

Positionierungs-Bootcamp



...für Unternehmer die Ihr Business und ihr Leben auf ein höheres Level bringen wollen.



Du bist Unternehmer oder willst es werden -

Du willst einmalig, werteorientiert mit Sinn, Spaß und Leichtigkeit erfolgreich sein.

Bist Du bereit dafür einen entscheidenden Schritt in Deinem Unternehmerleben zu gehen?

Mein Ziel ist es, dass wir Deine Positionierung in 6 Tagen so überzeugend machen, dass Du auf der Bühne leicht locker und auf Deine ganz natürliche Weise Menschen in Deinen Bann ziehst. Wenn Du es dort kannst, kannst Du es überall - in den sozialen Netzwerken, bei Deinen Kunden, in Mitarbeitergesprächen....

Diese sechs Tage bringen Dein Leben auf einen anderen Level! Weil Du genau weißt, wofür Du stehst. Du hast eine glasklare Position. Du hast eine Positionierung, die Dich meilenweit vor Deinen Wettbewerb katapultiert. Du arbeitest nicht mehr nur um Geld zu verdienen, sondern um eine Vision zu realisieren. Eine Vision, bei der Dir Menschen helfen wollen - ob Kunden oder Mitarbeiter. Du wirst von Deinen Kunden eine neue Form der Wertschätzung erfahren, bei der der Preis eine untergeordnete Rolle spielt.

Entwickle Schritt für Schritt Deinen eigenen Weg. Deine Einmaligkeit, Deine Botschaft, Deine Vision und stehe final dazu - auf der Bühne des Lebens.

Lerne, wie Du dort Dein Publikum so sehr fesselst, dass sie Dich nicht wieder aus den Augen lassen!

3 Bausteine in 6 Tagen

BAUSTEIN 1: MACHE EINEN UNTERSCHIED



„Mache einen Unterschied!“

Als „Marke Mensch“, einmalig und unverwechselbar wie Deine DNA, hebst Du Dich glasklar von Deinem Wettbewerb ab.

Produktmarken gibt es inzwischen wie Sand am Meer. Die blaue Mauritius hingegen ist einmalig und hat darum einen hohen Wiedererkennungswert.

Auch Du bist einmalig und von sehr hohem Wert!

Deine Positionierung ist genau genommen nichts anderes, als dass Du Dir einen solch einmaligen Platz in den Gehirnen Deiner (potentiellen) Kunden und (potentiellen) Mitarbeiter erobertst.

Dein Gewinn:

- Du hebst Dich glasklar von Deinem Wettbewerb ab, Deine Zielgruppe lernt Dich kennen und mögen
- Deine Positionierung schafft ein persönliches Vertrauen zu Deiner Zielgruppe und ist nicht zu kopieren
- Du erlebst mehr Sinn in Deinem Handeln
- Du hast mehr Spaß bei dem was Du tust – es ist mehr „Deins“
- Dein Business ist Ausdruck Deiner Persönlichkeit
- Du brauchst nie wieder etwas verkaufen um Umsatz zu machen
- Du verdienst mehr Geld mit Deiner Leidenschaft, hast mehr Freizeit und auf diese Weise mehr FREIHEIT

Um das zu erreichen bekommst Du zuallererst eine absolute Klarheit über Dich selbst – Deine Motive.

Hier liegt der „Stoff“ für Deine persönliche „Marken“-Story. Sie enthält Deine persönliche Botschaft, mit der Du in der Welt bist.

Sie ist Deine Geschichte, mit der sich die Menschen identifizieren können.

Durch Deine Story lernen Menschen Dich kennen, Dich mögen und vor allem zu vertrauen.

Sie ist der Kern Deiner „Marke Mensch“.

Unternehmen, die durch das authentische „Gesicht“ ihres Unternehmens repräsentiert werden, zählen nachweislich zu den erfolgreichsten Unternehmern in ihrem Markt.

In Zeiten von gesättigten Märkten, einem globalen Wettbewerb und zunehmenden Vertrauensverlust in so genannte „Hochglanzunternehmen“, ist diese Form des authentisch emotionalen Marketing unschlagbar.

Vertrauen ist die Währung mit der Dich Menschen „bezahlen“.

Es gilt für Deine Kunden ebenso, wie für Deine Mitarbeiter – ohne Vertrauen wird es kein nachhaltiges Business geben.

