

Workbook



**DEINE WORTE. DEINE WIRKUNG. DEIN PLAN.
EIN WORKBOOK FÜR EHRliches,
STRATEGISCHES E-MAIL-MARKETING**

Willkommen

Herzlich

Kennst du das auch?

Du würdest ja gerne Newsletter schreiben, aber jedes Mal, wenn du vor dem leeren Bildschirm sitzt, fällt dir einfach nichts Spannendes ein? Oder du bist noch gar nicht so weit, und weißt nicht mal mit welchem Tool du starten sollst?

Keine Sorge – damit bist du nicht allein!

Dabei ist ein Newsletter gerade für Einzelunternehmer eines der stärksten Tools, um Kunden zu binden, Vertrauen aufzubauen und regelmässig gebucht zu werden. Es lohnt sich also absolut, dran zu bleiben!

Damit du nicht länger vor der leeren Seite grübelst, bekommst du mit diesem Workbook unter anderem 10 sofort umsetzbare Newsletter-Ideen, die deine Kunden lieben werden.

Was dich erwartet:

- Sofort verwendbare Themen
- Praktische Vorschläge, Beispiele und Impulse, die dir helfen, damit du in die Umsetzung kommst.
- Eine einfache „Quick-Start“-Vorlage, damit du sofort starten kannst.
- hilfreiche Tipps

Also schnapp dir einen Kaffee, mach's dir gemütlich und leg direkt los – deine nächsten 10 Newsletter sind schon so gut wie geschrieben!

deine Nela





HALLO, ICH BIN NELA!

*deine E-Mail-Marketing-Expertin
für Tools, Struktur & Umsetzung*

*Mein Ziel: Dass du Newsletter
schreibst, auf die man sich freut.*

Mein Herz schlägt für einfache Systeme, smarte Automationen und Newsletter, die nicht nur gut aussehen, sondern richtig arbeiten.

Ich helfe Selbstständigen und Solo-Unternehmer:innen dabei, ihr E-Mail-Marketing nicht nur zu starten, sondern wirklich strategisch aufzubauen: mit durchdachten Funnels, DSGVO-sicheren Setups und modernen Tools wie Brevo, WordPress oder auch Builderall.

Wenn du Unterstützung bei der technischen Einrichtung brauchst, melde dich gern – ich helfe dir, dein E-Mail-Marketing von Anfang an richtig aufzustellen.

Schritt für Schritt. Ohne Überforderung. Und mit dem Blick aufs Wesentliche: dein Business sichtbar & skalierbar zu machen.

deine Nela

Ziel des Workbooks

Dieses Workbook führt dich in die Grundlagen des E-Mail-Marketings ein. Du lernst die wichtigsten Konzepte, Strategien und Best Practices kennen und kannst mit praktischen Übungen dein Wissen direkt anwenden.

➤ Was ist E-Mail Marketing?

E-Mail-Marketing ist eine gezielte Kommunikation mit deiner Zielgruppe per E-Mail – persönlich, direkt und extrem wirksam.

➤ Zielgruppenanalyse

Nur wenn du weißt, für wen du schreibst, kannst du Inhalte erstellen, die wirklich gelesen und geklickt werden.

➤ E-Mail Listenaufbau

Deine Liste ist dein wichtigstes Kapital – sie wächst über Leadmagneten Anmeldungen und Vertrauen, nicht über Zufall.

➤ Ziele im E-Mail Marketing

Willst du informieren, verkaufen oder Beziehungen aufbauen? Klar definierte Ziele geben deinem Newsletter eine Richtung.

➤ DSGVO im E-Mail Marketing

Datenschutz ist Pflicht – mit Double-Opt-in, Datenschutzhinweisen & transparenten Formularen bist du auf der sicheren Seite.

➤ Mini-Gliederung für deinen Newsletter

Ein klarer Aufbau hilft dir beim Schreiben – z. B. Einstieg, Hauptinhalt, Call-to-Action, Verabschiedung.

➤ Deine 10 Newsletter-Ideen

Du brauchst nicht ständig Neues – mit smarten Themenformaten wird dein Newsletter zur festen Content-Routine.

