osećaš da ti nešto nedostaje – jer ništa ne boli više od toga kada te ne cene dovoljno ili kada uopšte ne obraćaju pažnju na tebe.

U 1993. godini je jedna firma za isporuku paketa obavila unutrašnju anketu. Pitanja su bila orijentisana na to da se dođe do podataka koji pokazuju u kolikoj meri su zaposleni zadovoljni svojim šefovima.

Ispitanici su u 75 % napisali da se osećaju ugodno kada ih šef pohvali, jer dobro rade; 85 % izjavili da su ponosni jer se šef prema njima ophodi sa poštovanjem. Slogan te firme je sledeći: Ljudi + Usluga = Profit.

Po mom mišljenju, FLP preduzimaštvo gradimo dobro, ako stalno imamo u vidu **ČETIRI OSNOVNE LJUDSKE POTREBE.**



Te vrednosti ne smeš poremetiti, jer ti mogu odrediti ceo život, partnerski odnos i postojeće međuljudske kontakte sa prijateljima i ljudima koji žive u tvojoj sredini.

Tamo gde se ove potrebe ne ostvaruju, gde se ne može doći do njih i ne zadovoljavaju se – ti kontakti se pre ili kasnije raskidaju i ti ćeš to mesto napustiti pre ili kasnije.

Da vidimo, na šta sam mislila:

1. osećaj ljubavi;
2. osećaj dragocenosti;
3. osećaj slobode;
4. osećaj sigurnosti.

**1. Osećaj ljubavi:** jedna od najvažnijih potreba je zadovoljavanje potrebe ljubavi.

Poznaješ li način na koji tvoj partner želi da mu izraziš ljubav? Ako ga još ne znaš, treba da ga otkriješ, da bi znao kako partner/ka želi da joj pokažeš da je voliš! Možda nekoliko lepih reči ili zajedno provedeno vreme pod pravim romantičnim okolnostima? Ljubazni pokloni? Zagrljaj? Pažnja?

Niko od tebe ne očekuje da mu/joj citiraš najlepše dragulje svetske poezije – treba samo da joj pružiš deo svog srca! Pogledaj malu dečicu koja žive oko tebe! Čim im pokloniš malo pažnje, tog istog trena će te nagraditi dragim osmehom. Oni su sposobni da pokažu ljubav prema tebi bez ikakvih ustručavanja.

Osećaš li kako FLP pokazuje ljubav prema tebi? Na primer, u svakom broju Forever magazina na prvoj stranici možeš čitati pozdrav predsednika Rexa Maughana koji je pun ljubavi. Svi znamo da on veruje: „Snaga Forevera je snaga ljubavi”. Na drugoj stranici možeš čitati pozdravne reči dr Šandora Milesa direktora zemlje.

Na koji način ti pokazuješ ljubav prema svojim saradnicima?

Isto kao i u komunikaciji i ljubav ima smisla samo ako je dvosmerna. Ti pružaš ljubav i on/ona je dobija i prihvata. Podeli dragoceno vreme sa njim/njom!

Postaviću pitanje: Šta treba da radiš da bi to bilo u korist stabilnog razvoja tvog tima? – Pročitala sam jednom sledeće reči: „**Oni koji govore, imaju osećaj da su se time olakšali, a oni koji čute, vole.**”

- Obrati pažnju na njega/nju!
- Pusti da završi rečenicu! (čak i onda, kada unapred znaš šta će te pitati). Uvek je svrsishodnije ako mu/joj ne upadaš u reč.
- Smeši se! – jedna kineska izreka kaže: „Oni koji ne umeju da se smeše, ne treba da otvore radnju”. Naš smešak daje ogromnu vrednost našem licu.
- ...I KAŽI MU/JOJ! „**Ljubav je samo jedna obična reč, ako se ne predaje.**” (citat iz jedne pesme)

**2. Osećaj dragocenosti** je potreba jača od svega.

Dva najvrednija načina motivacije (koji su ujedno i najmanje primenjeni metodi), su priznanje i poštovanje. Onih pola metra koji dele tvoju glavu i srce je utaban put! Možeš pokazati veru iz svog srca i time podsticati svoje prijatelje na ostvarivanje rezultata, na koje oni nisu pomišljali ni u snu.

Kako i čime pokazuje FLP da te poštuje i cení?

- Dobijaš svakog meseca na poklon mesečni list Forever;
- Kao učesniku programa motivisanja automobilom, firma ti plaća rate automobila;
- Finansira ti letovanja, pruža priliku da putuješ sa najboljima u FLP-u (putovanja u Evropu, u Sjedinjene Države, na hrvatsko primorje, itd.);
- Svakog 15. u mesecu isplaćuje tvoje zaslužene bonuse;
- Odaje ti priznanje sa zlatnim značkama za tvoj posao na određenom nivou;
- Na našim priredbama Forever Success Day u prisustvu više hiljada učesnika javno odaje priznanje, aplaudira tvom uspehu. Od sponzora dobijaš cveće. Svima koji su to zaslužili pripada nagrada. – „Bolje je da zaboravimo na cveće, nego jedni na druge!”

