

GRATIS
FÜR TIEREXPERTEN UND PFERDEPROFIS



TIERBIZ ERFOLGSGUIDE



Ultimativer Leitfaden
für dein profitables Tierbusiness
7-Schritte, um online planbar Kunden zu gewinnen.



markenwerft

SO NUTZT DU DIESES EBOOK FÜR DICH

Ich freu mich sehr, dass du hier bist, um dein Herzensbusiness mit Tieren auf Erfolgskurs zu bringen.

Wenn du diese Zeilen hier liest, befindest du dich vermutlich gerade an einem Punkt in deinem Business, an dem jeder schon einmal stand. Du hast diese Idee im Kopf, dass du mit deinem Tierberuf vielen Vierbeinern bzw. Menschen mit ihren Tieren helfen möchtest. Du weißt nur noch nicht genau, wie du aus dieser Idee Realität machst, damit dein Tierbusiness so richtig läuft und du davon entspannt leben kannst. Denn dafür benötigst du regelmäßig neue Interessentenanfragen. Wie kannst du also regelmäßig neue Wunschkunden gewinnen, ohne das unangenehme Gefühl, dich ständig verkaufen zu müssen – und ohne viel Zeit auf Social Media mit anstrengenden Postings zu verbringen?

Lass uns Klartext reden.

Mal ehrlich, Du hast viel Zeit und Geld investiert, um deine Fachkenntnisse auf- und auszubauen. Du bist jetzt ein Experte im Tierbusiness, ABER deine Wunschkunden wissen das noch nicht.

In diesem ultimativen **Leitfaden „TierBIZ Erfolgsguide“** erfährst du die 7 wichtigsten Schritte, die du gehen darfst, um mit deinem Herzensbusiness durchzustarten und planbar neue Kunden zu gewinnen.

Lass uns jetzt direkt loslegen.

Dieses Ebook soll dir als roter Faden dienen.

Nimm dir die Zeit, jeden einzelnen Schritt genau anzuschauen.

Setze die Tipps am besten direkt Schritt für Schritt um.

Sei Plietsch - mach dein Ding.

*Maria Monika
Freitag*

Willkommen



Über mich

ICH BIN MARIA MONIKA!

Dein Marketing Coach für
Online-Kundengewinnung

Marketingstrategin für Tierexperten

Als Marketingexpertin mit langjähriger Erfahrung in der Tierbranche weiss ich sehr gut, wie wichtig es ist, regelmäßig Anfragen von Wunschkunden zu bekommen, die deine Expertise zu schätzen wissen und deine Leistung auch gern entsprechend honorieren. Denn das ist die Voraussetzung dafür, dass dein Tierbusiness erfolgreich ist und du deine Ziele erreichst.

Du erhältst in diesem Leitfaden mein geballtes Fachwissen in der einzigartigen Kombination aus über 30 Berufsjahren als Marketingexpertin in Unternehmen der Tiergesundheit, als Inhaberin der eigenen Werbeagentur gepaart mit der Praxiserfahrung aus dem familieneigenen Pferdebetrieb.

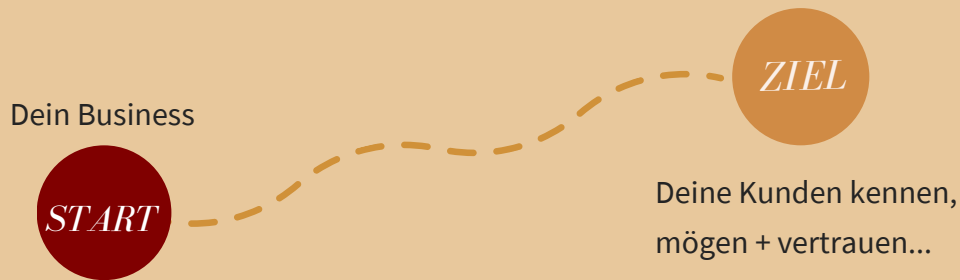
Warum ich diesen wertvollen „TierBIZ Erfolgsguide“ für dich zusammengestellt habe?

Zum einen ergab die Umfrage in meiner Facebook-Gruppe „Erfolg im Tierbusiness“, dass regelmäßige Kundengewinnung die am häufigsten genannte Herausforderung ist. Zum Zweiten deckt sich das mit dem Feedback meiner Kunden in meinem Marketing Coaching für Online-Kundengewinnung. Und zu guter Letzt ist es mir ein persönliches Anliegen so vielen Tierexperten wie möglich dabei zu helfen, ein profitables Tierbusiness aufzubauen, damit wir gemeinsam mehr Tieren helfen können.

