



300 Prozent mehr verdienen – ist eine solche Behauptung seriös?

Liebe Leserin, Lieber Leser,

dieser Newsletter hat nur einen Sinn: zu klären, ob Sie erheblich mehr verdienen können und ob Sie es wollen. Ein ziemlich ungewöhnliches Anliegen also. Einerseits. Andererseits wäre ein deutlich höheres Einkommen nicht unangenehm. Aber lassen Sie mich etwas ausholen:

**Haben Sie schon einmal jemandem ein sehr teures Geschenk gemacht?** Auch jemandem, zu dem Sie ausschließlich in einer geschäftlichen Beziehung stehen? Dafür müsste es schon einen außergewöhnlichen Anlass geben, nicht wahr?

Ich hatte einen solchen Grund, als ich einem Erfolgs-Coach vor einiger Zeit einen sehr teuren Füller geschenkt habe. (Es handelte sich um einen Füllfederhalter von Montblanc, „Alexander der Große“; er kostet mehrere Tausend Euro.) Und das kam folgendermaßen:

Mit Mitte dreißig wusste ich endlich, was ich wollte: andere Menschen coachen. Das war meine Leidenschaft und es entsprach auch meinen Talenten. Ich wollte „Lebenscoach“ sein – natürlich ein viel zu weites Gebiet. Aber ich dachte, ich könnte doch unmöglich einzelne wichtige Bereiche des Lebens vernachlässigen. Ich wollte zu allem etwas sagen ... Zum Glück ist es anders gekommen ...

## Alexander Christiani

Als ich 37 Jahre alt war, lernte ich Alexander Christiani kennen, der damals schon Spitzensportler und erfolgreiche Geschäftsleute coachte. Er brachte mir die Grundsätze der Positionierung näher. Vorher kannte ich nicht einmal das Wort: „Positionierung“. Was sollte daran schon so toll sein? Die Vorteile der Spezialisierung leuchteten mir ein, aber das war irgendwie nicht meine Sache.

Herr Christiani sagte mir: „Jeder berufliche Erfolg hat zwei Seiten: Wir müssen die Leidenschaft unseres Lebens entdecken, eine Tätigkeit, die uns so viel Spaß macht wie unser liebstes Hobby; das ist die eine Seite. Und wir brauchen die andere Seite: die klare Strategie, wie wir mit unserer Leidenschaft Geld verdienen können.“

Herrn Christiani war während unserer Treffen aufgefallen, dass mir das Thema Geld noch mehr lag als alle anderen Lebensberei-



Alexander Christiani

che. Wenn ich über Geld sprach, glänzten meine Augen ... Darum schlug er vor, ich solle doch anderen zeigen, wie sie vermögend werden. Dann hätte ich mich klar positioniert. Ich fragte mich, ob der Mann noch ganz bei Trost sei ... mich als Geldmann zu positionieren ... In Deutschland ... Dann hätte ich mich allenfalls als komischer Kauz „positioniert“.

Er antwortete entschieden: „Ja, spezialisieren Sie sich nur auf Geld.“ Ich weiß nicht warum, aber ich fühlte, dass Herr Christiani recht hatte. Es war einfach richtig für mich. Dennoch hatte ich Angst.

Zum Glück hat mich Alexander Christiani überzeugt: Nachdem wir eines Abends lange diskutiert hatten, wollte ich nach Hause fahren. Aber er sprang in mein Auto, sodass ich ihm weiter zuhören musste. Und er redete mehrere Stunden auf mich ein. Mitten in der Nacht überkam mich plötzlich die Gewissheit: Ich werde Money-Coach.

Ohne seine Hartnäckigkeit hätte ich es nicht gewagt; denn eine richtige Strategie hatten wir damals noch nicht. Die haben wir beide erst im Laufe der nächsten Jahre entwickelt. Und sie ist ungemein erfolgreich.

Diese Positionierungsstrategie hat dazu geführt, dass ich viele Millionen Bücher verkaufen konnte, dass zwei meiner Bücher zu internationalen Bestsellern wurden; sie führte dazu, dass über 500.000 Menschen auf meine Seminare kamen und viele Tausende von meiner Arbeit profitiert haben, indem sie Geld zu

einer unterstützenden Kraft in ihrem Leben gemacht haben; und sie führte dazu, dass ich viele Millionen verdient habe. Da ist ein teures Geschenk durchaus angebracht, finden Sie nicht?

