

Name: TUT-(NOCH)-NICHTS-ZUR-SACHE

Ort und Strasse
TUT-Auch-(NOCH)-NICHTS-ZUR-
SACHE

Name: TUT-(NOCH)-NICHTS-ZUR-SACHE

25. September 2024

An

alle, die des Lesens fähig sind!

Geschäfts-Franchise-Modell, *ohne nennenswertes Startkapital* (aber mit nachvollziehbaren Vorbedingungen!)

Einmaliges, nicht nachahmbares, monopolartiges, Konzept, sofort umsetzbar

(Bitte blättere nicht vor!)

Liebe Interessentin, lieber Interessent,

ab der übernächsten Seite weihe ich Dich fast vollständig in ein Konzept ein, das weltweit leider (oder zum Glück) nur in Deutschland so zulässig ist, schon in der deutschsprachigen Schweiz oder Österreich bekämost Du damit Schwierigkeiten.

Obwohl ich, neben mehreren anderen Berufsabschlüssen, *auch* Dolmetscher und Übersetzer für das englisch-deutsche Sprachpaar bin, nützt das mir oder Dir nichts, weil mein Konzept „30.000 Euro ohne (*nennenswertes*) Startkapital“ in keinem einzigen englischsprachigen Land weltweit legal wäre!

Entweder (in) Deutschland oder ... der Tod, sozusagen.

„Wieso macht der Typ das nicht selbst, wer auch immer er ist?“, magst Du Dich jetzt fragen? Nein könnte ich leider nicht, da ich Schweizer Steuerbürger bin. Könntest Du es nicht allein machen, nachdem Du dreimal zugeguckt hast? Nein, weil Du bei weitem niemals das Wissen erreichen wirst, das ich, nunmehr siebzig Jahre alt, in den letzten 50 Jahren zu diesem und angrenzenden Wissensgebieten in mich aufgesogen habe. Ich kann *jegliche* Zweifelsfrage *jedes* Kunden sofort aus dem ‚Eff-Eff‘ beantworten, während Du, vielleicht noch nach Jahren, schwer ins Schwitzen und Stottern kämest.

Während ich bei fast jedem Erstgespräch mit potentiellen Kunden einen Auftrag im Umfang von 50 bis 500 Euro buche, durchschnittlich daher 300 Euro pro Termin, gehst Du, genau wie wenn Du als ‚Strucki‘ im Versicherungsgewerbe die Türklinken putztest, abends müde, jeden Tagen frustrierter, mit -wenn überhaupt-, vielleicht 100 Euro Provision heim – die Hälfte davon löst sich in den nächsten Tagen wieder in Luft auf, weil sich die Versicherungsnehmer von Dir bedrängt gefühlt hatten, und binnen der Kündigungsfrist für ‚Haustürgeschäfte‘ den Vertrag schleunigst wieder storniert haben!

An meiner Seite dagegen giltst Du von vornherein als Experte, der Kunde merkt gar nicht, dass Du mir die meisten Antworten überlässt, weil ich Dich ‚einarbeiten‘ muss, *Du* sie (noch) nicht beantworten könntest!!!

Du brauchst also, mindestens das erste Jahr, mich. Danach auch noch, weil wir zuallererst einen Vertrag schliessen, der *beiden Seiten*, Dir und mir, Rechnung trägt, aber dafür sorgt, dass Du mich erst dann wieder los wirst, *wenn ich es will* und zulasse.

Ist das nicht etwa gemein? **Spinnst Du?** Du hattest bisher so gut wie nichts, *danach* ebenso wieder fast nichts, aber in der Zwischenzeit **dreihunderttausend** Euro jedes Jahr verdient. Nach Steuern schuldest Du mir davon die Hälfte, die Du *ohne mich* gar nie verdient hättest! Zudem, darum wohntest Du am besten in der Nähe der Schweizer Grenze, optimiere ich Dir **legal** Deine Steuern, so dass Du, unter Zuhilfenahme der Schweiz, nicht in Deutschland ca. 150.000 Euro Einkommen- bzw. Körperschaftssteuer

blechen musst (die Du niemals wieder siehst), sondern, ganz legal in Deutschland *und* der Schweiz insgesamt nur ein Drittel, im o.g. genannten Beispiel also ca. 50.000 Euro bzw. Schweizer Franken *insgesamt* Steuern bezahlst. Für diese **legal**, man kann es nie oft genug betonen, ersparten Steuern, gönnen wir uns in der Schweiz öfter mal ein Eis, oder legen ein paar Tage Pause ein.

