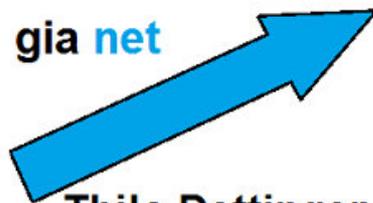


Die 5-Kundenbindungs-Strategien mit Cashgold

Mache aus guten Kunden
treue Stammkunden



gia net



Thilo Dettinger

INHALTSVERZEICHNIS

1.	Vorwort	Seite 3
2.	Die Gold Visitenkarte	Seite 4
3.	Die Gold Branding Card	Seite 5
4.	Cashgold - Goldscheine	Seite 8
4.1.	Kundenbindung mit Cashgold	Seite 9
5.	KaratPAY	Seite 11
6.	Goldback	Seite 13
7.	K-Exchange Center Partner	Seite 14
8.	Meinungen	Seite 15
9.	Impressum	Seite 16

1. Vorwort

Ertragreiche Kundenbeziehungen sind das wichtigste Kapital eines Unternehmens!

Denn heute wird in den meisten Märkten der Wettbewerb um die besten Kunden immer aggressiver geführt. Kunden zu halten und zu treuen Fans eines Unternehmens zu entwickeln, kostet nur einen Bruchteil. Es ist nachhaltiger als kurzfristige Maßnahmen zur Neukundengewinnung.

Die meisten Kaufentscheidungen werden zu 70 Prozent auf Grund von Bauchgefühlen getroffen. Wenn die Kunden emotional an ein Unternehmen gebunden sind, kaufen sie dort häufiger Produkte. Sie sind gleichzeitig auch weniger wechselwillig und preissensibel, als Kunden ohne eine emotionale Bindung. Neben der Kundenzufriedenheit spielt auch das Image des Unternehmens und worin es sich vom Konkurrenten abhebt, eine entscheidende Rolle.

Das Geheimnis ist eine emotionaler Kundenbindung. Die Kunden sollen sich mit dem Unternehmen und seinen Produkten identifizieren. Die Zufriedenheit tragen sie nach außen und der Wechselwille lässt nach.

Eine solche emotionale Kundenbindung lässt sich beispielsweise durch die Produkte der Firma Karatbars, die ganz offensichtlich als exklusiv und nur für besondere Kunden ausgegeben werden, erreichen.

Im Folgenden möchte ich Ihnen an Hand von ein paar Beispielen zeigen, wie emotionale Kundenbindung mit Cashgold und Goldkarten aussehen kann.



2. Die Gold Visitenkarte

Sie haben einen Geschäftstermin mit einem eventuellen Neukunden. Bei den meisten dieser Termine werden zuerst die Visitenkarten ausgetauscht.

Mit der Karatbars Business Card hinterlassen Sie einen bleibenden Eindruck. Denn diese Visitenkarte ist mit 0,1 Gramm Feingold bestückt.

Bereits beim ersten Treffen signalisieren Sie Ihrem Kunden seine Wichtigkeit. Diese Wertschätzung wird Ihr Kunde sofort spüren und Sie haben gleich eine sehr gute Vertrauensbasis aufgebaut.

Gold erzeugt ein sehr großes emotionales Gefühl. Bereits am Anfang des Gesprächs beschenken Sie damit Ihren Kunden. Menschen fühlen sich geradezu verpflichtet, sich anderen Menschen erkenntlich zu zeigen, welche einen beschenkt haben. Ihr Gesprächspartner wird die Gold Visitenkarte nicht entsorgen, sondern er wird diese auf jeden Fall behalten und sich immer positiv an Sie erinnern.



Gold Visitenkarte mit 0,1 Gramm Feingold

3. Die Gold Branding Card

Die Gold Branding Card ist ein wertvolles Geschenk mit bleibendem Eindruck und beständigem Wert. Wer diese 1 Gramm Goldkarten verschenkt kann kaum etwas falsch machen.

Für Individualisten die das besondere Geschenk suchen. Diese Goldkarte wird exakt nach Ihren Vorstellungen und Vorgaben gefertigt.