Wie geht es Ihnen, während Sie das lesen? Haben Sie sich klar spezialisiert? Tun Sie beruflich mindestens zu 80 Prozent das, was sie lieben und am besten können? Oder geht es Ihnen eher wie mir damals: Es fehlt einfach an einer klaren erfolgreichen Strategie, die Mut macht.

Ich sagte Ihnen schon: Mir war anfangs nicht einmal klar, was ich unter POSITIONIERUNG verstehen sollte. Und was daran so toll sein sollte. Wissen Sie, welche Erklärung ich gefunden habe? Das Ergebnis von Positionierung heißt: Wir können innerhalb von drei Jahren 300 Prozent mehr verdienen. Ohne uns totzuarbeiten. Und wir erfahren erheblich mehr Erfüllung im Leben.

Positionierung bedeutet, meinem Klienten zu erklären, was meine Leidenschaft ist, und dabei sein Interesse zu wecken. Ich sage meinem Gesprächspartner dabei klar, wo sein Nutzen liegt, wenn er sich auf mein Produkt bzw. meinen Service einlässt. Jetzt sagen Sie vielleicht: Klar, darum geht es doch immer. Und Sie haben recht. Aber es geht um mehr: ums **Anderssein**.

Positionierung bedeutet, dass wir einige feste Regeln einhalten. Regeln, die großartige Hilfen sind. Die uns viel Arbeit sparen und viel Erfolg bringen. Zum Beispiel die Regel, dass ich meinen Gesprächspartnern sage: „Ich bin anders als alle anderen. Bei mir bekommen Sie etwas, was Sie nirgendwo sonst bekommen.“

Nehmen Sie meine Tätigkeit als Money-Coach. Muss man die gut

finden? Nein!

Interessiert das jeden? Wieder ein klares Nein!

Habe ich mir damit immer Freunde gemacht? Nein!

Aber jetzt betrachten wir die andere Seite:

Wenn Sie einen Coach suchen, um finanziell frei zu werden – wer könnte Sie richtig gut coachen: Bodo Schäfer? Ja! Wenn Sie Ihrem/einem Kind das Thema Geld nahebringen wollen, welches Buch würden Sie nehmen: „Ein Hund namens Money“? Ja! Wenn Sie Ihrem (neuen) Partner



zeigen wollen, worauf es Ihnen beim Thema Geld ankommt, welche DVDs würden Sie ihm vorspielen: „Ihre erste Million in 7 Jahren“? Ja!



Warum denken Sie bei diesem Thema an mich? Weil ich mich positioniert habe. Wohlgemerkt: Sie müssen dabei nicht alles toll finden, was ich mache. Es reicht, wenn genug Menschen bei „meinem“ Thema an mich denken ...

Um das zu erreichen, müssen wir nur einige Regeln kennen und nach einer bestimmten Strategie vorgehen. Ich habe mich an den Rat des Bergsteigers Reinhold Messner gehalten: „Unternehmer sollten wie Bergsteiger sein: Gehen Sie mit Ihrem Unternehmen irgendwohin, wo noch niemand vor Ihnen war.“

Wie können Sie das tun? **Wie können Sie sich positionieren?**

Wollen Sie dafür einige Anregungen haben? Nehmen wir die erste Positionierungsregel, der zufolge man nicht zwingend besser, aber in jedem Fall anders sein muss als die anderen. Anders sein – als wenn das so einfach wäre. Wie macht man denn das?

