

Ausgabe 05
Juli 2026

digital durchstarten.

Das Magazin für Solopreneurinnen

Behind the Scenes

Wie ein Jahr
Online-Magazin
unser Business
verändert hat



Marketing
& Strategie

Technik
& KI

Digitale
Produkte

Aus dem
Netzwerk

Für
Dich

„Die großen
Augenblicke sind
die, in denen wir
getan haben,
was wir uns nie
zugetraut hätten.“

Marie von Ebner-Eschenbach

Liebe Leserin

Herzlich willkommen zu unserer Jubiläumsausgabe! Vor genau einem Jahr erschien die erste Ausgabe von digital durchstarten. und wir feiern den Anlass mit einem Rückblick auf das letzte Jahr, mehr Gästen als je zuvor und leckeren Drinks. Wir freuen uns riesig, dass du dabei bist und mit uns feierst!

Aber nun erstmal viel Spaß beim Lesen und Prost!

Herzliche Grüße

Janina & Manuela

Die Herausgeberinnen



JANINA
FEUCHTHOFEN

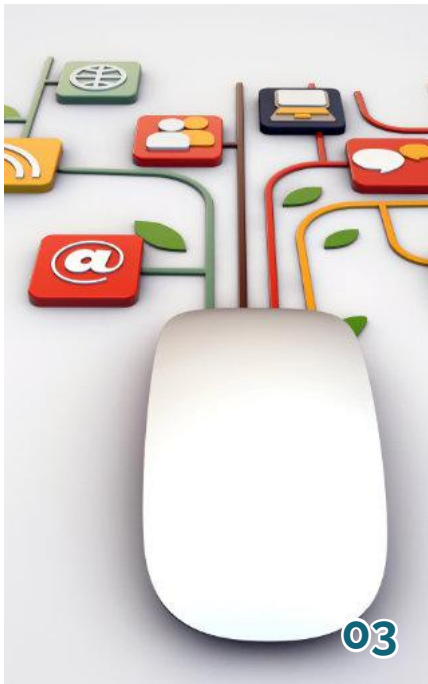
Tools, Technik,
Online-Community



MANUELA
BLETZER

E-Mail-
Marketing





03



23



Marketing & Strategie

Mit 3 Abonnenten schon schreiben?..	3
Deine Business-Schaltzentrale	6
Nachhaltigkeit beginnt online.....	10
Vertrauen beginnt bei deinen Fotos	13
Mein Online-Business mit ADHS.....	17

Technik & KI

Ich spreche und die KI arbeitet	23
F*ck, war das jetzt okay?.....	28
Canva kann nichts für dein Chaos	32

Digitale Produkte

Ein Jahr digital durchstarten.....	38
Das erste eigene digitale Produkt	45
Plattform oder selbstgehostet	49
Die Community als Leadmagnet	51
Sichtbar, ohne laut zu sein	53

Transparenzhinweis: Bei mit * markierten Links handelt es sich um Affiliate-Links. Das bedeutet, dass wir eine Provision erhalten, wenn du über diese Links einen Kauf tätigst – ohne, dass für dich zusätzliche Kosten entstehen. Vielen Dank für deine Unterstützung!



Aus dem Netzwerk

Sieben Frauen, vier Tage Hamburg ..	59
Angebote und Events für dich	61
Digitale Freiheit.....	64
Longevity ist Chefinnen-Sache.....	68
Interview mit: Tina Lotz	78

Für Dich

Lese-Ecke.....	97
Maritimer Helgoländer Fischertopf	99
Klassischer Eiskaffee	101
Affogato mit Amaretto.....	103
Alkoholfreie Caipirinha	105
Alkoholfreie Piña Colada.....	107

Vorschau	109
----------------	-----



Marketing & Strategie



Mit 3 Abonnenten schon schreiben?

Warum eine kleine Liste dir mehr bringt, als du denkst.

Es ist einer der Sätze, die ich in Gesprächen mit meinen Kundinnen fast jede Woche höre: „Ich habe doch erst zwei oder drei Leute auf meiner Liste, lohnt es sich überhaupt, schon einen Newsletter zu schreiben?“ Die Frage klingt bescheiden und ehrlich, und dahinter steckt oft die Sorge, sich mit einem fast leeren Newsletter lächerlich zu machen.

Diese Sorge kann ich gut nachvollziehen, denn auch ich komme aus einer Zeit, in der man Geschäftsbriefe geschrieben hat und nicht E-Mails an eine Liste. Trotzdem sage ich meinen Kundinnen jedes Mal dasselbe: Genau jetzt ist der richtige Moment, anzufangen, nicht irgendwann später, wenn die Liste angeblich groß genug ist.

Der Grund dafür ist einfach. Newsletter schreiben ist eine Fertigkeit, die man mit der Zeit übt, ähnlich wie man früher gelernt hat, ein gutes Kundengespräch zu führen. Wer wartet, bis Hunderte

mitlesen, übt genau dann, wenn der Druck am größten ist.

Wer dagegen mit drei Menschen anfängt, kann in Ruhe seinen eigenen Ton finden, ausprobieren, was gut ankommt, und dabei kleine Fehler machen, ohne dass es unangenehm wird.

Diese ersten Leserinnen sind zudem alles andere als unwichtig. Aus meiner Erfahrung gehören genau sie später oft zu den treuesten Menschen auf der ganzen Liste, weil sie von Anfang an dabei waren und die Entwicklung mitverfolgt haben. Eine kleine Liste mit echtem Interesse ist mehr wert als eine große Liste voller Menschen, die nie öffnen, was du schickst.

Das bestätigt sich auch auf der technischen Seite. E-Mail-Marketing-Tool-Anbieter beobachten von Beginn an, wie die Empfängerinnen auf deine Nachrichten reagieren. Wird viel geöffnet, geklickt und gelesen, kommen deine Mails auch später zuverlässiger im Posteingang an.

„Deine Leser wissen doch gar nicht, an wie viele Menschen du deinen Newsletter verschickst.“



Eine kleine, aufmerksame Liste ist deshalb die bessere Ausgangslage als tausend Kontakte, die niemals reagieren.

Wer wartet, bis »genug« Menschen auf der Liste stehen, wird diesen Moment vermutlich nie erleben. Die Zahl, die als ausreichend empfunden wird, verschiebt sich mit jedem Wachstum wieder ein Stück weiter. Aus zehn werden fünfzig, aus fünfzig werden zweihundert, und die innere Stimme, die sagt, es sei noch nicht genug, verstummt dabei selten von allein.

Mein Rat ist deshalb klar: Schreib deinen ersten Newsletter an die Menschen, die dich bereits kennen, auch wenn es nur eine Handvoll ist.

Erzähl ihnen, woran du gerade arbeitest, was dich beschäftigt und welches Problem du für sie lösen kannst.

Es muss nicht perfekt sein, es muss nur ehrlich sein und regelmäßig passieren. Genau daraus entsteht mit der Zeit eine Liste, die wächst, weil sich unter den Leserinnen herumspricht, dass sich das Lesen lohnt.

Wer heute mit drei Menschen anfängt, hat in einem Jahr nicht nur mehr Abonnentinnen, sondern vor allem viel mehr Übung, Sicherheit und ein echtes Gefühl dafür, was die eigene Leserschaft wirklich interessiert. | mb

Lea Giltjes ist Notion- und KI-Expertin und Gründerin von System & Flow. Als offizielle Notion Ambassadorin hilft sie Soloselbstständigen, ihr Business effizient und entspannt mit Notion als Schaltzentrale und KI als virtuellem Team aufzubauen.



Lea Giltjes
Notion- und KI-Expertin



Deine Business-Schaltzentrale

Warum ein zentraler Ort für alles dich entlastet und deine KI erst stark macht

Es ist Montagmorgen. Du setzt dich an den Laptop, und bevor du auch nur eine sinnvolle Sache erledigt hast, sind schon 15 Tabs offen, weil du so viele Ideen “nur kurz recherchieren” wolltest.

Deine To-dos stehen in einer App, ein paar wichtige Notizen im Handy, der Rest auf einem Zettel neben der Tastatur. Irgendwo lag noch diese eine Idee, die richtig gut war – nur wo?

Falls du dich da wiederer kennst, hab ich eine gute Nachricht für dich: Das Problem ist nicht, dass du nicht diszipliniert genug bist. *Es liegt fast immer am fehlenden System dahinter.* Und genau hier kommt ein Thema ins Spiel, die meinen Arbeitsalltag als Soloselbstständige vor ein paar Jahren komplett verändert hat: das Konzept einer *Schaltzentrale für dein Business*.

Stell dir dafür einen einzigen Ort vor, an dem alles zusammenläuft: deine Projekte, deine Aufgaben, deine Notizen und Ideen, dein gesammeltes Wissen.

Du musst nicht mehr ständig zwischen verschiedenen Tools hin und her springen und verlierst nicht mehr Stunden jede Woche, weil du nach irgendwas suchen musst. Stattdessen hast du ein Cockpit, von dem aus du auf einen Blick siehst, was in deinem Business gerade läuft, was jetzt gerade wichtig ist – und auch, was du getrost erstmal ausblenden kannst, weil es erst für nächsten Monat eingeplant ist.

Es geht hier also um vielmehr als die nächste To-do-App, die du ausprobierst und nach zwei Wochen schon wieder vergessen hast. Das Ziel ist nicht weniger als das Backend deines Business: ein ruhiger, geordneter Maschinenraum hinter der Bühne, auf der du nach außen auftrittst. Während vorne alles professionell wirkt, sorgt hinten ein System dafür, dass nichts verloren geht.

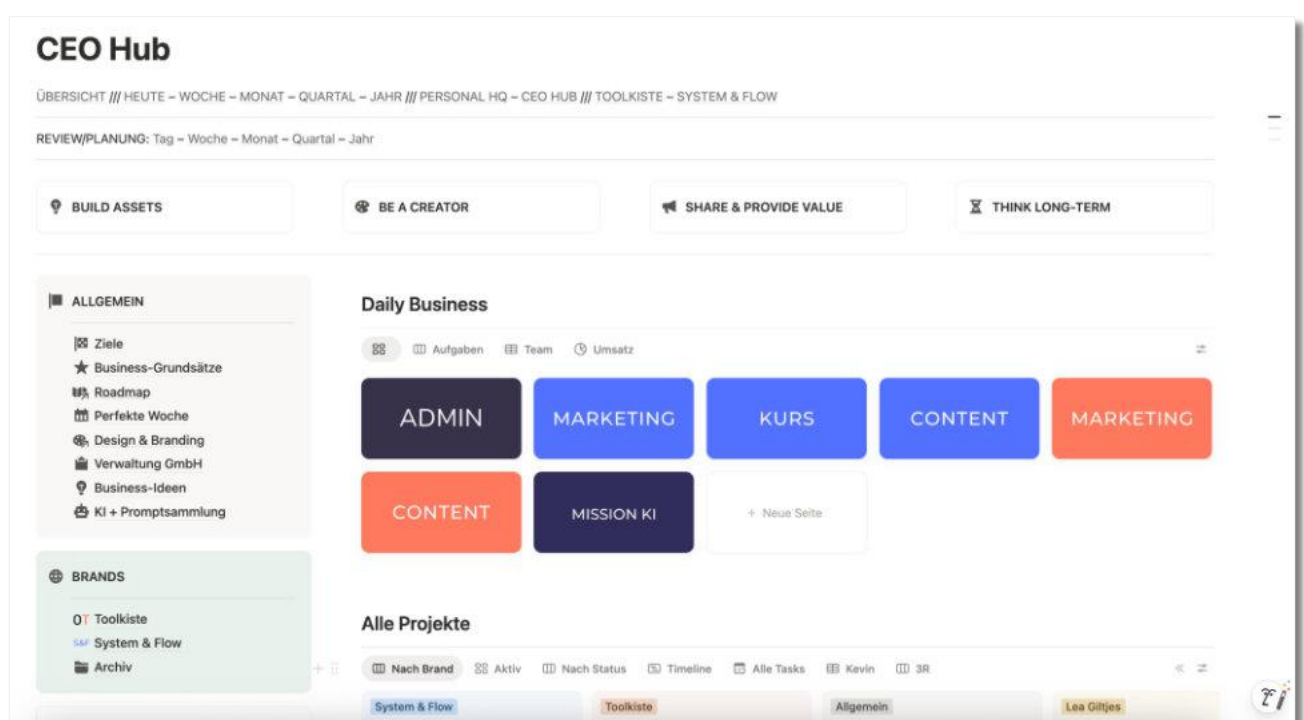
Warum sich das für dich lohnt

Der erste und vielleicht wichtigste Effekt ist die riesengroße *mentale Entlastung*. Dein Kopf ist kein guter Ort, um Aufgaben, Termine und halbe Ideen zu lagern (das hast du vielleicht schon gemerkt). Sobald all das einen festen Platz hat, musst du es nicht mehr ständig mitdenken und machst den Kopf frei für das, was wirklich zählt: deine eigentliche Arbeit.

Dazu kommt ein *besserer Überblick*. Wenn alles an einem Ort liegt, triffst du morgens weniger Entscheidungen darüber, was du überhaupt tun solltest – du siehst es einfach vor dir. Das reduziert genau diese Entscheidungsmüdigkeit, die so vielen von uns abends die Energie raubt.

Und schließlich gibt dir eine Schaltzentrale *Sicherheit*. Nichts fällt mehr durchs Raster, keine Deadline geht unter, keine gute Idee verschwindet im Notizchaos. Das macht dich nicht nur professioneller nach außen; es fühlt sich auch innen endlich souverän an.

Bei mir war genau das vor ein paar Jahren der Wendepunkt: Ich brauchte nicht mehr Disziplin in meiner Arbeit, sondern einen Ort, der mich wirklich entlastet – und zwar auch an den Tagen, an denen meine Energie begrenzt ist. So weit lohnt sich eine Schaltzentrale schon allein für dich. Aber der wahre Hebel zeigt sich, sobald KI ins Spiel kommt.



digital durchstarten.

Warum Notion für mich das beste Werkzeug dafür ist

Viele sind von KI enttäuscht, weil die Ergebnisse generisch bleiben. Das liegt in den allermeisten Fällen daran, dass der KI ein entscheidender Baustein fehlt: Kontext. *Eine KI kann nur so gut sein wie das, was sie über dich, dein Business und deine Arbeitsweise weiß.* Fragst du sie ins Leere, bekommst du Antworten von der Stange.

Wenn aber all deine Informationen strukturiert an einem Ort liegen, ändert sich das grundlegend. Deine KI kann auf dieses Wissen zugreifen, deine Projekte verstehen, deinen Ton treffen, an frühere Entscheidungen anknüpfen. Genau dann hört KI auf, ein nettes Spielzeug zu sein, und wird zu echter Unterstützung.

Diese Grundlage entsteht allerdings nicht durch ein besseres Tool, sondern eben durch deine Schaltzentrale.

Theoretisch kannst du so eine Zentrale in vielen Tools bauen. Praktisch nutze ich seit Jahren Notion, und das aus einem einfachen Grund: Es lässt sich maximal flexibel an dein Business und deine Arbeitsweise anpassen.

Notizen, Aufgaben, Projekte und ein ganzes Wissensarchiv leben hier an einem Ort und sind vor allem miteinander verknüpfbar. Eine Aufgabe hängt an einem Projekt, das Projekt gehört zur Kundin, und dort siehst du wiederum alle Notizen, die du dir zur Zusammenarbeit gemacht hast. So greift alles ineinander.

Dazu ist KI direkt eingebaut und arbeitet mit genau dem Kontext, den du in Notion gesammelt hast. Und das Beste: Es wächst mit dir mit. Du kannst mit einem simplen Setup anfangen und daraus über die Zeit ein komplettes System entwickeln, ohne je das Tool wechseln zu müssen.

Du musst dich also nicht an Notion anpassen, Notion passt sich an deine Art zu arbeiten an.

Eine Schaltzentrale für dein Business lohnt sich also gleich doppelt. Heute schenkt sie dir einen klaren Kopf, Überblick und das gute Gefühl, dass nichts verloren geht. Und morgen ist sie die Grundlage dafür, dass KI wirklich für dich arbeiten kann, statt nur netter Zeitvertreib zu sein.



DO MORE OF WHAT MAKES YOU HAPPY

Steffi Pingel unterstützt Selbstständige und kleine Unternehmen bei der Umsetzung von WordPress-Websites. Dabei legt sie besonderen Wert auf Nachhaltigkeit, einfache Lösungen und eine klare Strategie. Ihr Ziel: digitale Angebote schaffen, die Menschen helfen und gleichzeitig Ressourcen schonen.

Stefanie Pingel
Nachhaltige Webdesignerin



Nachhaltigkeit beginnt online

Auch deine Website hinterlässt Spuren - so kannst du sie umweltschonender machen!

Wenn wir über Nachhaltigkeit sprechen, denken die meisten Menschen zuerst an Plastiktüten, Flugreisen oder regionale Lebensmittel. Die digitale Welt gerät dabei oft in Vergessenheit. Dabei verbrauchen auch E-Mails, Cloudspeicher, Videostreaming und Websites Energie. Je stärker unsere Welt digital wird, desto größer wird dieser Einfluss.

Viele Unternehmen investieren Zeit und Geld in nachhaltige Verpackungen, klimafreundliche Mobilität oder energieeffiziente Büros. Das ist super, aber gleichzeitig bleibt ein Bereich häufig unbeachtet: die eigene Website.

Auch dort kannst du ansetzen und etwas für die Umwelt tun. Deine Website verbraucht Strom. Auch wenn sie in keinem Lager steht oder über die Straßen fährt. Trotzdem benötigt sie rund um die Uhr Energie. Die Inhalte deiner Website liegen auf Servern in Rechenzentren. Dort werden Daten gespeichert, verarbeitet und bei jedem Seitenaufruf an die Websitebesucher übertragen.

Diese Rechenzentren müssen betrieben und gekühlt werden. Und dafür wird Strom benötigt.

Genau hier setzt die Idee einer grünen Website an.

Eine grüne Website ist eine Website, die möglichst ressourcenschonend betrieben wird. Ziel ist es, den Energieverbrauch und damit auch den CO₂-Ausstoß zu reduzieren. Dabei geht es nicht darum, auf eine professionelle Gestaltung oder wichtige Inhalte zu verzichten. Vielmehr geht es darum, bewusste Entscheidungen zu treffen und unnötigen Ressourcenverbrauch zu vermeiden.

Der erste und wichtigste Schritt ist die Wahl des richtigen Hosting-Anbieters. Viele Menschen wissen gar nicht, dass es inzwischen Webhoster gibt, die mit Ökostrom arbeiten oder sogar klimapositiv wirtschaften. Wer seine Website bei einem solchen Anbieter hostet, kann bereits einen großen Beitrag leisten, ohne an der Website selbst etwas verändern zu müssen.