Jedno novo pitanje: Šta možeš uraditi u prilog tome da se tvoj saradnik oseća važnim?

– Jednostavno, kaži mu to u oči! Pruži mu odgovarajuće i kvalitetne informacije, izgradi i istakni njegove dobre osobine! Neka i drugi čuju kada nekoga hvališ! – I tvoje dete će pre reagovati na pohvalu nego na kaznu. – Pohvala obaveštava ceo tim da se izuzetni rezultati priznaju i vrednuju u njihovom timu.

– Prati njegov život!

Moja gornja linija može poslužiti kao idealan primer za sve nas. – **Rolf Kipp**, najefikasniji distributer Evrope, – **Joži i Marika Sabo**, najveći rukovodioci u Mađarskoj, – **Miki Berkič**, za mene je on pravi mentor, – **Aranka Vagaši i Andraš Kováč** šampioni u hrabrenju, – **Đuri i Žofi Cele** moji FLP roditelji, **Zoli i Moni Bec** su uvek znali kada treba da budu pored mene – ali dugujem većitu zahvalnost i mom neposrednom sponzoru Laciju Juhasu, jer sam bila na njegovoj listi, Tomiju sa kojim smo zajedno počeli pre 9 godina i dve godine smo zajedno gradili ovo preduzimaštvo.

### 3. Osećaj slobode

Ako je nešto obavezno, tada teško prihvataš ili odmah znaš da to ne želiš. Obrati pažnju kako je to kod male dece! Ako im nešto zabraniš, oni će to još više želeti i za inat će to uraditi, primetio ti ili ne.

Čim ne osećaš da si slobodan, tog trena ćeš se loše osećati.

FLP za mene znači jednu vrstu slobode. Ne postavlja granice, radiš onda kada ti to želiš. Navedi mi samo jednu od obaveza u ovom poslu – tako nešto nećeš naći! Ovo je slobodno preduzimaštvo, jer je to:

- tvoj posao,
- tvoje zdravlje,
- tvoj život,
- život i zdravlje tvoje porodice.

Svako može da nađe svoj ritam u ovom poslu. Izgradićeš ovo preduzimaštvo na nivou koji ti zamišljaš.

Još jedno pitanje: Šta možeš uraditi u korist toga da se tvoji saradnici osećaju slobodnim? – Odgovor je veoma jednostavan: Voli ih bez ustručavanja! U ovom poslu svi kreću sa „novim listom“!

Izuzetno me raduje što su moji rukovodioci u frontu, zahvaljujući ovom preduzimaštvu, stvorili sebi i svojoj porodici ovu vrstu slobode.

**Žolt i Anita Leveleki** imaju troje dece i u pravom smislu su ljudi i primerni rukovodioci. **Ištvan i Rita Halmi** imaju dvoje dece, oni su izuzetni timski igrači i priznati rukovodioci. **Julija Torcom** ima petoro dece, uvek je spremna da pomogne, vredna osoba. **Reks Aleks** ima estradnu prošlost, prava umetnička duša. Radi i živi – potpuno opušteno. **Janoš i Etuš Tamaš** imaju troje dece. Vredni su, uporni, svesni cilja i izuzetno poletno grade mrežu.

#### 4. Živeti u sigurnosti

Ljudi nisu uvek sposobni, kada dođe vreme za promene, da istupe iz uhodane kolotečine. Razvoj je mogućnost, takva odluka kojom možeš stvoriti sigurnost u životu. Šta obezbeđuje čoveku sigurnost? – Osećaj da može računati na tebe i tvoj tim.

FLP i tebi obezbeđuje sigurnost:

- Aloe Vere će uvek biti;
- neprestano širi ponudu sa proizvodima koji su značajni na tržištu;
- u svim zemljama FLP sveta kao i u Mađarskoj već 10 godina svakog 15. u mesecu FLP šalje obračun i isplaćuje bonuse;
- pomaže tvoj rad sa edukacionim i pomoćnim materijalom;
- možeš učiti od inostranih rukovodilaca, graditelja mreže;
- gornja linija se brine o tebi.

Moje pitanje je sledeće: Kakvu sigurnost možeš pružiti?

Na prvom mestu treba da te interesuje kako se oseća tvoj saradnik, šta se dešava sa njim i on treba da zna da te ne interesuje samo broj njegovih bodova. Istina je da se ljudi, nažalost, ne brinu o tome koliko znaš o njima sve dotle dok ne postanu svesni da se brineš za njih.