Ich liebe es einfach, Tierexperten und Pferdeprofis dabei zu unterstützen mit meinem durchdachten System online sichtbar zu werden, um planbar mehr Kunden zu gewinnen. Ich zeige dir Schritt für Schritt, wie du aus deinem guten Namen eine erfolgreiche Expertenmarke machst, die deine Wunschkunden magnetisch anzieht.

M. Monika Freitag

ERFOLG IM TIERBIZ...



Damit du online planbar neue Kunden gewinnst, darfst du diesen **Grundsatz** verstehen:

Deine Zielkunden müssen dich kennen, dich mögen und dir vertrauen.

... MIT SYSTEM: “TIERBIZ ABC”

A = Wie du mit deinem Tierbusiness zum **Anziehenden Kundenmagneten** wirst

B = Wie du eine **Beziehung** zu deinen Wunschkunden aufbaust

C = Mit welcher Strategie du **Contact und Conversion** erreichst und Kunden gewinnst.



Deine Website,
die verkauft



Beziehungsaufbau
mit System



Leuchtturmstrategie für
deine Sichtbarkeit



Anziehende
Schnupperprobe



Deine
Wunschkunden



Deine
Expertenpositionierung



Dein Angebot



7 Schritte zum Erfolg

TierBLZ Erfolgsguide

TierBLZ Erfolgsguide

Mit kluger Strategie und starkem Fundament
auf Erfolgskurs im Tierbusiness.



Dein unwiderstehliches Angebot

Hast du dein Angebot genau auf den Bedarf deiner Kunden zugeschnitten?
Welches dringende Problem oder welche große Herausforderung deiner Kunden löst du?



Deine Wunschkunden

Geh auf Entdeckertour:

Lerne deine Wunschkunden so genau kennen, wie deine beste FreundIn. Nur so kannst du unwiderstehliche Must-Have Angebote nach dem Schlüssel-Schloss Prinzip entwickeln, für die deine Kunden Schlange stehen.



Deine Experten-Positionierung

Jede Reise hat einen Ausgangspunkt. Deine Onlinefähige Experten-Positionierung ist **DAS starke Fundament** für dein Tierbusiness. Sie beschreibt, welches wertvolle Angebot du für wen mit welchem Nutzen erbringst.



Anziehend: Dein Leadmagnet

Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft. Entwerfe eine kleine Kostprobe deiner Expertise und stell es deinen Interessenten kostenfrei zur Verfügung. So sammelst du klug E-Mailadressen und deine Wunschkunden lernen dich besser kennen.

TierBLZ Erfolgsguide



Leuchtturmstrategie

Sichtbarkeit und Reichweite.

Nutze die vielfältigen Möglichkeiten von Social Media strategisch,

- um für deine Wunschkunden sichtbar zu werden,
- um viele Menschen anzuziehen



Kundenreise - Beziehungsaufbau mit System

Wer schreibt der bleibt. Nimm deine Lieblingskunden mit auf eine interessante Reise zur dir. Bau deine E-Mail-Liste aus und die Beziehung zu deinen Kunden mit E-Mail-Marketing auf, so dass sie es kaum abwarten können, endlich mit dir zusammenzuarbeiten.



Deine Website

Verkaufe ohne zu verkaufen - mit authentischen Websitetexten die überzeugen und einer gut strukturierten, kundenorientierten Website.



Experten-Marke

Mach aus deinem guten Namen eine anziehende Experten-Marke.

Visualisiere deine Werte in einem unverwechselbaren Markendesign.

Für mehr Wiedererkennung und Sogkraft deines Angebotes.

Für begeisterte Kunden, die dich gern weiterempfehlen.



DEIN UNWIDERSTEHLICHES ANGEBOT

Löse ein Problem

Dein Angebot muss ein wichtiges Problem lösen, dass deine Wunschkunden aktuell haben.

Kreiere daher eine Lösung für ihre größte Herausforderung und mache deutlich, dass du genau den passenden Schlüssel hast, der die Tür zum Wunschziel deiner Kunden öffnet.