Die Gold Branding Card mit Ihrem persönlichen Motiv zu jedem Anlass können Sie in allen Branchen zur Kundenbindung einsetzen. Karatbars kennt dabei keine Mindestabnahme, denn Exklusives soll exklusiv bleiben. Deshalb ist es Ihnen möglich, auch nur eine einzige Branding-Card zu bestellen - bestückt mit einem Gramm purem Gold.

Wir zeigen Ihnen nun einige Beispiele, wie Sie die Gold Branding Card zur Kundenbindung einsetzen können.

Metallbranche

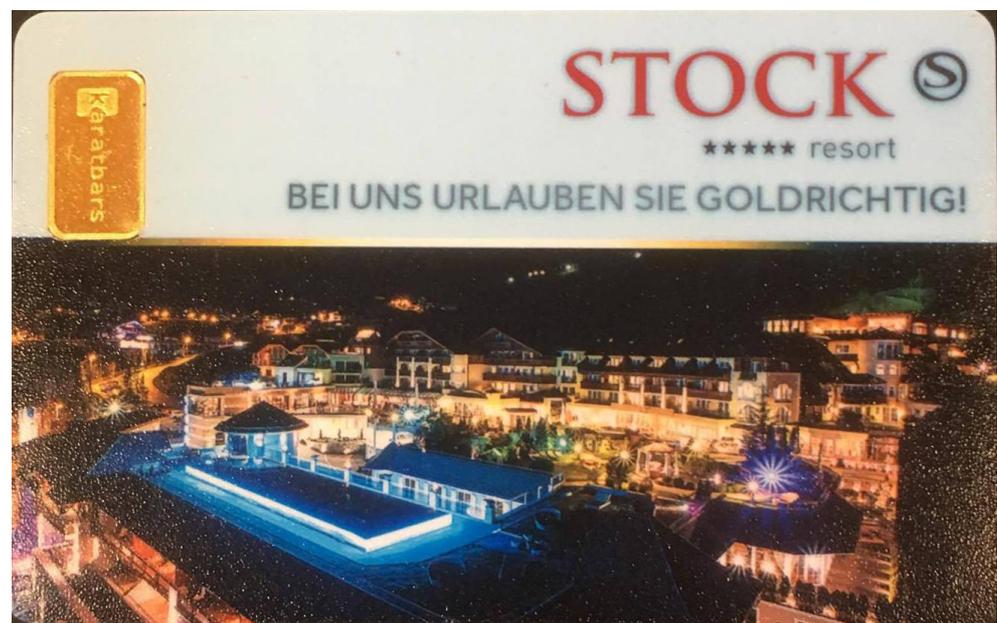
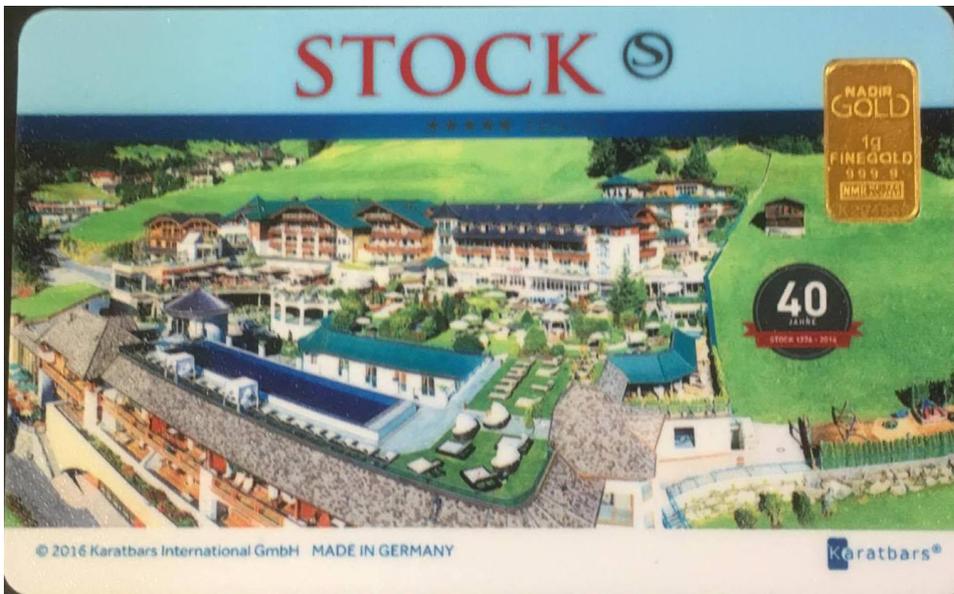
Als kleines Dankeschön, bei der Auslieferung eines größeren Auftrags, können Sie eine Branding Card beifügen. Bei der nächsten Auftragsvergabe wird sich Ihr Kunde positiv an Sie erinnern.



