

Serge Poleur en Rénilde Capiot

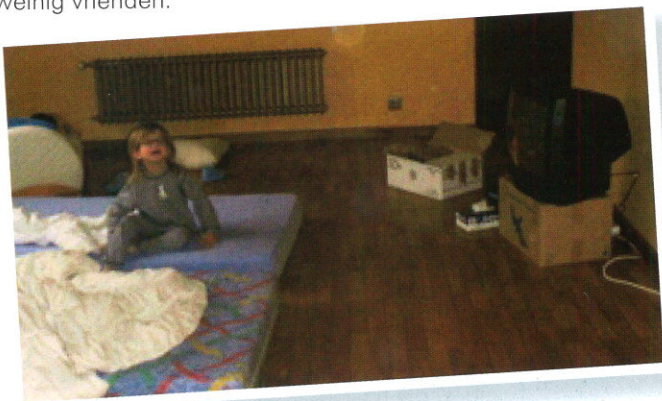
"SUCCEESVOL MET FOREVER, OOK ALS JE ALLES KWIJT BENT GERAAKT."



Serge Poleur en Rénilde Capiot wonen in een pittoresk dorpje aan de rand van het Belgisch-Franse Wallonië. Aan het eind van de vorige eeuw kwam er door de Belgische dioxinecrisis een abrupt einde aan hun goed lopende poeliersbedrijf. De gevolgen waren

desastreus; geen werk, geen inkomen, geen huis en... nog maar weinig vrienden! Via een toevallige ontmoeting met Forever konden zij de draad in hun leven weer oppakken. En hoe! Zij leiden nu het leven van hun dromen.

"We waren twintig jaar en hadden een eigen onderneming, een kippenslachterij met groothandel, een winkel en zestien personeelsleden. Ik begon 's morgens om vier uur en werkte tot acht uur 's avonds, zes dagen in de week. Rénilde deed de administratie, de winkel en zorgde voor onze twee kinderen. Onze onderneming groeide en groeide, tot in mei 1999 de dioxinecrisis uitbrak. Een jaar later moesten we ons bedrijf opgeven. De gevolgen waren enorm, we hadden geen werk, geen inkomsten, geen huis, geen meubels en... nog maar weinig vrienden.



Alles kwijt, een Forever doos als tafel

Van kwakkelen naar een blakende gezondheid

Noodgedwongen moesten we snel werk vinden. Rénilde begon in een modewinkel en ik ging ook werken voor een baas. Rénilde kreeg in die periode ernstige gezondheidsklachten en kwam in

2003 bij toeval in contact met de Freedom aloë vera-drink van Forever. Tot mijn grote verbazing ging het daarna steeds beter met haar. Steeds meer mensen vroegen ons wat ze deed om zich zo goed te voelen. Zonder dat we het in de gaten hadden, begonnen wij de producten aan te bevelen. Toen vroeg de persoon die ons de producten leverde, of we een presentatie van Forever wilden bijwonen. Na het debacle met ons vorige bedrijf zei ik zeven keer nee. De achtste keer vroeg Rénilde om uit beleefdheid mee te gaan.

Openbaring

En daar was dan de openbaring. Ja, Forever kon ons een nieuwe kans geven, de mogelijkheid voor een nieuwe lifestyle. Ja, waarom zouden we die kans niet moeten pakken, het leven hoeft toch niet te stoppen na een grote tegenslag? Al mijn scepsis was weg. In het begin deed ik het naast mijn dagelijkse werk en vertelde dat ik een tweede activiteit had die me een betere levensstijl bezorgde. Wij waren zo enthousiast dat de mensen ons niet konden weerstaan. Veel mensen kochten de producten en anderen werden distributeur. Zes maanden later was onze omzet al zo hoog dat we al een mooie positie in het marketingplan van Forever behaalden.

Leren loslaten

Maar we konden nog verder groeien. Via de Reiki levensfilosofie leerde ik dat zelfvertrouwen, dingen loslaten en zelf actie ondernemen voorwaarden zijn voor persoonlijke groei. In 2007 ontmoetten we Edward Ludbrook, een internationale goeroe op gebied van netwerkmarketing, die provocerend zei: "Denken jullie werkelijk dat een distributeur doorgaat met het gebruiken van jullie producten als hij er niets aan verdient?" "Als jullie distributeurs geen afnemers hebben, gaan ze dan door of stoppen ze?" Elke zin was een soort schok. Hij legde zo eenvoudig en logisch de toekomst van netwerkmarketing uit. Ik ben vanaf dat moment vol voor Forever gegaan.