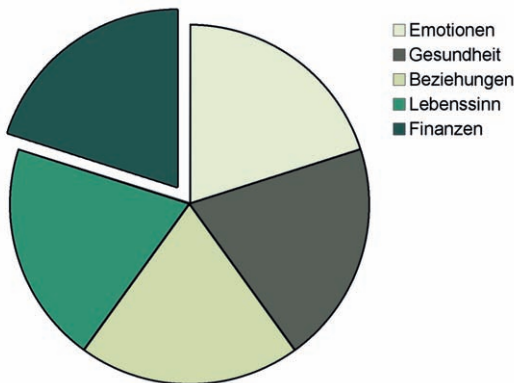
Die Antwort: Wir müssen strategisch vorgehen. Es gibt eine klare Strategie, um ein sinnvolles Anderssein zu erarbeiten; und dieser Weg ist im Grunde immer derselbe: etwas Bekanntes **verändern durch Eliminieren, Erweitern**, etwas **Neues schaffen** und **das Thema in sich verändern**. Wenn ich diese vier Schritte



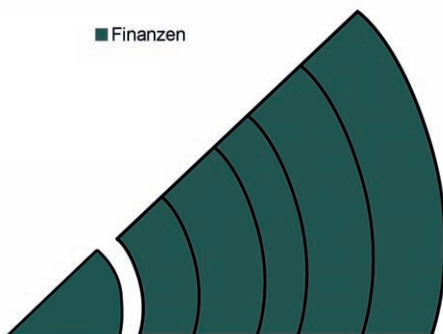
Peter Holzer

nenne, so höre ich: „Und das soll ein klarer Weg sein?“ Schauen wir uns diese vier Punkte aber anhand meines Beispiels an, so wird es verständlicher:

1. **Eliminieren:** Zuerst habe ich eliminiert. Sie erinnern sich. Statt über das ganze Leben zu reden, habe ich mich auf Geld beschränkt.



2. **Erweitern:** Das Thema Geld aber habe ich erweitert. Vor mir sprachen alle nur über Anlagen – wie Andre Kostolany. Ich erkläre hingegen alle sechs Schritte zur finanziellen Freiheit. Zudem habe ich die Zielgruppe erweitert. Vor mir lasen nur Anleger Geldbücher. Ich habe Bücher für Menschen geschrieben, die sich nicht besonders für Geld interessierten.



3. **Neues schaffen:** Ich habe zwei neue Begriffe geschaffen: „Money-Coach“ (Bezeichnung für mich) und „finanzielle Freiheit“ (als Ziel), somit hatte ich einen neuen Beruf und

eine neue Philosophie.

4. **Verändern:** Bevor ich die Bühne betrat, galt Geld als ein ödes, trockenes Thema. Ich habe es dann emotionalisiert. Damit ist es zwar noch kein hoch spannendes Thriller-Thema; aber es spricht jetzt viel mehr Menschen an – zum Beispiel auch Kinder. Und es macht Spaß.

Natürlich ist das nur ein Zugangsweg zu einer genialen Positionierung. Insgesamt gibt es 10 wichtige Regeln. Die haben Alexander Christiani und später dann auch ich zusammengetragen. Beide haben wir mit ihrer Hilfe unser Einkommen noch einmal verfünffacht. Dann habe ich einen 12-Schritte-Plan entwickelt, mit dem jeder sicher zu seiner Positionierung gelangen kann.

## Die klare Strategie

Warum habe ich diese 12-Schritte-Strategie entwickelt? Einmal, weil ich selbst erfahren habe, wie kraftvoll Positionierung ist. Und dann auch, weil es meine Aufgabe als Money-Coach ist:

**Wie wollen Sie denn in 7 Jahren Millionär sein, wenn Sie Ihr Einkommen nicht deutlich steigern? Und wie wollen Sie erheblich mehr verdienen, ohne sich zu positionieren?**

**Die Frage ist also: Wie ernst nehmen Sie Ihren Wunsch nach finanzieller Freiheit wirklich?**

Wenn Sie es ernst meinen, kommen Sie um eine kluge Positionierung nicht herum!

Wie können Sie sich nun positionieren?

Genau darum geht es mir in diesem Schreiben. **Ich lade Sie ein, mit Ihnen Ihre Positionierung zu entwickeln.** Aber nicht allein.

Vielmehr **zusammen mit Alexander Christiani**. Es ist mir eine große Freude, dass Herr Christiani sich bereit erklärt hat, Sie drei Tage lang zu coachen – zusammen mit mir, Bernd Reintgen und Peter Holzer.

