

# Berater im Zukunftsmarkt Deutschlands

## Das Angebot

In Deutschland sind die Zeiten rauer geworden. Was liegt da näher, als sich nach neuen oder zusätzlichen, seriösen Einkommensquellen umzuschauen?



Nun gibt es immer wieder Mitmenschen, die sind aktiver und erfolgreicher als ihre Zeitgenossen. Das sind solche, die zielsicher neue finanzielle, berufliche oder geschäftliche Chancen erkennen und schnell entschlossen für sich nutzen.

Wir, die ADVISOR<sup>®</sup> GmbH, bieten Ihnen hier die Chance, zukünftig als *selbstständiger* „ADVISOR<sup>®</sup> Energy Scout“ oder als „Lizenziertes Energieberater (DNW)“, *haupt- oder nebenberuflich*, durch die Empfehlung innovativer Energiekonzepte, je nach eigenem Wunsch und eigener Ausrichtung, auf zwei der wenigen Zukunftsmärkte Deutschlands, nämlich dem Wärme – Energiemarkt und dem Solarenergiemarkt (Solarthermie und Fotovoltaik), erfolgreich tätig zu werden. Dort können Sie sich als von uns autorisierter, selbstständiger Energy Scout, in der Folge ggf. auch als Lizenznehmer eine langfristige und gesicherte Existenz oder Zweitexistenz aufzubauen. Diese Chance bietet sich für Männer und Frauen gleichermaßen.

Diese Beratertätigkeit erfordert vorab keine fachspezifischen Kenntnisse und keine technische Ausbildung, nur einen gesunden Menschenverstand, seriöses Auftreten und einen freundlichen und offenen Umgang mit dem Kunden. Falls sie aber darüber hinaus selbst fachspezifische Kenntnisse mitbringen, umso besser. Diese können sie zusätzlich nach Absprache vortrefflich einbringen.

## Das Angebot in Kurzform

- seriöse Beratertätigkeit
- für Männer und Frauen
- haupt- oder nebenberuflich
- Selbstständigkeit
- freie Zeiteinteilung
- keine fachspezifischen Vorkenntnisse
- riesiger Zukunftsmarkt
- innovative Produkte
- gute Einkommensaussichten
- uneingeschränktes Leistungsprinzip
- hervorragende Aufstiegsmöglichkeiten
- existenzsichernde Honorar- oder Lizenzvereinbarung
- Büro / Geschäftssitz zuhause (Home Office)
- keine Orts- oder Gebietsbindungen
- keinerlei Gebietsbeschränkungen in der BRD
- ständige Internet basierende Betreuung, Schulung und Unterweisung
- Ausrüstung und Hilfe beim eigenen Geschäftsaufbau
- Objektschutz
- Kundenschutz \*)
- Arbeitnehmerschutz \*)
- geringe Investitionskosten
- absolut überschaubares Risiko
- eigene Homepage und eMail Adresse\*)



\*) je nach Beraterstatus

Wenn Sie zu denjenigen gehören, die Freude an eigener Unabhängigkeit, Lust an unternehmerischer Gestaltung, Mut zum überschaubaren Risiko, Willenskraft zum persönlichen Einsatz und Spaß am Geldverdienen haben - wenn Sie also einfach etwas sinnvolles "unternehmen" wollen, um Ihre persönliche Situation positiv zu beeinflussen, dann halten Sie hier mit unserem Angebot den Schlüssel zu Ihrer erfolgreichen, finanziellen und beruflichen Zukunft in der Hand.

**Trauen Sie sich zu, schnell und entschlossen zu reagieren.**

## Das ADVISOR® SONNENSTROM KONZEPT

Wir geben unseren Kunden ordentlich was auf's Dach.

Nämlich eine hochmoderne Fotovoltaikanlage. Mit der gibt's nicht nur Dank unserem ADVISOR® CASH BACK SYSTEM sofort einen ordentlich Batzen Geld aufs Konto - *gerne schon mal 2 - 8.000 € vorab, gleich nach der Montage* - sondern darüber



hinaus auch noch dauerhafte, staatlich garantierte Einspeisevergütungen. Zwanzig Jahre lang. Die können sich allein beim Ein- oder Mehrfamilienhaus auch noch einmal gut und gerne auf 20.000 bis 60.000 € summieren. Eine wirklich lohnende Investition, die zudem hilft, die Umwelt zu schützen. Renditen von mehr als 7% p.a., und das gut 20 Jahre lang, sind selbst heute, also 2011, keine Seltenheit. Und dabei brauchen unsere Kunden noch nicht einmal eigene Finanzmittel. Die liefern wir auf Wunsch gleich mit.

ADVISOR® Kunden mit eigenem, dauerhaften Einkommen von ca. 1.200,- € und mehr benötigen aber nicht einmal ein eigenes Dach und auch kein Eigenkapital, um solche lukrativen Einkünften aus einer eigenen Fotovoltaikanlage erzielen zu können. Die montieren wir einfach auf ein fremdes Dach, das langfristig zum Betrieb derartiger Anlagen angemietet wird.

Tag täglich berichten die Medien von neuen Fotovoltaikanlagen, die bundesweit installiert werden. Und nicht zuletzt ist in jedem ALDI Markt nachzulesen, dass die Firma ALDI Süd bereit mehr als 720.000 m<sup>2</sup> Fotovoltaikfläche auf eigenen Gebäuden installiert hat. Das muss wirklich ein gutes Geschäfts sein. ALDI betreibt die beste Werbung dafür.

Mit der langfristigen Vermietung geeigneter Dach- oder Freiflächen können Immobilienbesitzer jetzt überraschenderweise zusätzliche Miet- oder Pachteinahmen erzielen. In einem weiteren Unternehmensbereich sucht ADVISOR® daher bundesweit für ihre zahlungskräftige Investoren freie, große Dachflächen (Flachdächer, Giebeldächer) aber auch Freiflächen (Industriebrachen, landwirtschaftliche Flächen, alte Militärgelände, etc.) die sie langfristig anmieten, um dort *eigene* Fotovoltaikanlagen erfolgreich zu betreiben. Dafür zahlen sie dem Eigentümer 20 - 25 Jahre lang eine ordentliche Miete oder Pacht. Für den Eigentümer der Dachfläche oder der Freifläche ein tolles und unerwartetes (Zusatz) Geschäft. Wie sonst noch könnte er so lukrativ sein komplettes Dach langfristig vermieten?

ADVISOR® plant, liefert und montiert im europaweiten Netzwerk Fotovoltaikanlagen jeder Größenordnung oder vermittelt Dach- oder Geländeflächen, die sich zur Investition und zum Betrieb von großen Fotovoltaikanlagen eignen. Namhafte Hersteller, Systemlieferanten und Montageunternehmen sind dabei ebenso eingebunden wie bekannte Banken und Finanzierungsunternehmen.

Die ADVISOR<sup>®</sup> Energy Scouts und die Lizenzierten Energieberater (DNW) der ADVISOR<sup>®</sup> profitieren dabei in erhebliche Maße. Die Vermittlungen von Fotovoltaikanlagen oder von Pachtverträgen werden mit Spitzenprovisionen vergütet. Als Kunden und Ansprechpartner kommen z.B. die Eigentümer von Ein- und Mehrfamilienhäusern, Wohn- und Geschäftshäusern, Fabrik- und Lagerhallen, Bauernhöfen und Stadionsdächern in Frage. Aber auch der Einkommensbezieher ohne eigene Immobilie (mit einem dauerhaften Einkommen von ca. 1.200 € und mehr) ist ebenso Ansprechpartner und Kunde wie Kommunen, kirchliche und soziale Einrichtungen, Dienstleistungs- und Industrieunternehmen, Landwirte, Großgrundbesitzer, Tierzüchter, Reitstallbetriebe oder Speditionsunternehmen. Das soll heißen: fast jedes Dach ist geeignet, ganz ganz viele Mitbürger auch.

Schließlich hat ADVISOR<sup>®</sup> zwischenzeitlich dem Bedürfnis vieler „Kleinanleger“ Rechnung getragen und die Möglichkeit geschaffen, mit „ADVISOR<sup>®</sup> Sonnenzellen“ und Kleinbeträgen ab ca. 800,- € ebenso erfolgreich ins Fotovoltaikgeschäft einzusteigen, um dort langfristig hohe Renditen zu erzielen. Diese Investitionsform erweitert den ansprechbaren Kundenkreis erheblich.

Wer hier nicht fündig wird hat's schwer im Vertrieb.

