

So und nicht anders

erreichen Sie alles, was Sie wollen

Nichts ist unmöglich! Der Erfolg ist in Dir! Du bist zum Gewinner geboren!

Habe ich Sie jetzt richtig eingestimmt? Das freut mich, denn eine gehobene Gemütslage ist schließlich auch schon ein Lustgewinn.

Mit ECHTEM, dauerhaftem Erfolg hat das aber leider wenig zu tun. Es sind nichts als Phrasen, Phrasen, Phrasen! Tut mir mehrlich leid, daß ich Ihnen gleich zu Anfang diese herbe Enttäuschung bereiten muß. Aber Sie wollen doch nicht belogen werden, oder? Dabei sage ich nicht, daß diese Aussagen absoluter Quatsch wären, im Gegenteil: **Jedes Wort ist wahr!**

„Ja, was denn nun...?“, werden Sie fragen und denken, ich wolle Sie auf den Arm nehmen. Oder - schlimmer noch - ich sei nicht ganz richtig im Kopf. Seien Sie versichert: Ich weiß genau, was ich sage. Opfern Sie mir zehn Minuten Ihrer wertvollen Zeit, und ich werde es Ihnen erklären.

Sie können nun auf der Stelle diesen Brief aus der Hand legen und zu Ihrem alltäglichen Leben zurückkehren. Oder Sie nehmen sich 10 Minuten Zeit zum Lesen, um zu erfahren,

**wie Ihnen künftig alles -
ich wiederhole:
A-L-L-E-S ! - gelingen wird.**

Wobei mit „alles“ natürlich „alles Menschenmögliche“ oder „alles Machbare“ gemeint ist. Selbstverständlich gibt es gewisse Schranken, die kein vernünftiger Mensch ignorieren würde. Das Ziel heißt Erfolg und nicht Anrennen gegen Widerstände. So wird es zumindest in den nächsten Jahren für eine Frau kaum „machbar“ sein, als Papstnachfolgerin auf dem Stuhle Petri Platz zu nehmen. Genauso wenig vernünftig dürfte es für einen sechzigjährigen Mann sein, eine Karriere als Fußballprofi anzustreben.

Mögen diese Beispiele noch vorstellbar sein - völlig undenkbar ist jedoch, daß Ihnen Flügel wachsen werden und Sie sich auf diese Weise von den Gesetzen der Schwerkraft freimachen könnten. Ein durchaus „machbares“ Ziel wäre hingegen, sich eines Tages mit einem eigenen Düsenjet in die Lüfte zu heben. Oder morgen zu einer Million zu kommen. Vorausgesetzt, Sie verlassen sich nicht einfach darauf, daß Sie im Lotto gewinnen oder über Nacht zum Liebesobjekt eines schenkungswütigen Milliardärs werden. **Nur durch Taten können Sie etwas erreichen.**

Sicherlich sind Sie auch schon an herrschaftlichen Villen vorbeigekommen und haben sich gefragt, wie deren Bewohner wohl zu ihrem Reichtum gekommen sind. Oder Sie haben sich gewundert, warum Ihr Kollege beim Chef jede Forderung durchsetzen kann, Sie aber immer wieder abblitzen - obwohl Sie fachlich eigentlich viel mehr drauf haben. Vermutlich waren Sie auch schon manches Mal überrascht, daß eine aufregend gutaussehende Frau mit einem häßlichen Mann - offensichtlich sogar glücklich - zusammen ist. Obwohl der Bursche nicht einmal besonders viel

zu verdienen scheint - etwas, das Frauen nach landläufiger Meinung ja hin und wieder veranlassen soll, sich auch ohne größere Zuneigung irgend einem Typ zuzuwenden. Behauptet jedenfalls Grönemeyer in seinem „Männer“-Song („Männer bestechen durch ihr Geld und ihre Lässigkeit“).

Was ist also das Geheimnis der Erfolgreichen?

Eines steht fest: Es ist nicht die Intelligenz. Relativ gesehen gibt es bei den sogenannten gescheiterten Existenzen bis hinauf zu den Spitzenleuten genauso viele Hochintelligente wie durchschnittlich oder unterdurchschnittlich Begabte. Es ist eher erschreckend, daß derart viele Hochbegabte aus dem ihnen zur Verfügung stehenden Potential so wenig gemacht haben. Intelligenz steht in keinerlei ursächlichem Zusammenhang zu Erfolg. Ebenso ist es völlig egal, ob Sie groß, klein, schön, mißgestaltet, normal, gesund oder behindert sind. Deshalb garantiere ich Ihnen:

Auch Sie können alles „Machbare“ erreichen.

Sehen Sie sich nur einmal um, und Sie finden unzählige Leute, die die besten Voraussetzungen hatten oder in privilegiertesten Verhältnissen aufgewachsen sind. Wieviele kaputte Existenzen sind darunter? Wieviele sind kläglich gescheitert? Wieviele Akademiker fahren Taxi? Auf der anderen Seite gibt es aber genügend Menschen, die schlechte Ausgangsbedingungen hatten, kein Geld, mangelhafte Gesundheit, ein miserables soziales Umfeld, keine Ausbildung - die aber trotzdem extrem erfolgreich geworden sind.

Worin unterscheiden sich die Erfolgreichen von den Versagern?

Diese Frage ließ mir schon in jungen Jahren keine Ruhe. Gott sei Dank ging es mir vor 20 Jahren nicht besonders gut. Ich sage Gott sei Dank, weil ich ohne diesen Leidensdruck wohl kaum so viel Energie aufgebracht hätte, hinter das Geheimnis der Erfolgreichen zu kommen. Damals verbummelte ich als „Dauerstudent“ die Zeit, jobbte mal hier, mal da. Eine verheiratete Frau, die ich liebte, wollte sich nicht von ihrem Mann scheiden lassen. Als angelernter „Anlageberater“ bei einer Investmentfirma hatte ich versagt. Einige meiner

Schulkameraden - und nicht gerade die früheren Leuchten - hatten es dagegen schon ganz schön weit gebracht, wie ich bei einem Klassentreffen neidisch feststellen mußte. Ich rauchte zuviel, stopfte aus Frust immer mehr Süßigkeiten in mich hinein und wurde immer dicker. Nicht, daß ich deswegen von meinen Freunden geschnitten worden wäre - aber ich merkte doch, daß man mit einem so unattraktiven, vor Selbstmitleid tiefenden Typ wie mir nicht viel anfangen konnte. Auch wenn ich versuchte, meine Unsicherheit zu verbergen, mißlang alles gründlich. Weder konnte ich bei einer Frau landen, noch den Personalchef einer großen Immobilienfirma von meinen Qualitäten überzeugen. Im Bekanntenkreis schienen man meine negative Ausstrahlung förmlich körperlich zu spüren. Offensichtlich fühlte sich niemand in meiner Nähe so recht wohl.

