

NOVEMBER 2013

DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH & SCHWEIZ [www.flp-de.de](http://www.flp-de.de) [www.flp-at.at](http://www.flp-at.at) [www.flp-ch.ch](http://www.flp-ch.ch)

# FASZINIERT VOM MARKETINGPLAN





## INTERVIEW

„FOREVER IST FÜR MICH NICHT ARBEIT, SONDERN LEIDENSCHAFT, MEINE FIRMA IST MEINE LEIDENSCHAFT.“

RICCALDO WENGER,  
SOARING MANAGER AUS DER SCHWEIZ

RICCALDO WENGER IST DAS, WAS MAN EINEN MACHER NENNT. NACH EINER KAUFMÄNNISCHEN AUSBILDUNG MIT BERUFSBEGLEITENDEM WIRTSCHAFTSSTUDIUM HEUERTE ER KURZ BEI EINER VERSICHERUNG AN, ERKANNTA ABER SCHNELL, DASS ES KEINEN SINN MACHT, FÜR ANDERE ZU ARBEITEN – ALSO ZEIT GEGEN GELD EINZUTAUSCHEN. DER COMPUTERFAN SCHRIEB EIN EIGENES VERSICHERUNGSBERATUNGSPROGRAMM, UM MEHR ZEIT ZU HABEN. DAS WOLLTEN VIELE ANDERE AUCH, DAS PROGRAMM VERKAUFTE SICH GUT. RICCALDO GRÜNDETE SEINE ERSTE EIGENE FIRMA, MIT 26 JAHREN FOLGTE BEREITS EINE AKTIENGESELLSCHAFT. MAN IMPORTIERTE DIE ERSTEN COMPUTER AUS TAIWAN IN DIE SCHWEIZ, WAR ZUR RICHTIGEN ZEIT AM RICHTIGEN ORT. WAS FOLGTE, WAR EINE TYPISCHE UNTERNEHMERKARRIERE, INSGESAMT ENTSTANDEN IN ÜBER 20 JAHREN EIN GUTES DUTZEND FIRMEN. SEINE FRAU BRIGITTE, MIT DER ER SEIT ÜBER 30 JAHREN GLÜCKLICH VERHEIRATET IST UND ZWEI INZWISCHEN ERWACHSENE KINDER HAT, UNTERSTÜTZTE IHN IMMER – UND GENIESST HEUTE ZUSAMMEN MIT IHREM RICCALDO DIE VORZÜGE DES FOREVER LEBENS: MEHR PRIVATLEBEN, GEMEINSAME REISEN, EBEN ZEIT FÜR DIE WIRKLICH SCHÖNEN DINGE.

### MEIN LIEBLINGS-PRODUKT:

„Der FOREVER Marketingplan ist das Produkt, das mich am meisten fasziniert. Ich bin davon überzeugt, dass wir den ausgeklügeltsten, besten und fairsten Marketingplan auf der ganzen Welt haben!“

### RICCALDO WENGER IM ÜBERBLICK:

BEI FOREVER:  
SEIT 2005

SEIN TEAM:  
3.500 PARTNER UND KUNDEN  
(ÜBER 200 FRONTLINER)

SEIN HÖCHSTER  
CHAIRMAN'S-BONUS-  
SCHECK:

8.285 DOLLAR

SEINE NÄCHSTEN ZIELE:  
SAPPHIRE MANAGER, EARNED  
INCENTIVE PROGRAM LEVEL 3,  
CHAIRMAN'S BONUS LEVEL 2

**FOREVER:** Du hast über 25 Jahre lang traditionell als Unternehmer in der IT-Branche gearbeitet. Was hat Dich dazu bewegt, Dir in der Network-Branche eine neue Karriere aufzubauen?

**Riccardo:** Für die wichtigen Dinge im Leben – wie meine Familie, Hobbys und Freunde – hatte ich einfach keine Zeit mehr. Ich arbeitete 15 bis 16 Stunden am Tag, hatte 120 Angestellte, die am Ende des Monats auf ihren Lohn gewartet haben. Kurzum: Ich war einfach offen für Neues.

**FOREVER:** Wie bist Du auf FOREVER gestoßen?

**Riccardo:** Nachdem mir bewusst geworden war, dass ich mit 46 Jahren trotz meiner Selbstbestimmtheit als Unternehmer immer fremdbestimmt war, hat mich damals mein Wert auf dem Arbeitsmarkt interessiert. Ich verdiente zwar eigenes, gutes Geld, die Problematik war aber: Ich hatte keine Zeit. Meine Kinder wurden immer größer, wir konnten nicht gemeinsam in den Urlaub fahren oder abends zusammen kochen. Das alles veranlasste mich dazu, mich umzuschauen – ich stieß auf ein Inserat von Matthias Kuhn und Monica Zanetti. Im ersten Gespräch fragte Matthias mich, ob ich an einem passiven Einkommen interessiert wäre. Er schickte mir eine CD über hervorragende Einkommensmöglichkeiten – das hörte ich mir sehr genau an. So lernte ich, was Network-Marketing eigentlich bedeutet – und begann, mich für das Thema ernsthaft zu interessieren. Ich nahm die Einladung von Matthias an. Er zeigte mir die Produkte. Ich erklärte ihm allerdings, dass Töpfchen und Tüblein nicht meine Welt, die Produkte für mich absolut irrelevant seien, denn ich bräuchte Software und den Elektronikbereich. Daraufhin zeigt er mir den Marketingplan – und dieser hat mich vom ersten Moment an fasziniert.

