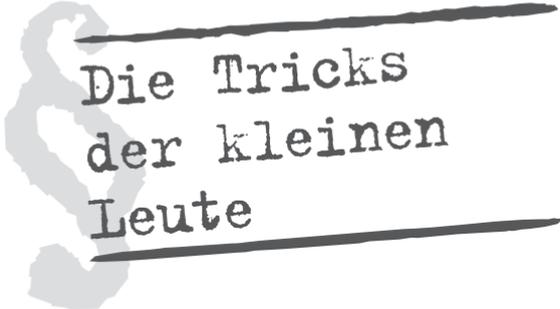


Das verbotene Buch 2

Reich werden,
ohne zu arbeiten

riva



Die Tricks der kleinen Leute

Wir sind ein Reisebüro

Der Münchner Bankkaufmann Thomas G. reist sehr gerne, fliegt am liebsten Businessclass und das Ganze noch lieber zum absoluten Schnäppchenpreis. Ostern in Südostasien, Linienflug Business, Fünf-Sterne-Hotel. Pfingsten eine Woche New York vom Feinsten, Sommer auf Mauritius und im Herbst noch mal für 10 Tage nach Havanna – all das leistet sich Thomas G. regelmäßig, ohne ältere Bankkundinnen abzocken zu müssen. Sein Trick: Thomas G. besitzt ein Reisebüro. Zumindest auf dem Papier.

»Die Sache ist ganz unkompliziert: Bei der Stadt meldet man ein Gewerbe an – Eröffnung eines Reisebüros – zahlt etwa 25 Euro an Gebühren und bekommt wenig später seinen Gewerbeschein zugeschickt. Der Willkommensbrief von der IHK folgt schon bald und auch das Finanzamt wird sich melden. Aber: Kein Umsatz, keine Steuern! Denn die einzigen Reisen, die in meinem Reisebüro gebucht werden, sind meine eigenen. Man geht auf Internetseiten wie www.pepxpress.de und findet dort die günstigsten Angebote für Inhaber von Reisebüros, Expedienten und Angestellte. Auf Flüge bekomme ich bis zu 80 Prozent Ermäßigung – was es mir ermöglicht, Businessclass zum Preis

von Economy-Tickets zu fliegen. Auch die Hotelpreise sind unverschämte billig. Zum Teil gibt es auch Gratis-Angebote für die Nobel-Unterkünfte, die ich natürlich herzlich gerne mitnehme.«

Der clevere Banker nutzt selbstverständlich auch alle anderen Vorzüge, die sein Gewerbeschein mit sich bringt: Er besitzt eine Metro-Karte und kauft fast alles, was er zum täglichen Bedarf braucht, in dem Großmarkt ein. »Die Erfahrung hat aber gezeigt, dass man solche Reisebürogeschichten auch nach außen hin noch etwas besser absichern sollte. Für 10 Euro habe ich mir Visitenkarten drucken lassen, das rundet das Bild des Reisebürobesitzers professioneller ab. Ein Freund hat mir für ein gutes Abendessen auch noch eine seriös wirkende Internetseite eingerichtet – falls es doch einmal Zweifel vonseiten des Finanzamtes geben sollte. Man will ja schließlich nicht den Eindruck erwecken, das Reisebüro sei nur eine billige Scheinfirma.«

Mode für lau

Die Zahnarzhelferin Steffi R. aus Südbaden hat für sich einen Weg entdeckt, über Jahre hinaus mit den neuesten Bekleidungsstücken ausgestattet zu sein, ohne dafür bezahlen zu müssen. »Fast nichts bezahlen, müsste es richtig heißen«, schränkt die 40-jährige Frau ein. Ihre Schuhe, Jacken, Hosen und Pullover, im Grunde ihre gesamte Bekleidung, kauft Steffi R. bei einem amerikanischen Versandhändler, der in seinem Namen auch noch mit einem falschen Apostroph arbeitet, ein. Die Modelinie scheint zu überzeugen. Zumindest Steffi R. Aber nicht nur die angebotenen Waren findet die Zahnarzhelferin attraktiv, sondern auch die Garantiebestimmungen. Die Firma nimmt alle Artikel wieder zurück, wenn der Kunde nicht 100-prozen-

tig zufrieden ist – das ist übrigens bei vielen amerikanischen Firmen der Fall. Da lohnt sich ein Blick in die allgemeinen Geschäftsbedingungen.