Als Versicherungskaufmann optimiere ich Dir Deine Berufshaftpflichtversicherung für *genau die* von uns ausschliesslich gelieferten Dienstleistungen (so wie McDonalds Burger und keine Pizza bietet, so wie Autoglas nur Scheiben ersetzt, aber keine Reifen – so bieten wir nur ein kleine Palette der *möglichen* THP-Leistungen an, nämlich **a)** die für Dich lukrativsten, die **b)** von *keiner* Behörde oder misstrauischem bzw. missgünstigem Tierarzt zu beanstandenden und c) sind das noch ganz zufällig die Leistungen, die der Halter selbst sich nicht an *seinem* Tier durchzuführen getraut, etwa Lachgas-Narkose usw.).

Als Unternehmensberater wähle ich für Dich die geeignete Rechtsform, die zu 100 Prozent jede Privathaftung ausschliesst und die von mir erstellten, für den Kunden verbindlichen, Verträge sind ebenso zu einhundert Prozent wasserdicht, denn jeder Kunde unterschreibt nach Ende unserer Dienstleistung, dass er zufrieden ist und keine Mängel erkannt hat. Vor einem (Zivil-) Gericht, da Du einen Zeugen, mich, und das Dienstleistungsprotokoll hast, der Kunde aber meist nur Familienmitglieder, Lebenspartner oder ähnliches, die der Prozedur beigewohnt haben und die laut ZPO *nicht* automatisch als *unabhängige* Zeugen gelten, vorweisen kann, gewinnst Du in aller Regel. Da jede ‚Deiner‘ Dienstleistungen eh nur 15.000, maximal 20.000 Euro Schaden anrichten *kann*, könntest Du Dir zudem aus jeder Monatseinnahme zwei solcher Patzer leisten und bräuchtest, so gesehen, gar keine Versicherung. Aber glaub' mir – *mit* Versicherung schläft sich's besser!

Bist Du bereit, weiterzulesen? Sonst reiche bitte dieses PDF weiter an jemanden, den Du für geeigneter hältst. Es soll *dessen* Schade nicht sein!

Dein noch unbekannter Franchisegeber.

Name: TUT-(NOCH)-NICHTS-ZUR-SACHE

P.S.: Was das Risiko anbetrifft (dreimal null Risiko); ich habe mal gelernt, dass auch ‚dreimal Null‘ Null ergibt. Selbst wenn ein Strick mal reißen sollte, was ich mir schwer vorstellen kann, so blieben danach noch zweimal Null übrig. Und das ist *immer noch* Null!!!

Bereit?

Dann blättere jetzt um!

Worum handelt es sich?

Um das zulassungsfreie Gewerbe des **Tierheilpraktikers (THP) und Tierphysiotherapeuten (TP)**. Jeder geschäftsfähige Erwachsene, sogar ohne Hauptschulabschluss, könnte sofort loslegen, blamiert sich aber dann ohne Fachwissen (gruselig!) damit. Zudem ... ein Tier ist juristisch gesehen eine bloße Sache und daher kann man es eben danach ‚wegwerfen‘, sollte es unter einer (Pfusch-) ‚Behandlung‘ versterben.

Einzig wenn Du Behandlungen versuchst, die in den einschlägigen Gesetzen nur den **Tierärzten** vorbehalten sind, kriegst Du Ärger, der dann bis zum Berufsverbot (als THP/TP) gehen kann.

Und genau das bieten wir nicht an!

„Hilfe, so viele Tierarten – da kennt sich doch gar keiner aus!“

Genau darum spezialisieren wir uns ausschliesslich auf Hunde! *„Willst Du Pizza (z.B. Katzen- oder Pferdebehandlung) geh‘ bitte gegenüber zu Pizza-Hut! [sprich: evtl. Tierarzt]“*.

Und *selbst für Hunde* bieten wir nur die (ca. zehn) Leistungen an, die ich seit Jahrzehnten für am unbedenklichsten halte.

Dazu zählen: Analdrüsen-Reinigung beim Hund (versuch‘ das mal bei einem erwachsenen Kangal ohne Narkose und Du bist u.U. des Todes! Unter Lachgas-Narkose dagegen reisse ich auch jedem -fremden! - **Pitbull** die Haare heraus! Danach ist er uns dankbar, hat gar nichts gespürt und will sein nächstes Leckerli, als ob nichts gewesen wäre.

