

Special 1: Wie du mit deiner Reisefotografie Geld verdienen kannst

Inhalt:

1. Traditionelle Presse/Reisemagazine
2. Stockfotografie
3. Direktverkäufe
4. Social Media
5. You Tube
6. Blogging
7. Fotografie lehren

Fazit

Es ist schon fast wie eine Symbiose - Reisen und Fotografieren gehören zusammen wie Butter und Brot. Und wer nicht schon vor seinem ersten großen Trip dem Spiel mit Licht und Schatten und dem Festhalten von Menschen, Landschaften und Momenten verfallen ist, den wird es spätestens währenddessen treffen. Von daher ist es auch kein Wunder, dass sich viele begeisterte Traveller nach einiger Zeit on the Road die berühmte Frage stellen:

Wie verdiene ich am besten mit meinen Reisefotos Geld?

Eigentlich liegt es auf der Hand: Warum nicht mit dem, was ich liebe, Geld verdienen und dadurch noch länger reisen? Jedoch verhält es sich damit genauso, wie mit so vielen anderen Dingen heutzutage: Wenn es so einfach wäre, würde es jeder machen.

Reisefotografie – Nichts, wie es mal war

Um zu verstehen, wie man im Zeitalter von iPhones, GoPro, Live Streaming und einem schier unüberschaubarem Feld von Reisebloggern mit seinen Reisefotos Geld verdienen kann, lohnt sich ein Blick auf die Entwicklung der Branche. Eine Branche, die sich in den letzten Jahren von Grund auf verändert und gewandelt hat.

Früher war der Job eines Reisefotografen ziemlich klar definiert. Man fotografierte vornehmlich für Magazine und Zeitungen und verdiente nebenher gutes Geld mit dem eigenen Bildarchiv. Der Zugang zu dieser exklusiven Welt war nur einigen wenigen Fotografen vorbehalten und ein Einstieg entsprechend schwierig.

Entwicklungen wie der langsame Niedergang der Printmedien, das Aufkommen neuer Technologien und der Aufstieg der sozialen Netzwerke haben diese Welt jedoch gründlich auf den Kopf gestellt.

„I used to have a very comfortable income from my archive and that is probably 20% of it was ten years ago now. So I have to get out and earn my living a bit more.“ [Timothy Allen](#), Travel Photographer of the Year 2013

Dementsprechend hat sich auch das Profil des Reisefotografen verändert – das klassische Konzept des Reisefotografen existiert quasi nicht mehr. Trotzdem gibt es heutzutage wahrscheinlich mehr Reisefotografen als jemals zu vor – ein Blick in deinen frisch aktualisierten Instagram-Feed reicht als Beweis aus.

Gute Fotos zu machen ist heutzutage vielleicht so einfach wie niemals zuvor. Reisen ist erschwinglich, eine gute Kamera ist günstig zu haben und überall im Netz finden sich hilfreiche Tipps und Tutorials. Dazu gibt es zahlreiche Möglichkeiten, seinen Bildern im Netz zu etwas Aufmerksamkeit zu verhelfen. All dies hat dazu geführt, dass das Feld der Reisefotografie extrem überlaufen scheint.

Multi-Talent Reisefotograf

Wenn es den klassischen Reisefotografen also nicht mehr gibt, wie machen die Menschen, die trotzdem in diesem Feld erfolgreich sind, dann ihr Geld? Hierfür gibt es im Jahr 2016 kein Patent-Rezept mehr. Eins ist jedoch klar: Auch wenn sich durch die eben beschriebene Entwicklung die Tür für traditionelle Reisefotografen geschlossen hat, so haben sich dadurch gleichzeitig viele andere Türen geöffnet. Dabei sind die Geschäftsmodelle erfolgreicher Reisefotografen heutzutage so unterschiedlich und vielseitig wie die Welt der Reisefotografie selbst. Neben ihrer Arbeit mit Kamera und Objektiv agieren sie als Unternehmer, Lehrer, Autoren, Marketer, Blogger und Videoproduzenten.

Diversifizierung scheint in einem durch extrem starke Konkurrenz gekennzeichnetem Umfeld die Antwort zu sein. Und was bereits etablierte Fotografen meistern, das kannst du, auch wenn vielleicht auf einem etwas kleinerem Level, mindestens genauso gut.