»Das Zauberwort in der Garantieerklärung ist ›jederzeit‹. Für mich heißt das: Wenn ich die Sachen aufgetragen habe oder Lust auf etwas Neues bekomme.« Steffi R. schickt die Ware zurück und erhält den Kaufpreis wieder. Davon kauft sie sich wieder neue Klamotten und das Spiel geht wieder von vorne los. »Für mich ist das so etwas wie ›Null-Leasing‹. Nur dass es so etwas normalerweise nur für besonders wichtige Leute gibt – und schon gar nicht bei Bekleidungsstücken. Was ich dabei spare, geht direkt in die Urlaubskasse.« Und Steffi R. spart viel Geld. Über den Versandhändler stattet sie nämlich auch ihren Gatten aus.

Der Studentenausweis

Der Stuttgarter Immobilienmakler Tino K. ist privat äußerst aktiv: Kino, Oper, Theater, Konzerte gehören zu seinem regelmäßigen Freizeitprogramm. Dinge also, die im Zweifel richtig teuer werden können – »wenn man nicht weiß, wie man richtig trickst«, verrät der smarte Schwabe. Seine Lösung: Er besitzt einen Studentenausweis, obwohl er noch nie eine Universität von innen gesehen hat.

»Ein Studentenausweis lohnt sich nur dann, wenn man auch regelmäßig damit arbeitet«, warnt Immobilien-Mann Tino K. Höchst ungern verrät er, wie er die Sache mit dem Studentenausweis angegangen ist: »Eigentlich will ich gar nicht, dass zu viele Nassauer auf diese Masche anspringen, aber es gibt ja auch Menschen, die mit einem Studi-Ausweis einfach besser leben könnten, weil ihnen der eigene Job oder die

Unterstützung durch die Agentur für Arbeit kaum über die Runden hilft. In meinem Fall ist es eine rein sportliche Angelegenheit, weil ich Spaß an kleinen Tricksereien und Mauscheleien habe.«

Tino K. bezog seine Studentenkarte von der Fern-Universität Hagen. »Man meldet sich bei der Fern-Uni an, und um einen Studentenausweis zu bekommen, muss man einen Kurs belegen. Ich habe mich damals für den günstigsten entschieden, der ungefähr 150 Euro gekostet hat. Dazu kommen noch 11 Euro für das Studentenwerk dazu und schon ist man Student. An dieser Stelle könnten schon die ersten Einwände kommen: 160 Euro für einen Studentenausweis? Wie soll man denn das wieder reinholen? Die Antwort ist einfach: In nur einem Jahr wohl kaum! Die Sache ist eine Mischkalkulation: Im ersten Jahr kostet mich der Ausweis umgerechnet 160 Euro. Der Trick ist aber, dass ich mich von da an ständig wieder bei der Fern-Uni zurückmelde, in dem ich mich bei dem Kurs, für den ich bezahlt habe, nicht zur Prüfung gemeldet habe. Diesen Kurs aber darf ich – um irgendwann tatsächlich die Prüfung zu machen – zehn Mal wiederholen. Also fünf Jahre lang! Nach der ersten Kursgebühr fallen bei mir in den kommenden viereinhalb Jahren nur noch pro Semester die 11 Euro Studentenwerk an.«

Die Vorzüge seines Studentenausweises hat Tino K. noch gar nicht alle ausgeschöpft: »Für etwa 50 Euro bekomme ich die komplette Stuttgarter Netzkarte. Mein Abonnement der Süddeutschen Zeitung kostet mich pro Monat 21,50 Euro statt 43,90 Euro. In die Oper komme ich zum Teil für 8 Euro, ich bekomme Studentenrabatt bei Skipässen und wenn ich dem Finanzamt melde, dass ich sechs Mal pro Semester nach Hagen zum Seminar gefahren bin, kann ich auch noch die Fahrtkosten geltend machen. Ich persönlich hatte die