Gefragt ist Ehrlichkeit, Herzlichkeit und die ungeschminkte Wahrheit von Dir und über Dich – Du musst als Mensch klar erkennbar sein. Du musst erst Vertrauen GEBEN, bevor Du es bekommen wirst.

Mein Angebot an Dich: Gemeinsam entwickeln wir Deine einmalige, unverwechselbare „Marken“-Story.

BAUSTEIN 2: ZIELE AUF DEINE TRAUMKUNDEN - MIT DEINER VISION



„Ziele auf Deine Traumkunden!“

„Wer alle anspricht – der spricht niemanden an!“ (alte Marketingweisheit)

Wie erfolgreich Du bist als Unternehmer bist, hängt zu einem großen Maße von der Beschaffenheit Deiner Beziehungen ab.

Ich habe viele Unternehmer kennen gelernt, die glauben, dass ihre Produkte das wichtigste sind für ihren unternehmerischen Erfolg. Doch das ist ein weit verbreiteter Irrglaube. Mag sein, dass dieses galt, als sich Produkte noch qualitativ deutlich unterschieden. Das ist heute anders.

Kunden treffen ihre Entscheidungen immer emotional. Qualität ist somit häufig nur eine Frage der Wahrnehmung. Gute Produkte werden heute zudem vorausgesetzt und sind weitestgehend austauschbar.

Wie schaffst Du es, Deine Produkte als einmalig erscheinen zu lassen, obwohl sie es nüchtern betrachtet nicht sind?

Was denkst Du verbindet Menschen miteinander am meisten? Menschen, die sich vielleicht nicht einmal kennen und nicht kennen zu brauchen?

Die Antwort ist in beiden Fällen dieselbe: **Es ist Deine Vision!**

Deine Vision von einer etwas besseren Welt und/oder von etwas, dass Deine Kunden und/oder Deine Mitarbeiter glücklicher macht. Deine Vision mit der Kraft eines starken Magneten. Eine Vision, die Menschen förmlich anzieht.

Eine Vision ist ein Leit-Bild, dem Menschen folgen WOLLEN.

Sie wollen dazugehören – zu etwas Größerem, etwas sinnvollem, was die Welt etwas besser macht.

Dein Gewinn:

- Du findest leichter Kunden, die zu Dir passen. Kunden, die Deine Arbeit mehr wertschätzen.
- Du findest leichter Mitarbeiter, die zu Dir passen. Mitarbeiter, die mehr wollen, als nur Geld zu verdienen.
- Du bist mit Deinen Preisen nicht mehr vergleichbar. Deine Produkte wirken einmalig.
- Du kannst höhere Preise nehmen. Der Wert Deiner Produkte erhöht sich mit Deiner Vision.

Stell Dir vor, Du hast nur noch zufriedene Kunden und zufriedene Mitarbeiter.

Letztendlich geht es in einem erfolgreichen Business immer darum Menschen glücklich zu machen. Das gelingt Dir selten mit einem guten Produkt oder einer guten Dienstleistung allein.

Ganz entscheidend sind ebenso die wechselseitigen Beziehungen zu Deinen Kunden und zu Deinen Mitarbeitern – beginnend bei Dir selbst.

Je größer die Überschneidungen sind, desto wahrscheinlicher ist Dein unternehmerischer Erfolg und die Zufriedenheit aller Beteiligten.

Aus diesen Gründen ist es von entscheidender Bedeutung, dass Du Dir ein klares Bild machst, von:

- Deiner Vision – dem Bild von einer etwas besseren Welt, in der Menschen glücklicher sind
 - den Menschen, die zu Dir und Deiner Vision passen
 - den Menschen, die Du brauchst um aufzublühen, Dich sicher und wohl zu fühlen
 - Deinem Umfeld, in dem Du Dich als Mensch mit Deiner Berufung Deiner Vision aufgehoben fühlst
- Du arbeitest nicht nur für Geld, sondern dafür, dass Deine Vision lebendig ist. Deine Vision wird nur lebendig mit ebenso lebendigen Beziehungen.

Außerdem, wer ist schon gern mit Menschen zusammen, die nicht zu einem passen. Schließlich verbringen wir sehr viel Lebenszeit mit unserer Arbeit.

Entwickel Deine Vision und schaffe Dir ein Umfeld, eine Kultur, in der Du Dich ebenso wohlfühlst, wie Deine Mitarbeiter und Kunden.

