

Ralf Schmitz - Der Affiliate König

Email Marketing Strategien vom Profi

AKTUALISIERTE SONDERAUSGABE INKLUSIVE BONUS VIDEO!

7 E-mail Marketing Hackz die Dir auf Anhieb mehr Gewinn bringen!



Ein riesengroßes Dankeschön!

das Du dich für diesen Sonderreport entschieden hast.

Ein Report aus der Praxis für die Praxis. Setze diese Hackz für Dich um und Du wirst sehr schnell erste Erfolge erzielen. Konsequenterweise angewendet werden Dir diese Hackz deutlich mehr Ergebnisse in Form von Umsatz/Gewinn bringen.

Einleitung

Dieser Report hier ist unter Umständen mehrere 10.000 Euro für Dich Wert. Ich selbst nutze genau diese Hackz die ich Dir mir auf den Weg gebe regelmäßig für mich selbst. Es ist ein Report aus der Praxis und **KEINE** blanke Theorie. Ich habe aus diesem Grund auch mehrere Beweise meiner Newsletter als Screenshot integriert. So siehst Du genau was ich meine und vor allem das ich es selbst mit großem Erfolg anwende.

Ich hatte eigentlich **niemals** vor einen solchen Report zu schreiben und die Hackz öffentlich zu machen. Mein Ziel war es, eine Dokumentation für mein Team zu schreiben und meinen Mitarbeitern damit zu erklären was, wann, wie und wo umgesetzt werden muss.

Während dem schreiben dieser Dokumentation kam mir dann der Gedanke “diese Hackz sind viel zu gut um diese nur für mein Team in der Schublade abzulegen”.

Gesagt, Getan :-)

Hier bekommst Du nun **Hackz für Dein E-Mail Marketing** die Dich in eine andere Dimension katapultieren können.

Wichtig ist dass Du verstehst das professionelles, erfolgreiches und vor allem profitables E-Mail Marketing durch Abwechslung entsteht. Nutze die Hackz & Strategien niemals ausnahmslos und niemals 3x hintereinander. Überrasche Deine Leser durch eine gute Mischung.

Liebe Grüße und viel Erfolg

Ralf Schmitz

WERT VON E-MAIL MARKETING

Ich weiß das viele da draußen im Marketing Dschungel E-Mail Marketing als nervig und veraltet verspotten. Zu 100% klar ist aber das diese Menschen extrem falsch liegen mit Ihrer Meinung. E-Mail Marketing ist und bleibt das effektivste Marketing Instrument das wir haben. Und das ganz sicher auch noch auf Jahrzehnte. Selbst große Firmen geben in Ihren Bilanzen Zahlen an die bestätigen das sie über 70% ihrer Umsätze mit E-Mail Marketing generieren. Einfacher gesagt mit dem Versand von Newslettern.

Ich selbst erziele ca. 2,6 Millionen Euro Umsatz pro Jahr. Anmerken möchte ich das ich ein sehr kleines Team habe. Komplette arbeiten inkl. mit 4 Personen in meinem Unternehmen. ca. 76% von dieser Summe erwirtschaftete ich durch und mit E-Mail Marketing. Es ist am Ende des Tages der einfachste, beste und schnellste Weg deine potentiellen Kunden zu erreichen.

Fazit: E-Mail Marketing ist für Deinen Erfolg ein **MUSS!**

INHALT

1. Anderen Absender Namen verwenden
2. Links ausschreiben
3. Klare Klickaufforderung bei jedem Link
4. Die Express Strategie: Betreffzeilen nur anteasern
5. Newsletter besteht nur aus einer Zeile als Link
6. füge animierte GIF ´s in deinen Newsletter ein (Wunderwaffe)
7. Emojis in der Betreffzeile verwenden für mehr Aufmerksamkeit

Hack #1: Absender Name 2x pro Monat ändern

Dieser Trick sorgt sofort für spürbare Ergebnisse beim Umsatz/Gewinn. Öffnungs- und auch Klickraten steigen extrem an. Ich möchte aber ganz klar zum Ausdruck bringen das dieser Hack maximal 2x pro Monat angewendet werden sollte. Ansonsten verpufft das ganz sehr schnell und bringt keine wirklichen Ergebnisse mehr.

