

Das ist Ihre letzte Chance, eine Lizenz zum Quasi-Gelddrucken zu erwerben!

Wenn Sie jetzt schnell zugreifen, werden Sie nicht nur in die Lage versetzt, endlich auch mal Tausendsassa Kurtz zu spielen, d.h. fast oder ganz ohne Rücklagen einen Offshore-Verlag wie den unserigen in den tollsten Steuerparadiesen der Welt aus dem Boden zu stampfen - und in relativ kurzer Zeit Ihre erste Million zu machen.

Sie erwerben überdies eine bibliophile Rarität, nämlich eine aus zwei miteinander verbundenen Teilen bestehende und sonst nirgendwo mehr erhältliche "Bibel" (siehe Abb. rechts), die garantiert nie wieder aufgelegt wird und um die man Sie beneiden dürfte!



Altes u. neues Testament in einem zum Sonderpreis von nur € 70

Es geht um die Bibel der Tipdienstler, der Vertrauliche-Report-Versender, der Bücher-per-Post-Verkäufer, kurz: des sogenannten Mailorder-Verlagswesens. Einer nicht selten belächelten, mit Sicherheit schillernden Branche, in der sich sowohl kleine Krauterer wie große Konzerne, unseriöse Absahner wie gediegene Unternehmen, hoffnungslose Dilettanten wie anerkannte Genies tummeln. Aber auch: der Branche, in der sich heute noch praktisch jedermann ohne Kapital, Vor- bzw. Ausbildung oder Beziehungen sofort selbständig machen kann und wo es vom ersten Tag an überdurchschnittlich viel zu verdienen gibt - einfach indem Sie ein bißchen bedrucktes Papier so teuer wie möglich verkaufen.

Sie müssen nicht mal wie alle anderen Unternehmer Angst davor haben, daß Sie irgendein cleverer Konkurrent frech unterbietet und Ihr schönes neues Geschäft wieder kaputt macht. Kurtz hat das schon für Sie getestet, indem er das gleiche Druckwerk über 3 Deckadressen zu verschiedenen Preisen anbot - zu 10, 30 und 70 Euro. Die teuerste Offerte brachte den größten Umsatz!

Sie trauen sich nicht zu, selber etwas zu verfassen, wofür andere mit Freuden, aber möglichst ohne spätere Reue, viel Geld auszugeben bereit sind? Keine Angst, Ihre Mitbewerber können oftmals mit noch weniger Kreativität und Fachwissen aufwarten bzw. beherrschen die ständig wechselnden Rechtschreibungen in Ihrer Republik noch schlechter als Sie. So erwischte Kurtz anläßlich der

Recherchen zu seiner "Bibel"-Version ein halbes Dutzend der bekanntesten deutschen Börsendienst-Herausgeber dabei, wie sie sich ihre Blättchen allesamt vom gleichen BWL-Studenten ghost-schreiben ließen. Und der Starautor der Frankfurter Mailorderverlags-Szene vertraute uns an, er sei eigentlich Legastheniker, aber dank des zunehmenden Tohuwabohus in der Ohrtokratie falle das jeden Tag weniger auf.

Eines der vielen Vorbilder, die ihren Erfolg einer alten Schreibmaschine und dem Schriftstellertalent eines Michael Graeter verdanken (Graeter-"Literatur" besteht, wie jeder altgediente "Bunte"-Leser weiß, im wesentlichen aus dem phantasielosen Namen-Aneinanderreihen von Promis und deren Begleitern), stellt die spätere Sex-Konzern-Herrin Beate Uhse dar.

Zu einer Zeit, da die Arbeitslosigkeit weit schlimmer wütete als heute, da die Perspektiven fürs Selbständigmachen doppelt so düster waren als in diesen Tagen des bißchen Globalisierungsdrucks und da Jungunternehmern die Startbeihilfen noch nicht hinten und vorne hineingeblasen wurden, nämlich im denkbar hoffnungslosen Nachkriegsjahr 1947, gab die zufällig im Flensburgischen gelandete Ex-Luftwaffen-Pilotin auf ein paar Blättern schmutzig-grauen Vorwährungsreform-Papiers Verhütungstips und schlug diese "Broschüren" für 2 Reichsmark an schleswig-holsteinische Landfrauen los. Inzwischen ist aus dieser Geschäftsidee eine Superfirma mit 300 Mio Jahresumsatz sowie 1500 Mitarbeitern geworden. Andere Postversand-Verleger, die auf ähnliche Weise vom Küchentisch-Niveau in höchste Unternehmer-Sphären emporgestiegen sind, heißen Norman Rentrop, Hans-Peter Holbach, Hans-Jürgen Kaiser ("Mailorder-Kaiser"), Marco Ulrich – und Gerhard Kurtz.