Mein Angebot an Dich: Lass uns gemeinsam herausarbeiten, wie Deine Vision aussieht und mit welchen Mitarbeitern Du, wie genau, welche Kunden begeistern willst.

(„Begeisterung ist Doping fürs Gehirn“ – Prof. Dr. Gerald Hüther, Neurowissenschaftler)

BAUSTEIN 3: ZIEHE MENSCHEN IN DEINEN BANN



„Ziehe Menschen in Deinen Bann!“

...das ist die Königsdisziplin. Wenn Du das kannst, dann kannst Du (fast) alles schaffen.

Die Abenteuergeschichten zuerst, bitte. Erklärungen brauchen immer so schrecklich lange!
(aus Alice im Wunderland)

Das Ziel ist es, Deine „Marken“-Story und Deine Botschaft authentisch und emotional „rüber“ zu bringen.

Dein Ziel ist dann erreicht, wenn Deine angepeilten Traumkunden den Kauf Deiner Produkte als logischen Konsequenz erkennen. Dein Ziel ist auch dann erreicht, wenn Menschen dabei sein wollen Deine Vision umzusetzen, indem sie für Dich arbeiten.

Hast Du die Menschen in Deinen Bann gezogen, dann wollen sie einfach dabei sein. Sie wollen ein Teil Deiner großartigen Vision werden. Sie wollen ein Teil des Bildes sein, dass durch Deine Präsentation in ihren Köpfen entstanden ist.

Deine Vision ist gleichzeitig die Brücke zwischen Dir als Unternehmer und Deinem Unternehmen und damit zu Deinen Produkten.

Die Präsentationstechnik, die der Art und Weise Menschen zu begeistern, sie emotional zu berühren – authentisch und ungeschminkt ist ein Handwerk, das Du erlernen kannst.

Mit einer guten Geschichte, gut präsentiert, holst Du die Menschen vor allem emotional ab. Menschen verstehen das Wesentliche mit dem Herzen viel besser als mit dem Verstand.

Dein Gewinn:

- Du lernst direkt Vertrauen aufzubauen, weil Du den Mut hast für etwas zu stehen
- Du lernst eine direkte, menschliche Beziehung zu Deinen Zuhörern aufzubauen
- Du lernst Dich optimal zu „verkaufen“, denn das ist es, was wir tagtäglich ohnehin tun müssen
- Du lernst auf natürliche Weise zu überzeugen

- Du schaffst eine optimale Basis für Dein authentisch, emotionales OnlineMarketing in sozialen Netzwerken
- Menschen werden Dir leichter folgen

Diese Vorgehensweise ist für Dein Business deshalb so erfolgreich, weil es schon längst nicht mehr darum geht nur irgendwelche Produkte zu verkaufen. Produkte haben wir genug und irgendwer kann immer billiger.

Das, was alle Menschen miteinander vereint, ist glücklich sein zu wollen. Wenn Du glaubhaft vermittelst, dass Du mit Deinem Tun, Menschen glücklicher machst, schaffst Du einen echten Wert. Einen Wert, für den Deine Kunden gern ihr Geld als Gegenwert geben.

Wenn Du genau das auf der Bühne „herüberbringen“ kannst, dann kannst Du es auch in Deinen anderen Marketingaktivitäten glaubhaft herüberbringen. Diese Echtheit ist ein riesiges Stück Freiheit in Deinem Leben! Frei ist, wer sein Herz loslassen kann.

Mein Angebot an Dich: Gemeinsam arbeiten daran , dass Du auf der Bühnen zu einem echten `Helden´ wirst – mit einer Botschaft, die direkt ins Herz geht!

DU ERLEBST IN DEN 3 BAUSTEINEN DES BOOTCAMP

- Wie Du Dich selbst faszinierst. Durch Deine absolute Herzens - Klarheit Deiner Botschaft
- Welche enorme Kraft Deine eigene Story hat
- Wie Deine Botschaft Menschen berührt. Eine Botschaft, die schon lange in Dir schlummert und nun einen echten Wert für Dich und andere darstellt
- Welche Magie in Deiner Vision steckt
- Wie Du durch eine Vision Dein eignes und das Leben anderer besser machen kannst
- Wie Du eine Beziehung zu jedem Einzelnen Deiner Zuhörer aufbaust
- Dich selbst auf der Bühne so zu positionieren, dass Du Dich vor Kunden kaum noch retten kannst
- Du Dich so positionierst, dass Menschen für Dich arbeiten wollen

„Jeder von uns hat eine einmalige Lebensgeschichte. Eine Lebensgeschichte mit einer Botschaft, die andere Menschen inspiriert, ihnen Mut macht. Diese Botschaft ist wie ein Geschenk das Menschen motiviert, ein besseres Leben zu führen und sich dafür zu positionieren.