All das dürfte auch der Halter, *auch und gerade* eine Lachgas-Narkose verabreichen.

Warum? Weil neben Zigaretten und Alkohol (fallweise auch Marihuana = Cannabis) die einzige zulässige Partydroge Lachgas ist.

Nur ... wenn er sich nicht auskennt, schläfert der unbedarfte Hundebesitzer durch zu hohe Gaben seinen Hund versehentlich ein und der steht nie wieder auf. Oder er weiss nicht, dass bei längerdauernden Narkosen Sauerstoff künstlich beigemischt werden muss oder er versteht nicht, warum sein Hund unerwartet gar **explodiert** – nämlich weil Hundehalter das mit der Sauerstoff-Dosierung nicht im Griff haben!

Manche Zahnärzte machen das noch so mit der Lachgas-Narkose, aber moderne, zu *spritzende* Anaesthetika werden immer beliebter, die Lachgas-Methode ist auch dort auf dem Rückzug!

Wir aber nehmen weder Blut ab, noch spritzen wir, noch gar legen wir Kanülen!

Zur Chirotherapie: auch das darf ein Hundehalter, folglich auch ein THP, aber ... ohne Narkose erschrickt Dein Hund bei jedem Zug oder Druck an Wirbeln oder Gelenken fürchterlich, und irgendwann beisst er; jedenfalls ist es ihm irgendwann zuviel und er reagiert total erschöpft.

Wir dagegen narkotisieren bei Chirotherapie nur soweit, dass wir evtl. Schmerzen gerade so eben noch erkennen können, dazwischen unterbrechen wir jedesmal die Leicht-Narkose und lassen ihn rumspringen, knuddeln, Leckerli und so weiter, dann leiten wir die nächste Leicht-Narkose ein usf.

Bei mehreren bestellten (und im Voraus bereits bezahlten!) Leistungspaketen ist immer die Chiropraktik *stets* die letzte durchgeführte, denn wir wollen dann sehen, wie der Hund sich drinnen und draussen bewegt, mindestens *etwas* besser als vorher, und daher ziehen wir noch unsere weissen Kittel aus, während er *zuverlässig* aufwacht, dann packen wir buchstäblich unsere Koffer, Halter hat seinen Hund mittlerweile angeleint, dann laufen wir zum Auto zurück, Halter mit Hund immer hinterdrein, laden ein (so hat Kunde auch unser Auto schon mal gesehen!) und laufen ein paar hundert Meter, maximal 500 m = gleich insgesamt max. 1 km, auf und ab. Wenn dann nichts zu erkennen ist, dann gibt's auch keine Folgeprobleme mehr. Darüber gibt es dann ein von beiden zu unterzeichnendes Zusatzprotokoll – und wieder ein potentielleres Gerichtsverfahren weniger!

Zu jedem Kunden, auch bei nur einer einfachen Ohrreinigung, wie sie auch Hundefrisöre anbieten, gibt es eine eigene Kundenmappe, die ggf. bis zum Tode des Hundes archiviert wird. Darin finden sich bevorzugt Fellproben, insbesondere, weil man daran noch *nach Jahrzehnten* zweifelsfrei mit bestelltem Gerichts-Gutachter (meist ein Tierarzt mit gutem Mikroskop) **einwandfrei** und **zweifelsfrei** Ohrmilben und / oder Pilzbefall *nachweisen* kann. Uns kann eben keiner was ...

Nun denn, ab sofort hagelt es Weiterempfehlungen, nach 5.000, max. 10.000 verteilten achtseitigen Broschüren brauchen wir nicht mehr persönlich verteilen, zur Not verteilt ein guter Freund von Dir gegen grosszügiges Honorar *pro Stück* (niemals nur ‚pro Stunde‘!) eifrig weiter, wir dagegen kassieren ab da nur noch – und jeden Tag mehr. Je eingespielter wir Beide sind und je dichter unsere Kunden beieinander liegen, sind auch Monate mit 40.000 Euro Umsatz (= fast Gewinn!!!) möglich.

Wenn Du noch mehr willst, den Hals nicht vollkriegen kannst – ohne mich. Dann trennen wir uns in aller Einvernehmlichkeit, aber so einen wie mich findest Du nie mehr – also verdienst Du ab dann *auch nicht* mehr 40.000 im Monat, sondern höchstens noch die Hälfte, wenn nicht nur ein Drittel!

