

Berater im Zukunftsmarkt Deutschlands

Blättern: Klick mit der linken Maustaste oder der Leertaste
Steuern: Klick mit der rechten Maustaste

© ADVISOR® GmbH 2011

Herzlich Willkommen als Berater (m/w) für ein Energieunternehmen

Ihr Interesse an unserer Offerte freut uns.

Um es gleich vorwegzunehmen.

Unser Angebot ist nichts für Abenteurer, Hasardeure oder Zocker, die stets nur „den schnellen Euro machen wollen“.

Wenn Sie aber 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, dann sollten Sie unser Angebot mit größter Aufmerksamkeit studieren.**

Basisinformation

Damit Sie sich überhaupt erst einmal einen Überblick verschaffen können, haben wir für Sie nachfolgend eine Kurzinformation über das ADVISOR® Sonnenstrom Konzept, das DNW Wärmelieferungskonzept und uns als Energie- und Wärmelieferant zusammengestellt.

Lassen Sie sich von der Fülle der Informationen nicht schrecken und entscheiden Sie nicht vorschnell.

Erst, wenn Sie unsere Informationen vollständig durchgelesen haben, werden Sie erkennen, welche Chance sich Ihnen hier in Wirklichkeit bietet. Und die Entscheidungen zu einer Zusammenarbeit wird Ihnen leicht fallen.

Wollen Sie selbstständig
als Berater/in für ein Energieunternehmen

haupt- oder nebenberuflich

auf einem der wenigen Zukunftsmärkte Deutschlands erfolgreich sein?



**Suchen Sie eine Existenz oder eine Zweitexistenz
mit großen Zukunfts- und Aufstiegschancen?**

Wollen Sie über die Freiheit und das Einkommen eines
Unternehmers verfügen? Scheuen Sie sich nicht,
dafür haupt- oder nebenberuflich hart zu arbeiten?

**Oder sind Sie vielleicht schon selbstständig, etwa als
Immobilienmakler, Versicherungsagent, Vermögens- oder
Anlageberater, etc.?**

Sie wollen Ihr Angebotsportfolio mit zukunftsweisenden Produkten
nachhaltig und gewinnbringend erweitern?

Dann bieten wir Ihnen eine seriöse, selbstständige Beratertätigkeit für ein Energieunternehmen als **Berater** (DNW) oder **Solarberater**.
Zu Beginn unserer Zusammenarbeit nennen wir ihn:

„ADVISOR® Energy Scout“

Ein überzeugendes und erfolgreiches, lizenziertes Vertriebs- und Marketingkonzept, freie Zeiteinteilung, ein uneingeschränktes Arbeitsgebiet von Ihrem Wohnort aus, hervorragende Einkommens-, Aufstiegs- und Zukunftsperspektiven, einen riesigen Zukunftsmarkt, Objektschutz, professionelle Internet basierende Einarbeitung, Betreuung und Schulung, usw. Beachtliche Provisionen, Erfolgsstaffelung, i.d.R. keine Stornoreserve.

Damen und Herren sind uns gleichermaßen willkommen.

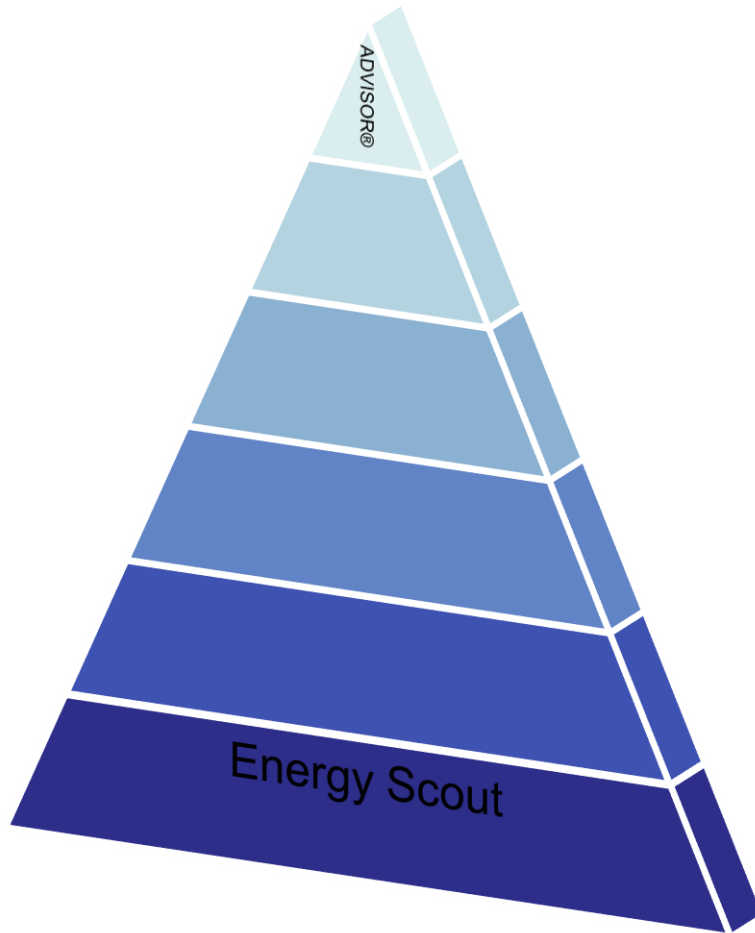
**Fachspezifische Kenntnisse sind vorab nicht erforderlich.
Wer sie aber hat, dem werden sie umso mehr nützen.**