➤ Newsletter Tool Vergleich

Das richtige Tool spart Zeit & Nerven – ich zeige dir, welches zu deinem Business passt und warum ich mit Brevo arbeite.

Was ist E-Mail Marketing?

Definition:

E-Mail-Marketing ist eine Form des Direktmarketings, bei dem E-Mails an eine Zielgruppe gesendet werden, um Produkte oder Dienstleistungen zu bewerben, Beziehungen zu Kunden aufzubauen und die Markenbekanntheit zu steigern.

E-Mail Marketing ist ein bisschen wie der Dschinn aus der Wunderlampe:

Eine mega Unterstützung - wenn man weiss, wie man damit umgeht.

Hier sind 2 Gründe, warum du es unbedingt mal ausprobieren solltest:

- Hohe Conversion-Rate und ROI
- Kontrolle über die Zielgruppe

E-Mail-Marketing ist mehr als nur das Versenden von Newslettern!

Es umfasst gezielte Strategien, personalisierte Inhalte und effektive Automatisierungen, die deine Kundenbindung nachhaltig stärken.

Zum Beispiel

- für die Vermarktung eines Produkts
- Marketing für Zusatzverkäufe
- exklusive Inhalte für deine Abonnenten
- Vertrauensaufbau / Social Proof
- Expertise zeigen
- und vieles mehr

Direkter und persönlicher Kundenkontakt:

E-Mail-Marketing ermöglicht eine direkte, individuelle Ansprache deiner Zielgruppe.

Durch gezielte, personalisierte Inhalte erreichst du deine Kunden dort, wo sie aktiv sind, und kannst so eine starke Kundenbindung aufbauen.

Zielgruppenanalyse

 Bevor du schreibst, musst du wissen, für wen du schreibst.
Nur wenn du deine Zielgruppe wirklich kennst, kannst du Inhalte erstellen, die relevant sind, Vertrauen schaffen und geklickt werden.

 Deine Aufgabe: Wer ist deine Zielperson?
Mache dir zunächst Gedanken zu den folgenden Fragen!

- 01 Wie heißt deine Zielperson (z. B. fiktiver Name)?
- 02 Was macht sie beruflich?
- 03 Was sind gerade ihre grössten Herausforderungen?
- 04 Was wünscht sie sich konkret?
- 05 Wie kann dein Newsletter ihr helfen?
- 06 Welche Sprache oder Tonalität passt zu ihr?

Tip: Denk nicht zu breit – du schreibst nicht „für alle“, sondern für eine Person mit einem echten Problem.

Diese Klarheit wird dir später beim Texten extrem helfen.

ZIELGRUPPENANALYSE

Beantworte diese Fragen so konkret wie möglich – gerne mit einer echten Person im Kopf (z. B. eine frühere Kundin oder dein Wunschkunde).

01

02

03

„Wenn du zu allen sprichst, erreichst du niemanden.“

– Meredith Hill

”

04

05

06

E-Mail-Listenaufbau

📈 Deine Liste ist kein Zufallsprodukt – sie entsteht durch Strategie, Vertrauen und Sichtbarkeit.

Jede einzelne Anmeldung ist eine Entscheidung für dich und dein Business.

Je klarer dein Angebot und dein Einstieg (z. B. ein Freebie), desto schneller wächst deine Liste gezielt und nicht „irgendwie“.

01

*Was ist dein aktueller Listenaufbau-Kanal?
(z. B. Leadmagnet, Kontaktformular, Blogbeitrag, Instagram-Story etc.)*

02

*Gibt es einen konkreten Leadmagneten/ Angebot zum Einstieg?
Falls ja: Ist es sichtbar genug?*

03

*Wo könntest du es zusätzlich platzieren?
(Website, Insta-Bio, Footer, Blog, Kooperationen...)*

04

*Wie oft sprichst du deine Community aktiv auf deine Liste an?
(z. B. mit CTA in Stories, Post-Ende oder in Reels)*

05

Was könntest du in den nächsten 7 Tagen testen oder verbessern?

06

*Was passiert nach der Anmeldung? Kommt direkt eine
Willkommensmail oder bleibt's erstmal still? Automation eingerichtet?*

Tipps:

Der Listenaufbau ist kein Sprint, sondern ein System.

