

# Butelka od przyjaciela

Ryszard Eichler nigdy nie miał problemów zdrowotnych, więc do ziół i profilaktyki zdrowotnej odnosił się bardzo sceptycznie. – Wydawało mi się, że jak ziola, to przy okazji trzeba będzie jakieś zdrowaśki odmawiać albo włożyć do pieca na parę godzin. Takie było moje wyobrażenie o medycynie naturalnej... – śmieje się sam z siebie.

Kiedy żona, Elżbieta, zaczęła mieć kłopoty ze zdrowiem – a był to chyba sierpień 2004 roku – odwiedził go Edmund Przymerński, kolega, z którym nie widział się już od dłuższego czasu. – Opowiedział mi o Alveo, więc żeby mu nie robić przykrości wziąłem od niego jedną butelkę. Żona ją wypita – i powiedziała, że chce następną. „Wydaje mi się, że jakby trochę lepiej się czuję” mówiła. Przy tej drugiej podpisał już umowę, ale bez podejmowania decyzji o dalszej działalności. Tak „pętko” kilka następnych butelek. Ryszard zresztą też zaczął pić Alveo, a to ze względu na migreny, które co prawda pojawiały się rzadko, ale były bardzo dokuczliwe. Były – bo od dwóch lat już ich nie ma.

## Praca na okrągło

Całe zawodowe życie Ryszarda Eichlera było i jest związane z biznesem. Choć studiował prawo i administrację, nigdy w wyuczonym zawodzie nie pracował. Miał za to wiele firm, będąc

właścicielem bądź współwłaścicielem kilku jednocześnie. Była wśród nich stacja benzynowa, hurtownia materiałów budowlanych, transport międzynarodowy, dział także na rynku nieruchomości i samochodowym, zajmował się handlem paliwami i surowcami – z dobrymi efektami. Ale...

– Można powiedzieć, że pieniądze z tego były – a może raczej bywały – ale nigdy nie było stabilizacji – mówi. – Kiedy osiągnąłem pewien wiek, powiedzmy 40 lat plus VAT, zaczęło mi tego bardzo brakować. Każdego dnia budziłem się z jakimś wyzwaniem, którego nie mogłem zrealizować do końca. Marzyłem o tym, żeby mieć stabilizację finansową i trochę więcej czasu dla siebie i dla rodziny. W tradycyjnym biznesie było to niemożliwe. W pracy byłem na okrągło. Z MLM zetknąłem się w 2000 roku i uznał, że „to jest to” – działalność, która może dać „święty spokój, czas i pieniądze”. Przedmiotem tej działalności były usługi finansowe, a prowadził

ją podmiot zza granicy. Ryszard osiągnął bardzo wysoki, menedżerski poziom. Pozbył się więc większości swoich firm, wierząc, że tak dobrze, jak w tym momencie musi już być zawsze. Niestety, firma wycofała się z polskiego rynku. W efekcie Ryszard zrezygnował, a do MLM był nieco zrażony. – Ale powiem szczerze, że po ponad czterech latach bardzo mi tej formy działalności brakowało.

Edmund Przymerński pracował jednak nad nim wytrwale.

– Długo się przed tym bronilem, ale w grudniu 2004 roku dałem się namówić na wyjazd do Wisły, na forum Akuny – mówi Ryszard. – Tam zobaczyłem, jaka jest Akuna, jacy są tam ludzie i co mówią. Ze zdumieniem usłyszałem, że ci ludzie, opowiadając o sobie, mówią o mnie.

## Robić to, co się lubi

No i tak to się zaczęło. Choć na początku miało to być tylko zajęcie dodatkowe, takie, które sprawia, że dla własnej satysfakcji robi się to, co się lubi, forma odreagowania na podstawową działalność, której – czego Ryszard nie ukrywa – po prostu nie lubił. Zajmował się wówczas obrotem nieruchomościami oraz surowcami, czyli czymś, co było czasochłonne, wymagało dużych nakładów i niosło za sobą spore ryzyko, a co za tym idzie – powodowało nieprzyjemne poczucie dyskomfortu psychicznego. Ale, jak mówią niektórzy, „komfort zabija,

dyskomfort – motywuje”, więc Ryszard po jakimś czasie poczuł się zdecydowanie zmotywowany do zmian w swoim życiu. – Rynek zrobił się drapieżny, pojawiły się nieuczciwe zagrania – to nie był mój żywioł.

Dziś wspomina, że pierwszymi efektami jego pracy były reakcje odbiorców preparatu, ich zauważalnie lepsze samopoczucie, telefony z podziękowaniami. W połowie 2005 roku pojawiły się wymierne wyniki finansowe. Jesień przyniosła więc plon w postaci likwidacji dotychczasowej działalności i całkowitego poświęcenia się Akunie. Eichlerowie działają w systemie rodzinnym, ale głównym „motorem” jest Ryszard. – Elżbieta mnie wspiera i motywuje, pomaga także dwoje z czwórki dzieci – syn i córka – mówi Ryszard. W Akunę zaangażował się średni syn – już po studiach, oraz córka, która studiuje w Krakowie na Uniwersytecie Jagiellońskim, ale ostatni rok spędziła na stypendium we Francji. Najmłodszy syn jest jeszcze licealistą, więc na przystąpienie do rodzinnego biznesu musi trochę poczekać, natomiast najstarszy mieszka i studiuje w Japonii. Prawdopodobnie wkrótce pojawi się japońska synowa....

