

We komen uit een pandemie waarbij mensen zijn omgekomen en die ons miljarden heeft gekost. Naast het verlies heeft het een aantal dingen duidelijk gemaakt. Het meest duidelijke is dat wij niet voorbereid zijn voor een wereldwijde pandemie. De bezuinigingen die al jaren aan de gang zijn in de gezondheidszorg hebben gezorgd voor een uitgedeelde zorg die met de schaarse middelen maar net in staat is een crisis zoals deze het hoofd te bieden. Het heeft ons ook geleerd dat de manier hoe wij met dieren om gaan drastisch moet veranderen, of we vragen de WHO om onderzoek te doen en dan blijkt alles toch net even anders te zijn en treft de markt in Wuhan geen enkele blaam. Ook iets dat wij geleerd hebben, de WHO is te koop.

We hebben het geconstateerd en gaan verder alsof er niets aan de hand is geweest. Natuurlijk houden we wat meer afstand en natuurlijk wassen we vaker onze handen. En ja thuiswerken was toch niet zo heel slecht, al doen we dat liever niet meer. Maar we gaan wel verder met bezuinigen op de gezondheidszorg, waren we toch al mee bezig, en nee we veranderen niets aan de manier waarop wij met dieren om gaan. Dat de volgende pandemie al op de loer ligt negeren we of doen we af als doemdenken. Er heerst op het moment dat ik dit schrijf de grootste vogelgriep epidemie die de wereld ooit gezien heeft.

Er zijn immers grotere problemen aan de hand. De oorlog in de Oekraïne overschaduwde alles. En terecht. De actie van Rusland in het algemeen en van Poetin in het bijzonder is op geen enkel manier te rechtvaardigen of zelfs maar goed te praten. En is dan ook niet meer dan normaal dat het ons wereldnieuws beheerst. Maar het gesprek gaat niet alleen maar over de oorlog en de dreiging van het uit de hand lopen daarvan. Het gaat ook over de stijgende prijzen en dan vooral aan de benzinepomp.

De brandstofprijzen hebben een hoogtepunt bereikt en met een snelheid die nog nooit is voorgekomen in de geschiedenis. En niet alleen benzine maar ook diesel is vrijwel onbetaalbaar geworden. (De belasting op een dieselauto is trouwens niet lager geworden.) De vraag is nu natuurlijk erg hoog en het aanbod laag, dat is de normale marktwerking.

Maar niet alleen de brandstofprijzen zijn hoog maar ook de gasprijzen zijn behoorlijk gestegen. Zo erg dat de regering overweegt om de gaskraan in Groningen weer open te draaien. Liever wegzakende huizen dan gas uit Rusland. We komen er nu pas echt achter dat Poetin een dictator is met een verdraaid wereldbeeld en een historische kennis die allen maar bestaat uit een groot Rusland, waar kennen we dat ook al weer van, de hang naar een duizend jaar durend rijk.

De inflatie is ongekend hoog en de compensatie laat op zich wachten. De prijzen van boodschappen zijn hoog maar ons inkomen blijft achter. De huizen zijn nog steeds te duur, we betalen een vermogen voor gebakken lucht en de spaarrente laag.

Als er iets is dat wij geleerd hebben van deze pandemie en de oorlog er direct achteraan is het wel dat de financiële zekerheid ver te zoeken is. Pensioenfondsen staan nog meer dan ze al deden onder druk en de AOW pot raakt steeds leger en leger. Er zijn steeds meer werkende mensen nodig om de AOW te kunnen betalen.

De rek lijkt er financieel wel uit te zijn. Al is het verbazend om te zien dat de Nederlanders meer dan 100 miljoen weten bijeen te schrapen voor steun aan de Oekraïne waar ze nog maar een paar jaar gelden zo'n enorme hekel aan hadden toe deze wilde toetreden tot de EU. Nu willen diezelfde Nederlanders dat er haast gemaakt wordt met de toetreding. Het is ook verbazingwekkend dat de EU nu ineens geld kan vinden om vluchtelingen op te vangen, met eerdere vluchtelingen uit oorlogsgebieden leek dat onmogelijk. Vluchtelingen uit bijvoorbeeld Syrië konden in de kou blijven staan.

We zullen nu wel moeten gaan nadenken over onze eigen financiële positie voor nu en in de toekomst. De kans dat de energieprijzen drastisch zullen dalen, lijkt mij een utopie. De kans dat het leven goedkoper wordt de komende maanden ook. We zullen nu alle zeilen bij moeten zetten om straks überhaupt nog geld over te hebben om van te leven.