Ti ćeš najviše pomoći svom saradniku onda kada ga strpljivo slušaš dok ti se obraća, i pod uslovom da On želi ovaj posao, a ne da ti radiš umesto njega. Ovo preduzimašтво se zasniva na upornim i aktivnim ljudima, a stabilizuju ga potrošači proizvoda. Sigurno je da si već čuo mnogobrojne

priče o uspesima u krugovima FLP-a – „Povremeno sam obrisao prašinu sa Tač kutije sve dok jednom nisam doneo odluku i postao sam menadžer“, ili „Pio sam i jeo, mazao i duvao i doneo odluku: podelio sam svoja iskustva sa drugima i postao sam menadžer“.

Isto se to može desiti sa bilo kim. I sa tobom! Izuzetno sam ponosna na dragocene ljude u mom timu. Samo neki od mojih velikana, koje izuzetno cenim su i primeri u FLP-u: Robi Varga, Žolt Leveleki, Žolt Fekete, Ištvan Halmi, Pišti Utaši, Zoli Kovač, Janoš Tamaš, Pišti Adam, Tamaš Budai, Čaba Juhas, Krista Kiraj, Čabi Tot...

Ovim putem ti želim važne stvari:

- Upornost!
- Moć da prihvatiš i pružiš svoju ljubav!
- Budi dragocen i ceni druge!
- Stvori slobodu sebi i svojoj porodici!
- Budi slobodan kao ptica!

Kada jednom budeš osećao da je potrebno, priseti se ove priče:

*Dve žabe su pale u čabar sa šlagom – priča starac. Strmi zid čabra je bio klizav, a šlag dubok i hladan.  
– Sve je uzalud! – uzdahnu je prva žaba.  
– Ovo je kraj, niko nam ne može pomoći. Nebo s tobom prijatelju, zbogom svete! – i brzo ga proguta dubina.  
Druga žaba se nije predala tako lako, Počela je mlatarati nogama. Obrisala je šlag sa lica i sa očiju da bi bolje videla.  
– Bar ću jedno vreme plivati – reče. A starac je to čuo.  
Prošlo je tako sat-dva, nije razmišljala da li će preživeti ili ne, samo je plivala i plivala i nije se predavala, i na kraju je izišla iz čabra – na maslacu.*

(autor nepoznat)



Puno uspeha!



# „Nije dovoljno želeći dobro, – za dobro je potrebna volja!“



**ILONA  
KONCOL**  
menadžer



**FLP proizvode sam počela koristiti 2000. godine. Moj sponzor, Čaba Tot me nije morao dugo nagovarati, jer sam znala da su proizvodi dobri, pa sam kupila i kutiju Tača.**

Tada sam još radila kao direktor za trgovinu u jednoj firmi i zarađivala sam tako dobro da sam svaka dva meseca mogla priuštiti odmor na obali nekog mora ili okeana.

Treba da kažem unapred da je na porodičnom stablu moje majke bilo mnogo oboljenja, pa sam bila veoma dobro „potkovana“ znanjem iz tih bolesti i zahvaljujući tome sam bila svesna da u nastajanju ovih bolesti, hemikalije koje unosimo hranom imaju veoma značajnu ulogu.

Ispunila me je želja da svakome saopštim informacije o izuzetno kvalitetnim proizvodima i o senzacionalnim mogućnostima koje nudi ovaj posao.

Naravno, često nisam razumela reakcije ljudi za koje sam se uverila da žele da žive zdravim načinom života, da zarađuju dobro ili još više, a u isto vreme nisu želeli da rade i da se žrtvuju, da se odreknu večernjeg gledanja televizije ili vremena provedenog sa društvom uz pivo.

Nekako nisam imala volje da svako veče uveravam ljude šta treba da rade, da bi im život postao bolji, dok oni to ne žele. Zbog toga sam batalila poslovni deo i ostala sam samo korisnik proizvoda.

Dve godine sam veoma sistematski koristila proizvode i osetila sam da sam prebrodila dve zime bez zdravstvenih problema, mada bih do tada svake zime uvek „pokupila“ neku vrstu prehlade. Stekla sam neku lažnu sigurnost, mislila

sam da mi više ništa ne može naškoditi pa sam prestala da koristim proizvode. Desilo se ono čemu me je davno naučio moj najbolji prijatelj Andreas Berghofen: „...uradićeš to svojom voljom ili će te na to primorati život!“ Moram priznati da sam ja bila primorana.

Kada se danas prisetim tih događaja, najradije bih udarila glavom o zid! Zašto su ljudi tako ograničeni – naravno, ja sam na čelu – i čekaju da ih zadese veliki zdravstveni problemi?!

Zašto sam čekala da me zdravstveni problemi taknu iz te blizine?! Tada sam plačući – posle pet godina – ponovo potražila sponzora, **Čabu Tota** i stabilizovala sam se uz njegovu veliku pomoć, ali ono što sam do tada preživela, ne želim ni najvećem neprijatelju.

Pogledala sam se u ogledalu i videla, da sam za jedan tren ostarila dvadeset godina i da sam od temperamentne, uvek nasmejane žene pune života, postala sasvim slomljena.