Sie können den gleichen Nutzen aus Alexander Christianis Coaching ziehen wie ich damals. Da bin ich mir sicher. Sie werden es sogar viel leichter haben, denn in den letzten Jahren habe ich ja die passende Strategie dazu entwickelt. Einen klaren 12-Schritte-Plan. Und ich habe inzwischen viele Menschen gecoacht, damit sie ihre Positionierung finden. Mit großem Erfolg!

Ich kann mir vorstellen, dass an dieser Stelle bei manchen Zweifel aufkommen. Die Frage ist doch: **Klappt das wirklich bei jedem?**

Lassen Sie uns offen miteinander sein. **Wenn Sie mich fragen: Kann auch ich mich positionieren?, so sage ich ehrlich: „Ja! Das können Sie – unter einer Voraussetzung: Sie müssen bereit sein, den Preis dafür zu zahlen.“** Wie sieht dieser Preis aus?

## Der Preis

Nun, **das Seminar besteht aus drei Teilen.**

1. **Der erste Teil ist Ihre Vorbereitung. Sie erhalten bereits Monate vor dem Seminar zwei DVDs zum Thema Positionierung von mir.** Dazu einen umfangreichen Fragebogen. Sie können also wichtige Vorüberlegungen anstellen und kommen gut vorbereitet zu dem Seminar. So können wir Sie dort sehr präzise und effizient coachen.
2. Während des Seminars wiederholen und vertiefen wir die fundamentalen Grundsätze der Positionierung – das ist der zweite Teil.

3. Der dritte Teil stellt den Hauptteil des Seminars dar: **Wir führen Sie über 12 praktische Schritte zu Ihrer individuellen Positionierung.** Unser Coaching ist sehr gut. Aber es kann nur so gut sein wie Ihre Vorbereitung.

**Für die Vorbereitung brauchen Sie Zeit.** Entweder eine Woche am Stück oder immer wieder einige Stunden. Ihre Vorbereitung ist der Preis, den Sie zahlen müssen, wenn Sie während des Seminars garantiert zu Ihrer Positionierung finden wollen.

Darum erhalten Sie die Einladung zu diesem Seminar-Workshop schon heute, obwohl es erst im Oktober 2010 stattfindet. Um es noch einmal ganz deutlich zu sagen: Wenn Sie sich nicht vorbereiten, können wir nicht garantieren, dass Sie auf dem Seminar Ihre Positionierung entwickeln werden.

Natürlich werden die drei Tage dann nicht „vergeblich“ gewesen sein. Sie werden auch ohne Vorbereitung enorm von ihnen profitieren. Aber ich kann dann eben nicht garantieren, dass Sie in diesem Fall „hier und jetzt“ zu Ihrer Positionierung kommen.

Geht es auch ohne Positionierung?

Aber natürlich. Die meisten Menschen wissen doch nicht einmal, was Positionierung ist. Vielen geht es trotzdem nicht schlecht. So wie mir damals. Ich wollte über alle fünf Lebensbereiche sprechen, schreiben und coachen. Und sicherlich hätte ich damit etwas bewegt. Aber wie viel?

Die Frage ist doch: **Was wollen Sie wirklich?**

Geht es Ihnen nur darum, „etwas“ zu bewegen? Wollen Sie minimieren oder maximieren? Wollen Sie nur spielen, um nicht zu verlieren, oder wollen Sie spielen, um zu gewinnen?

Wollen Sie einfach nur so durchs Leben kommen ...ohne herauszufinden, wozu Sie fähig sind?

Das sind keine rhetorischen Fragen. Denn hinter diesen Gedanken steht immer das Bedürfnis, eine klare und richtungweisende Entscheidung zu treffen.

Der Ring und der Kern

Vor einigen Jahren traten asiatische Verleger an mich heran und

baten mich, eine Fortsetzung zu dem Buch „Ein Hund namens Money“ zu schreiben. Diesmal sollte es nicht um Geld gehen, sondern um den Charakter eines Menschen.

Zunächst hatte ich keine sinnvolle Idee. Wie sollte ich Kindern etwas über das Verhältnis von Geld und Charakter sagen? Und gleichzeitig die Geschichte von Kira und Money fortführen?