– Tak się składa, że ja przez całe życie zarabiałem bardzo przyzwoite pieniądze – mówi Ryszard Eichler. – Toteż moja aktualna sytuacja finansowa nie jest – jeszcze – optymalna, bo pod tym względem bywało już lepiej. Ale naj-

ważniejsze jest to, że jestem zadowolony, głównie dlatego, że robię to, co lubię. Mogę pracować z kim chcę i kiedy chcę. To mi się szalenie podoba – że mogę sobie sam dobrać ludzi do współpracy. Przede wszystkim – zaś podoba mu się sposób funkcjonowania Akuny, jej fantastyczny plan marketingowy, to, że firma jest solidna, uczciwa i etyczna.

– No i dobry produkt, który polecam z pełnym przekonaniem, choćby dlatego, że przetestowałem go na sobie i swojej rodzinie. Od jesieni 2004 roku piję Alveo bez przerwy i świetnie się czuję.

### Najważniejsze – efektywność

Od lipca ubiegłego roku Ryszard jest Dyrektorem Sieci Krajowej, którą to pozycję określa jako „skromną”.

Osiągnięcie wyższego poziomu nie jest dla niego celem najważniejszym.

– Dla mnie najważniejsze jest zbudowanie takiej struktury, która byłaby efektywna finansowo. Do końca tego roku chcę zbudować cztery power dywizje – czyli jeszcze dwie, bo dwie już mam, a w mojej strukturze łącznie znajduje się ponad 3 tysiące osób. A w przyszłym roku, do końca marca, zamierzam awansować na Dyrektora Sieci Międzynarodowej. Przede wszystkim chcę jednak budować zdrowy biznes – szeroko i głęboko, a znaczki i tytuły mnie mniej interesują. Ryszard ma pasje i marzenia. Pasją są konie – ma ranczo na Pomorzu – ale odwiedza je raz na dwa miesiące, bo na częstsze wyjazdy brakuje czasu. Więc marzy o tym, że za dwa, trzy lata zbuduje na tyle mocną strukturę, że znajdzie się więcej czasu na odpoczynek. Na razie pracy ma dużo. Wczoraj był w Częstochowie, dziś – w Krakowie, pojutrze cze-

ka go kolejna trasa z Gliwic do Wrocławia.

– Jestem w ciągłym ruchu, ale przestałem się śpieszyć – mówi. Ludzie, którzy znają go od lat pytają: „Co się z tobą stało, zawsze byłeś taki nerwus i raptus, a teraz...”

– Piję Alveo – odpowiadam im żartem – śmieje się Ryszard.

A niektórym radzi, aby poszli w jego ślady.

Ale nie wszystkim, bo – jego zdaniem – nie każdy nadaje się do marketingu sieciowego, tak jak nie każdy może być dobrym lekarzem, prawnikiem czy mechanikiem samochodowym.

– Nadają się ci, którzy Kochają wolność, niezależność i są wizjonerami – twierdzi Ryszard. – Ci, którzy lubią ludzi i mają dużo cierpliwości.

Zdarza się, że na kolejnych spotkaniach mam do czynienia z „mądrymi inaczej”, wsładam w samochód i wracając myślę: po co mi to wszystko? Ale na dziesiątym spotkaniu trafiam na kogoś, z kim rozumiem się w pół słowa i to rekompensuje wszystko

i czuję, że warto było.

Tym, którzy właśnie rozpoczynają swoją akunową drogę radzi, by byli odporni na niepowodzenia, bo one muszą się pojawić. Pieniądze nie pojawią się od razu, a sukces wymaga czasu.

– Strukturę trzeba budować w sposób zdrowy, zachowując odpowiednie proporcje pomiędzy szerokością, która daje pieniądze, a głębokością, dzięki której uzyskuje się stabilizację. Cieszę się bardzo z pomysłu grupy inicjatywnej, dotyczącej systemu Q12. Każdy musi też pamiętać, że pieniądze przychodzą z czasem i z pracą. To nie jest łatwe i nikt nie obiecuje, że to będzie łatwe. Najtrudniejsze – moim zdaniem – są problemy z mentalnością. Poszukując współpracowników Ryszard naturalnie zwracał się przede wszystkim do swoich znajomych ze sfer biznesowych. I tu natrafiał na największy opór! Ludzie związani z tradycyjną działalnością gospodarczą, pozornie bogaci, a w rzeczywistości

uwikłani w kredyty i problemy finansowe nie byli w stanie pojąć, że czas zasady „tanie kupić – drogo sprzedać” właśnie przemija i że nadeszła pora na bardziej niekonwencjonalne formy działania – na przykład takie jak MLM.

Ludziom z zewnątrz trudno też zrozumieć, że może istnieć firma, w której sukces można osiągnąć tylko wtedy, jeśli pomaga się innym w jego osiągnięciu.

– W Akunie uczestniczę w jedynym biznesie, który działa według tej zasady – mówi Ryszard.

A dodatkowym „zyskiem” jest wciąż powiększające się grono znajomych.

– Jako sponsor analizuję z kolejnym współpracownikiem jego listę nazwisk i wkrótce okazuje się, że mam nowych przyjaciół w biznesie. Moja lista znajomych nigdy się nie kończy.

■ Barbara Matoga

fot. Anna Kaczmarz