Dieser Trick ist mit jeder gängigen E-Mail Marketing Software (Klick Tipp, Quentn, Easy Sendy u.v.m.) ganz simpel möglich. Da ich nicht jedes System kenne gehe ich hier nicht auf die Technik, sondern **nur** auf die Strategie ein.

Im folgenden Beispiel erkennst Du exakt diese Strategie. Mein normaler Absender Name meines Newsletter ist "Ralf Schmitz", aber 2x pro Monat versende ich mit dem Absender Namen "Laura Geisbüsch".

<input type="checkbox"/>	☆	▶	Ralf Schmitz	LIVE WEBINAR: Einmalig mit dem Gewinner der Affiliate Meisterschaft 2019 - Wie hat e
<input type="checkbox"/>	☆	▶	Laura Geisbüsch	Versandbestätigung - Eine Email exakt mit dem Betreff könnte in Kürze bei Dir eingehe
<input type="checkbox"/>	☆	▶	Ralf Schmitz	Ich bin extrem spät dran → also sofort öffnen ❤️ - Das Ding ist der Kracher und gleich

Durchschnittlich bringt mit der Frauennamenname 8% mehr Öffnungsrate und bis zu 5% mehr Klickrate.

Du denkst auf den ersten Blick 8% ist aber nicht viel?

Ich kann Dir versichern 8% sind im E-Mail Marketing Welten. Rechne es einfach mal durch. Bei 50.000 Newsletter Leser öffnen normal ca. 26%. Das entspricht dann ca. 13.000 Öffnungen. Wenn ich also nun 8% mehr erreiche sind das satte 4000 Öffnungen mehr. Nun erreiche ich zusätzlich 200 Klicks mehr. Und jeder dieser 200 Klicks ist ein potentieller Käufer.

Hack #2: Links ausschreiben

Ich liebe diesen Hack weil er so unglaublich effektiv ist. Aber ich sage Dir auch direkt am Anfang. ACHTUNG bei diesem Hack (mehr dazu am Ende von Hack #2)!

Ich nutze bei diesem Hack einen ausgeschriebenen Link statt verlinkter Worte und einer Klickaufforderung. Der ausgeschriebene Link selbst beinhaltet hier die so enorm wichtige Klickaufforderung.

Beispiele:

[Ok, Ralf ich will mehr wissen und melde mich jetzt kostenlos an \(Sofort Klicken\)](#)


- Dieser ganze Satz wird nun verlinkt und beinhaltet in () die Klickaufforderung -

Das ist die handelsübliche Vorgehensweise die von 99% der User immer verwendet wird. Natürlich weil es funktioniert und gut ist. Beispiel im folgenden Bild. Die Links habe ich mit roten Pfeilen gekennzeichnet

Ich bin extrem spät dran → also sofort öffnen ❤️ 📧 (Meine Newsletter ✕)

Ralf Schmitz über m-1.eu-1.quentn.com
an Test

Das Ding ist der Kracher



und gleichzeitig von einem großartigen Mensch!

Es geht um den Fabelplaner :-)

und den gibt es auch noch geschenkt. Du kennst das.
Fabelplaner geschenkt und Porto zahlst Du.

Du hast ganz sicher schon urig lange nicht mehr ein solches
Angebot von mir bekommen. Weil ...

ich die meisten einfach gar nicht gut finde.

Beim [Fabelplaner](#) ist das etwas gaaaaaanz anderes.

Das Ding lohnt sich und ist einsame Spitze.

So erreichst Du deine Ziele in 90 Tagen <-- genau darum geht es.

Allerdings verschenkt mein Freund Mike nur genau 1000 Stück.

Ich hab gerade eben noch mit ihm telefoniert und kann Dir sagen
es sind nur noch wenige Exemplare da. ca. 120 dann ist Ende.

