

## JUNG, GRENZENLOS – AUF DEM WEG AN DIE SPITZE

Philipp Ritter – aufgewachsen im Kanton Schwyz, im 3.000-Seelen-Dorf Tuggen, mit zwei Schwestern und seinen Eltern. Ein richtiges Idyll. Jede freie Minute wird auf dem Fußballplatz verbracht: Philipp will Fußballprofi werden. Doch das Pfeiffersche Drüsenfieber wirft seinen Plan A über den Haufen. Der damals 18-Jährige lernt das Unternehmen Forever kennen – und damit Plan B. Voller Wissbegierde und sportlichem Ehrgeiz saugt er alles auf, was man über Produkte und Vergütungsplan erfahren kann. Nicht zuletzt hilft ihm sein jugendlicher Charme dabei, Menschen zu erreichen und zu begeistern. Ein Mann auf dem Weg nach ganz oben.



**Forever:** Mit 31 Jahren sind Sie weltweit der jüngste Diamond Manager in der Geschichte von Forever – wie fühlt sich das an?

**Philipp:** Das fühlt sich natürlich sehr gut an! Aber man muss auch sehen, dass ich schon 13 Jahre im Geschäft bin – diese Karriere ist eine Entwicklung. Ich freue mich, als Diamond Manager Vorbild für alle anderen in meinem Team zu sein. Für mich waren Freunde und Teamsport schon immer wichtig. Auch heute gebe ich tagtäglich mein Bestes, um meine Teampartner optimal auf dem Weg zum Erfolg zu unterstützen.

„AUCH HEUTE GEBE ICH TÄGLICH  
MEIN BESTES, UM MEINE TEAMPARTNER  
OPTIMAL AUF DEM WEG ZUM ERFOLG  
ZU UNTERSTÜTZEN.“

**Forever:** Arbeiten Sie tatsächlich noch täglich an Ihrem Business – man könnte ja meinen, bei diesem Riesenerfolg gehen Sie die Sache etwas ruhiger an?

**Philipp:** Nein, das Business ruft täglich. Mein großes Ziel ist es, noch einen Schritt weiterzukommen und weltweit die Nummer 1 zu werden. Ich habe jetzt begonnen, mein Geschäft verstärkt international aufzubauen, bin monatlich auch in Deutschland und Österreich, vor allem in München und Wien anzutreffen. Das ist mein sportlicher Ehrgeiz. Ich bin davon überzeugt, dass wir in den nächsten Jahren **das Team weltweit** werden können. Wir sind absolut professionell aufgestellt und arbeiten voller Leidenschaft.

**Forever:** Wir sind sicher, wir werden noch viel von Ihnen hören – zunächst aber zurück zu Ihren Anfängen: Ursprünglich wollten Sie Fußballprofi werden, das hat aus gesundheitlichen Gründen nicht geklappt. Wie sind Sie denn auf Forever aufmerksam geworden?



**Philipp:** Ich habe einen Zeitungsartikel gelesen, der mich sofort angesprochen hat. So entstand der erste Kontakt mit Forever. Sport und das Business haben einiges gemeinsam: In beiden Fällen ist das Team sehr wichtig. Die Basis für wirklich erfolgreiches Tun ist meiner Ansicht nach das Tagesgeschäft. Das hat sehr viel mit Disziplin und Ehrgeiz zu tun. Man muss auch immer wieder bereit sein, aus der bequemen Komfortzone herauszukommen. Wenn man schon Erfolg hat, dann ist es nicht unbedingt das Geld, das einen motiviert, sondern die Partner und die Menschen, mit denen man sich umgibt. Das motiviert, immer wieder das Beste zu geben.

**„DISZIPLIN UND EHRGEIZ SIND DIE BASIS FÜR DEN ERFOLG – UND MAN MUSS IMMER SEIN BESTES GEBEN.“**

**Forever:** Sie waren damals gerade mal 18 Jahre alt, hatten keinerlei Erfahrung. Wie haben Sie sich für die Branche fit gemacht?

**Philipp:** Ich habe wirklich jede Schulung im deutschsprachigen Raum besucht und versucht, von den Erfolgreichen zu lernen. Jedes Seminar von Rolf Kipp, der weltweiten Nummer 1, war ein Pflichttermin für mich. Man muss Wissen aufbauen, um erfolgreich zu sein. Jeder, der mit einem arbeitet, möchte ja auch das Gefühl haben, dass man Ahnung vom Geschäft hat. Mit entsprechendem Wissen strahlt man mehr Sicherheit und Vertrauen aus – das ist immens wichtig. Man wächst als Persönlichkeit, das geht nicht von heute auf morgen. Wenn man Herausforderungen erfolgreich meistert, steigert sich auch die Ausstrahlung automatisch.