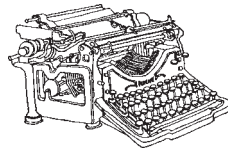


Der letztgenannte ausgekochte Profi (siehe Abb. oben!) enthüllt jetzt in einer Sonderausgabe seiner eingangs abgebildeten Millionär-per-Post-"Bibel" das internationale sowie deutsche Mailorderverlags-Branchen-Know-how plus seine persönlichen Erfolgsgeheimnisse, wie Herr Jedermann mit einem kleinen Versandverlag reüssieren kann. Als Haupttätigkeit, als unternehmerisches Zweites Bein oder neben einem Angestellten- bzw. Hausfrauen-Job.

Kurtz zeigt auf, wie er höchstselbst zunächst völlig ohne Geld einen 4 Seiten starken "Kurtz-Brief" kreierte und damit binnen 3 Jahren seine erste Million machte. Wie er später auf selber geschriebene "Reports" umstieg und seinen Debütanten-Erfolg wiederholte. Aber er verrät auch erstmals: Wie er viel Geld verlor, weil er sich von pressefreiheitsfeindlichen Zensoren, rabiaten Behörden und prozeßlustigen publizistischen Opfern in juristische Scharmützel verwickeln

ließ sowie andere Fehler beging - und wie Sie all dies vermeiden. Schließlich: Wie der "Meister" listig aus dem aktiven Unternehmerleben ausstieg, sich jetzt von anderen die Kastanien aus dem Feuer holen läßt - und nach der Peter Gauweilerschen Klienten-Leasing-Methode lustig weiter kassiert.

Sollte Ihnen die Chuzpe fehlen, gleich mit einem eigenen Mailorder-Erzeugnis loszulegen, bietet Ihnen Autor Kurtz die Chance, sich erst mal der bestens eingeführten Publikationen seiner Nachfolge-Organisation (Market Letter Corporation) zu bedienen - um als selbständiger Partner sämtliche in der vorliegenden Website vorgestellten Verlagsprodukte zu vertreiben. Auch unter diesen unseren Partnern gibt es bereits einen, der ganz schön reich geworden ist und dem Sie es nur nachzumachen brauchen! (Bei Interesse können Sie sich über die Partnerprogramm-Box links als Partner bei uns anmelden!)



Bevor wir uns den einzelnen Themen der Kurtzschen Mailorder-Millionär-"Bibel" zuwenden noch ein paar allgemeine Hinweise zu unserem Angebot: Das hier und heute behandelte Kurtz-Werk ist ein richtiges Buch und keine ungebundene Informationsmappe...Es wurde auch nicht wie z.B. der Karl-May-Band "Ich" am Ende einer 65bändigen Schreiberkarriere mit weitem Abstand zu den Geschehnissen verfaßt - sondern in zeitnahen Etappen, immer jeweils nur wenige Jahre nach dem Erreichten (Sie erinnern sich: Der erste "Kurtz-Brief" erschien 1971 und der letzte Kurtz-Report vor ein paar Wochen)...

Ende der Neunziger machte einer der bekanntesten deutschen Mailorder-Häuptlinge, nennen wir ihn "Meier", den Kollegen Kurtz darauf aufmerksam, daß seine "Bibel" doch ziemlich auslandslastig sei, aber nicht jeder Leser eine Mailorder-Karriere in Panama oder Sark anstrebe...Fazit: "Meier" ließ von den besten Schreibern seines Hauses ein ergänzendes Werk mit dem Schwerpunkt auf deutschem Mailorderwesen ("Der Versandhandel") verfassen - und der Kurtz-Verlag fügte die beiden Teile zu einem einzigen Gesamtkunstwerk zusammen...Verlagsintern wurde hinfort der erste Kurtzsche Teil der Gesamt-"Bibel" scherzhaft "Altes Testament" und der zweite Meiersche Teil "Neues Testament" genannt...Sie bekommen auf diese Weise zwei Bücher (Nr. 1 mit 102 Seiten, Nr. 2 mit 58 Seiten, zusammen 160 Seiten) für den Preis von einem...

