

# Ein Marktstand- Business aufbauen

by Bettina Duske



# Willkommen!

Schön, daß du hier bist und ich dich auf deinem Weg zum eigenen Marktstand-Business begleiten darf.

Du erfährst wie du in wenigen Schritten und ohne Vorkenntnisse dein Marktstand-Business aufbaust.

## INHALTSVERZEICHNIS

Dein Warum	03
Schritt 1	
Der Ist-Zustand	12
Schritt 2	
Das Wie	17
Schritt 3	
Über mich	38
Wie geht es weiter	40
Schlusswort	41
Impressum und Datenschutzerklärung	42

## Schritt 1: Dein WARUM

Du bist Hobbykünstler\*In, du kreierst wunderbare Unikate, seien es Schmuck, Näherei, Töpferei, floristische Unikate oder du malst oder du dekorierst und verschönerst gerne dein Umfeld? Ich gratuliere dir herzlich zu deiner künstlerischen Ader!

Wie wäre es für dich, wenn du dein Hobby zum Beruf machst, und du dein eigenes Business aufbaust, ohne daß du dann vielleicht länger fremdbestimmt arbeiten mußt, beziehungsweise du deine Beschäftigungssuche beenden kannst, oder du ein Nebengewerbe beginnst und anmeldest, so daß du durch den Verkauf deiner Produkte / Unikate eigenes Einkommen erzielst, von dem du gut leben kannst?

Du träumst schon lange davon, daß deine kreativen Produkte

## Schritt 1: Dein WARUM

wahrgenommen und gezeigt werden - womit du die Welt ein Stückchen schöner machen möchtest? Du spürst deine Sehnsucht, über dich hinaus zu wachsen und endlich mit der Gründung eines eigenen Business anzufangen, dein Hobby-/Sehnsuchtsprojekt endlich umzusetzen und mehr Menschen mit deinen Werken zu erreichen?

Die Begegnungen mit Menschen im Kontext der Kreativität - in Live und in Farbe - sind ein Highlight für dich?

Oder du hast gerade deine Schule/Ausbildung beendet und möchtest dich erstmal orientieren, frei sein und etwas machen, das dir wirklich Freude bereitet? Vielleicht möchtest du eine Weile das tun, was du richtig gut kannst, dabei deine Zeit effektiv nutzen, und zum Beispiel dein kreatives Hobby auf Märkten mit der Welt teilen?

## Schritt 1: Dein WARUM

Immer wieder nimmst du wahr, wie andere da draussen "ihr Ding" machen.

Oder - du möchtest dir ein zweites Standbein aufbauen, zum Beispiel in Form eines Nebengewerbes? Du wünschst dir mehr und mehr, selbstbewußt und selbstständig für dich und für deine Gaben oder für deine kreativen Produkte am Markt einzustehen, einen Beitrag zu leisten, Etwas zu erschaffen, auf das du stolz sein kannst?

Dann lass uns gemeinsam loslegen.

## Schritt 1: Dein WARUM

Jetzt wirst du dich vielleicht fragen; wieso denn jetzt, bei zunehmend wachsendem Online-Businesshandel noch einen echten Marktstand eröffnen.

### **Gegenfrage:**

Wohin, an welchen Ort würde es dich ziehen, um dort außergewöhnliche oder auch Unikate oder frische Produkte zu erwerben oder um dort Bekannte und Freunde\*Innen zu treffen, um eine Begegnung in Live und in Farbe zu erleben?

### **Vorteile von Märkten**

- die Markt-Veranstalter betreiben im Vorfeld Werbung in Zeitungen und mit Plakaten und in sozialen Medien, so daß diese Anforderungen für dich entfallen.
- Märkte kehren regelmäßig wieder, so daß du deine Planung so gut wie für das ganze Jahr im voraus

## Schritt 1: Dein WARUM

gestalten kannst. **und**

- die Marktstandgebühren sind im Vergleich zu der Miete für ein Ladengeschäft gering.
- du bist flexibel und kannst jederzeit neue Märkte ausprobieren und mußt nicht immer am selben Ort (Ladengeschäft) sein.
- im Vergleich zu einem Onlineshop bietes du alles in Live und in Farbe - was einvöllig anderes Käuferlebnis darstellt als beispielsweise der Onlinehandel.
- da du auf verschiedene Märkte fährst, die zum Beispiel nur 1 x jährlich stattfinden, bewirkst du psychologisch gesehen eine Verknappung im Gehirn des/der Kunden\*In, was wiederum deren Kaufentscheidung erleichtert.