Während ich, so wie jetzt mit dieser Ausschreibung, zack, in der nächsten Woche bereits den nächsten Kandidaten aus hundert Bewerbungen erfolgreich auswähle und erneut durchstarte! Und vergiss' nicht: nach unserer Trennung schuldest Du mir auf Jahre hinaus noch eine kleine, aber für mich willkommen hohe, Lizenzgebühr, denn Du nutzt immer noch *mein* System! Oder Du tust es nicht, etwa aus Trotz, na dann verdienst Du *noch* weniger und zudem ist Dein Risiko *sofort* wieder höher als Null.

Wer so blöde ist, von dem trenne ich mich lieber früher als später!

So **nun zu Deiner Person**, wer solltest Du sein, was solltest Du können und mitbringen? **Du** musst Dich ja bei **mir** *eindrucksvoll* bewerben (nicht etwa umgekehrt)!

- Du solltest absolut aufrichtig, nicht nur zu mir, sein.
- Besser gut beim Kunden reden, als perfekt in Rechtschreibung – Du musst eh so gut wie nie was schreiben (und das lese ich obendrein noch Korrektur), denn alles, 99,9%, sind bereits fehlerfreie, vorformulierte Texte, Checklisten, Verträge bzw. Behandlungsprotokolle. Da wird vor Ort *nur noch* angekreuzt oder durchgestrichen.

- Du **musst** über ein einsatzfähiges, zuverlässiges Fahrzeug und einen PKW-Führerschein verfügen. Wenn Du kein Auto hättest – dann musst Du ein solches über mindestens zwei Monate entweder mieten (d.h. Autovermietung – aus der eigenen Tasche), ich bringe das **vollständige** Franchise-Konzept ein -hunderttausende Euro, wenn nicht Millionen wert-, Du das *geringe* Startkapital! Die meisten haben den weit grössten Teil ihres Startkapital bereits sowieso vor der Türe stehen – ihr Auto nämlich.
- Du musst die von mir **bereits fertig gestaltete** Broschüre vorfinanzieren – ab dann verdienst Du bereits Geld! Das sind etwa 500 Euro Druckkosten.
- Um die Broschüre zu drucken, brauchst Du ein neues Bankkonto mit zwei Unterkonten, *und* ein Geldmarktkonto (bei der *selben* Bank!)
- Eine zusätzliche Telefonnummer mit Anrufbeantworter
- Eine Webseite mit einer eigenen Domain und darauf lautender E-Mail-Adresse
- Eine Gewerbeanmeldung als Tierheilpraktiker(in) und Tierphysiotherapeut(in) – **alles in drei Tagen zu erledigen!**

Danach ergänze ich Deine Broschüre um Deine Details, sie geht in Druck (den besten deutschen Internet-Druck-Anbieter kenne ich schon und, sollte nicht einer, weil Du in oder nahe einer Grossstadt wohnst, vor Ort schneller und billiger sein, bestellen wir bei ‚meinem‘).

Da wir zum günstigsten Tarif, also nicht Express, bestellen, haben wir ab nun ca. eine Woche Zeit, anhand der Formulare und Checklisten (und auch das Erst-Kundengespräch) zu **trainieren**. Bis es ‚sitzt‘!

Dann, **sowie** diese Broschüren angeliefert wurden, noch am selben Tage (!) verteilen wir mindestens die ersten tausend Stück, und wenn es bereits dunkel wird. Kommen wir ‚heim‘, haben schon zehn Broschürenleser angerufen. Die rufst Du sofort oder baldmöglichst zurück, wir vereinbaren aber die *ersten drei Tage* noch keine Termine, bis wir 3.000 bis 5.000 Broschüren bei den weiteren Nachbarn abgegeben haben. Mit etwas Glück und einem Vierzig-Familien-Hochhaus könnte es sein, dass wir zwanzig (!!!) Erstgespräche so von Tür zu Tür abfackeln könnten. Zwanzigmal ca. 300 Euro bedeuten somit am allerersten Tage ohne Wenn und Aber **sechstausend** gegen Vorkasse!

Danach ist kein Halten mehr. Die ersten Behandlungstermine werden in der Reihe des Geldeinganges und der optimierten Routenplanung vergeben (es kommen ja laufend weitere hinzu!).

Dann ziehen wir das erste Mal zu vorausbezahlten Behandlungen von Tür zu Tür, die, mit etwas Glück, im Hochhaus hintereinander, im Villen-Gebiet Hausnummer neben Hausnummer stattfinden.