Das Buch, das ich dann schließlich schrieb, heißt „*Kira und der Kern des Donut*“. Und der Titel beinhaltet auch schon die wichtigste Lehre für Kira: **Ein Mensch ist nur dann glücklich, wenn er wie ein Donut ist.**



Kira verstand das natürlich nicht. Eine alte weise Frau erklärte es ihr. Geld und alles Materielle werden durch den Ring des Donuts dargestellt. Aber ein Donut besteht eben nicht nur aus dem Ring, sondern auch aus seinem Loch in der Mitte.

Dieser unsichtbare Kern steht für den Charakter eines Menschen. Auch für die Leidenschaft seines Lebens und seine Aufgabe. Ein wichtiger Teil davon ist es, anderen zu helfen, sodass die Welt durch uns ein bisschen schöner wird.





Sie werden mir zustimmen, wenn ich sage: Der Kern ist das Entscheidende. Auch wenn wir den Kern zunächst gar nicht sehen können. Ohne ihn ist ein Mensch ein oberflächliches, hohles Wesen. Wer nur an Geld denkt, ist niemals glücklich.

Kira fragte: „Wenn der Kern so glücklich macht, warum soll ich dann lernen, mit Geld umzugehen?“

Wir würden hier ergänzend fragen: „Warum sollen wir lernen, uns zu positionieren?“

Die weise Frau gab die entscheidende Antwort: „Wenn du von dem Donut den Ring wegnimmst – was hast du dann?“ Kira riet: „Nur noch das Loch.“ „Nein“, verbesserte sie sich schnell: „Ohne den Ring gibt es ja gar kein Loch, äh, keinen Kern.“

Die alte Frau freute sich über Kiras Erkenntnis: „Du hast es genau erfasst. Wir dürfen den Ring nicht vernachlässigen, sonst ist der Kern sehr schwer sichtbar. Zu einem vollständigen und glücklichen Menschen gehört eben beides.“

Genau das ist auch die Antwort auf die Frage: Brauchen wir Positionierung? Brauchen Sie das?



Die Frage ist wohl falsch gestellt. Wichtiger ist doch zu fragen: Ist es hilfreich? Und es ist tatsächlich sehr, sehr hilfreich: **Positionierung ermöglicht es Ihnen wie nichts anderes, Ihren Charakter und Ihre Aufgabe sichtbar zu machen**. Sie kommunizieren anderen Ihren Nutzen, ohne zu verkaufen.

## Nie wieder Wettbewerb

Warum ohne zu verkaufen? Weil Sie keine Konkurrenz haben. Keine Sorge, ich bin jetzt nicht in eine Fantasiewelt abgedriftet. Ich meine es ernst und es stimmt: Wir haben keinerlei Konkurrenz, wenn wir uns positionieren. Übrigens haben wir dann auch keine Geldsorgen! Verstehen können wir das anhand eines Bildes von einem roten und einem blauen Ozean.

Der rote Ozean ist dabei das Symbol für Konkurrenz. Hier tummeln sich alle Branchen, die es heute gibt. Viele Wettbewerber wollen sich Marktanteile sichern, indem sie billiger sind als ihre Konkurrenten – oder besser oder schneller oder etwas von allen drei. Ich stelle mir das ziemlich stressig vor. Aber meine Abneigung geht tiefer:

Ich mag einfach keine Konkurrenz. Ich akzeptiere es nicht, wenn mir andere sagen: „Wirtschaft ist ein Kampf, bei dem der Stärkere gewinnt.“ Ich mag Sozialdarwinismus nicht. Das ist nicht mein Weltbild. Ich weiß: Konkurrenzdenken führt unser Leben und auch die Menschheit nicht zu einem guten Ziel.

Ich mag vielmehr die Idee eines blauen Ozeans: ein neuer Markt für Branchen, die es noch nicht gibt. Für Menschen, Dienstleistungen und Produkte, die anders sind. Wenn ich anders bin, habe ich keine Konkurrenten.

Und tatsächlich: Ich selbst habe mit meinem Thema Geld nie Konkurrenten gehabt. Viele Nachahmer gab es schon. Aber ich war ihnen immer einige Schritte (Jahre) voraus. Auch gab es Menschen, die mein Angebot ablehnten. Natürlich. Aber es gab keine Konkurrenz. Ich war einfach zu „anders“.