Wenn du ihn einmal klug aufgesetzt hast, kann er dauerhaft für dich arbeiten – 24/7.

E-MAIL-LISTENAUFBAU

Deine Aufgabe: Werde sichtbar & planbar

Überleg dir, wie du in den nächsten Wochen aktiv neue Menschen in deine Liste einlädst.

01

02

03

„Don't build your business on rented land.“

– Amy Porterfield

(= Verlass dich nicht nur auf Social Media – deine Liste gehört dir.)

”

04

05

06

ZIELE IM E-MAIL-MARKETING

🎯 Ein Newsletter ohne Ziel ist wie eine Reise ohne Richtung.

Willst du informieren, Vertrauen aufbauen oder Produkte verkaufen?

Dein Ziel entscheidet über Aufbau, Tonalität und Inhalte deiner Mails.

Ich will sichtbar werden und Vertrauen aufbauen

→ Du möchtest regelmässig in Erinnerung bleiben und eine Beziehung zu deinen Lesern aufbauen, bevor du Angebote machst.

Ich möchte meine Angebote verkaufen

→ Du planst Launches, Dienstleistungen oder Produkte aktiv über den Newsletter zu vermarkten.

Ich will meine Community pflegen & binden

→ Du hast bereits eine kleine Liste und möchtest durch gute Inhalte und Regelmässigkeit Nähe schaffen.

Ich will als Expert:in wahrgenommen werden

→ Du willst mit deinem Wissen sichtbar sein und deine Autorität in deinem Bereich aufbauen.

Ich möchte auf Social Media oder Blogbeiträge hinweisen

→ Du nutzt den Newsletter, um deine anderen Kanäle zu stärken und Inhalte gezielt zu verteilen.

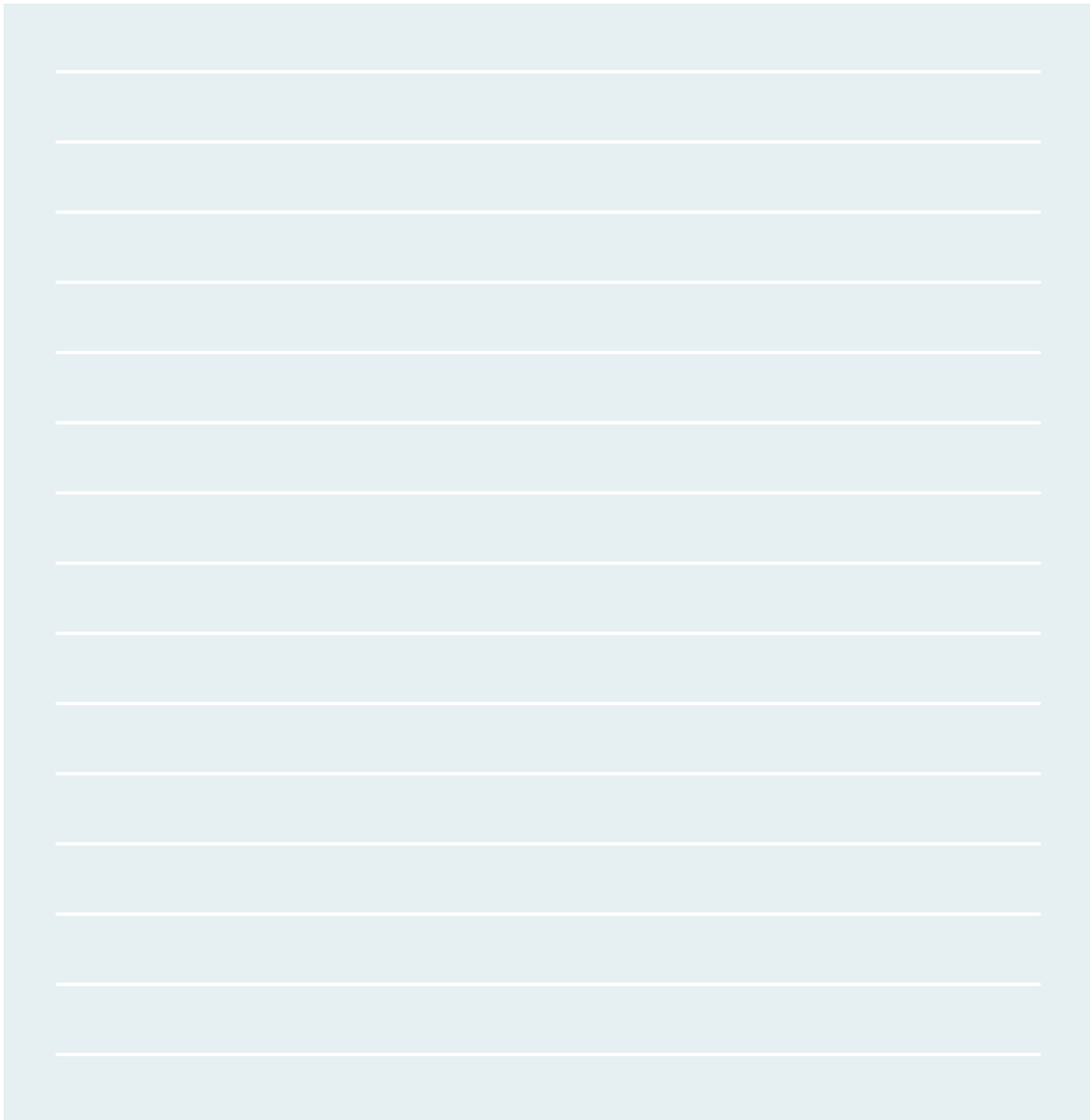
Mein Ziel ist ein automatisierter Verkaufsprozess