An einem sonnigen Hochsommertag geschah etwas, das mein ganzes Leben radikal verändern sollte.

Ich döste mal wieder am Timmendorfer Strand vor mich hin und genoß den warmen, aber kräftigen Wind. Segelboote pflügten in beachtlicher Schräglage durch die blaugrüne Ostsee. Kinder bauten eine Sandburg. Ein Pärchen schmuste auf



einer Wolldecke, ohne etwas um sich herum wahrzunehmen. Nicht einmal den älteren Mann mit wettergegerbtem Gesicht, der in aufgekremelter Wollhose durch den Sand stapfte und mit lautem "Aale, frisch geräucherte Aale" Touristen zum Kauf dieser holsteinischen Delikatesse zu bewegen versuchte. Direkt am Strand hielt ein offener Porsche, aus dem unüberhörbar "Angie" von den Stones scholl. Ihm entstieg lässig ein etwa vierzigjähriger Mann - natürlich mit dem damals obligatorischen Lacoste-Poloshirt - in Begleitung eines deutlich jüngeren Mädchens, das sich kichernd an ihn schmiegte.

Eigentlich hatte ich dieses Treiben eher unbeeiligt beobachtet. Mit meiner Mittelmäßigkeit hatte ich mich schon fast abgefunden, und Lebensfreude war längst ein Fremdwort für mich geworden. Und doch muß diese Szenerie etwas Unerklärliches in mir ausgelöst haben.

Schlagartig wußte ich, daß ich nicht länger mein fades Leben weiterführen wollte, nicht länger bereit war, auf all das Wundervolle zu verzichten, das die Strahlmänner dieser Welt in vollen Zügen genießen. Ich wußte aber auch:

Wenn ich mich JETZT nicht am Riemen reiße, rutsche ich vollends ab.

Was aber sollte ich machen? Wen könnte ich um Rat bitten? Wer könnte mir helfen? Was würde mich weiterbringen? Ich beschloß, die Sache ganz systematisch anzugehen und fragte mich:

"Was hast du getan, um Autofahren zu lernen? - Du hast eine Fahrschule besucht". "Was hast du getan, um Tennis spielen zu lernen? - Du bist einem Tennisverein beigetreten". "Was hast du getan, um im Urlaub spanisch radebrechen zu können? - Du hast dir einen Spanischkurs mit Lehrbuch und Kassetten besorgt". "Und was hast du getan, um im Leben Erfolg zu haben?" "Äh - also eigentlich nichts!" Erst wollte ich mir noch einreden, daß ich schließlich eine anständige Schule besucht und immerhin einige Erfahrung in der Arbeitswelt gesammelt hätte, rief mich dann aber blitzschnell zur Ordnung. Wenn ich jetzt anfänge, mir wieder selbst in die Tasche zu lügen, könnte ich mein Vorhaben gleich wieder aufgeben. Also legte ich mit Feuereifer los - und wurde immer mutloser. Ich hätte nicht geglaubt, daß es eine derartig umfangreiche Literatur zum Thema Erfolg gibt. Und wieviele Lehrgänge, Motivationskassetten und ähnliches Zeug!

Wo aber sind dann die vielen Millionen erfolgreicher Menschen?

Ich biß mich durch, las jedes Buch, das mir in die Finger kam, besuchte jedes Seminar, das angeboten wurde, bestellte jeden Lehrgang, dessen ich habhaft werden konnte und befragte jeden "Erfolgstrainer", den ich zu fassen bekam. **Auf diese Weise lernte ich Hunderte verschiedener Theorien und Techniken kennen**, von denen die meisten einem auch irgendwie ein bißchen weiterhelfen konnten. Manche waren sogar recht brauchbar - für den Augenblick jedenfalls. 100%ig überzeugen konnte mich jedoch keine. Das Hauptproblem bei fast allen Erfolgsmethoden ist, daß man sie liest und halbwegs befriedigt feststellt: "Ja, das stimmt alles"; dann pickt man sich das eine oder andere heraus, was einem zusagt und ist sogar für kurze Zeit hochmotiviert - macht dann aber fast genauso weiter wie bisher. Störend ist auch, daß dem Leser ewig Menschen vorgeführt werden, die etwas erreicht haben und denen es nachzueifern gälte. Dabei

hat jeder Mensch seine eigene Biographie, so daß Rezept A auf Klient B eben nicht übertragbar ist. Oder der Leser wird für unmündig erklärt, indem man ihm andauernd andere Lebensweisen vorbetet. Er wird damit einer eigenen Entscheidung über **sein** einzigartiges Leben mit **seinem** einzigartigen Wünschen enthoben. Das Mißlingen dieses Bemühens ist vorprogrammiert. Ganz zu schweigen von den heute so in Mode gekommenen Motivations-Events und Power-Tagen: Die - natürlich sehr eingängigen - Botschaften der Erfolgsgurus ("Du bist die Krone der Schöpfung", "Probleme gibt es nicht") sind weltfremd, maßlos überzogen und damit von vornherein zum Scheitern verurteilt. Wer glaubt, er könne das Erfolgserlebnis eines barfußigen Feuerlaufs über glühende Kohlen in den Alltag übertragen, huldigt einem naiven Wunschenken. Schlimmer noch: Er kann leicht in einen Teufelskreis von übertriebenen Erwartungen, Enttäuschungen und immer tieferen Frustrationen geraten. Eines ist sicher: Mit zahllosen mir bekannten und für viel Geld angebotenen "Erfolgstechniken" mögen Sie mühevoll einige Teilziele erreichen, **zum Durchbruch werden Sie mit keiner einzigen kommen**. So jedenfalls meine Erfahrung. Vermutlich werden Sie sich nun langsam ungeduldig fragen:

"Was will der Kerl eigentlich von mir? Wann kommt er endlich zur Sache?"

Keine Sorge, Sie werden gleich verstehen, warum ich ein wenig ausholen muß, um Ihnen das **echt unglaublich Sensationelle** beweisen zu können. Denn: Sollten Sie aus meinen bisherigen Worten zu dem unzutreffenden Schluß gekommen sein, daß Erfolg also nicht für jedermann erzielbar ist, hätten Sie mich gänzlich falsch verstanden. Ich bin vielmehr der festen Überzeugung, mehr noch: **Ich weiß sogar definitiv, daß jedes "machbare" Erfolgsziel verwirklicht werden kann, wenn man es nur richtig plant** - kaum anders als bei einer Grillparty. Wenn Sie bei letzterer z.B. für ausreichend Fleisch und Getränke, die **richtigen** Gäste, genügend Sitzgelegenheiten, Musik und einen eventuellen Regenschutz "für alle Fälle" sorgen, kann eigentlich nicht mehr viel schiefgehen.