Ik heb al een aantal keer gehamerd op budgetteren dus dat ga ik nu niet weer doen. Nog even dan. Ga budgetteren. Ga goed kijken wat er overbodig is en waar nog op bezuinigd kan worden zonder dat de kwaliteit van leven minder wordt.

Nee, ik wil het nu eens hebben over een additioneel inkomen. Wat is een additioneel inkomen. Een tweede inkomen, een extra inkomen als er al twee zijn en in de meeste huishoudens zijn dat er noodgedwongen al twee. Nee, ik bedoel een inkomen opbouwen in de vrije tijd, twee uur per dag inleveren gedurende twee tot vijf jaar om een additioneel inkomen op te bouwen om de financiële klappen op te vangen en om de mogelijkheid te creëren om straks nog wat over te houden.

Er zijn grofweg twee legale manieren om een extra inkomen op te bouwen. Een passieve en een actieve manier. Eerst de passieve manier. Er zijn ook wel illegale manieren om veel geld te verdienen maar de mogelijkheid om er dan rustig van te genieten worden dan minimaal.

Een passief additioneel inkomen op bouwen wil zeggen een inkomen genereren na een eenmalige actie. Eén keer iets doen, maken, waardoor er een doorlopend inkomen komt of één keer per jaar een smak geld waarvan geleefd kan worden.

Voorbeelden:

Schrijf een boek. En dan met name een bestseller, we willen immers geld overhouden. Een goed verkopend boek kan een behoorlijke hoeveelheid geld opleveren. Voorbeelden daarvan zijn legio. Voordeel.

Een goed verkopend boek kan een goed inkomen opleveren zolang het boek verkocht wordt.

Nadeel.

Niet iedereen kan een bestseller schrijven, en dan ook nog gepubliceerd krijgen.

Hoewel een debuut boek goed geld kan opleveren droogt deze bron al snel op omdat men een tweede en misschien een hele serie verwacht. JK Rowling werd niet rijk van Harry Potter deel 1.

Schrijf een kerstlied.

En niet zo maar een lied een wereld hit. Elk jaar aan het eind hoor jij dan jouw nummer en in januari stromen de gelden binnen.

Voordeel.

Van een goede kerst hit kunnen niet alleen jij maar ook jouw nabestaande leven. I'm Dreaming of a White Christmas levert nog altijd geld op.

Nadeel.

Er zijn al honderden kerstliederen en elk jaar komen er honderden bij en toch veranderd de kerst top tien niet veel, of eigenlijk helemaal niet.

Iets makkelijker schrijf een song die de wereld overgaat. Zeker nu met YouTube is de mogelijkheid dat menen het oppikken groter dan ooit.

Voordeel.

Door gebruik te maken van Social Media kan een hit al snel een wereldwijd bereik halen.

Een camera en een goed muziekprogramma is alles dat nodig is een hit te scoren.

Nadeel.

Het internet staat vol met goed bedoelde hits waarin niemand geïnteresseerd is. Het kost ook veel tijd om de goede media aandacht te krijgen en te behouden. Het wordt steeds moeilijker om iets te vinden dan uniek genoeg is om op te vallen en gewoon genoeg om lang te blijven hangen.

Open een spaar rekening met een hoge rente,  
Voordeel.

Een eenmalige storting kan al voldoende zijn.

Nadeel.

De rente staat zo laag dat een goed bedrag alleen mogelijk is na storting van een heel goed bedrag.

Verdien op de beurs.

Voordeel.

Er is altijd geld te verdienen op de financiële markt. Altijd en overal.

Nadeel.

Ook he is geld voor nodig, minder dan in het vorige voorbeeld maar we hebben geld nodig om te investeren.

Geld verdienen op de beurs is zeker mogelijk maar niet vanzelfsprekend. Het behoeft kennis. En daar is zeker aan te komen en met vallen en opstaan komt het inkomen vanzelf wel. Een goede kennis vergaren om succesvol te zijn op de beurs kost minimaal ene jaar. Gelukkig hebben we de tijd.

Dit zijn een paar voorbeelden van min of meer passief inkomen vergaren. En ja er moet iets gedaan worden voordat we op onze lauweren kunnen rusten. Echt een passief inkomen waar bij niets doen geld oplevert bestaat helaas niet. Ja, een erfenis ontvangen komt erg dicht in de buurt maar het geld dan ook daadwerkelijk vasthouden wordt voor de meeste erfgenamen erg moeilijk. Dan moet er iets gedaan worden na het krijgen van een hoop geld.