Doch auch die technische Umsetzung spielt eine wichtige Rolle. Je weniger Daten beim Aufruf einer Website übertragen werden müssen, desto weniger Energie wird benötigt. Große Bilddateien, unnötige Animationen oder überladene Seiten sorgen dafür, dass mehr Daten verarbeitet werden müssen und die Ladezeit steigt.

Deshalb lohnt es sich, Bilder vor dem Hochladen zu verkleinern und zu komprimieren. Oft werden Fotos mit mehreren Megabyte hochgeladen, obwohl für die Darstellung auf einer Website deutlich kleinere Dateien ausreichen würden. Für deine Websitebesucher macht das meist keinen sichtbaren Unterschied, für die Ladezeit jedoch schon.

Auch eine klare Struktur hilft dabei, Ressourcen zu sparen. Wenn Menschen schnell finden, wonach sie suchen, benötigen sie weniger Klicks und verursachen weniger Datentransfer.

Gleichzeitig verbessert sich die Nutzerfreundlichkeit. Eine gut strukturierte Website ist also nicht nur nachhaltiger, sondern auch angenehmer zu bedienen.

Ein weiterer Vorteil grüner Websites liegt in der Geschwindigkeit. Ressourcenschonende Websites laden in der Regel schneller. Das freut nicht nur die Websitebesucher, sondern kann sich auch positiv auf die Sichtbarkeit in Suchmaschinen auswirken. Nachhaltigkeit und Benutzerfreundlichkeit gehen hier oft Hand in Hand.

Mir persönlich liegt dieses Thema besonders am Herzen. Vor einigen Jahren habe ich begonnen, mich intensiver mit nachhaltigem Webdesign zu beschäftigen. Dabei wurde mir bewusst, wie viele Möglichkeiten es gibt, Websites umweltschonender zu gestalten. Gleichzeitig habe ich festgestellt, dass viele Unternehmerinnen davon noch nie gehört haben.

Dabei müssen wir nicht perfekt sein. Ich glaube nicht daran, dass jede Website von heute auf morgen vollständig nachhaltig werden muss. Viel wichtiger ist, dass möglichst viele Menschen überhaupt anfangen. Wenn tausende Unternehmen kleine Verbesserungen umsetzen, entsteht daraus eine viel größere Wirkung, als wenn nur wenige alles perfekt machen.

Genau deshalb spreche ich so gerne über dieses Thema. Nachhaltigkeit muss nicht kompliziert sein. Oft sind es einfache Entscheidungen, die bereits einen Unterschied machen: ein grüner Webhoster, optimierte Bilder, eine schlanke Website-Struktur oder der bewusste Verzicht auf unnötige Funktionen.

Jede Website hinterlässt einen digitalen Fußabdruck. Aber wir können beeinflussen, wie groß dieser Fußabdruck ausfällt. Und wenn wir bei unseren digitalen Angeboten genauso bewusst handeln wie in anderen Lebensbereichen, können wir gemeinsam dazu beitragen, die digitale Welt ein kleines Stück grüner zu machen.

Denn viele kleine Schritte bewirken am Ende oft mehr, als wir denken.

Vertrauen beginnt bei deinen Fotos

Warum deine Fotos gegen dich arbeiten können und wie du das verhinderst

Hand aufs Herz: Welches Foto von dir sieht man, wenn jemand auf deine Website kommt? Ist es aktuell? Zeigt es dich bei dem, was du tust? Oder ist es ein Porträt vom Fotografen um die Ecke, aufgenommen vor ein paar Jahren, als du noch ganz am Anfang standest?

Ich sehe das immer wieder bei selbstständigen Frauen, deren Websites ich mir anschau. Die Texte sind toll, die Farben perfekt aufeinander abgestimmt, schickes Logo, ein klares Angebot. Und im Header der Startseite ein hübsches Stockfoto mit einer lächelnden Frau am Laptop, die man auch auf dreißig anderen Websites findet.

Mühsam suche ich ein Foto der Person hinter dem Angebot. Und finde ein Bewerbungsbild, das zehn Jahre alt ist. Oder ein Urlaubsfoto, hastig zugeschnitten. Oder: gar kein Foto.

Nicht, dass Stockfotos hässlich wären. Das Problem ist nur, dass sie nichts über dich erzählen. Und genau das spürt die Besucherin deiner Website, auch wenn sie es nicht benennen kann.

Unser Gehirn verarbeitet Bilder in Bruchteilen einer Sekunde, lange bevor wir auch nur eine Zeile Text lesen. Fotos entscheiden darüber, ob jemand bleibt oder weiterscrollt. Und sie entscheiden über etwas, das sich nicht in Worten vermitteln lässt: Vertrauen. Passt diese Frau zu mir? Fühle ich mich bei ihr gut aufgehoben? Ist sie die Richtige für mein Anliegen? Diese Fragen beantwortet dein Bild – ob du willst oder nicht.

Deshalb reicht es nicht, einfach irgendein Foto von dir online zu stellen. Deine Bilder brauchen eine Sprache, die zu deiner Botschaft passt. Bildsprache. Das klingt vielleicht erst mal abstrakt, ist aber ganz konkret. Es geht darum, dass deine Fotos dieselbe Geschichte erzählen wie deine Texte.

Dass die Farben, die Umgebung, dein Ausdruck und die Stimmung im Bild vermitteln, wer du bist und wie du arbeitest. Eine Coachin, die auf Leichtigkeit setzt, braucht andere Bilder als eine Steuerberaterin, die Seriosität ausstrahlen will. Wenn Bild und Botschaft nicht zusammenpassen, entsteht ein Bruch, und Brüche kosten Vertrauen.

Was also tun? Ein Profi-Shooting angehen? Selfies machen? Oder es mal mit KI-Fotos probieren?

Mein Tipp: professionelle Fotos für deine Website, Selfies für deinen Social-Media-Auftritt, von KI-Fotos die Finger lassen. Auch wenn diese Bilder täuschend echt aussehen können, bleiben sie eine Täuschung.

Und es wird dich Vertrauen kosten, wenn sie nicht als mit KI-erzeugt gelabelt werden. Menschen werden nicht gern hinters Licht geführt.

Für deine Website lohnen sich professionelle Fotos, die dich und

dein Business so zeigen, wie du wahrgenommen werden willst. Bilder, die durchdacht sind: in einer Umgebung, die zu dir passt, mit Motiven, die deine Arbeit sichtbar machen.

Diese Bilder sind die Basis deines visuellen Auftritts. Sie tragen dich über Jahre. Suche dir hierfür unbedingt eine Fotografin, die sich auf Branding-Fotografie oder Business-Fotografie spezialisiert hat. Gemeinsam besprecht ihr, wen du ansprechen möchtest und wie du wahrgenommen werden möchtest.

Auf Social Media dagegen zeigst du dich regelmäßig, spontaner, nahbarer. Und dafür sind Selfies mit dem Smartphone ein großartiges Werkzeug. Sie sind die perfekte Ergänzung für professionelle Fotos. Sie dürfen gern unperfekt sein. Trotzdem drei wichtige Dinge, die ich für Selfies empfehle:



Erstens: Halte dein Smartphone auf Augenhöhe. Nicht darüber, nicht darunter. Ein Foto von oben lässt dich klein wirken, eines von unten überhöht. Augenhöhe erzeugt genau das, was du in einem echten Gespräch auch willst: eine Begegnung auf gleicher Ebene. Und schau immer in die Kamera, nicht auf das Display! Sonst nimmst du keinen Blickkontakt mit dem Betrachter auf.

Zweitens: Achte auf das Licht. Das beste Licht für Selfies kommt von vorn. Zum Beispiel, wenn du dich im Raum vor ein Fenster stellst oder draußen im Schatten stehst und dich Richtung Licht drehst. Pralle Sonne dagegen sorgt für harte Schatten im Gesicht und zusammengekniffene Augen. Kein Bild, auf dem du dir gefallen wirst.



Philine Bach

Porträt- und Branding-Fotografin

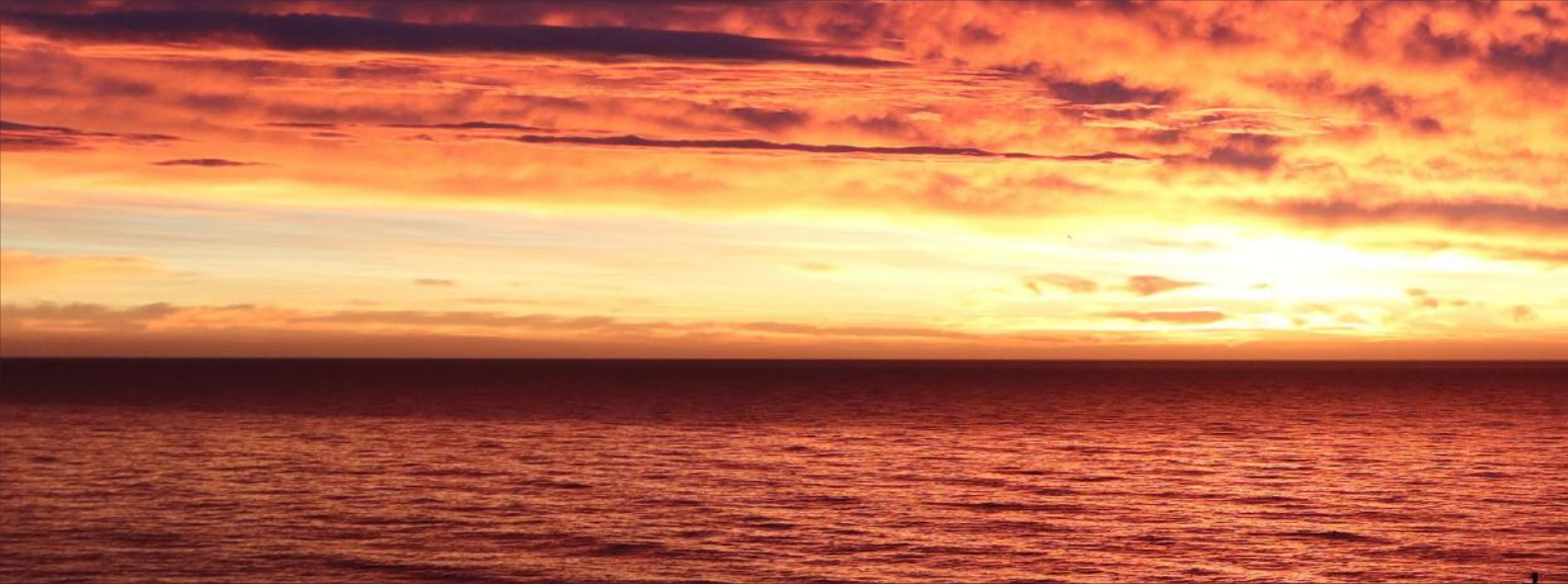


Meine Kundinnen sind selbstständige Frauen, die wissen, dass sie sichtbar werden sollten, aber lieber zum Zahnarzt gehen, als sich vor eine Kamera zu stellen. Ich helfe ihnen, sich vor der Kamera wohlfühlen, ohne Studio und ohne verkrampft Posing. Dafür mit ruhiger Anleitung, natürlichem Licht und mit so viel Zeit, wie es braucht.



Drittens: Besorg dir einen Selfie-Stick oder ein kleines Stativ mit Fernauslöser. Klingt banal, verändert aber alles. Denn solange du das Smartphone in der Hand hältst, bist du auf den immer gleichen Bildausschnitt beschränkt: dein Gesicht, aus derselben Entfernung, ohne Kontext. Mit etwas Abstand kannst du plötzlich zeigen, wo du arbeitest, was du tust, wer du bist. Aus einem Selfie wird ein Bild, das eine Geschichte erzählt.

Fotos im Business sind kein Sahnehäubchen. Sie sind dein erster Handschlag, bevor das Gespräch überhaupt begonnen hat, der berühmte erste Eindruck. Es lohnt sich, ihnen die Aufmerksamkeit zu geben, die sie verdienen. Mit einem Pool an Fotos, auf denen du dir gefälltst und die zu dir und deinem Business passen, hast du die Basis für dein Marketing!



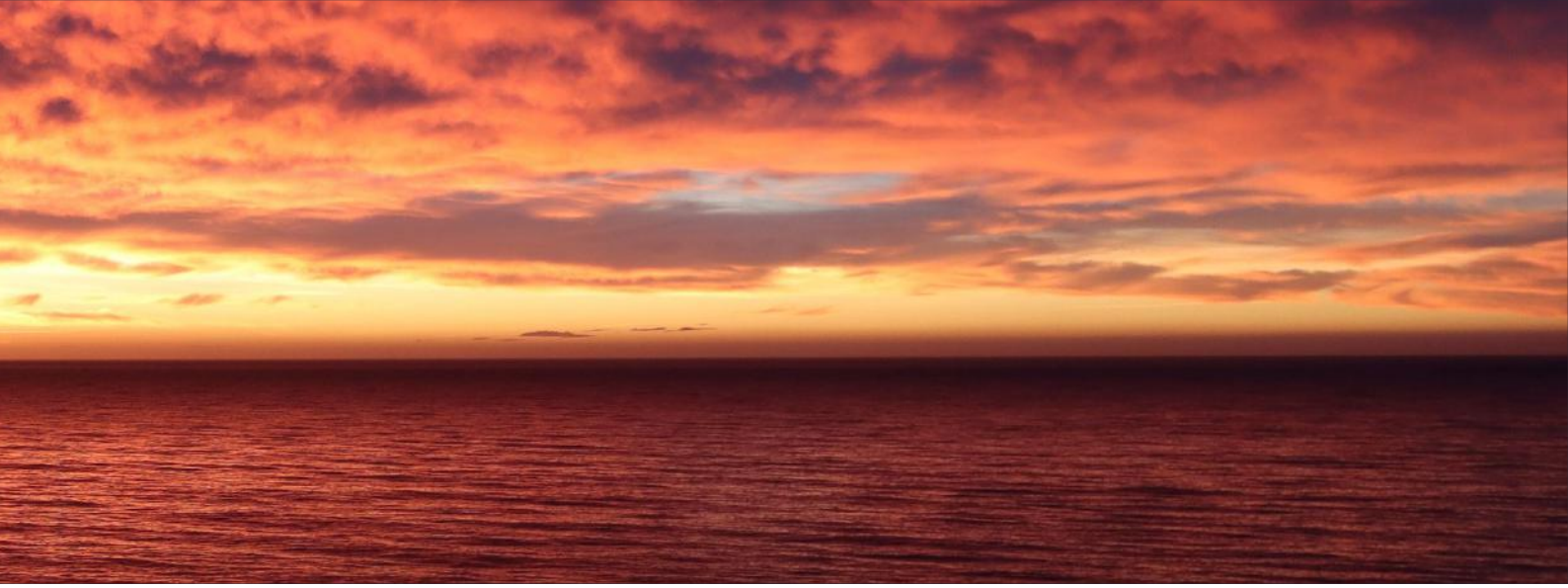
Mein Online-Business mit ADHS und 1000 Interessen

Warum klassische Business-Tipps für mich oft nicht funktionieren

Wie ist es eigentlich, mit einem neurodivergenten Gehirn eine Selbstständigkeit aufzubauen? Wenn ich ehrlich bin: wahnsinnig anstrengend. Du kannst es dir so vorstellen: Da ist ein kleines chaotisches Monster in dir, das dich immer wieder sabotiert. Und nein, ich rede hier nicht von einer Superkraft, wie es auf Social Media manchmal dargestellt wird. ADHS kann einen im Alltag und im Business ganz schön beeinflussen.

Und dann kennst du bestimmt diese Business-Ratschläge, die überall kursieren. Für manche funktionieren sie wunderbar, für andere eher nicht.

Da sollst du dich fokussieren, eine klare Nische wählen, dir eine Strategie aufbauen, und mein persönlicher Favorit ist immer noch: „Eat the Frog“. Für anders tickende Gehirne funktioniert das oft nicht. Wenn ich mit der schwersten Aufgabe des Tages starten würde, würde ich wahrscheinlich gar nicht anfangen. Ich gehe es lieber anders an: Erst einmal etwas Leichtes machen. Vielleicht nur ein paar Notizen für fünf bis zehn Minuten. Für ein ADHS-Gehirn fühlt sich das nicht gleich wie ein Mount Everest an.



Denn genau das ist oft das Problem: Es fehlt Dopamin. Und wie bitte sollst du einen Mount Everest besteigen, wenn dir schon der erste Schritt riesig erscheint? Am Anfang meiner Selbstständigkeit war ich deshalb oft enttäuscht von mir. Zu diesem Zeitpunkt habe ich zwar schon geahnt, dass ich ADHS haben könnte, hatte aber noch keine Diagnose. Man vergleicht sich ständig mit anderen und fragt sich, warum die oder derjenige scheinbar schon viel weiter ist. Das kann einen ganz schön entmutigen.

Und dann sind da noch die 1000 Ideen. Ich habe meine Positionierung schon öfter gewechselt, wie andere ihre Socken: Virtuelle Assistentin, Webdesign, Coach, Mentorin. Nach einer längeren Pause wurde mir klar: Ich möchte lieber im Hintergrund arbeiten. So bin ich schließlich beim Technik-Sidekick für neurodivergente und vielseitige Selbstständige gelandet.

Vielleicht hast du bemerkt, dass ich mich in früheren Artikeln noch Vertrauensmentorin genannt habe. Dieser Teil von mir ist nicht verschwunden. Ich habe nur beschlossen, ihn als Herzensprojekt weiterzuführen. In meinem Blog und Podcast spreche ich über Psychologie, Neurodivergenz, Auswanderung, Selbstverwirklichung und manchmal auch über Technik. Denn mein Gehirn braucht einfach unterschiedliche Themen. Da hilft es mir nicht, wenn ein Business-Coach sagt: „Konzentriere dich auf eine Sache.“ Das funktioniert bei mir meist nur für eine gewisse Zeit.

Stattdessen erlaube ich mir heute, über verschiedene Themen zu sprechen. Und ich habe erkannt, dass ich nicht mit jedem Interesse Geld verdienen muss. Dafür ist meine Arbeit als Technik-Sidekick da. Und plötzlich fällt es mir leichter, mit einer klaren Dienstleistung nach außen zu gehen und die anderen Themen als Bloggerin und Podcasterin auszuleben.

Meine wichtigste Erkenntnis aus der ganzen Sache ist: Jeder Mensch ist unterschiedlich. Deshalb lassen sich Business-Ratschläge nicht einfach 1:1 auf jeden übertragen. Manche Tipps können gerade am Anfang sogar so überfordernd wirken, dass man gar nicht erst startet. Und das passiert bei neurodivergenten Menschen oft schneller, als viele denken.

Meiner Erfahrung nach ist es sinnvoller, die Ratschläge heraus-zupicken, die einen wirklich ansprechen und die sich auch umsetzen lassen. Das gilt nicht nur für neurodivergente Menschen.