Mindestalter 18 Jahre, Höchstalter nach eigener Leistungsfähigkeit.

Finanziell und wirtschaftlich geordnete Verhältnisse, gute Umgangsformen, ein ordentliches Auftreten und die Fähigkeit zum informativen Gespräch setzen wir ebenso voraus wie:

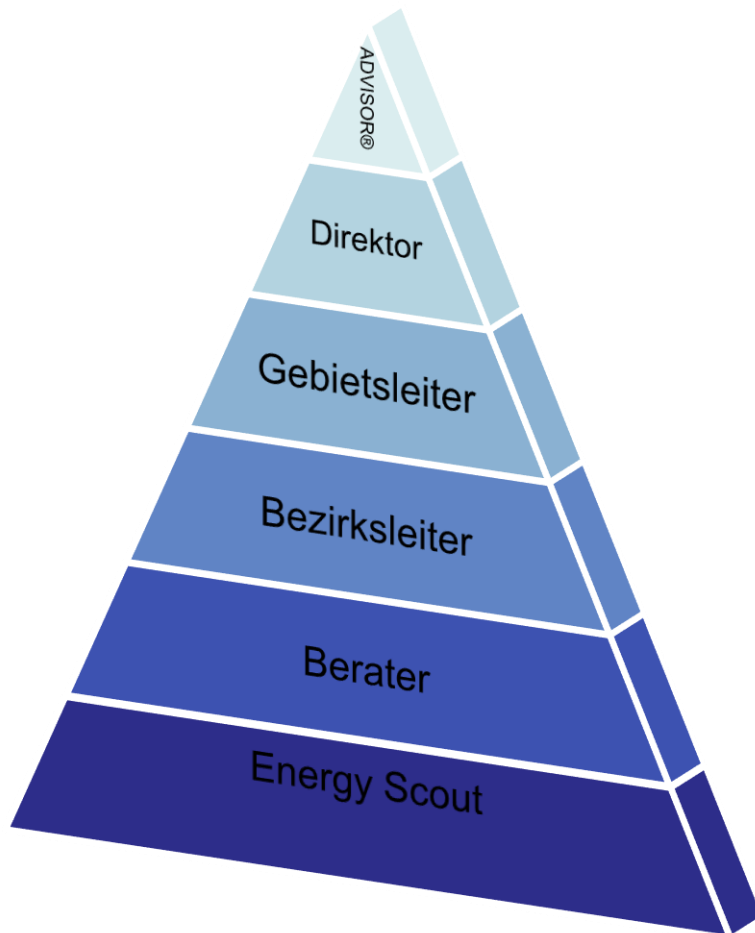
Pkw, Telefon, Fax, PC mit Internetanschluss, eine kleine Digitalkamera (Foto) und einen kleinen Kompass zur Bestimmung der Himmelsrichtung.