Zu dieser eher simplen - und vielleicht deswegen so schwer erringbaren - Erkenntnis kam ich erst, nachdem ich unzählige Erfolgsmethoden ausgewertet und aus jeder die mir wichtig erscheinenden Bestandteile herausgefiltert hatte. Als ich diesen Extrakt zusammengefaßt und selbst angewandt hatte, erahnte ich bereits, was sich erst später unzweifelhaft erweisen sollte:

Ich hatte den Generalschlüssel zu durchschlagendem Erfolg gefunden - für jedermann!

Damals begann ich, die ersten Schritte eines allgemeinen und für jeden denkbaren Zweck anwendbaren Erfolgsplanes zu skizzieren. Nur für mich. Ich hätte nicht im Traum daran gedacht, mein Wissen anderen preiszugeben. Nicht, weil ich es meinen Mitmenschen nicht gönnt hätte. Sondern weil ich selbst noch nicht recht glauben konnte, **daß es wirklich so einfach ist, ein sehnlichst erwünschtes Erfolgsziel mit solch zwingender Konsequenz zu erreichen**. Deshalb nahm ich mir fest vor: Bevor ich meine Umwelt mit meinem Wissen "beglücke", **muß ich unbedingt einen "Selbstversuch" unter härtesten Bedingungen durchführen**. Also irgendein hochgestecktes Ziel allein unter Anwendung meiner eigenen Erfolgsanleitung verwirklichen.

Ein aus heutiger Sicht kinderleichtes, lange Zeit jedoch von mir als unerfüllbar erachtetes Ziel hatte ich mit meiner Erfolgsmethode derweil quasi nebenbei "abgehakt": Die oben erwähnte Frau, die all die Jahre ihr Spielchen mit mir getrieben hatte, ließ sich meinewegen von ihrem Mann scheiden und wollte fest mit mir zusammenleben. Aber ich wollte nicht mehr. Die Folge: Sie heiratete denselben Mann ein Jahr später erneut. Ich bekenne, daß ich nicht besonders stolz darauf bin, sie als Testobjekt für meine Strategie mißbraucht zu haben. Aber nach Jahren ständiger Demütigungen war es für mich doch wichtig, ein bißchen Selbstvertrauen wiederzugewinnen.

Jedenfalls suchte ich für die Bestätigung meines Erfolgssystems eine echt schwierige Herausforderung. Denn wenn mein System ganz allgemeine zwingende Gültigkeit haben sollte, dürfte kein prinzipiell "machbares" Ziel zu fern sein, um nicht in die Tat umgesetzt werden zu können. Da es mir zu dieser Zeit finanziell noch nicht besonders gut ging, beschloß ich, als nächstes das Ziel "geschäftlicher Erfolg" und "hohes Einkommen" anzupeilen.

Nicht, daß mir andere Ziele wie familiäres Glück, stabile Gesundheit, normales Körpergewicht, persönliche Ausstrahlung usw. weniger wichtig gewesen wären. Aber ich war der Auffassung, daß ich mein Selbstwertgefühl mit Geld am ehesten wiedergewinnen und die anderen Ziele danach leichter in Angriff nehmen könnte. Denn auch ein dicker Bauch oder ein Schnupfen läßt sich besser im Rolls Royce ertragen als in der U-Bahn, finden Sie nicht?

Nun galt es, das gewünschte Erfolgsziel konkret ins Auge zu fassen. Schon bald war es soweit: Als ich einige Tage nach dem Entschluß, meine Strategie nun in der Realität zu erproben, in der ARD die Tagesschau sah, erregte ein Beitrag meine Aufmerksamkeit. Es ging um die Cholera, eine schwere Infektionskrankheit mit rapidem Flüssigkeitsverlust, der in Dritte-Welt-Ländern Hunderttausende von Kindern zum Opfer fielen. Und um ein Medikament ("Oral Rehydration Salts"), das nicht in ausreichender Menge zur Verfügung stand, weil es von den internationalen Pharmariesen nicht kostengünstig genug produziert wurde. So jedenfalls äußerte sich ein Vertreter von UNICEF, dem Kinderhilfswerk der Vereinten Nationen, vor der Kamera.

Ich war wie elektrisiert. Das war's. Das gefiel mir. Das wollte ich machen: Geld verdienen und anderen damit auch noch helfen.

Und schwierig genug war's auch. Aber: Hatte ich eine medizinische oder pharmakologische Ausbildung? - **Nein**. Hatte ich irgendwelche Beziehungen zur UN, WHO oder zu UNICEF? - **Nein**. Hatte ich genügend kaufmännische Kenntnisse und unternehmerische Erfahrung, um ausgerechnet einen Arzneimittel-Produktionsbetrieb gegen den zu erwartenden Widerstand der Pharma-Lobby aufzubauen? - **Nein**. Hatte ich genügend Eigenkapital, um die erforderlichen hohen Investitionen (Maschinen, Wareneinsatz usw.) für eine solche Fabrik zu tätigen? - **Nein**. Hatte ich ausreichende englische Sprachkenntnisse, um mit dieser Organisation überhaupt kommunizieren zu können - jedes Gespräch, jede Verhandlung, jeder Vertrag, jede Korrespondenz wird dort in Englisch geführt? - **Nein**. Ich wurde mutlos. Also doch unmöglich?

Das konnte nicht sein! Mein Erfolgssystem mußte **immer** anzuwenden sein, wenn etwas überhaupt nach menschlichem Ermessen "möglich" war. **Sonst gehörte es in den Mülleimer**,

weil es dann nicht besser wäre als all die anderen Methoden.

Zugegeben, ich hatte schon einigen Bammel, auf meine eigene Strategie so fest zu bauen und ein so hohes Risiko einzugehen. Aber ich war innerlich felsenfest überzeugt und wollte es jetzt wissen. **Schritt für Schritt ging ich die von mir selbst verfaßte Anleitung durch und handelte danach. Und siehe da: Es klappte!** Ein halbes Jahr nur verging zwischen der Idee nach dem Fernsehbeitrag und dem ersten Produktionstag. Ich war Inhaber einer Arzneimittelfabrik mit 20 Mitarbeitern, ausgestattet mit einem Großauftrag von UNICEF. Damit war der erste **Beweis** erbracht. In den folgenden Jahren sollten ihm noch viele folgen.

