



De voksne kan spise så mye godteri de vil, være oppe så lenge de vil og bruke så mye sminke de vil. Det forferdelige er jo at de **ikke** vil det.

*Louise Kristine, 7 år*

Velbehag personlig er forumet hvor vi deler erfaringer om produktene, forretningsmuligheten og personlig utviklingen som velværekonsulent.

Vi vil gjerne høre fra DEG, og fortelle din historie her. Hva har DU opplevd ved å bruke produktene? Hva med familien, hunden eller katten? Hva med dine kunder?

Velbehag personlig handler ikke bare om produkterfaringer, det skal handle like mye om LIVET som velværekonsulent.

Vi oppfordrer deg til å sende oss små artikler med DINE opplevelser fra reiser og arrangementer du har vært på med Nikken. Vi vil gjerne høre hvordan Humans Being More kurset har beriket ditt liv, og hvordan Pathfinders programmet har hjulpet deg til å komme deg inn på riktig spor forretningsmessig.

Vi vil gjerne også høre hvordan forretningsmuligheten har bidratt til din økonomi, uansett om du har Nikken som en hobbyvirksomhet eller karriere. Det er nok av mennesker der ute som gjerne ønsker et par tusen ekstra i måneden, så la oss høre din historie, stor eller liten.

Nikken endrer menneskers hverdag, og vi ønsker med **Velbehag personlig** å få fram et bredt bilde av alt man kan oppleve og oppnå som kunde og som velværekonsulent.

Så send oss ditt bidrag i dag!

Og hvorfor ikke skrive ut og samle alle utgavene i en perm? Flott å vise fram til nye partnere!

Send din positive opplevelse om produktene, forretningen, den personlige utviklingen eller noe annet du har opplevd som velværekonsulent til:  
sissel@velbehag.com (maks 500 ord).

Følg med på [www.velbehag.com](http://www.velbehag.com)



## Nikken - 5 år i Norge!

Av Morten Andersen

Fredag 3 mars 2006 var det 5 år siden Nikken åpnet i Norge, som det 28 landet i verden. I denne utgaven av Velbehag Personlig har jeg lyst til å skrive litt om hva som har skjedd på disse 5 årene, med Nikken, med produktene og med oss.

### Før Nikken

Jeg startet min første jobb i 1985, som elektroingeniør i et lite firma. Det ble mye jobbing, og etter noen år følte jeg at jeg ikke passet "som ansatt", jeg ville ha mer frihet og ønsket sjansen for å få mer igjen for alt det jeg la i jobben. Det endte opp med at Sissel og jeg ble enige om at jeg skulle si opp jobben og at jeg skulle starte for meg selv sammen med 2 kolleger. Vi visste det ville bli hardt og at vi ville få store økonomiske problemer i mange måneder fremover, men vi tro til og gjorde det. Det tok 2 år før jeg fikk min første lønning, alt vi tjente gikk til de 20 personene vi etter hvert hadde ansatt.

7 år etter oppstarten kunne vi skryte av å ha kunder i 25 land og 70 ansatte. Jeg hadde gjort absolutt alt: utviklet programvare og hardware, prosjektledelse, salg, kursing av kunder, installasjoner, skrive tilbud, skru sammen IKEA-skrivebordene for nye ansatte, vaske gulv og koke kaffe før viktige kundemøter, osv. Arbeidsdagen var sjelden mindre enn 12 timer, ofte gikk det døgnet rundt.

Etter 7 år begynte vi endelig å gjøre det så bra økonomisk slik at jeg fikk ut en god lønn, men innvendig var jeg totalt utslitt. Jeg gikk til kiropraktor, akupunktur, psykolog, massasje, fysioterapi og lege. Brukte sovepiller og lykkepiller. Og alt dette slitet gikk selvfølgelig ut over familielivet også, Sissel jobbet og måtte ta mesteparten hjemme i tillegg.

### Den første produktopplevelsen

For å gjøre historien så kort som mulig: etter ytterligere 3 år i et nytt firma og med samme livsstil endte jeg opp med å kjøpe en merkelig magnetmadrass, en såle og noe greier til å ha på armen av en hyggelig dame jeg helt tilfeldig hadde truffet på en messe i USA. Som ingeniør hadde jeg absolutt ingen tro på at dette kunne hjelpe meg i det hele tatt, jeg hadde jo tross alt prøvd omtrent alt annet og var fremdeles både psykisk og fysisk utslitt. Men det var noe med disse produktene som tiltrakk meg, i alle fall nok til at jeg tok sjansen og valgte å investere ca. 15.000,- for å prøve dem.