En actief inkomen vergaren wil zeggen daadwerkelijk werk verzetten om extra geld te krijgen.

s 'Ochtsens een krantenwijk lopen om extra geld te krijgen is daar een voorbeeld van. Folders lopen.

Het vergt tijd en de verdiensten zijn redelijk. Er komt extra geld binnen door extra inzet en dat extra geld hebben we nodig. Het gevaar is wel dat we dat geld direct opmaken waardoor we feitelijk niets opbouwen. En het verdiende geld is gering, het is meer werk voor jongeren.

Iets met onze kennis doen. Een administratie bedrijf opzetten en mensen helpen met hun financiën of belastingaangifte. Daar kunnen we wel wat meer voor vragen. Zelfs om wat te klussen hier en daar. Een paar avonden opofferen om geld te verdienen dat qua verdienste in verhouding staat tot de opgegeven tijd.

Het nadeel van een actief additioneel inkomen is dat de activiteit herhaald moet worden om het enig effect te laten hebben, vandaar de naam actief inkomen. Ga maar eens een jaar niet werken, jouw werkgever voelt al heel snel geen enkele behoefte meer om jouw salaris nog langer over te maken. En nog een nadeel we leven naar ons inkomen. Dat wil zeggen meer inkomen meer uitgaven. We gaan pas uit eten als we dat genoeg geld voor verdienen. De tweede auto komt pas als we het kunnen veroorloven, het zij een hogere lening (kan alleen met meer inkomen) hetzij met meer spaargeld dat we hebben gekregen door meer te werken en dus meer te verdienen.

Een actief additioneel inkomen wil ook zeggen minder sociaal leven, en hoe lang gaan we dat volhouden. Het is leuk om voldoende geld te verdienen om drie keer per week uiteten te gaan maar als er geen tijd voor is dan is de lol er snel af.

Het meest ideale is dan een actief inkomen opbouwen en daar twee tot vijf jaar mee bezig te zijn en dan uit een passief inkomen voldoende geld te halen om voor de rest die dingen te kunnen doen die wij willen. bijvoorbeeld in een goed verwarmt huis wonen en geen zorgen te maken om de gasprijs, of om bij de pomp de auto vol te gooien zonder er bij na te denken.

Actief een boek schrijven, een wereldhit componeren of kennis opdoen van de beurs en dan elke maand uitkijken naar die vette cheque die gegarandeerd komt, of met verbazing kijken naar de enorme rente bedragen die wij maandelijks kunnen opnemen. Dat is leven van een passief inkomen.

Hoeveel moeten we overhouden zodat we van ons spaargeld kunnen leven. Laat ik met het makkelijkst beginnen.

Stel we hebben een aanvulling nodig van € 1000 per maand. Hoeveel moeten we dan gespaard hebben met ons actieve inkomen. Stel de rente is 10% dan hebben we een spaargeld nodig van € 10.000. is de spaarrente 1% dan hebben we € 100.000 nodig. Klinkt simpel. Kwestie van rekenen. Stel de rente komt ooit weer uit op de 2%. Dan hebben we in dit voorbeeld € 50.000 aan spaargeld nodig om van de rente te leven. En dan is het simpel rekenwerk om te bepalen hoeveel aan de kant te zetten om na vijf jaar van de rente te kunnen leven. Of wel we zetten € 10.000 per maand opzij, dat is ongeveer € 834 per maand of we zetten een bedrag opzij dat na vijf jaar ook dat volledige bedrag geeft. Maar hoe dan? Door goed naar de rente te kijken en naar de looptijd. IK heb het a een keer uitgelegd naar reken met de 72 methode. Neem het getal 72 en deel dat door de rente en kijk dan naar de renteperiode. Stel met 2% rente per maand. Deel 72 door 2 dat is 36. De rente tijd is per maand dan worden dat 36 maanden voordat het bedrag verdubbelt is. Met 4% rente per maand dus 18 maanden is anderhalf jaar.

Om dan € 50.000 te krijgen moet je dus allen maar het eerste jaar € 1000 per maand te sparen. Aan het eind van het jaar heb jij dan 12.000. zet dat weg tegen 4% rente en voilà vijf jaar later iets meer dan € 50.000.