**Forever:** Ihre Ausstrahlung ist offensichtlich enorm, Ihr Team verteilt sich auf 18 Länder, Sie haben allein 25 Manager aufgebaut. Wie würden Sie Ihre Downline charakterisieren?

**Philipp:** Ich würde schon sagen, dass ich eine sehr gute Mischung von verschiedenen Charakteren im Team habe. Da ich ja sehr jung mit dem Business begonnen habe, können sich natürlich besonders Jüngere mit mir identifizieren. Jung, dynamisch, begeisterungsfähig – das trifft sicherlich zu. Wir haben viele tolle Leader – und auch in deren Teams wachsen neue Persönlichkeiten nach. Insgesamt haben alle einfach gemerkt, dass wir viel mehr erreichen, wenn wir noch enger zusammenarbeiten. Wir machen das Geschäft aus Leidenschaft – man merkt, dass die Einstellung stimmt.

**„WIR KÖNNEN VIEL MEHR ERREICHEN, WENN WIR ALLE ENGER ZUSAMMENARBEITEN.“**

**Forever:** Sind die Eidgenossen vielleicht noch „hungriger“ als der Rest der DACH-Region – oder wie erklären Sie sich die immensen Erfolge von Forever in der Schweiz mit allein 2014 über 15 % Wachstum?

**Philipp:** Ich glaube, der Schweizer an sich ist immer ein wenig konservativ. In der Schweiz kann man mit vielen Zahlen oder großen Autos nicht unbedingt beeindrucken – hier zählen konservative Werte. Wichtig ist, dass man Vertrauen und Beziehungen mit den Menschen aufbaut. Man muss mit Herz und Seele bei der Arbeit sein, um als Vorbild agieren zu können. Und letztlich zählt der Erfolg, auch in der Network-Branche. Wenn die Menschen spüren,

dass sie vorwärtskommen, dann kann man auch hier sehr viel erreichen. Wir haben professionelle Schulungscenter aufgebaut und versuchen jeden Tag, den Erfolg noch professioneller zu gestalten. Das ist ein Prozess über Jahre hinweg, der jetzt greift. Wichtig sind die enge Zusammenarbeit mit den Teammitgliedern und das Aufgreifen der Innovationen von Forever – man darf sich auf keinen Fall auf seinem Erfolg ausruhen.

**Forever:** Sie sagen ganz klar: Erfolg ist kein Zufall. Wie also kann man erfolgreich sein lernen?

**Philipp:** Erfolg hat meiner Ansicht nach ganz klar etwas mit Persönlichkeitsentwicklung zu tun. Wir haben das Glück, mit Forever die beste Firma im Rücken zu haben, mit den besten Produkten und der besten Qualität. Man muss bereit sein, in die Lehre zu gehen, um zu lernen, wie das Geschäft funktioniert. Auch wenn ich das Business nebenberuflich mache, ist es wichtig, dass ich für 10 bis 15 Stunden pro Woche einen Plan habe und Ziele fixiere. So kann ich jeden Monat überprüfen, ob ich mein Soll erreicht habe – oder ob ich meinen Plan ändern sollte, um erfolgreicher zu sein.

„WIR HABEN DAS GLÜCK, MIT FOREVER  
DIE BESTE FIRMA MIT DEN BESTEN  
PRODUKTEN UND DER BESTEN QUALITÄT  
IM RÜCKEN ZU HABEN.“

**Forever:** Sie sind Vorbild für viele andere, vor allem junge Vertriebspartner. Was möchten Sie diesen unbedingt mit auf den Weg geben? Welche Fehler sollten diese vermeiden, die Sie vielleicht gemacht haben?

**Philipp:** Man sollte auf keinen Fall unvorbereitet auf Menschen zugehen. Um eine Botschaft an den Mann oder die Frau zu bringen, muss man bereits einen entsprechenden Plan in petto haben. Am besten erarbeitet man zusammen mit seinem Sponsor die Basis. Ich finde, es geht darum, sich für die Zukunft ein stabiles Geschäft aufzubauen.