Aufstieg und Erfolg



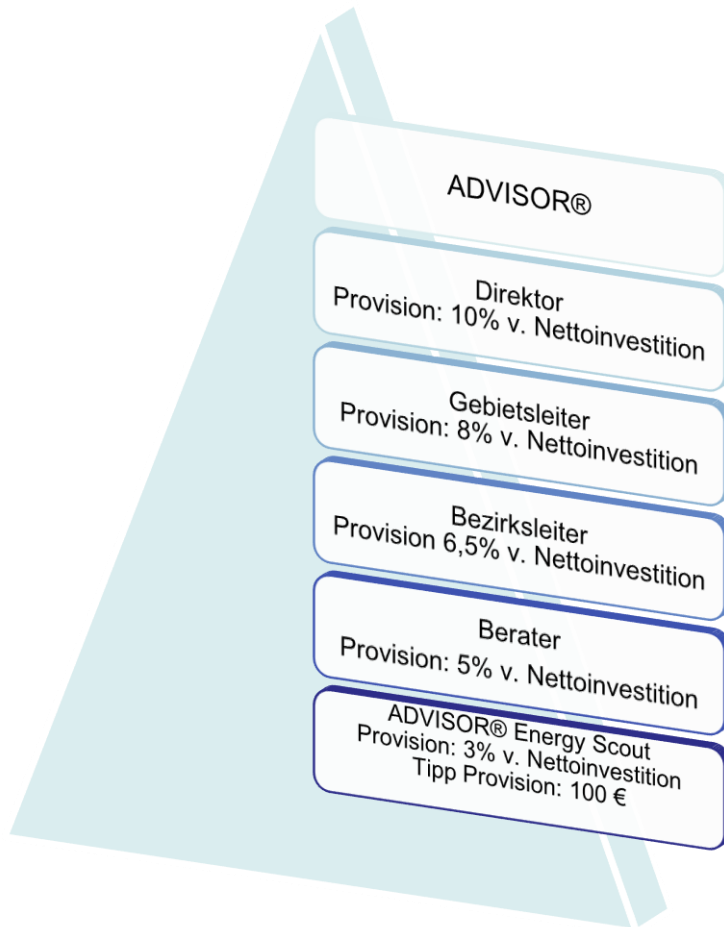
- Als ADVISOR® Energy Scout beginnt jeder für uns seine Laufbahn - gleich, ob er auf dieser Stufe verbleiben will (gelegentlicher Vermittler) oder später die darüber hinausgehenden Aufstiegsmöglichkeiten nutzt
- Diese Grund - Plattform eignet sich daher nicht nur dauerhaft für Immobilienmakler, Versicherungsagenten, Vermögens- oder Anlageberater, Schornsteinfeger, Energieberater, sonstige Unternehmer oder Selbstständige, die damit Ihr Angebotsportfolio sinnvoll ergänzen, sondern insbesondere auch für alle, die für uns nur hie und da, also nur nebenberuflich oder auch nur als sogenannter Tippgeber, tätig sein wollen

Aufstieg und Erfolg



- Unsere Konzepte und Produkte bieten jedem engagierten Scout oder Berater hervorragende Einkommensmöglichkeiten und Karrierechancen
- In welcher Art, in welchem Umfang und auf welcher Stufe die jeweilige Zusammenarbeit erfolgt, das bestimmt jeder Scout und jeder Berater selbst
- Männer und Frauen sind gleichermaßen willkommen
- Mindestalter 18 Jahre, Höchstalter nach eigener Leistungsfähigkeit, natürlich auch 60+

Aufstieg und Erfolg



- Der Aufstieg in eine höhere Beraterstufe ist kein „Muss“ – vielmehr höchst freiwillig und wird jedem Berater selbst überlassen
- Der Aufstieg kann vom Berater frühestens nach den ersten 3 – 5 erfolgreichen Vermittlungen beantragt werden
- Ab der 2. Beraterstufe kann sich der Berater selbst geworbene Scouts und Berater zuordnen lassen, die er zukünftig auch betreut und von deren Umsätzen er anteilmäßig profitiert

Die Aufgaben

des ADVISOR® Energy Scouts und des Lizenzierten Energieberaters (DNW)



Angesichts unsere umfangreichen Produktpalette bieten sich unseren Beratern unterschiedliche Angebote für unterschiedliche Kundenkreise.

Es muss natürlich nicht die gesamte Produktpalette angeboten werden. Unsere Berater oder Scouts können sich auch auf nur ein oder nur einige Produkte konzentrieren – z. B. Fotovoltaik, Dachvermittlung oder Vollwärmeschutz

1. Akquisition (Kundengewinnung) von Ein- oder Mehrfamilienhaus - besitzern, aber auch von Eigentümern großer Immobilien, die auf ihrem Dach modernen, umweltfreundlichen Solarstrom produzieren und , wenn gewünscht, dabei eine kräftige **Sofort – Vorauszahlung** und zusätzlich langfristig hohe staatlich garantierte Stromeinspeisevergütungen kassieren wollen.

Finanzielle Eigenmittel sind dabei nicht erforderlich. Unser Kunde muss sich um nichts kümmern.

