

# Roger Hilkens

## "IK HEB DE KRACHT VAN NETWERKMARKETING ONDERSCHAT!"



**Roger Hilkens heeft een luxe appartement in het Belgisch-Limburgse Maaseik en verblijft in de zomermaanden veelal op zijn jacht. Hij heeft zijn Forever-business vooral in België opgebouwd. Hoe is hij gevaren met Forever? Het verhaal van een man die aanvankelijk nauwelijks in deze koers geloofde...**

"Ruim twintig jaar werkte ik als beroepsonderofficier voor Defensie. Daarna startte ik samen met mijn partner in het begin van de jaren negentig met een aantal bedrijven. We hadden een eigen concept ontwikkeld in de Beauty & Health Business. Door het keiharde werken en met bergen enthousiasme bouwden wij in vijf jaar onze bedrijven uit naar internationale erkenning en succes. Maar de stress en het harde werken, eisten een zware lichamelijke tol van ons beiden.

### Verbazingwekkende effecten

Bij toeval stuitte mijn partner begin 1998 op de aloë vera producten van Forever. Het effect ervan was verbazingwekkend en zij stimuleerde mij om ze ook te gaan gebruiken. Ook ik ondervond een heel positieve invloed. Ik werd erg enthousiast en besloot me in te schrijven als distributeur van Forever. Maar ik zag nog weinig in het opbouwen van een business met Forever



en geloofde als traditioneel ondernemer al helemaal niet in netwerkmarketing. Ik deed liever zaken op de gebruikelijke manier. Toen mijn partner vrijwel direct succes boekte, besloot ik me toch te gaan verdiepen in het compensatieplan van Forever. In alle eerlijkheid, toen gingen mijn ogen langzaam open.



*Met Forever in Zuid-Afrika*

### Het roer omgegooid

We zijn er toen samen met bergen enthousiasme aan begonnen. Er was toen nog vrijwel geen marketing- en promotiemateriaal, we gebruikten kopietjes van faxen uit Engeland. In de eerste periode kregen we mensen eerder warm voor de producten dan voor de inkomensmogelijkheden via het opbouwen van een team. Toch ging het van meet af aan erg goed, zelfs zo goed dat we in het jaar 2000 besloten om de 'oude' bedrijven te verkopen en ons volledig op Forever te storten. En zo'n besluit neem je niet zomaar!

### Producten vormen de basis

Als ik nu naar mijn team kijk, dan valt op dat het allemaal gewone mensen zijn die de producten zeer waarderen en heel gemotiveerd zijn om er iets mee te doen. Traditionele zakenmensen spreekt het vaak minder aan, is mijn ervaring. Ze zijn vaak niet bereid om vanaf nul te beginnen. Wat ze niet zien, is dat je met Forever zo goed als geen investering nodig hebt en dat de kracht van de producten voor jou het werk doet. Het is ook bijna te mooi om waar te zijn. Ik ben de