`Zeichne´ ein Bild, eine Vision einer besseren Zukunft und die Menschen wollen Dir folgen.

Warum nicht auf diese Weise das Leben anderer ein bisschen besser machen, indem sie Teil von etwas Größerem, von einer Vision werden?“

– Jörg Ristau

GEMEINSAM ERFOLGE ERZIELEN

Lerne nicht nur Menschen kennen, die auf dem gleichen Weg wie Du sind, sondern auch wertvolle Kontakte für Dein Leben. Unsere Teilnehmer sind miteinander vernetzt und tauschen sich in Masterminds aus.

Das Leben ist leichter, wenn man wertvolle Kontakt zu Menschen zu hat, die ähnliche Ziele verfolgen. Stell Dir vor, Du hast zukünftig eine Gruppe von Gleichgesinnten, die Dir zukünftig den Rücken stärken?

Ich Jörg Ristau und wir von grossefreiheit.com stehen für gemeinsamen Erfolg. Diese beiden intensiven Tage können Euch ein Leben lang zusammenschweißen.

Verbessere Deine Umsätze

Das mag auf den ersten Blick vielleicht unseriös erscheinen.

Doch die Logik dahinter ist leicht nachvollziehbar. Wenn Du es schaffst, auf der Bühne, echt authentisch, die Menschen in Deinen Bann zu ziehen, dann verkaufst Du keine Produkte mehr. Du verkaufst Deine Botschaft, Deine Vision.

Damit `spielen´ Deine Produkte außerhalb des Wettbewerbs. Das bedeutet, dass Deine Umsätze steigen, weil Du zum einen mehr verkaufst und zum anderen einen vergleichsweise höheren Preis erzielen kannst. Du bietest Deinen Kunden einen höheren Wert.

Verdienen kommt von Dienen. Je glaubwürdiger Du auf der Bühne zeigst, wie sehr Du Deinen Zuhörern dienen kannst, ihre Probleme zu lösen. Je erlebbarer es wird, wie Du sie glücklicher machen kannst, desto höher ist dieser erkennbare Wert.

Die meisten Unternehmer tun immer noch das Gegenteil. Sie verstecken sich hinter ihren Schreibtischen, die hinter ihren Unternehmensfassaden stehen.

Gehst Du in den direkten Kontakt mit Deinen Kunden hast Du einen großen Vertrauensvorsprung und damit einen unschlagbaren Wettbewerbsvorteil.

Mit Spaß zum Erfolg

Gemeinsam erarbeiten wir lebendig und mit viel Spaß Deine Inhalte und die zu Dir passenden Techniken.

Erlebe Dich selbst mit in einen geschützten Rahmen. Wir machen Übungen, die Dein inneres Kind zu Lachen bringen.

Wissenschaftlich fundiert

Die Forschung sagt, dass die Aufmerksamkeit von Erwachsenen nach 20 Minuten radikal abnimmt.

Ich sage, so lange warten wir nicht. Wir werden ca. alle 10 Minuten etwas tun, damit die Aufmerksamkeit Deiner Zuschauer bei Dir bleibt.

Wir kümmern uns neben den Inhalten auch auf das „Ankommen“ bei den Zuschauern.

Für wen ist dieser Workshop geeignet?

- Unternehmer, die auf eine sinnschaffende Weise ihr Business erfolgreicher gestalten wollen.
- Unternehmer die ihre Botschaft nutzen wollen, um Menschen zu inspirieren.
- Unternehmer die mit ihrem Tun die Welt ein bisschen besser machen wollen.
- Unternehmer, die für das, was sie tun auch tatsächlich stehen - sich positionieren wollen.
- Unternehmer die wertorientiert handeln.

Du musst Dich ständig und überall verkaufen.

Bei uns lernst Du, wie Du mit Herz und Emotionen Deine Mitmenschen auf Deine Seite ziehst.