Raus aus der “Zeit gegen Geld-Falle”

Konzentriere dich auf dein wichtigstes Thema, anstatt viele verschiedene Angebote ala Bauchladen für Jedermann rauszuhauen. Damit erreichst du niemanden. Kreiere ein einzigartiges Angebot anstatt deine Zeit stundenweise zu verkaufen.

Das gewisse Etwas

Integriere zusätzliche Inhalte in deine Leistung, die auch die emotionale Welt deiner Kunden nähren und Begeisterung erzeugen.

Preise & Emotionen

Richte den Preis an dem Wert aus, den deine Lösung für deinen Kunden hat - nicht am Wettbewerb! Wenn deine Lösung deine Kunden so richtig begeistert und im Herzen berührt, tritt die Preisdiskussion in den Hintergrund.

Check UP



Überprüfe dein Angebot

- Spezialangebot vs. Bauchladen
- Löst es ein Problem?
- Hast du eine klare Beschreibung?
- Macht es eine emotionale Welt auf?

LERNE DEINE KUNDEN VERSTEHEN

*Geh auf Entdeckungsreise.
Finde heraus, was deine Kunden wirklich wollen.*

Lerne deine Lieblingskunden so genau kennen, wie deine beste Freundin. Stell dir vor, du suchst ein passendes Geschenk für deine beste Freundin. Weil du sie sehr genau kennst, weißt du was sie liebt und womit du ihr eine Freude bereiten kannst. Daher findest du schnell ein passendes Geschenk, dass sie begeistert. Das stärkt eure **Beziehung** und verbindet euch noch enger. In deinem Business ist das ähnlich. Nur wenn du deine Zielkunden genauso gut kennst wie deine beste Freundin, wirst du ein **unwiderstehliches Angebot** nach dem Schlüssel-Schlossprinzip entwickeln, dass dir deine Wunschkunden aus der Hand reißen - und zwar ohne Preisdiskussion. Deshalb ist die Grundlage jeder erfolgreichen Positionierung ein ausgezeichnetes Verständnis der Wünsche und Herausforderungen deiner Wunschzielkunden. Du musst deine Kunden so gut kennen, dass sie sich bei jeder Botschaft von dir - zum Beispiel auf deinen Social Media Kanälen - genau verstanden fühlen. Eben wie deine allerbeste Freundin.... Frage dich, was ist ihr größter Schmerzpunkt, wo stehen sie gerade, wo möchten sie hin und wie kannst du ihnen helfen, ihre aktuell größte Herausforderung zu lösen. Welches Ergebnis wollen sie genau von dir haben.

Wie findest du das heraus?

Stell die richtigen Fragen:

- Was ist deine größte Herausforderung?
- Was hast du schon probiert?
- Welche Unterstützung wünschst du dir von mir?

Nutze dafür eine Umfragen auf Social Media, recherchiere in Gruppen oder erstelle eine Online-Umfrage.





DEIN ANZIEHENDER LEADMAGNET

Wie im wirklichen Leben auch, macht man selten beim ersten Date den Heiratsantrag. So ist das auch beim Online Marketing. Erstelle daher eine kostenfreie Schnupperkostprobe deines Könnens. Sie wirkt wie ein Begrüßungsgeschenk beim ersten Kennenlernen.

Wie kannst du online diesen sogenannten Leadmagneten zur Verfügung stellen? Ganz einfach, in einem so genannten kostenfreien Freebie gibst du einen wertvollen Experten Tipp zu dem Problem oder der Herausforderung deiner Kunden. Dieses Freebie stellst du zum kostenfreien Download auf einer sogenannten Landingpage - einer Unterseite deiner Website - zur Verfügung. Als Gegenleistung erhältst du von deinen Zielkunden ihre EMail-Adresse. So baust du dir deine EMail-Liste mit potentiellen Kunden auf.

So erstellst du deine Schnupperkostprobe

Diese Voraussetzungen sollte dein erfolgreicher Leadmagnet erfüllen, damit deine Interessenten ihn sich herunterladen, wie geschnitten Brot.

- Relevanz - dein Freebie muss einen Sinn für deine Zielkunden machen und relevant für ihre Herausforderung sein.
- es muss zu deinem Hauptangebot passen und ein sinnvoller Schritt zu deinem Angebot sein

Extra Tipp

Dein Leadmagnet ist der erste Eindruck, den deine Wunschzielkunden von dir und deiner Arbeit erhalten. Er legt das Fundament für den Ausbau einer langfristigen Beziehung. Überleg dir genau, was ein erster QuickWin für dein Zielkunden sein könnte, um ihr Problem zu lösen.