Meine Erfolgsstrategie funktionierte auch unter den schwierigsten Bedingungen.

Ich will Sie nicht damit langweilen, mit welchen Teilzielen und Einzelschritten ich mein großes Ziel erreicht habe. Wenn Sie bloß wenig Zeit haben, können Sie den folgenden Absatz gern überschlagen. Ansonsten nur so viel in Kürze, damit Sie einen Eindruck bekommen, wie das überhaupt machbar war:

Den ersten Kontakt zu UNICEF stellte ich mit einem Brief her, den ich selbst halbwegs passabel auf Englisch verfaßte. Man war interessiert. Daraufhin gründete ich zusammen mit meiner späteren Ehefrau GmbHs in Bremen und Berlin - letztere wegen der damaligen Steuer- und Investitionspräferenzen. Eingestellt wurden ausschließlich Behinderte, die mich wegen der hohen Arbeitsamt-Förderung im ersten Jahr keinen Pfennig Lohn kosteten. Dann reiste ich gemeinsam mit meinem Onkel, seines Zeichens Unternehmensberater mit abgebrochenem Anglistik-Studium, nach Genf zum Sitz der WHO. Das fließende Englisch meines Onkels war gar nicht nötig, der zuständige Sachbearbeiter war Deutsch-Schweizer. Ich nahm, ohne überhaupt schon etwas Nennenswertes investiert zu haben (meine Firma hatte weder ein Telefon, geschweige denn Produktionsräume), an der nächsten Ausschreibung mit meinem Angebot teil, das mein Onkel perfekt auf Englisch verfaßt hatte. Zur Überraschung aller Beteiligten erhielt ich, ein gänzlich unbedeutender Herausforderer pharmazeutischer Weltfirmen, wegen des geringen Preises und nicht zuletzt wegen der Zielsetzung meines Unternehmens (Förderung und Integration von Behinderten) den Zuschlag. Die Produktionsräume übernahm ich billig von einem Berliner Pharmaunternehmen, das in größere umgezogen war. Das Arzneimittel ließ ich von einem Fremdbetrieb, der alle behördlichen Auflagen erfüllte, im Lohnauftrag produzieren und von meinem Berliner Unternehmen endverarbeiten - sprich: in Flachbeutel verpacken. Die teuren Verpackungsmaschinen kaufte ich von einem schwäbischen Familienbetrieb und finanzierte den Kaufpreis mit Wechseln. Ein LKW zum Transport der Rohstoffe nach Lübeck und des Endprodukts in den Kopenhagener Freihafen wurde mir von Magirus vier Monate kostenlos überlassen - bis zur Lieferung eines neuen. Warum? Ich hatte den LKW bei einem Hersteller geordert, der um jeden Preis seinen Marktanteil in Deutschland ausbauen wollte. Um den Auftrag zu bekommen, akzeptierte er deshalb diese Leihe, bis mein - natürlich sehr individuell ausgestatteter und folglich mit langer Lieferzeit versehener - LKW fertiggestellt war. Die Firma Jungheinrich gab mir zwei Monate nacheinander kostenlos einen Gabelstapler "zur Probe". Das behördlich geforderte Labor richtete ich mit

Gebrauchtgerten und einem billigen Küchenprogramm von IKEA ein. Die für einen Arzneimittelbetrieb gesetzlich vorgeschriebenen "Herstellungsleiter" und "Kontrollleiter" fand ich in zwei unterbeschäftigten Apothekern, die für kleines Geld nebenbei die notwendigen Chargenproben zogen und die erforderlichen Protokolle erstellten. Die Ingredienzen (Glukose und drei verschiedene Salze) und das Verpackungsmaterial (bedruckte Spezialfolie und dreilagige Wellpappkartons) kaufte ich mit einem ausgehandelten Zahlungsziel von acht Wochen, welches ich dann noch überzog. Insgesamt ging ich Verpflichtungen von über einer halben Million Mark ein, ohne selbst etwas zu besitzen. Um auf schnellstem Wege an Geld zu kommen, holte ich zwei Monate nach Produktionsbeginn den ersten Scheck persönlich bei der UNICEF-Buchhaltung in Genf ab, einen Monat später den zweiten. Mit einem Schlag waren sämtliche fälligen Forderungen abgedeckt. Danach wurde alles ganz leicht.

Ich hatte dank meines Systems eine schier unlösbar erscheinende Aufgabe bewältigt und mich gegen milliardenschwere Pharma-Giganten durchgesetzt. Unglaublich! Es war wie ein Wunder.

Alle waren zufrieden. Die Behinderten hatten endlich wieder einen Job. UNICEF bekam preisgünstig das Cholera-Mittel. Sämtliche Lieferanten, die von Anfang an mitgemacht hatten, schrieben beachtliche Folgeaufträge, und ich war zu reichlich Geld gekommen. Von meinem nebenbei erlangten gesellschaftlichen Renommee ganz zu schweigen. Denn Arzneimittelhersteller und auch Angehörige supranationaler Organisationen wie UNICEF sind ein sehr feines Clübchen, wie ich bei dieser Gelegenheit feststellen konnte.

Wohlgermerkt: **Ich hatte den Erfolg minutiös mit meiner Erfolgsstrategie geplant. Zufall oder Glück spielten dabei keine Rolle.** Die einzige "glückliche" und vorher nicht zu erwartende Komponente in meinem Erfolgskonzept war der Umstand, daß der zuständige UNICEF-Officer deutsch sprach. Doch dieses Detail spielte keine den Plan beeinflussende Rolle, da ich eventuelle Sprachprobleme ja bereits durch Delegation an eine englischsprachige Person (meinen Onkel) ausgeschlossen hatte.

Meine Erfolgsstrategie hatte damit den ultimativen Härtesten bestanden. Ich nannte sie von da an "**So und nicht anders**", weil **keine andere der mir bekannten Methoden** das hätte leisten können. Nun war ich **absolut sicher**, daß jedermann mit dem von mir entwickelten System **alles, aber auch wirklich alles, erreichen** kann, was er will.

Zwei Jahre später übergab ich das Unternehmen gegen eine Abfindung in sechsstelliger Höhe meinem Onkel, der es noch einige Jahre bis zu seinem viel zu frühen Tode leitete. Danach wurde es von einem großen Arzneimittelkonzern übernommen. Amüsiert sah ich vor einigen Jahren ein Bild in der Zeitung. Es zeigte Roger Moore in meinen alten Betriebsräumen in Berlin-Waidmannslust, wie er in seiner Eigenschaft als UNICEF-Botschafter den Mitarbeitern und der Geschäftsleitung für ihre aufopferungsvolle Arbeit dankte - vom Profit war keine Rede.