## Schritt 1: Dein WARUM

- da viele Stände auf einem Markt zu finden sind - hat das Event/der Markt eine vielfach höhere Anziehung für deine Kunden\*Innen als beispielsweise ein Ladengeschäft mit einem eingeschränkten Sortiment.
- da Märkte an Wochenenden stattfinden, findest unter den Besuchern\*Innen meist Familien die unterwegs sind und du erreichst hier die Menschen / potentiellen Kunden\*Innen die unter der Woche berufstätig sind, keine Zeit haben.
- Rücksendungen, Widerrufe entfallen. Je nachdem ob du Umtausche anbietest obliegt es dir, deinen produktgerechten Kundenservice zu gestalten.
- natürlich kann es immer wieder vorkommen, daß es etwas zu

## Schritt 1: Dein WARUM

beanstanden gibt. In diesem Falle empfehle ich stets Kunden\*Innenorientiert zu agieren. Denn dann, wenn dein Kunde\*In happy ist, wird er/sie wiederkommen oder wird dich weiterempfehlen.

- mit einem Marktstandbusiness profitierst du von Mund-zu-Mund Propaganda auf den kommunikativen Schauplätzen wie Wochenmärkte oder Events
- gerade jetzt in diesen Zeiten wollen die Menschen wieder hinaus aus ihren Wohnungen. Die Maskenpflicht - die jedes Lächeln und Empathie lange Zeit verhindert hat, ist gelockert und gleichzeitig ist das Bedürfnis, gesehen zu werden, frische Luft zu tanken, ein nettes Gespräch mit einem Gegenüber - dem Mitmenschen zu erleben - größer denn je.

## Schritt 1: Dein WARUM

- hier auf dem Markplatz kannst du dich ausprobieren, lernen und du erhältst echte, direkte Anerkennung und Wertschätzung für deine Produkte

Gaben und künstlerische Talente, künstlerische Hobbies/Erfahrungen dürfen geteilt und wahrgenommen werden!

Und wo - an welchem Ort - gelingt so etwas besser als auf dem guten, alten Marktplatz, an einem Ort, den jeder kennt, an dem Jung und Alt zusammenkommen?

Wo sonst werden viele Bedürfnisse und Wünsche an einem Ort gedeckt, Bedürfnisse wie das leibliche Wohl, wie Lust auf Inspiration und kreative, handmade Produkte oder auf Güter des täglichen Bedarfs?

## Schritt 1: Dein WARUM

Im Kontext dieses ebooks sind Produkte wie Lebensmittel oder selbsthergestellte Lebensmittel Spirituosen oder Seifen, Kosmetika, nicht erfasst. Hierfür sind besondere Verkaufs-Bedingungen und Anforderungen, Zertifikate, Zulassungen, Gesundheitszeugnisse erforderlich. Die sind bei Bedarf vorab bei der zuständigen Stelle/Behörde zu erfragen.

## Schritt 2: Der Ist-Zustand

Kennst du Gedanken wie:

- Zweifel
- ich habe keine Zeit
- ich könnte scheitern
- meine Familie braucht mich
- Angst vor finanziellem Verlust
- Unsicherheit, was in rechtlicher Hinsicht zu beachten ist
- dir fehlt Raum für dich, ein Wohlfühl-Platz an dem du sofort loslegen kannst
- zuviel Ablenkung

Lass uns genauer hinschauen!

Frage dich doch einmal: gibt es jetzt gerade wirklich ein Risiko, mit Etwas anzufangen? -Wieviel % sind Zweifel und wieviel % sind Vertrauen in deine eigenen Fähigkeiten?

### Mindset Tipp

Nähre zuerst dein Selbstvertrauen in deine eigenen Fähigkeiten und richte

- dein Bewußtsein auf das, was du alles schon geschafft hast.
- Mache gerne eine Liste und schreibe dir mindestens 20 Dinge auf, auf die du stolz bist, die du geschafft hast. Zum Beispiel: Laufen gelernt, Radfahren, Prüfung geschafft, und so weiter.
- Du wirst merken, daß dir viele Momente einfallen, wo du schwierige Situationen im Leben gemeistert hast, und du Entscheidungen getroffen hast, anzufangen und: es dann einfach zu machen.
- Indem du dir diese Situationen wieder vor Augen führst, erfährst und stärkst du dein Vertrauen in dich selbst.