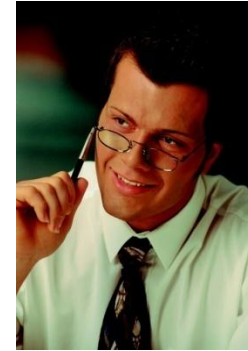
2. Akquisition (Kundengewinnung) von die zwar kein eigenes oder kein geeignetes Dach besitzen aber dennoch alle Vorteile einer Fotovoltaikanlage wie unter Punkt 1. genießen und sich damit quasi eine zusätzliche Altersvorsorge schaffen wollen.

Für **Arbeitnehmer** mit ordentlicher Bonität und Nettoeinkommen von mehr als 1.200 €, sind dabei finanzielle Eigenmittel nicht erforderlich.

Unser Kunde muss sich um nichts kümmern.

3. Akquisition von Immobilienbesitzern mit geeigneten Dachflächen (privat, Gewerbe, Industrie, etc.), die durch langfristige **Vermietung dieser Dachflächen** an ausgesuchte Investoren lukrative Mieteinnahmen erzielen wollen. Die von uns vermittelten Investoren betreiben auf diesen Flächen eigene Fotovoltaikanlagen.
4. Erläuterung ADVISOR® Sonnenstrom Konzept.
5. Beratungsgespräch, Anbahnung, Auftragsabschluss.

6. Akquisition (Kundengewinnung) von Ein- oder Mehrfamilienhausbesitzern, die für ein überschaubares Monatsentgelt (Leistungspreis) problemlos eine neue, hochmoderne, energiesparende und umweltschonende Heizungsanlage nutzen wollen (Wunschrüstung möglich) - 10 Jahre „all inclusive“, also inklusive regelmäßigem Kundendienst, Wartung, Instandhaltung, alle Reparaturen und Erneuerungen, usw. (WDS Konzept).
7. Akquisition von Immobilienbesitzern oder Bauherren, die alte Heizungsanlagen umrüsten müssen oder in Neubauten neue Heizungsanlagen installieren wollen, und die einfach den Aufwand und das Betriebsrisiko einer vorhandenen Heizungsanlage loswerden, alle Wärmekosten auf ihre Mieter umlegen und letztendlich ohne eigene Investition problemlos zukünftig Wärme beziehen wollen (WVV Wärmeversorgungsvertrag).
8. Erläuterung WDS Konzept bzw. Wärmelieferungskonzept DNW.
9. Vertragsanbahnung - Abschluss



10. Akquisition (Kundengewinnung) von **Immobilienbesitzern**, deren Haus- oder Objeksubstanz nur unzureichend gegen Energieverluste (z. B. Wärmeverluste) gedämmt ist. Das betrifft gesondert die Außenwände, aber auch den Dachstuhl und die Geschossdecke zwischen Dachstuhl und darunterliegendem Geschoss.

Finanzielle Eigenmittel sind dabei nicht erforderlich. Unser Kunde muss sich um nichts kümmern.

11. Erläuterung ADVISOR® des Vollwärmeschutz Konzepts.

12. Beratungsgespräch, Anbahnung, Auftragsabschluss.

Die Verdienstmöglichkeiten

1. Fallbeispiel : „Einfamilienhaus – Fotovoltaikanlage “.

Sie als unser Scout oder Energieberater informieren den Immobilienbesitzer, wie er durch den Betrieb einer von uns gelieferten Fotovoltaikanlage sofort einen ordentlichen Batzen Geld auf sein Konto bekommt (das können schon 4 – 10.000 € und mehr sein) und wie er dann in der Folge 20 Jahre lang hohe staatlich garantierte Einspeisevergütungen kassiert. Die summieren sich schnell mal auf 50, 60, 80.000,- € und auch mehr. Alles je nach Größe der Anlage. Eigenes Geld muss er dabei nicht unbedingt investieren.

Bereits in der Eingangsstufe als „Energy Scout“ erhalten Sie für das erfolgreiche Zustandekommen eines Kaufvertrages ein Erfolgshonorar von mindestens 3% aus der Nettosumme. Auch da sind schnell einmal 1.000,- €, 1.500,- €, 3.000,- € oder auch mehr zusammen. Alles je nach Investitionskosten der Anlage.

Die Verdienstmöglichkeiten

2. Fallbeispiel : „Der Angestellte ohne Immobilie “.

Sie als unser Scout oder Energieberater informieren den Immobilienbesitzer, wie er durch den Betrieb einer von uns gelieferten Fotovoltaikanlage sofort einen ordentlichen Batzen Geld auf sein Konto bekommt (das können schon 4 – 10.000 € und mehr sein) und wie er dann in der Folge 20 Jahre lang hohe staatlich garantierte Einspeisevergütungen kassiert, also alles wie unter Fall 1, obwohl er keine eigene Immobilie besitzt. Wir verschaffen ihm nämlich eine Pachtfläche auf einem fremden Dach. Eigenes Geld muss er auch dabei nicht unbedingt investieren.