Für wen ist dieser Workshop NICHT geeignet?

- Unternehmer, die nur auf das schnelle Geld aus sind.
- Unternehmer, die wirksame Techniken lernen wollen, einzig und allein, um Menschen zu manipulieren.
- Unternehmer, deren Umsätze die einzigen "Glücksbringer" sind.
- Unternehmer, die wertorientiertes Handeln hinter reines Profitdenken stellen.

VERLIERE FÜR IMMER DIE ANGST, VOR MENSCHEN ZU SPRECHEN!

Als Unternehmer gibt es immer wieder Situationen, bei denen Du vor Menschen sprechen musst.

Auch ein Löwe hat Angst. Was ihn aber von den Schafen unterscheidet ist, dass er durch die Angst hindurch geht.

Der liebe Gott oder das Universum hat den echten Erfolg hinter der Angst versteckt.

Dein Potential ist unendlich groß und die Person, die Du sein willst, liegt hinter den Dingen vor denen Du am meisten Angst hast. Angst ist unser Indikator, für die Dinge, die wir tun sollten, um unserer Vision, unseren Zielen einen Schritt näher zu kommen.

Darum begleiten wir Dich in einem sicheren Rahmen und Umfeld durch Übungen, die Dich an Deine Grenzen bringen, um für immer die Angst vor Gruppen zu sprechen zu verlieren.

Erlebe, wie es ist, Dich echt und in Deiner Einmaligkeit zu zeigen.

Erschaffe Dir das Leben, das Du Dir immer gewünscht hast. Du verdienst es!

Jörg Ristau - SPEAKER, BERATER, DOZENT

Vom Scheidungskind das von der Schule flog, Schauspieler werden wollte und als Diplom Kaufmann die Uni verließ. Von einem Mitarbeiter mit einem sicheren Job bei einer sehr angesehenen Kreditversicherung zum Animator für Jugend und Sport im Ausland mit unsicherem Zeitvertrag. Von einem der ersten Mitarbeiter von AIDAcrise in Marketing und Vertrieb, bis zur Ausbildung zum Gestalttherapeuten. Jörgs Leben zeigt, dass er vieles ausprobiert hat, bis er wusste, dass ein Fisch ins Wasser muss und ein Affe auf den Baum gehört, wenn er glücklich und erfolgreich sein will.

Seit 2001 hat Jörg als Trainier und Coach zigtausend Teilnehmer in seinen Bann gezogen und so deren Leben verbessert.

Er sprüht vor Lebensenergie, provoziert gern und sagt was er denkt - hält den Spiegel vor. Sein Humor, sowie seine unkonventionelle Art stecken an und machen jegliche Veränderungsprozesse leicht.

Jörg hat diverse Coachingsbildungen auf verschiedenen Gebieten. Im Jahr 2008 erfand er das LaufCoaching, ist NLP Master und hat eine Ausbildung zum Gestalttherapeuten absolviert. Eine Trainierausbildung machte er bereits an der Uni bei seinem Professor für Organisationsentwicklung, für den er auch als Tutor arbeitete. Noch als Student arbeitete er als Dozent in den neuen Bundesländern. Der Ursprung seiner Trainerkarriere war seine Tätigkeit als Trainer für Jugendliche in der Leichtathletik.

Sein WARUM

Schon als Trainier für Jugendliche, war sein wichtigster Antrieb zu motivieren. Das Ziel war, dass sie das Beste aus sich machen -nicht nur sportlich, sondern insgesamt als Mensch.

Bei allem was er gemacht hat, war er von außen betrachtet immer sehr erfolgreich. Andere beneideten ihn für sein Leben. Doch tief im inneren hat immer irgendetwas gefehlt. Etwas, das er suchte, immer in der Hoffnung es irgendwo im außen zu finden.

Das ging so lange gut, bis er vor Erschöpfung nicht mehr arbeiten konnte. Um etwas grundlegend zu verändern, wollte er Gestalttherapeut werden.

Seinen eigenen, für sein Leben wichtigste Erkenntnis hatte er während seiner Ausbildung zum Gestalttherapeuten. Ihm wurde bewusst, dass wahres Glück und damit auch wahrer unternehmerischer Erfolg in den Beziehungen zu anderen Menschen versteckt ist. Er erkannte für sich, dass die Voraussetzung für echten Erfolg, für Glück im innen zu finden ist. Ihm wurde klar, dass die Güte der Beziehung zu sich selbst der Schlüssel ist zu Glück und Zufriedenheit.