Dugujem veliku zahvalnost **Čabiju**, jer me nije ostavio u tako lošem stanju, već mi je ponovo predložio poslovnu mogućnost, koju sam sredinom 2006. godine počela aktivno koristiti. Postavilo se pitanje kako ću to uskladiti sa svojim poslom, jer sam pre toga osnovala svoje preduzimaštvo i svi znamo da prve godine preduzimaštva ne govore o opuštanju već o tome da se mora uložiti ogroman posao. Znala sam međutim da ljudi uvek imaju vremena za ono, čime žele da se bave.



Ono vreme koje sam provela u svojoj firmi me je uverilo, da bez obzira na to što sam dobro zarađivala, nemam vremena da potrošim zarađeni novac; ujutro u pola šest sam već radila i često se dešavalo da sam se kući vraćala tek oko ponoći; mada sam vozila lepa kola – služila su samo da se vozim od kuće do firme. Shvatila sam da je to sve, samo ne ono o čemu sam sanjala!

Počela sam bolje da organizujem svoj posao i u tome mi je mnogo pomoglo znanje o ekonomisanju vremenom, koje sam stekla na studijama. Nisam imala „prazne hodove”, znala sam postaviti redosled na osnovu važnosti i želela sam ostvariti svoje planove! Posle mesec i po sam dostigla nivo od 8 %, a za tri meseca i nivo od 13 %!

U julu se desilo nešto što može da se dogodi samo otprilike jednom od milion ljudi. Naime, jedna saradnica sa 8 % je ostala u drugom stanju i morala je ležati kod kuće zbog mogućih komplikacija, drugi saradnik je imao operaciju srca, a treći saradnik se baš tih dana useljavao u novu kuću i kao što to svi znamo, tada se mnogo toga mora raditi da bi novi dom postao ugodan.

Lagala bih vam, ako bih rekla da mi je bilo svejedno! Potreslo me je to u velikoj meri i to se odrazilo negativno, pa sam u to vreme dobila neverovatno mnogo negativnih odgovora. Zbog toga sam do kraja godine samo raduckala i lečila svoje rane.

Na moju veliku sreću, jedna moja grupa od 8 % na čelu sa **Anikom Ujvari** i **Janošom Žambokijem** – oni su mi se prvi priključili – je „uključila raketni pogon”! Dugujem im veliku zahvalnost, jer su imali poverenja u mene! Tako sam u januaru ponovo sakupila svu svoju snagu i krenula da radim punom parom.

Životna snaga se vratila u mene, i nju je Rally u Stokholmu još više ojačao, pa sam imala hrabrosti da potražim i one ljude kojima se godinu dana pre toga nisam smela obratiti. Naime, pre osam godina sam rukovodila sekretarijatom generalnog direktora Saveznog instituta

za traumatologiju. Od „velikana” sam prvo potražila svog bivšeg neposrednog šefa, prof. dr Antala Renera, koji je poznat u celom svetu kao jedan od najboljih stručnjaka za hirurgiju ruku. On je izuzetno human čovek i od njega sam mnogo naučila. Uvek naglašava da „Pametna čovek sprečava nastanak problema, a manje pametna spašava što se spasiti može, kada već nastanu problemi.”

On veoma dobro poznaje današnje stanje i prognozu zdravlja u Mađarskoj, pa je bio sasvim otvoren prema mojim predlozima. Zahvaljujući njemu sam dobila novi polet, pa sam potražila brojne lekare sa svog starog radnog mesta i danas već slobodno mogu da se pohvalim da u timu imam tri profesora hirurgije i više lekara-rukovodilaca.

Zahvalna sam im na poverenju i ispunjava me divan osećaj što sam u njihovim očima ostala neko kome mogu da veruju i posle tolikih godina.

Broj mojih bodova je ponovo počeo da raste, ali su me i dalje nervirali oni za koje sam znala da im je novac veoma potreban, ali uprkos tome, stalno traže neke izgovore.

Početak maja mi je dosadilo da i dalje tetošim ljude, čekajući da već jednom krenu! Odlučila sam da više neću čekati ni na koga, i ako treba, sama ću ostvariti planove. Tada sam se setila rečenice koja mi se urezala u sećanje na jednom predavanju: „Ti samo kreni napred, jer će te slediti odgovarajući ljudi!”

Tako je i bilo. Naime, članovi mog tima, među njima su **Đerđ Lacijevi**, **Olah Ildikini**, **Fekete Edinini**, **Farkaš Ildikini**, **Volf Hajnini** i naravno **Žamboki Janijevi** su svoj rad ubacili u najveću brzinu! Nadam se da ćemo sve članove ovog fantastičnog tima uskoro videti na pozornici.

Dobila sam neizmerno mnogo ohrabivanja i korisnih saveta od svoje gornje linije **Ištvana i Rite Halmi**. Beskrajno sam im zahvalna, jer su mi ovi čudesni ljudi posvetili veoma mnogo vremena i ukazali poverenje.