Aber egal welchen Weg oder Ansatz du letztlich verfolgen wirst, der Erfolg wird sich nicht über Nacht einstellen. Harte Arbeit, Einsatz und Beharrlichkeit sind immer die Grundvoraussetzung.

„As a travel photographer you’re either going to have to work bloody hard or live very cheaply. Probably both.“ [Gavin Gough](#) – Renommierter Reisefotograf

Im Folgenden stellen wir dir einige Möglichkeiten vor, um mit deinen Reisefotos Geld zu verdienen. Was es daneben noch zu beachten gibt, erklären wir dir im abschließenden Teil.

1. Traditionelle Presse / Reisemagazine

Nach wie vor lässt sich mit Artikeln oder Fotostrecken in traditionellen Magazinen Geld verdienen. Jedoch steht hier mittlerweile der Ertrag kaum mehr im Verhältnis zum Aufwand. Aufgrund des riesigen Angebots können es sich die meisten Magazine erlauben lächerlich niedrige Honorare zu zahlen. Gleichzeitig bedarf es meist enorm viel Zeit und Aufwand, um überhaupt erst einmal einen Fuß in die Tür der Redaktionen zu bekommen. Der kanadische Travel-Fotograf [Brendan van Son](#) sieht das Verhältnis von tatsächlichem Fotografieren und dem sogenannten „Pitching“ an Verlage und Agenturen aus eigener Erfahrung bei 5% zu 95%. Viel Aufwand für wenig Geld also.

Trotzdem kann sich dieser Aufwand lohnen; nämlich dann, wenn man das Ganze als langfristiges Investment für die eigene Marke ansieht. Mit dem einen oder anderen Reiseartikel im Portfolio lässt sich gleich ganz anders auftreten.

Meine Erfahrung ist, dass man bei Magazinen im Reiseland oft bessere Chancen als in etablierten Publikationen in Deutschland hat. So konnte ich nach einem dreimonatigen Trip quer durch die Philippinen Reiseartikel inklusive Bilder in den zwei größten Reisemagazinen des Landes platzieren. Auch wenn die Bezahlung dürftig war – meine Story und Bilder in einem druckfrischen Hochglanzmagazin zu sehen, war schon einmalig.

2. Stockfotografie

Wenn es um das Geldverdienen mit den eigenen Fotos geht, denken die meisten wahrscheinlich an Stockfotografie. Hierbei lässt man seine Werke auf entsprechenden Webseiten und deren Bild-Bibliotheken listen, über die sich dann Agenturen, Redaktionen oder Unternehmen bedienen können. Für jeden Verkauf erhält man eine entsprechende

Provision. Was sich zunächst erst einmal sehr gut, einfach und ziemlich selbsterklärend anhört, ist dann aber doch etwas komplexer.

Zunächst ist Stockfotografie nicht gleich Stockfotografie. Es gibt Microstock- und Macrostock-Agenturen mit entsprechenden Websites. Ohne hier auf die Details eingehen zu wollen, sind Microstock-Webseiten für einen Einstieg am ehesten geeignet. Die Anbieter listen Abertausende von Fotos zu den verschiedensten Themen, sind offen für neue Fotografen und bieten ihre Bilder meist zu einer eher niedrigen Nutzungsgebühr unter [Lizenzfreiheit](#) an. Dieses Modell macht das Angebot gerade für kommerzielle Unternehmen und Agenturen interessant.

Jetzt denkst du dir wahrscheinlich: „Alles schön und gut, aber was muss ich tun, um meine Bilder über Stockfotografieseiten zu verkaufen?“ Auch wenn es hier kein Patentrezept gibt, helfen ein paar grundlegende Dinge beim Start in die Welt der Stockfotografie:

Qualität

Deine Bilder werden vom Anbieter eingehend geprüft und müssen technisch einwandfrei sein. Das heißt, der Fokus muss dort sitzen, wo er hingehört, es darf kein Rauschen im Bild sein, Sensorflecken sind ein No-Go und auch in größter Auflösung muss das Bild makellos sein. Da viele Kunden die Bilder großformatig veröffentlichen, ist eine entsprechende Qualität ein Muss. Im Umkehrschluss heißt dies für dich, dass deine Ausrüstung gut genug sein muss, um solche Bilder zu produzieren. Ebenso wirst du um eine Nachbearbeitung deiner Fotos nicht herumkommen.