Bereits in der Eingangsstufe als „Energy Scout“ erhalten Sie für das Zustandekommen eines Kaufvertrages ein Erfolgshonorar von 30 € pro kWp der vermittelten Anlage.

Die Verdienstmöglichkeiten

3. Fallbeispiel : „Dachflächenvermietung“.

Sie als unser Scout oder Energieberater informieren den Immobilienbesitzer, wie er durch die Vermietung seiner großen Dachflächen an finanzkräftige Investoren, die dort Fotovoltaikanlagen betreiben wollen, langfristig sichere und lukrative Mieteinnahmen erzielen kann. Da kommen leicht 2.000, 4.000, 8.000 € und auch mehr an Jahresmiete zusammen, je nach Dachgröße.

Bereits in der Eingangsstufe als „Energy Scout“ erhalten Sie für das Zustandekommen eines Mietvertrages ein Erfolgshonorar von 30% aus der ersten Nettojahresmiete.

Das sind schnell mal 600,- €, 1.200,- €, 2.400,- € oder auch mehr, je nach Größe der Dachfläche und der dort installierten Anlage.

Die Verdienstmöglichkeiten

4. Fallbeispiel : „Mehrfamilienhaus - alte Heizkesselanlage“.

Sie als unser Scout oder Energieberater informieren den Immobilienbesitzer, wie er durch Abschluss eines sinnvollen Wärmeversorgungsvertrages letztendlich ohne eigene finanzielle Investitionen zu einer neuen Heizungsanlage kommt (z.B. Wert 20.000 €).

Bereits in der Eingangsstufe als „Energy Scout“ erhalten Sie für das Zustandekommen dieses Wärmeversorgungsvertrages mindestens 600,- € Erfolgshonorar, nämlich 3% aus der Netto Investitionssumme.

Die Verdienstmöglichkeiten

5. Fallbeispiel : „Einfamilienhaus – fehlende Wärmedämmung“.

Sie als unser Scout oder Energieberater informieren den Immobilienbesitzer, wie er durch Abschluss eines sinnvollen Vollwärmeschutzvertrages auch ohne eigene Finanzmittel zu einem modernen und energiesparenden Vollwärmeschutz kommt (z. B. Wert 15.000 €).

Bereits in der Eingangsstufe als „Energy Scout“ erhalten Sie für das Zustandekommen dieses Vertrages mindestens 450,- € Erfolgshonorar, nämlich 3% aus der Netto Investitionssumme.

Der Tippgeber

Als ADVISOR® Energy Scout können Sie sich aber auch nur als sog. Tippgeber und Informant betätigen.

Das ist besonders für diejenigen geeignet, die nur gelegentlich, von Fall zu Fall, also absolut nebenberuflich und ohne großes, eigenes Engagement tätig sein wollen.

Für jeden Tipp oder Hinweis, d.h. für die kompletten Objektangaben und Kundenadresse mit Ansprechpartner und Vorbereitung (Vereinbarung) eines ersten Besprechungstermins gemäß unserem Vordruck, erhält der ADVISOR® Energy Scout im erfolgreichen Abschlussfall eine Tipp - Prämie von 100,- € .

Der Aufstieg

ADVISOR® Energy Scouts können sich natürlich jederzeit, aber stets freiwillig, zum Lizenzierten Energieberater (DNW) qualifizieren.

Lizenzierte Energieberater (DNW) befassen sich, ebenfalls als Selbstständige, aber mit noch etwas größerem zeitlichen Engagement, mit der Beratung unserer Kunden und der Vermittlung unserer Energieprodukte und erhalten naturgemäß deshalb auch höhere Erfolgsvergütungen.

Gerne erteilen wir jederzeit weitere Auskünfte zu unseren Aufstiegsmöglichkeiten.

Unsere Produkte

- I) Das ADVISOR® Sonnenstrom – Konzept
- II) Das ADVISOR® Energie- und Wärmelieferungs –Konzept
- III) Das ADVISOR® Wärmedienst – Konzept
- IV) Das ADVISOR® Vollwärmeschutz - Konzept

I) Das ADVISOR® Sonnenstrom Konzept

Unsere Kunden kriegen ordentlich was auf's Dach.

Nämlich eine **hochmoderne Fotovoltaikanlage**.