Siden Nikken ikke fantes i Norge, så kjøpte jeg produktene av Margaret Stanley på en av reisene mine til USA. Margaret var damen jeg hadde truffet på messen ca. 1 år tidligere. Fikk en stor pakke sendt til hotellet, og vi måtte kjøpe 2 nye koffert for å få med oss alt hjem.

Jeg må si at skuffelsen var stor når jeg etter 3 dager på madrassen var dårligere enn på lenge. Vondt i hodet, enda vondere i ryggen, og søvnen var i hvert fall ikke bedre. Heldigvis ringte jeg til Margaret i Texas, og hun fortalte hva som faktisk var i ferd med å skje. Alle avfallstoffene som var lagret i kroppen min gjennom år med stress, dårlig mat og medisiner var på vei ut. Avgiftning, kalte hun det, og ba meg drikke mye vann de neste 3-4 ukene.

Etter 3 uker kom bedringen. Ryggen verket ikke mer, og jeg oppdaget at jeg ikke hadde behov for å gå til kiropraktor lenger. Etter nesten 10 år med 1-2 kiropraktorbehandlinger i måneden var det en stor ting for meg. Etter 3 måneder klarte jeg å kutte ut sovetablettene som jeg hadde brukt i nesten 3 år. Og rett etter det igjen sluttet jeg å bruke lykkepillene.

Jeg hadde også hatt store problemet med "musesyke" på grunn av for mye jobbing foran PC-en. Legen hadde satt meg opp for operasjon, og på den tid var det flere års ventetid. Han tilbød meg til og med å bli sykemeldt i mellomtiden, noe som var reelt nok siden jeg knapt nok kunne åpne en brusflaske, holde i en penn eller bruke PC. Både kiropraktorene, fysioterapeuten og akupunktøren jobbet for å fikse problemet, med det resultat at jeg ble 20.000,- fattigere og hadde nesten like vondt.

"Velbehag personlig" er utgitt av Sissel og Morten Andersen, uavhengige Nikken velværekonsulenter, og ikke av Nikken som selskap. Dette er et forum av og for uavhengige velværekonsulenter, for deling av erfaringer med Nikkens produkter, forretningsmulighet og den personlige utviklingen man får som velværekonsulent. Artiklene gjenspeiler forfatterens egne opplevelser og skal ikke oppfattes som verken garantier for virkning eller medisinske påstander. Artiklene skal brukes med fornuft og i full overensstemmelse med Nikkens regler om markedsføring og medisinske påstander. "Velbehag personlig" er sendt via eNikken email broadcast til alle i Team Velbehag som har registrert en fungerende email adresse hos Nikken. Send den gjerne videre til folk i din downline som ikke mottar slike mailer, som email eller på papir.



Så når jeg oppdaget at armen også ble mye bedre etter at jeg begynte å bruke produktene, så ble jeg skikkelig imponert. Etter 3 måneder avbestilte jeg operasjonen! Det som hjalp meg var KenkoTherm med Superminier inni, samt såler og sovesystem.

Dette er bare noen av de fantastiske produktopplevelsene jeg fikk de første månedene på produktene. Resultatet er at jeg husker jeg tenkte at det må være et enormt marked for disse produktene i Norge, det er mange som sliter med tilsvarende ting som jeg har fått hjelp til.

### Jobbe med Nikken? Vi?

Høsten år 2000 ringte Margaret oss og fortalte at Nikken snart skulle åpne virksomheten sin i Norge. Noen dager senere ringte Chris Gullo, hennes sponsor, og fortalte at han hadde tenkt seg til Sverige. Og da kunne han jo like gjerne stikke innom oss i Norge, sa han. Jeg fortalte at vi absolutt ikke var interessert i å starte med Nikken, vi jobbet jo tross alt 12-15 timer i døgnet i vårt eget firma allerede. Dessuten hadde vi ikke noe penger til å investere i en ny virksomhet.

Og på toppen av alt dette var vi ikke interessert i nettverksmarkedsføring, fortalte vi ham. Vi hadde nemlig jobbet i et annet nettverksmarkedsføringsfirma tidligere, et firma hvor vi solgte såper og kosttilskudd. Gode produkter og et helt greit firma, men vi var rett og slett lei av å pakke varer, holde demonstrasjoner og bruke 2 dager etterpå med å kjøre ut varene og samle inn penger. Selv om vi ofte solgte for 2-3.000 på en kveld, var det ikke verd det når vi måtte bruke så mye tid på logistikken. Dessuten hadde vi alltid produkter for rundt 50.000,- på lager, og var lei av lastebiler som rygget opp til gårdsplassen med kasser på kasser med produkter. Vi hadde også rekruttert en liten gruppe, hvorav noen solgte litt og de fleste ikke gjorde noe.