Nedelju dana pre zaključivanja računa, na kraju meseca, sam ipak imala tek 35 od nedostajućih 72 boda. Nisam imala pojma kako mogu samo za nedelju dana sakupiti još 37 bodova. Pogotovu, tako što smo na pragu Success Daya, slavimo religiozni praznik (Trojice) i zbog toga će mnogi oputovati već u petak, pa tako za sve planirano imam samo četiri radna dana.

Na mene proslava ovog dana nije imala uticaja, jer sam i do sada razgovarala sa ljudima i onda kada su bili praznici, jer i tada ima bolesnih, pa ne može biti problem da se i tim danima pomaže ljudima. Tako sam radila tokom svih dana praznika. 31. maja mi je uprkos svom trudu, nedostajalo 14 bodova i tada već zaista nisam mogla zamisliti kako ću ih skupiti, ali sam u dubini duše znala i osećala da ću uspeti, jer sam to snažno želela.

Hvala Bogu, na kraju je tako i bilo. Naime, tokom poslednje nedelje se skupilo više od 40 bodova. Taj broj bodova inače skupljamo mesec dana, pa sam se zamislila, zašto to ne bi uradili ponovo, ako smo to već jednom ostvarili?!

Izuzetno sam zahvalna svojoj gornjoj liniji, **Teci Herman**, jer mi je pružila veliku pomoć da istrajem do kraja. Ona je fantastičan rukovodilac i čudesan ČOVEK! O njoj bi mogli pomisliti da ne stiže da se brine za mnogo hiljada ljudi oko sebe, jer ima ogromnu mrežu, ali joj i pored toga nije bilo teško da me svakodnevno više puta bodri i da mi uliva snagu, jer nije zaboravila da je nekada i ona bila početnik u ovom poslu. Ona je moj primer i mislim da može biti primer svima nama i zato sam joj izuzetno zahvalna!

Setila sam se reči pesnika Jenea Teršanskija, koje me prate celog života: „Gle, treba samo hteti! Čovek će kad-tad ostvariti sve što dosledno želi!”

Veoma sam ponosna, što radim u timu FLP-a, koji ima tako dobre rukovodioce, da bi im mirne duše poverila i rukovođenje celom zemljom, bila bih sigurna da smo u najboljim rukama.



# „Nezadovoljstvo je podstrek za blagostanje!”



**IŠTVAN  
KILIAN**  
menadžer

**Kratki osvrt: Moja priča počinje pre otprilike sedam godina, kada me je moj prijatelj Atila Pataki predstavio svom prijatelju, dr Šandoru Milesu, o kome sam do tada malo šta znao. Posle toga sam na žurkama koje je organizovala firma, kao i na porodičnim skupovima, uvek bio među pozvanima.**

Negde, pre šest godina mi se obratio **Tamaš Biro** na jednoj žurci na Hortobađu. Počeo je pitanjem: „Pišti, ti si iz Miškolca?” Na ovom mestu već svi Vi znate kako bi se razgovor nastavio, da ga ja nisam zaustavio u pravo vreme... Da sam tada imao imalo pojma o svemu što sada znam, slušao bih ga bez reči! On je veoma lepo vaspitan čovek, koji se svakom obraća sa poštovanjem i pošto je znao da sam ja prijatelj njegovog „šefa”, izvinuo mi se i razgovor je krenuo drugim tokom.

Sledile su godine kada sam puno vremena provodio u društvu graditelja mreža. Gledao sam na taj (za mene) sasvim nov svet, čutke i iz prikrajka. Upoznao sam se sa ljudima koji su postigli mnogo u ovoj struci, (samo što tada to još nisam znao ceniti u pravoj meri), kao što su **Kata Ungar, Joži Sabo, Mikloš Berkič, Tamaš Biro**. Nabrojao sam samo nekoliko njih, neka se zbog toga niko drugi ne ljuti na mene.

Stigli smo do 2007. godine i osetio sam da je došlo moje vreme. Sa jednim prijateljem iz Tisaujvaroša, **Petijem Kišom** sam puno vremena bio zajedno u Sjedinjenim Državama i tamo smo odlučili da želimo da se uključimo u redove ove firme. Kako to nalaže red, nazvao sam Šandora, tražio sam termin za razgovor, koji sam i dobio. Našli smo se u njegovoj kancelariji u centralnoj zgradi firme. Rekao je, već posle nekoliko minuta razgovora, da se veoma raduje, i dodao: „Kiloš, već je bilo vreme da doneseš ovu odluku!”

Posle toga smo se Šandoru obratili sa malom, ali za nas veoma značajnom molbom, da mi želimo da saradujemo sa **Biro Tamašom**. Registrovali smo

se 13. februara, na naše obostrano zadovoljstvo. Nekoliko dana posle toga sam na dve nedelje otputovao u Sjedinjene Države. To je bitno, jer za to vreme nisam mogao raditi. Vratio sam se kući početkom marta i tada sam u Miškolcu počeo rad sa **Tomikom Biro** i njegovom divnom izabranicom **Dijom**.