→ Du willst, dass neue Kontakte durch automatisierte Mails Schritt für Schritt zu Kunden werden.

ZIELE

 Deine Aufgabe: Was ist dein Fokus?

Notiere, welches Ziel aktuell bei dir im Vordergrund steht (du kannst auch mehrere aufschreiben):



DSGVO IM E-MAIL MARKETING

🔒 Datenschutz ist kein „Kann“, sondern ein Muss – und das ist auch gut so.

Denn wenn deine Leser wissen, dass du ihre Daten respektvoll behandelst, entsteht automatisch mehr Vertrauen.

Mit ein paar Basics bist du bereits auf der sicheren Seite (✉ Wichtig: Ich bin keine Juristin, aber ich teile hier mit dir ein paar wichtige DSGVO-Basics, die du für dein E-Mail-Marketing im Blick haben solltest – ohne Panik, aber mit Verantwortung).

01

DOUBLE-OPT-IN HINTERLEGEN

→ Nur wer den Bestätigungslink klickt, wird in deine Liste aufgenommen.

02

DATENSCHUTZERKLÄRUNG AUF DEINER WEBSITE VERLINKT

→ Am besten direkt im Anmeldeformular – klar, sichtbar und klickbar.

03

FORMULAR ENTHÄLT EINE AKTIVE ZUSTIMMUNG (CHECKBOX)

→ „Ich stimme der Verarbeitung meiner Daten laut Datenschutz zu...“

04

KEIN VERSAND OHNE EINWILLIGUNG

→ Keine automatischen Newsletter nach z. B. einem Kauf oder Kontaktformular ohne Haken!

05

ABMELDELINK IN JEDER MAIL VORHANDEN

→ Damit sich Empfänger jederzeit selbst austragen können.

Tipp:

💡 Du musst kein Datenschutzprofi sein – aber sorg dafür, dass deine Grundlagen stimmen. Tools wie Brevo unterstützen dich dabei.

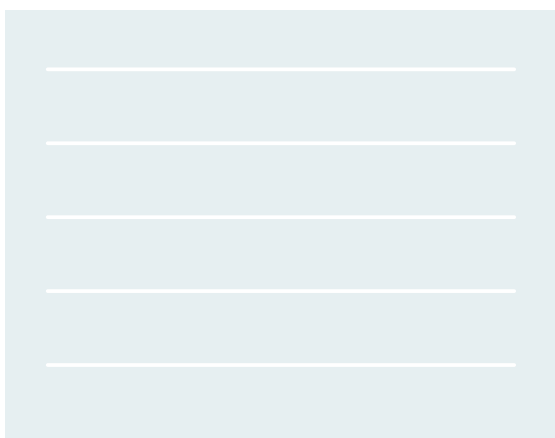
MINI-GUIDE FÜR DEINEN NEWSLETTER

Ein klarer Aufbau nimmt dir die Unsicherheit beim Schreiben – und hilft deinen Lesern, sich schnell zurechtzufinden.