Så uten penger, absolutt ikke noe tid og som ganske negativ til nettverksmarkedsføring, endte jeg opp med å si ja til at Chris skulle komme over. Ikke fordi jeg ville, men fordi jeg ikke fikk meg til å si nei. Planen var å fortelle ham om hele min situasjon når han kom, og jeg regnet med at han ville ha full forståelse for hvorfor vi ville si nei til muligheten.

Sissel var enda mer negativ til network marketing enn meg, så jeg ventet med å fortelle Sissel at det skulle komme en fyr fra USA fram til kun et par dager før han dukket opp. Unødvendig å si at hun ble ganske sur på meg, for dette var hun absolutt ikke interessert i.

### Chris kommer...

Egentlig var det veldig enkelt. Planene våre om å overtale Chris om hvor håpløst Network marketing var fungerte rett og slett ikke. Jeg hadde forberedt en liste med 20 grunner for hvorfor vi ikke skulle jobbe med Nikken, men etter noen timers samtale var ingen av disse grunnene relevante lenger.

Som velværekonsulent driver vi ikke med logistikk, Nikken tar seg av lager, forsendelse osv. Det eneste vi trengte å investere i var en av hver av produktene, ikke 10 eller 100, så det skulle vi kunne klare selv om vi hadde veldig dårlig råd. Og produktene visste jeg jo allerede at virket. Dessuten var det ikke noe tvil om at Nikken var et bunnsolid firma med en 5A1-rangering, 25 år gammelt og etablert i over 25 land (på den tiden).

Og enda viktigere for oss var det at Nikken allerede hadde talls med millioner av kunder og en masse velværekonsulenter som hadde gjort det meget godt økonomisk, i mange land.

Så når Chris etter hvert spurte hva vi nå synes, så hadde jeg ingen flere "saklige" motargumenter lenger. Da endte jeg opp med å bruke "tidsargumentet", som var det eneste vi hadde igjen. Vi hadde jo ikke tid. Ikke i det hele tatt.

Da stoppet Chris å prate. Ha så på oss, vi så på ham, og for å ikke gjøre denne pausen mer pinlig enn nødvendig så inviterte vi ham inn på stua og bød på et glass Cognac. Vi begynte å snakke om helt andre ting. Om livet. Om vår bakgrunn. Om Chris' bakgrunn.

I denne samtalen kom Chris inn på en av hans kolleger som hadde omtrent samme bakgrunn som meg. Han hadde drevet et PC-firma, var totalt utstresset og hadde dårlig råd. Chris fortalte videre at denne personen hadde kommet bort i Nikken for 3-4 år siden og etter noen måneder i Nikken hadde valgt å selge datafirmaet sitt og satse for fullt på Nikken. I dag, fortalte Chris, jobber han gjennomsnittlig 4 timer i døgnet, reiser på minst 1 ukes ferie med familien i måneden og har en inntekt på ca. 200.000,- i måneden. Så sluttet han å prate.

Han hadde fortalt historien om Greg Rooney, sin sponsor. Det hele tok under ett minutt. Jeg tror Sissel og jeg oppfattet det han hadde sagt samtidig, det var nesten som jeg kunne høre at det klikket oppe i hodet mitt. Et eller annet endret seg der oppe, umiddelbart og permanent. Vi så på hverandre, og i det sekundet visste vi begge at Nikken skulle bli vår fremtid. Det lille minuttet forandret livet vårt totalt.

### Hva skjedde?

Noen ganger trenger man et "slag i hodet" for å se hvor man virkelig er og hvilke muligheter man har. De fleste er så opphengt i innarbeidede måter å tenke på at de rett og slett er blind for alt annet. Det verste er at man ikke vet det selv.

Når jeg startet å jobbe i 1985 hadde jeg tid, penger, helse og energi. Jeg har hatt stor suksess i arbeidslivet, først som ansatt og senere som arbeidsgiver og medeier, om man ser det utenfra. Men fakta er at jeg 15 år senere ikke hadde tid, hadde masse gjeld, dårlig helse og lite energi. På dette tidspunktet så jeg nok en gang 5 år frem, da skulle alt bli så mye bedre. Men hvordan? Ved å følge samme oppskrift som jeg har fulgt de siste 5 årene? Få i gang nok et firma? Eller jobbe 5 år til som ansatt?