Auch hier wird schon klar: Die Tätigkeit als ADVISOR<sup>®</sup> Energy Scout oder später vielleicht sogar als Lizenziertes Energieberater (DNW) entwickelt sich nicht nur zur interessanten, haupt- oder nebenberuflichen Einkommensquelle für freie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und alle, die zusätzliches Geld verdienen wollen. Sie bietet auch ein höchst ertragreiches Feld für weitere, lukrative Geschäfte, Umsätze und Einkommensmöglichkeiten, auf dem z.B. auch gestandene Versicherungs-, Immobilien- oder Finanzmakler, Steuerberater, Unternehmens-, Anlagen- und Vermögensberater ebenso wie Dachdecker, Schornsteinfeger, Gebäudeenergieberater, Heizungsbauer, Elektriker oder Gebäudesanierer und noch viele weitere Berufsgruppen und Gewerbetreibende durch einfache Vermittlungstätigkeit langfristig und dauerhaft bemerkenswerte Honorare generieren können.

Das Thema verschafft den Erfolg - der Beruf den möglichen Kundenkreis.

## Das DNW Energie- und Wärmelieferungskonzept

„DNW“, das ist das Werbe – Label oder Kürzel für: „Die Nahwärmeversorgung der ADVISOR® GmbH“. „DNW“ ist also kein eigenständiges Unternehmen, sondern ein Unternehmensbereich der ADVISOR® GmbH.



DNW liefert und verkauft bundesweit Wärme(energie), bei Bedarf aber auch Strom oder Kälte, als komplette Dienstleistung. Dazu lässt DNW unmittelbar in den Gebäuden ihrer Kunden (oder auf den entsprechenden Grundstücken) durch jeweils von ihr ausgewählte und vor Ort ansässige Fachbetriebe moderne, energiesparende und umweltgerechte Energie- oder Wärmeerzeugungsanlagen bekannter Marken installieren. Buderus, Viessmann, Vaillant, Wolf - um nur einige zu nennen. DNW sorgt für die notwendigen Finanzmittel, den fortlaufenden Betrieb, die Wartung, Reparaturen, Austausch und Instandhaltung und die Erneuerung. Hierzu zählen u.a. Heizkessel- oder Heizungsanlagen, Solaranlage, Wärmepumpen, Fotovoltaikanlagen, Erdwärme- und Windkraftanlage, Blockheizkraftwerke (BHKW), Fernwärme – Hausanschlussstationen, Kälteerzeugungsanlagen, usw., in allen Größenordnungen, mit allen konventionellen oder auch regenerativen Brennstoffen und von allen führenden Herstellern.

Die DNW mietet oder kauft aber auch ggf. vom Immobilienbesitzer vorhandene Energie- oder Wärmeerzeugungsanlagen (Heizkesselanlagen, BHKW, Hausanschluss-Stationen, Kälteerzeuger), und betreibt diese fortan selbst in den dortigen Räumlichkeiten.

Die erforderlichen Energie- oder Heizräume oder Flächen werden der DNW dabei für die Zeit der Energie- oder Wärmeversorgung vom Kunden vor Ort überlassen.

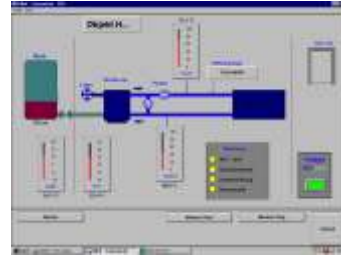
Diese Dienstleistung der DNW ist in der Fachsprache und in der Branche auch bekannt als:

- Nahwärme
- Energie – Contracting
- Wärme – Contracting
- Wärmelieferung
- Wärme Direkt Service
- usw.

So entlastet die DNW den Immobilienbesitzer vom Aufwand und Betriebsrisiko einer Energie- oder Wärmeerzeugungsanlage (Heizkesselanlage). Im Einzelfall (Vermietung, Verkauf) verhilft sie ihm darüber hinaus zu ebenso überraschenden wie beachtlichen Zusatzeinnahmen.

## Die DNW Wärme- und Energieerzeugungsanlagen

Die Wärme- und Energieerzeugungsanlagen der DNW (also z.B. die Heizkesselanlagen) werden, sofern opportun und vereinbart, mittels modernster Datenübertragungsverfahren von der Leitzentrale der DNW bundesweit Tag und Nacht überwacht, kontrolliert und gesteuert. Der DNW Zentralcomputer ist unmittelbar mit einem jeweils vor Ort der Anlage befindlichen Serviceunternehmen (meistens dem Installateur der Anlage) verbunden, das im Stör- oder Bedarfsfall minutenschnell umfassend per Fax und Handy informiert wird. Hierzu hat die DNW eine EDV-gestützte, hoch komplexe Leittechnik fortentwickelt.



Deshalb kann die DNW ihren Kunden eine energiesparende und umwelt-schonende Energie- und Wärmeversorgung bei bislang unerreichter Betriebssicherheit und Versorgungszuverlässigkeit garantieren.

Die so vor Ort erzeugte Wärme wird dann kontinuierlich an geeichten, handelsüblichen Wärmemengenzählern abgelesen und im Rahmen eines Energie- und Wärmeversorgungsvertrages an den Kunden verkauft.

## Genauso einfach wie bei Strom, Gas, Wasser oder Telefon.

Selbstverständlich sind die Wärmekosten der DNW absolut konkurrenzfähig und nicht höher als die der früheren Altanlage oder die Gesamtkosten vergleichbarer Neuanlagen. Sonst hätte die DNW keinerlei Chancen am Markt.

Vergleichbar verhält es sich dann auch mit erzeugter Kälte oder mit Strom.

## Die Unabhängigkeit und Neutralität der DNW

Die DNW ist völlig unabhängig von allen Produkten, Marken, Herstellern, Händlern, Planern, Installateuren oder Brennstoffen. Einsatz finden stets nur die Produkte, Hersteller und Brennstoffarten (Öl, Gas, Pellets, Biomasse, Erdwärme, Fernwärme, etc.), die sich nach fachkundiger Prüfung in allen Belangen am vorteilhaftesten für das jeweilige Objekt und den Kunden erweisen oder direkt von ihm gewünscht werden.

Als reiner Dienstleister vergibt die DNW ständig Aufträge zur Planung, zur Lieferung, zum Bau und zur Wartung von Energie- oder Heizungsanlagen an die gesamte Energie- und Heizungsbranche. Das macht die DNW zu ihrem echten Partner – nicht aber zu einem Konkurrenten. Mit dieser gelungenen Meisterleistung deutscher EDV-, Leit- und Verfahrenstechnik und ihrem schlüssigen Energie- und Wärmeversorgungskonzept hat sich die DNW auf dem bundesdeutschen Energie- und Heizungsmarkt eine hervorragende Stellung verschafft.

## Die Vorteile für DNW Kunden

- Wegfall aller eigenen Investitions-, Wartungs- und Instandhaltungskosten
- kein Kapitalaufwand und keine Kapitalbindung
- kein Betriebsrisiko
- bei Vermietung oder Verkauf: zusätzliche, außergewöhnliche Einnahmen
- volle Durchreichung aller Kosten an eventuelle Mieter
- optimale Versorgungssicherheit, wirtschaftlich attraktive Energieversorgung

DNW Kunden müssen sich zukünftig nicht mehr um ihre Energie- oder Heizungsanlage kümmern. Aufgrund der bestehenden Gesetzeslage können die Kunden zudem ihre gesamte DNW Wärmerechnung auf ihre Mieter durchreichen.

Die DNW Wärmekosten sind trotz allem absolut marktüblich und wettbewerbsfähig.

## Das DNW Wärmeversorgungskonzept jetzt auch für das 1 Familienhaus

Offensiv hat jetzt DNW auch auf die Offerten einiger regionaler Energieversorger, insbesondere aber auch von Immobilienbesitzern reagiert, die ihren Brennstoffeinkauf (Öl, Gas, etc.) nicht aus der Hand geben wollen. Dazu wurden die bislang höchst erfolgreichen Wärmelieferungsverträge, mit denen üblicherweise nur Objekte mit mehr als 400m<sup>2</sup> zu beheizender Fläche abdeckt und versorgt werden, geringfügig modifiziert. Unter der Bezeichnung „**Wärme Direkt Service (WDS) oder auch Wärmedienservice (WDS)**“ genannt bietet DNW jetzt auch ein „abgespecktes“ Contracting für kleinere Wohn- und Gewerbeobjekte an. Dazu zählen z.B. das 1 Familienhaus oder andere Objekte ab ca. 90 m<sup>2</sup> zu beheizender Fläche. Alternativ ist der Wärme Direkt Service (WDS) auch bei allen anderen, auch größeren Immobilien nutzbar. Beim Wärmedienservice (WDS) bleiben die jeweilige Brennstoffbeschaffung und der unmittelbare Anlagenbetrieb ausschließlich Sache der Immobilienbesitzer.