Klinkt als een plan maar of het uitvoerbaar is dat is vers 2. Het blijft een hoog bedrag. Of we moeten de looptijd aanpassen. In een jaar € 1000 sparen moet toch mogelijk zijn met een additioneel inkomen, of wel € 84 per maand. Als we die € 1000 wegzetten tegen 4% per maand dan hebben we na drie jaar € 4000 staan, na zes jaar € 16.000 en na negen jaar ongeveer € 64.000. dan kunnen we leven van de rente, die is dan € 2560 per maand.

Een jaar lang € 84 per maand sparen en dan negen jaar later financieel vrij zijn. Klinkt als een beter plan.

Maar stel we willen niet negen jaar wachten en het binnen vijf jaar bereiken. Dan hebben we een ander vehikel nodig. Iets dat de tijd als het ware kan versnellen.

De beurs biedt mogelijkheden. Maar om echt geld te gaan verdienen op de beurs hebben we eerst geld nodig. Gelukkig hebben we ook kennis nodig dus het eerste jaar gebruiken we om en geld op te bouwen en om kennis op te doen. We sparen weer die € 84 per maand zodat we na een jaar € 1000 hebben staan om mee aan de slag te gaan. Deze hoeveelheid is eigenlijk te weinig om iets mee te doen. Liever even doorsparen zodat we een minimaal bedrag hebben van € 5000. Met 4% rente per maand moeten we dan iets meer dan drie jaar wachten. Geduld hebben is een schone zaak maar zo kunnen we de beurs in de gaten houden en meer leren. En er bestaat niet zo iets als te veel kennis van de beurs. Goed na drie jaar wachten hebben we eindelijk het geld bij elkaar. (We kunnen ook gedurende vijf jaar elke maand 84 sparen dan hebben we na 60 maanden ook voldoende geld bijeen) En dan de handel in. We weten wat we gaan doen en hebben binnen no time en mooie order portefeuille staan waar we direct geld mee verdienen. We doen aan een goede spreiding waarbij we korte en lange termijn goed verdeeld hebben.

De beurs biedt inderdaad mogelijkheden, maar het geeft geen enkele garantie. Niet wat geld verdienen betreft maar helaas ook niet in tijd. Er is van te voren nooit te zeggen wanneer iets geld op zal leveren. We willen het in vijf jaar voor elkaar krijgen en we hebben al drie jaar nodig om het geld bi elkaar te krijgen. Het moet dan dus in twee jaar gebeuren, en de beurs kan die garantie niet geven. Ja, er worden in korte tijd vermogens verdient maar in die zelfde tijd ook verloren.

Wat wel duidelijk is geworden is dat we vanaf het begin actief en passief moeten gaan combineren. Maar hoe dat blijft de grote vraag. Behalve natuurlijk als jij over een buitengewoon talent beschikt en die bestseller kan schrijven of die wereldhit kan componeren en leven van het royalty inkomen.

Werken en sparen of werken, sparen en een royalty inkomen opbouwen zonder de uitzonderlijke talenten te hebben van een JK Rowling of Paul McCartney.

En er is een manier. Het heet Netwerk Marketing ook bekend als Multi Level Marketing of onder de afkorting MLM. En het wordt direct geassocieerd met een Pyramidespel. Er wordt heel negatief over gesproken en er wordt beweerd dat alleen de eerste die instappen er geld mee kunnen verdienen. En dat is allemaal onzin. Onzin gekomen uit onwetendheid. Iemand die niets weet van een onderwerp moet er eigenlijk ok niet over oordelen, maar wij doen dat natuurlijk niet. Wij horen een verhaal en zonder de waarheid te onderzoeken geloven wij het verhaal. Immers degene die het verhaal verteld is zeer betrouwbaar. Zo kennen we allemaal wel een zus van en vriendin van een collega die al haar tijd en geld gestoken heeft in een MLM bedrijf en daar nooit een cent aan verdient heeft. Ik ken die zus van een vriendin van die collega ook niet maar ik weet wel dat zij het niet goed gedaan heeft of er te weinig tijd in heeft gestoken anders had zij er geld mee verdient. Ja, ook ik heb geld en tijd in MLM systemen gestoken en ja ook ik heb er niet veel aan over gehouden. Ik heb er wel geld aan verdient maar niet voldoende en de reden daarvan is dat in niet langer gemotiveerd was mede omdat er te weinig begeleiding is van die mensen die er wel geld mee verdienen. En daar komen de negatieve verhalen vandaan. Niet of nauwelijks begeleiding en te trots om het te vragen, het is immers een makkelijke manier van geld verdienen. Ook heb ik een paar keer meegemaakt dat het bedrijf werd opgelicht door hebberige managers of distributeur. Geen goede reclame ik weet het. Gelukkig zijn er MLM bedrijven die al jaren actief zijn, ook in Nederland, en die in de loop der tijden hebben bewezen betrouwbaar te zijn.