[Lass uns also gar net lange rum machen. Klicke jetzt sofort hier
und Mike erklärt Dir alles was Du dazu wissen musst persönlich \(Klick\)](#)

Liebe Grüße
Ralf Schmitz
- Der Affiliate König -

Aber diese Variante hier funktioniert noch deutlich besser wenn man sie hin und wieder mal anwendet. Du schreibst den Link komplett aus

<https://ralfschmitz.com/letzte-chance-kostenlos-nutzen>

In diesem Fall ist die Klickaufforderung nicht in einer (), sondern sitzt hinter dem / und sagt ganz genau was nun Sache ist. Diese Domain muss so noch nicht mal existieren, da Du die Zeile genauso verlinkst wie in Beispiel 1. Technisch also sehr simpel und Du kannst dort hinschreiben was DU willst.

GRATIS: In 6 Monaten zu 5000,- pro Monat - sofort anschauen  [Meine Newsletter x](#)



Ralf Schmitz privat@ralfschmitz.co [über](#) [m-1.eu-1.quentn.com](#)
an Test ▾

Endlich verfügbar: Formel 5000 :-)

Dahinter steckt ganz einfach ein Programm mit dem
Du es in 6 Monaten von 0€ auf 5000€ pro Monat schaffst.

Ist das ein Wort?

[Dann schau Dir das jetzt sofort hier an \(JETZT KLICKEN\)](#)

Ich kann Dir zusätzlich versprechen :-)

Garantiert KEINE Webseite nötig, KEIN E-Mail Marketing, KEINE Vorkenntnisse

Hier Klicken:

<https://klickehier.com/5000-pro-monat>



Liebe Grüße
Ralf Schmitz
- Der Affiliate König -



Um sicherzustellen, dass Du meine E-Mails weiterhin erhältst, füge bitte privat@ralfschmitz.co zu Deinem Adressbuch hinzu.

Ich bin extrem spät dran → also sofort öffnen ❤️ 📧 Meine Newsletter x



Ralf Schmitz über m-1.eu-1.quentn.com
an Test ▾

Das Ding ist der Kracher



und gleichzeitig von einem großartigen Mensch!

Es geht um den Fabelplaner :-)

und den gibt es auch noch geschenkt. Du kennst das.
Fabelplaner geschenkt und Porto zahlst Du.

Du hast ganz sicher schon urig lange nicht mehr ein solches
Angebot von mir bekommen. Weil ...

ich die meisten einfach gar nicht gut finde.

Beim [Fabelplaner](#) ist das etwas gaaaaaaanz anderes.

Das Ding lohnt sich und ist einsame Spitze.

So erreichst Du deine Ziele in 90 Tagen <-- genau darum geht es.

Allerdings verschenkt mein Freund Mike nur genau 1000 Stück.

Ich hab gerade eben noch mit ihm telefoniert und kann Dir sagen
es sind nur noch wenige Exemplare da. ca. 120 dann ist Ende.

**[Lass uns also gar net lange rum machen. Klicke jetzt sofort hier
und Mike erklärt Dir alles was Du dazu wissen musst persönlich \(Klick\)](#)**

Liebe Grüße
Ralf Schmitz
- Der Affiliate König -

Achtung: Dieser Hack ist extrem effektiv. Aber er sorgt in den meisten Fällen auch für einen höheren Spamfaktor deiner Email und könnte so dafür sorgen das Deine Emails weniger zugestellt werden. Du kannst dem aber sehr leicht zu einem großen Teil entgegenwirken in dem Du deinem Email System einfach sagst das der Link nicht getrackt werden darf. So minimierst Du das Risiko um fast 90%. Diese Vorgehensweise ist in jedem mir bekannten Email System möglich. Wie Dein Anbieter das technisch umsetzt musst Du immer dort in der Hilfe nachlesen.

Hack #3: Klare Klickaufforderung bei jedem Link

Lass mich hier zuerst mal einen klaren Hinweis geben, denn über 80% der Newsletter Leser begehen hier einen krassen Denkfehler.

Die meisten Newsletter Versender betrachten ihren Newsletter nur aus der eigenen Sicht und vergeuden damit ein **RIESENpotenzial**. Im Klartext ...

Du schreibst einen Newsletter und setzt einen Link. Du weißt nun das ist ein Link, der ist unterstrichen und deine Leser müssten das auch wissen. **FALSCH!**

Du musst Deinem Leser klipp und klar sagen, was er wann TUN MUSS UND SOLL!