Mit der produzieren sie auf dem Dach ihrer eigenen Immobilie umweltfreundlichen Solarstrom. Der wird ständig an den jeweiligen Stromnetzbetreiber verkauft. Die Einspeisevergütung ist staatlich garantiert – 20 Jahre lang. Da kommen schnell mal 30, 40 oder gar 60.000 € zusammen. Und einen dicken Batzen Geld gibt's gleich zu Beginn obendrauf, wenn das gewünscht ist. Durch das ADVISOR® CASH BACK SYSTEM. 2.000,- 3.000,- 5.000 € und auch mehr – je nach Größe der Anlage.

Finanzielle Eigenmittel benötigen unsere Kunden nicht. Renditen von 7% und mehr sind für Fotovoltaikanlagen nicht ungewöhnlich. Und das 20 Jahre lang.

Unsere Kunden müssen sich um nichts kümmern. Die komplette Abwicklung ist bei uns in einer guten Hand.

Kunden ohne eigene Immobilie können ab sofort ebenfalls vom ADVISOR® Sonnenstrom Konzept profitieren

Denen beschaffen wir nämlich eine fremde Dachfläche oder einen Dachflächenanteil zur langfristigen Pacht.

Dort können sie dann ebenso eine **hochmoderne Fotovoltaikanlage** von uns errichten lassen, wie wir das zuvor für das eigene Dach beschrieben haben. Und auch da gibt's gleich zu Beginn einen dicken Batzen Geld obendrauf, wenn das gewünscht ist. Durch das bereits beschriebene ADVISOR® CASH BACK SYSTEM.

Finanzielle Eigenmittel benötigen unsere Kunden auch hier nicht, dann aber eine ordentliche Bonität und ein regelmäßiges Monatseinkommen von ca. 1.300 € netto.

Renditen von 7% und mehr sind für Fotovoltaikanlagen nicht ungewöhnlich. Und das 20 Jahre lang. Unsere Kunden müssen sich um nichts kümmern. Die komplette Abwicklung ist bei uns in einer guten Hand.

Unsere Kunden können aber auch sofort mit ihrem eigenen Dach auch dann gutes Geld verdienen, wenn sie selbst keine Fotovoltaikanlage betreiben wollen

Sie müssen es nämlich einfach nur langfristig an einen finanzkräftigen Investor vermieten. Den beschaffen wir. Der Investor betreibt dort eine **hochmoderne Fotovoltaikanlage**, 20 – 25 Jahre lang, und erzielt eine überdurchschnittliche Rendite. Da kann er unserem Kunden jährlich auch eine gute Miete oder Pacht für das Dach bezahlen. In der Regel sind das 3 bis 5% aus der jährlichen Energieeinspeisevergütung. Umgerechnet ca. 1,50 – 2 € pro Quadratmeter belegter Anlagenfläche. Für den Dacheigentümer ein höchst lukratives Geschäft. An wen kann er denn sonst sein Dach vermieten?

Unsere Kunden müssen sich um nichts kümmern. Wir bringen die Eigentümer mit den Investoren zusammen. Die komplette Abwicklung ist auch hier bei uns in einer guten Hand.

II) Das DNW Energie – und Wärmelieferungskonzept

DNW – Das ist das Werbekürzel der ADVISOR[®]. Es steht für: „Die Nahwärmeversorgung der ADVISOR[®]“.

Die DNW liefert und verkauft bundesweit Wärme(energie), als komplette Dienstleistung. Dazu beauftragt sie jeweils örtliche Heizungsfachbetriebe, unmittelbar in den Gebäuden ihrer Kunden moderne, energiesparende und umweltschonende Wärme- und Energieerzeugungsanlagen zu installieren, die die DNW selbst finanziert und fortan betreibt und in Stand halten lässt (moderne, energiesparende Heizungsanlagen jeglicher Größenordnung führender Hersteller - für Mehrfamilienhäuser bis hin zum Millionenobjekt).

Erforderlichenfalls übernimmt die DNW aber auch bereits vorhandene Anlagen im Kauf oder zur Miete.

Selbstverständlich sind die Wärmekosten der DNW absolut konkurrenzfähig

und nicht höher als die der früheren Altanlage oder die Gesamtkosten vergleichbarer Neuanlagen.

Die DNW ist unabhängig von allen Produkten, Marken, Herstellern, Händlern, Planern, Installateuren und Brennstoffen.

Als reiner Dienstleister vergibt die DNW ständig Aufträge zur Planung, Lieferung, Bau und Wartung von Heizungsanlagen an die gesamte deutsche Heizungsbranche.