Ich kann dir nicht sagen, ob ich in einem Jahr wieder etwas anderes mache. Aber ich habe mir vorgenommen, mich jetzt erst einmal für mindestens drei Monate auf die Technik zu konzentrieren. Für mein Gehirn ist das machbar. Natürlich könnte ich auch sagen: sechs Monate oder ein Jahr. Aber dann würde das kleine chaotische Monster in meinem Kopf wahrscheinlich sofort die Flucht ergreifen. Drei Monate fühlen sich dagegen überschaubar an. Nicht für immer. Einfach der nächste Schritt.



Du darfst ausprobieren, welche Strategien für dich funktionieren. Nicht jeder Business-Ratschlag muss zu deinem Gehirn passen. Manchmal lohnt es sich, verschiedene Wege zu testen und herauszufinden, was für dich funktioniert. Mir hilft es, mein kleines chaotisches Monster einzubeziehen, statt ständig gegen es anzukämpfen. Denn wenn ich versuche, mit meinem Gehirn zu arbeiten, statt dagegen, entsteht viel weniger Widerstand.

Und manchmal dürfen wir die Sache auch einfach mit Humor nehmen. Wenn mein Kopf wieder tausend Ideen gleichzeitig produziert, stelle ich mir dieses kleine Monster vor, wie es wild herumtanzt, Konfetti wirft und irgendeinen Unsinn anstellt. Dann muss ich oft selbst lachen. Und ganz ehrlich: Das fühlt sich deutlich besser an, als mich dafür fertigzumachen.

Stelle dir die Frage: Was brauchst du im Business, das für dich funktioniert?



SUSANNE WEGBAUER

Technik-Sidekick &
Bloggerin





Technik & KI



Ich spreche und die KI arbeitet

Warum ich mit Claude einfach spreche und ein ganzes Team gewonnen habe

Ich beobachte etwas, das mich nicht loslässt: Die meisten Selbständigen nutzen KI immer noch nicht. Nicht, weil sie sie nicht bräuchten, sondern weil sie Angst davor haben.

„Ich bin nicht technikaffin.“
„Kann ich das überhaupt?“
„Das ist mir zu kompliziert.“

Ich nehme diese Sätze ernst, denn ich kenne sie: Ich bin Jahrgang 1972, ich habe nichts davon in der Schule gelernt, und programmieren kann ich bis heute nicht.

Und dann gibt es noch eine zweite Gruppe. Die nutzt KI zwar, aber als besseren Google-Ersatz oder als Schreibhilfe. Damit kratzt du nur an der Oberfläche und lässt gut 90 % des Potenzials liegen.

Was mit diesen 90 % möglich ist, zeige ich dir an dem Werkzeug, mit dem ich täglich arbeite: Claude, die KI des Unternehmens Anthropic.

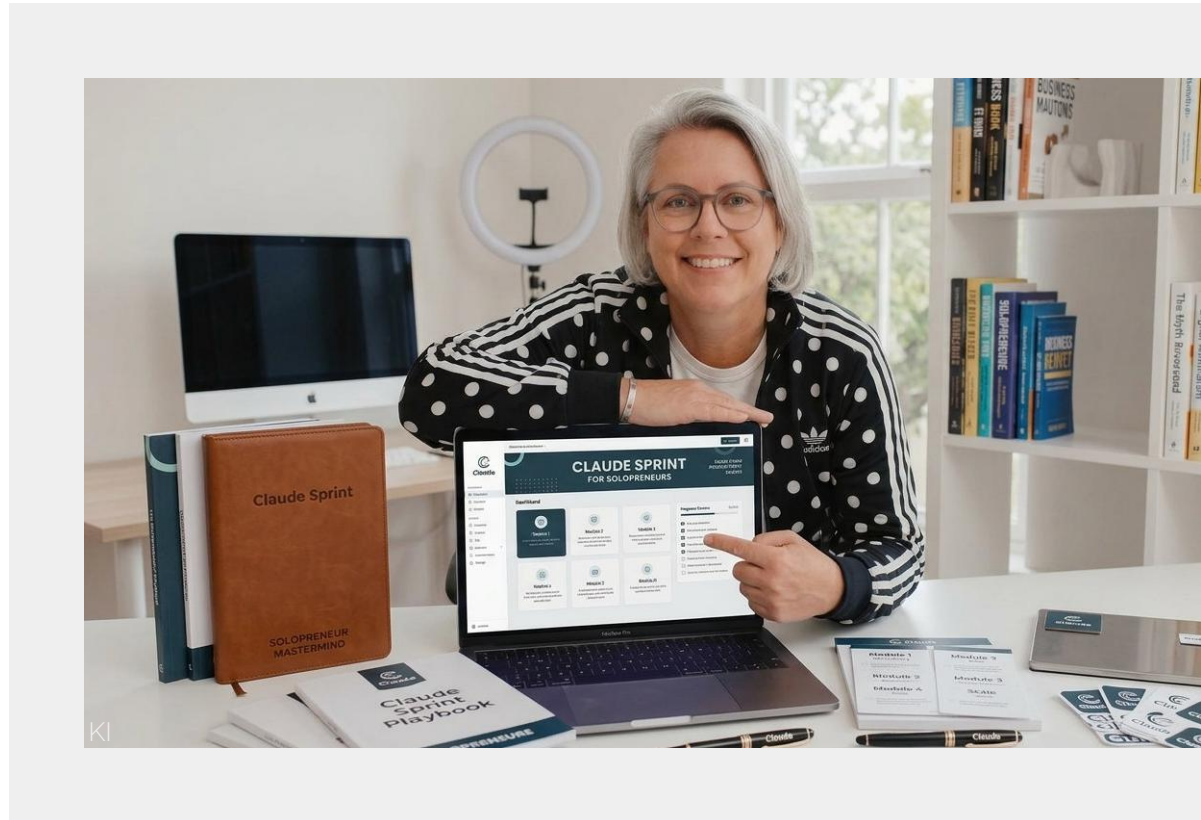
Denn wenn du einmal richtig einsteigst und begreifst, was du mit den einzelnen Bereichen machen kannst, verändert sich deine Rolle komplett – vom Bedienen zum Delegieren.

Es beginnt im ganz normalen Chat, und mein wichtigster Rat dafür lautet: Sprich mit der KI, wie dir der Mund gewachsen ist. Ich tippe meine Anweisungen praktisch nie, ich spreche sie ein – ich bin Sprechdenkerin.

Du brauchst kein perfektes Prompt-Handwerk, du brauchst die Bereitschaft, im Dialog zu bleiben wie mit einer neuen Mitarbeiterin:

„Erklär mir das noch mal.“
„Mach das bitte anders.“

Der nächste Bereich sind die Projekte, deine eigene Wissensbasis mit deinen Angeboten, deiner Zielgruppe, deiner Tonalität. Ab dann arbeitet Claude nicht mehr im luftleeren Raum, sondern mit deinem Business im Rücken.



Richtig spannend wird es mit den Skills. Ein Skill ist im Grunde ein Briefing an die KI, ein Fachexperte, den du einmal anlegst. Danach greift Claude im normalen Chat von selbst darauf zu, sobald er gebraucht wird.

Ich habe mir ein solches digitales Expertenteam aufgebaut: einen Spezialisten für Produkt-Strategie, einen Texter für Social Media, einen Newsletter-Profi. Und auch diese Skills habe ich per Spracheingabe erstellt. Ich beschreibe, was der Experte können soll, Claude stellt Rückfragen, ich antworte – fertig.

Dazu verbindest du die Programme, mit denen du ohnehin arbeitest, heute per Klick statt über komplizierte Technik-Anbindungen. Bei mir laufen so unter anderem Notion und Zoom direkt in Claude zusammen.

Ein Beispiel aus meinem Alltag: Nach einem Webinar sage ich Claude, er soll sich das Zoom-Transkript holen und daraus ein fertiges Notion-Board bauen, mit Zusammenfassung, fertigen Anleitungen und den nächsten Schritten für die Teilnehmerinnen.

Claude stellt sich dabei sogar eigene kleine Helfer, sogenannte Subagenten, die ihn bei der Arbeit unterstützen, und prüft von selbst, dass nichts doppelt angelegt wird. Ich schaue zu oder kümmere mich längst um etwas anderes.

Genau das meine ich, wenn ich von Agentenstrukturen spreche: mehrere Spezialisten, die alle mit deinem Briefing arbeiten, während du in der Schaltzentrale sitzt.

Nach kurzer Zeit fühlst du dich wie eine Dirigentin: Du machst heute das, du das, und du das.

Die Rollenverteilung bleibt dabei immer gleich, und sie ist mein Mantra: Ich führe, die KI baut. Konzept, Entscheidungen und Qualitäts-kontrolle liegen bei mir.

Das Heavy Lifting, also Texte, Strukturen, Auswertungen und Fleißarbeit, übernimmt Claude. Teuer ist das übrigens nicht: Ich habe anderthalb Jahre mit dem kleinsten Bezahlplan für 18 EUR im Monat gearbeitet.

„Die gewonnene Zeit fließt genau dorthin, wo sie hingehört: in mein Kerngeschäft, zu meinen Kundinnen.“

Was das unterm Strich bedeutet, erlebe ich jede Woche: Aufgaben, für die ich früher mehrere Tage gebraucht habe, wie Landingpages, E-Mail-Strecken, und komplette Produkt-Anlagen, erledige ich heute in wenigen Stunden.

Nicht, weil die KI zaubert, sondern weil ich meine Prozesse kenne und delegiere. Die gewonnene Zeit fließt genau dorthin, wo sie hingehört: in mein Kerngeschäft, zu meinen Kundinnen.

Wenn du also zur ersten Gruppe gehörst und die Angst dich bremst: Du musst keine Technikerin werden, versprochen. Ich bin auch keine geworden.

Und wenn du zur zweiten Gruppe gehörst: Trau dich, eine Ebene tiefer zu gehen. Leg ein Projekt an, bau dir deinen ersten Skill, verbinde ein einziges Programm.

Wenn du gerade denkst: „So etwas könnte ich nie“ – genau das habe ich vor zwei Jahren auch gedacht. Heute sitze ich in meiner Schaltzentrale. Und da ist noch ein Platz frei: deiner. *



KIRSTEN BIEMA

KI-Business-Mentorin &
Speakering



Julia ist deine Ansprechpartnerin für IT-Sicherheit und -Struktur mit der Extraportion Wohlbefinden. Seit 2021 sensibilisiert sie Soloselbstständige und Teams für die Gefahren in unserer digitalen Welt und hilft ihnen, sich wirksam dagegen zu wappnen. Julia ist an deiner Seite, damit dein Business noch lange Gutes in die Welt bringen kann.

Julia von Dein IT-Coach

IT-Sicherheit und -Struktur
für Soloselbstständige und Teams



F*ck, war das jetzt okay?

Der kurze Check für ChatGPT, Claude & Co., bevor du Business-Daten teilst

Mein Finger schwebt über dem Button. Soll ich? Soll ich nicht?

Und manchmal ist es sogar noch schlimmer: Der Finger hat längst geklickt. Die Datei ist bei Claude hochgeladen. ChatGPT scannt den Screenshot einer E-Mail. Und erst dann frage ich mich, ob das überhaupt in Ordnung war.

Denn eigentlich wollte ich ja nur, dass die KI mir Arbeit abnimmt und aus einem gedanklichen Wollknäuel endlich was Brauchbares macht. Also nichts Wildes. Nur mal eben schnell.

Doch dieses „nur mal eben“ ist in der IT-Sicherheit selten der Moment, in dem wir besonders kluge Entscheidungen treffen. Es ist eher der Moment, in dem wir müde sind, die Aufgabe nervt oder ein neues Tool verspricht, aus unserem digitalen Chaos ein Effizienzwunderland zu machen.

Am Anfang war es ja noch recht überschaubar: Du hast ChatGPT, Claude oder Gemini eine Frage gestellt oder einen Text formulieren lassen. Inzwischen sind wir ein paar Level weiter: Wir laden PDFs hoch, kopieren E-Mails in Chats, verbinden Tools für effiziente Workflows und lassen KI teilweise direkt auf unseren Rechnern arbeiten.

Klingt fantastisch. Und ist es oft auch. Aber zwischen „Schreib mir bitte eine knackige Hook“ und „Hier hast du Zugriff auf den Projektordner mit meiner Kundin“ liegen ein paar ziemlich wichtige Unterschiede.

Im eigenen Arbeitsalltag wirkt die Datei auf dem Rechner völlig harmlos: ein Angebot, ein Vertrag, eine Kundenliste, ein Konzept oder ein Screenshot. Doch sobald dieselbe Datei in einem KI-Tool landet, ändert sich der Kontext. Auf einmal geht es darum, wer diese Informationen zusätzlich zu sehen bekommt.

Enthält die Datei Namen, E-Mail-Adressen, Kundennummern, interne Preise, Zugangsdaten, Vertragsdetails oder andere Infos, die nicht für fremde Augen gedacht sind?

Ja, ich weiß: Genau an dieser Stelle möchte unser Gehirn gern aussteigen. Datenschutz, Berechtigungen, Einstellungen ... klingt direkt nach Technik-Knoten mit Schleifchen. Aber im Kern ist die Frage viel einfacher:

Muss die KI das wirklich sehen?

Mach' den Quick Check: Was steckt in der Datei? Braucht die KI genau diese Informationen wirklich, um dir zu helfen? Kannst du Namen, Zahlen oder Details kürzen, anonymisieren oder durch Platzhalter ersetzen? Und falls du ein Tool verbindest: Darf es nur lesen oder auch verändern, speichern, versenden oder auf weitere Bereiche zugreifen?

In vielen Fällen braucht die KI weniger, als du im ersten Moment denkst. Sie braucht nicht den echten Kundennamen, um eine Mail freundlicher zu formulieren. Sie braucht nicht die vollständige Kundenliste, um eine Struktur vorzuschlagen. Sie braucht nicht den kompletten Vertrag mit allen Details, wenn du nur einzelne Punkte prüfen möchtest.

Aus „Bitte beantworte diese Mail von Frau Müller zur Rechnung 2026-041“ wird dann zum Beispiel: „Bitte formuliere eine freundliche Antwort auf die E-Mail einer Kundin, in der es um folgende Rückfrage zu einer Rechnung geht.“ Der Nutzen bleibt. Das Risiko wird kleiner. Und das mögen wir in Sachen IT-Sicherheit!

Noch wichtiger wird dieser Check, wenn die KI nicht nur etwas lesen, sondern auch etwas tun darf. Ein Chatfenster, in das du bewusst Text hineinkopierst, ist eine Sache. Ein KI-Tool, das mit Google Drive, Microsoft 365, Notion, Slack, Kalender oder sogar deinem Rechner verbunden ist, ist eine andere.

Dann lautet die Frage nicht mehr nur: Was gebe ich ein? Dann lautet sie auch: Worauf hat dieses Tool Zugriff, ohne dass ich jedes Mal aktiv darüber nachdenke? Einmal verbunden, einmal bestätigt, einmal weitergeklickt – und schon kann ein Tool vielleicht mehr sehen, als dir im Alltag lieb ist. Nur ist bequem eben nicht automatisch sicher.

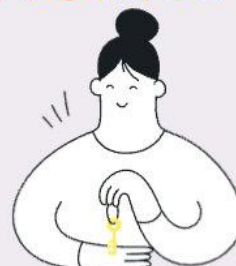
Und falls du mal merkst: Upsi, da war vielleicht schon etwas zu viel drin? Dann bitte nicht direkt den Laptop anzünden. Schau' zuerst nüchtern drauf: Welche Daten waren enthalten? Waren sie wirklich sensibel? Kannst du den Chat löschen, die Verbindung zum Tool trennen oder die Berechtigung wieder entziehen? Und vor allem: Wie lautet deine Regel für das nächste Mal, damit du nicht wieder in der gleichen Situation landest?

Fest steht: KI im Business braucht klare Leitplanken. Keine 40-seitige Richtlinie, die du motiviert abspeicherst und nie wieder öffnest. Sondern ein paar klare Entscheidungen für deinen Alltag: Was bleibt draußen? Was wird anonymisiert? Welche Tools dürfen sich verbinden? Und was testest du erst mit Beispieldaten, bevor dein echtes Business zum Versuchskaninchen wird?

KI kann ein großartiger Helfer für dein Business sein. Aber sie sollte nicht automatisch alles sehen. Und sie sollte nicht automatisch alles dürfen. Denn bei ihr ist keine Sicherheitskontrolle eingebaut, die dich kurz vor dem Upload stoppt und fragt: „Hast du dir das auch gut überlegt?“ Diesen Moment musst du dir selbst schaffen.

Wenn du dir genau diese Grenze bewusst machst, wird aus „Ich probier' halt einfach mal“ eine echte Business-Entscheidung. Und aus dem mulmigen „Darf ich das eigentlich?“ wird ein deutlich besseres Gefühl: Ich weiß, worauf ich achten muss.

↓
KI DARF DIR ARBEIT ABNEHMEN.
ABER SIE BEKOMMT KEINEN
GENERALSCHLÜSSEL ZU DEINEM
BUSINESS.



Elisabeth Frisch ist Canva Verified Expert, Trainerin und Content-Strategin. Mit ihrem YouTube-Kanal „So geht Canva“ betreibt sie den größten deutschsprachigen Kanal rund um Content-Erstellung mit Canva und zeigt Selbstständigen, wie sie Canva klarer, strukturierter und professioneller nutzen.

Elisabeth Frisch
Canva-Expertin & Trainerin



Canva kann nichts für dein Chaos

Und KI macht es nur noch schlimmer.

Vielleicht kennst du diesen Moment: Du willst „nur noch schnell“ einen Instagram-Post anpassen, den du vor ein paar Wochen erstellt hast. Eigentlich müsste das in fünf Minuten erledigt sein.

Du öffnest Canva. Suchst. Scrollst. Klickst dich durch alte Designs. Öffnest eines und merkst: falsches Design. Öffnest das nächste. Auch nicht. Dann fällt dir ein, dass du damals ein bestimmtes Bild hochgeladen hattest. Also gehst du in deine Uploads. Dort liegen Screenshots, Handyfotos, Videos und zwanzig fast gleiche Versionen desselben Bildes.

Irgendwo muss es sein.

Nach zehn Minuten suchst du nicht mehr nach Inspiration, sondern nach deinem eigenen Material. Und langsam beginnst du zu schimpfen. Auf Canva.

Sorry, aber Canva kann nichts für dein Chaos. Und KI macht es nur noch schlimmer.

Das klingt hart. Ich bin Canva Verified Expert und betreibe mit „So geht Canva“ den größten deutschsprachigen YouTube-Kanal rund um Content-Erstellung mit Canva.