LEUCHTTURM-STRATEGIE



Sichtbarkeit und Reichweite

Das beste Angebot nützt nichts, wenn es keiner sieht.

Das beste Angebot nützt nichts, wenn es keiner sieht. Das gilt auch für deinen Leadmagneten.

Um Reichweite nachhaltig bei deinen Zielkunden aufzubauen, reicht es nicht, sporadisch mal hier und da etwas zu posten.

Ich bin ganz ehrlich:

Dafür brauchst du eine klare **Social Media Strategie**. Und ja, das Ganze ist kein Sprint, sondern ein Marathon.

Ein Pferd oder einen Hund kannst du auch nicht in 30 Tagen zur Höchstleistung ausbilden.

Wenn du kostenlos Reichweite auf Social Media haben möchtest, dann brauchst du schon einen langen Atem und eine zielgerichtete **Content-Strategie**. Aber es lohnt sich dranzubleiben.

Du musst wirklich kontinuierlich mit relevanten Inhalten präsent sein, um deine Reichweite bei deiner Zielgruppe zu steigern.

Bei der Umsetzung hilft dir dein **Contentplan**. Anstatt täglich darüber nachzudenken, was du heute mal wieder posten könntest, macht es durchaus Sinn, sich einmal grundlegend darüber Gedanken zu machen, zu welchen Themen du relevanten Mehrwert für deine Zielkunden schaffen kannst.

Übrigens:

In meinem **Facebook-Minikurs** erfährst du welche 6 Schlüsselfaktoren und welche 3 Faktor-Erfolgsformel meinen Kunden zu mehr Sichtbarkeit verhelfen.



KUNDENREISE

Bleib in Kontakt

Jetzt hast du dein Freebie verteilt und dafür die Email-Adressen von Interessenten erhalten, die sich grundsätzlich für dein Thema interessieren. Nun gilt es in Kontakt zu bleiben. Damit aus flüchtigen Bekannten gute Freunde werden. Oder aus Interessenten begeisterte Kunden. Nimm deine Interessenten mit auf eine spannende Reise zu dir.

So geht's:

Wer schreibt der bleibt – hat schon meine Oma gesagt.

Nutze also die Email-Adressen, um regelmäßig in Kontakt zu bleiben und weitere Kostproben zu deinem Expertenthema zu verkünden. Baue so die Verbindung und **Beziehung** zu deinen Interessenten aus, indem du regelmäßig eine EMail schickst.

Achte darauf, dass du eine Routine entwickelst und immer im gleichen Rhythmus und am gleichen Tag deine Newsletter versendet. So gewöhnen sich deine Leser daran, von dir zu hören oder zu lesen. So entsteht eine vertraute **Beziehung**, die du später dafür nutzen kannst, dein Angebot zu platzieren.

Extra Tipp:



Missbrauche deine Newsletter nicht für plumpe Verkaufs-E-Mails. So vergraulst du deine Leser nur - du willst ja eine langfristige Beziehung aufbauen. Nutze deshalb relevante, interessante Themen als Aufhänger und verknüpfe sie am Ende charmant und diplomatisch mit deinen Angeboten.



E-MAIL MARKETING

So findest du interessante Themen, die deine Leser begeistern.

Menschen lieben Geschichten

Nutze deinen Newsletter dafür relevante Geschichten mit Bezug zu deinem Fachthema. Erzähl humorvolle oder besondere Erlebnisse aus deinem Leben, so als würdest du deiner besten Freundin schreiben. Bleib authentisch - so schaffst du eine vertrauensvolle Atmosphäre und baust die Beziehung weiter aus.

Häufige Fragen

Nutze häufig von deinen Kunden gestellte Fragen als Aufhänger für ein Newsletter Thema. Falls du noch keine Kunden hast, kannst du Umfragen auf deinem Social Media Profil stellen, was deine Follower am meisten interessieren würde.

Was deine Kunden wissen müssen

Deine Interessenten haben einen bestimmten wichtigen Grund, weshalb sie sich für deine Inhalte interessieren und sich dein Freebie runtergeladen haben. Das heißt, sie haben noch keine Lösung für ihre große Herausforderung gefunden. Überlege, was sie daran hindert, was ihnen bewusst sein darf, was sie noch lernen und verstehen dürfen und schreib in deinem Newsletter darüber.