Sie können zum Beispiel, nach der Fertigstellung einer Werkzeugmaschine, eine individuelle Goldkarte der Maschine anfertigen lassen. Auf der Vorderseite ein Foto der Maschine und auf der Rückseite die technischen Daten davon.

Hotelbranche

In dieser Branche gibt es sehr viele Möglichkeiten die Gold Branding Card einzusetzen. Ein Gast war sehr zufrieden und bucht sofort den Urlaubsaufenthalt für das kommende Jahr. Als kleine Aufmerksamkeit für das Vertrauen in Ihr Haus, geben Sie dem Gast eine Goldkarte mit. Bei langjährigen Gästen fotografieren Sie diese und erstellen eine individuelle Branding Card mit dem gemachten Foto. Dies ist ein sehr persönliches Dankeschön an Ihre Stammkunden.



Vorder- und Rückseite Gold Branding Card, Stock resort in Finkenberg / Zillertal

Automobilbranche

Geben Sie Ihren Kunden nach einem Autokauf als Dankeschön eine Gold Branding Card mit. Ihr Kunde wird überrascht sein und die Karte mit Stolz bei seinen Verwandten, Freunden und Bekannten präsentieren. Ihr Kunde wird Ihr Autohaus mit dieser Goldkarte automatisch weiterempfehlen. Sie heben sich von Ihren Mitbewerbern ab und erhalten zusätzlich eine kostenlose Werbung.

Fitnessbranche, Sportvereine

Fitnessstudios können bei einer Mitgliedschaft über 2 Jahre ihre Mitgliedskarten als Gold Branding Card ausgeben. Mit diesem Geschenk werden sich einige Kunden für eine längere Mitgliedschaft entscheiden. In Sportvereinen können Sie bei langjährigen Mitgliedschaften als Geschenk eine individuelle Goldkarte anfertigen lassen.

Mit der Gold Branding Card erzielen Sie eine größere Kundenbindung und haben eine zusätzliche Marketingstrategie. In jeder Branche können Sie diese als Geschenk einsetzen. Seien Sie kreativ, sammeln Sie Ihre Ideen und verschenken Sie 1 Gramm Gold an Ihre Kunden.



Inspirieren Sie Ihre Geschäftsfreunde und Kunden, belohnen Sie Ihre Mitarbeiter. Veredeln Sie private Feiern wie Geburtstage, Hochzeiten, Taufen und Jubiläen mit diesem außergewöhnlichen und individuellen Geschenk. Ihr Geschenk bleibt unvergesslich und unvergänglich.

4. Cashgold - Goldscheine

Karatbars bietet mit ihren weltweiten K-Exchange Centern Unternehmern und deren Kunden die Möglichkeit, Gold als krisensicheres und inflationsgeschütztes Tauschmittel einzusetzen, also mit Gold für Waren und Dienstleistungen *zu bezahlen*. Mittlerweile ist die Zahl der registrierten Affiliates auf rund 200.000 angewachsen – und die Gemeinschaft wächst und wächst, denn immer mehr Menschen wollen sich auf Papiergeld und dessen Wert nicht mehr verlassen.

In extremen Fällen der Hyperinflation, die es in der Geschichte immer wieder gab und auch geben wird, nimmt kein Geschäft, kein Dienstleister, kein Vermieter, kein Nachbar und auch kein Freund Papiergeld im Tausch gegen Nahrung, Hilfe oder ein Dach über dem Kopf. Gold hingegen ist seit Jahrtausenden akzeptiert – auch und gerade in Krisenzeiten. Wer also Gold besitzt hat immer Geld.



Cashgold

**Die Stückelung reicht von
0,1 g bis 0,6 g Feingold.**

Bezahlen wir also in Zukunft Weltweit mit Cashgold?