Parallel dazu wurden die beiden "Bibel"-Teile durchaus auch einzeln verkauft. Die Gesamt-"Bibel" indes boten wir stets nur besonders ausgefilterten Interessenten ("Promis") an, bei denen wir aufgrund von Namen und Stellung sicher sein konnten, daß keine Plagiatoren und andere unseriöse Konkurrenten darunter sein würden, die unserem Geschäft schaden könnten. Und genau diese Promi-Sonderausgabe bieten wir heute auch Ihnen an. Stand, Druck und Druckplatten

Anno 1998 (also kurz vor Einführung des virtuellen Euros!)...Mit der Garantie, daß diese Version nie wieder aufgelegt wird...

Wie aktuell bzw. überholt ist diese Sonderauflage? An den beiden wichtigsten Punkten, nämlich den Grundsätzen des Mailorder-Verlagswesens sowie den Erfahrungen der beiden Haupt- u. Neben-Autoren, hat sich nichts Wesentliches geändert - allenfalls wurden letztere noch erweitert!

Preisangaben von damals sind zwar noch in DEM, doch wenn Sie davon die Hälfte abziehen, kriegen Sie Euro-Preise heraus (die meisten Preisangaben des "auslandslastigen" Kurtz sind eh in Dollar, und der wackelt im Verhältnis zu Euro am laufenden Band, bis der Euro für ganz verschwindet!)...Höchstens angegebene Adressen könnten sich geändert haben - wenn sie wichtig waren und es die Hintermänner noch gibt, finden Sie sie auf unserer "Bibel"-Aktualisierungs-Beilage verbessert wieder. Unwichtiges sollten Sie ohnehin lieber vergessen.

Zum Ausgleich dazu werden Sie auf besagter Aktualisierungs-Beilage auch mit völlig neuen und 1998 noch gar nicht vorstellbaren Entwicklungen bekannt gemacht. Beispiel: Was taugen gewisse den Zeitgeist verströmende Anzeigenrubriken der zwei wichtigsten deutschen Tageszeitungen? Antwort: Egal, für welche der beiden Sie sich entscheiden, Ihre Anzeigen-Investition werden Sie zu 100 Prozent abschreiben müssen! Schon allein dieser eine Tip kann den Preis von € 70 für die Kurtzsche "Bibel" mehrfach wieder hereinbringen!

Was steht sonst noch im "Alten und Neuen Testament"? Ein paar Appetithäppchen aus dem ersteren aus der Feder vom Propheten Gerhardus:

Wie Sie garantiert Ihr Mailorder-Traumprodukt finden, das genau auf Ihre Möglichkeiten zugeschnitten ist - von ein paar vervielfältigten Blättern à la Beate Uheses Verhütungstips über einen regelmäßig erscheinenden Infobrief im Stil des Holbachschen "Geldbrief" bis zum einstigen Buch-Bestseller "Millionär in 91 Tagen" vom Ulrich Verlag...So füllen Sie Ihre Publikationen nicht nur mit Hilfe eines schreibge-



wandten Studenten, sondern auch durch das "Nachempfinden" von richtungsweisenden Auslandswerken - ohne daß man Ihnen Ideenklau vorwerfen kann...Wie Sie völlig legal aus smarten amerikanischen Reports abschreiben, indem Sie sich an von Kurtz weltexklusiv genannte US-Verlage halten, deren Schriften Sie ausdrücklich kopieren oder sonstwie verwerten dürfen - einschließlich Weiterverkaufs des Copyrights...Wie Sie aus einem vergilbten alten Schmöcker einen hochaktuellen Marktrenner basteln...Die versteckten und dem Normalsterblichen unzugänglichen Bereiche, aus denen sich noch 100% sichere Buch-Bestseller zaubern lassen...Infobrief-Marktlücken, die ihrer Entdeckung harren...Die neuen US-Verlags-Vorbilder, von denen Sie sich unbedingt inspirieren lassen sollten...Wenn zu schade für ein Buch, zu einseitig für einen Infobrief - Fernkurs! (Ein entsprechendes Manuskript, wie man durch XYZ reich wird, können Sie sogar bei uns abrufen und nach Belieben ausschlachten!)...Der von Kurtz einst erfundene und sofort nachvollziehbare Super-Werbe-Gag, jedem frischen Kunden 1000 qm Land rechtsgültig u. ohne Nebenkosten zu schenken (der Erfinder gewann damit Tausende Neukunden!)...Der Trick, Anzeigen völlig kostenlos im "Spiegel" zu veröffentlichen...Was Sie als Klein- wie Großverleger über Porto-Drehs