## Schritt 2: Der Ist-Zustand

Vertraue aber auch deiner Intuition, und sei spontan, wenn etwas dich neugierig macht.

Wie wäre es für dich, wenn dich deine Wunschkunden\*Innen bereits dort draussen, am Markt, sehnsüchtig erwarten?

Und du deine selbst kreierten Unikate dort in Live und in Farbe sichtbar werden läßt und du sie ohne jede Schwierigkeit dort verkaufst und du mit viel Freude eine einzigartige Einkaufserfahrung, mit persönlichem Flair und eine wunderbare Atmosphäre gestaltest?

Stelle dir deine Wunschkunden\*Innen vor, die mit deinen Produkten happy sind - und du bist es auch!

## Schritt 2: Der Ist-Zustand

### **Mein Weg** und

Was als Hobby begann, wuchs durch mein flexibles Businesskonzept zu einer Einzelunternehmung.

Mittels meinem detaillierten Plan konnte ich meine Beschäftigungssuche beenden.

Heute arbeite in dem Bereich, den ich liebe, im kreativen, künstlerischen Bereich. Meine Motivation wächst stetig an und ich liebe es, die Materialien und Ideen selber einzusetzen und zu kreieren.

Was damals für mir noch unvorstellbar war, ist mittels meinem Businesskonzept wahr geworden.

## Schritt 2: Der Ist-Zustand

Als Schmuckdesignerin und Malerin bin ich seit mehr als 17 Jahren am Markt aktiv und erziele durch meine handmade Produkte eigenes Einkommen, so daß ich gut davon leben kann.

Es erfüllt es mich mit tiefer Dankbarkeit und ich möchte der Welt etwas zurückgeben, indem ich mit dir teile, wie ich es gemacht habe.

Und: was ich schaffe, das kannst du auch!

### **Wie du in wenigen Schritten deine Werke/Produkte auf Märkten anbietest**

Lass mich noch einmal detaillierter auf die vielen Vorteile eines Marktstand-Business eingehen: Wochenmärkte, Kunsthandwerkmärkte, Events gibt es fast immer und überall. Jede Woche und nahezu in fast allen Städten innerhalb Deutschlands, die mit PKW erreichbar sind. Und, die Vorteile vom Verkauf auf Märkten gegenüber einem Ladengeschäft oder einem Onlineshop liegen auf der Hand:

- dein Verkaufsstand ist offen - die Kunden\*Innen müssen nicht erst ein Hindernis überwinden - beispielsweise eine Schwelle, eine Tür zu einem Ladengeschäft öffnen.

### Schritt 3: Das WIE

- du bist selber vor Ort und kannst auf die individuellen Wünsche deiner Kunden\*Innen beratend eingehen
- Kunden\*Innen entscheiden selbst ob sie sich inspirieren lassen möchten, ein Gespräch wünschen oder einfach wieder gehen
- indem du in jedem Fall deine Visitenkarte weitergibst, fühlt der/die Kunde\*In eine Bereicherung anstatt in dem Verkaufsraum eines Ladengeschäfts sich unter dem Druck, etwas kaufen zu müssen, zu fühlen; der/die Kunde\*In muß sich nicht rechtfertigen sondern fühlt sich durch deinen offenen Markstand eher inspiriert.
- du präsentierst etwas Schönes/Nützliches/Brauchbares/
- eine Geschenkidee/Unikat/

## Schritt 3: Das WIE

- keine Massenware
- dein Sortiment wird direkt und visuell wahrgenommen

### Quellen für Veranstaltungen / Märkte

- <https://www.kunsthandwerkermarkt.de/veranstaltungstermine>
- <https://www.kunsthandwerkerportal.de>
- Termine für Wochenmärkte in deiner Stadt findest du auf deren Internetseiten; zuständig sind hier entweder  
Gewerbe-/Ordnungsämter der Städte hier sind die jeweiligen Marktmeister\*Innen die Ansprechpartner\*Innen.
- oder Eventagenturen.

Es macht Sinn, sich vorab beim Veranstalter telefonisch zu erkundigen beziehungsweise einen Termin für deine erste Teilnahme an einem Markt zu vereinbaren.

## Schritt 3: Das WIE

Dann bekommst du am Markttag persönlich früh morgens zu Marktbeginn deinen Standplatz/Standerlaubnis zugewiesen.



### Mindset-Tipp

Mir ist es lieber, schonmal mit jemandem gesprochen zu haben.