Auch beim **Wärmedienservice (WDS)** müssen sich DNW Kunden wirklich um nichts mehr kümmern. Sie werden zunächst ausführlich und kostenlos vom Energy Scout oder von dem Lizenzierten Energieberater (DNW) informiert und beraten. Dann unterbreitet ihnen DNW ein sog. Wärmedienserviceangebot. Natürlich ebenfalls kostenlos. Sagt es den Kunden zu, schließen sie mit DNW einen sog. **Wärmedienservicevertrag (WDS)**. Der läuft zunächst 10 Jahre. Nach Ablauf von 3 Jahren ist er aber jederzeit mit sechsmonatiger Frist zum Jahresende kündbar.

Die Kunden überlassen DNW während der Vertragslaufzeit ihren Heizkeller oder Heizraum. Dort lässt DNW von einem örtlichen, fachkundigen Installateur eine moderne, energiesparende und umweltschonende Heizkessel- oder Wärmeerzeugungsanlage installieren. DNW nutzt dabei nur bekannte Marken führender Hersteller, z.B. Viessmann, Buderus, Vaillant, Wolf, Elco Klöckner etc. Die DNW Kunden legen fest, mit welchem Brennstoff zukünftig geheizt werden soll (Gas, Heizöl, Holzpellets, Hackschnitzel, Erdwärme, aus einer Wärmepumpe, aus Kraft-Wärme-Kopplung, etc.).

DNW sorgt für die notwendige, finanziellen Mittel, die Planung, Anschaffung, Lieferung, Unterhaltung, die Wartung, Reparatur, Instandhaltung, alle Ersatzteile und Erneuerung - 10 Jahre lang. Das ist vergleichbar mit einer 10jährigen Garantie. Totale Leistung, totaler Service.

Dafür zahlen DNW Kunden nur einen monatlich gleichbleibenden Grundpreis. 10 Jahre lang. „All inclusive“. Danach entscheiden die Kunden selbst, wie es weiter geht: einen neuen Vertrag (eine neue Heizung), Übernahme der vorhandenen Heizung, nichts von beidem (die Heizung muss raus) - alles ist möglich.

Moderne Heizkesselanlagen schonen die Umwelt und sparen bis zu 40% Brennstoff gegenüber vergleichbaren Altanlagen. Das Thema „Heizung“ hat sich so für DNW Kunden problemlos erledigt. Sie müssen sich jetzt und in Zukunft wirklich um nichts mehr kümmern.

Natürlich können auch alte Heizkörper, Thermostate, Pumpen, Verteileranlagen, Wasserspeicher, Tankanlagen, Kamine, usw. ausgetauscht werden. Wenn gewünscht, setzt DNW auch Solaranlagen, Wärmepumpen oder Fotovoltaikanlagen, BHKWs, usw. ein. Die Kundenwünsche sind vielfältig- der Markt ist riesig. **Das DNW Angebot gilt ganz gleich, ob alte Heizungen gegen neue ausgetauscht werden sollen oder ob die Anlagen für Neubauvorhaben gedacht sind.** Für alle Immobilienbesitzer eine rundum gute Sache, und nicht nur für den „kleinen Häuslebauer“.

#### **Das Marktvolumen am Beispiel „Heizungen“**

Seit 1.11.2004 dürfen alle Heizungen die Grenzwerte der Bundes-Immissions-Schutzverordnung (BImSchV) endgültig nicht mehr überschreiten. Die Abgasverluste der Heizung werden vom Schornsteinfeger streng überprüft. Viele ältere Heizkesselanlagen sind auszutauschen.

Nach Angaben der Bundesregierung und führender Fachverbände gibt es in der Bundesrepublik Deutschland nachweislich derzeit allein mehr als 6 Millionen Heizkesselanlagen, die älter als 10 Jahre sind und die strengen Umwelt- und Immissionschutzverordnungen des Gesetzgebers nicht mehr erfüllen können. Und jährlich kommen einige zehntausend weitere hinzu.

Ein riesiger Zukunftsmarkt von mehr als 40 Milliarden €, wenn man die Heizkörper, Pumpen, Verteiler, etc. einrechnet, von dem insbesondere DNW, unsere Energieberater, aber auch die gesamte deutsche Heizungsbranche profitieren.

Hunderttausende von Immobilienbesitzern in Deutschland warten deshalb darauf, von den ADVISOR<sup>®</sup> Energy Scouts und den Energieberatern der ADVISOR<sup>®</sup> über das Energie- und Wärmeversorgungskonzept der DNW umfassend informiert zu werden.

## Energie Sparen

Aber was sind moderne, energiesparende und umweltschonende Energieerzeugungsanlagen, insbesondere Heizungs- oder Kühlsysteme, die immer weniger Brennstoff verbrauchen, wenn ihr Einsatz nicht von wirksamen Maßnahmen zum Energiesparen begleitet wird? Das ist gerade so, wie wenn man einen durchgerosteten Eimer zum Wassertragen nutzen will.

Energiesparen erfolgt bei der Gebäudesubstanz meist durch eine sinnvolle und wirksame Außendämmung. Da es gerade daran aber noch bei vielen, besonders älteren Gebäuden fehlt, gehört es auch zu den Aufgaben der ADVISOR<sup>®</sup> Energy Scouts und den Energieberatern der ADVISOR<sup>®</sup>, ihren Kunden einen qualitativ hochwertigen, also hochwirksamen Vollwärmeschutz anzubieten. Sei es für die komplette Fassade oder aber auch nur für den Dachstuhl - ADVISOR<sup>®</sup> bietet auch hier komplette Angebote „all inklusive“, also schlüsselfertig, und auf Wunsch die günstige und bezahlbare Finanzierung noch dazu.

Hausbesitzer sind in der Entscheidungsfindung zur Wärmedämmung zunehmend nicht mehr ganz frei. Eine erneute EnEV-Novelle hatten die federführenden Bundesministerien bereits während der Vorbereitung zur EnEV 2009 angekündigt. Die künftige EnEV 2012 soll sowohl für Neubauten als auch für Modernisierungen die energetischen Anforderungen um nochmals fast 30 Prozent verschärfen. Die EnEV 2007 ist seit dem 1. Oktober 2007 in Kraft. Sie wird bis einschließlich 30. September 2009 gelten. Ihre komplette Bezeichnung lautet: Verordnung über energiesparenden Wärmeschutz und energiesparende Anlagentechnik bei Gebäuden (Energieeinsparverordnung – EnEV).

Die EnEV 2007 führte seit dem 1. Juli 2008 den Energieausweis im Bestand schrittweise verpflichtend ein. Wer eine Wohnung sucht, hat als potenzieller Käufer oder Neumieter das Recht den Energieausweis zu verlangen, je nachdem in welchem Jahr das Wohnhaus erbaut wurde. Seit 1. Januar 2009 betrifft diese Pflicht alle Verkäufer und Vermieter von Wohnungen oder Wohnhäuser im Bestand. Für den Nichtwohn-Bestand und den Aushang von Energieausweisen in Behörden und gewissen öffentlichen Dienstleistungsgebäuden gilt die Pflicht zum Energieausweis ab 1. Juli 2009.

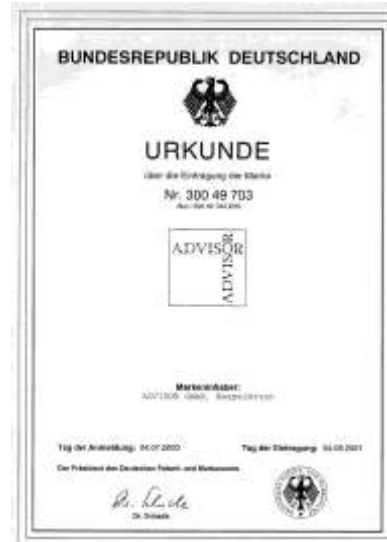
Hausbesitzer werden als mehr und mehr zum Vollwärmeschutz gezwungen. Das gilt insbesondere bei der Vermietung und beim Verkauf, hier gesondert bei ausgebauten Dachgeschossen.

Hunderttausende von Immobilienbesitzern in Deutschland warten deshalb darauf, von den ADVISOR<sup>®</sup> Energy Scouts und den Energieberatern der ADVISOR<sup>®</sup> über den Vollwärmeschutz der DNW umfassend informiert zu werden.

## Das Unternehmen: ADVISOR®

Wir, die ADVISOR® GmbH, haben als Unternehmensberater und Marketingspezialist fast 10 Jahre in maßgeblicher Position den Aufbau und die Entwicklung eines erfolgreichen deutschen Nahwärmeversorgers gestaltet.