Pokušao sam da iskoristim mogućnost što poznajem relativno veliki broj ljudi. Nazvao sam i one ljude u koje sam bio skoro siguran da će me odbiti, ali gle čuda, danas su u našim redovima i nalaze se među najboljima. Bilo je i onih, u koje sam uložio nerealne nade. Moram da priznam da im je danas veoma slaba produkcija. Jednog poznanika sam pozvao na predavanje u Miškolcu, koje se održavalo u kafeu „Vašut”, i on mi je odgovorio: „Pišti, ako treba ja ću ti okopati zemlju i pomoći da gradiš kuću, samo me nemoj zamarati takvim predavanjima!” – i otišao. Nazvao me je posle dve nedelje i rekao da je do tada razmišljao o mom pozivu. Želeo je da radi u našim redovima, da kupi kutiju Tača i već je imao dva poznanika koje je hteo da registruje. Sledio je tim iz Serenča – sa Šandorom Balogom na čelu. Krenuli smo iz Miškolca u Serenč i već je posle kilometar-dva shvatio o čemu je reč. Odveo sam ga do Tamaša, odmah je isplatio kutiju Tača i upisali smo termine prezentacije. Krajem sledećeg meseca je uz pomoć tima, postao menadžer.

Stigao je značajni 26. maj – veliki dan – kada smo slavili deseti rođendan FLP-a Mađarske. Tada sam se kvalifikovao na nivo supervizora. Za mene je važno da sam danas već menadžer sa 182 boda, sa jednim

menadžerom i tri supervizora u timu!!! Želim da naglasim da mi nije padalo na pamet da u Sport Areni Pap Laslo, pred 13 000 ljudi stanem na pozornicu, pa se nisam ni obukao kako to dolikuje prilici. Ipak sam mislio da je red da idem, kada je **Peter Lenkei** pročitao moje ime, jer je on direktor FLP-a za Evropu.

Na pozornici sam se svima izvinuo i objasnio da moj šorc nije pokazatelj nepoštovanja, već jednostavno, nisam nameravao da izađem iz redova publike. Sada već uopšte ne žalim što sam bio na pozornici, jer sam doživeo ogromnu čast! Čestitali su mi prvi čovek FLP-a **Rex Maughan** i naravno direktor zemlje **dr Šandor Miles**. Posle toga sam trebao da čekam još mesec dana, da bih i službeno dobio

odličje menadžera. Posle toga sledi Balatonaladi, dvodnevni seminar u hotelu „Ramada” koji je za mene bio takođe Dan uspeha.

Na pozornici je **Rekaši Karolj** posle supervizora i asistent menadžera pozvao i menadžere. Skupio sam se i tiho čeka... Valjda će krenuti, a ja ću im se priključiti na kraju. Karolj je već treći put bezuspešno pozivao menadžere, ali se niko nije ni pomakao! Suočio sam se sa nelagodnim osećajem da ću morati sam da se pojavim pred toliko ljudi i da kažem nešto. Moram Vam priznati da nisam baš bio na visini zadatka, ali je publika zajedno sa mojim saradnicima bila fantastična! Svi su mi stojeći aplaudirali i odali priznanje mojim uspesima.

Karolj je kao pravi profesionalac pokušao da razbije napetost koju sam tada imao na pozornici (taj osećaj neću zaboraviti dok sam živ). Sledi junski Success Day kada sam dobio odličje menadžera. Toga dana sam dobio i lentu na kojoj je pisalo: Conquistador Club. Za sada još ne osećam pravi značaj ove lente, jer sam tek početnik u ovoj struci, ali je po mišljenju Biro Tomike ovo velika stvar. Naime u maju sam bio 8. najuspešniji od svih saradnika u Mađarskoj i u Južnoslovenskoj regiji, i to među više od pola miliona ljudi!

Dugujem većitu zahvalnost **Biro Tamašu** i njegovoj izabranici **Diji**, jer bez njih ne bih ostvario ni delić postignutih uspeha.