Und genau deshalb sage ich es dir so deutlich: Das Kernproblem ist meistens nicht Canva.

Das Kernproblem ist fehlende Organisation und Struktur.

Viele Selbstständige nutzen Canva täglich. Sie laden Bilder hoch, speichern Logos irgendwo ab, probieren Vorlagen aus, duplizieren alte Designs, ändern schnell etwas und veröffentlichen. Am Anfang fühlt sich das herrlich einfach an. Canva macht es leicht, schnell etwas Schönes zu gestalten. Aber ohne Struktur wird aus „schnell und einfach“ irgendwann: „Wo zur Hölle ist nun wieder dieses Bild?“

Wenn deine Markenunterlagen nicht sauber hinterlegt sind, suchst du immer wieder nach Farben, Schriften oder Logos.

Wenn dein Logo irgendwo zwischen alten Uploads liegt, lädst du es irgendwann zum fünften Mal neu hoch.

Und wenn deine Designs „Instagram Post“, „Instagram Post Kopie“, „Neu“ oder „Final final“ heißen, findest du später nichts mehr wieder.

So wird Canva irgendwann zu einem digitalen Abstellraum: Alles ist da. Aber nichts ist wirklich auffindbar.

Nicht das Gestalten ist dann das Problem. *Das Suchen ist das Problem.* Das ständige Neu-Anfangen. Das Nicht-Wiederfinden.

Und jetzt kommt noch KI dazu.

Plötzlich entstehen noch mehr Ideen, Entwürfe, Bilder, Videos und Varianten. Das kann großartig sein. Aber wenn du danach nichts sauber benennst, nichts sinnvoll abspeicherst und keine klare Struktur hast, wächst dein Chaos nicht langsam. Es explodiert.

Du lässt dir eine Content-Idee erstellen, baust einen Social-Media-Beitrag, generierst vielleicht noch ein KI-Bild und speicherst am Ende nichts sauber ab. Zwei Monate später willst du genau dieses Design wiederverwenden und findest es nicht mehr.

Also fängst du wieder von vorne an. Und genau dadurch verlierst du den größten Vorteil, den Canva dir eigentlich bieten kann: Wiederverwendbarkeit.

Ein guter Canva-Workflow bedeutet nicht, dass du jedes Mal bei null startest. Er bedeutet, dass du Logos, Farben, Schriften, Bilder, Videos, Vorlagen und wiederkehrende Designs so organisierst, dass du sie schnell wiederfindest. Das klingt nicht aufregend. Aber genau diese unspektakulären Dinge entscheiden darüber, ob Canva dich unterstützt oder ausbremst.



Deshalb ist mein ehrlichster Canva-Tipp nicht der nächste KI-Hack. Mein ehrlichster Tipp ist: Bau dir zuerst eine saubere Basis.

Das beginnt ganz unspektakulär: Lege deine Markenunterlagen sauber im Marken-Kit an, damit du Farben, Schriften und Logos nicht jedes Mal neu suchen musst. Sortiere deine Uploads und erstelle Ordner für wiederkehrende Formate. Gib deinen Designs klare Titel, damit du auch in drei Monaten noch weißt, was sich dahinter verbirgt. Und bau dir mit der Zeit ein eigenes Vorlagen-System auf, statt jede Canva-Vorlage nur einmal zu verwenden und dann im Chaos verschwinden zu lassen.

Genau dann wird Canva wirklich stark. Dann öffnest du nicht mehr jedes Mal eine leere Seite und hoffst auf Inspiration. Dann öffnest du dein eigenes System. Du weißt, wo deine Vorlagen liegen. Du findest deine Bilder wieder. Du kannst alte Designs schnell aktualisieren.

Und erst dann wird auch KI sinnvoll. Denn KI ist kein Ersatz für Ordnung, Markenunterlagen, Designgrundlagen oder eine klare Arbeitsstruktur. Sie kann dir helfen, schneller Ideen zu entwickeln, Texte vorzubereiten oder Designs zu generieren. Aber sie kann nicht verhindern, dass du diese Ergebnisse danach wieder irgendwo im Canva-Nirvana verlierst.

Mehr Geschwindigkeit bringt dir nichts, wenn du am Ende noch mehr suchen musst.

Wenn du Canva nicht länger als digitale Rumpelkammer nutzen willst, findest du in meinem kostenlosen Canva Quickstart die wichtigsten ersten Schritte: Markenunterlagen, Ordnung in Canva, Vorlagen richtig anpassen und einfache Designregeln für Social Media. [Hier entlang](#)

Digitale Produkte







1 Year

Ein Jahr digital durchstarten.

Aus Manuela's Sicht

Zwischen Notionboard, Selbstzweifeln und dem Stolz dranzubleiben

Nach dem Kurs von Steffi Schmid aus der magazinschmide haben Janina und ich uns hingesezt und gesagt: Wir machen das jetzt, ab Juli 2025 ein eigenes Online-Magazin. Alle drei Monate und kostenlos. Es soll ein Magazin mit unterschiedlichen Rubriken im Online-Business sein.

Für selbstständige Frauen, die am Anfang ihres Online-Business stehen oder die ersten Schritte hinter sich haben. Wir kannten uns schon länger, bevor die Idee entstand, und genau das war unser Vorteil. Wir mussten uns nicht erst beschnuppern, sondern konnten direkt loslegen.

Trotzdem, ganz ehrlich, wir wussten nicht, worauf wir uns da einlassen. Wir wollten doch nur eine praktische Stütze für die Frauen sein. Dabei war es uns wichtig, Impulse, Tipps & Wissen einfach zu vermitteln, die direkt umsetzbar sind.

Am Anfang stand die pure Euphorie. Ein neues Projekt, eine neue Idee, und alles fühlte sich nach Aufbruch an. Was wir unterschätzt haben, war der Aufwand dahinter.

Ein Magazin ist kein Newsletter, den du mal eben in einer Stunde schreibst.

Da stecken Konzept, Texte, Design, Korrekturschleifen und viel Kleinkram drin, an den man vorher gar nicht denkt. Genau das hat uns am meisten überrascht: wie viel tatsächlich hinter so einer Ausgabe steckt. Wenn du am Ende auf „Veröffentlichen“ klickst, siehst du nur das fertige Ergebnis.

Was du nicht siehst, sind die Tage, an denen wir an einem einzigen Satz gefeilt haben, weil er einfach nicht rund klang, oder an einem Bild, welches gerade passen würde, oder an einem Gastartikel, der nicht rechtzeitig geliefert wurde.

Damit das Ganze nicht im Chaos endet, haben wir ein Notionboard mit allen wichtigen Dingen, wie Terminen und Briefingpaketen, angelegt. Wir haben beide ein großes Netzwerk und kümmern uns gemeinsam um Gastartikel und Kooperationen. Jede von uns hat ihren eigenen speziellen Bereich, in dem sie zu Hause ist und ihre Texte schreibt. Sobald alle Inhalte vorliegen, treffen wir uns in einem Zoom-Call und besprechen das Layout.

Von Ausgabe zu Ausgabe wird es leichter, weil die Masterseiten bereits angelegt sind. Janina kennt sich in Affinity, unserem Grafikdesign-Programm, richtig gut aus und bringt das Design in Form, während wir uns gemeinsam um die Freigaben der Gastautorinnen kümmern.

Diese klare Aufgabenteilung war der Grund, warum wir bis heute nie richtig aneinandergeraten sind. Jede macht das, was sie am besten kann, und vertraut der anderen, dass ihr Teil genauso gut wird.

Was uns aber wirklich ins Wanken gebracht hat, war ein ganz anderer Gedanke. Eines Tages, nach zwei Ausgaben, saßen wir da und haben uns gefragt, ob das überhaupt jemand liest. Man steckt so viel Herzblut in etwas, und dann kommt dieser Moment des Zweifels, ob sich der Aufwand lohnt, ob da draußen wirklich jemand wartet.

Das war kein schöner Moment, aber ein ehrlicher. Im Rückblick war genau dieser Zweifel wichtig, weil er uns gezwungen hat, uns noch einmal zu fragen, für wen wir das eigentlich machen und warum.

Die Antwort darauf haben wir bekommen, und zwar genau dort, wo wir sie am wenigsten erwartet hätten. Durch Rückmeldungen von Leserinnen, durch neue Kontakte, durch Menschen, die uns geschrieben haben, dass ihnen eine Ausgabe wirklich weitergeholfen hat. Das war der Moment, in dem sich alles richtig angefühlt hat.



Manuela Bletzer

Was sich für mich persönlich am meisten verändert hat, ist meine Sichtbarkeit als Expertin. Durch das Magazin werde ich heute anders wahrgenommen, klarer, greifbarer, mit einem echten Gesicht hinter dem Thema E-Mail-Marketing.

Ein Jahr „digital durchstarten.“ bedeutet für uns fünf fertige Ausgaben, unzählige Stunden Arbeit, ein paar Zweifel, viele Learnings und am Ende ein Projekt, auf das wir richtig stolz sind.

Wir haben gelernt, dass man nicht alles vorher wissen muss, um loszulegen. Man muss nur bereit sein, dranzubleiben, auch wenn es mal zäh wird.

Danke, dass du diese erste Reise mit uns gegangen bist. Auf die nächsten Ausgaben, wir freuen uns darauf.
mb

Ein Jahr digital durchstarten.

Aus Janina's Sicht

Als ich vor einem Jahr an der ideenschmide von Steffi Schmid teilgenommen habe, ahnte ich nicht, wie sehr diese Entscheidung meine Selbständigkeit verändern würde.

Zuerst hatte ich 2024 in einem Newsletter von Ulrike Anderwald erfahren, in dem sie Steffi Schmid und deren Challenge vorgestellt hat. In der ideenschmide entwickelt man seine ersten Ideen für ein eigenes Online-Magazin. Ich fand das Konzept super interessant und habe mich sofort zur Challenge angemeldet. Im Frühjahr 2025 ging es dann los, der Wunsch nach einem eigenen Magazin stand fest!

Dann die Überraschung: Manuela war ebenfalls bei der Challenge dabei, wir kannten uns schon lange aus einem anderen Kurs und waren sogar in einer gemeinsamen Mastermind. Wir haben uns kurzerhand in Zoom verabredet, ausgetauscht und das Ergebnis hältst du hier in der 5. Ausgabe in Händen.

Gemeinsam haben wir dann im Anschluss an Steffi's magazin-schmide teilgenommen, als erstes Tandem-Magazin. Und meine Güte, gab es viel zu lernen! Wusstest du, dass wir anfangs noch dachten, uns würden 30 Seiten für das Magazin reichen, wenn überhaupt? Haha, von wegen! Oder was Rubriken und Formate sind, was einen Artikel von einem Blogartikel unterscheidet, worauf man beim Aufbau achten sollte? Und dass es sich durchaus lohnt, ein "richtiges" Designprogramm zu verwenden, anstatt das Magazin in Canva zu bauen? Die vielen Treffen und der Austausch mit den anderen Teilnehmerinnen waren Gold wert.

Das Gelernte ließ sich auch auf andere Bereiche in meiner Selbständigkeit anwenden. Früher konnte ich mit Design so gar nichts anfangen, habe mich selbst als Design-Noob bezeichnet und mich lieber nur um die Technik gekümmert. Doch nach und nach habe ich ein Auge entwickelt und auch wenn ich mich nicht als Designerin bezeichnen würde, fällt es mir nun bedeutend leichter, macht sogar Spaß!

Manuela und ich arbeiten komplett online zusammen am Magazin, was viele eigene Learnings mit sich gebracht hat. Wir nutzen Affinity Publisher (heute Canva Affinity), Google Cloud und pflegen eine gemeinsame Website nur für das Magazin, von der wir auf unsere eigenen Newsletter leiten.

Das Schöne an einem Tandem-Magazin ist, dass man nicht für alles alleine verantwortlich ist. Wenn mal jemand ausfällt, bleibt nicht alles liegen. Da jede von uns ihre eigenen Stärken hat, können wir uns super ergänzen, nicht nur inhaltlich. Manuela hat das größere Netzwerk und kennt damit viele potentielle Gastexpertinnen, während ich mich stärker in Affinity eingearbeitet habe und dort umsetze.

Was ich auch nie erwartet hätte sind die plötzlich übersprudelnden Ideen für Content, den man verfassen könnte! Vorher ist mir nie eingefallen, über was ich schreiben könnte, immerhin "darf man ja immer nur ein Thema behandeln". Falsch! Bei einem Magazin kann man seine ganze Vielfalt zeigen!

Seitdem vergeht kaum ein Tag, an dem ich mir nicht eine Idee notiere. Inzwischen ist die Liste so lang, ich könnte jede Woche für die nächsten Jahre einen Artikel veröffentlichen.

Und das Beste: Ich habe endlich wieder Spaß dabei!

Bei der Recherche erweitert man nicht nur sein Wissen, sondern kommt auch in den Austausch mit anderen. Viele Business-Kontakte sind so dank des Magazins entstanden, die bis heute anhalten. Manche sind sogar Kundinnen geworden, andere treue Leser: innen, die unser Magazin weiterempfehlen. Es ist zu meinem wichtigsten Marketing-Kanal geworden.

Fest steht, dass *digital durchstarten* zu einem unverzichtbaren Teil meines Business geworden ist und es noch viele viele Ausgaben geben wird. Material genug haben wir auf jeden Fall!

jf

Janina Feuchthofen



Ausgabe 01
Juli 2025

digital durchstarten.

Das Magazin für Solopreneurinnen



**Exklusiv
für Dich!**
Wir starten ein
Online-Magazin.

Ausgabe 02
Oktober 2025

digital durchstarten.

Das Magazin für Solopreneurinnen



**Advent,
Advent,...**
Dein digitaler
Adventskalender,
von der Idee bis
zur Auslieferung.

Marketing
& Strategie

Technik
& KI

Digitale
Produkte

Aus dem
Netzwerk

Für
Dich

Ausgabe 05
Juli 2026

digital dur

Das Mag

Behind the Scenes

Wie ein Jahr
Online-Magazin
unser Business
verändert hat



Marketing
& Strategie

Technik
& KI

Di
Pro

Sei auch du im

digital durchstarten.

Das Magazin für Solopreneurinnen



Digitale
Produkte

Aus dem
Netzwerk

Für
Dich

Ausgabe 03
Januar 2026

digital durchstarten.

Das Magazin für Solopreneurinnen



2026 wird
dein Jahr

Klarheit, Fokus
und Zeit für dich

Ausgabe 04
Januar 2026

digital durchstarten.

Das Magazin für Solopreneurinnen



Arbeite so,
wie du bist

Wie du deine
Einzigartigkeit zu
deiner Geheim-
waffe machst

Marketing
& Strategie

Technik
& KI

Digitale
Produkte

Aus dem
Netzwerk

Für
Dich

Magazin dabei!



Das erste eigene digitale Produkt

Warum die Validierung so wichtig ist und Freunde fragen nicht reicht

Du steckst mitten in der Planung deines Produktes, hast eine geniale Idee und deine Freunde und deine Familie sind ebenfalls vollkommen begeistert. Also legst du sofort los: Du entwickelst dein Angebot, kaufst Tools, produzierst Content und launchst schließlich. Stunden, Wochen und jede Menge Zeit hast du da reingesteckt.

Warum also interessiert sich niemand für dein Angebot?

Leider ist das ein typisches Szenario, das jeden treffen kann. Man ist selbst so von der eigenen Idee überzeugt, dass man sich kaum vorstellen kann, dass es anderen nicht genauso geht. Und weil auch die Menschen, die uns nahestehen, die Idee für super befunden haben, fühlt sich der Erfolg schon wie eine ausgemachte Sache an.

Genau hier liegt die Krux: Unsere Freunde und unsere Familie geben uns nur sehr selten das Feedback, das wir wirklich brauchen. Sie stehen auf unserer Seite, wollen, dass wir Erfolg haben, und geben sich Mühe, uns nicht vor den Kopf zu stoßen. Dadurch wird ehrliches Feedback abgeschwächt und die eigenen Zweifel schön geredet. An diesem Punkt hilft das aber leider nicht weiter.

Darum führt an einer direkten Rücksprache mit deiner Zielgruppe kein Weg vorbei. Selbst wenn du früher einmal selbst Teil dieser Zielgruppe warst, solltest du diesen Schritt nicht überspringen. Du bist inzwischen nicht mehr wirklich in ihrer Situation und wir neigen zu Betriebsblindheit. Neben der klassischen Umfrage gibt es noch weitere effektive Möglichkeiten, wie du deine Idee validieren kannst.

Beta-Test durchführen

Anstatt gleich einen umfangreichen Kurs oder ein komplettes Coaching-Programm mit allem Drum und Dran aufzusetzen, kannst du eine Beta-Runde starten. Dabei geht es nicht darum, ein fertiges Produkt zu präsentieren, sondern gezielt Feedback einzuholen.

So kann das aussehen: Du bietest einer kleinen Gruppe Zugang zu deinen Inhalten und deiner Betreuung an, vergünstigt oder im Austausch gegen ausführliches Feedback. Anstatt einer aufwendigen Kursplattform nutzt du einfache, möglichst kostenfreie Tools, die du vielleicht ohnehin schon einsetzt. Das kann ein geschützter Bereich auf deiner Website sein oder auch eine exklusive Gruppe auf Facebook oder WhatsApp, über die du deine Beta-Teilnehmenden begleitest.

Wichtig ist, dass du von Anfang an offen kommunizierst, dass es sich um eine Beta-Runde handelt. So erwarten deine Teilnehmenden kein fertiges Produkt und freuen sich sogar darüber, dich bei der Entwicklung unterstützen zu dürfen.

Auf diese Weise nimmst du dir selbst den Druck raus und merkst schnell, welche Inhalte wirklich funktionieren und wo noch Fragen offenbleiben. Außerdem hast du so von Anfang an Testimonials und Feedback, die dir später enorm weiterhelfen. Und einen ersten echten Einblick in deinen Alltag als Kursanbieterin oder Coach.

MVP oder „Minimum Viable Product“

Ein Kurs, ein Coaching-Programm oder gar eine eigene Community ist ein langfristiges Commitment, sowohl für dich als auch für deine Kund:innen. Manchmal ist die Hürde für ein umfangreiches Angebot zu Beginn zu hoch, oder du möchtest erst einmal schauen, ob dein Content überhaupt ankommt.

Genau dafür kann ein digitales Mini-Produkt dein perfektes Versuchskaninchen sein. Es handelt sich dabei um ein kleines, schnell erstellbares Produkt, das ein ganz spezifisches Problem deiner Zielgruppe löst. Und zwar genau das Problem, um das es später in deinem Kurs oder Coaching gehen soll.