Die ersten zwei Dutzend Behandlungen führe allein ich durch, den Kunden aber sagen wir, sollte je einer fragen, dass wir strikt bei jeder Behandlung abwechseln – können die ja kaum überprüfen!

Denn, bei noch so vielem akribischen Üben in den Tagen zuvor an diesem ‚Fluffi‘:

Der hat nunmal keine zu reinigenden Ohren, empfindet von vornherein keinen Schmerz, hat keinen Anus und so auch keine Drüsen und vor allem: der reagiert überhaupt nicht auf Lachgas! Er hat keine zu reinigenden Zähne und ihm als leblosen Gegenstand ein paar Haare auszuziehen bringt Dir auch keinen Trainingseffekt.

Die Narkose-Ein- und Ausleitung kannst Du *immer nur* am *lebendigen* Patienten selbst erlernen.

Von daher: zwei Dutzend Male bist Du noch zum Zugucken verdammt, darfst / musst aber bereits Checklisten abzeichnen oder z.B. mir auf Zuruf (im OP: „Schwester, Tupper!“ – „Schwester Skalpell!“) z.B. eine Tropfflasche zureichen – auch das muss sitzen! Nur so kommen wir zielsicher gemeinsam auf 150 Euro pro Stunde, manchmal weit mehr!

Nach zwei Monaten bereits hast Du zwischen 40.000 und eher 60.000 Euro voraus-verdient, danach gehen wir zum Autohaus, und sehen uns geeignete Werkstattwagen an, so etwa¹:



¹ <https://www.fahrzeugeinrichter.com/praxisbeispiele/mercedes-sprinter-als-werkstattwagen>

Darin dann, anders als im willkürlich ‚auf die Schnelle‘ herausgesuchten Bild, enthält der Werkstattwagen massgeschneiderte Rollcontainer, zum Beispiel [so etwas](#)² werden wir stattdessen auf **grössere** Rollen stellen, so dass es auch über Kopfsteinpflaster-Gehwege *ohne Rumpeln* fährt!

‚Fertig ist die Laube‘!!!

Wer solltest Du selbst sein?

Lieber 25 als 75, lieber eine Frau als ein Mann (die meisten THP, denen ich nachrecherchiert und die ich je kennengelernt habe, waren / sind nunmal Frauen).

Nicht behindert, sorry, aber wir schleppen diese Roll-Container den ganzen Tag auf und ab, dann knien wir vor dem Tier (wenn auch zur Entlastung auf ‚Meditationsbänkchen‘ – was wird die Berufsgenossenschaft staunen!).

Ein Rollstuhlfahrer kann das, anders als Telefonzentrale, nun mal nicht.

Und neben dem KFZ solltest Du 1.000, besser 2.000 Euro Startkapital mitbringen!

Und nun wird's schwieriger für die meisten:

Du solltest mich -am besten direkt *in* Deinem Haus! (Eigene Wohnung, am besten eigener Eingang)- ‚würdig‘ unterbringen können. Die Miete, falls nötig, jedenfalls *alle* Kosten dafür, zahlst Du, aus Deinen 30.000 Euro Monatseinnahmen (und setzt das dann auch von der deutschen Steuer ab).

Du musst ferner damit leben können, dass ich mich nicht dort anmelde, sonst bekomme ich nämlich mit dem deutschen Finanzamt ewigen Ärger. Ich bleibe rein Schweizer Steuerbürger. Warum?

Wusstest Du, dass, wenn ich mich (‚wieder‘) in Deutschland anmelde, auch wenn ich nie einen Euro Umsatz mache, *danach* verpflichtet bin, für mindestens (!) drei Jahre einen Postbevollmächtigten *in Deutschland* zu benennen *und* zu bezahlen? Das kann nur ein (teurer!) Steuerberater sein, für nichts, denn es könnte sonst ja sein, dass das deutsche Finanzamt mich in Abwesenheit auf 300.000 Euro Steuern **schätzt** und ich erführe nie davon, und an der Grenze bei Wiedereinreise werde ich zufällig angehalten



² <https://www.amazon.de/SONGMICS-Rollcontainer-Aktenschrank-Letter-Format-H%C3%A4ngeregistratur/dp/B0895K8M7N/>

und -schwups- lande ich wegen deutscher Wohnsitzlosigkeit und somit unterstellter Fluchtgefahr als Zivil-Häftling in z.B. dem deutschseitigen Kreuzlingen im Knast.