Gold als Zahlungsmittel wird seit Jahrzehnten nicht mehr eingesetzt. Und niemand trägt einen Goldbarren mit sich herum, von dem er ein Stück abschneidet, um damit zu bezahlen. Die Alternative ist Cashgold. In seiner äußeren Form ähnelt Cashgold einer Banknote. Cashgold wird das Zahlungsmittel werden, das neben dem äußeren Tauschwert auch einen absoluten inneren Wert hat, der unabhängig beispielsweise von Regierungserlässen ist.

Cashgold ist keine Währung, sondern ein alternatives Zahlungsmittel, das kompatibel zu allen Währungen der Welt einsetzbar ist. Es berührt nicht das staatliche Hoheitsrecht zur Emission von Münzen und Banknoten. Bei Cashgold handelt es sich nicht um Goldhandel und deshalb benötigt man keine staatliche Handelsgenehmigung.

Gold ist kein Finanzprodukt, unterliegt deshalb nicht der BAFIN und man bezahlt keine Steuer!

4.1. Kundenbindung mit Cashgold

Es gibt sehr viele Möglichkeiten mit Cashgold die Kunden von Ihrem Unternehmen zu begeistern. Cashgold wird Anfang 2017 auf den Markt kommen, jedoch als Zahlungsmittel wird Cashgold erst viel später eingeführt werden. Zuerst müssen die Menschen von Cashgold erfahren und daran Gefallen gewinnen. Als Kundenbindungssystem ist es ideal und ich habe nachfolgend ein paar Beispiele aufgeführt, wie man Cashgold dafür einsetzen kann.

Einzelhandel

Im Einzelhandel können Sie Cashgold perfekt als Treuebonus an Ihre Kunden verschenken. Ab einem Einkauf von 100 oder 200 Euro geben Sie Ihrem Kunden einen 0,1 Gramm Cashgoldschein. Bei kleineren Einkäufen in Bäckereien, Metzgereien oder bei anderen Einzelhändler führen Sie eine Stempelkarte ein. Pro 5 Euro Umsatz je Einkauf bekommt Ihr Kunde einen Stempel. Nach 20 Stempel (100,-- EUR) ist die Karte voll und Ihr Stammkunde erhält ebenso einen 0,1 Gramm Cashgoldschein. Letztendlich können Sie bestimmen, wie Sie die Cashgoldscheine als Kundenbindungssystem in Ihrem Unternehmen einsetzen wollen. Zusätzlich können Sie das Cashgold als Bezahlsystem akzeptieren und Ihr Kunde kann damit wieder bei Ihnen einkaufen. Somit kommt nicht nur das Cashgold zurück, sondern auch Ihr Kunde.

Dienstleistungsbranche

In der Dienstleistungsbranche verhält es sich wie beim Einzelhandel. Ob im Fitnessstudio, in Massagepraxen, beim Friseur oder im Nagelstudio. Sie können überall ab einem gewissen Umsatz, den Sie selbst festlegen, Cashgoldscheine als Dankeschön rausgeben.

Hotelbranche, Restaurants

In Restaurants, Hotels und Gaststätten geben Sie Ihrem Gast als Dankeschön beim Bezahlen Cashgold zurück. Hiermit hinterlassen Sie einen bleibenden Eindruck bei Ihren Gästen. Bei einem nächsten bevorstehenden Restaurantbesuch werden Sie bestimmt wieder berücksichtigt. In vielen Hotels kann man Dienstleistungsangebote wie Massagen, Kosmetik- und Beautybehandlungen in Anspruch nehmen. Ab einem gewissen Umsatz geben Sie wiederum Cashgold an Ihre Kunden als kleine Aufmerksamkeit. Dieses Cashgold kann in Ihrem Hoteleigenen Shop oder in Ihrem Restaurant eingelöst werden. Somit bringen Sie das Cashgold in Ihrem Hotel in Umlauf. Ihre Kunden werden begeistert sein. Indem Sie das Cashgold in Ihrem Hotel einsetzen, werden Sie K-Exchange Center Partner von Karatbars und verdienen damit noch zusätzliches Geld. Dies werde ich Ihnen im letzten Kapitel ausführlich erklären. Eine Win-Win Situation für alle Beteiligten. Mit Ihrem eigenen Kundenbindungssystem können Sie somit einen weiteren Gewinn für Ihr Unternehmen generieren.

