

ROLF KIPP

## Das schönste Geschäft der Welt

Wie jeder bei Forever Living Products  
erfolgreich werden kann

**Creative** Publishing



## 1. Wie alles begann

### Ein Start mit Hindernissen

Mein erstes Meeting werde ich nie vergessen. Es war ein nasskalter Sonntag im Februar 1996, über den Dächern von Frankfurt hingen dunkle Wolken und auf den Straßen lag Schneematsch.

Das Meeting war für 14 Uhr geplant. Ich hatte meinen besten Anzug angezogen und erwartete mit meinen Kollegen mehr als hundert Gäste, für die ein großes Buffet bereitstand. Insgeheim rechnete ich sogar mit 150 Personen, denn wenige Tage vorher hatten wir noch eine Anzeige aufgegeben, um zusätzliche Leute anzusprechen.

Es sollte meine erste große Veranstaltung werden. Ich war unheimlich aufgeregt, hatte bis zuletzt an meiner Geschäftspräsentation gearbeitet und eine schlaflose Nacht hinter mir. Die Zeiger der Uhr rückten unaufhaltsam vor – niemand kam. Nur unser Managing Director und seine Frau waren pünktlich.

Immer wieder schaute ich zur Tür, auf meine Uhr, auf die

leeren Stuhlreihen. »Das liegt bestimmt an den glatten Straßen. Da kommt es zu Verspätungen«, meinte ein Freund und versuchte, mich zu beruhigen. Aufmunternd klopfte er mir auf die Schulter.

Können sich hundert Leute gleichzeitig verspäten? Nicht wirklich. In meinem Kopf überschlugen sich die Gedanken. Vielleicht hatte ich die falsche Uhrzeit angegeben? Oder den falschen Tag? Oder die falsche Adresse? Ich suchte nach Erklärungen – und fand keine. Es war einfach nur deprimierend.

## Zwei besondere Gäste

In diesem Moment ging die Tür auf und mein erster Gast kam herein. Ein besonderer Gast. Denn auf den ersten Blick war es eine Frau, auf den zweiten Blick ein Mann. Ich erinnere mich, dass er zwei Köpfe größer war als ich, lange dunkelblonde Haare hatte und hohe Stiefel trug – mindestens Größe 45. Die Lippen waren mit knallrotem Lippenstift bemalt und das Gesicht mit einer dicken Schicht Puder überzogen, um die Bartstoppeln zu verdecken.

Er steuerte direkt auf mich zu: »Guten Tag, ich bin Frau Schuster.« Seine Stimme war sehr, sehr tief und beseitigte mit einem Schlag alle Zweifel: Vor mir stand ein Transvestit. Ich versuchte zuerst, die Fassung zu bewahren. Doch irgendwann

konnte ich mich vor Lachen nicht mehr beherrschen. Ich musste den Saal verlassen, um einige Minuten alleine zu sein und meine Gedanken neu zu sortieren.

Mein zweiter Gast war eine ältere Dame. Eigentlich hatte ich die Tochter eingeladen. Diese war aber nur gekommen, um gleich wieder zu gehen. Vorher half sie noch ihrer gehbehinderten Mutter, sich in die erste Reihe zu setzen. »Zum Glück kann die Frau nicht so schnell weglaufen«, dachte ich bei mir. Ohne Galgenhumor hätte ich diesen Tag wahrscheinlich nicht überstanden.

**So hatte ich mir  
mein erstes Meeting  
nicht vorgestellt.**

## Erfolg auf der ganzen Linie

Die ältere Dame war sehr liebenswürdig, aber ich merkte sofort, wie befremdend sie das ganze Szenario fand. Den großen Saal, das lange Buffet, den verkleideten Mann – und sie mittendrin. So hatte sie sich diese Veranstaltung nicht vorgestellt. Und ich mir mein erstes Meeting auch nicht. Trotzdem ließ ich mich nicht aus dem Konzept bringen und versuchte, die Situation zu retten. »Wie nehmen uns einfach einen Teller Suppe, setzen

uns an einen Tisch und ich erzähle Ihnen, was wir vorhaben«, sagte ich. Die beiden folgten mir.

Dann sprach ich über die Forever Produkte, die geniale Geschäftsidee und meine Pläne, die schon damals weit über die Grenzen von Deutschland hinaus reichten. Am Schluss hatte ich eine Erfolgsquote von hundert Prozent. Beide ließen sich bei

Forever registrieren.

Allerdings: Sie sind nicht eingestiegen, weil mein Vortrag so beeindruckend war. Sie sind eingestiegen, weil wir ihnen das Taxi für die Heimfahrt bezahlt und das ganze Buffet geschenkt haben. Ihr Kühlschrank war

mindestens zwei Wochen lang gut gefüllt. Seit diesem Tag habe ich es mir zur Regel gemacht, jede Woche mindestens zwei Neue für mein Geschäft zu sponsern – wie schwierig die Umstände auch sein mögen.

Warum ich das alles erzähle? Um Ihnen Mut zu machen. Denn ich kann mir nicht vorstellen, dass irgendjemand in diesem Geschäft einen schlechteren Start hatte als ich. Trotzdem habe ich es bis an die Spitze geschafft. Sie können es auch schaffen. Jeder von Ihnen hat dieselbe Chance, dasselbe zu erreichen, was ich erreicht habe. Das Einzige, was uns möglicherweise unterscheidet: Ich habe diese Chance schon vor einigen Jahren bekommen, Sie bekommen sie jetzt.

## Zufall oder Schicksal?

Ich glaube nicht an Zufälle im Leben. Es ist kein Zufall, dass Sie gerade dieses Buch lesen. Und es war kein Zufall, dass ich Forever kennengelernt habe. Manchmal müssen erst außergewöhnliche Dinge geschehen, damit man im Leben einen anderen Weg einschlägt oder die Richtung wechselt.

Als ich den Zeitungsartikel über Forever Living Products las, war meine Mutter nierenkrank und seit Jahren Dialysepatientin. Mein Vater hatte Krebs. Das heißt, zwei Menschen, die mir sehr viel bedeutet haben und die zwischenzeitlich leider verstorben sind, kämpften mit großen gesundheitlichen Problemen.

Die ganze Familie, alle Freunde und Verwandten waren ständig auf der Suche nach irgendetwas, was meinen Eltern helfen und ihr Leben verlängern könnte. Dabei bin ich auf die Produkte von Forever gestoßen.

Ich schickte ein Fax in die USA, um das Unternehmen näher kennenzulernen. Schon am nächsten Tag erhielt ich einen Anruf von Friedhelm Rücker: »Wir wollen hier in Deutschland mit Forever starten. Wenn Sie Lust haben, schauen Sie einfach einmal bei uns vorbei.« Wir vereinbarten einen Termin in der Geschäftsstelle in Frankfurt, die damals noch eine halbe Baustelle war.

**Meine Geschichte soll  
Ihnen Mut machen.**