160 Euro schon im ersten Jahr wieder reingeholt. Und seit ich mich nur noch für 11 Euro zurückmelden muss, macht mein kleines Studentengeschäft noch viel mehr Spaß.«

Die Gratis-Abos

Die Münchner Hausfrau und Mutter Ute C. mag bei der täglichen Verrichtung ihrer Arbeiten nicht auf eine regelmäßige Zeitungslektüre verzichten. Allerdings ohne dafür bezahlen zu müssen! Die trickreiche 29-jährige Frau versorgt sich aus diesem Grund mit kostenlosen Probe-Abonnements. »Die Sache läuft ganz einfach: Die meisten Zeitungen und Zeitschriften bieten sogenannte Gratis-Abos an. Drei Wochen *Welt am Sonntag* beispielsweise für lau, ohne Verpflichtung und ohne versteckte Fallen bei den Kündigungsfristen. Nun könnte man natürlich einwenden, dass man mit drei Ausgaben kaum über das Jahr kommen wird. Richtig? Falsch! Um die Verlage zu überlisten, arbeite ich ganz einfach mit Fantasie-Namen. Mal schließe ich das Abo auf den Namen meiner besten Freundin ab, mal auf Müller, Schmidt oder Lindemann – und das Ganze immer mit meiner Adresse. Hierfür muss ich nur die betreffenden Namen mit einem kleinen Zettelchen an meinen Briefkasten hängen und schon wandern die Zeitungen in meinen Briefkasten. Die Abo-Abteilungen der Verlage schöpfen keinen Verdacht, weil sie – wenn sie in ihre Computerdateien schauen – nicht sehen können, ob ich in einem Hochhaus oder einer größeren Wohnanlage wohne. Und in großen Mietskasernen können unzählige Mieter mit derselben Straße und Hausnummer leben.«

Tatsächlich. Dass Ute C. in einem kleinen Einfamilienhaus wohnt, vermögen die Verlage nicht herauszufinden. »Außerdem: Wir könn-

ten auch ständig wechselnde Untermieter haben, die gerne Zeitungen lesen. Es ist alles nur eine Frage der Planung. Mal bekomme ich für drei Wochen diese Zeitung, mal jene zugeschickt. Aufgefallen ist meine kleine Finte bislang nicht. Und viel Geld kann man damit allemal sparen.«

Das sündhaft teure Tafelwasser

Gastronomen verdienen im Grunde nur an den Getränken, heißt es. Alles, was an kulinarischen Spezialitäten aus der Küche kommt, ist – was den Aufwand, die verwendeten Produkte und die Personalkosten angeht – kaum lohnend. Die Kasse klingelt an der Theke. Das weiß auch ein Restaurantbesitzer aus Baden-Württemberg, der aus nachvollziehbaren Gründen lieber anonym bleiben möchte. Sein Geschäftsmodell: Tafelwasser aus dem Discounter, die Flasche zu wenigen Cent, wird in edle Markenflaschen umgefüllt. »Unsere Gäste verlangen nur Markenware. Ein profanes Mineralwasser tut es nicht. Es muss Pellegrino sein oder sogar ein extrem teures Gletscherwasser. Dabei kann kein Mensch erkennen, ob er ein angesagtes Pellegrino trinkt oder ein schlichtes Mineralwasser von Aldi.«

Natürlich ist sich der Gastronom bewusst, dass diese Masche nur mit Kumpanen funktionieren kann. Mindestens eine Servicekraft muss in diesen Beschiss eingeweiht sein. »Wir sind ein reiner Familienbetrieb. Und da weiß jeder, um was es geht. Um unsere Existenz.« Wie viel der Gastwirt mit dieser Masche einstreicht, wollte er nicht verraten. Nur so viel: »Versuchen Sie Wirte zu finden, die nicht bescheiden – das ist einfacher. Und – wer glaubt, so etwas funktioniert nicht auch mit Wein, ist wirklich sehr naiv ...«