Meine Empfehlung ist es, Schritt für Schritt vorzugehen. Ich muss mir ein Ziel setzen, beispielsweise drei Monate lang mein Bestes zu geben. Wenn man dazu nicht bereit ist, dann braucht man gar nicht erst starten. Das wäre nicht fair seinen Partnern und auch dem Team gegenüber. Man übernimmt auch Verantwortung – das muss man dann zu 100% vorleben.

**Forever:** Was ist für Sie – ganz persönlich – das Wichtigste? Was zählt für Sie?

**Philipp:** Was mich täglich emotional bewegt, das sind die Geschichten der Menschen, mit denen ich zusammenarbeite. Wenn ich deren Weiterentwicklung verfolge und sehe, wie das Selbstbewusstsein wächst und was alles in einem halben Jahr passieren kann – das ist wirklich fantastisch. Jeder hat die Möglichkeit, ein selbstbestimmtes Leben zu führen.

„JEDER HAT DIE MÖGLICHKEIT,  
EIN SELBSTBESTIMMTES LEBEN  
ZU FÜHREN.“

Oft weiß ich noch ganz genau, wie sich jemand das erste Mal in meinem Büro eher schüchtern präsentiert hat – und dann spricht derselbe Mensch ein halbes Jahr später vor vielen Menschen ganz frei. Das ist schon bewegend. Auch das Feedback von Kunden motiviert mich immer wieder. Das ist mein Antrieb: Es ist schon fast unterlassene Hilfeleistung – etwas überspitzt formuliert –, wenn ich diese Produkte und das Geschäft nicht teilen würde. Für mich ist das Business schlicht Leidenschaft und Spaß, ich sehe das nicht so als harte Arbeit. Ich mache das einfach gerne! Deshalb kann ich mir auch vorstellen, dass unser Team weltweit Maßstäbe setzen wird.



„FÜR MICH IST DAS BUSINESS  
SCHLICHT LEIDENSCHAFT UND SPASS –  
ICH MACHE DAS EINFACH GERNE!“

**Forever:** Sie haben in jungen Jahren schon so viel erreicht. Was bedeutet für Sie Luxus?

**Philipp:** Der größte Luxus ist es, jeden Tag selbst entscheiden zu können, was man machen möchte – oder eben nicht. Wenn ich morgen denke, ich möchte unbedingt nach Hawaii oder auf die Malediven reisen, dann fliege ich einfach, muss mir keine Gedanken machen, ob es finanziell möglich ist. Ich muss auch keinen Urlaub beim Chef einreichen. Auch wenn ich nicht da bin, läuft alles wie von selbst weiter, da mein Team sein Bestes gibt. Sich keine Gedanken machen zu müssen, das ist für mich wahrer Luxus. Reisen, neue Menschen kennenlernen – auch mit Forever, das ist einfach das Schönste. Jeden Tag selbst bestimmen zu können, was man machen will. Keine Grenzen zu spüren.

**Forever:** Ihr Leben klingt bereits wie ein verwirklichter Traum. Was wünschen Sie sich persönlich für Ihre Zukunft?

**Philipp:** Ich möchte mein Geschäft international weiter verstärken, vor allem auch das Online-Business – hier gibt

es so viele Möglichkeiten. Familie ist natürlich auch ein Thema. Mein Ziel war es schon immer, auch Zeit für meine Kinder haben zu können. Sie aufwachsen zu sehen. Daran arbeite ich täglich. Ich finde, richtig unabhängig ist man erst, wenn man von den Zinsen seiner Geldanlage leben kann – und so weit bin ich noch nicht ... Da habe ich noch einiges zu tun. Ich möchte aber gar nicht immer unbedingt in der ersten Reihe sitzen, finde es auch wichtig, das Team stark zu machen. Ehrlich gesagt suche ich nicht das große Publikum – vor großen Auftritten bin ich bis heute immer noch nervös. Ich lebe gerne ein bisschen Understatement. Was mich wirklich bewegt, das sind die emotionalen Werte.

„WAS MICH WIRKLICH BEWEGT,  
SIND DIE EMOTIONALEN WERTE.“

Es sind die kleinen Dinge im Leben, die doch entscheidend sind. Ein Beispiel aus dem Sport: 15 Minuten tägliches Training können im Körper – nach einer gewissen Zeit – so viel verändern. Aber man muss eine gewisse Liebe zu sich selbst haben, um das auch durchzuziehen. Auf dem Weg zu sein, um seine Träume zu verwirklichen – was kann es Schöneres im Leben geben?