**FOREVER:** Der Marketingplan hat Dich also gepackt – wie bist Du weiter vorgegangen?

**Riccardo:** Als Erstes habe ich mich generell über die Network-Branche informiert, rund 30 Network-Marketing-Firmen überprüft – und dann die Branche aus einem neuen Blickwinkel betrachtet. Ich erkannte, dass es ein tolles Ding ist, mit exzellenten Möglichkeiten, sich selbst etwas aufzubauen, ohne fremdbestimmt zu sein – weder von Kunden, noch von Lieferanten oder von Banken, Mieten und Betriebskosten. Die einzige Frage war: Warum macht das eigentlich nicht jeder?

**FOREVER:** Schönes Ergebnis – hast Du eine Antwort auf die Frage gefunden?

**Riccardo:** Ja, ich habe festgestellt, dass das Thema damals in der Schweiz doch sehr amateurhaft angegangen wurde, es war keine Professionalität dahinter. Die meisten reichten ein paar Probchen weiter, um sich nebenbei einen kleinen Nebenverdienst von rund 500.- CHF aufzubauen – das war aber nicht mein Ding. Ich habe dann zu Matthias Kuhn und Monica Zanetti gesagt: Ich werde Network-Marketing machen, aber nur professionell aufgestellt. Ich möchte die Leute, die zu mir kommen, auch richtig schulen, ausbilden und zum Erfolg begleiten. Ich schlug ein gemeinsames, effizient arbeitendes Kompetenzzentrum vor. So wurden wir Partner und die eagle group wurde geboren.

**FOREVER:** Für Dich war das eine richtige Challenge, oder?

**Riccardo:** Das ist wahr: Ich habe alle Firmen verkauft, liquidiert oder stillgelegt und nur noch meine Firma mit FOREVER aufgebaut. Das ist für mich auch der entscheidende Punkt: Wenn man finanzielle Unabhängigkeit erreichen will, dann muss man das Geschäft mit 100 Prozent machen. Man muss Vollgas geben, schnell und konzentriert arbeiten – wie in jedem anderen Unternehmen auch.

Der Fokus darf immer nur auf EINEM klaren Ziel liegen. Sonst hat man zu viel Konzentrationsverlust.

**FOREVER:** Hat sich der Erfolg sofort eingestellt?

**Riccardo:** Das kann man so sagen: Ich habe im Oktober 2005 angefangen und investiert, im ersten Monat hatte ich meine Investition heraus und im zweiten Monat bereits 2.000 CHF Gewinn erwirtschaftet. Mein Ziel war von Anfang an, nach einem halben Jahr rund 7.000 CHF mit FOREVER zu verdienen.

**FOREVER:** Wie siehst Du FOREVER als Unternehmen?

**Riccardo:** FOREVER ist eine tolle Firma, die mir die Möglichkeit gegeben hat, mit wunderbaren Produkten meine neue Firma zu gründen, sodass ich mir ein passives Einkommen aufbauen konnte. Man kann es auch so formulieren, dass FOREVER ein neutraler Hersteller von einzigartigen Produkten

ist. Mein Geschäft aber, der Diamond-Lifestyle und die eagle group als Kompetenzzentrum, das sind meine Firmen, die muss ich selbst in die Gewinnzone führen.

**FOREVER:** Wie findest Du interessierte Teampartner?

**Riccardo:** Die finde ich nicht, die finden mich. Warme oder kalte Kontakte, egal wer, jeder hat das Bedürfnis, finanziell unabhängig zu werden. Network-Franchise – so nenne ich das – ist eine einzigartige Möglichkeit, sich mit wenig Investition und wenig Risiko, ein eigenes Geschäft aufzubauen. Die Menschen, die zu mir kommen, wollen alle Geld verdienen. Das Marktpotential ist enorm. Deswegen ist mein Lieblingsprodukt auch definitiv der Marketingplan. Ich liebe zwar die Produkte und nutze über den Tag verteilt 18 FOREVER Produkte, aber das Geschäft mache ich über den Marketingplan, im letzten Monat sogar mit 40 Prozent Zuwachs.

**FOREVER:** Was ist der große Unterschied Deines Lebens mit FOREVER – im Gegensatz zum vorigen Unternehmerdasein?

**Riccardo:** Das ist ganz einfach: Ich habe Zeit! Zum Beispiel bin ich ein Freund und Liebhaber des natürlichen Erwachens – wir arbeiten schließlich in der Gesundheitsbranche, da kann es doch nicht sein, dass mich morgens ein Wecker aus dem Schlaf reißt! Also stehe ich irgendwann auf – und gehe den Tag gemütlich an. Heute Morgen habe ich beispielsweise mit meinem Sohn, der übrigens auch mit FOREVER arbeitet, als Erstes unseren gemeinsamen Angelurlaub geplant. Ich könnte zwar auch frühmorgens arbeiten, dann wäre ich noch erfolgreicher und schon längst Diamond Sapphire Manager – aber das interessiert mich nicht so sehr, mich interessiert vor allem Lebensqualität und Lifestyle. Der Arbeit mit FOREVER gehe ich mit absolutem Vergnügen nach, ich kann entscheiden, wann ich was und wo und mit wem mache. FOREVER ist für mich nicht Arbeit, sondern Leidenschaft, meine Firma ist meine Leidenschaft. Ansonsten habe ich schlicht und einfach Zeit für meine Hobbys wie Kochen und gutes Essen, Weine, Fliegenfischen und Reisen. Das ist pure Lust. Dafür habe ich die letzten paar Jahre auch hart gearbeitet. Dies ohne Fixkosten, ohne Angestellte ohne Fremdbestimmung. Das nenne ich Freiheit. ■