Die Idee kam dem Automechaniker Roland J. aus Mecklenburg-Vorpommern im Kroatienurlaub. Hotelgäste hatten ihm geschildert, wie sie auf der Fahrt in das Urlaubsdomizil ganz offenkundig abgezockt worden sind. »Die Touristen erzählten, dass ihnen Unbekannte einen Reifen aufgestochen hatten, um dann bei der Reparatur behilflich zu sein. Abgelenkt vom Reifenwechsel seien dann sämtliche Wertsachen gestohlen worden. Nun, aufs Stehlen wollte ich mich fortan nicht verlegen, aber warum nicht ein bisschen bei der Kundenakquise nachhelfen? Als einzige Fachwerkstatt weit und breit hilft es besonders in Krisenzeiten, den einen oder anderen Lackschaden bei Fahrzeugen, die unbewacht an der Straße parken, selbst zu verursachen. Ob mit Schlüsseln oder Schraubenzieher – das sieht hässlich aus und je nachdem bezahlt den Schaden die Versicherung. Unsere Werkstatt ist gut ausgelastet – besonders die Lackiererei, und alle sind zufrieden. Ganz nebenbei will ich nicht verschweigen, wie andere Unternehmen arbeiten: Ein befreundeter Reifenhändler ganz in der Nähe verfolgt die ähnliche Geschäftsstrategie. Im Umfeld seiner Werkstatt scheinen Reifenschlitzer ihr Unwesen zu treiben. Mehr weiß ich leider auch nicht ...«

Die günstige Minibar

Ein Widerspruch in sich. Minibars sind immer wahnsinnig teuer. Nicht für den Bielefelder Außendienst-Mann Gerhard F. Der Mann verbringt im Schnitt etwa 120 bis 150 Nächte pro Jahr in Hotelzimmern – und hatte es im Laufe der Zeit »einfach satt, an einsamen Abenden und nach einem stressigen Tag die völlig überbezahlten Minibar-Preise zu bezahlen.« Gerhard F. hat reagiert, wie er es bezeich-

net. Auf seine Dienstreisen hat er mittlerweile immer eine Halb-Liter-Wasserflasche mit Pfefferminztee im Gepäck. »Mit dem Tee kann ich fast alle leer gemachten Spirituosenfläschchen wieder auffüllen – den Rest, einen klaren Schnaps etwa, erledige ich mit Leitungswasser.« Der Vertreter ist mittlerweile – so behauptet er – »ein Meister im fast unsichtbaren Öffnen von kleinen Cognac- oder Schnapsflaschen in Hotelzimmer-Bars.« Die Kunst sei, die Flaschen langsam und vorsichtig zu öffnen, verrät der Bielefelder. »Manchmal sind auch kleine Kunststoff oder Alu-Käppchen über den Verschlüssen. Die schneide ich mit einem scharfen Messer ganz sauber an. Wenn ich danach den schottischen Whisky wieder auffülle, setze ich ganz behutsam wieder die Kappe auf und fertig.« Gerhard F. behauptet, im Laufe der Jahre mehrere Tausend Euro gespart zu haben. Und er fühle sich ein bisschen wie Robin Hood. Na denn ...

Die Auto-Mitfahrgelegenheit

Der Kölner Pharmavertreter Detlef D. fährt einen leistungsstarken Audi Turbodiesel. Auf Geschäftskosten, denn das Fahrzeug ist ein Firmenwagen, den er auch privat nutzen darf. Und das tut er auch. Woche für Woche besucht er seine Lebensgefährtin in München. Diese regelmäßigen Fahrten hat der Sparfuchs bei unterschiedlichen Mitfahrzentralen angemeldet: Freitag Abend hin, Sonntag Abend wieder zurück. Pro Mitfahrer darf er rund 50 Euro verlangen – wenn er je Zentrale einen Beifahrer angibt. Das macht pro Weg 150 Euro, im günstigsten Fall also 300 Euro pro Wochenende. »Im Schnitt, über das Jahr gerechnet komme ich auf etwa 700 Euro im Monat, also mehr als 8000 Euro im Jahr.« Extra, versteht sich, denn die Benzinbelege rechnet er über die Firma ab.