Du musst nicht jedes Mal alles neu erfinden – ein einfacher Rahmen reicht völlig.

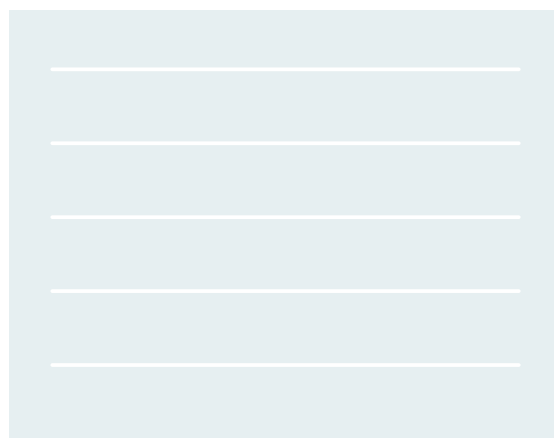
01 *Einstieg / Begrüssung*

→ Hol deine Leser persönlich ab, z. B. mit einem Bezug zur aktuellen Situation, einer kleinen Story oder einem Gefühl („Kennst du das...?“)



02 *Hauptinhalt / Impuls*

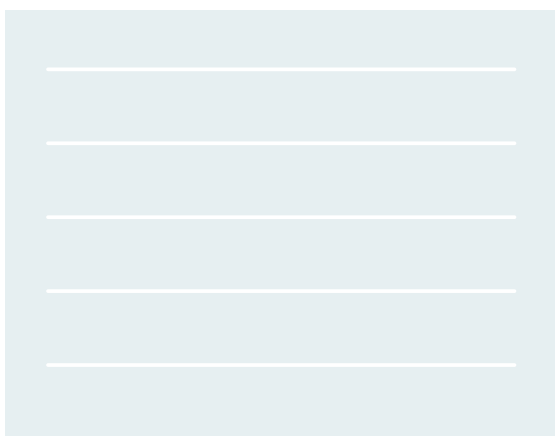
→ Liefere einen klaren Mehrwert – z. B. ein Tipp, eine Erfahrung, eine Inspiration oder eine hilfreiche Beobachtung aus dem Alltag.



03 *Call-to-Action (CTA)*

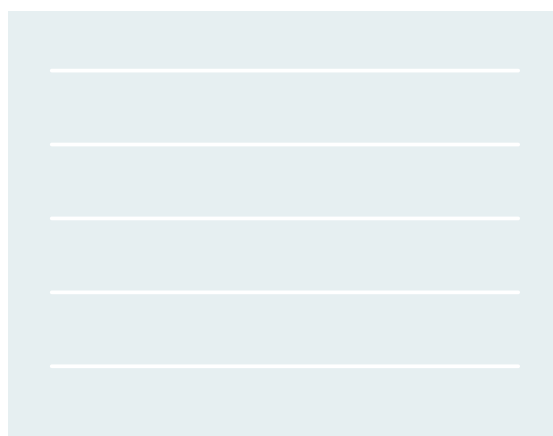
→ Was sollen deine Leser jetzt tun? Klicken? Nachdenken? Antworten? Empfehlen?

→ Mach es konkret – z. B. „Teste den Tipp diese Woche“ oder „Antworte mir mit deinem Feedback“.



04 *Verabschiedung*

→ Kurz, herzlich, persönlich. Denk daran: Deine Mails sind keine Broschüre, sondern ein Gespräch.



 Tipp: Du kannst dir diese Struktur als Copy-Vorlage in dein Notion oder Canva speichern



10 THEMENIDEEN FÜR DEINEN NEWSLETTER

Diese Formate sind deine Grundlage. Du kannst sie immer wieder verwenden, anpassen und neu auffrischen – sie helfen dir, konstant hochwertigen Content zu liefern.