Maar hoe herkennen we een goed bedrijf. Geen idee. V&D was een betrouwbaar bedrijf, net als Fokker. Ook de HEMA is een betrouwbaar bedrijf maar wel bijna failliet. Er zijn banken verdwenen in de loop der tijden. KLM is niet langer in Nederlandse handen meer. Een betrouwbaar bedrijf is niet meer te herkennen tegenwoordig. Natuurlijk kun jij kijken naar de bestaansgeschiedenis en naar in hoeveel landen zij actief zijn, hoe is de ondersteuning en wat is de investering. En dan nog zijn er in dit leven maar twee garanties te krijgen, jij moet altijd belasting betalen en uiteindelijk ga je dood, alle twee niet leuk maar wel realiteit.

Het beste is om er maar gewoon in te springen zonder alle vooroordelen en verhalen van de zus van een vriendin van die collega en het behandelen als een echt bedrijf. Een MLM bedrijf heeft namelijk een aantal voordelen die, mits goed behandeld, echt een behoorlijk additioneel inkomen genereren. Wat de meeste doen is het wiel opnieuw proberen uit te vinden, en dat hoeft echt niet. Elk netwerkmarketing bedrijf heeft een doordacht plan, de een wat meer dan de ander. elk netwerkmarketing bedrijf heeft zijn eigen werkwijze maar laat jou als distributeur, als ondernemer, vrij in de invulling daarvan.

Hoe combineren zij actief inkomen met passief inkomen want laten we niet vergeten dat het ons daar om gaat. Het actieve inkomen is door de producten te verkopen of zelf te gebruiken. Als we de producten verkopen mogen we het verschil tussen inkoop en verkoop beschouwen als actief inkomen, dat is wat wij direct verdienen met directe verkoop. Wat is een goede manier om aan kanten te komen vraagt u zich af.

Tip 1 ga naar de burelen toe en vertel dat jij jouw oude producten niet meer nodig hebt omdat jij iets veel beters hebt gevonden en geef ze jouw oude producten. Bijvoorbeeld als wij in ons MLM bedrijf schoonmaakmiddelen verkopen, verzamel deze en geef deze aan de buurvrouw. Zij zal al heel snel vragen welke producten jij dan gebruikt, die is jouw eerste verkooppraatje.

Tip 2 organiseer een demonstratie party. Doe dit ofwel zelf of vraag aan iemand om dit te doen, bijvoorbeeld de buurvrouw uit tip 1. Nodig een aantal mensen uit waarvan jij denkt dat de producten binnen die groep gebruikt worden. Bij het demonstreren van make-up of lingerie is het verstandig om vrouwen uit te nodigen. Laat de producten zien, geef de gastvrouw een cadeau en geef een 5% party korting. Aan het eind is het een kwestie van bestellingen opnemen. Vraag ook of een van de aanwezigen ook een demonstratie party wil geven. Tupperware is groot geworden met deze methode dus waarom zou dat bij een ander niet werken.

Een passie inkomen wordt bereikt door mensen te interesseren om ook distributeur te worden. Dat kan zijn voor eigen gebruik of om ook klanten te werven. Alle twee is mogelijk, bijvoorbeeld top parfums kopen tegen 30% korting kan al heel interessant zijn. Door deze persoon als het ware in te werken ontvang jij blijvend een beloning. Niet een grote beloning maar een beloning. De verkoop in jouw team gaat omhoog en daarmee de korting die jij krijgt op de inkoop van de producten. Daarnaast ontvang jij een percentage van de verkoop van de door jouw ingewerkte ondernemer. Dat gaat natuurlijk niet van zijn/haar winst af.

De beloning voor het opzetten van een compleet verkoop team kan behoorlijk in de papieren lopen maar vergt ook wel het nodige werk en tijd.

Hoe kan een MLM of netwerkmarketing bedrijf dat betalen. Daarvoor moeten we goed kijken naar de verschillen tussen een traditioneel bedrijf en een MLM bedrijf en vooral de werkwijze. Laten we eens kijken naar een bedrijf als Chanel en FM World. alle twee verkopen parfums. De een in een winkel de ander via het MLM systeem.