Das kann zum Beispiel ein Workbook, ein Webinar oder ein Mikro-Kurs sein. Auch sofort nutzbare Vorlagen sind sehr beliebt. Wenn deine Zielgruppe bereit ist, für dein MVP Geld zu bezahlen, ist das ein starkes Indiz dafür, dass auch Interesse an deinem größeren Produkt besteht. Außerdem baust du dir so im Idealfall bereits eine Newsletterliste mit warmen Kontakten auf, die dich und deine Angebote schon kennen.

Warteliste aufbauen

Vielleicht fängst du gerade erst an und fühlst dich noch nicht bereit für eigene Produkte. Um trotzdem abtasten zu können, ob dein Thema auf Interesse stößt, ist eine Warteliste sehr wertvoll. Gleichzeitig baust du dir damit deinen Newsletter auf, den wichtigsten Marketing-Kanal.

Alles, was du dafür brauchst, ist eine Landingpage, auf der du dein geplantes Produkt vorstellst und sowohl die Vorteile als auch die Inhalte beschreibst. Interessierte tragen sich in deine Newsletter-Liste ein und werden anschließend regelmäßig über neue Entwicklungen informiert.

Melden sich nur zwei Personen an, obwohl du überall von der Warteliste erzählt und sie beworben hast, weißt du, dass du an deiner Idee und deiner Positionierung noch feilen musst. Melden sich viele an, gibt dir das die nötige Sicherheit und Motivation für die weitere Umsetzung.

Starte unperfekt

Du musst nicht von Anfang an das perfekte Programm fertig gebaut haben. Es ist völlig okay, erst einmal klein zu starten und später weiter auszubauen. Dein Angebot entwickelt sich stetig weiter, genauso wie du und dein Business selbst.

Wichtig ist, dass du dir bereits bei der Planung die Zeit nimmst, in den Dialog zu gehen und deine Idee zu testen. So bekommst du ein Gefühl für deine zukünftigen Kund:innen und schaffst die Basis, auf der du später aufbauen kannst. | jf



TIPPS ZUM WEITERLESEN

Klicke auf die Cover, um zu den Büchern auf Amazon* zu kommen



Plattform oder selbstgehostet

Was macht für deine Online-Community wann Sinn?

Wenn du planst, dir einen eigenen Mitgliederbereich aufzubauen, stehst du recht schnell vor der Entscheidung, ob du eine fertige Plattform wie Communi und Skool wählst. Eine andere Möglichkeit ist, dass du dir auf WordPress selbst etwas baust, zum Beispiel mit einem Plugin wie FluentCommunity.

Beides funktioniert, es gibt keine pauschale Antwort, welcher Weg besser ist. Es kommt ganz darauf an, wie viel Zeit (und Geld) man investieren kann, wie wichtig einem die Datenhoheit ist und wie die langfristigen Pläne für die Community sind. Erst, wenn man sich dessen bewusst ist, kann man eine gute informierte Entscheidung treffen, die nachhaltig trägt. Schauen wir uns die wichtigsten Vor- und Nachteile genauer an:

Wenn es um die reine Einrichtung geht, haben fertige Plattformen einen klaren Vorteil. Sie sind oft in wenigen Minuten startklar, während selbstgehostete Lösungen deutlich aufwändiger sind.

Das Hosting der Website, die Einstellung der Plugins und des Designs, die Integration mit vorhandenen Tools... das alles benötigt eine gewisse Vorarbeit und technische Affinität.

Ähnlich sieht es bei der Pflege und technischen Verantwortung aus. Bei einer Plattform muss man sich quasi um nichts kümmern, der Anbieter kümmert sich um Updates und Sicherheit. Bei einer selbstgehosteten Lösung trägt man diese Verantwortung selbst, inklusive möglicher Plugin-Konflikte und Sicherheitslücken.

Doch genau hier beginnen die Vorteile einer Plattform langsam zu verschwimmen. Denn wenn man keine Verantwortung über die Technik hat, bedeutet das im Umkehrschluss auch, dass man diese nicht beeinflussen kann. Man ist abhängig von dem, was der Anbieter produziert, und wenn plötzlich Funktionen geändert werden oder gar verschwinden, kann man nichts dagegen tun.

Genauso, wenn sich die Preise ändern, der Serverstandort sich aus der EU in ein Drittland mit weniger Datenschutz verschiebt oder die Plattform vielleicht sogar komplett eingestellt wird. Das ist das Risiko, das der Komfort mit sich bringt.

Bei einer selbstgehosteten Lösung hat man hingegen die volle Kontrolle über die Daten und darüber, wo diese liegen. Das Risiko liegt hier eher in der Technik, insbesondere, dass die Plugins nach einem Update noch problemlos funktionieren.

Dafür sind WordPress-Lösungen meist kostengünstiger oder gar kostenfrei.

Weitere Aspekte für die Entscheidung sind zum Beispiel die Sprache von Tool und Support, wie lange es bereits auf dem Markt ist, welche

Funktionen es hat und ob es sich mit bereits verwendeten Tools verbinden lässt.

Darum ist es so wichtig, zu wissen, wo man steht und wo man mit seiner Community langfristig hin möchte. Wenn man nur nach der günstigsten Lösung geht und nach einigen Monaten oder gar Jahren feststellt, dass es doch nicht passt, ist ein Umzug nicht mehr so einfach möglich. Nicht unmöglich, aber sehr aufwändig. Und zwar unabhängig davon, ob es sich um eine Plattform oder selbstgehostete Website handelt.

Eine einheitliche Lösung gibt es nicht. Es zählt also weniger, welches Tool "das beste" ist, sondern welches zu den eigenen Zielen, Ressourcen und langfristigen Wachstumsplanung passt.

jf

	Plattform	selbstgehostet
Einrichtung	schnell	aufwendiger
Eigenverantwortung	beim Anbieter	bei einem selbst
Datenschutz /-sicherheit	keine Kontrolle	volle Kontrolle
Abhängigkeit	abhängig	unabhängig
Wachstumskosten	steigt oft mit	bleiben gleich
Support	direkter Support	bedingter Support

Die Community als Leadmagnet

Eine einzigartige Chance für echte Bindung, die jeder nutzen sollte?

Wie viele Leadmagneten hast du schon heruntergeladen, nur um sie danach nie wieder anzuschauen? Klassische Checklisten und PDFs füllen zwar den Newsletter, schaffen aber oft keine echte Bindung. Bei einer Online-Community sieht das anders aus.

Gerade weil sich KI-generierter Content kaum noch von menschlichem unterscheiden lässt, wächst bei vielen die Sehnsucht nach echten Verbindungen und geschützten Räumen, in denen sie ganz sie selbst sein können.

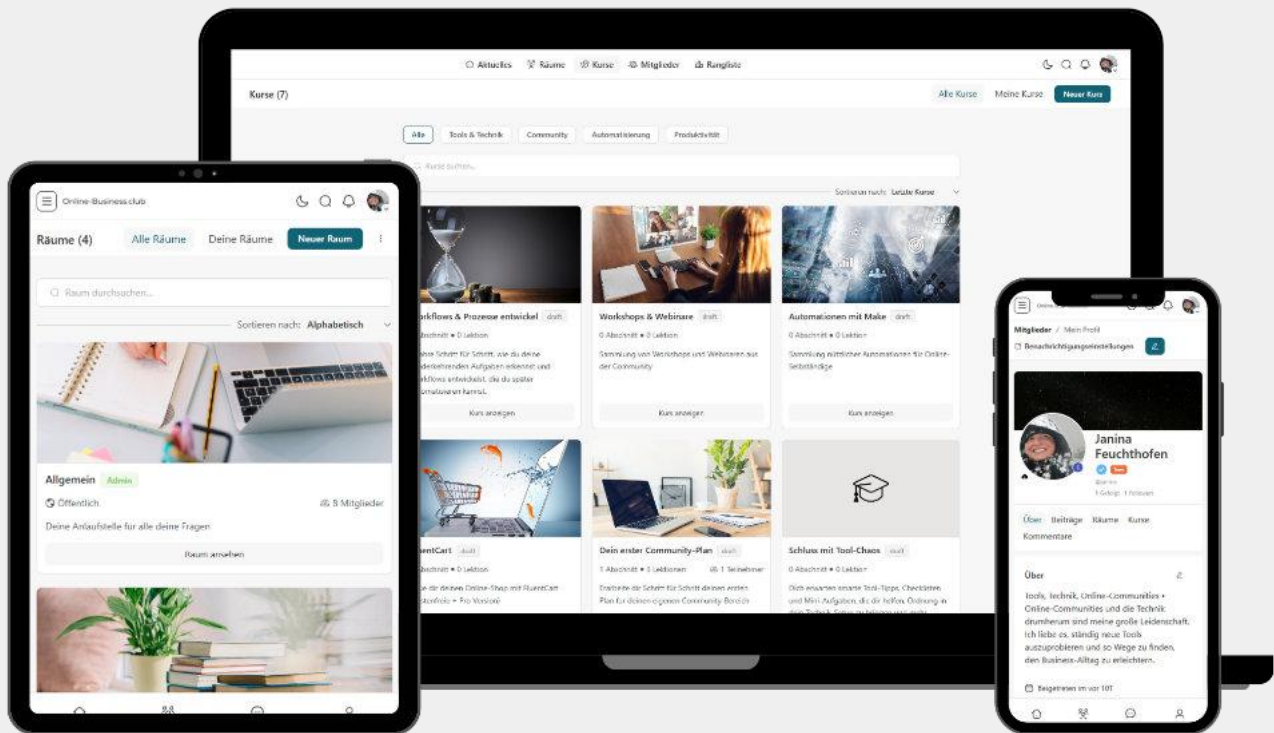
Die meisten Mitglieder treten einer Community wegen der Inhalte bei, bleiben aber, weil sie sich zugehörig fühlen. Fragen werden beantwortet, Erfahrungen ausgetauscht, echter Nutzen entsteht ganz von selbst. Das schafft kein Download.

Diese engere Beziehung zur eigenen Zielgruppe hat allerdings ihren Preis. Eine Checkliste ist schneller erstellt als eine funktionierende Community. Diese braucht – vor allem am Anfang – laufend Energie und Zeit. Je kleiner eine Community ist, desto mehr liegt es an der oder dem Besitzer:in, Interaktion anzustoßen. Das Eis muss erst gebrochen und Vertrauen aufgebaut werden.

Eine eigene Community lässt sich also nicht an einem Wochenende aufbauen und dann sich selbst überlassen. Sie braucht kontinuierliche Pflege, über Jahre hinweg. Wie viel genau, hängt von den eigenen Zielen ab und ist sehr individuell.

Eins steht trotzdem fest: Die eigene Community bietet einen einzigartigen Kontaktpunkt zur Zielgruppe, zu ihren Wünschen und Herausforderungen. Richtig eingesetzt macht sie das zu einem der wertvollsten Leadmagneten überhaupt.

jf



Wusstest du, dass ich auch eine kostenfreie Community habe?

Im Online-Business.Club stehst du als Selbstständige:r im Vordergrund. Der Club ist deine Anlaufstelle für alle deine Fragen rund um die Selbstständigkeit und den Alltag drumherum.

Im Mitgliederbereich findest du außerdem Gruppen zu verschiedenen Themen. Dazu gehören zum Beispiel ein Buchclub, in dem wir uns zu Business-Büchern austauschen oder eine exklusive Gruppe für Besitzer von Mitglieder-Bereichen.

Hinzu kommen Guides, Videos, Live-Events und Ressourcen rund um die Themen Tools & Technik, Automationen und natürlich Online-Communities.

Der OBC öffnet Ende August 2026 die Türen und es gibt eine besondere Überraschung für alle, die auf der Warteliste stehen.

NEUGIERIG GEWORDEN?

Dann komm noch heute auf die Warteliste und sei von Anfang an dabei: online-business.club

Sichtbar, ohne laut zu sein

Die leise Kraft bezahlter Anzeigen.

Was taucht vor deinem inneren Auge auf, wenn jemand von „bezahlten Anzeigen“ spricht? Oft höre ich dann: unseriöse Versprechen, blinkende Banner oder lautes Marketing. Kein Wunder, dass viele Selbstständige das Thema meiden. Selbst wenn ein Impuls da ist, es doch mal zu versuchen. Die Ängste und Befürchtungen sind stärker. Schließlich möchte niemand als Marktschreier wahrgenommen werden oder das Gefühl haben, anderen etwas aufzudrängen.

Das ist ein weit verbreitetes Missverständnis: bezahlte Anzeigen verändern weder deine Persönlichkeit noch deine Art zu kommunizieren. Sie machen aus einem leisen Menschen keinen lauten und aus einer seriösen Unternehmerin keine Verkäuferin mit Megafon.

Grundsätzlich gilt: Bezahlte Anzeigen machen deine Botschaft nicht lauter. Sie sorgen nur dafür, dass die richtigen Menschen sie überhaupt hören können.

Dass viele Selbstständige denken: Werbung ist nun mal laut, wen wundert's? Häufig verspricht Werbung Dinge, die völliger Quatsch sind, wie: „Ab morgen bist du neunstellig“ oder ähnliches. Sowas sehen wir jeden Tag, wenn wir auf Social Media unterwegs sind – wir sehen ja genug Werbung.

Was du dabei nicht siehst, ist die Reaktion der Menschen auf diese Werbung. Die allermeisten Menschen reagieren so wie du und ich: sie verdrehen die Augen und scrollen weiter.

Natürlich wird es immer ein paar Leute geben, die auf sowas anspringen. Sie WOLLEN – warum auch immer – auf so eine utopische Versprechung hereinfallen. Nur sind diese Leute sicherlich nicht deine Kunden. Und deswegen ist dieses laute Getöse nicht unser Maßstab.

Gute Werbung braucht überhaupt keine übertriebenen Versprechen. Sie muss niemanden unter Druck setzen und auch keine künstliche Verknappung erzeugen.

Im Gegenteil: Die besten Anzeigen sind oft erstaunlich unspektakulär. Sie sprechen genau die Menschen an, für die ein Angebot hilfreich sein kann – und lassen allen anderen die Freiheit, einfach weiterzuscrollen.

Genau darin liegt der große Unterschied zwischen lautem Marketing und guter Werbung. Gute Werbung versucht nicht, Menschen zu überreden. Sie hilft ihnen, eine Lösung zu entdecken, nach der sie vielleicht ohnehin schon gesucht haben. Wer ein echtes Problem löst, muss dafür nicht brüllen.

Soweit die Theorie, da klingt das alles ganz einfach. Doch in der Praxis begegnet mir immer wieder ein dahinter liegender Faktor: die Angst, sichtbar zu werden.

Vor einiger Zeit wollte eine Kundin bezahlte Anzeigen schalten. Wir hatten gemeinsam eine Kampagne entwickelt, mit der sie sich wohlfühlte. Keine markigen Versprechen, keine Effekthascherei, einfach eine ehrliche Anzeige für ein gutes Angebot.

Es waren auch keine Weichspüler-Anzeigen mit „vielleicht“, „hätte“ oder „könnte“. Sie war glasklar, authentisch und ehrlich. Nur eben nicht marktschreierisch.

Kurz bevor wir auf den Startknopf drücken wollten, sagte sie einen Satz, den ich bis heute nicht vergessen habe:
„Kannst du die Anzeigen überall schalten – nur bitte nicht in meinem eigenen Landkreis?“

Ich fragte verdutzt nach:
„Warum denn ausgerechnet dort nicht?“

Ihre Antwort:
„Weil ich hier ja selbst unterwegs bin, da müssen die nicht auch noch von Anzeigen genervt werden.“

Es ging ihr gar nicht um die Anzeigen. Es ging darum, wie „andere“ sie wahrnehmen könnten. Um die Sorge, dass jemand denkt:
„Jetzt macht die auch noch Werbung.“ Oder: „Hat die das nötig?“

Genau solche Sätze höre ich von vielen Selbstständigen. Bloß nicht zuviel sein, bloß nicht so wirken, als müsse man mit bezahlter Werbung auf das eigene Angebot aufmerksam machen.

Böse Falle, denn: Wer ein echtes Problem lösen kann, darf darauf aufmerksam machen. Er sollte sogar! Nicht laut, nicht aufdringlich und schon gar nicht mit übertriebenen Versprechen.

Sondern ehrlich, respektvoll und so, dass die Menschen selbst entscheiden können, ob das Angebot zu ihnen passt.

Genau darin liegt der eigentliche Sinn bezahlter Anzeigen. Sie zwingen niemanden zum Kauf. Sie geben den Menschen überhaupt erst die Möglichkeit, dich zu entdecken. Eine solche „entdeck-mich“- Story kann eine Kundin von mir erzählen. Sie ist Goldschmiedin und sie macht auch Schmuck für verwitwete Menschen.

Vielleicht kennst du den sogenannten Witwenring? Früher wurden nach dem Tod des Partners beide Eheringe zu einem

gemeinsamen Ring umgearbeitet. Für viele Menschen haben zwar die Eheringe eine wichtige Bedeutung. Doch diesen klassischen Witwenring ... den wollen viele lieber nicht, denn er ist sehr plakativ.

Brigitta hat eine ganz eigene Alternative dazu entwickelt. Sie verarbeitet beide Ringe zu einem neuen Schmuckstück in Form eines Herz-Anhängers. Das bewerben wir immer wieder mal mit geringen Geldbeträgen. Und es funktioniert. Weil niemand nach einer konkreten Alternative zum Witwenring suchen kann, wenn er gar nicht weiß, dass es so etwas gibt.



Frauke Schramm

Expertin für Meta- und YouTube Werbung



Frauke zeigt Selbstständigen, wie sie mit bezahlten Anzeigen sichtbar werden, ohne zum Marktschreier zu werden. Statt Marketing-Blabla gibt es bei ihr verständliche Strategien, ehrliche Beratung und Werbung, die Menschen erreicht, ohne sie anzuschreien.

Ein ganz anderes Beispiel ist eine Kundin, die Gesangsunterricht anbietet. Kein großes Unternehmen, kein riesiges Werbebudget. Einfach eine Frau, die mit viel Können Menschen fürs Singen begeistert.

Sie schaltet Anzeigen auf YouTube – und sie funktionieren! Die Videos zeigen einfach authentisch, wer sie ist, wie sie arbeitet und für wen ihr Angebot gedacht ist. Genau das reicht aus, damit regelmäßig neue Interessenten auf sie aufmerksam werden und ihre Kurse gut gefüllt sind.

Beide Beispiele haben auf den ersten Blick nichts miteinander zu tun. Eine Goldschmiedin, die Erinnerungen bewahrt. Eine Gesangslehrerin, die Menschen ihre Stimme entdecken lässt. Und doch verbindet sie etwas ganz Entscheidendes: Beide hätten ihre Angebote ohne bezahlte Anzeigen deutlich weniger Menschen zeigen können. Warum also auf ein Werkzeug verzichten, das genau dabei hilft?

Oft wird Werbung viel zu abstrakt, viel zu überhöht gesehen und bewertet.