wissen müssen, also z.B. in welchen Ländern Sie Ihre Buchsendungen abschicken müssen, um nur die Hälfte oder weniger für Briefmarken auszugeben, aber auch: Welche Länder Großversendern dicke Portorabatte gewähren sowie: Das Land, das Ihnen einen einmaligen Gewichtstarif bietet - und der Broker, der Ihnen für Ihren jeweiligen Mailing-Fall das günstigste Angebot herauspicks und auf Wunsch dessen gesamte Abwicklung (für Sie kostenlos!) managt...Aber auch: Der Fall des Grauhändlers, der Ihnen deutsche Briefmarken mit bis zu 40% Nachlaß liefert...Wie Sie an die Kundenadressen Ihrer Konkurrenten kommen - ganz offiziell oder hinten herum, inclusive Münchner Amtsgerichtsurteil, das Adressenklaue für straffrei erklärt...Die Insider-Kniffe, wie Sie mit einstweiligen Verfügungen seitens der Konkurrenz, Abmahnungen von "Tugendvereinen" oder Ermittlungsverfahren von pressefeindlichen Behörden fer-



tig werden - etwa per Verjährungstrick, bei dem Ihre angebliche Untat schon verjährt ist, bevor Sie sie richtig begangen haben...Und: Wie auch Ihr Anwalt Ihnen einen Freibrief ausstellen kann, der Sie vor Verurteilungen wg. Presse-delikten schützt...So umschiffen Sie Zugabeverordnung u. UWG...Wie Sie bei Zeitungen u. Zeitschriften für Ihre Anzeigenaufträge 15% Nachlaß herausholen und von welchem EU-Standort Sie die Aufträge abschicken zu müssen, um auch noch die MWSt zu sparen...Die 5 deutschen Städte, die sich einen Spaß daraus machen, jeden Mailorder-Kreativen zu kriminalisieren. Und wie Sie daher aus liberaleren, bürokratieärmeren u. steuergünstigeren Oasen operieren... Merke: "Die Pressefreiheit ist unteilbar!" (Henri Nannen zu Ihrem Autor). Will sagen: Es gibt keine höhere Pressefreiheit für "Bild", "Spiegel" oder "Stern" als für das von Ihnen herausgegebene Käseblättchen...Und, und, und.

Und das sind ein paar Stichworte aus dem "Neuen Testament", vulgo: "Der Versandhandel:

Die Marktlage...Das minimale Startkapital...Die richtigen Artikel... Wie findet man neue Produkte?...Die Preiskalkulation...Die richtige Anzeigengestaltung...Fehler bei der Gestaltung von Kleinanzeigen...Der Werbebrief...Der Versandumschlag ...Die Kunst der erfolgreichen Direktwerbung...Das Testen von Anzeigen, Direktwerbungen und Adressenmaterial...Eigene Kundenkartei und gekaufte Adressen...So verdienen Sie Geld mit Deutschen im Ausland...Der Neuheitenversand...Das Ex- u. Importgeschäft...Gewerbeanmeldung und was Sie in Ihrer Republik in Sachen Bürokratie beachten müssen (falls Sie nicht dem Kurtzschen Beispiel folgen und vom Ausland aus absolut genehmigungsfrei operieren wollen)... Einfache Buchhaltung...Wo Sie einen Einkaufsführer mit ca. 12.000 Lieferfirmen aus Hongkong bekommen...Wie Sie mit Hilfe von PR kostenlos für sich werben...Wie Sie mit eBook-Versand 30.000 bis 40.000 Euro im Jahr verdienen...So steigen Sie mit eigenen Produkten in den Versandhandel ein...Wer Ihnen in Deutschland sofort druckfertige Reports liefert...Wie Sie die Druckkosten für Ihre Prospekte auf null reduzieren...Der Dreh, aus dem Internet Informationen zu holen und diese legal weiterzuverkaufen... Wo Sie für den Einkauf (nicht Anmietung) einer Kundenadresse nur € 0,01 bezahlen...Wie Sie mit einer Internet-Links-Liste ohne viel Arbeit eine Menge Geld machen...