So hat er lange Zeit sein eigenes Glück in andere Hände gelegt. Er hat es im Außen gesucht, was im Innen gefehlt hat. Als so sehr freiheitsliebender Menschen hat er erkannt, wie abhängig er doch war von Anerkennung anderer und von materiellen Dingen, die vermeintlich Anerkennung brachten.

Weil er so dankbar für die so gewonnene Freiheit, hat er das Versprechen abgegeben, mit seiner Arbeit etwas zurück zu geben.

Sein Ziel ist es, so viele Unternehmer wie möglich auf die Bühne zu bringen. Unternehmer, die dann innerlich so frei sind, dass sie sich dort positionieren. Das sie dort für etwas stehen, was ihnen am wirklich Herzen liegt. Menschen, die ihre wertvolle Lebenszeit damit zubringen, das Leben vieler Menschen und damit auch ihr eigenes Leben besser zu machen.

Warum? Weil er es geschafft hat innerlich frei zu sein. Dieses großartige Gefühl und die daraus erwachsene Leichtigkeit will er nun weitergeben!

Dabei, diesen Schlüssel zu finden, ihm hat keiner geholfen. Er hat mehrere zehntausend Euro in seine Ausbildung investiert und sich über 15 Jahre vieles autodidaktisch selbst beigebracht.

Er wird Dir alles an die Hand geben, das er in den vielen Jahren gelernt hat. Er gibt an Dich weiter, was Du für Dich brauchst um weiter zu kommen, um an Dein Ziel zu kommen, um weiter zu wachsen.

Deine Investition

Wieviel ist Dir Deine Karriere, Deine Leidenschaft, ja gar Dein Leben wert?

Normalerweise ist der Preis für Dich, für jedes der 3 Wochenenden: 1.998 Euro zzgl. MwSt., zzgl. Tagungspauschale und Übernachtungskosten.

Wir starten das erste Mal mit diesem Kompakttraining mit einem einmaligen Sonderpreis von 1.998 Euro zzgl. MwSt., zzgl. Tagungspauschale und Übernachtungskosten für alle 3 Wochenenden für Dich.

Geld zurück Garantie: solltest Du nach den ersten 4 Stunden das Gefühl haben, dass das Bootcamp nicht das Richtige für Dich ist, bekommst Du zu 100% Dein Geld für das Training zurück.

Uns ist es wichtig, dass Du zu 100% zufrieden bist. Nur so können wir gewährleisten, dass auch die anderen Teilnehmer zu 100% zufrieden sind.

Dein Veranstaltungsort

CenterParcs

Bispinger Heide

Töpinger Straße 69
29646 Bispingen

Warum: Weil es ein Ort ist, an dem es alle Möglichkeiten für eine gelungene Veranstaltung gibt und Mitten in der Natur liegt.

Außerdem ist die Zeit mit Deiner Familie wertvoll. Darum die Idee, mit Deiner Familie anzureisen und bis Sonntagabend dort noch gemeinsam Zeit zu verbringen.

Während des Workshops hat Deine Familie die Gelegenheit Spaß zu haben und sich zu erholen.

Aus diesem Grund bitte ich Dich Dein Arrangement selbst zu buchen.

Wir haben selbstverständlich einen Ansprechpartner für Dich und pauschal ein Einzelzimmer für Dich geblockt, das Du nach Belieben umbuchen kannst.

Dein Zeitplan

Teil 1: Donnerstag, X. Januar 2019

Abends

Meet & greet

Freitag, X. Januar 2019

Sonntag, Y. Januar 2019

Beginn: 09.00 Uhr

Ende: 18.00 Uhr

Teil 2: Freitag, X. Januar 2019

Abends

Meet & greet

Samstag, X. Januar 2018

Sonntag, Y. Januar 2019

Beginn: 09.00 Uhr

Ende: 18.00 Uhr

Teil 3: Freitag, X. Februar 2019

Abends
Meet & greet

Samstag, X. Februar 2019
Sonntag, Y. Februar 2019

Beginn: 09.00 Uhr
Ende: 18.00 Uhr

Dein Ansprechpartner

Jörg Ristau
Palmaille 124b
22767 Hamburg
eMail: jr@grossesfreiheit.com
Mobil: 01705339850