Sie werden sich vielleicht fragen, warum ich dieses hochlukrative Geschäft aufgegeben habe. Ganz einfach: Es war mir zuviel Arbeit! Mit meiner Erfolgsstrategie konnte ich jetzt jedes nur denkbare Ziel erreichen:

Warum also sollte ich dieses Wissen nicht anwenden, um lieber eine Halbtags-tätigkeit bei gleichem Einkommen auszuüben?

Gesagt, getan. Nachdem ich mein neues Wunschziel in mein System gleichsam wie in ein Programm eines Computers eingegeben und die einzelnen in meiner Strategie vorgeschriebenen Schritte genau - um nicht zu sagen stur - befolgt hatte, entwickelte sich die Sache selbstverständlich erwartungsgemäß. Sie können mir glauben: Ich empfand es inzwischen wirklich als selbstverständlich, denn nun gab es für mich **keinen Zweifel mehr, daß ich mich 100%ig auf meine So-und-nicht-anders-Strategie verlassen konnte.** Wenn ich sie Punkt für Punkt befolgte, war ein **Mißerfolg ausgeschlossen.**

Sie wollen wissen, zu welchem Geschäft ich mich nun entschlossen hatte? Na gut, aber ich will es diesmal kurz machen: Ich eröffnete ein Damenoberbekleidungsgeschäft. Klingt albern, nicht wahr? Vom Arzneimittelproduzenten zum Klamottenhändler. Lassen Sie mich an dieser Stelle gleich erwähnen, daß das ein weiterer **unschätzbarer Vorteil meiner Strategie** ist: Sie kennt keine Vorurteile! Ein vorgegebenes Ziel wird ganz sachlich und emotionslos angegangen, egal, was die Umwelt, die Fachleute oder der Zeitgeist dazu meinen. Voreingenommenheiten haben keinen Platz. Zur damaligen Zeit - und ich glaube, auch heute noch - war es so, daß es der Textilbranche nicht gerade rosig ging und der Einzelhandel kaum mit kurzen Arbeitszeiten in Verbindung gebracht wurde. Trotz dieser scheinbar widrigen Umstände darf ich Ihnen folgendes sagen: Bereits am Eröffnungstag bildete sich vor meiner Eingangstür eine etwa 50 Meter lange Schlange kaufwütiger Damen, die nur schubweise eingelassen werden konnten. In meinem Laden wurden all die Jahre mehr Klamotten verkauft, als ich ranschaffen konnte - und das bei Öffnungszeiten von 14-18 Uhr an fünf Tagen die Woche. **Die Leute nahmen teilweise Anfahrtswege von hundert Kilometern auf sich, nur um bei mir einkaufen zu dürfen.**

Es wird Sie vermutlich nicht mehr überraschen, wenn ich Ihnen sage, daß ich nicht die geringsten Beziehungen zu Textilanbietern, nicht die blasseste Ahnung von den Gepflogenheiten dieser Branche und keinen Schimmer von Mode hatte - ich bin sogar farbenblind. Und doch war ich so erfolgreich, daß namhafte Modehäuser der Stadt versuchten, bei den Herstellern Kaufverbote für mich zu erwirken, weil ihr eigener Umsatz seit Eröffnung meines Geschäfts rapide zurückging. Aber auch hier **setzte ich mich als David gegen Goliath durch**; der Laden brummte. Die Lieferanten wollten auf einen so umsatzstarken Kunden wie mich nicht verzichten. Ich will Ihnen mit diesen Beispielen nicht zeigen, was ich für ein toller Hecht bin oder mich selbst beweihräuchern - das ist gewiß nicht meine Absicht. Ich möchte Ihnen Mut machen und Sie animieren, wieder an sich selbst zu glauben.

Was ich geschafft habe, können Sie auch schaffen!

Sobald Sie mein System anwenden! An den Erfolgsbeispielen aus dem geschäftlichen Bereich wird besonders deutlich, wie effizient **So und nicht anders** funktioniert. Doch das sind lediglich Beispiele! Natürlich können Sie selbst auch etwas völlig anderes damit bewirken. Was immer Sie wollen. **So und nicht anders findet auf sämtliche Lebensbereiche Anwendung.** Es spielt keine Rolle, ob Sie nach mehr Kreativität,

Gesundheit, Vitalität, Ausstrahlung, Familienglück, Einfluß, Ansehen, Wohlstand oder was auch immer streben - ich verspreche Ihnen:

Sie werden mit meiner *So-und-nicht-anders*-Strategie souverän die Form von Freiheit finden, die Sie sich ganz individuell wünschen.

Ich leugne nicht, daß es mir Riesenspaß macht zu sehen, wie eindrucksvoll meine Erfolgsstrategie einschlägt, egal, wer oder wo man sie anwendet. Inzwischen habe ich sie selbst so verinnerlicht, daß ich es gar nicht mehr nötig habe, nachzulesen oder die Anweisungen im einzelnen zu befolgen. Es geht inzwischen längst automatisch. Auch Ihnen wird das alles bald in Fleisch und Blut übergehen. Anfangs sollten Sie sich jedoch penibel an die Anleitung halten, damit der gewünschte Erfolg mit chirurgischer Präzision eintrifft.

Um eines möchte ich Sie allerdings nachdrücklich bitten: Seien Sie sich immer Ihrer Verantwortung bewußt, die Sie als *So-und-nicht-anders*-Anwender haben! Natürlich sind Sie damit Ihren Mitmenschen überlegen. Natürlich werden Sie künftig mehr verdienen als andere. Natürlich werden Sie Ihrer Konkurrenz davonfahren, Diskussionen für sich entscheiden, überall Ihren Willen durchsetzen, Menschen auf Ihre Seite ziehen und auch Sexualpartner gewinnen, die - pardon - normalerweise nicht auf Sie "abfahren". Doch Sie haben - ebensowenig wie ich - Grund dazu, sich deswegen als etwas Besseres zu dünken. Machen Sie sich immer wieder klar, daß es auch umgekehrt hätte sein können. Daß z.B. Ihr Gegenüber meine Strategie kennen würde und nicht Sie. Würden Sie dann nicht auch wollen, daß er Ihnen Raum zum Leben gibt und Sie nicht einfach an die Wand drückt?

Das Ziel meiner Strategie ist nicht das wirkungsvolle Vernichten des Gegners, sondern das wirkungsvolle Gewinnen von Freunden!