Beispiel Link #1 - Der Falsche Weg:

[Hier bekommst Du mehr Infos zum Angebot](#)

Beispiel Link #2 - Der Richtige Weg:

[Hier bekommst Du mehr Infos zum Angebot \(Sofort Klicken\)](#)

Alleine die Erweiterung um (Sofort Klicken) bringt Dir immer eine deutlich höhere Klickrate. Der Grund ist relativ simpel. Das ist ein sogenannter Call To Action und damit weiß der Leser was er tun soll/muss.

Setze also hinter jedem Link einen Call To Action bzw. auf Deutsch eine Klickaufforderung. Egal wie dämlich Dir selbst das erscheinen mag. Du wirst ganz sicher deutlich bessere Ergebnisse erzielen. Du wirst bei mir keine einzige Email und keinen einzigen Link finden der ohne Klickaufforderung ist. Ausnahme ist natürlich im Fließtext selbst. Schau Dir gerne auch die Bilder unter Hack #2 an. Dort erkennst Du das sehr deutlich.

Erkenntnis: Gehe niemals von Dir selbst aus. Du schreibst deine Email selbst und fügst die Links selbst ein. Der Leser am anderen Ende kann aber nicht Deine

Gedanken lesen. Geb ihm also klipp und klare Anleitungen / Aufforderungen.

Hack #4: Die Express Strategie

Ich nenne diese Strategie so, da ich sie von der Tageszeitung “Express” abgeschaut habe. Die Redakteure dort beherrschen das perfekt. Auch hier geht es quasi um Öffnungsraten. Zwar etwas anders, aber doch am Ende gleich. Denn wir sprechen von Marketing. Die Zeitungen brauchen hohe Klickraten und Leser der Artikel und wir wollen höhere Öffnungsraten. Vor allem aber funktioniert diese Strategie unglaublich gut für Betreffzeilen und damit die Öffnungsraten zu erhöhen.

Im Grunde steckt nix anderes dahinter als neugierig zu machen, aber nichts zu verraten. Wenn der Leser also neugierig ist wird er auch öffnen. Viele Newsletter Versender verraten schon in der Betreffzeile eigentlich alles oder zumindest zu viel und verhindern damit eine gute Öffnungsrate. Das Ende vom Lied ist bekannt. Weniger Umsatz / Gewinn!

Beispiele:

Richtig: Junge (10) verdient mit genialer Idee über 18.000 Euro

Falsch: Junge verdient mit einer App mehr als 18.000 Euro

Richtig: Eklig: Im Zug tummeln sich die meisten Keime an dieser Stelle

Falsch: Eklig: Im Zug tummeln sich die meisten Keime auf den Sitzen

In beiden Beispielen siehst Du das bei der richtigen Variante das “Detail” auf das es ankommt in der richtigen Variante nicht genannt wird. In Beispiel 1 ist es die App und in Beispiel 2 die Sitze.

So suggerieren beide Headlines/Betreffzeilen da ist etwas, aber nicht genau was und das wieder führt zu deutlich mehr Öffnungen weil die Leser es wissen wollen.

In den beiden falschen Beispielen wird alles schon direkt verraten. Keim auf Sitzen und mit einer App. Also sagen sich die User “Ach das wusste ich schon” oder aber “Ich habe kein Interesse an Apps”. Beides führt dazu das nicht geöffnet wird.

Fazit: Mach deine Leser neugierig mit Deinem Thema und verrate nicht alles schon im Betreff. Du wirst deutlich höhere Öffnungsraten haben.