Es geht doch überhaupt gar nicht darum, Menschen zu etwas zu überreden. Es geht darum, ihnen erst einmal die Chance zu geben, von einem Angebot zu erfahren, das ihnen vielleicht weiterhelfen kann. Wenn das ehrlich, respektvoll und ohne Marktschreierei geschieht, dann haben bezahlte Anzeigen genau das getan, was sie sollen: Sie haben zwei Menschen zusammengebracht, die sonst wahrscheinlich nie voneinander erfahren hätten.

Darin liegt für mich die Kraft bezahlter Anzeigen. Nicht im Überfallkommando. Sondern in einem einfachen: „Hey, vielleicht ist das genau das, wonach du gesucht hast.“

Die leise Kraft bezahlter Anzeigen eben.

The background of the image features a collection of stylized human figures made from paper cutouts. These figures are in various colors including orange, yellow, green, and pink. They are arranged in a circular formation, with their arms extended and hands clasped together, representing a network or a community. The figures are layered, with some in the foreground and others in the background, creating a sense of depth. The overall aesthetic is bright and positive.

Aus dem Netzwerk





Sieben Frauen, vier Tage Hamburg

Wie aus Zoom-Kacheln plötzlich echte Menschen wurden

Donnerstag, erste Begegnung

Ovelgönne, Museumshafen. Fünf Frauen, die sich bisher nur aus Zoom-Calls kannten, sitzen zum ersten Mal an einem echten Tisch zusammen, mit einem echten Getränk in der Hand.

Wir waren extra mit dem Wassertaxi rübergefahren, ein Fotograf war dabei und hat eingefangen, was in dem Moment passiert ist: das erste gemeinsame Lachen, die ersten Umarmungen, das Gefühl, dass sich hier online geknüpfte Verbindungen live fortsetzen, als wäre nie eine Kamera oder eine Internetverbindung dazwischen gewesen.

digital durchstarten.

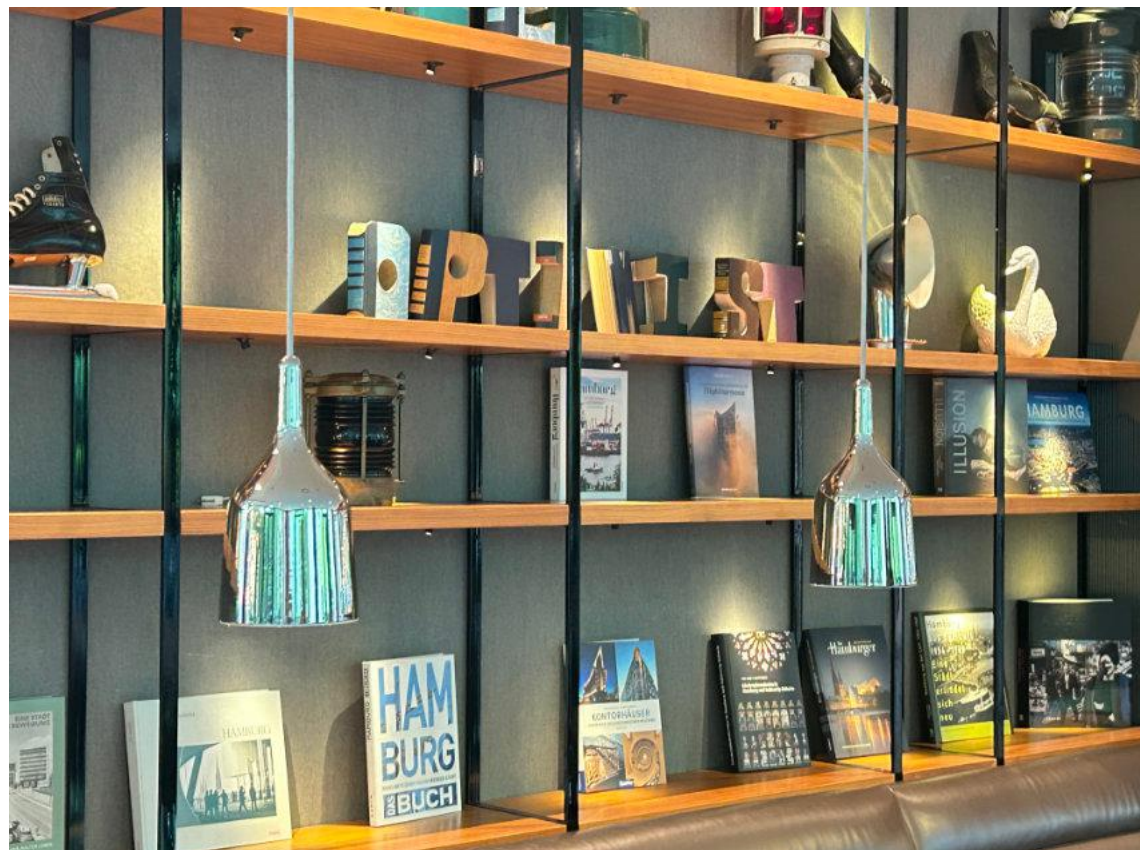
Freitags ging's dann richtig los

Die letzten beiden Frauen sind eingetroffen und die Basis war das Motel One an der Alster. Wir hatten eine Aufgabe mitgebracht: Wir brauchten Bilder für unsere Social-Media-Kanäle, echte Bilder, keine Stockfotos.

Unser Motto: sich gegenseitig fotografieren. Schon wieder dieses komische Gefühl im Bauch: Bilder von mir, mit der Frisur. Welche Kleidung ziehe ich an, welche Bilder möchte ich haben? Also schnappten wir uns die Handys und machten uns gegenseitig zu Models, zwischen Laptops und Kaffeetassen.

Die Hotel-Lounge bot sich für diese Art von Bildern richtig gut an: eine Lümmelcouch, unterschiedliche Sessel, mal hoch, mal niedrig, einfarbig, bunt, eine Wand mit Büchern und Utensilien aus Hamburg, ein eingebautes Aquarium, verschiedene Leuchten.

Die eine posierte, als hätte sie nie was anderes gemacht, die andere brauchte dreißig Anläufe, bis ein Bild passte, an dem sie sich nicht selbst zerplückte. Genau darin lag die Magie: Wir haben uns gegenseitig gezeigt, wie die andere uns sieht.



Abends haben wir uns eine Auszeit vom Business-Denken gegönnt und sind mit einem Barkassenboot durch den Hafen gefahren, in dem gleich zwei Kreuzfahrtschiffe und ein Riesen-Containerschiff lagen. Diese Fahrt war das Programm „Große Pötte – kleine Züge“ vom Miniaturland. Im Miniaturland selbst standen erwachsene Geschäftsfrauen da wie Kinder vor den Modellschiffen und Zügen und haben minutenlang nach den kleinsten Figuren gesucht. Herrlich, mal nichts leisten zu müssen, sondern einfach nur zu staunen.

Samstag, der Abschlusstag

Am nächsten Tag ging unser Fotoshooting im Coworking Space Beehive am Heidi-Kabel-Platz weiter. Kurzer Blick auf das Smartphone: Akku voll und noch ausreichend Speicherplatz. Wir waren die einzigen und konnten die Lokation voll auskosten. Mal auf der Treppe, an einem langen Tisch, in einer runden Ecke mit schönen, abwechslungsreichen Hintergründen entstanden weitere schöne Bilder von uns.



Samstagabends dann das Highlight: Essen im Restaurant „Spanische Treppe“. Der Wind blies uns fast vom Stuhl, es regnete immer mal wieder heftig, und trotz Heizstrahler saßen wir eingepackt wie im tiefsten Winter, Mütze auf, Decke um die Schultern und Beinen gewickelt. Geschmeckt hat's trotzdem, und gelacht haben wir noch mehr. Nach dem Essen gab's im Motel One noch den einen oder anderen Absacker, bei dem die Geschichten des Treffens noch mal die Runde machten: Wer mit der S-Bahn in die vollkommen falsche Richtung gefahren ist, wer aus Versehen das Hotel in Altona gebucht hatte statt an der Alster, und dass eine von uns, obwohl schon zum fünften Mal in Hamburg, noch nie von der App der Hamburger Verkehrsbetriebe gehört hatte und nach der Installation völlig aus dem Häuschen war. Kleine Pannen, große Erinnerungen.

Netzwerken am Sonntag

Am Sonntag haben schon einige Mädels ihre Heimreise angetreten. Für die anderen ging's dann nachmittags noch einmal raus in die Welt: ein öffentliches Netzwerktreffen, bei dem wir noch mehr spannende Frauen kennenlernen durften, bevor die vier Tage endeten.

Was bleibt

Wir waren so begeistert von diesem Treffen, dass wir es im nächsten Jahr wiederholen wollen, vielleicht dieses Mal im Süden Deutschlands. Denn was in den Zoom-Calls längst da war, Verbindung, Vertrauen, echtes Interesse aneinander, hat sich in Hamburg noch mal richtig vertieft.

Wenn du auch Teil einer Community bist, die sich bisher nur digital kennt: Trau dich, das mal live zu erleben. Es lohnt sich, aus dem Bildschirm rauszugehen.





Dani ist IT-Projektmanagerin mit 20 Jahren Erfahrung und Gründerin der Onlinebuchhandlung Lykke. Sie nutzt ihr technisches Know-how, um digitale Brücken zu bauen und ihre Liebe zu Büchern und Hygge in ein zukunftssicheres Business für die nächste Generation zu verwandeln.

Daniela Bah
Gründerin der Online-
buchhandlung Lykke



Digitale Freiheit

Wie KI zur Geheimwaffe bei Lese- und Schreibschwäche wird

Stell dir vor, dein Kopf sprudelt über vor kreativen Ideen, dein Business-Konzept ist glasklar, aber der Weg aufs Papier oder in das digitale Dokument fühlt sich an wie das Besteigen des Mount Everest ohne Sauerstoffmaske. Für viele Solopreneurinnen ist das geschriebene Wort die größte Hürde im Arbeitsalltag. Doch wir leben in einer Zeit, in der diese Hürden nicht mehr das Ende der Träume bedeuten müssen. Die aktuelle KI-Entwicklung bietet eine Freiheit, die wir vor wenigen Jahren noch für Science-Fiction hielten: *Assistive Technology* als echter Gamechanger.

Wenn die Stimme zur Feder wird

Eines der größten Probleme bei Lese-Rechtschreib-Herausforderungen ist der „Tipp-Terror“. Der Schwung einer Idee geht oft verloren, wenn man mühsam versucht, Buchstaben aneinanderzureihen. Hier setzen Tools wie *WisprFlow* an. Es verwandelt gesprochene Worte direkt in sauberen, fertigen Text und zwar in jeder App.

Das Geniale daran:

Die KI bereinigt das Füllwort-Chaos und strukturiert das Gesagte professionell. Man muss kein „Schreibprofi“ mehr sein, um professionelle E-Mails oder Newsletter zu verfassen. Man muss nur wissen, was man sagen will.

Innerhalb von Ökosystemen wie *Google Workspace* wird diese Integration durch *Gemini* noch mächtiger. Gemini erlaubt es mittlerweile, komplexe Aufgaben wie die Erstellung von Tabellen oder die Terminplanung komplett per Sprachbefehl zu steuern. Das spart nicht nur Zeit, sondern schont vor allem die mentale Energie, die sonst für das Entziffern von Menüführungen draufgehen würde.

Hören statt mühsamem Entziffern

Die Kehrseite des Schreibens ist das Lesen. Lange Verträge, komplexe E-Mails oder Fachartikel können für Menschen mit Lese-Einschränkungen extrem ermüdend sein.

Moderne *Text-to-Speech*-Funktionen sind heute weit mehr als blecherne Roboterstimmen. KI-Assistenten wie Gemini können Dokumente nicht nur vorlesen, sondern komplexe Inhalte auf Knopfdruck in *einfacher Sprache zusammenfassen*. So wird aus einem fünfseitigen Fachchinesisch-Text eine klare Liste mit drei Kernpunkten.

Visual AI: Dein intelligentes Auge im Alltag

Noch beeindruckender ist die Entwicklung bei der *Visual AI*. Tools wie Google Lens erfassen Texte in der realen Umgebung: seien es Briefe vom Amt, Schilder oder Fachzeitschriften, und lesen sie in Echtzeit vor. Hier spielt *Gemini* eine entscheidende Rolle: Während klassische Tools Texte oft nur eins zu eins scannen, kann Gemini den *Kontext verstehen*.

Anstatt dir einen kompletten, komplizierten Behördenbrief Wort für Wort vorzulesen, kann Gemini das Wesentliche extrahieren und dir in einfacher Sprache zusammenfassen, was zu tun ist. Das ersetzt mühsames Entziffern durch direktes Verstehen.

Freiheit für unterwegs: Google Glasses & Co.

Besonders für die mobile Freiheit sind Wearables wie *Google Glasses* (oder vergleichbare Smart Glasses) eine Revolution. Stell dir vor, du bist unterwegs und musst keine Angst mehr vor dem „Kleingedruckten“ haben:

Texte im öffentlichen Raum:
Straßenschilder oder Wegweiser werden in Echtzeit erkannt und dir direkt ins Ohr geflüstert.

Einkauf & Genuss:
Du stehst im Supermarkt und möchtest wissen, was auf einer Lebensmittelverpackung steht? Die Brille erfasst die Texte und liest dir Inhaltsstoffe oder Kochanleitungen vor.

Freihändiges Arbeiten:
Da deine Hände frei bleiben, kannst du Informationen aufnehmen, während du gleichzeitig andere Dinge erledigst, ein riesiger Produktivitätsfaktor im Business und im Alltag.

Ein Business als Brücke in die Zukunft

Warum ich mich so intensiv mit diesen Technologien beschäftige? Das hat einen sehr persönlichen Grund. Ich bin seit über 20 Jahren als IT-Projektmanagerin tätig. In dieser Zeit habe ich gelernt, wie man komplexe Systeme konzipiert und bündigt. Doch mein wichtigstes Projekt startete im Oktober 2025: Die Gründung der *Onlinebuchhandlung Lykke*.

Dieses Business ist ein Herzensprojekt für meinen Sohn. Er hat eine massive Lese- und Rechtschreibschwäche, was ihm im klassischen Bildungssystem alle Türen verschließt: kein Schulabschluss, keine Chance auf eine traditionelle Ausbildung. Aber er ist „plitsch im Kopf“ und unglaublich kreativ.

Mein Ziel ist es, meine jahrelange IT-Expertise mit meiner Leidenschaft für Bücher, Genuss und das dänische Lebensgefühl „Hygge“ zu verschmelzen. Ich baue das Fundament, damit mein Sohn in drei Jahren, wenn das System etabliert ist, voll in das Unternehmen einsteigen kann.

Er wird mich dann in der Content-Erstellung, Podcast-Produktion und im Videoschnitt unterstützen. Die KI, insbesondere die Kombination aus Visual AI und Sprachsteuerung, ist dabei die Brücke, die seine massive Lese-Rechtschreib-Hürde einfach verschwinden lässt.

Bedeutung für dein Business

Egal, ob du selbst betroffen bist oder jemanden in deinem Team hast: Digitalisierung bedeutet heute *Inklusion*. Eine Website ohne Barrieren ist kein Luxus, sondern ein Ausdruck von Wertschätzung. Und für dich als Solopreneurin gilt: Nutze die Technik, um so zu arbeiten, wie du bist. Wenn das Tippen dich blockiert, dann sprich. Wenn das Lesen dich ermüdet, dann lass dir vorlesen oder nutze Visual AI für deine Umgebung. Dein Business-Erfolg sollte niemals an einer Rechtschreibregel scheitern, sondern an der Stärke deiner Vision wachsen.

A woman with short dark hair, wearing a light blue button-down shirt and olive green cargo pants, is leaning against a large tree trunk in a forest. She is smiling and looking off to the side. The background is a lush green forest with sunlight filtering through the trees.

Alexandra Dorstenstein ist
Longevity-Transformations-
Coach und Resilienz-
Trainerin. Sie verbindet
wissenschaftliche
Longevity-Ansätze wie
Epigenetik, DNA-Analysen
und die Hallmarks of Aging
mit Emotions- und
Resilienzarbeit und
begleitet Menschen dabei,
gesund, klar und kraftvoll
zu leben und zu arbeiten.

Alexandra Dorstenstein
Longevity & Resilienz Coach



Longevity ist Chefinnen-Sache

Dein Körper ist dein wichtigstes Betriebsmittel, handle ihn so.

Es gibt diesen einen Moment, den viele Selbständige kennen, aber kaum jemand laut ausspricht: Du leistest viel, du trägst viel, und irgendwann merkst du, dass es so wie bisher nicht weitergeht. Du bist nicht erschöpft genug, um stehenzubleiben, aber auch nicht mehr kraftvoll genug, um dich wirklich lebendig zu fühlen. Ich kenne diesen Moment nicht aus einem Lehrbuch, sondern aus meinem eigenen Leben.

Seit mehr als 30 Jahren arbeite ich als Bilanzbuchhalterin, analytisch, strukturiert, leistungsgetrieben, und das tue ich bis heute. Lange habe ich einfach funktioniert, gut sogar, bis mein Körper mir eine Grenze gesetzt hat, die sich nicht wegoptimieren ließ. Eine Krebsdiagnose hat alles infrage gestellt, was ich über Leistung, Gesundheit und mein eigenes Tempo zu wissen glaubte.

Plötzlich zählte nicht mehr, wie viel ich an einem Tag schaffe, sondern ob ich überhaupt noch spüre, was mir guttut. In dieser Zeit habe ich verstanden, was heute der Kern meiner Arbeit ist: Wir wissen unglaublich viel über den Körper, nutzen dieses Wissen aber oft nicht, weil wir die emotionale Ebene ausklammern. Wir behandeln uns selbst wie eine To-do-Liste und wundern uns, dass die Energie ausbleibt.

Vielleicht kennst du die leisen Signale, lange bevor etwas wirklich kippt: Der Schlaf wird flacher, die Geduld kürzer, die Begeisterung, die dich einmal getragen hat, fühlt sich an wie aus weiter Ferne. Du funktionierst weiter, weil du es kannst, und genau das ist die Falle. Der Körper sendet keine Rechnung mit Fälligkeitsdatum, er stellt sie still und leise aus, und irgendwann kommt sie. Je früher du diese Signale ernst nimmst, desto kleiner ist der Preis, den du dafür zahlst.

Longevity wird dabei oft missverstanden. Viele denken an teure Mittelchen oder extreme Selbstoptimierung, doch darum geht es nicht. Es geht darum, nicht nur länger zu leben, sondern länger gesund und leistungsfähig zu bleiben. Die Forschung unterscheidet zwischen Lebensspanne und Gesundheitsspanne, also der Zeit, in der wir vital, klar und energiegeladen sind. Genau diese Gesundheitsspanne können wir beeinflussen, und zwar zu einem großen Teil über unseren Lebensstil und nicht nur über unsere Gene. Das ist eine gute Nachricht, denn sie bedeutet: Du bist nicht ausgeliefert, du hast mehr Einfluss, als du vielleicht denkst.