Empfehlungsmarketing, Direktvertrieb

Im Empfehlungsmarketing oder Direktvertrieb benötigen Sie Weiterempfehlungen von Ihren Kunden. In der Versicherungsbranche, beim Vertrieb von Putzmittel, Kochmaschinen, Staubsaugern, Kochtöpfe oder Nahrungsergänzungsmittel sind Sie von Folgeterminen abhängig. Belohnen Sie Ihre Kunden für 10 Empfehlungen mit einem 0,1 Gramm Cashgoldschein.



Hier ein aktuelles Beispiel, wie Cashgold als kleines Dankeschön für die Weiterempfehlung in der Versicherungsbranche eingesetzt wird.

5. KaratPAY

Mit Hilfe der neu entwickelten App KaratPAY werden die elektronischen und physischen Bewegungen des Cashgold gesteuert. Die App ist bereits in 120 Ländern freigegeben und wird natürlich kostenlos angeboten werden in den App Stores von Apple, Android und auch durch die Empfehlungspartner von Karatbars. Als K-Exchange Center Partner können Sie die App an Ihre Kunden, mit Ihrem Ref-Link, verschenken. Ihr Kunde erhält ein eigenes kostenloses Goldkonto bzw. Golddepot bei der Karatbank. Dies erhält er bei keiner Bank kostenfrei. Dieses Goldkonto kann er jederzeit selbst aufladen oder mit Goldback auffüllen. Mehr zu Goldback im nächsten Kapitel.



Der Kauf des Cashgold erfolgt bei Karatbank und wird in den Account aufgebucht. Das Cashgold wird an den Besitzer versandt, der auf diese Weise reales Cashgold erhält, mit dem er in den angeschlossenen K-Exchange-Shops bar bezahlen kann. Sehr attraktiv werden die bargeldlosen Zahlungen über die App. In teilnehmenden K-Exchange-Onlineshops ist damit die Bezahlung aus dem Guthaben des eigenen Gold-Accounts möglich. Reicht das Guthaben an Gold nicht aus, kann der Kauf mit Reserven aus angeschlossenen Credit Cards abgeschlossen werden.

Ermöglichen Sie Ihren Kunden das Bezahlen mit KaratPAY. Ganz bequem online und direkt mit Gold bezahlen. KaratPAY wird den Menschen ermöglichen, ihr mit Hilfe von Karatbars aufgebautes Goldvermögen auch für den persönlichen Konsum zu nutzen. So selbstverständlich und unkompliziert wie Bargeld. Karatbars wird dafür ein weltweites Netz von Handelspartnern schaffen, die Gold als Zahlungsmittel akzeptieren. Werden Sie einer der ersten Handelspartner von Karatbars.

Natürlich ist dies nicht innerhalb kürzester Zeit machbar. Deshalb ist es auch Ihre Chance als einer der ersten K-Exchange Center Partner von Anfang an dabei zu sein. Helfen Sie Ihren Kunden ihr eigenes Golddepot zu eröffnen, damit Sie dort das Gold in kleinen Stückelungen einbezahlen können. Sie sind beim Aufbau des Golddepots behilflich und bauen parallel Ihren K-Exchange Shop mit auf. Für diese Arbeit werden wir langfristig und passiv von Karatbars bezahlt. Zusätzlich binden Sie Ihre Kunden mit der App noch stärker an Ihr Unternehmen.

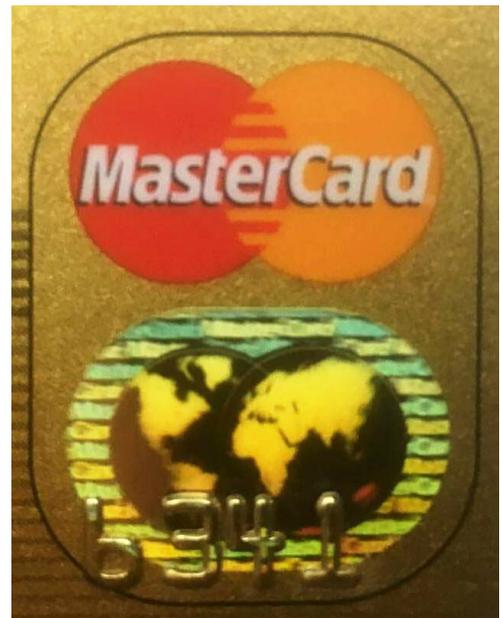
Kreditkartengeschichte

1964 wurde die Eurocard in Deutschland eingeführt und 39 Jahre später wurde sie zur MasterCard.