Hack #5: Newsletter besteht nur aus einer Zeile

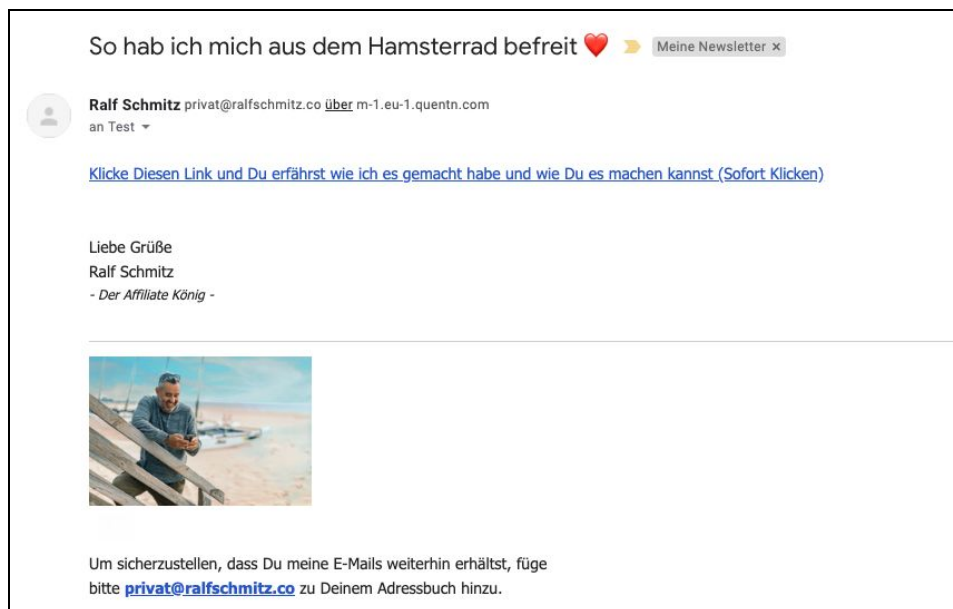
Ich liebe diesen Hack ❤️😎

Warum?

Weil er in 2 Minuten umgesetzt ist und extrem Sensationell funktioniert. Bitte bedenke aber das Du ihn sinnvoll und vor allem sehr sporadisch nutzt. Ansonsten nutzt sich gerade dieser Hack unglaublich schnell ab. Ich setze diese Strategie ca. 6-8x pro Jahr ein.

Mein Newsletter besteht in diesem Fall nur aus einem einzigen Satz mit einer Klickaufforderung. Das ist kaum Aufwand bringt aber sensationelle Klickraten und Ergebnisse.

Hier ein Beispiel:



Du siehst im Beispiel das dieser Newsletter nur aus einem einzigen Satz besteht mit Klickaufforderung und der Signatur. Das war es.

Wichtig ist bei dieser Strategie das Zusammenspiel aus Betreffzeile und dem

einen Satz. Dann geht die Klickrate abnormal durch die Decke!

Mein Betreff in dem Beispiel:

So hab ich mich aus dem Hamsterrad befreit ❤️

Der eine Satz in der E-Mail:

[Klicke Diesen Link und Du erfährst wie ich es gemacht habe und wie Du es machen kannst \(Sofort Klicken\)](#)

Das Beispiel ist natürlich sehr genau auf meine Zielgruppe angepasst. In der Betreffzeile stelle ich eine Behauptung auf die meine Zielgruppe triggert und anspricht. Mit dem einen Satz in der E-Mail verspreche ich dem Leser das er die Details erfährt.

Mit dieser E-Mail habe ich zu einem Live Webinar eingeladen und bei einer Versendung meines Newsletters **727 Anmeldungen mehr erreicht** also sonst im Schnitt mit meinen E-Mails.

Der Hack ist so simpel und schnell umgesetzt, das ich auch gar nicht mehr erklären könnte. Für das anpassen an deine Zielgruppe bist natürlich du verantwortlich. Du hast alles an der Hand was Du für diesen Hack benötigst.

Hack #6: Animierte GIF`s für extrem hohe Klickraten

Was wir ganz sicher wissen?

In einem Newsletter können wir kein Video verwenden. Das ist einfach eine Sache der Technik und kostet uns alle echtes Potenzial im Marketing. Aber mit diesem sehr simplen Hack können wir zumindest super einfach und schnell ein Video simulieren und so die Klickraten unglaublich erhöhen.

Ich selbst habe diesen Trick auf einen meiner Masterminds von einem Kollegen bekommen. In der Mastermind Gruppe befanden sich Unternehmer wie Dirk Kreuter, Bodo Schäfer, Oliver Pott, Thomas Klußmann, Daniel Dirks, Mario Wolosz, Rainer von Massenbach, Kris Stelljes, Marcel Knopf und viele weitere. Alexander Riedl hat uns diesen Hack vorgestellt und war damit Sieger dieser Mastermind.