Der Vorteil für DNW Wärmekunden

Wegfall aller eigenen Investitions-, Wartungs- und Instandhaltungskosten, kein Kapitalaufwand und keine Kapitalbindung, kein Betriebsrisiko, optimale Versorgungssicherheit und wirtschaftlich attraktive Energieversorgung. DNW Kunden müssen sich zukünftig überhaupt nicht mehr um ihre Heizungsanlage kümmern. Aufgrund der bestehenden Gesetzeslage können sie zudem die gesamten Wärmekosten der DNW als umlagefähige Betriebskosten sofort und vollständig auf ihre Mieter umverteilen. (Als eigener Betreiber einer Heizungsanlage dürfen sie das nicht.)

Die DNW Wärmekosten sind trotz allem absolut marktüblich und wettbewerbsfähig.

III) Das WDS Wärme Dienst Konzept

Für den Einfamilienhausbesitzer aber auch für solche Immobilienbesitzer, die ihren Brennstoff- und Energieeinkauf lieber selbst in der Hand behalten, aber dennoch ohne direkte, finanzielle Investition zu einer neuen Heizung kommen wollen, hat die DNW ein gesondertes Vertragsmodell entwickelt. **Den Wärmedienstvertrag (WDS)**

Hierbei plant, liefert und installiert die DNW eine neue, moderne, energiesparende und umweltschonende Heizungsanlage. Auch mit Solarunterstützung, Fotovoltaik, Wärmepumpe, usw. Öl, Gas, Pellets, Hackschnitzel – was auch immer der Kunde wünscht.

Der Kunde zahlt monatliche nur einen festen, moderaten Leistungspreis, 10 Jahre lang. Im Preis ist dann alles inklusive: Lieferung, Wartung, Instandhaltung, Ersatzteile, Reparatur, Versicherung, etc. Nur den Brennstoff, den kauft der Kunde weiterhin selbst. Nach 10 Jahren wird dem Kunden die Anlage zum 10%igen Restwert angeboten. Er hat aber keine Kaufverpflichtung.

Das Marktvolumen:

Mehr als 6 Millionen Heizkesselanlagen, die die strengen Umwelt- und Immissionsschutzverordnungen des Gesetzgebers nicht mehr erfüllen können.

Und jährlich kommen einige tausend weitere hinzu. Vom laufenden Neubausvolumen noch gar nicht gesprochen.

Ein riesiger Zukunftsmarkt - mehr als 40 Milliarden Euro - von dem insbesondere die DNW, unsere **ADVISOR® Energy Scouts**, unsere **Energieberater (DNW)**, aber auch die gesamte deutsche Heizungsbranche profitieren.

Was hält Sie also ab?

IV) Das Vollwärmeschutz Konzept

Für den Ein- oder Mehrfamilienhausbesitzer, aber auch für solche Immobilienbesitzer, deren Gebäude nur unzureichend gegen Energie- oder Wärmeverlust geschützt (gedämmt) sind, hat die DNW ein gesondertes Vertragsmodell entwickelt. **Den Vollwärmeschutzvertrag**

Hierbei plant, liefert und installiert die DNW einen neuen, modernen, energiesparenden Vollwärmeschutz für das Gebäude. An der Haus- oder Gebäudefassade, an den Innenwänden, im Dachstuhl oder auch auf den Geschossdecken. Schlüsselfertig zum Festpreis.

Der Kunde zahlt einen festen Kaufpreis oder monatlich nur eine moderate, zinsgünstige Finanzierungsrate, angepasst an seine persönlichen Verhältnisse, mit Festzins, bis zu 15 Jahre lang. Die Investition rechnet sich über die eingesparten Energiekosten.

Als Immobilienbesitzer, Vermieter oder Verkäufer erfüllt der Kunde somit auch die gesetzlichen Vorgaben der aktuellen EnEV (Energieeinsparverordnung) – Teil des deutschen Baurechts.

Nochmals die Aufgaben der ADVISOR® Energy Scouts und des Energieberaters (DNW)

- Akquise
- Kundengewinnung
- Kundenberatung
- Antrags- und Unterlagenbeschaffung
- Auftrags- und Checklistenaufnahme
- Auftrags- und Vertragsabschluss

- **Alternativ für ADVISOR® Energy Scouts – nur die Tippgebung und Erstterminvereinbarung**

- **Der Berater oder Scout kann sich auf die Vermittlung nur eines Produktes oder auch mehrere Produkte konzentrieren – z.B. Fotovoltaik, Dachvermittlung**

Spezialwissen

Rechtliche und technische Fragen und Probleme werden unmittelbar durch die Spezialisten der ADVISOR® - DNW erledigt (Fachingenieure, Installateure, Energiespezialisten, etc.).