### Impresum

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

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

**Glavni urednik:** dr Sándor Milesz

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

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

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

**Štampa:** Veszprémi Nyomda Zrt. Tiraž: 50 250 primeraka

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

**Prevodioci i lektori za:** Albaniju: dr Marsel Nallbani – Hrvatsku: Darinka Aničić, Anić Antić Žarko

– Srbiju: Tóth-Kása Ottilia, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – Sloveniju: Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana





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

# *Takmičenje u lepoti*

**Poštovani saradnici!**

Objavljujem početak takmičenja za Miss Sonya, za koje se prijave mogu predati između 1. jula i 31. avgusta 2007. godine. Prijava treba da sadrži fotografiju cele figure i pismo – predstavljanje u obimu jedne A4 strane. Na konkurs se mogu prijaviti sve punoletne osobe „slabijeg pola” koje su distributeri FLP-a, ili su već najmanje jednom kupile proizvode FLP-a u matičnoj zemlji. Polufinale će se održati 13. septembra u Budimpešti, Centru u Nefelejcs ulici, u sali za edukaciju, gde će se sve prijavljene kandidatkinje pojaviti u samostalno odabranoj haljini. Finale za Mađarsku će se održati 17. novembra u Sport Areni Budimpešte, gde će se učesnice pojaviti u kupaćim kostimima i večernjim haljinama. Treći krug, odnosno Evropsko finale će se održati u februaru, na Euro Rallyju, gde će se učesnice pojaviti u kupaćim kostimima i u elegantnim balskim haljinama. Kandidatkinja Mađarske će biti do tada već izabrana – Miss Sonya Hungary. U Siraku će se 15-16. novembra održati dvodnevna priprema onih kandidatkinja koje će učestvovati u finalu.

# Sonyia®

## Color Collection



# Predivne, zdrave oči



**N**aš vid je ogromno bogatstvo koje koristimo od prvog trena kada ujutro otvorimo oči, sve dok ne zaspimo uveče. Naš organizam sistematski snabdevamo brižno odabranim hranljivim materijama, ali smo skloni da zaboravimo, koliko je važno da učinimo sve što je u našoj moći, da bi očuvali vid.

Zdravstveno stanje naših očiju često verno oslikavaju tamni podočnjaci ili otečeni kapci. Naš pogled jasno pokazuje uticaje kojima je izložen: štetne uticaje okoline, nedovoljno unošenje tečnosti, napore kojima je izložen pred monitorom računara, lošu ishranu, suv vazduh, posledice nošenja kontaktnih sočiva, alergiju, nasledne osobine i starenje.

Specijalna kolekcija Forever Living Products proizvoda na bazi Aloe Vere, ima zadatak da sačuva mladost, svežinu i zdravlje naših očiju. Neka naš pogled oslikava mogućnosti Forevera!

**Forever Vision** je izvanredan dodatak ishrani sa borovnicom, luteinom, zeksantinom i drugim antioksidantima i hranljivim materijama. Borovnica je popularna lekovita biljka, koja ima blagotvorno







dejstvo na cirkulaciju i kvalitet vida naših očiju. Lutein je karotenoida koja se može naći u mnogim vrstama voća i povrća i služi za zaštitu retine. Zeaksantin, astaksantin kao i drugi karotenoidi imaju značajnu ulogu u zaštiti žute mrlje.

Vaš pogled će biti svež i odmoran, ako redovno koristite **Forever Alluring Eyes**. Naša krema vrši hidrataciju i neguje veoma osetljivu kožu oko očiju, smanjuje nastajanje bora oko očiju, veoma vidljivo smanjuje otečenost kapaka i otklanja tamne podočnjake.

Zahvaljujući veoma visokom procentu Aloe Barbadensis u sastavu Forever Alluring Eyesa, kao i komponentama – na bazi kokosa i jojobe – koje služe za hidrataciju i vitaminu E, ona zateže kožu i obezbeđuje joj odgovarajuću vlažnost. U korist najefikasnijeg dejstva, ujutro i uveče nežno nanesite kremu vrhom prsta na osetljivu kožu oko očiju. Kremu podelite ravnomerno i blago tapkajte dok je koža potpuno ne upije.

Na kraju dana koristite **Sonya Eye Makeup Remover** – odstranjivač šminke! Ova veoma blaga formula Aloe Vere šminku skida veoma brzo, temeljno i nežno, a pored toga istovremeno i blago zateže kožu i vrši hidrataciju očnih kapaka. Zahvaljujući jedinstvenom sastavu gela stabilizovane Aloe Barbadensis, neguje osetljivu kožu oko očiju i obezbeđuje joj mekoću.

**Sonya Colour Concealer Wheel** je korektor sa veoma specifičnom mešavinom pomoću koje možemo korigovati zategnutost kože i njene površinske nepravilnosti. Sa pet prirodnih tonova se mogu korigovati sve manje greške na koži:

- ljubičastim tonom možete dočarati otvoreniji pogled, a pored toga je izvanredan puder ispod šminke;
- zelenim tonom se mogu korigovati crvene mrlje;
- žutim tonom se koriguju tamni podočnjaci ispod očiju;
- svetlo-bež tonom se može osvetliti ton, a može se naneti i neposredno na manje greške na površini kože;
- bež ton se može koristiti za sve ostale mrlje na koži.

Učinite da vam oči budu još izražajnije sa **Sonya šminkom za oči** – možete birati među 24 tona ili isprobati neku od već pripremljenih kombinacija (komplet od tri tona)! Sa bilo kojom **Sonya olovkom za oči**, koje su blage kao krema i sa Sonya spiralama za oči, možete biti sigurni da će krajnji rezultat Vašeg ulepšavanja biti savršen.