ADVISOR® ist der Erfinder der nach allen Seiten offenen Marketingstrategie des DNW Konzepts, die insoweit auch alle Beteiligten der SHK Branche sinnvoll einbindet, also Hersteller, Händler, Planer, Installateure und Brennstofflieferanten.



ADVISOR® ist nicht nur Vater der äußerst umfassenden Werbekonzeption. Wir sind auch der Erfinder und Entwickler unserer über die Grenzen der Branche weithin höchst anerkannten Energie- und Wärmelieferungsverträge mit ihrer komplexen Vertrags- und Rechtsproblematik.

ADVISOR® hat in der Vergangenheit sämtliche zur Umsetzung des DNW Konzepts erforderlichen Refinanzierungsmechanismen entwickelt und die langjährigen Kontakte zu den jeweiligen Refinanzierungspartnern aufgebaut.

ADVISOR® hat schließlich maßgeblich für die erfolgreiche Umsetzung des DNW Konzepts gesorgt und hierzu auch ein innovatives Vertriebskonzept entwickelt. Selbstständige, unabhängige Energieberater der ADVISOR® beraten bundesweit als ADVISOR® Energy Scouts oder als „Lizenzierte Energieberater (DNW)“ und vermitteln erfolgreich Energie- und Wärmeversorgungsverträge.

Schließlich besitzt ADVISOR® sämtliche maßgeblichen Urheberrechte als Erfinder und Entwickler sowohl im vertragsrechtlichen wie auch im Marketingbereich. Aus alledem kann und wird ADVISOR® jetzt und in Zukunft weiterhin erfolgreich schöpfen.

Das in rund 20 Jahren erfolgreicher Arbeit in der Energieerzeugung und Nahwärmeversorgung erworbene, umfangreiche know how hat die ADVISOR® auch in die Lage versetzt, **unter dem Werbe - Label „DNW“** zwischenzeitlich selbst als Nahwärmeversorger im Markt aufzutreten. Dabei kann die ADVISOR® auch auf bewährte Fachkräfte, langjährig gewachsene Unternehmenskontakte und erfolgreich beschrittene Vertriebswege zurückgreifen.

Eine sinnvolle Ergänzung und Abrundung fand diese Marketingkonzeption nunmehr durch das schon jetzt höchst erfolgreiche **ADVISOR® SONNENSTROM KONZEPT**, da sich insbesondere den Erneuerbaren Energien sowie der Solartechnik und der Fotovoltaik widmet. Hierzu hat sich jüngst noch der **ADVISOR® VOLLWÄRMESCHUTZ** gesellt.

## Der ADVISOR® Energy Scout

Jeder neue, selbstständige Berater der ADVISOR® beginnt seine Tätigkeit als ADVISOR® Energy Scout – gewissermaßen der Einstieg in eine erfolgreiche Beraterkarriere.



Diese Einstiegsplattform eignet sich aber nicht nur für Neuanfänger und zukünftige Lizenzierte Energieberater (DNW). Sie ist insbesondere auch für diejenigen gedacht, die erst einmal dieses neue Betätigungsfeld näher kennen lernen wollen (als Probezeit sozusagen) oder auch hier dauerhaft verweilen und von hier aus nur ab und an Kunden beraten – eher nebenberuflich, also von Fall zu Fall.

Zielgruppen, Aufgaben und Betätigungsspektrum des ADVISOR® Energy Scouts sind mit denen des Lizenzierten Energieberaters (DNW) vergleichbar. Näheres dazu also siehe auch unter „Lizenziertes Energieberater (DNW)“.

Als ADVISOR® Energy Scout erzielen aber auch die dauerhaft zusätzliche Geschäfte, Umsätze und lukrative Zusatzeinkünfte, die üblicherweise ihre berufliche Ausrichtung in anderen Berufs- und Geschäftsfeldern inne haben, z.B. Versicherungsagenten, Immobilien- oder Finanzmakler, Steuerberater, Unternehmens-, Anlagen- und Vermögensberater ebenso wie Dachdecker, Schornsteinfeger, Gebäudeenergieberater, Heizungsbauer, Elektriker oder Gebäudesanierer und noch viele weitere Berufsgruppen und Gewerbetreibende. Sie alle sind in der Lage, für sich als ADVISOR® Energy Scouts durch einfache Beratungs- und Vermittlungstätigkeit langfristig und dauerhaft bemerkenswerte Honorare zu generieren.

Der ADVISOR® Energy Scout kann also stets auf dieser Plattform tätig sein und bleiben, wenn er das möchte. Mit ihm wird ein unkomplizierter Honorarvertrag geschlossen. Er erhält einen Zugang zum Bereich „intern“ auf der DNW Homepage. Dort sind ihm ähnliche Informationen zugänglich wie dem Lizenzierten Energieberater (DNW). Der „Scout“ vermittelt ja auch die gleichen Geschäfte wie der „Energieberater“. Er bleibt aber stets „Einzelkämpfer“, kann sich also in dieser Funktion keine weiteren Berater unterordnen, von deren Umsätzen er dann ebenfalls profitiert oder höhere, leistungsabhängige Honorarsätze erzielen. Der „Scout“ kann aber auch nur als sog. Tippgeber tätig sein. D.h. er informiert die ADVISOR® über mögliche Projekte, Eigentümer und Kunden und vereinbart eine erste Kontaktaufnahme zwischen Interessent und ADVISOR®. Kommt aufgrund des Tipps ein Geschäft zustande, erhält der „Scout“ eine Tipp – Erfolgsprovision“.

Auf eigenen Antrag hin kann sich der ADVISOR® Energy Scout zum Lizenzierten Energieberater (DNW) qualifizieren und aufstufen lassen. Kein MUSS – stets nur freiwillig.

## Der Lizenzierte Energieberater (DNW)

Der Lizenzierte Energieberater (DNW) der ADVISOR<sup>®</sup> ist als *selbstständiger*, neutraler und unabhängiger Kundenberater freiberuflich auch für die ADVISOR<sup>®</sup> oder eine Lizenzierte Energieagentur der ADVISOR<sup>®</sup> tätig.

Er akquiriert und informiert Kunden sowohl zum ADVISOR<sup>®</sup> Sonnenstrom Konzept als auch zu dem „Innovativen Energie- und Wärmelieferungskonzept“ der ADVISOR<sup>®</sup>.

Er erklärt seinen Kunden, die selbst Fotovoltaikanlagen anschaffen und auf dem Dach Ihrer Hauses oder Gebäudes betreiben wollen, wie sie mit dem ADVISOR<sup>®</sup> CASH BACK System gleich 6 – 8 Wochen nach der Installation etliche tausend Euro auf ihr Konto erhalten, mit welchen Erträgen sie zusätzlich in den kommenden 20 Jahren rechnen können, und wie sie, auch ohne finanzielle Eigenmittel, von der ADVISOR<sup>®</sup> GmbH eine Fotovoltaikanlage schlüssel- und betriebsfertig geliefert bekommen. Dazu natürlich auch noch jede Menge Rat und Hilfe und eine ordentliche Nachbetreuung.

Er berät seine Kunden aber auch und insbesondere zu Fragen der Neuinvestition oder des Austausches alter Energieerzeugungsanlagen (Heizkessel, Heizungsanlagen, etc.) und schlägt Wege und Lösungen vor, wie der Immobilienbesitzer zu neuen Energieerzeugungsanlagen (Heizkesseln etc.) kommt, ohne ggf. dafür auch nur einen Cent selbst investieren zu müssen. Auch erklärt er, wie man den Aufwand und das Betriebsrisiko einer vorhandenen Heizungsanlage auch durch Vermietung oder Verkauf loswerden und dabei sogar noch eine Stange Geld verdienen kann.

Soweit es sich bei der Energie um Wärmeenergie, Kälte oder Strom handelt, informiert und erläutert der Energieberater der ADVISOR<sup>®</sup> seinem Kunden anhand der ihm zur Verfügung stehenden Unterlagen ausführlich das "Energie- und Wärmeversorgungskonzept der DNW".

Der Lizenzierte Energieberater (DNW) bezieht von der ADVISOR<sup>®</sup> eine beachtliche Vermittlungsprovision, sofern seine Beratung zum Erfolg führt, also zum Kauf eine Fotovoltaikanlage, zur Pacht von geeigneten Fotovoltaikdächern oder entsprechendem Gelände oder zum Abschluss eines Energie- und Wärmeversorgungsvertrages.