Ich brauchte Positionierung, denn ich wollte im blauen Ozean schwimmen. Ohne Konkurrenz. Ich wollte eine Strategie, um zu dem Menschen zu werden, der ich sein kann. Und diese Strategie führt mich auch heute.

## Positionierung macht den Unterschied aus

Darum nutze ich Positionierung natürlich auch jetzt für mich selbst. Gern erkläre ich Ihnen auf dem Seminar, wie ich das heute genau mache. Sie werden sehen:

**Sich zu positionieren ist spannend,  
es ist schlau,  
es ist würdig und erfüllend,  
es ist erfolgreich und es macht Spaß.**

Als angenehmer Nebeneffekt verschwinden mit der Konkurrenz auch die Langeweile und die

## Positionierung macht den Unterschied aus

Geldsorgen. Aber auch Mutlosigkeit und Trägheit. Ich glaube nicht, dass Menschen unmotiviert sind, weil sie eben so geboren wurden.

Ihnen fehlt meist einfach eine klare Strategie, an die sie glauben können. Eine Strategie, bei der sie fühlen: Das ist eine große Chance. Vielleicht die Chance überhaupt. Eine solche Strategie setzt Kräfte frei ... und sehr viel Motivation.

In der Überschrift zu diesem Newsletter haben Sie gelesen: „300 Prozent mehr verdienen – ist eine solche Behauptung seriös?“ Meine klare Antwort lautet: Ja! Absolut. Es gibt unzählige Beispiele von Menschen, die 300 Prozent mehr verdient haben – innerhalb von drei Jahren. Ich glaube sogar, dass jeder, der in kurzer Zeit erheblich mehr verdient hat, sich an diese Strategie der Positionierung gehalten hat. Bewusst oder unbewusst. Aber es geht längst nicht nur um ein höheres Einkommen, sondern ebenso um Erfüllung und Lebens-

qualität. Es geht darum, der zu werden, der wir sein können. Fühlen Sie sich angesprochen? Haben Sie Interesse an unserem einmaligen Seminar zum Thema Positionierung? Wollen Sie mehr wissen?

Dann füllen Sie bitte den Antwortcoupon auf der letzten Seite sofort aus und senden Sie ihn an uns zurück. Am schnellsten geht es per Mail oder per Fax. Wir schicken Ihnen dann umgehend weitere, genauere Informationen.

Ich verspreche Ihnen: Dieses Seminar ist die beste Investition für Ihren beruflichen Erfolg, die Sie jemals machen werden.

Herzlichst  
Ihr



Bodo Schäfer

PS: Das Seminar wird nur ein einziges Mal stattfinden: vom 22. bis 24. Oktober 2010 im Raum Köln.



**ACHTUNG:** Die Hälfte der Plätze ist bereits vergeben; denn wir haben auf unserem Seminar „Mut zum Glücklichen“ davon erzählt (das ebenfalls nur noch ein einziges Mal stattgefunden hat!). Die meisten Teilnehmer haben sich dort sofort für das Seminar zum Thema Positionierung angemeldet.



### IMPRESSUM

Herausgeber

Reintgen & Schäfer Invest GmbH  
Gustav-Stresemann-Straße 19  
51469 Bergisch Gladbach

Telefon: 02202 / 209 - 0  
Telefax: 02202 / 209 - 21

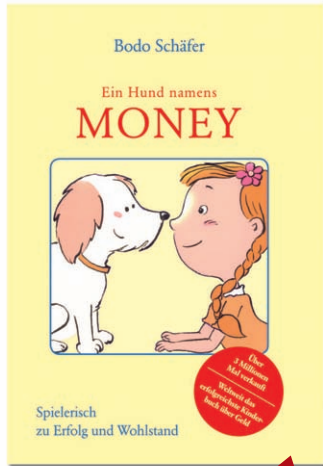
E-Mail: [info@rsi24.de](mailto:info@rsi24.de)  
Internet: [www.rsi24.de](http://www.rsi24.de)

Redaktion: Aysel Degerli

### LAYOUT

7d-sign / Doris Gasser  
[www.7d-sign.com](http://www.7d-sign.com)

Alle Informationen wurden mit größter Sorgfalt recherchiert und nach bestem Wissen zusammengestellt. Für den Inhalt kann dennoch keine Haftung übernommen werden. Unsere Empfehlungen sind unverbindlich, da die Tatsachen, auf denen sie beruhen, ständigem Wandel unterliegen. Insbesondere stellen die Informationen im Musterdepot keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Der Inhalt ist für den persönlichen Gebrauch des Empfängers bestimmt. Abdruck oder sonstige Veröffentlichung – auch auszugsweise – bedürfen der vorherigen, ausdrücklichen Genehmigung der Reintgen & Schäfer Invest GmbH.