Nachfrage erkennen

Jede Stockagentur setzt gemäß der Nachfrage der Kunden Schwerpunkte. Hier solltest du direkt zu Anfang ein wenig Recherche betreiben. Was funktioniert gut? Wo gibt es Bedarf? Was ist unterrepräsentiert? In den Guidelines der einzelnen Agenturen findest du oft sehr genaue Angaben zu Motiven, die aktuell gut funktionieren und nachgefragt sind. Lass dir aber gleich gesagt sein, dass dies in der Regel NICHT die typischen Travelshots sind. Sonnenuntergänge, Bilder von exotischen Tempeln oder Stränden verkaufen sich meist nicht besonders gut. Vielmehr sind die Bestseller eher generische Bilder, die Stimmungen vermitteln und Situationen beschreiben.

Qualität und Quantität

Da die Auszahlung pro Bild eher gering und die Konkurrenz auch im Markt für Stockfotografie mittlerweile sehr groß ist, braucht es eine gewisse Anzahl an Bildern, um ein

nennenswertes (Neben-)Einkommen zu erzielen. Mit 50-80 Bildern ist es leider nicht getan. Du hast noch kein riesiges Archiv, willst aber trotzdem loslegen? Kein Problem. Da du, um erfolgreich zu sein, wie bereits erklärt nicht die besten und exotischsten Travelshots benötigst, beginne während deiner Reise immer und überall zu fotografieren. Während du auf den nächsten Zug wartest, während du im Kaffee sitzt oder während du spazieren gehst. Produziere genau die generischen Bilder, die auf den Webseiten gefragt sind, und baue so dein Stock-Portfolio aus. Dies hat zudem den Vorteil, dass sich durch das viele Knipsen deine Fotografie ganz automatisch verbessern wird.

Das Wichtigste zum Schluss: Wie viel kannst du verdienen? Auch das ist schwierig zu beantworten. Ein vollwertiges Einkommen aus der Stockfotografie zu erzielen ist heutzutage eher schwierig und unter den beschriebenen Voraussetzungen auch nicht wirklich erstrebenswert. Ein kleines Nebeneinkommen zwischen 50 \$ und 250 \$ lässt sich mit dem entsprechenden Einsatz aber durchaus realisieren. Das Gute daran: Einmal im Archiv der Stockfotoagenturen, handelt es sich um 100% passives Einkommen.

Eins solltest du aber nicht vergessen: Auch die Stockfotografie bedeutet viel Arbeit und viel Zeit. Du musst Fotografieren, Auswählen, Bearbeiten, Hochladen und oft auch noch Titel, Beschreibungen und Keywords für jedes einzelne Bild liefern. Das alles nebenbei auf einem Backpacking-Trip zu leisten ist oft gar nicht so einfach.

Beliebte Microstock-Agenturen

- [iStockphoto](#)
 - [Fotolia](#)
 - [Dreamstime](#)
 - [Shutterstock](#)
 - [123rf](#)
 - [BigStockPhoto](#)
 - [Stockimo App](#) (für Handy-Fotografie)
-

3. Direktverkäufe

Deine Bilder direkt an den Mann oder die Frau zu bringen, hat für den ambitionierten Reisefotografen gleich mehrere Vorteile. Zum einen kannst du direkt loslegen, ohne dir erst ein starkes Portfolio oder ein großes Publikum über Blogs und Social Media aufbauen zu müssen. Gleichzeitig hast du im Gegensatz zur Stockfotografie volle Kontrolle über die Preisgestaltung. Aber wie gehst du das Ganze praktisch an?

Viele Unternehmen in der Tourismusbranche, seien es Hotels, Touranbieter oder Restaurants, sind, was Bildmaterial für ihr eigenes Marketing angeht, schlecht aufgestellt. In Zeiten, in denen der erste Eindruck im Internet aber so wichtig für den Geschäftserfolg ist, kann dies genau die Lücke sein, die du für dich ausnutzen kannst.

Eine Möglichkeit ist, direkt vorab anzufragen, ob Bedarf an hochwertigen Fotos besteht. Wenn du diesen Weg wählst, solltest du deinem Ansprechpartner dein Portfolio zeigen können. Ein Tablet ist hierfür oft praktisch. Es lohnt sich, die Webseite des Unternehmens vorab anzuschauen, um herauszufinden, ob auch wirklich Bedarf besteht. Falls jemand tatsächlich eher schlechte Bilder auf seiner Homepage nutzt, kann dies auch ein gutes Verkaufsargument für deine Leistung sein.

