

# Hans van de Ven

"IK BEN BLIJ DAT IK HET JUISTE  
NETWERKMARKETINGBEDRIJF BEN  
TEGENGEKOMEN."



**Hans van de Ven werkte vijftien jaar voor Volvo Car Corporation, in diverse managementfuncties. In Nederland, België en op internationaal niveau. Na vijftien jaar zette hij een punt achter deze carrière en besloot voor zichzelf te beginnen. Kort daarna kwam hij in aanraking met Forever en**

**het concept van netwerkmarketing. Lees het verhaal van een ervaren manager uit het bedrijfsleven, die in een voor hem nieuwe wereld stapte en er succesvol werd.**

"Volvo is een mooi bedrijf waar ik een geweldige tijd heb gehad. Toch was ik op een gegeven moment het reizen en het politieke gedoe zat. Ik was 45 jaar en ik wilde iets anders. In 1998 nam ik ontslag en ben voor mijzelf begonnen. Werkend vanuit huis als consultant. Ik wilde 'eigen baas' zijn, geen personeel meer en zelf kunnen bepalen wat ik deed. In mijn zoekproces naar opdrachtgevers ben ik met een Engelsman in contact gekomen, die sprak over Forever, aloë vera en netwerkmarketing. Ik had de term ooit gehoord maar nog nooit met iemand erover gesproken, niets erover gelezen en mijn beeld was eerder negatief dan positief. Zo ben ik eind 1998 het gesprek ingegaan, om mij uit te laten leggen wat netwerkmarketing is.

## Onder de indruk

In dat gesprek werd mij al heel snel duidelijk dat ik iets bijzonders was tegengekomen. Een niet-beursgenoteerd familiebedrijf, dat toentertijd al ruim twintig jaar bestond, vermogend en schuldenvrij was, met een omzet van toen 1,2 miljard dollar waarvan een derde werd gerealiseerd door drie aloë vera gezondheidsdranken en dat over de hele wereld mensen een inkomstenbron verschaft. Ik besepte direct dat als een Amerikaans bedrijf met drie dranken een dergelijke omzet doet en in elk land waar zij activiteiten gestart waren, nooit zijn vertrokken, dat het iets aparts moest zijn. Ik begreep direct dat de omzet hier op een andere wijze tot stand kwam

en dat er een enorme doelgroep is in de personen die op zoek zijn naar veranderingen met betrekking tot werk en inkomen. Ik had bij Volvo vijftien jaar marketingfuncties gehad en ik kende netwerkmarketing niet! Ik was zeer onder de indruk van het businessmodel, de mogelijkheden en het succes van Forever en het feit dat je hiermee een bovengemiddelde en blijvende inkomstenbron kon opbouwen. Een inkomstenbron die na verloop van tijd een passief karakter kon krijgen en overerfbaar is. Zeer uniek!

"Het werd mij al heel snel duidelijk dat ik iets bijzonders was tegengekomen."

## Vrijheid en onafhankelijkheid

Ik zag in deze werkwijze dé mogelijkheid om na een paar jaar mijn adviesactiviteiten naar ondernemers te kunnen beëindigen en een situatie te creëren van vrijheid en



*Genieten in Oregon USA*

onafhankelijkheid. Het verhaal van mijn Engelse collega Ashley Riley inspireerde mij. Een ondernemer die door