1993 wurde die VISA Card in Deutschland eingeführt.

Stellen sie sich einmal vor, sie wären bei der Markteinführung einer Kreditkarte dabei gewesen und heute am gesamten Kreditkartenumsatz beteiligt. Der heutige Kreditkartenumsatz beträgt mehrere Milliarden Euro. Hätten sie eine solche Jahrhundert Chance genutzt?

Karatbars bietet ihnen als K-Exchange Center Partner diese Chance!



Um schnell und effizient auf die Bedürfnisse der Kunden reagieren zu können, hat Karatbars zusätzlich Büros in Dubai und Singapore eröffnet.



6. Goldback

Jedes Unternehmen kennt Payback. Dies ist ein klassisches Kundenbindungssystem das zum Beispiel von den Unternehmen Aral, Rewe, Depot, Vodafone eingesetzt wird. Bei Payback erhält der Kunde nach einem getätigten Umsatz Punkte gutgeschrieben.

Bei Goldback erhält der Kunde Gold auf seinem Golddepot gutgeschrieben. Ihr Kunde kauft bei Ihnen ein und Sie gewähren ihm 5% Goldback. Sie verschenken, wie unter Kapitel 5 beschrieben, die App für das kostenlose Golddepot. Anschließend laden Sie ihm 5% von seinem getätigten Umsatz auf seine KaratPAY App bzw. sein Golddepot. Ihr Kunde kann die App mit Ihrem Ref-Link ebenfalls weiter verschenken und somit bekommen Sie automatisch neue Kunden.

Goldback eignet sich auch hervorragend für Online-Shops. Ihre Kunden können nicht nur mit Kreditkarten oder Paypal bezahlen, sondern auch mit KaratPAY.

Payback Punkte oder Gold mit Goldback. Was glauben Sie, welches Kundenbindungssystem eher von den Menschen angenommen wird?



Ihr Kunde kauft Waren im Wert von 419 EUR und erhält von Ihnen 10% Goldback. Gold im Wert von 41,90 EUR direkt auf sein Goldkonto. Weniger als 1% der Weltbevölkerung besitzt Gold. Mit Goldback helfen Sie den Menschen Ihr eigenes Goldkonto zu eröffnen.

Cashgold und KaratPAY wird die Vorteile von Bargeld (Cash) und Gold in sich vereinen und dabei wertstabil, krisensicher und unabhängig sein.

7. K-Exchange Center Partner

Werden Sie K-Exchange Center Partner und bauen Sie Ihr eigenes Kundennetzwerk weiter aus.



Der Besitz von Gold, auch von kleinstmengen, ist weltweit seit Jahrtausenden gleichbedeutend mit dem Besitz eines stets gerne gesehenen Zahlungsmittels. Insbesondere in den Krisenzeiten, wie bei Hyperinflationen, waren Goldbesitzer auf der sicheren Seite. Doch warum nicht Gold als Tauschmittel nutzen, um damit Waren und Dienstleistungen zu kaufen? Auf dieser Frage basiert das Konzept der K-Exchange-Center.

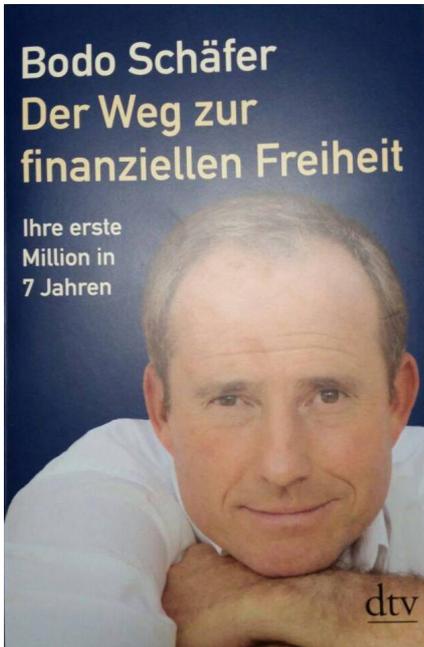
So wird Ihr Unternehmen ein K-Exchange Center. Die Grundbedingungen damit Sie als K-Exchange Center gelistet werden, sind:

- ein Unternehmen zu besitzen, das Waren und Dienstleistungen anbietet sowie
- Karatbars Gold, Cashgold und KaratPAY für seine Produkte zu akzeptieren.

Ihre Kunden können direkt mit Cashgold bei Ihnen Waren und Dienstleistungen zum angebotenen Preis bezahlen. Zwischen dem Verkauf und dem Rückkauf von Gold entsteht eine Spanne von zehn bis 15 Prozent. Diese Gewinnmarge verbleibt Ihnen. Als registriertes K-Exchange Center werden Sie auf der Karatbars Homepage gelistet. Sie haben die Möglichkeit Ihr Unternehmen dort mit Logo und Bildern vorzustellen und von anderen gefunden zu werden. Eine große Gemeinschaft von potenziellen Neukunden für Ihr Unternehmen wartet darauf, Sie begrüßen zu dürfen.

8. Meinungen

Bodo Schäfer, *Autor und Motivationstrainer*



Bodo Schäfer hat mehrere Bestseller geschrieben.

Die Medien haben sein Buch *Der Weg zur finanziellen Freiheit* überschwänglich gelobt und mit allerbesten Noten versehen. Es ist weltweit mit über 10 Millionen verkauften Exemplaren das meist verkaufte Finanzbuch. In Deutschland stand es über fünf Jahre auf der Bestsellerliste – davon 110 Wochen auf Platz 1.



Aussage von Bodo Schäfer beim Europäischen Motivationstag am 21.1.2017 in München vor 10.000 Teilnehmern:

"Die Inflation kehrt zurück, gleichzeitig hat EZB-Chef Draghi betont, noch lange an seinen Nullzinsen festhalten zu wollen. Für Sparer heißt das: Jetzt wird's richtig teuer. Mein Wunsch ist, man sollte wieder zum Goldstandard zurückkehren!"

Harald Seiz, Gründer und CEO Karatbars International, Senator im Bundesverband für Wirtschaftsförderung & Außenwirtschaft (BWA)

Im August 2016 veröffentlichte die Bundesregierung ihre *Konzeption Zivile Verteidigung (KZV)*, gefolgt von einem gewaltigen Medienecho. Das Dokument ist jedem zugänglich und inzwischen im Detail diskutiert worden. Es enthält sinnvolle und wichtige Empfehlungen, wie wir uns auf die jüngst bekannt gewordenen Cyber-Attacken vorbereiten können. Es gibt viel zu tun, um im Krisenfall eine ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit Lebensmitteln, Wasser, Energie und Bargeld sicherzustellen. Die Frage, woher im Ernstfall das Bargeld kommt und wer für die Versorgung verantwortlich ist, wird im Papier der Bundesregierung unbefriedigend und beunruhigend beantwortet. Geld wächst nicht auf den Bäumen und virtuelle, digital erzeugte Zahlungsmittel sind technisch bedingt extrem verwundbar.



Thilo Dettinger und Harald Seiz

Harald Seiz:

"Um sich gegenüber Organisationen und Behörden sattelfest zu machen, hat Karatbars eine wissenschaftliche Studie des unabhängigen Forschungsinstituts Berlin Institute of Finance, Innovation and Digitalization angeregt: Alternative Zahlungsmittel im Falle eines IT Blackouts. Die inzwischen vorliegenden Ergebnisse bestätigen das Konzept von Karatbars. Knapp zusammengefasst lauten die wesentliche Kernaussagen: Datenkrisen können erhebliche Auswirkungen auf die Verfügbarkeit von Bargeld haben. Die adäquate Versorgung mit Bargeld kann nicht von der Bundesregierung ermöglicht werden. Vertrauensverlust verursacht eine haltlose Inflation. Edelmetalle schützen vor dem Wertverlust im Ernstfall.