Die größten Hebel sind dabei oft die einfachsten. Dein Körper funktioniert nicht linear, er braucht Rhythmus statt Dauerlast, also echte Pausen und Erholung, um Leistung überhaupt liefern zu können. Wer das ignoriert, zahlt es später mit Zinsen. Genauso wichtig ist der Umgang mit Stress, denn chronische Anspannung beschleunigt das biologische Altern messbar und frisst gleichzeitig Fokus und Entscheidungskraft.

Resilienz heißt deshalb nicht, härter zu werden, sondern schneller in die eigene Stabilität zurückzufinden. Und schließlich lohnt es sich, den eigenen Körper als Datenquelle zu verstehen, statt nach Trends zu leben, die für andere gedacht waren. Was deiner Nachbarin Energie gibt, kann dich auslaugen. Dein System ist individuell, und genau so darf es behandelt werden.

Das klingt vielleicht nach viel, ist es aber nicht. Es beginnt mit ehrlichen, kleinen Fragen, die du dir im Alltag stellst: Wann habe ich heute das letzte Mal tief durchgeatmet? Wann hatte ich eine Pause, die diesen Namen verdient? Wo verausgabe ich mich für Dinge, die mir gar nicht wichtig sind? Du musst nicht alles auf einmal ändern. Es reicht, einen einzigen Hebel zu finden und ihn konsequent zu bedienen, bis er zur Gewohnheit wird. Aus einer Gewohnheit werden zwei, und nach einigen Wochen merkst du, dass sich dein Grundgefühl verschoben hat, leiser, aber spürbar.

Für dich als Selbständige ist das keine Wellness-Frage, sondern eine unternehmerische. Du bist dein wichtigstes Betriebsmittel. Deine Ideen, deine Entscheidungen, deine Ausstrahlung, all das läuft über dein Nervensystem und deine Energie. Wenn die Substanz darunter fehlt, hilft kein neues Tool und keine optimierte Morgenroutine. Niemand investiert in eine Maschine viele tausend Euro und lässt sie dann ohne Wartung durchlaufen, bis sie kaputtgeht. Mit uns selbst aber machen wir genau das, oft jahrelang, und nennen es Disziplin.

Was mich in meiner Arbeit immer wieder berührt, ist die Geschwindigkeit, mit der Menschen sich von sich selbst entfernen, und gleichzeitig die Tiefe, mit der sie zurückfinden können.

Longevity-Profil

Wo stehst du wirklich?

Finde in deinem persönlichen Longevity-Profil heraus, wie es um deine Gesundheitsspanne steht, wo deine größten Hebel liegen und welcher erste Schritt für dich gerade zählt

[Mach hier deinen kostenlosen Test](#)

Schon kleine, gezielte Veränderungen können große Wirkung haben, auf deine Energie, deine Klarheit und die Qualität deiner Entscheidungen.

Es geht nicht darum, dein Leben komplett umzukrempeln, sondern darum, ein paar Dinge bewusst anders zu machen und ihnen Zeit zu geben. Wenn du anfängst, deine Ressourcen bewusst zu nutzen und dir echte Erholung zu erlauben, kommst du zurück in deine Selbstwirksamkeit. Und die ist gerade für uns Selbständige durch nichts zu ersetzen.



Von der Anstellung auf's Segelboot

Freiheit bedeutet für mich nicht,
dass alles leicht ist, sondern
selbst über mein Leben zu entscheiden.



Heute beginne ich jeden Tag mit einem Blick auf's Meer. Danach geht's mit dem Beiboot und unserem Hund Yeti, den wir vor kurzem auf Zakynthos adoptiert haben, an Land. Erst ab 10 oder 11 Uhr setze ich mich an meinen PC und starte meinen Arbeitstag. Das war aber nicht immer so.

Mein Leben vor dem Segelboot

Ich habe mir lange eingeredet, dass ich zufrieden sein sollte. Sicherer Job, gutes Gehalt, gute Arbeitszeiten, schönes Reihenhauses und eine langjährige Partnerschaft. Von außen hat es perfekt gewirkt, die Leute warteten nur noch darauf, dass ich endlich bekannt geben würde, dass ich schwanger bin.

Aber in mir drin hat sich das alles überhaupt nicht mehr perfekt angefühlt. Mehrere Jahre haben mich fast täglich starke Bauchkrämpfe begleitet. Meine Arbeit kam mir Tag für Tag sinnloser vor, bis ich mich irgendwann nicht mehr motivieren konnte, auch nur eine Akte zu öffnen.

Ich suchte immer wieder nach Möglichkeiten, was ich stattdessen machen könnte. Bis die Idee kam, die mich nicht mehr losgelassen hat:

Ich will einen Unverpackt Laden eröffnen

Ausgelöst durch einen Instagram-Post über einen neuen Laden bei einer Freundin um die Ecke.

Gekündigt habe ich deswegen nicht sofort, das entspricht nicht meiner Persönlichkeit. Ich habe viel recherchiert, mit meinem Partner gesprochen und den Plan weiterentwickelt.

Nach den ersten Besichtigungen möglicher Läden und Preisvorstellungen der Vermieter wurde aus dem Laden ein Online-Shop. Das fühlte sich richtig an, denn so konnte ich auch mein Risiko minimieren.

Dass ich diesen Shop nicht auch selbst bauen könnte, ist mir dabei nie in den Sinn gekommen.

Eine Frage als Kompass

Mit diesem Plan und einer Frage, die mich seither bei jeder großen Entscheidung begleitet, „Könnte ich es später bereuen, wenn ich es nicht mache?“ hab ich gekündigt.

Seit Jahren hatte ich mich nicht mehr so leicht gefühlt, wie nach meiner Kündigung. Es ist genau dieses Gefühl, das viele bei großen Entscheidungen beschreiben, dass sie einen richtig schweren Rucksack endlich abgestellt haben.

Nach der Kündigung startete ich mein Projekt und erstellte einen Unverpackt Online Shop für nachhaltige und verpackungsfreie Produkte mit Lieferung rund um meinen Wohnort.

Einen Shop hatte ich vorher noch nie erstellt. Ich habe mir WordPress, Elementor und WooCommerce selbst beigebracht, ein Klick nach dem anderen, meistens ohne zu wissen, ob der nächste Schritt überhaupt funktioniert.

Vom Unverpackt Online Shop zur Website-Expertin

Der Laden existiert heute nicht mehr. Was geblieben ist, hat aber mehr Wert als der Umsatz von damals:

Ich weiß seither, dass ich meine Ideen selbst umsetzen kann. Dass ich technische Probleme lösen kann, für die ich keine Ausbildung hatte. Und dass mir die Arbeit an Websites richtig viel Freude macht.

Diese Erfahrung hat sich später auf einen ganz anderen Bereich meines Lebens übertragen. Als sich abzeichnete, dass wir keinen festen Wohnort mehr brauchen, um zu arbeiten, war der Gedanke an ein Segelboot trotzdem ein Sprung ins Ungewisse.



Aber mein Vertrauen ist gewachsen, dass ich mit dieser Ungewissheit und den neuen Aufgaben und Situationen, die auf uns zukommen werden, umgehen kann.

Zuhause auf dem Wasser

Seit Februar 2022 leben mein Partner und ich nun auf unserem Boot. Ohne festen Hafen, dafür mit der Möglichkeit, selbst zu entscheiden, wo wir ankern und wann wir arbeiten.

Das ist nicht immer einfach.

Manchmal schaukeln uns Wellen über Stunden durch und der einzige Plan für den Tag ist: durchhalten. Aber diese Tage gehören genauso zur Freiheit wie die ruhigen.

Freiheit bedeutet für mich nicht, dass alles leicht ist. Sie bedeutet, dass ich selbst entscheide, womit ich mich auseinandersetze.



So arbeite ich heute am Segelboot

Von Bord aus arbeite ich weiter mit Selbstständigen an ihren Websites, allerdings anders als früher. Ich baue heute keine kompletten Websites mehr für andere. Ich zeige ihnen, wie sie ihre bestehende Website selbst erstellen, pflegen, verbessern und erweitern.

Der Grund ist derselbe, der mich aus der Verwaltung geführt hat: Eine Struktur, die andere für dich entworfen haben, und von der du abhängig bleibst, egal ob ein Arbeitgeber oder eine Agentur, die für jede Kleinigkeit bezahlt werden muss, macht auf Dauer nicht zufrieden.

Deshalb habe ich den Website-Hafen gegründet, eine Membership für Selbstständige mit WordPress und Elementor. Was ich mir damals selbst mühsam zusammensuchen musste, biete ich dort direkt an: Anleitungen, die wirklich weiterhelfen, und eine direkte Antwort von mir, wenn eine Frage offenbleibt.

Das Ziel ist, dass die eigene Website irgendwann genauso selbstverständlich zu bedienen ist, wie es für mich mittlerweile ist, unser eigenes Boot zu steuern.



Anita Schwarz

Expertin für WordPress & Elementor



Anita lebt seit 2022 mit ihrem Partner auf einem Segelboot. Von unterwegs begleitet sie Selbstständige dabei, ihre bestehende WordPress-Website selbst zu pflegen und weiterzuentwickeln, unabhängig von Agenturen. Dafür hat sie den Website-Hafen gegründet, eine Membership für Selbstständige, die ihre Website selbst steuern wollen.

o€-Website-CoWorking

Fokussiert an deiner Website arbeiten und bei Fragen direkt Hilfe erhalten.

für o€ anmelden & teilnehmen



Deine Liste mit Dingen, die du an deiner Website endlich ändern solltest, wird immer länger.

Andere Sachen sind immer wichtiger, dazu die Sorge, etwas kaputt zu machen, das du alleine nicht mehr reparieren kannst.

Genau dafür gibt es das Website-CoWorking. Einmal im Monat treffen wir uns online, erst eine kurze Vorstellungsrunde im Chat, dann 1,5 Stunden fokussierte Arbeitszeit an deiner Website.

Wenn du zu deiner Website eine Frage hast, kannst du dir vorab zehn Minuten mit mir reservieren.

Kleinere Probleme lösen wir direkt auf deinem Bildschirm, bei größeren gibt es zumindest Klarheit über die nächsten Schritte.

Nach deiner Anmeldung kannst du an den nächsten 4 Terminen teilnehmen. Danach hast du die Möglichkeit, im Website-Hafen Zugang zu noch mehr Support und 2 CoWorkings im Monat zu erhalten

HIER ZUM O€-WEBSITE-COWORKING ANMELDEN

[HTTPS://ANITASCHWARZ.COM/WEBSITE-COWORKING/](https://anitaschwarz.com/website-coworking/)

Tina Lotz ist Mentorin für Unternehmerinnen, Ausbilderin für emTrace® Emotionscoaches und der Fels in der Brandung, wenn's brennt. Sie begleitet Frauen dabei, Blockaden zu lösen, ihre eigenen Superkräfte zu aktivieren, ihre Kraft zu leben und mit Klarheit und Herz ihr Business zu gestalten.



Tina Lotz

emTrace® Emotions-Mastercoach



Interview mit: Tina Lotz

Warum unterdrückte Emotionen dein Business bremsen

Selbstständigkeit gilt als Freiheit, aber viele Frauen berichten, dass sie sich emotional überfordert fühlen. Was steckt deiner Erfahrung nach wirklich dahinter?

Für viele ist es erst mal ein Schritt aus der gewohnten Umgebung, einer Anstellung, die vielleicht nicht mehr gepasst hat, aber ein „sicherer Hafen“ war.

Diese Sicherheit zu verlassen ist für unser System erstmal ungewohnt und es braucht eine Zeit bis das wieder zur Gewohnheit wird, um sich sicher anzufühlen.

Dann kommen noch viele Komponenten dazu. Wir Frauen halten nicht selten 1000 Bälle in der Luft, tragen plötzlich eine große Verantwortung für unser Business und für alles, was daran hängt.

Viele Dinge neu zu lernen, Steuer, Technik, Marketing und letztendlich der Verkauf der Angebote, das sind alles Dinge, die überfordern können.

Wenn wir dann noch die Emotionen, die aus all den Situationen entstehen können mit dazunehmen, dann kann es schon sehr stressig werden. Da gilt es einen guten Ausgleich für sich zu schaffen.

Welche Emotionen begegnen dir bei selbstständigen Frauen am häufigsten und welche davon werden am meisten verdrängt oder übersehen?

Das ist ein spannendes Thema, denn die Facetten der Emotionen können breit gefächert sein. Von Angst „puh habe ich mich da übernommen, das schaff ich nicht“ bis hin zum Ärger/Wut „warum funktioniert das nicht so, wie ich mir das vorstelle“ und natürlich auch Schuld „das hab ich nicht gut genug geplant“ bis hin zur Scham „das ist peinlich, was soll ich meinen Freunden/ der Familie sagen, warum ich noch nicht wirklich weiter bin“

Und diese Sätze sind nicht von mir, das sind Sätze, die ich immer wieder in meinen Mentorings höre. Traurigkeit darüber, dass es nicht so schnell geht, wie man es sich wünscht ... all das und nicht selten gleichzeitig, kann dumpfe Gefühle auslösen.

Und mal ehrlich, wer will diese Schwere schon spüren, daher werden viele Emotionen gedeckelt: „das geht schon irgendwie“.

Es heißt oft: „Bleib professionell, zeig keine Schwäche.“ Wie schädlich ist dieses Glaubenssystem deiner Meinung nach speziell für Unternehmerinnen?

Oh, der ist absolut schädlich Mit dem immensen Druck, der sowieso schon da ist, spricht dieser Satz eine Botschaft aus, die es fast unmöglich macht, auch mal über die Emotionen zu sprechen, die da sind.

Und aus der Forschung wissen wir, dass schon das Aussprechen, von dem was gerade ist, den Stress, den wir gerade empfinden, maßgeblich senkt.

Alles mit sich allein auszumachen und immer wieder zu lächeln, obwohl eher nach Schreien oder Weinen zumute ist, verstärkt den Stress und vor allem, dass wir das Gefühl haben: „das Problem habe nur ich“.



Auch solche Sätze wie: „das schaffst du schon“ helfen in diesem Moment nicht, weil das System auf Alarm ist und man dann meistens nicht mehr klar denken kann. Wenn dann noch alte Spuren dazukommen, die Glaubenssätze mit sich bringen, dann braucht es erst ein Lösen der emotionalen Blockaden, um da wieder mit mehr Leichtigkeit und Freude weiter gehen zu können.

Viele Frauen haben als Kind gelernt, Emotionen wegzustecken oder zu funktionieren. Wie wirkt sich das Jahre später im eigenen Business aus?

Das kleine Mädchen sitzt mit am Tisch ... viele Entscheidungen trifft man nicht aus der Erwachsenen-sicht, sondern mit den Prägungen, die mitgegeben wurden. Und meist unbewusst!

„Das kannst du nicht“, „Das schaffst du sowieso nicht“ „Dranbleiben war noch nie deine Stärke“. Ein bunter Blumenstrauß an Sätzen, die in der Kindheit oft gehört worden sind, jede hat da sicher ihre eigenen im Kopf. Diese Sätze ploppen immer wieder hoch, in den unmöglichsten Situationen und sie bremsen immens aus.

Was dazu kommt: Es brennt aus ... die Emotionen schwellen im Untergrund und entweder es platzt einem ständig der Kragen (meist bei den falschen Personen Partner oder Kids, Freunde) oder man zieht sich zurück und zweifelt an sich und seinen Fähigkeiten, egal was man bis dahin schon geschafft hat.

Woran merkt eine Unternehmerin konkret, dass ihre unterdrückten Emotionen ihr Geschäft sabotieren, zum Beispiel bei Preisverhandlungen, Sichtbarkeit oder Entscheidungen?

Das ist eine gute Frage, sie merkt es meist, dass der Start sich schwer anfühlt oder der Wachstum stagniert. Dass sie immer wieder an einen Punkt kommt, an dem sie stecken bleibt, oder merkt, dass Stress hochkommt. Preise sind ein Thema was die meisten betrifft: Hat sie das Gefühl nicht gut genug zu sein, es nicht wert zu sein, werden die Preise eher niedrig gehalten. Sie zu kommunizieren wird Probleme machen und wenn das Thema im Erstgespräch auf die Preise auf den Verkauf geht, wird sie merken, dass sie komplett wacklig wird.

Nicht oft zeigt sich Stress, weil man sich nicht sicher ist, ob man diesen Preis wirklich wert ist. Und das geht auch mit Sichtbarkeit und Entscheidungen so. Meist ist es immer Stress, der in solchen Momenten hochkommt. Da darf man hinsehen, was sich da zeigt.

Die digitale Welt fordert Solo-preneurinnen enorm: ständige Erreichbarkeit, Social Media, Vergleiche mit anderen online. Was macht das emotional mit Frauen, die bereits Schwierigkeiten haben, ihre Gefühle zu regulieren?

Diese Schnelligkeit und das Gefühl immer überall alles verfügbar zu machen, löst in vielen FOMO aus. Ich darf nichts verpassen, also muss ich immer da sein. Was ich aber was genauso stark ist, ist der Vergleich mit anderen, die Selbstzweifel auslösen, wenn es gerade mal nicht so gut läuft.

Bei Frauen, die mental noch nicht so stark sind, weniger resilient wird das eine Achterbahn-fahrt sein... jeden Tag. Denn die Emotionen sind da und sie bestimmen maßgeblich, wie wir handeln. Und ein täglicher Kampf, diese Emotionen „im Griff“ zu haben. Das wiederum kostet sehr viel Energie. Ich höre dann oft, dass sich eine tiefe Erschöpfung zeigt und man schlecht abschalten kann ... schlechter schläft.

KI Tools versprechen, das Business einfacher zu machen, aber viele Frauen berichten, dass sie sich dadurch noch mehr unter Druck fühlen, mithalten zu müssen. Erkennst du dieses Muster?

KI kann vieles einfacher machen, aber was viele eben nicht erklären, dass es erstmal eine Zeit braucht, bis man für sich die richtigen Tools gefunden hat und wie man sie am besten einsetzt. Tools zu testen und sie in den eigenen Workflow einzubauen, braucht Zeit und Energie.

Diese Zeit ist eher stressig... vor allem weil sich die Technik so immens schnell weiterentwickelt. Da kann ich auch ein Lied davon singen.

Auch hier springen natürlich alte Glaubenssätze an, wenn sie das Thema „bedienen“. Es braucht Geduld und einen liebevollen Umgang mit sich selbst, um sich das Lernen, und ja, auch mal das struggen, zu gönnen. Schritt für Schritt.



Du begleitest Frauen als Emotionsmastercoach und Lehrtrainerin. Was ist der erste und wichtigste Schritt, wenn jemand keinen Zugang zu seinen Emotionen hat?