Sie *sollen* Ihren Erfolg genießen. Sie *sollen* alles erreichen, was Sie wollen. Nur zu Kopf steigen soll Ihnen Ihr Erfolg nicht. Bitte bleiben Sie immer fair. Koppeln Sie niemanden ab, der es nicht verdient hätte! Und setzen Sie mein System nicht für unredliche Ziele, sondern ausschließlich für ehrenhafte Vorhaben ein!

Vielen Freunden konnte ich mit meiner Strategie tiefgreifend helfen. Es wird natürlich nicht ausbleiben, daß auch Sie in Ihrem Bekanntenkreis danach gefragt werden, was das Geheimnis Ihrer - aus der Sicht der anderen unerklärlichen - Glückssträhne ist. Seien Sie entgegenkommend. Verschließen Sie sich nicht, und berichten Sie ruhig von meiner Strategie. Gönnen Sie Ihren Mitmenschen ebenfalls ein erfülltes und glückliches Leben. Es geht Ihnen kein bißchen schlechter, wenn auch andere fit und gesund sind, wenn auch andere morgens ausschlafen können, wenn auch andere überall beliebt sind, eine Villa am See bewohnen, viel Zeit für ihre Kinder haben oder was auch immer für jeden einzelnen erstrebenswert sein mag. Inzwischen habe ich exakt das erreicht, was ich mir immer vorgestellt habe. Ich wohne fernab von Schmutz und Lärm der Stadt in einem großen Haus auf dem Lande, umgeben von einem wunderschönen Park. Ich kann über meine Zeit nach Belieben verfügen. Ich

stehe auf, wann ich will und tue, was ich will. Um zu arbeiten, muß ich nicht das Haus verlassen. Ich habe alle Freiheiten und gehe nur meinen Interessen nach, die sich in idealer Weise mit meiner jetzigen beruflichen Tätigkeit verbinden. Ich bin kerngesund und habe mehr Energie als in den letzten 20 Jahren. Ich bin mit der "besten Frau der Welt" verheiratet. Jeder mag mich, und ich genieße viele wertvolle Freundschaften. Ich lebe ohne Furcht. Ich bin rundum glücklich. Mein Leben gleicht heute einem Märchen. Das können Sie auch haben!

Es gibt keinerlei Grenzen - weder Herkunft noch Bildung, Geschlecht oder Alter spielen eine Rolle!

Es ist völlig egal, welche Ausbildung Sie haben oder in welcher Lebenssituation Sie sich gerade befinden: **Mit meiner *So-und-nicht-anders*-Strategie werden Sie in jeder Beziehung durchschlagenden Erfolg erzielen!** Nehmen Sie Ihre Zukunft in die eigenen Hände. Erfüllen Sie sich den Wunsch nach einem sorgenfreien Leben. Nehmen Sie mein Angebot wahr. Lassen Sie sich in meine Strategie einführen und setzen Sie sie gezielt zu Ihrem Vorteil ein! Packen Sie diese nie wiederkehrende Gelegenheit beim Schopfe. Unentschlossenheit ist der größte Feind des Erfolges!

Sie können sich darauf verlassen: **Ich mache es Ihnen so einfach wie möglich**, sofortigen Nutzen aus meiner Strategie zu ziehen - schon beim Lesen. Falls Sie selbst bereits einmal andere Erfolgsmethoden "ausprobiert" haben, wissen Sie, wovon ich rede. Oft müssen Sie sich durch Kursmaterial arbeiten, mit dem Sie gut und gern **über ein Jahr beschäftigt** sind. Kosten von 150 Euro (**pro Monat, nicht pro Jahr!**) sind nicht selten. Da müssen Sie diverse Lern"module" absolvieren, Trainingsreihen erledigen, Lehrbriefe durchackern, Theorien pauken, Übungsaufgaben lösen und Tests erfüllen. Und was kommt am Ende dabei heraus? Ich kann nicht für andere sprechen, aber meinem Leben konnte das alles nicht die entscheidende Wende geben. Deshalb habe ich ja meine eigene Strategie entwickelt und sie *So und nicht anders* genannt. **Ihr Erfolg wird sich damit sogar noch wesentlich schneller einstellen als meiner.** Warum? *Ich* mußte erst die Essenzen aus Hunderten von Büchern und Seminaren zusammentragen und die Ungewißheit aushalten, ob meine daraus neu konzipierte Erfolgsstrategie wirklich **mit geradezu naturgesetzmäßiger Sicherheit zu jedem gewünschten Ziel** führt.

Sie hingegen erhalten die Strategie bereits in ihrer vollendeten Form - praxiserprobt und ausgefeilt bis ins letzte Detail.

Das einzige, was Sie mitbringen müssen, ist die Bereitschaft, die einzelnen Schritte in der vorgeschriebenen Reihenfolge vorzunehmen - und nicht einfach von hinten mit dem Lesen zu beginnen. **Und das sollte Ihnen wirklich leicht fallen.** Denn bei *So und nicht anders* müssen Sie nicht stundenlang büffeln und überflüssige Abhandlungen auf Hunderten von Seiten über sich ergehen lassen, sondern Sie finden in äußerst unterhaltsamer Form kurze und prägnante Anweisungen, was zu tun ist. *So und nicht anders* konzentriert sich nicht auf die Menge der Kenntnisse, sondern auf die Größe der Wirkung, die

damit erreicht wird. ***So und nicht anders* ermöglicht Ihnen, in kurzer Zeit Ihre Wünsche zu verwirklichen.** Nicht durch Mehrarbeit, sondern durch hocheffizienten Einsatz der in Ihnen schlummernden gewaltigen Energiereserven.

Sie können sich durch hunderte Erfolgsmethoden durcharbeiten und hunderte tausende Euro dafür ausgeben - und werden trotzdem **nicht denselben Nutzen daraus ziehen wie aus dem hochkomprimierten Extrakt von *So und nicht anders*.** Für meine Strategie müssen Sie nicht über ein Jahr lang jeden Monat 150 Euro bezahlen. Sie müssen auch nicht 1.000 Euro auf einen Schlag ausgeben, was schon die unterste Grenze für ein Wochenend-Seminar wäre. Nicht einmal den üblichen Preis von 300 Euro bis 500 Euro für einen schriftlichen Erfolgslehrgang haben Sie für meine lebensverändernde Strategie zu berappen. Kaum zu glauben, aber dennoch wahr: Schon der Normalpreis für meine unfehlbare *So-und-nicht-anders*-Strategie beträgt lediglich 177 Euro - **reinweg nichts im Vergleich zu dem, was Sie daraus gewinnen werden.** Aber der echte Knaller kommt noch:


Wenn Sie **jetzt innerhalb von 14 Tagen antworten**, kommen Sie sogar in den Genuß eines ganz speziellen Sonderpreises:

127 € und keinen Cent mehr. Sie sparen glatte 50 Euro!