Dieser Rat kann jedoch erst praktisch umgesetzt werden, wenn man Menschen dieses Edelmetall in konvertierbarer Qualität und in alltagstauglichen Stückelungen zur Verfügung stellt. Niemand möchte in Krisenlagen gezwungen sein, eine Kiste Wasser mit einem Goldbarren im Wert von Fünfhundert Euro bezahlen zu müssen.

Wir haben die Ressourcen, die Erfahrung, das Know-how und die Idee, wie ein alternatives Tausch- und Zahlungssystem für solche Ausnahmefälle aussehen kann. Cashgold.

Cashgold von Karatbars löst dieses Problem punktgenau. Das Produkt kann bereits jetzt weltweit bequem im Internet in beliebiger Stückzahl und individueller Stückelung aus der Angebotspalette erworben werden. Und seien sie versichert: Sie werden keinen treffen, der ihr Gold nicht akzeptiert, wenn andere Optionen nicht mehr zur Verfügung stehen.

9. Impressum

Thilo Dettinger

Nach meinem Maschinenbaustudium mit dem Abschluss zum Dipl.-Ing. (FH), bin ich 1993 als Geschäftsführer in unser Familienunternehmen eingetreten. Ich führe einen Präzisions-Werkzeugbau mit zwei Niederlassungen (Deutschland und Österreich) und insgesamt 30 Mitarbeitern. Ich kenne viele Vor- und Nachteile der klassischen Selbstständigkeit. Neben der fehlenden wirtschaftlichen Balance ist das Risiko eines kleinen mittelständischen Unternehmens relativ groß. Da ich mir für die Zukunft finanzielle Sicherheit, Unabhängigkeit von Kreditinstituten und mehr freie Zeit für meine Familie wünsche, haben ich mich ganz bewusst für das Network Marketing entschieden. Unsere Firma wollen wir deshalb nicht aufgeben, sondern wir wollen die Chance des Empfehlungsmarketing nutzen, um unabhängiger zu werden. Ich konnte in den letzten Jahren schon sehr viele Erfahrungen mit der Empfehlungsmarketing Branche und unterschiedlichen Network Unternehmen sammeln. Zusätzlich habe ich mehrere Seminare zu diesem Thema besucht und möchte dieses Wissen weitergeben. Wenn Sie mit diesem Kundenbindungssystem starten möchten und anwenden, hat sich dieses eBook für Sie schon gelohnt.

Dieses eBook ist ein urheberrechtlich geschütztes Eigentum. Die unerlaubte Verbreitung, auch auszugsweise, wird überwacht und bei Zuwiderhandlung straf- und zivilrechtlich verfolgt. Die Weitergabe, Vervielfältigung oder Veröffentlichung ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Urhebers an Karatbars-Partner gestattet.



Erster Premium Partner in Deutschland – Thilo Dettinger mit dem CEO Harald Seiz

Impressum:

Angaben gemäß § 5 TMG:

Ute & Thilo Dettinger GbR
Schreineräckerstr. 38/2
D-75417 Mühlacker-Enzberg

Verantwortlich in Sinne des Telemediengesetzes:
Dipl.-Ing. (FH) Thilo Dettinger

Telefon: +49(0)7041 / 9605-31
Fax: +49(0)7041 / 9605-60
Kontakt: tdettinger@dettinger-tad.de

Rechtsform: Ute & Thilo Dettinger GbR
Adresse: Schreineräckerstr. 38/2, 75417 Mühlacker

Autor dieses eBooks: Thilo Dettinger

Trotz sorgfältiger Prüfung kann keine Haftung über die in diesem eBook vermittelten Informationen übernommen werden. Die Überprüfung und Anwendung der einzelnen Informationen obliegt jedem einzelnen Leser.

Quellenverzeichnis und Bildquellen:

© www.fotolia.com / Datei: #56828147 | Urheber: Robert Kneschke
Karatbars International, Stuttgart
Netcoo Publishing International Ltd., Warendorf

Wir wünschen Ihnen viel Freude und wertvolle Impulse mit dem eBook.



Der intelligente Inflationsschutz Cashgold

Dieses eBook können Sie sich ebenfalls kostenlos
herunterladen unter

www.gia-jp.com