Extra Tipp:



Mein Lieblingstool für **Newsletter: KLICKTIPP**

Häufig werde ich nach meinen Lieblingstools gefragt: Klicktipp gehört definitiv dazu.

Mit KlickTipp kannst du:

- Newsletter und E-Mail-Funnel einfach aufsetzen und automatisieren
- über integrierte KI-Funktionen wie E-Mail-Builder, Landingpage-Builder und KI-Copywriter in kurzer Zeit überzeugende Inhalte erstellen

So baust du die Verbindung zu deinen Interessenten dauerhaft auf und kannst automatisiert neue Kunden gewinnen – auch während du mit Tieren arbeitest.



ZU KLICKTIPP



DEINE WEBSITE

Verkaufe ohne zu verkaufen

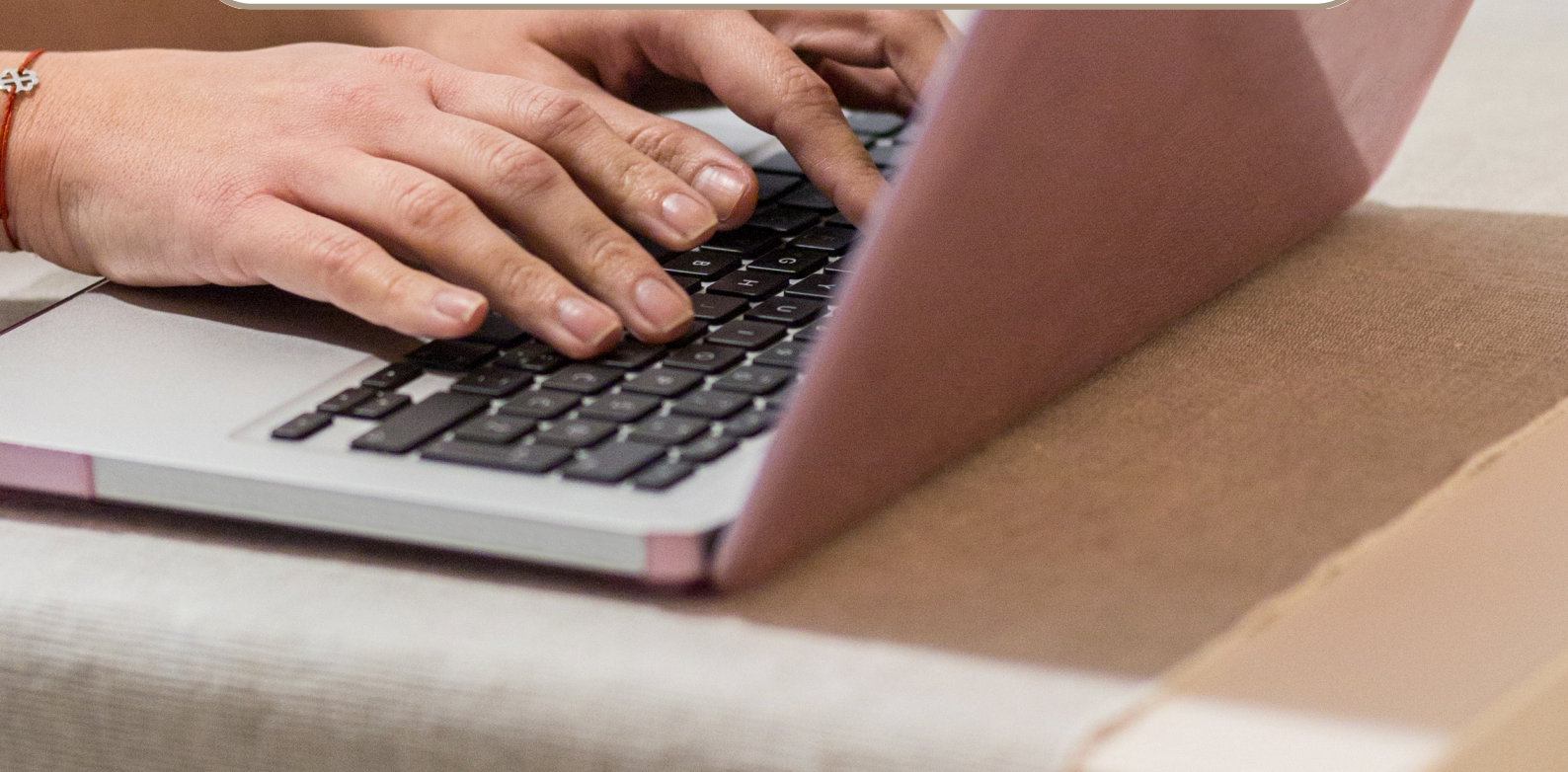
Du hast Reichweite auf Social Media aufgebaut, deine Interessenten haben sich dein Schnupperangebot heruntergeladen und du schickst regelmäßig interessante Emails. Deine Wunschkunden sind also neugierig, mehr von dir zu erfahren und suchen dich auf deiner Website, um zu schauen, welche Lösungen du ihnen anzubieten hast.

