

Forever Living Products:

Ein ehrlicher Tageslohn für eine ehrliche Tagesarbeit

Wachstum – für den bewusst wertekonservativen Rex Maughan eines der Zauberworte, die sein Leben und die Existenz von Forever Living Products als auch seiner Distributoren bestimmen. Wachstum demonstrierte auch die Produktpalette, die sich innerhalb der letzten 36 Jahre von anfänglich drei auf inzwischen gut 200 Artikel vergrößerte. Das Sortiment umfasst heute neben vier verschiedenen Aloe Vera-Getränken auch Mineralwasser, dazu Nahrungs-ergänzungsprodukte und das FOREVER Gewichtsmanagement-System, eine Körper- und zwei Gesichtspflegeserien, außerdem dekorative Kosmetik, Haushalts- und Tierpflegemittel und Bienenprodukte.

Fast das gesamte FLP-Sortiment basiert auf der Wirkung der wohl wertvollsten Aloe überhaupt, der „echten“ Aloe Barbadosis Miller, und wird vielfach bereichert durch die Beigabe innovativer Wunderwaffen wie etwa Propolis und Gélée Royale, Mangostane und Granatapfel. Allesamt Inhaltsstoffe, die ihr natürliches Potenzial gerade in der Gemeinschaft besonders gut entfalten, sich optimal ergänzen und jenen gesund und schön erhaltenden, nachhaltig Kraft und Energie spendenden Effekt zeigen, den alle FLP-Kunden ebenso schätzen wie das herausragend gute Verhältnis von absoluter Top-Qualität und angemessenem Preis.

Dieses garantiert konstante Preis-Leistungs-Verhältnis ist nur möglich, da das Unternehmen

die Produktion komplett selbst durchführt und damit jeden Arbeitsschritt – vom Rohmaterial bis zur Fertigstellung – im Griff hat. Im Falle der Aloe Vera-Artikel bedeutet dies, dass FLP die Pflanzen auf eigenen Plantagen anbaut, das Gel in einem speziellen Hightech-Verfahren und unter strengen Auflagen gewinnt, es abfüllt oder weiterverarbeitet, selbst verpackt und lagert und schließlich vertreibt. Forever Living Products sorgt so in jeder Phase der Produktion für seine Unabhängigkeit von Herstellern, Zulieferern oder Verteilern und kontrolliert die gesamte Vertriebskette, ist vor etwaigen Preiserhöhungen und Qualitätsminderungen geschützt. Auf diesem Wege kann das Unternehmen dauerhaft jene Aloe Vera-Top-Qualität bieten, auf die nicht nur alle Kunden, son-



dem auch die 10 Millionen Distributoren bauen, denen der Vertrieb der Produkte ihre finanzielle Unabhängigkeit ermöglicht. So gilt das Unternehmen mit seinen rund 60 Millionen Pflanzen, die es auf FOREVER-eigenen, insgesamt rund 3.200 Hektar großen Plantagen in Texas, Mexiko und der Dominikanischen Republik kultiviert, heute als der größte Aloe Vera-Anbauer der Welt. Bei jedem Produktionsschritt gehen Handarbeit und modernste Technik Hand in Hand, jiddische Kosher-Regeln werden ebenso strikt beachtet wie islamische Reinheitsgebote. Ein bis ins Letzte durchdachtes und perfekt organisiertes, „blitzsauberes“ Procedere, welches allmonatlich in über 2,7 Millionen Liter abgefüllter Aloe Vera resultiert – und für das FLP als erstes Unternehmen überhaupt mit dem Siegel der International Aloe Science Council (IASC) belohnt wurde. Eine Auszeichnung, die FOREVERs Position als Weltmarktführer für Aloe Vera-Produkte auch aus wissenschaftlicher Sicht legitimiert. **Und ja, es besteht kein Zweifel: FOREVER ist der Konkurrenz mit seinen einzigartigen Produkten weit voraus – und hat sich seit seiner Gründung einen Qualitäts- und Innovations-Vorsprung erarbeitet, den andere in diesem Produktsegment agierende Unternehmen möglicherweise nie mehr werden aufholen können.**

Ein großartiges Direktvertriebsunternehmen braucht ein großartiges Produkt – und einen großartigen Marketingplan, der allen Vertriebspartnern die gleichen Möglichkeiten bietet und gute Arbeit mit gutem Geld belohnt. Für Rex Maughan, Gründer von FOREVER war genau das nicht nur ein wichtiger Teil seiner Vision, sondern die Vision überhaupt. Die Aloe Vera mit ihrer seit Jahrhunderten bekannten, legendären Wirkung sollte als unverbraucher verkäuferischer Selbstläufer sein zentrales Produkt sein – und durch ein faires Vertriebssystem ergänzt werden, das jedem Distributor so schnell wie möglich zu finanzieller Unabhängigkeit und Sicherheit verhelfen sollte.

Dies ist Rex Maughan mit FOREVER wohl gelungen und so meint er zurückblickend: „Ich war nie auf der Suche nach mehr Entlohnung, sondern wollte lediglich einen Weg finden, andere dabei zu unterstützen, sich ein Geschäft aufzubauen. Diese Möglichkeit sollte jedermann erhalten – und mir war klar, dass dafür die Distributoren höhere Gewinne erhalten und mehr Anteil am Erfolg des Unternehmens haben müssen, das Vermögen geteilt werden muss und auf keinen Fall zu einigen wenigen Auserwählten fließen darf.“

Als Rex Maughan sein Unternehmen gründete, gründete er es auch auf jenen Marketingplan, der seine Vertriebspartner bis heute für ihr Engagement und ihre Arbeit großzügig – und damit nach Ansicht des FLP-Gründers angemessen – belohnt. „Ein ehrlicher Tageslohn für eine ehrliche Tagesarbeit – so lautet meine Devise, und der FOREVER-Marketingplan setzt ihn erfolgreich um.“

TIPP DER REDAKTION



FLP ist eines der größten Direktvertriebsunternehmen der Welt. Seit Mitte der 90er Jahre ist FOREVER auch im deutschsprachigen Raum aktiv. FOREVER ist es zu verdanken, dass die Aloe Vera Pflanze heute einen sehr großen Bekanntheitsgrad hat. Das aus Proventionen, Boni, Prämien und Incentives bestehende und auf Mindestabnahmen und laufende Kosten verzichtende

Vergütungskonzept hat sich bewährt, den Test der Zeit bestanden und Distributoren an den FLP-Umsätzen gerecht partizipieren lassen, solide und langfristige Existenzen geschaffen. Und das bei einem Marketingplan, der sich gemäß der FLP-Philosophie nie geändert hat und sich auch zukünftig nicht ändern wird. Ein Einstieg ist sowohl für Männer als auch für Frauen geeignet. Bei FOREVER kann man mit jedem Produkt einsteigen. Es gibt keine Mindestbestellmengen oder eine Einstiegs Klausel. FOREVER empfiehlt jedoch allen Neu-Einsteigern ein Set mit allen wichtigen Produkten und Unterlagen für den Geschäftsaufbau für 163,20 Euro zu erwerben – ein Muss ist es jedoch nicht.