Du kannst Dir sicherlich dann vorstellen wenn Alexander mit diesem Hack eine solche Mastermind gewinnt dann ist das Ding der Hammer.

Ich persönlich habe den Hack am gleichen Tag angewendet und **12% mehr Klickrate im ersten Versuch** erzielen können. **SENSATIONELL!**

Der Hintergrund des Hackz ist es es so auszusehen zu lassen das der Leser mit einem Klick ein Video startet. Dazu verwenden wir ein animiertes GIF (technisch ein Bild und ins E-Mails nutzbar), dass wir aus einem Video mit einer kostenlosen Plattform erstellen.

So geht es Schritt für Schritt:

Ich habe es mir nicht nehmen lassen Dir noch einen zusätzlichen Bonus im Wert von 39,90€ mit auf die Reise zu geben :-)

1. Klicke den folgenden Link um zum Video zu gelangen

<https://vimeo.com/393947018>

Passwort zum schauen: hackz

2. Die Plattform die ich im Video zeige: <https://ezgif.com/video-to-gif>

3. Hinweise:

- Die Videodatei darf nur maximal 100 MB haben
- achte im Video dringend auf die Einstellungen

Hack #7: Emojis in der Betreffzeile verwenden

Hier siehst Du nun einige Beispiele meiner Newsletter mit Emojis in der Betreffzeile.

<input type="checkbox"/> ☆ ▷	Ralf Schmitz	👉 BLACK FRIDAY schon am Sonntag (wie g... is das denn) - Weißt Du, ich tue n
<input type="checkbox"/> ☆ ▷	Ralf Schmitz	💎 So hat Jens die Meisterschaft mit extrem großen Abstand gewonnen - Letzte
<input type="checkbox"/> ☆ 🍌	Ralf Schmitz	Kein eigenes Produkt aber KEIN Affiliate Marketing ... Häh 🚫 - Ich war verblüfft
<input type="checkbox"/> ☆ ▷	Laura@RalfSchmitz	[Affiliatemeisterschaft] Auf geht's, neue Runde - Zack und schon ist wieder ein Ja
<input type="checkbox"/> ☆ 🍌	Ralf Schmitz	So hab ich mich aus dem Hamsterrad befreit ❤️ - Klicke Diesen Link und Du erfä

Mittlerweile sollte klar sein das es immer unser erstes Ziel sein muss die Öffnungsraten zu erhöhen. Mit einer höheren Öffnungsrate sind im Normalfall auch immer mehr Klicks auf die Angebote und Links in Deinem Newsletter verbunden.

Mehr Klicks bedeuten dann in der Regel natürlich auch mehr Umsatz/Gewinn oder aber auch mehr Aktionen. Je nachdem was Du gerade bewirbst oder erreichen willst.

Um mehr Öffnungen zu erreichen ist im ersten Schritt der Inhalt des Newsletters vollkommen irrelevant. Vor einer Öffnung sieht der Leser immer nur die Betreffzeile. Also ist diese Betreffzeile auch für die Öffnungsrate verantwortlich. Also müssen wir hier logischerweise zuerst mal ansetzen.

Der zweite Hebel von Hack #7 hat den Sinn sich von der Konkurrenz abzuheben. Du musst bei jeder E-Mail bzw. Newsletter daran denken das Du viele Konkurrenten hast. Auf den Punkt gesagt, Dein Leser bekommt ganz sicher nicht nur von Dir Newsletter gesendet.

Das Ziel muss also sein aus der Flut an E-Mails die Menschen heutzutage erhalten auf den ersten Blick hervorstechen. Eine der Besten Möglichkeiten dazu ist einfach und simpel per Emoji Farbe in die Betreffzeile zu bringen.

Wichtig: Bedenke bitte dass Du nicht alle Emojis die es gibt verwenden kannst. Viel hängt von dem Anbieter ab den Du nutzt. Was Du bei Anbieter 1 nutzen kannst, könnte bei Anbieter 2 nicht funktionieren. Hier heißt es testen.