*Natürlich darf der Lizenzierte Energieberater(DNW) auch alle anderen Produkte und Dienstleistungen der ADVISOR<sup>®</sup> vermitteln und erhält hierfür auch eine beachtliche Erfolgsprovision.*

## Die Grundvoraussetzungen des Lizenzierten Energieberaters (DNW)

- Haupt- oder nebenberufliche Tätigkeit
- gleichermaßen für Männer wie Frauen geeignet
- Gepflegtes Äußeres - gute Umgangsformen
- Finanziell geordnete Verhältnisse
- Telefon, Fax, PC, Internetzugang - wenn irgend möglich Handy
- Mobilität bei freier Zeiteinteilung.
- Mindestalter: 18 Jahre
- Höchstalter: je nach eigener Leistungsfähigkeit
- Branchenspezifische Fachkenntnisse nicht erforderlich.

Notwendige Grundbegriffe werden von uns ständig Internet basierend vermittelt und geschult. Technische Grundkenntnisse eines Normalverbrauchers sind aber nützlich.

Kunden- und objektbezogene, fachliche Unterstützung durch ADVISOR<sup>®</sup> sind selbstverständlich.

Details des Energie- und Wärmeversorgungsvertrages oder der Installation und des Betriebes einer Fotovoltaikanlage sowie fachspezifische Fragen werden später direkt zwischen ADVISOR<sup>®</sup> und dem Kunden verhandelt, geklärt und abgeschlossen.

Die fachspezifische Fotovoltaik- oder Energieberatung selbst, alle Analysen oder Begutachtungen erfolgen nur und direkt durch qualifizierte Fachkräfte der ADVISOR<sup>®</sup>

Natürlich muss vom Lizenzierten Energieberater (DNW) dazu die erforderliche, grundsätzliche Vorarbeit geleistet sein, um die entsprechende Abschlussbereitschaft des Kunden zu sichern und den eigenen Provisions- oder Honoraranspruch zu begründen.

Sofern gewünscht gibt ADVISOR<sup>®</sup> zu allen Fragen rund um die EDV, den PC und das Internet gerne Auskunft. Falls erforderlich ist ADVISOR<sup>®</sup> auch bei den notwendigen Einrichtungen von PC, Fax oder des Internetzugangs sowie allen notwendigen Anschlüssen, einschließlich entsprechender Schulung, behilflich.

**Im Rahmen der Lizenz Vereinbarung wird dem Lizenzierten Energieberater (DNW) ab der 2. Beraterstufe auf Wunsch eine eigene Homepage zur Verfügung gestellt.**

## Wie wird man Lizenzierter Energieberater (DNW)

Lizenzierte Energieberater (DNW) der ADVISOR® erwerben durch Abschluss einer Lizenzvereinbarung eine sog. Vertriebslizenz. Dem Abschluss einer Lizenzvereinbarung geht stets die „Probezeit“ als ADVISOR® Energy Scout voraus. Frühestens nach der Abwicklung der ersten 3 – 5 Projekte können die „Scouts“ dann eine Vertriebslizenz beantragen. Darin werden sie zum „Lizenzierten Energieberater (DNW)“ ernannt, und beginnen in der Regel in der ersten Beraterstufe als „Berater“- haupt- oder nebenberuflich, stets nach eigener Wahl. Dabei kann man es zukünftig belassen. Man kann aber auch engagiert die eigene Erfolgsleiter empor klettern. Hierbei bieten sich hervorragende, berufliche Zukunftsperspektiven und lukrative Aufstiegsmöglichkeiten. Da ist es wie im normalen Leben: Der Eine ist und bleibt immer ein zufriedener Sachbearbeiter, den Anderen drängt es ständig nach oben – über die Position eines Abteilungsleiters bis hin zur Unternehmensführung.



Ganz gleich, welcher Bezirksdirektion man zugeordnet ist, kann man seine Tätigkeit trotz allem quasi von Zuhause aus betreiben.

Das Arbeitsfeld liegt also direkt vor der eigenen Tür. Dennoch ist es nicht beschränkt, d.h. man kann ohne jegliche Gebietsbeschränkung innerhalb der gesamten BRD tätig sein.

**Die eigene berufliche und finanzielle Zukunft lässt sich so durch entsprechendes Engagement selbst gestalten.**

## Die Aufgaben des Energieberaters

1. Akquisition und Beratung von Immobilienbesitzer, die mit dem durchdachten ADVISOR<sup>®</sup> Sonnenstrom Konzept, auch ohne eigene Finanzmittel, ggf. auch ohne eine eigene Immobilie zu besitzen, zu einer hochrentablen Fotovoltaikanlage und mit dem ADVISOR<sup>®</sup> CASH Back System zu einer beachtlichen Sofort - Vorauszahlung kommen wollen.

2. Akquisition und Beratung von Immobilien- und Grundstücksbesitzern, die ihre großen Dach- oder Freiflächen langfristig und höchst lukrativ an zahlungskräftige Investoren vermieten oder verpachten wollen.

3. Grundsätzliche Vorstellung und Erläuterung des ADVISOR<sup>®</sup> Sonnenstromkonzepts mit dem Ziel, dass zwischen dem Kunden und der ADVISOR<sup>®</sup> ein Kauf- oder Vermittlungsvertrag über Fotovoltaikanlagen oder zu vermietende Dach- oder Freiflächen zustande kommt.

4. Aufnahme eines sogenannten, vorgefertigten Antrages auf Projektbearbeitung, eines Vermarktungsauftrages und einer unverbindlichen Ertragskalkulation zur notwendigen Datensammlung über den Kunden, die entsprechende Fotovoltaikanlage, die Sammlung aller notwendigen Informationen und Unterlagen und eine annähernde Ertragsberechnung. Das notwendige Wissen hierzu wird durch umfangreiches Informationsmaterial vermittelt, das weitestgehend im Internet permanent zur Verfügung steht und ständig aktualisiert wird. Ergänzt wird es bei Bedarf und nach besonderer Vereinbarung durch persönliche Unterweisungen, eine kostenlose, telefonische Hotline und punktuelle Schulungsangebote der ADVISOR<sup>®</sup>.

5. Akquisition von Immobilienbesitzern oder Bauherren, die alte Energie- oder Heizkesselanlagen umrüsten oder in Neubauten neue Energie- oder Heizkesselanlagen installieren müssen, oder die einfach nur den Aufwand und das Betriebsrisiko einer vorhandenen Heizungsanlage loswerden und dabei sogar noch eine Stange Geld verdienen wollen, in dem sie diese an die DNW vermieten oder verkaufen.

6. Grundsätzliche Vorstellung und Erläuterung des Energie- und Wärmeverversorgungskonzepts der DNW mit dem Ziel, dass zwischen dem Kunden und der DNW ein sogenannter Energie- oder Wärmever sorgungsvertrag oder ein Wärmediensvertrag zustande kommt

7. Information und Beratung des Kunden, wie dieser bei Einsatz des DNW Energie- und Wärmever sorgungskonzepts zukünftig ggf. keinen Cent in die Anschaffung einer neue Energie- oder Wärmeerzeugungsanlagen investieren muss, erhebliche Energie- und Wartungskosten spart, keinerlei Betriebsrisiko einer modernen Energie- oder Heizkesselanlage mehr trägt, falls er vermietet, alle Wärmekosten an seine Mieter umverteilen darf, sich überhaupt nicht mehr um seine Energie- oder Heizkesselanlage kümmern muss, dennoch kontinuierlich, energiespa-



rend und umweltschonend mit Energie oder Wärme versorgt wird - und das bei bislang unerreichter Betriebssicherheit und Versorgungszuverlässigkeit.

8. Aufnahme einer einer sogenannten, vorgefertigten Checkliste zur notwendigen Datensammlung über den Kunden und die entsprechende Energie- oder Wärmeerzeugungsanlage sowie Sammlung aller notwendigen Informationen und Unterlagen. Das notwendige Wissen hierzu wird durch umfangreiches Informationsmaterial vermittelt, das weitestgehend im Internet permanent zur Verfügung steht und ständig aktualisiert wird. Ergänzt wird es bei Bedarf und nach besonderer Vereinbarung durch persönliche Unterweisungen, eine kostenlose, telefonische Hotline und punktuelle Schulungsangebote der ADVISOR®.

9. Anweisung und Unterstützung der Kunden, die auf Anforderung der ADVISOR® notwendigen Unterlagen zu beschaffen und vorzulegen sowie die entsprechenden Maßnahmen einzuleiten bzw. Aufträge zu erledigen. Die wesentlichsten, beizubringenden Unterlagen oder zu erledigenden Maßnahmen sind auf entsprechenden Check Listen vorgegeben.

10. Vorstehendes gilt sinngemäß auch für den seit kurzem von ADVISOR® angebotenen Vollwärmeschutz und andere, energiesparende oder energetisch sinnvolle Maßnahmen..