Gerade dann, wenn ich sozusagen aus meiner Komfortzone heraus muß, Neuland betrete, hilft mir diese Verabredung, vor allem, wenn es mein erster Tag auf diesem Markt ist.

So ist es besser als beispielsweise am Markttag morgens früh ins "Ungewisse" zu fahren oder vielleicht sogar einen Rückzieher zu machen weil es noch "unverbindlich" ist.

### Schritt 3: Das WIE

Übrigens ist die Gemeinschaft der Markthändler\*Innen meistens angenehm - und das besondere Flair welches über so einem Markttag oder einem Event liegt, ist magisch!

Und stelle dir vor, du verkaufst Live und in Farbe deinen ersten Artikel!

Erlebe selbst die Power des Handelns und wie sich dadurch deine Willenskraft und deine Motivation vervielfachen!

## Schritt 3: Das WIE

### Das Equipment

Hast du eine Menge an Produkten/Artikeln, mit denen du deinen Verkaufstisch befüllen kannst, dann ist es an der Zeit, dein Equipment für deinen Marktstand zusammenzustellen.

Du benötigst:

- ein **Auto** in das ein Marktzelt hineinpasst - optimal wäre ein Kleintransporter. (Bitte achte darauf, daß das zulässige Gesamtgewicht deines PKW nicht überschritten wird).

Es gibt verschiedene Arten von relativ leichtgewichtigen Marktzelten mit Steckverbindungen, die in einen normalen Kofferraum passen; bis hin zu Faltpavillons aus Aluminium, die rasant schnell aufgebaut sind und die leicht zu handhaben sind.

### Schritt 3: Das WIE

Selbst nutze ich für meinen Marktstand den 3mx2 m Faltpavillon, beige, von "Stabile Partyzelte"

Artikelnummer : 3332160  
erhältlich hier:

- <https://www.stabilezelte.de/3x2-m-faltpavillon-beige-3332160.html>

**plus 4 Seitenteile plus der Gewichte!!**

- <https://www.stabilezelte.de/profi-stahl-gewichte-10-kg-1371.html>



### Schritt 3: Das WIE

- **Tische**, Multifunktionsstisch, 3-teilig, höhenverstellbar, erhältlich im Baumarkt oder online



- **Tischdecken**; günstig und blickdicht ist Pannesamt als Meterware; gibt es online ab 3,49€ / pro Meter für einen 3 Meter langen Verkaufstisch empfehle ich mindestens 5 Meter zu kaufen, damit die Seiten deines Standes zugedeckt sind.

Für die Front benötigst du nochmals 5 Meter.

Meine Empfehlung ist hier, einfarbige, helle Stoffe zu kaufen (creme oder hellbeige), damit die Produkte sich optisch gut von der Unterlage abheben.

### Schritt 3: Das WIE

und das Gesamtbild deines Marktstandes somit einladend und freundlich wirkt.

**Lampen:** ich empfehle dir die Anschaffung von 2 Halogenstrahlern IP 65 Halogen Fluter für den Außen- und Innenbereich, 30 Watt

 Licht ist sehr wichtig, um deine Produkte "ins rechte Licht zu rücken" - ja, und sie einfach besser gesehen werden.

Auf Kunsthandwerkmärkten in Stadthallen oder sonstigen Veranstaltungsräumlichkeiten sind die Räume oft nicht hell genug ausgeleuchtet.

2 Lampen solltest du schon besitzen, falls mal eine ausfällt.

### Schritt 3: Das WIE

- 5-6 **Klemmzwingen**/Klammern aus Kunststoff zum Befestigen der Lampen am Zeltdach innen beziehungsweise zwecks Befestigung der Tischdecken. Erhältlich im Baumarkt



- **Stromkabel**, bzw. 20m **Kabeltrommel** für den Außeneinsatz geeignet
- eventuell benötigst du auf dem Wochenmarkt oder auf Events eine **Schutzkontaktkupplung**
- eine **Feinriefenkabeschlutzmatte**, 5m lang



## Schritt 3: Das WIE

### Produktpräsentation

Je nach der Art und Beschaffenheit deiner Produkte benötigst du entsprechende Produktaufsteller oder Displays

Da ich Schmuck anbiete, nutze ich hier Schmuckbüsten und selbstgebaute hölzerne Aufsteller mit hölzernen Stangen, an die ich die langen Ketten hänge, so daß diese sich auf Augenhöhe der befinden.

Einig Produkte lege ich sortiert und mit Etiketten versehen, direkt auf den Tisch.