Du kannst Hotels und andere Anbieter aber auch nach deinem Aufenthalt kontaktieren. Sende ein paar deiner besten Shots als Referenz und erkundige dich, ob eventuell Bedarf besteht. Du solltest dir vorab Gedanken über deine Preise machen und deinem potentiellen Kunden einen möglichst einfachen Weg zur Bezahlung bieten. Paypal ist hier mittlerweile das Maß aller Dinge.

Hältst du dich längere Zeit an einem Ort auf, zum Beispiel im Rahmen eines Working Holiday-Aufenthalts, kannst du deine Bilder auch als hochwertige Foto-Prints den örtlichen Souvenir-Shops anbieten. Wenn du vor Ort kein Fachgeschäft findest, welches dir die Print anfertigt, gibt es oft auch Online Anbieter, die ziemlich gute Ergebnisse mit teilweise weltweiter Auslieferung anbieten.

4. Social Media

Erinnerst du dich noch an die Entwicklungen, die ich zu Anfang umrissen habe? Einer der größten Faktoren für die Umwälzungen in der Welt der Reisefotografie war und ist Social

Media. Man kann davon halten was man will, aber heute sind die erfolgreichsten und am besten verdienenden Reisefotografen oft nicht die Besten ihres Faches, sondern diejenigen, die sich am besten vermarkten und die sozialen Netzwerke für sich nutzen.

“Social media is probably the one thing that had the biggest effect. It has become the framework of the Internet, and it created a whole new group of photographers. Photographers who no one had ever heard of but were rising high at a fast pace.”

Timothy Allen, Travel Photographer of the Year 2013

Die alten Hasen sehen diese Entwicklung wahrscheinlich sehr kritisch. Für uns als ambitionierte Reisefotografen oder diejenigen, die es noch werden möchten, bieten sich dadurch jedoch viele Möglichkeiten. Möglichkeiten, die es so für Amateure niemals zuvor gegeben hat.

Die großen Namen, besonders auf Instagram, können allein mit der Nutzung ihrer Reichweite ein mehr als komfortables Einkommen erzielen. Große Marken, Tourismusverbände, Hotelketten usw. sind stetig auf der Suche nach sogenannten Influencern. Gegen Bezahlung oder für kostenlose Produkte oder Aufenthalte sollen diese dann wohlwollend berichten und die eigenen Follower entsprechend begeistern.

Für diesen Weg braucht es jedoch eine entsprechend große Reichweite in den verschiedenen sozialen Netzwerken. Die Unternehmen achten aber nicht nur auf schiere Masse sondern auch darauf, dass dein Publikum engagiert und aktiv ist. 100.000 Follower auf Twitter zu haben, dann aber nur 3-4 Likes und Re-Tweets für seine Posts zu bekommen – das überzeugt heutzutage niemanden mehr.

Das Ganze braucht also Zeit, Geduld, Kontinuität und Engagement. Tritt mit deiner Zielgruppe in Kontakt, tausche dich aus, gib hilfreiche Tipps und lasse sie an deinen Reisen und deiner Fotografie teilhaben. Konzentriere dich auf einige wenige Social Media-Plattformen und versuche nicht alle gleichzeitig bespielen zu wollen. Zudem solltest du dir Gedanken über eine Nische machen. Der Begriff Reisefotografie ist mittlerweile so überladen, dass es schwierig wird, sich hier zu etablieren. Wie wäre es mit einem bestimmten Thema, zum Beispiel Meer oder Abenteuer, einer bestimmten Region oder einer bestimmten Spielart der Reisefotografie wie Portraits oder Landschaften? Mit der Zeit wirst du dir so eine treue Gefolgschaft erschließen, was dann hoffentlich auch die ersten Kooperationsanfragen mit sich bringen wird.

5. YouTube

Auch wenn es vielleicht ebenso in den Bereich Social Media fällt, so verdient YouTube eine besondere Erwähnung. Denn das Thema Video wird immer beliebter und nimmt im Netz eine immer wichtigere Rolle ein. Für Reisefotografen bieten sich hier spannende Möglichkeiten.

Mit GoPro-Kameras und immer erschwinglicher werdenden Drohnen machen manche User Filme, die qualitativ schon fast an professionelle Produktionen herankommen. Die Nutzer danken es mit Hunderttausenden Zugriffen und Kanal-Abonnements.