Tipp der Woche:

→ Teile einen wertvollen Tipp, eine Ressource oder eine persönliche Erfahrung, die deinen Lesern hilft.

01

02



Interview mit einem Experten:

→ Hol dir jemand aus deinem Netzwerk und lass ihn spannende Fragen rund um dein Thema beantworten.

03

Deine Gedanken & Reflexionen:

→ Ein ehrlicher Einblick in deine Gedanken, was dir aktuell durch den Kopf geht – vielleicht eine Hürde, die du überwunden hast.

04



Step-by-Step-Anleitung:

→ Zeige, wie man eine bestimmte Aufgabe oder Herausforderung Schritt für Schritt bewältigen kann.



10 THEMENIDEEN FÜR DEINEN NEWSLETTER

Diese Formate sind deine Grundlage. Du kannst sie immer wieder verwenden, anpassen und neu auffrischen – sie helfen dir, konstant hochwertigen Content zu liefern.

Tool-Tipp:

→ Stelle ein nützliches Tool vor, das dir das Leben leichter macht und das deine Leser auch nutzen können.

05

06



Monatsrückblick:

→ Was hast du in diesem Monat erreicht, gelernt oder verändert? Teile deine Erfahrungen und Erfolge.

Erfolgsgeschichte:

→ Erzähle eine Geschichte, wie du ein Problem gelöst hast oder ein Ziel erreicht hast – und was deine Leser davon lernen können.

07

08



Mini-Workshop:

→ Biete einen kleinen Mini-Workshop oder eine Übung an, die deine Leser sofort umsetzen können.



10 THEMENIDEEN FÜR DEINEN NEWSLETTER

Diese Formate sind deine Grundlage. Du kannst sie immer wieder verwenden, anpassen und neu auffrischen – sie helfen dir, konstant hochwertigen Content zu liefern.

🌱 Persönlicher Einblick:

→ Lass deine Leser an deinem Alltag teilhaben – was ist gerade wichtig für dich? Was treibt dich an?

09

10

🎁 Exklusives Angebot für deine Liste:

→ Belohne deine treuen Abonnenten mit einem exklusiven Angebot oder einem Rabatt.

🌟 Tipps für deine Newsletter

- Schreib, als würdest du einer Person eine persönliche Nachricht schicken.
Dein Newsletter ist kein Werbeblatt – er ist ein Gespräch. Je natürlicher, desto besser.
- Ein Newsletter = eine klare Botschaft.
Versuche nicht, alles in eine E-Mail zu packen. Ein Thema, ein Impuls, ein Ziel – that's it.
- Betreffzeile ist (fast) alles.
Wenn niemand öffnet, liest auch niemand. Mach neugierig, mit einer starken Hook.
- Call-to-Action nicht vergessen!
Was sollen deine Leser tun? Klicken, antworten, reflektieren? Sag's ihnen ganz konkret.

💡 Extra-Tipp: Lies dir deine Mail laut vor – wenn sie sich dabei gut anfühlt, ist sie meistens auch gut geschrieben.



NEWSLETTER-TOOL VERGLEICH

Das richtige E-Mail-Marketing-Tool spart dir Zeit, Nerven und Technikfrust.

Doch nicht jedes Tool passt zu jedem Business. Deshalb zeige ich dir vier beliebte Optionen – und warum ich persönlich mit Brevo arbeite.

Vielleicht fragst du dich jetzt: Welches Tool passt denn zu mir?

Es gibt nicht das eine perfekte System für alle – aber ein paar klare Fragen, die dir helfen, die richtige Wahl zu treffen:

01 Wie viele Kontakte habe ich aktuell – und wie schnell wird die Liste wachsen?

02 Einfache Automationen – oder eher komplexe Abläufe und Segmentierung?

03 Wie viel möchte ich monatlich dafür ausgeben?

04 Ist mir Design oder einfache Bedienung besonders wichtig?

Wenn du gerade erst startest, empfehle ich dir: Wähle ein Tool, das dich nicht ausbremst, sondern unterstützt.