Das Geschäft mit der Esoterik...Oder mit Horoskopen...Wo Sie Software für Ihren Computer zum Nulltarif kriegen...Die Strategie, über das Internet zu verkaufen und unter € 50 im Monat dafür aufzuwenden...Die wirklich zukunftssträchtigen Ideen und Themen für Ihren Infoversand...Der Werbebrief, der 90 Prozent Rückläufe brachte...Welche Artikel Sie mit einem einfachen Personal-Computer und einem Laserdrucker produzieren und erfolgreich per Mailorder

Spektakuläres Sonderangebot...

..für Schnellbesteller. Wenn Sie Ihre Bestellung über das weiter oben beschriebene Kurtz-Werk "Bibel für den Millionär per Post" binnen 10 Tagen perfekt machen, legen wir Ihnen folgende Gratiszugabe obendrauf:

Meister Kurtz auf Ihrem heimischen TV-Bildschirm!

Hintergrund: Um nicht nur durch aneinandergereihte Buchstaben, sondern auch in beweglichen Bildern plus dem Ton der eigenen Stimme im Gedächtnis seiner treuen Lesergemeinde zu bleiben, beauftragte Gerhard Kurtz vor einiger Zeit einen aufstrebenden jungen Journalisten, den er gerade bei dem ihm verbundenen Panam TV untergebracht hatte, mit dem Drehen eines gut 20 Minuten langen Videos (inzwischen auf DVD umgepolt!) über seine Person und sein heutiges Umfeld. Der noch nicht sehr professionelle Streifen wird wohl nie einen Oscar oder Silbernen Bären gewinnen, bleibt aber trotz aller Mängel ein filmhistorischer Leckerbissen und einmaliges TV-Dokument.



Der leicht verwackelte und nicht immer perfekt belichtete Inhalt: Was Kurtz in seinem Halb-Privatleben (50% landwirtschaftliche Tätigkeit in Übersee unter Palmen sowie weitere 50% Manuskriptproduktion für seinen Nachfolger-Verlag, handelsrechtlich korrekt: Market Letter Corporation) so treibt, wozu er Gänse, Hühner und Hunde braucht, was er mit dem Anbau von Avocados, Bananen und Feigen bezweckt sowie welchen Kommentar er zu den gängigen Vorurteilen betr. seiner Arbeit, seiner Freizeit, seiner Titel usw. abzugeben hat. Kurz: Sie können endlich einen Blick hinter die Fassade des angehenden Voll-Ruheständlers Kurtz werfen. (Falls Sie statt DVD lieber noch eine VHS-Videokassette hätten, bitte ausdrücklich erwähnen - Umtauschaktionen nicht möglich!)

absetzen...Die Methode, mit der Ihre Werbebriefe garantiert gelesen werden...Fall-Beispiele, wie Sie mit 8 bis 10 Werbebriefen an 3000 Kunden 1,2 Mio Umsatz p.a. erzielen...Synergetisches Marketing oder wie Sie Ihre Werbekosten halbieren...Multi-Level-Marketing die Erfolgsstrategie aus den USA und wie sie sich mailordergerecht einsetzen lässt... Die erfolgreichsten Zeitungen und Zeitschriften für Ihre Anzeigenwerbung...Und, und, und.

Alles oben Versprochene nur solange und insoweit, wie die Dinge noch im Markt vorhanden und die Anbieter nicht gestorben, in die Pleite getrieben oder verhaftet worden sind!

Und mit den besonderen Empfehlungen der Buchhaltungs- u. Mahnabteilung des Kurtz-Nachf.-Verlags (juristisch korrekt: Market Letter Corporation) gibt's als Draufgabe noch die aktuelle "Schwarze Liste der Inzahlunggeber fauler Schecks u.a. betrügerischer Kunden". Auf ihr können Sie als zukünftiger Mail-order-Unternehmer u.a. ablesen, von welchen Leuten Sie lieber keinen Scheck annehmen sollten, damit Ihnen bei Scheck-Inkasso-Einreichungen im Ausland nicht "Internationale Scheckprotestkosten" von bis zu € 100 selbst für Minischecks entstehen. Ein wertvolles Credit-Screening-Vehikel für jeden Vorkassen- oder Gegen-Rechnung-Lieferanten, ein verdientes Kainsmal für pathologische Scheckgauner u.a. faule Kunden à la Helmut Schunk, München, sowie ein verblüffend wirksames Erziehungsmittel für scheinbar Unverbesserliche.

Bitte zögern Sie keine Sekunde, dieses ultimative Kompendium des Kultautors Kurtz (übersetzt ins Englische, Französische, Italienische, Skandinavische, Russische usw.) umgehend abzurufen.