Wie weit eine starke YouTube-Präsenz führen kann, hat zuletzt eindrucksvoll [Alex Chacon](#), der Epic Selfie Guy, gezeigt. Alex hat seinen 600-tägigen Motorrad-Trip quer durch Nord- und Südamerika komplett auf YouTube-dokumentiert und das Ganze am Ende in seinem viralen Video „[Around the World in 360° Degrees](#)“ zusammengefasst. Seine Aufnahmen erlangten so viel Bekanntheit, dass er nun von GoPro gesponsert wird und für das amerikanische Unternehmen die Welt per Motorrad entdeckt. Nicht schlecht, oder?

Du musst aber nicht direkt von einem Unternehmen gesponsert werden, um über YouTube Geld zu verdienen. Über Werbeeinblendungen kannst du bei genügend Klicks auf die Anzeigen ebenfalls profitieren. Das Zauberwort lautet hierbei jedoch „genügend“. Damit hier wirklich etwas in deinem Portemonnaie landet, braucht es schon sehr viele Views. Auch dies wird dir nur mit viel Zeit und Hingabe gelingen.

Das Videoangebot ist heutzutage so groß, dass es wirklich auf Qualität ankommt. Besorge dir also eine gute Kamera und mach dich mit den Grundlagen des Videoschnitts vertraut. Inhaltlich kannst du verschiedene Wege gehen. Starte zum Beispiel mit einer atmosphärischen Dokumentation deiner Reise oder einem Portrait deines Lieblingsorts. Mit solchen Filmen in deinem Portfolio lassen sich dann hinterher vielleicht sogar zahlungskräftige Kunden gewinnen, die dich für das Erstellen eines Videos beauftragen. Was auf YouTube in der Regel besonders gut funktioniert, sind Videos die Mehrwert bieten, in denen etwas erklärt und dem Zuschauer geholfen wird. So könntest du zum Beispiel deine Reisevorbereitung zeigen oder den Zuschauer per Video mit auf einen abendlichen Fotowalk nehmen und ihm erklären, wie du deine Aufnahmen machst.

6. Blogging

Wenn es dir ernst ist, mit dem Vorhaben durch Reisefotografie Geld zu verdienen, dann solltest du auch über das Aufsetzen eines Blogs nachdenken. Ein Blog kann die ideale Plattform sein: Du kannst dir darüber dein eigenes Publikum erschließen, du kannst es als direkten Marketingkanal nutzen und du kannst es als Online-Portfolio für deine Fotos aufbauen. Ziemlich vielseitig und ziemlich gut, oder? Viele Vorteile eines Blogs lassen sich jedoch nicht in direktes Einkommen umwandeln sondern zahlen eher indirekt auf deinen Erfolg als Reisefotograf ein.

Trotzdem gibt es auch Mittel und Wege direkt mit deinem Blog Geld zu machen. Hast du dir ein engagiertes Publikum erschlossen, das deine Geschichten und Berichte verschlingt, kannst du zum Beispiel Affiliate Links platzieren. Das bekannteste Affiliate-Programm ist heute wohl Amazon. Du stellst Produkte von Amazon vor und wenn dann einer deiner Leser/innen klickt und auch kauft, bekommst du von Amazon eine kleine Provision.

Gleichzeitig kannst du dir mit etwas technischem Wissen auf deinem Blog auch einen Online-Shop für deine Fotos auf einrichten. Falls du nicht selbst basteln und mit Plugins experimentieren möchtest, bieten Seiten wie [SmugMug](#), [Etsy](#) und [PhotoShelter](#) gute Lösungen, die sich ganz einfach einbinden lassen.

Auch beim Aufbau eines Blogs gilt: Es braucht Zeit und viel Arbeit. Bis ein Blog so richtig ans Laufen kommt, kann schon mal locker ein Jahr oder auch mehr vergehen. Wenn das Fotografieren und Reisen aber deine Leidenschaften sind, dann wird sich der Aufwand auch lohnen. Sieh dein Blog als deine Visitenkarte und Drehscheibe für all deine weiteren Aktivitäten an. Dort laufen alle Fäden zusammen und von dort präsentierst du dich und deine Fotografie der Welt.

7. Fotografie lehren

Dieser Punkt richtet sich an diejenigen unter euch, die sich bereits sehr gut auskennen, viel Erfahrung haben und ein starkes Portfolio ihr eigen nennen können. Warum nicht dein kostbares Wissen an andere weitergeben?