Brauch' ich nicht, daher, wenn Du das nicht willst und gewährleisten kannst, brauchst Du Dich gar nicht erst bewerben. Aussichtslos.

Das alles bezahlst Du aus bereits verdientem Geld, also sage bitte nicht, Du könntest es Dir ‚nicht leisten‘ und belaberst mich dann dennoch (gelle, das Geld ist halt doch zu verführerisch hoch) versuchsweise mit Deiner ungeeigneten Bewerbung. Ab dem Punkt lese ich eh nicht weiter und folglich erhältst Du auch nie eine Antwort!

Das alles liegt daran, dass deutsche Finanzämter nach Rechtslage, keinen einzigen unschuldigen Brief in die Schweiz schicken dürfen, sondern eben *nur* an einen deutschen Postbevollmächtigten!

Wie geht es jetzt weiter?

Du erstellst jetzt eine Bewerbung mit einem, besser mehreren, Foto(s) Deines Erscheinungsbildes, und auch von den von mir später zur Verfügung stehenden Räumlichkeiten. Ohne das ist da bereits ‚Ende Gelände‘! Bitte nehme keine Künstliche Intelligenz zuhilfe, um Dich oder diese Wohnung etc. ‚aufzuhübschen‘! Wenn wir uns dann das erste Mal begegnen, fliegt das eh auf und *allein deshalb* fliegst Du dann bereits aus dem Bewerbungsverfahren. Das mit dem Nicht-Aufhübschen gilt besonders für Frauen.

Nicht vergessen: Deine Adresse (die, evtl. abweichende, unter der Du angeschrieben werden möchtest **und** die, von der wir morgens *tatsächlich* losfahren werden (!), denn somit kann ich bereits anhand Google Maps eine Grobkalkulation Deiner ungefähren Anfahrpauschalen vornehmen. Dann Deine Telefonnummer(n) und Deine *gewohnte* E-Mail-Adresse, damit nichts im SPAM-Ordner landet! Wird alles vertraulich behandelt.

Zudem wollen wir *noch vor dem ersten Behandlungs-Termin*, ggf. im Keller, aber absolut hygienisch, je mindestens eine Spezial-Waschmaschine und einen ‚Monster‘-Trockner installieren. Zur Not geht ersatzweise auch ein Vertrag mit einer Krankenhausreinigung. Kaum noch ein Krankenhaus (oder Hotel) wäscht heute noch seine eigene Wäsche. Die wird geholt und schwerst gereinigt (und wenn gewünscht, gebügelt) danach *getrocknet* wieder gebracht. Aber ... wir sind gegenüber einem Hospital nur ein ganz kleiner Fisch – vielleicht nimmt Deine bestgelegene Reinigung uns deshalb doch nicht.

Jedenfalls **müssen wir** (ggf. allein) sämtliche Textilien noch weiter in einer *eigenen* Trockenkammer (Aufbau zeige ich Dir dann) mit Calciumchlorid (siehe diese Dinger in jedem Baumarkt heute) auf absolut NULL Feuchte heruntertrocknen, denn: wir verschweissen danach mit eigener, industrieller, Folienschweissmaschine alle sterilen *wiederverwendbaren* Textilmaterialien erneut (Arzt-Kittel, Handtücher, auf denen die narkotisierten Hunde zu liegen kommen, bei jedem Auftrag mindestens eines, das sind pro Behandlungs-Tag immerhin bis zu zwei Dutzend = 12 Waschmaschinen, weil eben eines fast 4 kg wiegt! Und 24 Calciumchlorid-Trocknungs- und 24 Folienschweissvorgänge!)

Ist das Zeug vakuumverschweisst, war aber *nicht* zu 100% trocken, packen wir beim immer verzweifelteren Kunden **drei Dutzend** Kittel und Riesen-Handtücher (aussehend wie bläulicher Edelschimmelkäse!) aus – der gibt uns nie wieder einen Auftrag!

Also, hinter *meinem* Konzept steckt weit, weit mehr, als Du Dir beim besten Willen jetzt vorstellen kannst, und viel mehr werde ich öffentlich auch nie erzählen.

Wie geht es weiter?