Etter dette avgjørende minuttet fikk vi begge en deilig følelse av frihet. Vi var rykket ut av den tradisjonelle tankegangen som hadde holdt oss fanget i 38 år. Det var litt skremmende også, det å innse at våre metoder, som velges av 96% av befolkningen, faktisk ikke fører oss til det livet vi ønsker oss.

Jeg sier ikke at dette gjelder for alle, absolutt ikke, men det var tilfelle for oss. Det var akkurat den følelsen vi fikk. Jeg husker jeg tenkte at dersom Greg kan klare å få det livet han har på noen få år i Nikken, så hvorfor i all verden skal ikke vi kunne klare det også? Og det var jo ikke bare Greg, det var tusenvis av velværekonsulenter som hadde fått et liv med frihet, bedre økonomi og bedre helse.

Om det var noe vi virkelig ønsket oss så var det tidsfrihet.



# Velbehag personlig

Dessuten ønsket vi oss god økonomi og muligheten for å reise masse på spennende ferier. Gregs liv var malen for hva vi ønsket oss. Forskjellen var at den måten vi trodde vi skulle få det på ikke virket for oss, mens Gregs metode virket for ham.

## Avgjørelsen er tatt

Så vi bare bestemte oss. Vi var 38 år, og hadde dermed levd nesten halve livet. Vi var klar for å endre den andre halvparten. Og siden vi ikke var redd for å jobbe, så vi absolutt ingen grunner for at vi ikke skulle nå til topps. Om noen hadde gjort det før oss, så kunne vi også gjøre det. Markedet er likt for alle, produktene er like for alle, provisjonsplanen er lik for alle og Nikken som selskap behandler alle helt likt.

Vi startet med å snakke med en del mennesker vi kjente og forberedte oss til oppstarten i mars 2001. På åpningsdagen arrangerte Nikken et flott informasjonsmøte på Oslo Plaza, etterfulgt av en festmiddag. I ettertid hørte jeg at de hadde håpet på 200 gjester, men utrolig nok klarte hotellet å utvide lokallet og arrangementet for å ta i mot de 1200 personene som kom.

Sissel og jeg var to av disse 1200. Chris var med, og en gruppe på kanskje 30-40 personer som vi hadde invitert. For Nikken var vi totalt ukjent, vi var bare en gjest på linje med absolutt alle andre. Det var sponsorer fra Sverige, USA, Tyskland og mange andre steder der, alle hadde med en, to eller 50 personer de kjente i Norge. Jeg tror at det, etter denne dagen, var minst 50 linjer inn i Norge, altså det vi i dag vil kalle 50 grupper eller downlines. Vi representerte bare en av disse.

## I starten

Ved åpningen hadde vi kun ca. 20 produkter, så vidt jeg kan huske kun innen magnetisme, langbølget infrarød teknologi og hudpleie. Ikke ernæring, ikke vann, ikke luft, ikke mosjon. Vi hadde en forferdelig brosjyre, og ingen presentasjonshjelpemidler i det hele tatt.

På toppen av alt dette viste det seg at Nikken hadde valgt feil logistikkpartner i Norge. Folk bestilte og betalte for en karrierepakke, og 2 måneder senere fikk de en såle. Eller omvendt. Helt forferdelig. Vi mistet minst 60% av alle vi startet på grunn av leveranseproblemer, noe mange oppfattet som useriøst av et slikt firma.

Men for oss som holdt ut ble det ordning på både leveransene og alt annet. Nikken byttet lager, lagde bedre brosjyrer og ting skjedde.

## 5 år!

Nå skal jeg ikke gå inn på alt som har skjedd i disse 5 årene, det ville krevd 20 utgaver av Velbehag Personlig. I stedet har jeg lyst til å liste opp en del av de faktaene vi i dag kan se tilbake på.

Nikken er et fantastisk firma. Ingen ting står stille, firmaet og produktene er i stadig utvikling. Det som har skjedd de siste 5

årene er likevel ingen ting mot det som vil skje de neste 5. Denne dynamikken og markedstilpassningen er en av de tingene som gjør at jeg vet hvordan min fremtid vil bli. Og ikke bare min, men de hundretusener av kolleger som allerede har, eller snart vil oppnå full balanse i de 5 helsepilarene. For ikke å snakke om de mange millioner av mennesker vi hver dag hjelper til et bedre liv med produktene våre.