Nemojte zaboraviti da Vaše oči zahtevaju svakodnevnu negu i brigu uz odgovarajuću količinu odmora. Ako pored toga koristite i naše specijalne proizvode i dodatke ishrani veoma visokog kvaliteta, onda ćete zaštititi Vašeg blistavog pogleda posvetiti punu pažnju.



# Centar za lepotu u dvorcu

Dvorac u Siraku je izgrađen sredinom XVIII-og veka. Ovaj dvorac je pod krošnjama stoletnog drvoreda i predstavlja jedan od najlepših bisera turizma Mađarske, koji je odnedavno obogaćen i centrom za velnes. Zahvaljujući tome, ima sve više putnika, poslovnih ljudi, turista, sportista ili lovaca pobornika zdravlja i lepote, kojima je ovo mesto omiljeno za odmor.

**U** dvorcu Teleki funkcioniše hotel koji se sastoji od apartmana, a tropski centar za lepotu je dobio mesto u starom delu zamka. Za unutrašnju arhitekturu je utrošeno više od 2000 kvadratnih metara bambusove trske. Zamisao arhitekata je u punoj meri ostvaren: u unutrašnjoj izgradnji većinom prevladava ambijent Tihog okeana, a karakter usluge je takođe vezan za taj stil.

Apartmani se nalaze na najvišem spratu centra za lepotu i njihov celokupni nameštaj je iz Indonezije, a proizveden je od kineskog kedra. U celoj Mađarskoj se takav nameštaj može naći samo u ovom centru. Svim posetiocima obezbeđuje odmor i potpunu relaksaciju, jer kada naš gost kroči u apartman, ima osećaj kao da se našao u nekom dalekom i mirnom kutku Azije. Naravno, komfor ne zavisi samo od nameštaja.

Gost će se osetiti zaista posebno, onda kada oseti da je svaka usluga hotela posvećena lično njemu. Zbog toga smo na primer, jedan apartman uredili tako da se u njemu mogu odmoriti i gosti koji dolaze sa više dece: za decu smo uredili sobe koje su pravo malo dečije carstvo.

Srednji sprat je prava oaza za opuštanje, odmor i ulepšavanje. Na unutrašnjim površinama ovog sprata bambusovu trsku već delimično zamenjuju kamene površine. Gošće mogu uživati u Aloe Vera kupkama, gosti koji dolaze iz gradova koji imaju zagađen vazduh, mogu očistiti pluća u sokabinama, a poslovni ljudi koje je zamorio svakodnevni stres se mogu prepustiti lepotama tajlandske-, lomi- i drugim vrstama egzotičnih masaža, a posle ovog iskustva se opustiti u specijalno opremljenim prostorijama za odmor. Sonya

centar za lepotu na ovom spratu nudi skoro pedeset vrsta kozmetičkih tretmana, majstori frizerstva dočaravaju čudesne frizure, a kod kozmetičarki se može naručiti dnevno-, večernje- ili ulepšavanje za posebnu priliku.

Prvi sprat sa hidro-zonom je nivo za one koji su željni potpune relaksacije. Na ovom spratu, oni koji su željni sporta mogu plivati u dva bazena u kojima postoji mogućnost programiranja strujanja vode u suprotnom pravcu od kretanja plivača, a oni koji su željni samo ugodne masirajuće-bockajuće kupke tople vode ili čavljanja u prijatnom ambijentu, mogu da se opuste u spa-bazenu. Neobičnost ovog bazena (whirlpool) je da su cevčice za protok ugrađene na određena mesta u bazenu na osnovu sistema Šiatsu-masaže. Kabina sa parom i sauna čine deo za velnes još komfornijim.

Tropski bar, koji su arhitekti projektovali da bude u okeanskom ambijentu, predstavlja poseban doživljaj. Pošto je ovo centar za zdravlje, onda je sasvim prirodno da se mogu isprobati i kokteli koji se spremaju od lekovitih biljaka.

Dvorac Sirak u Nogradskom okrugu se nalazi u prastarom parku, na čistom vazduhu i domaćim i stranim gostima nudi mogućnost za jahanje, vožnju konjskim zapregama, šetnje u prirodi i lov, a pored toga novi Sonya centar za zdravlje i lepotu čini dvorac još privlačnijim. Treba da pomenemo jedan poseban događaj: na svečano otvaranje centra u Mađarskoj je stigao lično i Rex Maughan, vlasnik Forever-Resorts-a i predsednik, generalni direktor Forever Living Products Internationala. Pored mnogih sličnih objekata, on je vlasnik i Sautfork ranča (Sothfork Ranch) koji smo gledali u popularnoj seriji „Dalas”.







HOTEL KASTÉLY  
SZIRÁK





Senya®  
Color Co