Der Mariebe-Schmuckstand

### Schritt 3: Das WIE

- **Preisschilder**, Etiketten zum kleben
- einen **Quittungsblock**
- **Verpackungen**
- **Müllbeutel**
- ein **EC-Karten Lesegerät**, falls du bargeldloses Bezahlen anbieten möchtest

 Das papierfreie Zahlungssystem von "Sumup" bietet hier ein günstiges, gut funktionierendes System alle Infos hierzu findest du auf der Seite <https://www.sumup.com>

## Schritt 3: Das WIE

- die Einrichtung ein eigenen **Business-Bankkontos**
- **Zählprotokoll**

Zählprotokoll					
Scheine			Münzen		
Einheit	Stück	Betrag	Einheit	Stück	Betrag
500 EUR			2 EUR		
200 EUR			1 EUR		
100 EUR			50 Cent		
50 EUR			20 Cent		
20 EUR			10 Cent		
10 EUR			5 Cent		
5 EUR			2 Cent		
Summe			1 Cent		
			Summe		

- **Kassenbuch**
- **Wechselgeldtasche**

## Schritt 3: Das WIE

Die meisten der hier aufgezählten Equipment-Teile sind einmalig anzuschaffen, du kannst sie jahrelang nutzen.

Wie darf dein Business heißen?  
Das Einfachste ist, wenn du als **Firmennamen** deinen eigenen Namen wählst.

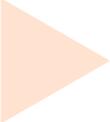
- **Visitenkarten/Flyer** für deine Erreichbarkeit
- meine Visitenkarten erstelle ich über die kostenlose App <https://www.canva.com>



### Was du sonst noch brauchst

Der Auf- und Abbau eines Marktstandes erfordert zwar ein wenig körperliche Fitness, vieles ist jedoch auch Technik und wird schnell zur Gewohnheit und nach ein paar mal Üben "hat man es raus".

Zudem erlebe ich immer wieder, daß hilfsbereite Marktstand-Nachbarn\*Innen sich zuvorkommend verhalten und gerne mit anpacken.

- 
- Körperliche Fitness
  - Ausdauer und Kraft
  - Durchhaltevermögen
  - Kontaktfreude
  - Geschicklichkeit

## Schritt 3: Das WIE

### Rechtliches

Wer regelmäßig auf Märkten aktiv ist, seine Produkte verkauft und damit sein Geld verdient, muß in jedem Fall ein Gewerbe anmelden.

Die Besonderheit, sich mit einem Marktstand von Markt zu Markt zu bewegen erfordert aber eine sogenannte REISEGEWERBEKARTE, sozusagen eine Erlaubnisurkunde, die du stets mitführen mußt und die auf Verlangen dem Ordnungsamt vorzuzeigen ist.

Um auf der sicheren Seite zu sein, empfehle ich dir, beides zu beantragen, sowohl die **Reisegewerbekarte** als auch einen **Gewerbeschein**.

### Rechtliches

Vorab: Ich bin kein Rechtsanwalt und gebe hier keine Rechtsberatung, für die Richtigkeit meiner Angaben für die Rechtssicherheit übernehme ich keinerlei Haftung und empfehle Unklarheiten im Zweifelsfall immer mit einem Rechtsanwalt zu klären.

- Informationen zur **Gewerbeanmeldung/Reisegewerbe** für NRW findest du hier:
- [https://service.wirtschaft.nrw/top-10/gewerbe-anmelden?pk\\_campaign=cop&pk\\_kwd=freiberufliche%20tätigkeit%20anmelden](https://service.wirtschaft.nrw/top-10/gewerbe-anmelden?pk_campaign=cop&pk_kwd=freiberufliche%20t%C3%A4tigkeit%20anmelden)
- Informationen zur Anmeldung eines Reisegewerbes findest du hier:
- <https://service.wirtschaft.nrw/top-10/reisegewerbekarte>

## Schritt 3: Das WIE

Auf Märkten wie Wochenmärkten, Weihnachtsmärkten oder Jahrmärkten benötigst du immer auch eine sogenannte **STANDERLAUBNIS**. Diese wird dir vom Veranstalter des Marktes gereicht.

### Wo kann man ein Gewerbe anmelden lassen?

Ein Gewerbe anmelden kann man beim zuständigen Gewerbeamt in deiner Stadt.

▶ Mit der Gewerbebeanmeldung werden weitere Behörden automatisch über deine Gründung informiert (das Finanzamt, die zuständige Kammer, das Arbeitsamt, die Berufsgenossenschaft, das Statistische Landesamt etc.).