## Die Zielgruppen des Lizenzierten Energieberaters (DNW)

Immobilien- oder Grundstücksbesitzer, die auf ihren Dach- oder Freiflächen Fotovoltaikanlagen installieren und betreiben wollen, oder die diese Flächen an Investoren vermieten wollen, die ihrerseits dort Fotovoltaikanlagen installieren und betreiben.

Immobilienbesitzer, Bauherren, Bauträger oder Gemeinschaften von Eigentumswohnungsbesitzern (WEG), die ihre alten Heizungs- oder Heizkesselanlagen oder auch andere Energieerzeugungsanlagen umrüsten oder in Neubauvorhaben neue Heizungs- oder Heizkesselanlagen installieren müssen, oder die einfach nur den Aufwand und das Betriebsrisiko einer vorhandenen Heizungsanlage loswerden und dabei sogar noch eine Stange Geld verdienen wollen, indem sie diese an die DNW vermieten oder verkaufen.

Immobilienmakler – Versicherungsagenten – Anlageberater – Steuerberater - Architekten – Unternehmer - Schornsteinfeger - usw., die entsprechende Informationen und Adressen liefern können.

Dem Energieberater, der über erweiterte oder fachspezifische Kenntnisse verfügt, eröffnet sich als weitere Zielgruppe die gesamte SHKE Branche und / oder der wachsende Markt der Erneuerbaren Energien, insbesondere aber die Planer, Fachhändler, Hersteller, Installateure, etc.

## Die Objekte

Objekte, für die sich das **ADVISOR<sup>®</sup> Sonnenstrom Konzept** besonders eignet:

- Dachflächen, mind. 27 m<sup>2</sup> ...(reine Fläche, ohne Dachfenster, Kamine, Lüftungen, Gauben, Dachständer, usw.)
- auf kleinen bis großen Wohnhäusern
- auf gewerblichen Anwesen
- auf Hallen, usw.

Objekte, für die sich das **ADVISOR<sup>®</sup> Dachvermietungskonzept** besonders eignet:

- schräge Dachflächen, mind. 600 m<sup>2</sup> ...(reine Fläche, ohne Dachfenster, Kamine, Lüftungen, Gauben, Dachständer, usw.)
  - großen Wohnhäusern
  - auf gewerblichen Anwesen
  - auf Hallen, usw.
- 
- Flächen auf Flachdächern, mind. 1.000 m<sup>2</sup> ...(reine Fläche, ohne Dach- oder Lüftungsfenster, Kamine, Lüftungen, Dachständer, usw.)
  - großen Wohnhäusern
  - auf gewerblichen Anwesen
  - auf Hallen, usw.
- 
- Freiflächen, mind. 4,5 ha (Industriebrachen, Gewerbeflächen, ehem. Militärgelände, sog. Konversionsflächen, landw. Flächen, die mindestens in den 3 Jahren zuvor als Ackerland bewirtschaftet wurden, usw.

Beschattung durch angrenzenden Bewuchs, wie Bäume, Sträucher, etc., durch Gebäude oder Wände, usw. sollte in allen Fällen vermieden werden

Objekte, für die sich der **DNW Wärme Direkt Service (WDS)**, also die kleine Variante des DNW Energie- und Wärmeversorgungskonzepts, besonders eignet:

- Ein- oder Zweifamilienhäuser
- Reihenhäuser (einzeln)
- Kleinere Wohn- oder Gewerbeobjekte
- und alle Objekte bzw. Anlagen, bei denen die Immobilienbesitzer die Brennstoffbeschaffung lieber selbst in Händen behalten wollen

Die mit Wärme zu versorgende Fläche sollte pro Vertrag mindestens 90 m<sup>2</sup> umfassen.

Objekte, für die sich das **DNW Energie- und Wärmelieferungskonzept (WVV)** besonders eignet:

- mittlere bis große Mietshäuser
- Reihenhäuser
- Siedlungen und ganze Stadtteile (Fernwärmekraftwerke und Fernwärmenetze)
- Eigentumswohnanlagen
- Liegenschaften von Kommunen, öffentlichen oder privaten Wohnungsbaugesellschaften, Genossenschaften, Bauträgern, etc.
- Verwaltungs- oder Bürogebäude
- Krankenhäuser, Pflegeheime, Kirchen, Kindergärten
- Industriegebäude und Industriekomplexe
- größere Einfamilienhäuser, usw.

Die mit Energie, insbesondere die mit Wärme zu versorgende Fläche sollte pro Vertrag mindestens 400 m<sup>2</sup> umfassen.

Das **ADVISOR<sup>®</sup> Vollwärmeschutz Konzept** eignet sich eigentlich für jede Immobilie, bei der Energiesparmaßnahmen angesagt sind, und bei der die Wärmedämmung nicht ausreichend ist.

## Die Investitionsgrößen

Die durchschnittlichen Investitionen pro Fotovoltaikanlage bewegen sich zwischen 10.000 € und 40.000 € im Einfamilienhaus und zwischen ca. 30.000,00 €, - und ca. 500.000,00 € je nach Größe der übrigen Immobilienobjekte.

Die durchschnittlichen Jahresmietraten pro Dachanlage bewegen sich zwischen 1.000 € und 50.000 €. Jahresmieten von 100.000 € und mehr, je nach Größe der Dachflächen, sind auch keine Seltenheit.

Die durchschnittlichen Investitionen pro Energie- oder Wärmeerzeugungsanlage bewegen sich zwischen 8.000 € und 15.000 € im Einfamilienhaus und zwischen ca. 10.000,00 €, - und ca. 100.000,00 € je nach Größe der übrigen Immobilienobjekte.

Die durchschnittlichen Investitionen beim Vollwärmeschutz bewegen sich zwischen 10.000 € und 20.000 € am Einfamilienhaus und zwischen ca. 30.000,00 €, - und ca. 200.000,00 € je nach Größe der übrigen Immobilienobjekte.

Auch sind schon Einzelinvestitionen in Höhe von 820.000,00 € und Angebote bis zu 25.500.000,00 € (Heizkraftwerke) umgesetzt worden.

Die letztendlich durch ADVISOR<sup>®</sup> / DNW realisierten Investitionssummen oder Jahresmietraten bilden die Grundlage für die Berechnung der Provisions- und Honoraransprüche der Lizenzierten Energieberater (DNW).

## Die Fotovoltaikanlagen

Anlagen, die mit dem ADVISOR<sup>®</sup> Sonnenstrom Konzept realisiert werden können:

- Anlagen mit monokristallinen Modulen
- Anlagen mit polykristallinen Modulen
- Anlagen mit Dünnschicht Modulen
- aufgeständerte Anlagen
- nachgeführte Anlagen
- usw.

## Die Energie- oder Wärmeerzeugungsanlagen

Anlagen, die mit dem DNW Energie- und Wärmeversorgungskonzept realisiert werden können:

- kleine bis große Kesselanlagen
- Nah- und Fernwärmenetze
- Fernwärme - Hausanschlussstationen
- Blockheizkraftwerke (BHKW's) Kraft-Wärme-Kopplung zur Wärme- und Stromerzeugung
- Biogasanlagen
- Heizhäuser - Heizwerke
- Erdwärmeanlagen
- Windkraftanlagen
- Kälteanlagen
  
- komplette Heizungsanlagen
- Sekundärkreise, wie Heizkörper, Pumpen, Verteiler
- Solaranlagen
- Fotovoltaikanlagen
- Wärmepumpen
- usw.



## Der Vollwärmeschutz

Objekte, die mit dem ADVISOR<sup>®</sup> Vollwärmeschutz Konzept realisiert werden können:

- Außenwände von Einfamilienhäusern
- Dachböden von Einfamilienhäusern
- Außenwände von Mehrfamilienhäusern
- Dachböden von Mehrfamilienhäusern
- Außenwände von Einfamilienhäusern
- Außenwände von gewerblichen und industriellen Immobilien
- Usw.

## Die erfolgsorientierte Entlohnung

Die Beratung durch den Energieberater der ADVISOR® das darauffolgende Angebot über eine Fotovoltaikanlage, einen Dachpachtvertrag, das Energie- und Wärmeversorgungsangebot oder das Angebot über einen Vollwärmeschutz sind natürlich für den Kunden kostenlos.

Kommt aber aufgrund der vorausgegangenen Beratung ein Kaufvertrag über eine Fotovoltaikanlage, ein Dachpachtvertrag, ein Energie- oder Wärmeversorgungsvertrag oder einen Vollwärmeschutz mit dem Kunden rechtswirksam zustande, erhält der Berater von der ADVISOR® eine beachtliche Vermittlungsprovision.