Ein wahrlich kleiner Einsatz für den Eintritt in eine Welt, in der sich Ihre ganz persönliche Vision von einem erfüllten Leben nach Ihren Wünschen und Vorstellungen von Glück, Freude, Erfolg, Wohlstand und Sicherheit verwirklichen wird. Ich weiß, daß ich diese einzigartige Erfolgsstrategie für einen sehr hohen Betrag verkaufen könnte, aber **ich möchte, daß sie jeder nutzen kann, auch Menschen, die nur über geringste Mittel verfügen.** Gerade solche Menschen lassen sich häufig ihr ganzes Leben lang von Ängsten, Hemmungen, Spannungen und Frustrationen beherrschen. Mir selbst war es schließlich nicht anders ergangen. Auch ich hatte viele Jahre keine Hoffnung mehr, bis ich mit *So und nicht anders* diese gewaltige Schubkraft für meine Persönlichkeitsentwicklung freisetzte. Die Entscheidung liegt jetzt ganz bei Ihnen. Sie können weitermachen wie bisher oder die verblüffend starke und schnelle Wirksamkeit meiner Strategie selbst erleben. **Wenn Sie *So und nicht anders* anwenden, wird Sie nichts und niemand mehr aufhalten können.**

Natürlich ist es bequemer, gar nichts zu tun. Es ist **immer** bequemer, gar nichts zu tun. Es ist immer leichter, eine Entscheidung zu vertagen, als eine Entscheidung zu treffen. **Schieben Sie eine so wichtige Angelegenheit nicht länger hinaus! Was wir oft bereuen, sind die Chancen, die wir verpaßt haben.** Lassen Sie es diesmal nicht so weit kommen! Unter**nehmen** Sie diesmal etwas, anstatt es zu unter**lassen**. Ich wünsche Ihnen, daß Sie den kleinen Schritt wagen und die vielleicht wichtigste Entscheidung für Ihr weiteres Leben treffen! Verlieren können Sie damit nichts, aber alles gewinnen!

Herzlichst,

Ihr

Marcus Renz

PS: Falls Sie den Eindruck haben sollten, daß ich um Sie kämpfe, dann haben Sie völlig recht. Denn ich weiß, daß Sie das Zeug dazu haben, alles zu erreichen, was Sie erreichen wollen. Sonst hätten Sie gar nicht bis hierher gelesen und dieses Faltblatt schon längst zur Seite gelegt. Jetzt stehen Sie vor der Entscheidung, ob Sie mir vertrauen sollen oder nicht. Wenn Sie in mich hineinschauen könnten, wüßten Sie, daß ich es ehrlich meine. Folgen Sie einfach Ihrer inneren Stimme! Wenn Sie das Gefühl haben, daß meine Erfolgsstrategie nicht gut für Sie wäre, lassen Sie es sein. Wenn Sie Ihr Leben aber reicher und erfüllter leben wollen, **tun Sie es!** Jetzt, hier und heute.

Ein persönliches Wort des Verlagsleiters

Zum ersten Mal bin ich Herrn Marcus Renz im Jahre 1988 begegnet. Er ist der Entwickler und Autor der 'So-und-nicht-anders'-Strategie. Was mir an Marcus Renz schon nach wenigen Sekunden auffiel, war sein offenes Wesen und die Art, wie er mit Menschen umgeht; sie scheinen zu spüren, daß er es gut mit ihnen meint, daß er sie ernst nimmt, egal, ob sie arm oder reich, schön oder unscheinbar, wichtig oder unbedeutend sind. "Für mich ist jeder gleich wichtig", antwortete er mir einmal, als ich ihn ziemlich arrogant fragte, warum er sich mit einem in meinen Augen absolut nichtssagenden Typ abgab. Und er fuhr fort: "Ich habe selbst erlebt, wie es ist, wenn man von oben herab behandelt wird, bloß weil man unsicher ist und nichts vorweisen kann - war ich deswegen weniger wertvoll? Jeder hat das Recht auf Zuwendung, Glück und Erfolg, auch der scheinbar Geringste."

Ich schämte mich, so etwas Unbedachtes gesagt zu haben - zumal ich wußte, daß Marcus Renz früher auch ein 'Nichts'

war und seinen kometenhaften Aufstieg erst mit seiner berühmten Erfolgsstrategie eingeleitet hatte. Seitdem reißt man sich um ihn. Ich selbst habe von seiner Technik enorm profitiert und wüßte gar nicht, wo ich heute ohne mein Wissen von 'So und nicht anders' stehen würde.

Mittlerweile sind wir beide gute Freunde geworden und unternehmen zusammen mit unseren Frauen vieles gemeinsam. Trotzdem konnte ich Marcus all die Jahre nicht dazu bewegen, 'So und nicht anders' in gedruckter Form zu veröffentlichen. "Ich möchte meine Methode den Menschen persönlich nahebringen", war sein Argument, "mir macht es so viel Freude, quasi live mitzuerleben, wie 'So und nicht anders' einen Menschen innerhalb kürzester Zeit zum Gewinner macht. Mir würde etwas fehlen, wenn ich die Anwender gar nicht mehr kennenlernen würde - was bei für mich anonymen Lesern ja der Fall wäre."

Einem Argument konnte er sich allerdings nicht verschließen: Daß er bei einer schrift-

lichen Verbreitung von 'So und nicht anders' noch viel mehr Menschen helfen könnte. Dennoch zögerte er jahrelang. Einmal erklärte er mir seine Zurückhaltung so: "Vielleicht geht es mir wie einem Künstler, der einfach glücklicher ist, wenn er im Theater die Nähe zum Publikum noch körperlich spürt - und deswegen Film- und Fernsehrollen ablehnt."

Vor kurzem aber hat sich die Situation grundlegend geändert: Marcus Renz hat sich aufs Land zurückgezogen und verwendet jetzt seine ganze Kraft zur Entwicklung von etwas bahnbrechend Neuem auf naturwissenschaftlichem Gebiet. Seitdem hat er einfach keine Zeit mehr, seine einzigartige Erfolgsstrategie persönlich zu demonstrieren. Und so konnte ich ihm endlich sein Einverständnis dafür abringen, 'So und nicht anders' ALLEN Menschen zugänglich zu machen, die ihr Leben nachhaltig verbessern wollen, egal, in welcher Situation sie sich gerade befinden. Denn: Glauben Sie bloß nicht, daß 'So und nicht anders' nur etwas für Erfolglose oder gar

Versager ist: Gerade Menschen, die es schon recht weit gebracht haben, und selbst Spitzenkräfte machen mit der Renzschens Methode noch gewaltige Fortschritte in allen Bereichen.