### Versicherungen / Beiträge

Für ein Marktstand-Business empfehle ich den Abschluss einer **Betriebshaftpflichtversicherung**, diese haftet für dich und auch für Schäden die jemand anderem zugefügt wurden.

- **IHK Beitrag**
- **Berufsgenossenschaft klären**
- **Krankenversicherung vorab klären oder ob in der Familie mitversichert**

## Schritt 3: Das WIE

### Beantragung einer Steuernummer beim Finanzamt

Jeder Betrieb muss beim Finanzamt gemeldet sein. Das Finanzamt erteilt dir eine Steuernummer und ermittelt mit Hilfe eines Fragebogens Werte zu deinen zukünftigen Umsätzen und Gewinnen; auf der Basis deiner Schätzungen werden Deine Steuervorauszahlungen berechnet. Bist du nicht sicher, ob du zu den Freien Berufen zählst oder ein Gewerbe anmelden musst, kannst du auch direkt beim Finanzamt Auskunft erhalten.

<b>An das Finanzamt</b>		Eingangsstempel oder -datum
1	<input type="text"/>	
2	Steuernummer <input type="text"/>	
<b>Fragebogen zur steuerlichen Erfassung</b>		
3	<input type="checkbox"/> Aufnahme einer gewerblichen, selbständigen (freiberuflichen) oder land- und forstwirtschaftlichen Tätigkeit	
4	<input type="checkbox"/> Beteiligung an einer Personengesellschaft/-gemeinschaft – Bitte beantworten Sie nur die Fragen zu Abschnitt 1, Abschnitt 2 – nur Textziffer 2.6, Abschnitt 3 und Abschnitt 8 –	
<b>1. Allgemeine Angaben</b>		
1.1 Steuerpflichtige(r)/Beteiligte(r)		
e	Name <input type="text"/>	Vorname <input type="text"/>

## Schritt 3: Das WIE

- Der Fragebogen muss zum Start der Selbstständigkeit bzw. des Unternehmens ausgefüllt werden.
- Den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung gibt es online im ELSTER-Portal.

Handelt es sich bei deinem Marktstand-Business um ein Nebengewerbe, empfiehlt es sich - je nach Arbeitsvertrag - zusätzlich, sich vorab beim Arbeitgeber zu erkundigen.

### hilfreiche Links

<https://www.elster.de/eportal/formulare-leistungen/alleformulare/fseeun>

<https://service.wirtschaft.nrw>

<https://www.startercenter.nrw/>

## Über mich

Farben und Formen haben mich von klein auf inspiriert. Nach Berufsausbildung und Studium arbeitete ich im kaufmännischen Bereich. Meine Liebe zur Malerei und zum kreativen Schaffen fand mich bald wieder. 2008 entdeckte ich Polymerclay und konzentriere mich seitdem auf den Entwurf und die Herstellung von Schmuckunikaten, die ich auf Kunstmärkten anbiete. Begegnungen mit Menschen – im Kontext der Kreativität – sind ein Highlight für mich.



# Über mich



Der Mariebe-Schmuckstand

## Wie geht es weiter

Weitere Informationen, Newsletter, Tutorials, Podcast, und meinen Shop findest du auf meiner Website <https://www.mariebe.com>

Ich freue mich auf deinen Besuch!  
Oder schreibe mir wenn du eine Frage hast, dann melde ich mich so schnell wie möglich bei dir!

E-Mail: [info@mariebe.com](mailto:info@mariebe.com)

## NEW PODCAST

eps 001



MARIEBE FRAGT  
KÜNSTLER\*INNEN

[www.mariebe.com](https://www.mariebe.com) by Bettina Duske

## Schlusswort

Danke, daß du bis hierher gelesen hast.

Ich hoffe, daß mein Buch dich inspirieren konnte, und du davon etwas mit in dein Leben nehmen kannst.

Denn das bedeutet mir sehr viel.

Dir wünsche ich alles Gute, kreative Ideen und, daß du bald in die Umsetzung gelangst.

Nur Mut!

Was auch immer dein Vorhaben ist - tue es einfach!

Jetzt ist dir beste Zeit, anzufangen.

Auf geht's!

Deine Bettina Duske

**Impressum und Datenschutzerklärung  
sind  
hier hinterlegt**

[https://itrk.legal/73D.6E.4fx.  
html?impressum-  
datenschutz](https://itrk.legal/73D.6E.4fx.html?impressum-datenschutz)