

vitasoma - Vitalklinik und Network Ganzheitliches Anti-Aging-Konzept

Anti Aging, das bedeutet für Marion Kleeberg viel mehr, als regelmäßig Hormonpillen zu schlucken. Sie will dem Altern per Network mit verschiedenen Präparaten und einem ganzheitlichen Ansatz zu Leibe rücken. Dieses Konzept verfolgt ihr Unternehmen vitasoma seit dem Sommer europaweit im Vertrieb und ab Herbst auf Mallorca in einer eigenen Klinik.

„Wenn ich ein Produkt für gut halte, dann stellen wir das her.“ Marion Kleeberg hat seit zehn Jahren einen direkten Draht zu einem Hersteller, und was sie für sinnvoll erachtet, das wird auf Bestellung produziert. Das Ergebnis ist eine umfassende Produktpalette im Anti-Aging-Bereich, von der auch Berater profitieren sollen. Die sind nämlich nicht auf ein Präparat beschränkt, sondern haben „alles, was aktuell ist auf dem Markt“ im Angebot. Im April startete vitasoma mit Sitz auf Mallorca. Seit September ist das Vertriebsnetz nach ihren Angaben mit mehr als 3.500 Beratern in allen europäischen Ländern aktiv. Die Firma arbeitet mit zwei Standbeinen. Zum einen werden Produkte über das Network vertrieben, zum anderen betreibt Marion Kleeberg in Palma de Mallorca eine Vitalklinik unter dem Namen „Vita Zen“.

Die beiden Säulen sollen sich gegenseitig ergänzen. In acht- bis zehntägigen Klinikaufenthalten werden Kunden gründlich durchgecheckt. Einem ganzheitlichen Ansatz folgend, kombiniert Marion Kleeberg dort verschiedene medizinische Methoden und alternative Ansätze wie zum Beispiel chinesische Heilkunst mit Entspannungstherapien gegen negativen Stress oder Überlastung im Berufsleben. Kunden erfahren per Computeranalyse ihr wahres biologisches Alter. Die Vitalklinik kombiniert individuell auf den Patienten abgestimmt verschiedene traditionelle Heilmethoden mit neuesten feinenergetischen Untersuchungs- und Therapiemethoden. Das Ziel: „Kehren Sie als neuer Mensch nach Hause zurück!“ In der Klinik finden auch

Fortbildungsveranstaltungen für Mediziner, Heilpraktiker und verwandte Berufe statt. Die lernen in Sachen Wellness und Beauty dazu. Wieder zu Hause angekommen, soll das Wohlbefinden der Klienten natürlich nicht gleich wieder verpuffen. Darum sollen sie nach dem Klinikaufenthalt möglichst weiter die Präparate einnehmen, auf die sie in Palma de Mallorca eingestellt wurden. Die dazu nötigen Produkte liefern die Berater vor Ort. Networkern bietet Marion Kleeberg mit vitasoma vor allem eine umfangreiche Produktpalette. Die reicht von Nahrungsergänzung mit Aloe vera, Noni, OPC und sämtlichen Vitalstoffen über neueste Anti-Aging-Produkte bis zu orthomolekularen Präparaten.



Sie wirken auf verschiedenen Ebenen im Körper und ergänzen sich nach Marion Kleebergs Auffassung dabei.

Die breite Auswahl und die Offenheit von vitasoma hilft den Beratern aus einer Klemme, in der sie bei anderen Network-Firmen häufig stecken, erläutert Marion Kleeberg: weil sie nur eine spezifische Produktpalette im Angebot haben, könnten sie nicht objektiv beraten.

Eine Ausschließlichkeitsklausel ist in ihren Augen „das absolut Dümme, was man machen kann.“

Ausschließlichkeitsklausel oder Einstiegsgebühr sollen bei Beraterverträgen mit vitasoma nicht vorkommen. Qualifizierte Ausbilder schulen die Berater, eine Ärzte-Hotline und ein Chatroom sollen eine fundierte Betreuung sichern. Eigene Forschung und Entwicklung sowie eigene Produktionsstätten in Europa sollen für die Güte der angebotenen Präparate bürgen.

Network-Erfahrungen sammelte Marion Kleeberg bei Herbalife, wo sie selbst Produktschulungen leitete. Für den Vertrieb bei vitasoma zeichnet ein ehemaliges Präsident Member von Herbalife verantwortlich, Eduard Krok. Als wichtiges Werkzeug für das Network soll der Internetauftritt unter der Adresse www.vitasoma.com fungieren. Er informiert auf deutsch, englisch, spanisch, französisch, niederländisch, italienisch und portugiesisch.