*Der **ADVISOR® Energy Scout** oder der **Energie Berater (DNW)** ist kein Heizungs- oder Energieversorgungsfachmann, kein Fotovoltaikanlagen-Installateur, kein Elektriker und auch kein Fachmann für Vollwärmeschutz.*

Bringt er dennoch Fachkenntnisse mit, umso besser.

Honorarvereinbarung - Lizenzvertrag

Die Grundlage unserer Zusammenarbeit bildet zunächst die **Honorarvereinbarung** – ID 169A (ADVISOR® Energy Scout).

Ihr kann nach entsprechender Zeit der Einarbeitung, jederzeit auf Wunsch des ADVISOR® Energy Scouts, ein zukunftsorientierter, sogenannter

Lizenzvertrag

folgen, der zwischen uns und unserem Energieberater (DNW) geschlossen wird, falls der Scout die weiteren Aufstiegsmöglichkeiten und höheren Provisionen nutzen will. Natürlich kann er aber auch dauerhaft nur als Scout tätig bleiben.

Zudem gelten stets unsere aktuellen AGB's.

Ihre Entscheidung (1)

Wenn Sie jetzt nach intensivem Studium unserer Informationen ein **ernsthaftes Interesse** an einer zukünftigen Mitarbeit gefunden und erkannt haben, dass Sie zukünftig als

ADVISOR® Energy Scout

oder als

Lizenzierter Energieberater (DNW)

in einem der wenigen Zukunftsmärkte Deutschlands langfristig und überaus erfolgreich sein können und ihre berufliche und finanzielle Zukunft selbstständig, unabhängig und überaus positiv gestalten wollen,

dann sollten Sie uns das umgehend per email, per Fax oder telefonisch wissen lassen.

Ihre Entscheidung (2)

Nutzen Sie dazu unbedingt unsere Kurzbewerbung (ID-040a-Kurzbewerbung-Advisor-Berater) die wir als gesonderte Datei beigefügt haben. Falls nicht der Fall, bitte anfordern.

Das Datenblatt einfach vollständig ausfüllen und abspeichern. Dann als Anhang mit einer eMail an „info@advisor.de“ schicken.

Wir setzen uns dann kurzfristig mit Ihnen in Verbindung und senden gerne alle weiteren, notwendigen Unterlagen, z. B. den Lizenzvertrag.

Wir bitten aber um Verständnis, dass ohne Ihr vollständiges Datenblatt, dessen Inhalt wir natürlich absolut vertraulich behandeln und wir keinesfalls an Dritte weitergeben, eine abschließende Bearbeitung Ihrer Bewerbung nicht erfolgen kann.

Noch Fragen?

Weitere, ausführliche Basisinformationen zu unseren Themen:

ADVISOR® Energy Scout, Energieberater (DNW), Fotovoltaik, Energie- und Wärmeversorgung und DNW Energie- und Wärmelieferungskonzept finden Sie unter:

www.dnw.de

Informationen über uns auch unter www.advisor.de

Sollten Sie wider Erwarten unsere Dateien nicht öffnen oder lesen können, rufen Sie uns bitte kurz an.

Wir helfen dann gerne weiter.

Sofortiger Gesprächsbedarf?

Gerne führen wir mit Ihnen auch noch vorab telefonisch ein **individuelles Einzelgespräch**, nach wie vor für Sie völlig unverbindlich, versteht sich.

Hierbei erhalten Sie dann nochmals ausführliche Informationen über Markt, Unternehmen, Produkt, Vertriebsaufbau, Beratertätigkeit, Einkommensmöglichkeiten, Fortbildung, Aufstieg, usw. Die ausführliche Beantwortung Ihrer Fragen wird dann sicherlich letzte Zweifel beseitigen, ob sich Ihnen hier tatsächlich eine echte und lukrative Zukunftschance bietet, in die es wirklich lohnt, persönliches Engagement, Mut zur Selbstständigkeit und Begeisterung für ein einzigartiges Unternehmenskonzept zu investieren.

Rufen Sie uns doch einfach an. 06029 / 996252

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.
Wir freuen uns auf eine zukünftige Zusammenarbeit.**

Anschrift / Address:

ADVISOR® Gesellschaft für Energie und Unternehmensberatung mbH
Marienstr. 14 - 63776 Mömbris - Germany

Sitz / Corporate domicil:

63776 Mömbris

Handelsregister / Commercial register of the local court:

HRB 6135 AG Aschaffenburg

UST-ID / VAT identification number:

DE 149959570

Geschäftsführer / Director:

Marianne Brendel

www.advisor.de - email: info@advisor.de

 phone (+49) 6029 996252 -  facsimile (+49) 6029 996253