## Die Provision

Der Energieberater erhält, je nach seiner tatsächlichen Einstufung, für jeden von ihm vermittelten Kaufvertrag über eine Fotovoltaikanlage, einen Energie- und Wärmeversorgungsvertrag oder einen Wärmedienstvertrag:



**mindestens 3% Provision** (ADVISOR<sup>®</sup> Energy Scout) höchstens jedoch 10% Provision (als Direktor). Bezugswerte sind die im Rahmen des vermittelten Vertrages durch DNW getätigten Investitionssummen für die Energie- oder Wärmeerzeugungsanlagen oder die Mieten bzw. Kaufsummen, die von der DNW an den Kunden gezahlt werden. Bei Anlagen auf fremdem Dach gelten abweichende Werte. In höheren Stufen als der 1. Beraterstufe, können zusätzliche und beachtliche Einnahmen und Honorare aus Anteilsprovisionen hinzukommen. Maßgeblich ist der jeweils gültige sog. Provisionschlüssel (ID 085)

Unterstellt man die durchschnittlichen Investitionen pro Energie- oder Wärmeerzeugungsanlage, kommt da pro Kunde für den vermittelnden Lizenzierten Energieberater (DNW) jeweils eine beachtliche Honorarsumme zusammen.

### Beispiel 1:

Mehrfamilienhaus, neue Heizkesselanlage, DNW Investition 20.000,- €. Der Energieberater erhält für sein Zustandebringen des Wärmeversorgungs- oder Wärmedienstvertrages schon als Scout in der Eingangsstufe 3% aus 20.000,- € Investsumme, demnach **600,- € Vermittlungsprovision**

### Beispiel 2:

Mehrfamilienhaus, DNW mietet die vorhandene Heizkesselanlage 15 Jahre lang für monatlich 300,- €. Der Energieberater erhält für sein Zustandebringen des Wärmeversorgungsvertrages schon als Scout in der Eingangsstufe monatsanteilig 3% aus 54.000,- € also insgesamt **1.620,- € Vermittlungsprovision**.

### Beispiel 3:

Einfamilienhaus. Der Eigentümer erwirbt eine Fotovoltaikanlage im Wert von 30.000,- €. Der Energieberater erhält für sein Zustandebringen des Kaufvertrages schon als Scout in der Eingangsstufe 3% aus 30.000,- € also insgesamt **900,- € Vermittlungsprovision**.

### Beispiel 4:

Dachfläche. Der Eigentümer vermietet seine Dachfläche (davon 1.000 m<sup>2</sup> nutzbar) an einen ADVISOR<sup>®</sup> Kunden. Der Energieberater erhält für sein Zustandebringen des Pachtvertrages schon als Scout in der Eingangsstufe 30% der ersten Jahresmiete (z.B. 2.000,- €) also insgesamt **600,- €**

## Der Lizenzvertrag

Als Lizenziertes Energieberater (DNW) wird man von der ADVISOR<sup>®</sup> auf die Selbstständigkeit und Beratungstätigkeit umfassend vorbereitet.

Der Lizenzvertrag sichert dem Berater die Nutzungsrechte am ausgefeilten Vertriebskonzept, ständige, fachliche Begleitung, Schulung und Betreuung, ermöglicht den Erwerb einer geschäftsmäßigen Grundausstattung, sowie Lieferbereitschaft entsprechend zugelassenen Arbeits-, Werbe- und Informationsmaterials und nicht zuletzt den erforderlichen Objektschutz, der die vom Energieberater angebahnten Kontakte absichert. Auch kann er geeignetes Adressenmaterial potentieller Kunden oder Interessenten abrufen.

Ausbildung, Schulung und Unterweisung erfolgen grundsätzlich schriftlich und Internet basierend.

Darüber hinaus können nach gesonderter Absprache und Vereinbarung unter anderem Einzelunterweisungen, ggf. aber auch Weiterbildungs- und Schulungsseminare sowie Einzelberatung und -unterstützung in vielen Fach-, Rechts-\* und Steuerfragen\* angeboten werden. Letztere insbesondere dann, wenn der Energieberater mit seiner Selbstständigkeit (auch nebenberuflich) unternehmerisches Neuland betritt.

Im Internet stehen dem Lizenzierten Energieberater (DNW) im durch Passwort geschützten Bereich weitere, vielfältige Informationen und Dokumente zur Verfügung, die permanent aktualisiert werden. Zusätzliche Infos und Auskünfte erhält der Lizenzierte Energieberater (DNW) via Telefonhotline.

Schließlich wird nach Maßgabe von ADVISOR<sup>®</sup> neben weiteren Zugaben für den Lizenzierten Energieberater (DNW) ab der 2. Beraterstufe eine eigene, mehrseitige Homepage im Internet eingerichtet, die auch eine eigene eMail Adresse beinhaltet.

\*) nur durch zugelassene Rechtsanwälte und Steuerberater

## Der Preis für Selbstständigkeit und Unabhängigkeit



Selbstständigkeit, Unabhängigkeit und jedes Geschäft erfordern meist erhebliche, eigene Investitionen und ein hohes Maß an Risikobereitschaft des „neuen Unternehmers“. Demgegenüber verlangt die Tätigkeit eines „Lizenzierten Energieberaters (DNW)“ aber vergleichsweise geringe Investitionen bei absolut überschaubarem Risiko.

Der Einstieg in andere Lizenz- oder Franchiseverträge bedingt oft risikoreiche Investitionen in die Zukunft, nicht selten zwischen 25.000 und 150.000 Euro. Manchmal sind noch weit höhere Summen zu investieren. Gleichwohl ist auch dort nirgends der Erfolg vorprogrammiert, sondern erfordert stets persönlichen, harten Einsatz.

Natürlich wird dem Lizenzierten Energieberater (DNW) von der ADVISOR® auch kein Geld geschenkt. Aber demjenigen, der sich durch persönliches Engagement, Freude an der eigenen Leistung und dem festen Willen, durch harte Arbeit und ständige Fortbildung eine dauerhafte und zukunftssträchtige Existenz aufbauen will, bietet das Unternehmenskonzept der ADVISOR® eine geeignete Plattform für ein lukratives, zukunftsicheres und seriöses Haupt- oder Zweiteinkommen.

Der Abschluss eines Lizenzvertrages des Lizenzierten Energieberaters (DNW) ist insoweit relativ preiswert, risikoarm aber dennoch, angesichts des riesigen Marktpotentials auf einem der wenigen Zukunftsmärkte Deutschlands, höchst erfolgversprechend.

## Die Lizenzkosten

Zur Ausübung der zukünftigen Beratungs- und Vertriebstätigkeit muss der Lizenzierte Energieberater (DNW) mit der ADVISOR<sup>®</sup> GmbH eine sogenannte Lizenz - Vereinbarung abschließen.

In der 1. Beraterstufe (Berater) ist der Vertrag Lizenzkosten frei.

Der Berater ist aber z.B. verpflichtet, jährlich an vier Schulungs- oder Fortbildungsmaßnahmen teilzunehmen, zumindest jedoch, die entsprechenden Unterlagen zu erwerben. Die Schulungs- oder Fortbildungsmaßnahmen können auch Internet basierend angeboten werden.

Ab der 2. Beraterstufe entstehen Lizenzkosten (weil auch noch mehr Leistung geboten wird). Die Höhe ist in der sog. Aufbau- und Aufstiegshierarchie mit Provisionsschlüssel (ID 085) geregelt. Aufstieg und Lizenzkosten sind aber **KEIN MUSS**. Darüber entscheidet der Lizenznehmer vielmehr individuell und ganz persönlich.

Aber selbst diese Lizenzkosten nehmen sich längst nicht so dramatisch aus, wie das vielleicht beim ersten Hinsehen anzunehmen ist. Je nach Umfang der Fotovoltaikanlagen, der Pachtverträge oder der Größe der Energie- oder Wärmeerzeugungsanlage kann nämlich bereits mit ein oder zwei vermittelten Verträgen die gesamte Jahreslizenz erwirtschaftet werden.

*Übrigens.* Allein schon die für den Lizenzierten Energieberater (DNW) eingerichtete, umfangreiche Homepage im Internet nebst eigener eMail Adresse ist für sich genommen schon ein Großteil der Lizenzgebühren wert. Viele weitere Vorzüge und Extras gegenüber von Lizenzkosten freien Verträgen kommen noch hinzu.

Da es sich sowohl bei der ADVISOR<sup>®</sup> als auch i.d.R. bei den Energieberatern um Unternehmer handelt, verstehen sich dann alle Rechnungen, Provisionen und Lizenzgebühren natürlich zzgl. der jeweils geltenden MWSt, sobald die sog. USt-ID Nummer nachgewiesen wird.