## Selskapet

Nikken har blitt større og bedre på alle områder de siste 5 årene. Vi har økt markedet med over 10 nye land, fått nesten 10 millioner nye kunder og lansert flere nye produktområder. I dag har Nikken samarbeid med spennende forskningsmiljøer i mange land og har fått prestisjetunge produkthanbefalinger fra blant annet verdens kiropraktikkorganisasjon og Norges Astma og Allergiforening. Nikken har også inngått et samarbeid med University of California, Irvine, Medical Center og har fått en fløy der oppkalt etter seg.

Nikkens toppledelse har blitt betraktelig styrket de siste årene, nå har vi bransjens aller beste i alle posisjoner i selskapet. I tillegg er det åpnet egne kontorer både i Russland, Israel og flere andre steder.

Nikkens "Vision 2010" går ut på at vi skal ha skapt 1 million velværehjem innen år 2010, noe som vil bety enormt mye for folks generelle helse. For hvert velværehjem skapes det kanskje ti "nesten-velværehjem". Totalt vil dette berøre titalls millioner mennesker verden over i forhold til bedre helse, forebygging av sykdommer og generelt bedre velvære. Og som en konsekvens betyr visjon 2010 at det vil skapes minst 10.000 sunne Nikken-millionærer (i dollar) gjennom prosessen.

## Forretningen

I løpet av disse 5 årene er det blitt solgt produkter til en verdi av rundt 260 millioner kroner i kundepris (inkl. mva.) gjennom vår gruppe (Team Velbehag) i Norge alene. I tillegg kommer det som er solgt av alle de andre gruppene til sammen, jeg estimerer at det er solgt produkter for rundt 400 millioner i Norge.

Til velværekonsulenter i vår gruppe alene (inkl. upline) har Nikken utbetalt over 90 millioner i bonuser, reiser og bilprogram (basert på produkter for 168 millioner i forhandlerpris). I tillegg kommer en potensiell inntekt på over 40 millioner i varepåslag (disse tallene er mine egne estimater.)

Når man ser dette er det ingen grunn til å tvile på om Nikken er en god forretningsvirksomhet. Og dette er bare en brøkdel av hva som vil skje de neste 5 årene!

## Produktene

Fra å ha vært "magnetfirmaet" er vi i dag verdens eneste firma som kan tilby et komplett miljø for å beholde en god helse. Det er det vi kaller Velværehjemmet. Ingen andre er i nærheten av å ha noe tilsvarende. Det er kombinasjonen av naturlige energier, god søvn, naturlig ernæring, rent, energirikt vann, ren luft og god mosjon som skaper fantastisk helse og velvære. Vi har alt dette i dag—vi er klare for å gjøre verden til et bedre sted å leve!

## Verktøyene

I dag har vi fantastiske brosjyrer. Den nye websiden blir lansert denne våren, den vil overgå alt annet du har sett. Vi har fantastiske hjelpemidler for å bygge en dupliserbar organisasjon gjen-



Team Velbehag 3 mars 2001.



# Velbehag personlig

nom Pathfinders-systemet. I tillegg har vi fantastisk utdanning, både gjennom Nikkens Humans Being More trening og Business Development Training, gjennom workshops og ikke minst gjennom Pathfinders P1-programmet for de som har høyest ambisjoner.

Vi har et godt system for dupliserbare Wellness Previews, Wellness Home presentasjoner og ABC-møter, og det holdes åpne presentasjoner og møter i de fleste kroer i landet hver eneste uke.

Vi har flere flotte velværesentre også, det skaper både trygghet og miljø. I tillegg har vi akkurat startet PR-aktiviteter, du har allerede kunnet lese om produktene våre i et titalls ukeblader, og mer kommer.

For Sissel og meg har Nikken forandret alt. Helsemessig har vi en hverdag i dag som ikke kan sammenliknes med for 5 år siden. I løpet av de siste 5 årene tror jeg ikke vi har vært sengeliggende syk i mer enn i maks 2 dager hver. Rundt oss ser vi den ene etter den andre som blir syke og ligger til sengs i mange dager av gangen, minst en gang i året. Produktene våre har virkelig hjulpet oss til et sterkt immunforsvar.