Warum ich mit Brevo arbeite:

Für meine Kunden ist es wichtig, dass Technik leicht verständlich, bezahlbar und DSGVO-sicher ist – genau das bietet Brevo.

Die Automationen sind flexibel, das Design lässt sich anpassen und der Support ist zuverlässig. Ich arbeite täglich damit – und kann es aus voller Überzeugung empfehlen.



NEWSLETTER-TOOL VERGLEICH

Kriterium	Brevo (ehemals Sendinblue)	ActiveCampaign	Mailchimp	Builderall
E-Mail-Marketing-Funktionen	Drag & Drop-Editor, pers. Kampagnen, A/B-Tests, Automatisierungen, SMS-Marketing	Automatisierungen, CRM-Integration, Segmentierung, komplexe Kampagnensteuerung	Drag & Drop-Editor, A/B-Tests, Automatisierung, Content-Anpassung	Drag & Drop-Editor, unbegrenzte E-Mails, CRM, Automatisierungen
Marketing-Automatisierung	Ja	Sehr umfassend, visuelles Workflow-Tool	Ja, aber begrenzt in günstigeren Tarifen	Ja, mit vielen Möglichkeiten
CRM-Funktionen	Grundlegendes CRM integriert	Umfangreiches CRM-System	CRM vorhanden, aber rudimentär	Ja, mit erweiterten Funktionen
Landing Pages	Ja, mit einfachem Editor	Ja, umfangreiche Funktionen	Ja (in Premium-Tarifen)	Ja, mit starkem Fokus auf visuelles Design
Preismodell	Ab 0 € (kostenlos bis zu 300 E-Mails/Tag - mit eingeschränkten Funktionen), ab 15 € monatlich für 5.000 E-Mails	Ab 29 € monatlich (bis zu 1.000 Kontakte)	Kostenlos bis 500 Kontakte, ab 11 € monatlich	Ab 16,90 € monatlich
Besonderheiten	Fokus auf DSGVO-Konformität, kosteneffizient für Massenmails	Starkes CRM, ideale Lösung für komplexe Automatisierungen	Intuitive Bedienung, weit verbreitet, Branding im Gratis-Tarif	All-in-One Plattform mit Website-Baukästen, Chatbots
Zielgruppe	KMU, Unternehmen mit hohem E-Mail-Volumen	Unternehmen mit Fokus auf Automatisierung und CRM	Freelancer, Start-ups, Kreative	Unternehmen, die eine All-in-One-Lösung suchen
Benutzerfreundlichkeit	Einfach zu bedienen	Anspruchsvoller für Einsteiger	Sehr benutzerfreundlich	Visuelles und kreatives Design
Support	E-Mail und Chat	E-Mail, Chat und Telefon	E-Mail-Support (eingeschränkt)	Live-Support und Tutorials

NÄCHSTE SCHRITTE

Wie geht's nun weiter?

Du hast jetzt dein E-Mail-Marketing auf den ersten Metern sortiert – und das ist grossartig! Vielleicht hast du schon Ideen gesammelt, ein Tool ausgewählt oder sogar erste Inhalte geplant. Doch was passiert als Nächstes?

01

Wähle dein Tool & richte dein erstes Formular ein

→ Starte einfach – zum Beispiel mit Brevo – und binde dein Formular auf deiner Website oder Landingpage ein.

02

Erstelle deine erste Automation für deinen Leadmagneten

→ Sobald sich jemand einträgt, soll dein Leadmagnet automatisch versendet werden – DSGVO konform, inkl. Willkommensmail & freundlicher Ansprache.

03

Plane deine ersten 3 Newsletter-Themen

→ Nutze die Ideen aus diesem Workbook und schreib dir 3 konkrete Betreffzeilen auf – du musst noch nicht perfekt sein, nur anfangen.

💡 Wenn du den nächsten Schritt nicht allein gehen möchtest, begleite ich dich gern. Ich unterstütze dich bei der technischen Umsetzung, Automationen, Strategie und dem Aufbau deines E-Mail-Systems – mit Klarheit, Herz & Tools, die wirklich zu dir passen.