Du bewirbst Dich schleunigst bei mir, über Konstantin von Waldgartendorf.de, aber bitte vollständig, d.h. mit Deinem aussagekräftigen Bild, Bildern der mir ‚zugemuteten‘ Wohnung (je ein Arbeits- und ein Schlafzimmer, eine Badewanne und kleine Küche, Spülmaschine brauchst's nicht, aber Herd und Backofen im üblichen Format mit Gefrierfach, alles zumutbar funktionsfähig sauber, müssen vorhanden sein!).

Ein Luftbett bringe ich ohnehin mit, aber nach ein paar Wochen kaufst Du aus Deinen bereits generierten Einnahmen mit mir zusammen ein normales – alles von der deutschen Steuer absetzbar!

Zwar hätte jemand mit nicht ausgelastetem Bauernhof, gar einer knorrigen Landpension, deren eine Suite ich dann komplett übernehme, evtl. sogar mit Verköstigung (nach meinen Wünschen), eine Art Startvorteil. Aber bedenke bitte: **nichts davon** bezahlst Du je aus eigener Tasche – Du hast von Anfang an zehnmal mehr Kunden-Gelder aus Vorkasse, als dass Du -bis auf die Broschüren und ein Auto- jemals noch etwas vorfinanzieren müsstest!

Und, ach ja: glauben musst Du mir das alles. Sonst wird's eben nix ...

Wie geht es nach der Bewerbung weiter?

Entweder Du bewirbst Dich gar nicht erst oder Deine Bewerbung kommt trotz Einganges gleich gar nicht erst in die engere Wahl – dann hörst Du in beiden Fällen nie wieder etwas. Deine Bewerbung und sonstigen Daten werden daher auch unverzüglich wieder und unwiderruflich EU-DSGVO-korrekt gelöscht!

Wenn Du in die realistische engere Wahl kämest, habe ich entweder noch weitere Fragen *oder* Du wirst sofort zu einem Vorstellungsgespräch in einer für mich fussläufig günstig gelegenen Pizzeria o.ä. eingeladen. Das bezahlst *in jedem Fall* Du! Hier gilt nicht die Rechtslage wie bei Bewerbungen auf Angestellten-Stellen, hier geht es um ‚gewerbsmässig‘ und ‚selbständig‘!

Keine Angst, ich werde nicht für hunderte Euro schlemmen, eher für 20. Während des Essens lernen wir uns bereits gut kennen und werden ‚warm miteinander‘ – klappt das trotz meines besten Willens doch irgendwie nicht, trennen wir uns sofort danach ‚in aller Freundschaft‘ und Du rufst nach der Rechnung!

Bestimmt hast Du bis dahin aus meiner reichhaltigen Erfahrung dank meiner ca. 50-jährigen Tätigkeit etwas mitnehmen können, dessen Wert Deine Restaurant-Rechnung von vielleicht 50 Euro bei weitem übersteigt!

Werden wir warm miteinander und **sind** Deine Angaben dann auch alle (!) wahrheitsgemäss, ja dann ... kriegst Du erstmal meine über hundertseitige Franchise-Geschäfts-Konzeption gezeigt. Nimm' Dir ruhig Zeit, alles durchzulesen, frag' mich bei allem, was Dir unverständlich erscheint, lies' lieber langsam und frag' lieber zuviel als zuwenig, denn: *solange* genieße ich Cappuccino auf Capuccino auf *Deine* Kosten! Den Du danach freudigst bezahlen wirst! (Von der Steuer *in jedem Fall* absetzbar!)

Spass beiseite ... nehmen wir an, Du wärest die Idealkandidatin (Frauen, s.o. bevorzugt, jüngere bevorzugt, Wohnung direkt im Haus, bzw. direkt auf dem evtl. Bauernhof bevorzugt), dann schliessen wir gerne auf der Stelle den Vertrag -oder eben nicht, solltest Du Dir weitere Bedenkzeit ausbedingen (aber dann kann es zu spät sein, weil nach Deinem Vorstellungsgespräch am Vormittag schon am selben Nachmittag ein beherzterer Kandidat mit ähnlich guten Voraussetzungen unterschreibt – eben Pech gehabt).

Nun, da die Tinte trocken ist, wie oben schon beschrieben, kommst Du schnellstmöglich mit einem KFZ mit Hängerkupplung hier vorbei, weil fast mein ganzes ‚Gerümpel‘ steht nämlich, da ich nur auf Durchreise und nur zu Gast hier bin, in einem von mir ausgeliehenen Pferdehänger gleich hier unten im Hof (!). Und bevor ich das alles auslade, hast Du Schnellentschlossener es bereits mit mir zusammen abgeholt und ich bin ‚bei Dir‘ eingezogen und mein Computer trudelt bereits wieder (ach ja, LAN, ungerne WiFi, brauche ich natürlich auch noch!).