Der PANTHON-Verlag ist sehr stolz darauf, daß Marcus Renz ihm die Rechte an 'So und nicht anders' weltexklusiv übertragen hat. Diese Ehre ist uns zugleich Verpflichtung. Deshalb haben wir gern die Bedingung akzeptiert, dieses hocheffiziente Erfolgssystem in keinem Land der Erde zu einem höheren Preis als dem Gegenwert von 250 US-Dollar abzugeben - egal, in welcher Sprache oder Ausführung.

Mir ist es eine besondere Freude, meinen eigenen Landsleuten 'So und nicht anders' im Rahmen dieser Sonderaktion sogar für kaum mehr als die Hälfte anbieten zu können - zu einem Preis von sage und schreibe 127 Euro! Und das in einer besonders aufwendigen Ausstattung, perfekt bis ins kleinste Detail: Sie erhalten die komplette Renzschens Strategie in einem wertvollen Sammelordner in Leinenoptik. Die spezielle Ringmechanik ermöglicht ein leichtes Umblättern und die Entnahme einzelner

Übersichten zur direkten Anwendung unmittelbar 'vor Ort'. Mit hoher Aussagekraft und ohne Umschweife oder langatmige Umschreibungen kommt 'So und nicht anders' schnell auf den Punkt - leicht verständlich und für jeden sofort nachvollziehbar; es wird keinerlei Vorwissen vorausgesetzt. Sie finden auf 360 Seiten im Großformat A4 alles beschrieben, worauf's ankommt. Daneben enthält der Ordner Ihren persönlichen Erfolgs-Organizer inklusive fotokopierbarer Planungsvorlagen. Dieser unverzichtbare Praxisteil versetzt Sie im Handumdrehen in die Lage, Ihre ganz individuellen Wünsche zuverlässig und bequem im richtigen Zeitablauf zu realisieren. PC-Anwender können sich über eine CD-ROM freuen - sie ist zwar kein Muß, macht aber die Erfolgskontrolle noch leichter.

Ich habe nicht den allergeringsten Zweifel: 'So und nicht anders' wird mit geradezu unwiderstehlicher Kraft verborgene Talente in Ihnen zur Entfaltung bringen und eine nie endende Kette von Erfolgen auslösen. Es gibt keine andere Strategie, mit der Sie so gewaltige Veränderungen mit so geringem Aufwand erzielen wer-

den. Deshalb räumt Ihnen der PANTHON-Verlag gern folgende

zweimonatige Geld-zurück-Garantie

ein: Sie können sich ganze zwei Monate lang Zeit lassen, die Erfolgsstrategie zu testen. Sollte Sie 'So und nicht anders' aus irgendeinem Grund nicht zufriedenstellen, erstatte ich Ihnen rasch und anstandslos den vollen Kaufpreis zurück. Sie gehen mit Ihrer Bestellung also keinerlei Risiko ein. Doch bin ich sicher: Sie werden 'So und nicht anders' für kein Geld der Welt wieder hergeben wollen!

Und nun wünsche ich Ihnen den Mut, den ersten Schritt zu einem so glücklichen und erfolgreichen Leben zu machen, wie ich es selbst nach Anwendung der 'So-und-nicht-anders'-Strategie führe!



Der Verlagsleiter
PANTHON Verlag

Bestellschein P 100

Wenn Sie zukünftig über interessante Angebote und Neuigkeiten aus unserer Verlagsgruppe kostenlos online informiert werden möchten, dann geben Sie bitte hier Ihre E-Mail-Adresse an.
Meine E-Mail-Adresse:

(bitte in Druckbuchstaben)

Sie können diesen Service jederzeit mit Wirkung für die Zukunft beim AK Buchvertrieb widerrufen, Ringstraße 3, 76356 Weingarten, E-Mail: info@akbuchvertrieb.de, Tel. 0 72 44 / 70 41 21, Fax: 0 72 44 / 70 41 22, Registergericht Mannheim HRA 701042, Inh. Astrid Kirchmeier e.K.

Besteller:

Vorname

Name

Straße

PLZ, Ort

Hiermit bestelle ich 'So und nicht anders' porto- und verpackungsfrei zum Sonderpreis von 127 Euro.

Die Bezahlung erfolgt:

- per beiliegendem Scheck
- per Nachnahme (zzgl. 6 Euro Versandkostenanteil und 2 Euro Posteingangsgebühr)
- per Bankeinzug

Kontoinhaber

Bankleitzahl

Kontonummer

Name der Bank (genaue Bezeichnung des Instituts)

Datum

Unterschrift

Bitte schicken Sie diesen Bestellschein sofort (spätestens innerhalb von 14 Tagen) an den Buchvertrieb Astrid Kirchmeier, Ringstraße 3, 76356 Weingarten.

Oder senden Sie ihn einfach per Fax an 0 72 44 / 70 41 22.

Zum Versand im Fensterkuvert bitte hier falten

Ja, ich will die unwiderstehliche Kraft von 'So und nicht anders' schnellstens an mir selbst erleben. Ich will lieber heute als morgen in jeder Beziehung durchschlagenden Erfolg erzielen. Ich will alle meine Wünsche mit absoluter Sicherheit verwirklichen. Bitte senden Sie mir daher zu folgenden Bedingungen:

Bitte per Fax 0 72 44 / 70 41 22 oder per Post an:

**Buchvertrieb
Astrid Kirchmeier
Ringstraße 3
76356 Weingarten**

1. Die einzigartige Renschsche Erfolgsstrategie 'So und nicht anders', bestehend aus einem exklusiven Sammelordner mit insgesamt 360 Seiten im Großformat A4 und einer CD-ROM.
2. Ich zahle nur den Sonderpreis von 127 Euro anstelle von 177 Euro, weil ich innerhalb von 14 Tagen antworte. Eine steuerlich abzugsfähige Rechnung liegt im Paket.
3. Die Porto- und Verpackungskosten übernimmt der Buchvertrieb Astrid Kirchmeier. Für mich fallen keinerlei Versandgebühren an.
4. Sie garantieren mir, daß ich kein Risiko und keine Verpflichtung eingehe: kein Abonnement, kein Club, kein Vertreterbesuch.
5. Ich habe das Recht, 'So und nicht anders' zwei ganze Monate lang zu testen. Sollte mich 'So und nicht anders' aus irgendeinem Grund nicht zufriedenstellen, erstatten Sie mir rasch und anstandslos den vollen Kaufpreis.

Oben habe ich die von mir gewünschte Zahlungsweise angekreuzt. Ich erwarte jetzt dringlich Ihre Sendung.