Das ist deine Chance, mit deiner Website zu überzeugen, eine Terminanfrage oder eine Online-Buchung zu erhalten.

Vorausgesetzt deine Website ist aufgebaut wie ein einladendes Schaufenster in einer leckeren Konditorei und nicht wie ein verstaubtes Schaufenster im 60er Jahre Flair.

Überzeugt deine Website nicht in den ersten Sekunden, bist du raus und dein Kunde geht zum nächsten Schaufenster.

Folgende Punkte auf der folgenden **Checkliste** für deine Website solltest du daher unbedingt abhaken können:





CHECKLISTE WEBSITE

**Prüfe deine Website mit kritischem Blick.
Kannst du hinter alle Punkte einen Haken setzen?**

- ☐ Menschen, die dein Unternehmen nicht kennen, können sofort erkennen, was dein Unternehmen tut und für wen du arbeitest. (Leistungsangebot und Zielgruppe wird klar)
- ☐ Es wird klar, für wen die Website einen Nutzen hat! Wen sprichst du mit deiner Website an? An wen richtet sich dein Angebot?
- ☐ Es wird sofort deutlich, wer bist du was machst du, worum es auf deiner Website geht
- ☐ Dein Alleinstellungsmerkmal wird sofort auf den ersten Blick deutlich. Was machst du besser oder anders als andere.
- ☐ Es ist klar, was dein Kunde von der Zusammenarbeit mit dir hat.
- ☐ Deine Website und jede einzelne Unterseite hat ein klar definiertes Ziel.
- ☐ Es gibt eindeutige, sogenannte „Call to action-Button“, die deine Besucher zum nächsten Schritt führen.
- ☐ Professionelle Bilder von dir zeigen dich sympathisch und authentisch - denn Menschen kaufen bei Menschen.
- ☐ Deine Texte sind verständlich und kundenorientiert.
- ☐ Eine interessante „Über mich Seite“ bringt dich als Persönlichkeit deinem Besucher näher und erklärt authentisch, was dich als Expertin einzigartig macht. (Du hast keine langweilige Liste deiner Fortbildungen oder gar einen Lebenslauf veröffentlicht)
- ☐ Deine Website ist sowohl für Smartphone als auch für Tablet optimiert. Du hast dir deine Seite auf verschiedenen Endgeräten angeschaut und alle Funktionen getestet.



Nutze den Markenmagnetismus



Was bist du eigentlich für eine Marke?

MACH AUS DEINEM GUTEN NAMEN EINE ANZIEHENDE EXPERTENMARKE

Unverwechselbar

Ein starkes Markendesign ist unerlässlich, wenn du als Soloselbstständiger im Tierbusiness zur Expertenmarke und zum Goldstandard mit Sogkraftgesehen werden möchtest. Es visualisiert deinen Expertenstatus und sorgt für eine ausgezeichnete Wiedererkennung bei deinen Kunden.

6 Tipps für dein Markendesign

In den folgenden sechs Tipps erfährst du, wie du die wesentlichen Grundlagen deines Markendesigns meisterst – von der Authentizität und Kernkompetenz bis hin zur Einfachheit, Skalierbarkeit und visuellen Gestaltung. Mit diesen Prinzipien schaffst du die Basis für eine unverwechselbare und erfolgreiche Markenpräsenz.

Extra Tipp:



Du bist unsicher, ob dein Markenauftritt ankommt und willst einen professionellen Schulterblick durch die Kundenbrille? Profitiere von meinem Know How und hol dir auf die Schnelle meinen Expertenrat zu deinem aktuellen Markenauftritt.