Heutzutage gibt es wahrscheinlich mehr Menschen, die Fotografie lernen möchten, als Menschen, die tatsächlich Bilder kaufen wollen. Genau aus diesem Grund sind Fotoseminare, Workshops und Fotoreisen auch zur Haupteinnahmequelle für eine Vielzahl

von Fotografen geworden. Auch mit E-Books und Video-Tutorials erzielen viele von ihnen ein sehr gutes Einkommen. Hierbei ist zu beobachten, dass die am besten verdienenden Fotografen nicht immer auch die talentiertesten sind, sondern die, die ihr Wissen effektiv vermitteln können.

Wenn du also meinst, dass von deinem Wissen auch andere profitieren können und du dich durchaus in einer Rolle als Coach und Lehrer sehen kannst, dann ist dies vielleicht eine Alternative für dich.

Du kannst aber noch so viel wissen und ein noch so guter Lehrer sein, wenn du niemanden hast, der dir zuhört oder dich kennt, dann wirst du auch niemanden für deinen Workshop, dein Seminar oder dein E-Book begeistern können. Du brauchst also ein Publikum. Und genau hier kommen auch wieder die bereits beschriebenen Punkte Social Media und Blogging zum Tragen.

Und sonst noch?

Auch wenn sich die Welt der Reisefotografie dramatisch verändert hat, so gibt es noch immer genügend Möglichkeiten, um mit deinen Reisefotos Geld zu verdienen. Außerdem musst du dafür nicht der absolut beste Fotograf sein. Du musst nur mutig sein, dir deine eigenen Chancen kreieren, hart arbeiten und beharrlich bleiben. Egal ob du dir nur ein kleines Nebeneinkommen erschließen möchtest oder komplett von deiner Fotografie leben möchtest – das sind die Grundvoraussetzungen für deinen Erfolg. Wenn du dann noch folgenden Guidelines beherzigst, bist du bereits auf einem sehr guten Weg:

- **Erschließe dir ein Publikum**

Ohne Publikum kein Business. Nur so kannst du irgendwann deine Fotos oder Dienstleistungen an den Mann oder die Frau bringen.

- **Mach dich mit Marketing vertraut**

Für deinen Erfolg sind Marketingkenntnisse fast genauso wichtig wie deine Foto-Skills selbst. Lies Bücher, höre Podcasts und lies entsprechende Blog-Posts.

“Marketing has unfortunately become a very important aspect of our business and I sometimes find myself spending more time on it than I would really like to. But it’s part of the job now. There are a lot of great photographers out there who haven’t realized this trend yet and who, because of that, aren’t as successful as they maybe could be.” [Réhahn Croquevielle](#)

- **Verschiedene Einkommensquellen**

Diversifizierung ist Trumpf. Setze nicht alles auf eine Karte sondern verdiene dein Geld auf verschiedenen Wegen. Ideen dafür solltest du jetzt genug haben.

- **Lerne gut zu schreiben**

Egal ob für dein Blog oder für Reiseartikel, die deine Fotos begleiten – die Fähigkeit gut zu schreiben wird dir enorm weiterhelfen.

- **Erstelle eine Liste potentieller Kunden**

Wer könnte an deinen Bildern interessiert sein? Webseiten, Magazine, Tourismusunternehmen, Hotels und und und. Entwickle eine Strategie, die dich auf den Radar dieser Kandidaten bringt.

- **Arbeite hart**

Egal welchen Weg du wählst, du wirst immer hart für deinen Erfolg arbeiten müssen. Setze dir Ziele und erreiche sie.

Zum Abschluss sei dir gesagt, dass du mit großer Wahrscheinlichkeit durch deine Reisefotografie nicht reich werden wirst. Aber eigentlich spielt das auch gar keine Rolle. Wir halten es da mit dem bekannten kanadischen Reisefotografen David du Chemin: „Pfeif auf den Reichtum und den Fame. Wer braucht das schon wenn man am Ufer des Ganghes sitzen und dabei Linsen auf Reis essen und einen leckeren Chai trinken kann.“

Impressum

Autor & Copyright: 2016 Philipp C. Dukatz

Herausgeber: *INITIATIVE auslandszeit*



Frank Möller

Berliner Straße 36

33378 Rheda-Wiedenbrück

Tel.: 05242 405 434-2

E-Mail: info@initiative-auslandszeit.de

Website: www.initiative-auslandszeit.de