Hver dag drikker vi rundt 4 liter optimalisert PiMag vann. Vi spiser Jade GreenZymes 2-3 ganger daglig, drikker 1-2 shots med Ciaga Juice og ikke minst spiser Lactoferrin. I tillegg tar vi halv anbefalt dosering av BioDirected Multivitamin + Mann/Kvinne og Natt. Dette, kombinert med bruk av såler og komplett sovesystem, samt ren luft med negative ioner, holder oss friske og energiske.

Innimellom spør folk oss om vi har fått det livet vi ønsket oss. Svaret er at vi for første gang i livet er på veldig god vei dit. Vi jobber fremdeles en del, men for oss er ikke Nikken en "jobb", det er en livsstil. Det å kunne stå opp når vi vil, jobbe når vi vil, og reise steder når vi vil, er deilig. Vi kan jobbe på en søndag og ha fri på en onsdag, vi er stort sett hjemme når barna går på skolen, og når de kommet tilbake. Det er mer enn de fleste foreldre er.



*Fra en av reisene, her med Chris og Margaret*

Så hvordan kan man regne arbeidstid? Hvor mye jobber vi egentlig. For oss er det faktisk litt irrelevant. Vi har en annen livsstil som gjør at jobb og fritid er integrert på en annen måte enn for folk flest.

I fjor var vi to ganger i Japa, i Nederland, i England, i USA, i Ungarn og i Danmark. Det å kunne reise på slike reiser sammen er flott. Og enda viktigere er det at man møter og er sammen med masse hyggelige kolleger, lærer masse og gjør noe man brenner for.

Vi oppnådde vårt første store mål om å bli Royal Diamond etter 3 år og 9 måneder i virksomheten. Dette skjedde fordi vi samarbeider med masse gode kolleger som også har store ambisjoner. Det å jobbe for slike felles mål er fantastisk, den eneste måten å virkelig lykkes stort i Nikken er å hjelpe andre til å gjøre det samme. Så derfor ønsker vi herved å si både tusen takk og gratulerer til alle dere som har oppnådd viktige mål i virksomheten deres, og som nå jobber videre for å ta neste skritt.



*Fra Nikkens 30-års jubileum i Japan 2005.  
Positive mennesker, gode venner, gode kolleger!*

Betyr alt dette at ting alltid har gått "på skinner" for oss? Nei, selvfølgelig ikke. Vi har trolig fått flere "nei" enn noen annen i Norge, og det er jo helt naturlig siden vi har snakket med flest. Vi har hatt våre tunge stunder med usikkerhet og oppgitthet, flere ganger. Vi har vært sliten og trøtt. Vi har hatt mål som vi ikke har nådd i tide. Men alt dette hadde vi også i andre jobber, før vi startet med Nikken. Innimellom trenger vi å minne oss på at det er sånn livet fungerer.

Når vi så tenker på de tusenvis av menneskene vi direkte, og hovedsakelig indirekte, har hjulpet til bedre helse og et bedre liv, da ser vi at det er verd strevet. Og når vi ser hva Nikken har gjort for vår egen helse, vår økonomi og vår frihet, ja da vet vi at vi har gjort et riktig valg for oss.

Folk er forskjellige. Vår historie er vår historie. Dine ønsker og drømmer er sannsynligvis annerledes enn våre. Du har sikkert andre ambisjoner enn oss også, høyere eller lavere.

Målet med denne artikkelen er å fortelle om Nikken slik vi ser det etter 5 år. En av de fine tingene med Nikken er at alle er uavhengige velværekonsulenter og kan velge sitt ambisjonsnivå selv. Nikken er for deg som bare ønsker å bruke produktene selv og for deg som vi ha Nikken nærmest som en hobby og jobbe når du vil uten noen forpliktelser. Nikken er også for deg som vil jobbe litt mer planmessig og sette mål for din virksomhet for å ha en god deltidsinntekt. Og til slutt så er Nikken for deg som vil gjøre karriere, sette mål, utvikle deg selv og jobbe i team med kolleger for å nå målene dine. Du velger!

Hvor er du om 5 år? Hvordan vil din personlige Nikken-historie høres ut når du skriver den ned i slutten av 2010? Det er det bare opp til deg selv å bestemme.

Nikken er basert på et fundament av integritet, soliditet og de 5 helsepilarene. Samtidig så utvikler firmaet seg og blir bedre hele tiden. Nikken i dag er ikke det samme som Nikken for 5 år siden. Vi har det samme fundamentet, men er bedre på alle områder. *Jeg oppfordrer deg til å gjenoppdage Nikken!*

## Discover it. Live it.