👉 Infos zum **Marken-QuickCheck** findest auf auf www.markenwerft.de



6 TIPPS

FÜR DEINEN MARKENAUFTRITT

01

Authentizität & Glaubwürdigkeit

Verankere deine Werte in deinem Markenkern. Mach dir bewusst, wofür du persönlich in deinem Tierbusiness stehst und orientiere dich nicht an kurzweiligen Trends. Visualisiere deine Werte in deinem Markenzeichen.

02

Fokus Kernkompetenz

Was ist deine Kernkompetenz? Was hebt dich vom Mitbewerber ab? Dein Markenzeichen sollte diese Kompetenz klar und präzise visualisieren, um sich deutlich von Mitbewerbern abzuheben und dauerhaft relevant zu bleiben.

03

Gestaltung

Dein Markendesign sollte deine Werte & deine Persönlichkeit visualisieren. Wähle mit Bedacht sorgfältig visuelle Elemente, Typografie und Farben aus, die zu deiner Persönlichkeit passen. Achte auf ausgewogene Proportionen und einen harmonischen Gesamteindruck.

04

Einfachheit und Klarheit

Ein einfaches und klares Design ist unerlässlich. Vermeide überladene oder komplizierte Logos, die in kleinen Formaten schlecht erkennbar sind.

05

Skalierbarkeit

Dein Markenzeichen muss in allen Größen und auf verschiedenen Marketingkanälen gut erkennbar und lesbar sein. Achte darauf, dass es auf deiner Webseite, sozialen Medien, Merchandise-Produkten und gedruckten Materialien problemlos funktioniert.

06

Farben

Wähle eine Hauptfarbe und eventuell eine zweite Zusatzfarbe aus, die zu deiner Persönlichkeit passt. Dein Logo sollte auch in Schwarz-Weiß und im Negativ gut funktionieren, um auf allen Werbekanälen einen einheitlichen Markenauftritt zu gewährleisten.

Danke

Herzlicher Dank

Klasse, dass du bis zum Schluss dran geblieben bist.

Du weißt jetzt, worauf es ankommt, wenn du regelmäßig online Kunden gewinnen willst. Aber: Fragst du dich jetzt, wie du das für dich umsetzen kannst? Wie du die richtigen Wunschkunden anziehst – und dich glasklar vom Wettbewerb abhebst?

Dann hab ich jetzt noch etwas für dich:

Wenn du **den nächsten Schritt** nicht allein gehen willst - ich lade dich herzlich ein:

**Masterclass „Marke statt Masse“ –
Als Experte in 3 Schritten zu mehr Sichtbarkeit,
Anziehungskraft und Premium-Kunden!**



Erfahre in 75 Minuten, wie du
3 entscheidende Fehler vermeidest und
mit welcher Strategie du als Experte online
die richtigen **Kunden gewinnst.**

**JETZT MASTERCLASS
STARTEN FÜR 0,-€**

Ideal für dich, wenn du raus willst aus der Hobbyecke -
rein in ein profitables Pferdebusiness mit Premium-
Kunden, ohne Zeit auf Social Media zu verschwenden. Ich
freue mich darauf, dich in der Masterclass zu sehen.
Sei plietsch – bring deine Marke auf Erfolgskurs!

*deine Maria
Monika Freitag*



markenwerft

URHEBERRECHTSHINWEIS

© Copyright Maria Monika Freitag 2025

Alle Inhalte dieses Werkes, insbesondere Texte, Fotografien und Grafiken, sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei Maria Monika Freitag. Alle Rechte, einschließlich der Vervielfältigung, Veröffentlichung, Bearbeitung und Übersetzung, bleiben vorbehalten. Die Verwendung dieses Werkes oder auszugsweise seiner Inhalte kann ausschließlich nur nach ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung erfolgen. Wer gegen das Urheberrecht verstößt z.B. durch unerlaubtes Kopieren von Bildern oder Texten, macht sich strafbar, wird kostenpflichtig abgemahnt und muss Schadensersatz leisten.

HAFTUNGSHINWEIS

Die Inhalte dieses Dokuments wurden mit größtmöglicher Sorgfalt und nach bestem Gewissen erstellt. Dennoch übernimmt die Autorin keine Gewähr für die Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit der bereitgestellten Inhalte. Für Schäden, die direkt oder indirekt durch das Anwenden der Inhalte entstanden sind, kann keine juristische Verantwortung sowie Haftung in irgendeiner Form übernommen werden. Für die Inhalte von genannten Internetseiten sind ausschließlich die Betreiber der jeweiligen Internetseiten verantwortlich.

www.markenwerft.de



markenwerft