Chanel ontwikkelt een parfum en laat dat bij een bedrijf in Duitsland maken. Het flesje komt uit een Frans bedrijf. Deze flesjes worden vervolgens in Frankrijk gebotteld en voorzien van een etiket. Daarna in de vrachtwagen naar de distributiecentra overal ter wereld en dan via de winkel naar de klant.

FM World laat bij hetzelfde Duitse bedrijf een parfum maken. Flesje maken en bottelen doen zij zelf. Dan de vrachtwagen in naar de distributiecentra en dan naar de distributeur/klant.

Winkels zijn duur en parfumwinkels staan op A locaties en het personeel is niet gratis. Hier verdient FM World het eerste geld.

Wat Chanel nog meer doet is er flink reclame voor maken die in alle tijdschriften en op elke TV te zien zijn. Meestal met topmodellen en gefilmd op toplocaties. Dit kost geld, behoorlijk veel geld. Een model werkt niet voor niets en fotografen en filmmaker ook niet. Daarnaast wil Chanel dat er een waas van luxe om het product hangt. En dan is er natuurlijk nog de naam Chanel ook daar betaald de consument voor. Een flesje van 35 ml Chanel no5 kost dan minimaal € 55. ( rechtstreeks bestellen via hun eigen site bij winkels al snel meer dan het dubbele)

Bij FM World kost dezelfde geur maar dan met naam nr. 21 van 50 ml ineens € 21.

Maar de kosten om het hele product te maken is maar een klein deel daarvan. FM World en Chanel maken een enorme winst op de verkoop van 1 flesje parfum, de daadwerkelijk kosten zijn iets meer dan een euro. Chanel stopt die winst in de zakken van de eigenaren en aandeelhouders en FM World geeft deze winst voor het grootste deel terug aan de distributeur die de producten verkopen in de vorm van bonussen en passief inkomen.

Jou belonen omdat jij iemand hebt ingewerkt kan dus makkelijk betaald worden. natuurlijk niet tot in het oneindige maar de bedragen lopen aardig op. En het gaat van de totale verkoop binnen het door jouw opgezette team. Als jouw team voor, en ik noem maar wat, € 1000 heeft verkocht in een maand, klanten en/of eigen gebruik, ontvang jij als beloning zeg 3%. In dit voorbeeld dus € 30. Kan ook makkelijk omdat de daadwerkelijk kosten die FM World heeft gemaakt om die verkoop mogelijk te maken misschien maar ergens tussen de € 100 en € 200 lag.

Mocht het nog niet duidelijk zijn ik maak reclame voor FM World. FM staat voor Federico Mahora en dat is de naam van de oprichter van FM World. De naamgever komt uit Polen en is begonnen met de verkoop van parfum, vandaar het voorbeeld inderdaad, maar heeft het uitgebreid naar make-up, lichaams- en gezichts- verzorging en huisverzorging. Daarnaast heeft FM World een ruim assortiment van voedingssupplementen in huis. Die al dan niet gecombineerd met een uniek afvalprogramma hun diensten meer dan bewezen hebben.

Alle producten zijn te vinden op: <https://shop-nl.fmworld.com/partner/197619614>.

Meer weten over FM World, stuur maar een e-mail naar [info@simonshoofd.nl](mailto:info@simonshoofd.nl) of kijk op mijn site en dan met name naar: <https://www.simonshoofd.nl/vera-beleco>

Waarom maak ik reclame voor deze organisatie. Een aantal redenen. Ik werk samen met hen en ben begonnen al distributeur van FM World. Niet omdat ik zo met het uiterlijk bezig ben maar omdat wij als maatschappij wel heel erg met uiterlijk bezig zijn. We beoordelen mensen al dan niet terecht op hun uiterlijk. Iemand die er verzorgt uitziet beoordelen we eerder als succesvol als iemand die er minder verzorgt uitziet. We oordelen over hoe iemand ruikt, we zijn graag in het gezelschap van goed geurende mensen. Misschien heel erg oppervlakkig maar realistisch is het wel. Ook wordt succes vaak gemeten naar gezonden levensstijl en omvang, waar vroeger dik werd gezien als een teken van welvaart is dat nu slank geworden. En daar hebben zij een meer dan behoorlijke producten voor. Betaalbare luxe en gezondheid.

Naast de producten waar ik achter kan staan heeft FM World een heel behoorlijk compensatieplan en marketingplan. Niet opdringerig maar vrij in te vullen, binnen de gestelde kaders.