Danach müssen wir leider nochmal dort hinfahren, denn unweit von hier, bei einem Freund meines derzeitigen Gastgebers, lagern noch ein paar Sachen von mir, die ich aber nicht sofort benötige; die passen aber nicht mehr in den jetzigen Pferdehänger.

Das spielt sich vermutlich alles innerhalb Baden-Württembergs ab, und wenn nicht – wer verzichtet wegen solcher *nur einmaligen Mehrarbeit* auf spätere Millionen? Der *geeignete* Kandidat jedenfalls **nicht!**

Dann beginnen wir, nach Einrichtung (s.o.) von Bankkonto, Billigst-Webseite und deren zugehöriger E-Mail-Adresse etc., und somit nach Bestellung der Broschüren, zu ‚malochen‘. Alle, die je neben mir gearbeitet haben (arbeiten mussten ...), kamen aus dem Staunen *nie mehr* heraus!

So, dann gehen aufgrund der ersten erfolgreichen Erstgespräche jeden Tag etwa zwischen 1.500 und 3.000 Euro Voraus-Gelder ein. Fast jeden Tag!

Dann gehen wir gemeinsam, so wir nicht ohnehin im Internet bestellen, auf Einkaufstour, vorwiegend im medizinischen Fachbedarf, aber auch mal im Baumarkt, und geben ca. 15.000 von den bereits auf dem Konto liegenden ca. 30.000 Euro wieder aus – auch Deine ‚mickrigen‘ Broschürenkosten *und* Deine Schuhsohlenabnutzung beim Verteilen haben sich bis dahin längst amortisiert!!!

Zwischendurch trainieren wir weiter, u.a. am oben abgebildeten ‚Fluffi‘, und natürlich mit meinen Checklisten, die Du vor dem ersten Behandlungstermin bereits *auswendig* kennen wirst, nicht zuletzt wegen meines phänomenalen didaktischen Geschicks ...

Und dann weisst Du bald nicht mehr, wohin mit Deinem (zur Hälfte meinem!) Geld!

Ach halt, nein, da war ja noch der, bevorzugt, der Reputation wegen, **Mercedes-**Werkstattwagen.

Der darf dann, neu und bar bezahlt bei Abholung (bei den Beträgen natürlich per Bank, das gibt ca. zehn Prozent Rabatt gegenüber Listenpreis!!!), ruhig hunderttausend Euro, individuell konfiguriert (!), kosten.

Mit allem Schnickschnack, etwa, wie beim typischen Wohnmobil, getrennter Batterieversorgung, um es als Büro *dauerhaft* nutzen zu können, kostet das halt was. Jedoch ... in

den nächsten (vier?) Jahren steuerlich auf Null absetzbar, hält aber, werkstattgepflegt (!) weit über zehn Jahre! Mit Standheizung, ggf. Solarpanel zur Batterie-Pufferung unterwegs, Drucker, Scanner usw.

Tja, und bevor nach Oktober nächsten Jahres dann das Finanzamt die Hand aufhält und Dir sechsstellige Beträge wieder abknöpft (*mit* Steuerberater musst Du nicht Ende Mai, sondern erst Ende Oktober jedes Jahres Deine Steuern verbindlich erklärt haben!) bist Du bereits zur anderen Hälfte *Schweizer* Steuerbürger (dank u.a. meiner Hilfe!) und zahlst statt, zum Beispiel, 150.000 EURO, nur ca. ein Drittel, ca. 50.000 EUR / CHF Einkommensteuern zusammen, dies- und jenseits der Grenze. Und wir gehen in Basel oder Zürich dann echtes *italienisches* Eis essen!

Und warum mache **ich** all das? Weil ich mit meinen siebzig Jahren immer nochmal was ‚reissen‘ will. Nur deshalb. Ich trabe hier schon wieder wie der Zirkustiger unausgelastet hin und her ... Musst Du halt glauben. Da ich weiss, dass *und* wie es funktioniert, ist es *für Dich das grössere Abenteuer*. Ist nunmal nicht zu ändern.

Noch Fragen?

Dann *jetzt* nix, wie sofort, wie oben beschrieben, **bewerben!**

Dein *TUT-(NOCH)-NICHTS-ZUR-SACHE*