👉 Erfahre mehr über meine Dienstleistungen unter www.baerenfeld.com

Du willst lieber selbst lernen? Dann freu dich auf meinen kommenden Onlinekurs!



BONUS: 9 PROFI-TIPPS, DIE DU NICHT VERGESSEN SOLLTEST

Manchmal sind es die kleinen Dinge, die den großen Unterschied machen.

Hier kommen 9 Bonus Tipps, die du unbedingt im Blick behalten solltest – auch wenn sie oft vergessen werden:

✓ 1. *Nutze eine professionelle Absenderadresse*

Keine @gmail oder @web – verwende eine E-Mail-Adresse mit deiner eigenen Domain (z. B. hallo@deinewebsite.de), um seriös zu wirken und im Posteingang zu landen.

✓ 2. *Pflege regelmässig deine Kontaktliste*

Entferne inaktive Kontakte oder E-Mail-Adressen, die nie geöffnet werden – das verbessert deine Zustellrate.

✓ 3. *Teste deine E-Mails vor dem Versand*

Nutze die Testfunktion deines Tools, um Formatierung, Links und Darstellung auf Mobilgeräten zu checken.

✓ 4. *Sprich mit deinen Lesern - nicht über dich*

Dein Newsletter ist kein Monolog – frag, lade zur Antwort ein oder binde sie aktiv ein („Was denkst du dazu?“).

✓ 5. *Vermeide zu grosse Bilder oder Anhänge*

Sie bremsen die Ladezeit und triggern Spamfilter. Lieber mit gut komprimierten Bildern oder Download-

✓ 6. *Achte auf Barrierefreiheit*

Klare Kontraste, strukturierte Texte und Alt-Texte für Bilder machen deine Mails für alle lesbarer.

✓ 7. *Nutze eine Preheader-Zeile*

Das ist der kleine Text direkt unter der Betreffzeile in der Vorschau – nutze ihn clever, um Neugier zu wecken.

✓ 8. *Überprüfe regelmässig deine Automationen*

Läuft alles noch rund? Stimmen die Inhalte? Funktionieren die Links? Ein kurzer Check spart Support-Stress.

✓ 9. *Analysiere, aber überanalysiere nicht*

Öffnungs- und Klickraten geben dir wertvolle Hinweise – aber sie sind nicht alles. Menschen sind mehr als Zahlen.

🌟 Tipp: Druck dir diese Seite aus oder speichere sie als Reminder – gerade beim Start sind das wertvolle Helfer, um professionell & sicher aufzutreten.



✉️ DANKE, DASS DU DIR ZEIT FÜR DIESES WORKBOOK GENOMMEN HAST!

Ich freue mich riesig, dass du dich mit deinem E-Mail-Marketing auf den Weg gemacht hast – und dass ich dich dabei ein Stück begleiten durfte.

Vielleicht bist du gerade am Anfang oder stehst schon mittendrin – wichtig ist: Du hast begonnen. Dieses Workbook ist dein Startpunkt. Jetzt geht's darum, dranzubleiben, zu testen, zu lernen – und sichtbar zu werden.

Wenn du irgendwann das Gefühl hast, du brauchst Unterstützung bei Technik, Strategie oder Umsetzung:

👉 Ich bin da – mit Herz, Know-how und den richtigen Tools. Danke für dein Vertrauen!

Ich wünsch dir ganz viel Erfolg mit deinem E-Mail Marketing – und freu mich, wenn wir uns wiedersehen!

deine Nela

PS: Folge mir gern auf Instagram @nela_baerenfeld – dort bekommst du regelmässig neue Impulse, Tools & Einblicke hinter die Kulissen!

URHEBERRECHT HINWEIS

🛡️ Urheberrecht & Nutzung

Dieses PDF wurde mit viel Liebe von Nela Baerenfeld erstellt.
Alle Inhalte, Texte und Designs sind urheberrechtlich geschützt.

Die Nutzung ist ausschliesslich für den eigenen Gebrauch erlaubt. Eine Weitergabe, Vervielfältigung oder kommerzielle Nutzung ist nicht gestattet – danke für dein Verständnis!

Copyright