Folgende Emojis funktionieren **meiner Erfahrung** nach bei jedem Anbieter.



Eine Übersicht von Emojis findest Du z.B. hier: <https://getemoji.com>

Ok, das wäre geklärt. Also wie könntest Du z.B. diesen Hack anwenden.

Beispiel Betreffs:

Letzte Chance: Die Uhr für das Sonderangebot tickt 🕒

(Bei diesem Beispiel unterstützt Du optisch deine Aussage mit dem Wecker und hebst dich durch die Farben in deiner Betreffzeile klar gegenüber anderen Emails ab)

Nur für meine Community ❤️

(Auch hier ist tolle Farbe im Spiel und es suggeriert dass Du Deine Community liebst. Die Öffnungsrate wird massiv steigen!)

Bitte beachte dass nicht die Öffnungszeile allein für den Erfolg verantwortlich ist. Der Text in der Email den der User zum lesen bekommt sollte schon mit der Betreffzeile übereinstimmen. Der größte Fehler ist eine Betreffzeile zu schreiben die vom Sinn keine Übereinstimmung mit dem Text oder Angebot in der Email zu tun hat. Das nennt man dann “Click Bait” und führt zu nichts, egal wie toll der Hack oder die Strategie der Betreffzeile ist.

Impressum

Ralf Schmitz
113 Barksdale Professional Center
DE 19711-3258 Newark

Postadresse:
Ralf Schmitz Internetmarketing
8345 NW 66 ST #C4970
33195-2696 Miami - Vereinigte Staaten

Kontakt:
E-Mail: hilfe@schmitz24.co

Haftung für Inhalte

Als Diensteanbieter sind wir gemäß § 7 Abs.1 TMG für eigene Inhalte auf diesen Seiten nach den allgemeinen Gesetzen verantwortlich. Nach §§ 8 bis 10 TMG sind wir als Diensteanbieter jedoch nicht verpflichtet, übermittelte oder gespeicherte fremde Informationen zu überwachen oder nach Umständen zu forschen, die auf eine rechtswidrige Tätigkeit hinweisen. Verpflichtungen zur Entfernung oder Sperrung der Nutzung von Informationen nach den allgemeinen Gesetzen bleiben hiervon unberührt. Eine diesbezügliche Haftung ist jedoch erst ab dem Zeitpunkt der Kenntnis einer konkreten Rechtsverletzung möglich. Bei Bekanntwerden von entsprechenden Rechtsverletzungen werden wir diese Inhalte umgehend entfernen.

Haftung für Links

Unser Angebot enthält Links zu externen Websites Dritter, auf deren Inhalte wir keinen Einfluss haben. Deshalb können wir für diese fremden Inhalte auch keine Gewähr übernehmen. Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist stets der jeweilige Anbieter oder Betreiber der Seiten verantwortlich. Die verlinkten Seiten wurden zum Zeitpunkt der Verlinkung auf mögliche Rechtsverstöße überprüft. Rechtswidrige Inhalte waren zum Zeitpunkt der Verlinkung nicht erkennbar. Eine permanente inhaltliche Kontrolle der verlinkten Seiten ist jedoch ohne

konkrete Anhaltspunkte einer Rechtsverletzung nicht zumutbar. Bei Bekanntwerden von Rechtsverletzungen werden wir derartige Links umgehend entfernen.

Urheberrecht

Die durch die Seitenbetreiber erstellten Inhalte und Werke auf diesen Seiten unterliegen dem deutschen Urheberrecht. Die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung und jede Art der Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtes bedürfen der schriftlichen Zustimmung des jeweiligen Autors bzw. Erstellers. Downloads und Kopien dieser Seite sind nur für den privaten, nicht kommerziellen Gebrauch gestattet. Soweit die Inhalte auf dieser Seite nicht vom Betreiber erstellt wurden, werden die Urheberrechte Dritter beachtet. Insbesondere werden Inhalte Dritter als solche gekennzeichnet. Sollten Sie trotzdem auf eine Urheberrechtsverletzung aufmerksam werden, bitten wir um einen entsprechenden Hinweis. Bei Bekanntwerden von Rechtsverletzungen werden wir derartige Inhalte umgehend entfernen.