Ein Hund namens Money

Eines Tages findet Kira einen verletzten Labrador und bringt ihn nach Hause. Doch wer hätte je gedacht, dass ein normaler Hund ein echtes Finanzgenie ist? Durch die Freundschaft, die Kira mit dem Hund verbindet, erkennt sie, dass es möglich ist, Träume zu erfüllen. Die Kinderausgabe ist mit vielen Zeichnungen versehen, die Kira, Money, Herrn Goldstern, Frau Triumph und alle anderen Mitwirkenden zeigen. Eine spannende Geschichte über den spielerischen Umgang mit Geld.

regulärer Preis: 24,90 €

**Paketpreis  
49,90 €  
Sie sparen  
14,80 €**



ANGEBOT GILT  
BIS ZUM  
15.12.2009

24,90 €



Kira und der Kern des Donut

Fortsetzung von „Ein Hund namens Money“, Neuauflage. Eine Geschichte zur Persönlichkeits-Entwicklung für Kinder und Erwachsene. Nachdem Kira gelernt hat, mit Geld umzugehen, erlebt sie nun neue Abenteuer. Dieses Buch erklärt in Form einer Geschichte, worauf es im Leben wirklich ankommt – nämlich auf den unsichtbaren „Kern“ des Donut. Kira lernt auf humorvolle Weise, wie 7 Lehren zur Charakterbildung ganz einfach im Alltag zu entdecken und anzuwenden sind. Eine wundervolle Geschichte zur Persönlichkeits-Entwicklung für Kinder und Erwachsene!

14,90 €

Es gelten unsere AGBs, die unter der Website: [www.bookshop.de](http://www.bookshop.de) zu finden sind

Bestellen Sie IHR BUCH jetzt GLEICH per fax: 0700 - 346 947 329 ODER PER E-MAIL [bookshop@rsi24.de](mailto:bookshop@rsi24.de)

( ) Ein Hund namens Money-Buch + Hörbuch & Kira und der Kern des Donut - komplett nur: 49,90 €

Name, Vorname	Firma
Straße	Land, PLZ, Ort
Helvetica	Tel. privat
Telefax E-Mail	
( ) <b>ICH ZAHLE PER EINZUGSERMÄCHTIGUNG</b>	
Konto-Nr.	BLZ
Bankinstitut (nur deutsche Banken!)	
Kontoinhaber	
( ) <b>ICH ZAHLE PER KREDITKARTE</b> ( ) Eurocard ( ) Amex ( ) Visa	
Gültig bis	
Kartenummer	
Kontoinhaber	
Datum, Unterschrift für die Zahlungsweise	

Kontakt: RSI.Bookshop GmbH



# Antwort - Coupon

E-MAIL: filiz.reintgen@rsi24.de

ODER PER POST AN:  
REINTGEN & SCHÄFER INVEST GMBH  
z.H. FILIZ REINTGEN  
GUSTAV-STRESEMANN-STR. 19  
D-51469 BERGISCH GLADBACH

**PER TELEFAX**  
**02202-209-195**

**JA**, bitte senden Sie mir dazu nähere Informationen.

**JA**, rufen Sie mich bitte zu der unten angegebenen Ruf-Nr und Uhrzeit an.

## PERSÖNLICHE ANGABEN:

Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_

Strasse: \_\_\_\_\_ Telefon (tagsüber): \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_ Telefon (abends): \_\_\_\_\_

Geb.-Dat.: \_\_\_\_\_ Telefax: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_ Mobil: \_\_\_\_\_

Am Besten erreichbar: \_\_\_\_\_ Uhr