## „Schnuppern erlaubt“

Der zukünftige Berater hat in den ersten 30 Tagen des Lizenzvertrages ein gesondertes, kurzfristiges Kündigungsrecht mit einer Frist von drei Arbeitstagen, damit er sich selbst oder unser Vertriebskonzept, quasi im Echtbetrieb, auf Eignung und Wirksamkeit überprüfen kann. Danach gelten übliche Kündigungsfristen.

Wer das dann noch verbleibende Restrisiko nicht eingehen will - der wird wohl nie „Unternehmer“.

## Die Betreuung

Auf dem Weg zum Erfolg

berät die ADVISOR<sup>®</sup> ihre Energieberater ständig zu vielen Fragen im Rahmen ihrer zukünftigen Tätigkeit, z.B. Werbung, Marketing, Unternehmens- oder Betriebsführung, Recht, Steuern etc.



Das durchdachte und erfolgreiche Vertriebskonzept der ADVISOR<sup>®</sup> bietet zudem hervorragende Aufstiegsmöglichkeiten mit beachtlich steigendem Einkommen. Dabei kann man sich vom ADVISOR<sup>®</sup> Energy Scout über den Berater (1. Beraterstufe) bis zum Bezirksdirektor (4. Beraterstufe), d.h. bis zum Leiter einer eigenen Bezirksdirektion qualifizieren und selbst hocharbeiten.

**Der Aufstieg ist aber beileibe „kein Muss“.** Es dient vielmehr denjenigen, die mit dem Rang und dem Provisionssatz der ersten Beraterstufe auf Dauer nicht zufrieden sind. Durch Erreichung moderater Umsatzziele oder die Betreuung anderer Berater, kann man sich qualifizieren und für höhere Aufgaben empfehlen. Damit einhergehend steigen natürlich die prozentualen Einnahmen aus eigenen Honoraren. Hinzu kommen anteilige Einnahmen aus den Honoraren der dann unterstellten und zu betreuenden Mitarbeiter, sowie weitere Erfolgsprämien.

Ob man überhaupt diese Erfolgsleiter emporsteigen will und wie schnell, liegt einzig und allein an Einem selbst. Sie ist keine Pflicht, aber sicher stets ein besonderer Ansporn. Der Eine gibt sich mit seiner Einstiegsposition zufrieden und ist so immer nur für sich selbst verantwortlich. Den Anderen treibt es zu Höherem: zu mehr Einsatz, zu mehr Aufgaben, zu mehr Verantwortung – zu mehr Geld.

**Jeder Berater hält dieses Erfolgsrezept also selbst in der Hand und kann sich immer und jederzeit selbst und frei dazu entscheiden.**

So gesehen ist auch die zu entrichtende Lizenzgebühr, nicht zuletzt gemessen an den Gesamtkosten vergleichbarer Lizenz- oder Franchiseunternehmen, eher ein bescheidener Beitrag und ein durchaus akzeptables Risiko für eine aussichtsreiche, berufliche und finanzielle Zukunft.

## Die Leiter zum Erfolg

Mehr zu den vielfältigen Erfolgs- und Aufstiegsmöglichkeiten unserer „Berater“ vermitteln auch unsere diversen Unterlagen. Interessierte können aber auch jederzeit detaillierte Informationen im persönlichen Gespräch abrufen.

**Fangen Sie aber doch erst einmal an und gehen Sie mit uns gemeinsam die ersten Schritte. Sammeln Sie eigene Erfahrung und machen Sie sich dann Ihr eigenes Bild. Werden Sie ADVISOR® Energy Scout.**

Wir sind überzeugt, Sie werden sich bald selbst nach weiteren Aufstiegsmöglichkeiten bei uns erkundigen.

## Kein Erfolg kommt von alleine

Unabhängigkeit, Mut, Fleiß, jederzeitige Einsatzbereitschaft, volles Engagement und ein guter Artikel ist die Grundlage eines jeden geschäftlichen Erfolgs. Die ADVISOR® bietet hierzu zweifellos ein erstklassiges Produkt.



Motivation sowie Art und Umfang der Betreuung bestimmen auch maßgeblich den Erfolg der unterstellten Energieberater.

Zaghafte, mangelndes Durchhaltevermögen oder Müßiggang vermögen aber ebenso den eigenen Erfolg völlig infrage zu stellen.

Es liegt also an jedem selbst, was er aus den Möglichkeiten macht, die ihm das vorgestellte Vertriebskonzept bietet.

Langfristigen und durchschlagenden Erfolg hat nur der Tüchtige. Das ist aber gerade auch der grandiose Gegenwert einer jeden geschäftlichen Unabhängigkeit und Selbstständigkeit.

## Die Zukunftsaussichten

Der bundesdeutsche Markt für Erneuerbare Energien und der Energie- und Wärmeenergiemarkt bergen zukünftig und langfristig ein enormes Wachstumspotential.



Von ihm können alle, die das ADVISOR® Sonnenstrom Konzept und das "DNW Energie- und Wärmeversorgungskonzept" umsetzen, höchst erfolgreich und langfristig partizipieren.

Das ADVISOR® Sonnenstrom Konzept und das "DNW Energie- und Wärmeversorgungskonzept" bieten erfolgreichen Energieberatern der ADVISOR® eine sichere Plattform zum Aufbau einer lukrativen und zukunftssicheren Existenz.

Voraussetzungen des Lizenzierten Energieberaters (DNW) hierzu sind:

- Absolute Seriosität
- Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit und Gewissenhaftigkeit
- Intensive und erfolgreiche Kundenakquisition
- Permanente Information, Schulung und Fortbildung
- Fachkundige Erstberatung der Kunden
- usw.

Dabei sind die ständige Betreuung und Unterstützung durch die ADVISOR® GmbH gesichert

## Die erfolgreiche Zukunft in eigenen Händen

Seriosität, persönlicher Einsatz und unbedingter Wille zum Erfolg bestimmen einzig und allein die zukünftigen finanziellen und beruflichen Aussichten des Lizenzierten Energieberaters (DNW) der ADVISOR®.



## Es liegt deshalb alles ganz alleine an ihm selbst

Als seriöser und fachkundiger ADVISOR® Energy Scout oder Lizenziertes Energieberater (DNW) der ADVISOR® wird er seine Zukunft erfolgreich gestalten.

**Und er kann sofort damit beginnen.**

**Sie sind vom ADVISOR<sup>®</sup> Sonnenstromkonzept und vom DNW Energie- und Wärmeversorgungskonzept überzeugt und wollen als zukünftiger ADVISOR<sup>®</sup> Energy Scout sofort starten?**

Dann senden Sie uns einfach das möglichst vollständig ausgefüllte Datenblatt - Kurzbewerbung (ID 040) - am besten online. Das Datenblatt finden Sie schnell über unsere Sonder Website [www.dnwberater.de](http://www.dnwberater.de)

Sollten Sie das Datenblatt auf anderer Art und Weise ausfüllen und versenden, so gilt folgendes:

- Nur mit Maschine oder gut lesbar mit Druckbuchstaben ausfüllen und uns am besten als pdf. Datei per eMail, alternativ als Fax zusenden

Nach Erhalt und Prüfung übersenden wir Ihnen:

*die Honorarvereinbarung (ID 196A)*

Sie benötigen noch mehr Informationen oder Sie wollen zunächst erst einmal nur ganz einfach als **Energy Scout** (Tippgeber) tätig werden und dafür natürlich auch eine, wenn auch geringere Provision erhalten? Dann rufen Sie uns doch einfach an.

**Weitere, ausführliche Basisinformationen** zum Thema „Energie- und Wärmeversorgung“, zum DNW Energie- und Wärmelieferungskonzept und zu allen Energieberatungsdienstleistungen der ADVISOR<sup>®</sup>, finden Sie auch unter:

[www.dnw.de](http://www.dnw.de) oder unter [www.advisor.de](http://www.advisor.de)

Natürlich steht ADVISOR<sup>®</sup> auch [per allgemeinem email](#), telefonisch oder auch schriftlich gerne zur Verfügung

**Anschrift** / Address:  
Advisor® Gesellschaft für Energie  
und Unternehmensberatung mbH  
Marienstr. 14 · D-63776 Mömbris  
Germany



**Sitz** / Corporate domicil:  
Mömbris

**Handelsregister** / Commercial register of the local court:  
HRB 6135 AG Aschaffenburg

**UST-ID** / VAT identification number:  
DE 149959570

**Geschäftsführer** / Director:  
Marianne Brendel

**phone** (+49) (0)6029 996252 - **faxsimile** (+49) (0)6029 996253  
**eMail** info@ advisor.de  
**Homepage** www.advisor.de