Oh das kenne ich aus eigener Erfahrung von früher sehr gut. Das hört sich jetzt vielleicht zu einfach an, aber der erste Schritt ist sich wirklich Zeit und den Raum zu nehmen, sie wahrzunehmen. Zu spüren, was gerade ist, wo im Körper die Emotion zu spüren ist.

Auch wenn sie im ersten Moment sich nicht gut anfühlt. Im nächsten Schritt geht es dann auch ums Verständnis: Warum ist die Emotion da und was will sie mir sagen?

Emotionen sind weder negativ noch positiv, sie haben immer eine Funktion. Angst ist zum Beispiel super hilfreich, wenn wir in einer gefährlichen Situation sind... der Instinkt springt an! Und Liebe dagegen kann sehr hemmend sein, wenn sie kippt, wenn sie in die Abhängigkeit geht.

In der Begleitung habe ich dazu sanfte Wege, die diesen Zugang wieder öffnen und erleichtern wieder mit sich in Kontakt zu kommen, auf allen Ebenen.

Gibt es eine Emotion, die im digitalen Business besonders unterschätzt wird, eine, die eigentlich eine riesige Ressource wäre, wenn man sie richtig versteht?

Ich würde hier ganz klar die Angst benennen ... und zwar in der Intensität Unsicherheit / Vorsicht. Sie lehrt uns wachsam zu sein und möchte immer die Sicherheit erlangen. Wir dürfen kritisch sein, hinterfragen was passend ist und was sich für uns stimmig anfühlt.

Es wird jeden Tag eine „neue Sau durchs Dorf getrieben“ und die Vorsicht lässt uns da genau hinsehen, ob wir da mitrennen müssen. Auch lässt sie uns prüfen, ob Kooperationen, Verträge etc. passend für uns sind. Sie ist die Hüterin unserer Sicherheit!

Wie verändert sich das Business einer Frau, wenn sie anfängt, bewusst mit ihren Emotionen zu arbeiten, was beobachtest du konkret?

Oh, ich liebe diese Momente. Es kommt so viel neue Energie, die verborgen war. Leichtigkeit, Gelassenheit und eine wiederkehrende Freude am Business machen sich breit. Und viel wichtiger: ein neues Selbstvertrauen, weil man wieder auf all die eigenen Superkräfte, die wir alle in uns haben, zugreifen kann.

Ein neues Selbstverständnis und ein sanfter Umgang mit sich selbst ist wieder möglich. „Ich kann mich wieder liebevoll in den Arm nehmen“ sagte eine Unternehmerin letztens zu mir. Und dann wird im Business alles möglich.

Zielgerichtet zu arbeiten, ohne Ablenkung. Wachstum, der vorher stagnierte. Neukundengewinnung mit Spaß. Kreativität und auch ein Standing im eigenen Business und für die Leistungen, die man anbietet.

ICH BIN
gut so
WIE ICH BIN



digital durchstarten.

Was möchtest du Solo-preneurerinnen mitgeben, die gerade in der digitalen Hektik spüren, dass da „etwas“ ist, aber noch nicht wissen, wie sie damit umgehen sollen?

Was ich da immer mitgebe, ist die Frage: Was fordert dich gerade heraus? Es zu benennen und zu betrachten, was wirklich dahintersteckt.

Dann als 2. Frage: Wie möchtest du dich lieber fühlen? Und noch: Was brauchst du dazu, um dort hinzukommen?

Sich die Zeit zu nehmen, auch im hektischen Alltag, dies zu reflektieren, hilft schon gut zur Ruhe zu kommen. Weil es benannt wurde und Lösungen sichtbar werden können.

Ist es eine emotionale Blockade braucht es mehr, aber der erste Schritt ist schon gemacht. Wenn dann Stress hochkommt, gibt es eine tolle SOS Atemübung, die das Nervensystem wieder beruhigt.

4 Sekunden durch die Nase tief in den Bauch und 6 Sekunden durch den leicht geöffneten Mund wieder aus. Bis wieder Ruhe einkehrt.

Und ... *Du bist gut so, wie du jetzt gerade bist!*



Funktionieren reicht nicht, du willst leben

Tausend Bälle in der Luft, der Kalender voll, der Kopf noch voller. Viele Selbständige funktionieren irgendwann nur noch, statt wirklich zu leben. Termine, To-Dos, der Anspruch, für alle da zu sein, nur nicht für sich selbst. Die Frage ist nicht, wie du noch mehr schaffst, sondern wie du mit deinen Emotionen umgehst, wenn der Alltag keine Pause kennt.

Die gute Nachricht: Wir tragen unsere Ressourcen längst in uns. Sie müssen nicht neu erschaffen werden, sie wollen nur wieder gespürt und gestärkt werden. Täglich, überall, in kleinen Momenten zwischen zwei Terminen.

Genau das ist der Unterschied zwischen „Ich versuch irgendwie zu existieren“ und echtem Wachstum als Unternehmerin.

Wer tiefer einsteigen möchte: In Nutze deine Superkräfte lernst du eine kraftvolle, leicht integrierbare Übung kennen, die deine inneren Kraftquellen stärkt und Resilienz spürbar macht. 6 Minuten am Tag, die dich stärken werden.

Im 1:1 lernst du diese Technik für dich kennen und kannst sie gleich anwenden:

<https://tina-lotz.de/produkt/nutze-deine-superkraefte-mentale-staerke-an/>

Workshop KI-Sicherheit

Sichere Leitplanken, was du ChatGPT & Co guten Gewissens anvertrauen kannst

Vielleicht nutzt du die KI schon ganz selbstverständlich für Texte, Content, Recherchen oder diesen Moment, in dem dein Kopf längst Feierabend gemacht hat, aber trotzdem noch eine brauchbare E-Mail raus muss.

Doch inzwischen fliegen dir richtig geniale Prompts und Workflows zu, die endlich Ordnung im digitalen Chaos und eine maximale Effizienzsteigerung versprechen. Wie cool ist das bitte?!

Plötzlich kannst du Dateien hochladen, Tools verknüpfen, Browser-Erweiterungen installieren oder Workflows bauen, die im Hintergrund nervige To-dos für dich erledigen.

Und aus „Nice, total praktisch!“ wird auf einmal: „Moment mal: Worauf greift die KI dabei eigentlich zu? Und ist das für mein Business eine gute Idee?“

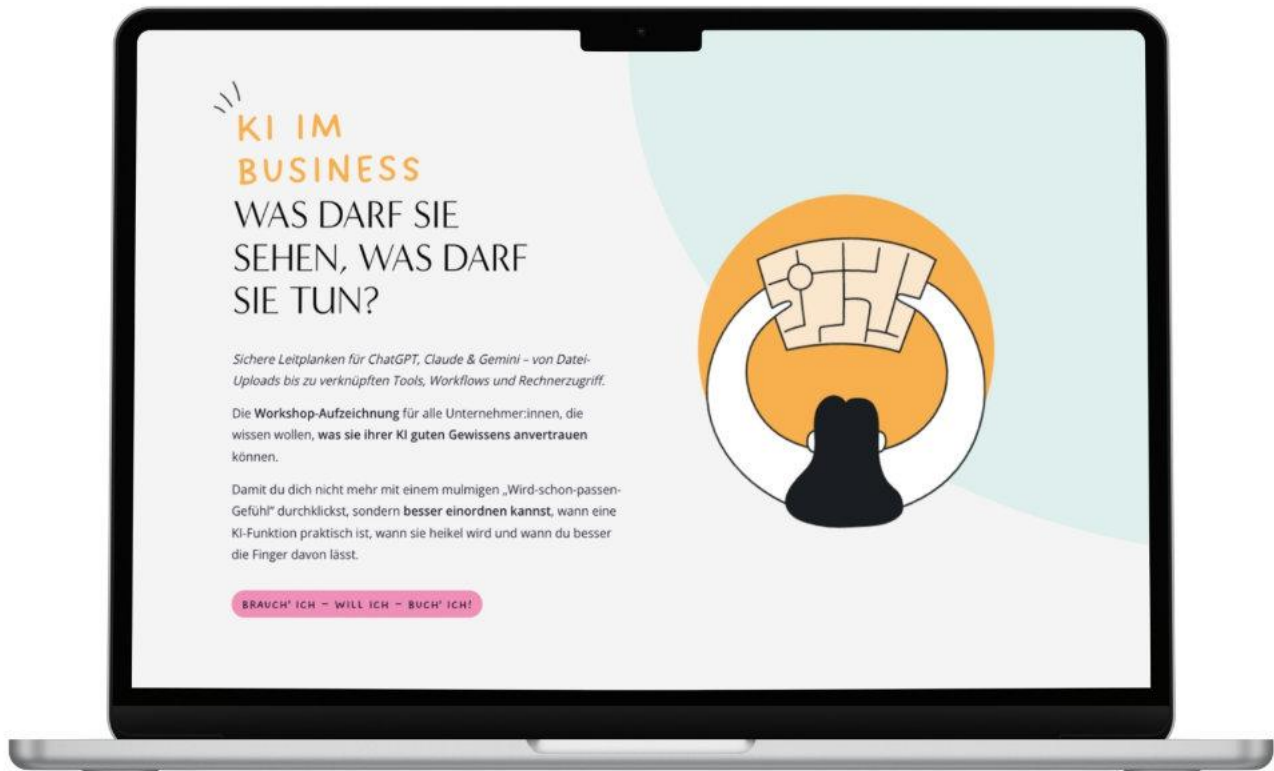
Genau hier setzt die Aufzeichnung des Workshops „KI im Business – was darf sie sehen, was darf sie tun?“ an. Du bekommst sichere Leitplanken für ChatGPT, Claude und Gemini: von Datei-Uploads bis zu verknüpften Tools, Workflows und Rechnerzugriff.

Wir ordnen typische Business-Daten ein, checken wichtige Sicherheitseinstellungen und schauen darauf, wie du neue KI-Funktionen erst mal sicher testest, ohne direkt dein Business als Versuchskaninchen zu nehmen.

DEIN WORKSHOP ZUM THEMA KI-SICHERHEIT

Sichere dir jetzt die Aufzeichnung!

[HTTPS://DEIN-IT-COACH.DE/WORKSHOP-KI-SICHERHEIT/](https://dein-it-coach.de/workshop-ki-sicherheit/)



Außerdem hältst du deine eigenen KI-Regeln fest, damit du im Alltag nicht jedes Mal neu überlegen musst.

Der Workshop ist für dich, wenn du KI nutzen willst, ohne mit der rosa-roten Brille Dateien hochzuladen oder Tools zu verknüpfen, nur weil du dir massive Zeitersparnis erhoffst.

Und weil du dich nicht mehr mit einem mulmigen „Wird-schon-passen-Gefühl“ durchklicken, sondern besser einordnen willst, wann eine KI-Funktion praktisch ist, wann sie heikel wird und wann du besser die Finger davon lässt.

Mit der Aufzeichnung lernst du, einfach bessere Entscheidungen zu treffen, bevor du der KI die Tür zu deinem Business öffnest!



Dein Business braucht dein Gesicht

Fotoshootings und Selfie-Kurs für Frauen, die sichtbar werden wollen

Du bist selbstständig, hast ein gutes Angebot und Ideen, die es verdienen, gesehen zu werden. Was du nicht hast: Fotos, die das zeigen.

Ich bin Philine Bach, Porträt- und Branding-Fotografin in Thüringen, und ich arbeite mit Frauen, die genau an diesem Punkt stehen.

Die wissen, dass sie sich zeigen sollten, aber beim Gedanken an ein Fotoshooting am liebsten unter den Tisch kriechen wollen. Die sich unfotogen finden. Die sich auf Bildern nicht wiedererkennen. Und die trotzdem ahnen, dass gute Fotos etwas verändern würden, für ihr Business und für ihr Selbstbild.

digital durchstarten.

Genau dafür bin ich da. Ich komme zu dir, egal wo du wohnst. An einen Ort, an dem du dich wohlfühlst. Kein Studio, kein Blitzlicht, kein Posing. Nur natürliches Licht, eine ruhige Anleitung und so viel Zeit, wie du brauchst.

Ob eine kompakte Porträt-Session oder ein ganzer Branding-Tag, der dein Business visuell auf den Punkt bringt – wir finden heraus, was für dich passt.

Und für alle, die zwischen den Shootings frische Bilder brauchen, gibt es meinen Online-Kurs „[Zeig dich!](#)“*. Damit lernst du, mit deinem Smartphone Selfies zu machen, von denen keiner glaubt, du hättest sie selbst gemacht.

Professionelle Fotos für die Website, Selfies für Social Media – das ist die Kombination, die dich dauerhaft sichtbar macht. Was dabei entsteht, sind Bilder, hinter denen du wirklich stehst. Bilder, die nicht nur dein Gesicht zeigen, sondern deine Marke erzählen.

Und falls du gerade denkst, du müsstest erst noch abnehmen, selbstbewusster werden oder irgendwie fertiger sein, dann ist genau jetzt der richtige Zeitpunkt.

Mehr über mich und meine Arbeit findest du auf philinebach.de

ZEIG DICH!

Der Online-Kurs für authentische Selfies, die dein Business stärken.

[HIER GEHT'S ZUM KURS*](#)



Stelle dein Event im Community-Kalender vor

Ab der Oktober-Ausgabe findest du hier im Magazin einen Community-Kalender, in dem wir die Events unserer Leser:innen auflisten und verlinken möchten.

Die Eintragung ist kostenfrei und dauert keine 5 Minuten!

Voraussetzung ist, dass es sich um ein 0 Euro-Event handelt, das für Online-Selbständige & Solopreneurinnen interessant ist.

Es werden immer die Termine der nächsten drei Monate vorgestellt, zum Beispiel in der kommenden Oktober-Ausgabe die Termine von Anfang November bis Ende Januar.

Sei auch du mit deinem Event beim ersten Community-Calendar dabei!

TEILE DEIN EVENT IM MAGAZIN

[Direkt zum Formular](#)



Wo Bücher zu Ankern werden

Meldet euch für meinen Newsletter, die Lykke Post, an. So verpasst ihr keine Ausgabe vom digitalen Magazin „Genuss-Momente“ mehr und erhaltet regelmäßig:

Regal-Glück:
Exklusive Einblicke und neue Ausgaben direkt in dein Postfach.

Seelenfutter:
Besondere Rezepttipps für deine Koch- und Back-Momente.

Handverlesene Empfehlungen: Buchtipps, die dich durch das Jahr, und besonders durch die kommende Adventszeit, tragen.

Eine Portion Hygge:
Praktische Tipps für mehr Wohlbefinden in deinem Alltag.

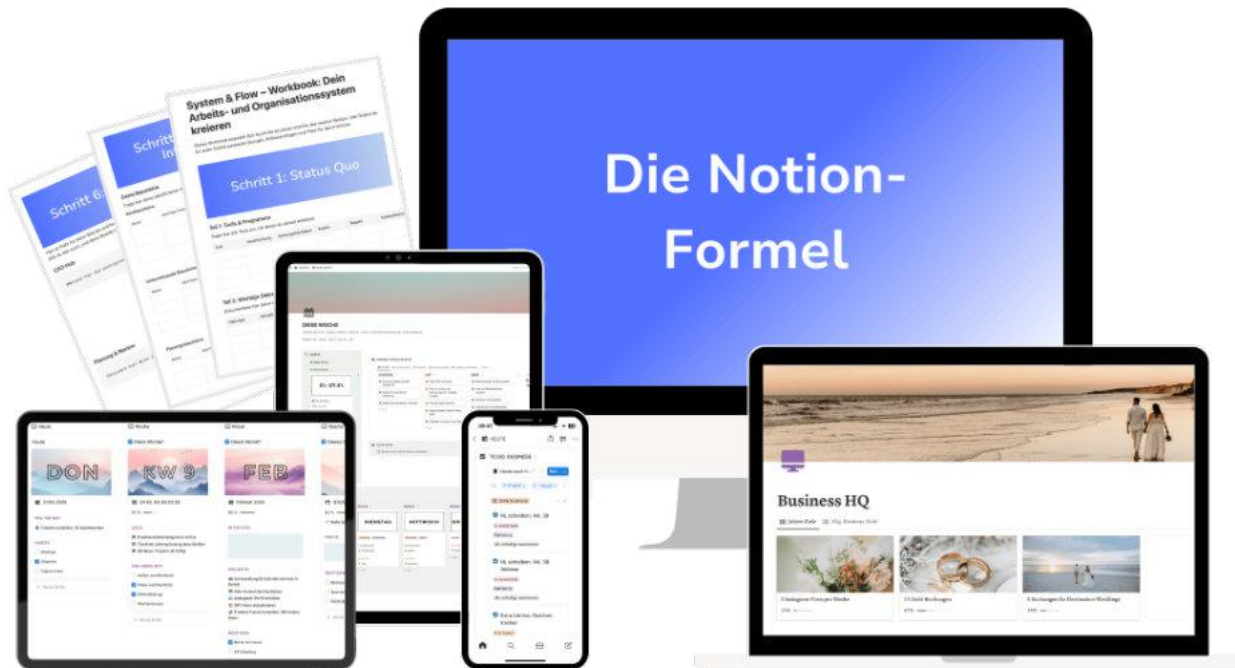
Lasst uns diesen Sommer (und darüber hinaus) gemeinsam achtsam sein. Genießt die kleinen Momente, backt mit Liebe und lest mit Hingabe.

JETZT ENTDECKEN & ABONNIEREN

[Newsletter-Anmeldung](#)

[Stöbern im Buchshop](#)

digital durchstarten.



Viele Soloselbstständige jonglieren dutzende Tools und verlieren trotzdem (oder genau deswegen) den Überblick, wo welche Information steckt.

Aufgaben in der einen App, Notizen im Handy, gute Ideen auf dem Post-it an der Wand.

Das Problem ist selten fehlende Disziplin – meist fehlt ein zentrales System, in dem alles zusammenläuft.

Genau dafür gibt es die Notion-Formel. Damit baust du dir ein System auf, das dir im Alltag den Rücken freihält.

Der Kopf wird frei, weil Aufgaben, Notizen und Ideen einen festen Platz haben und du nichts mehr in fünf Apps zusammensuchst.

Morgens siehst du sofort, was dran ist, und keine gute Idee geht mehr unter. Du verlässt dich auf ein System, das mit dir mitwächst, statt alles im Kopf zu behalten!

WENN DU DIR DIESES FUNDAMENT AUFBAUEN WILLST, FINDEST DU HIER ALLE DETAILS

systemundflow.de/lp/notion-formel *



Hat dir mein Artikel „Die leise Kraft bezahlter Anzeigen“ gefallen?

Das lag vielleicht auch daran, dass ich ihn ohne all diese komischen Begriffe geschrieben habe. Häufig werde ich gefragt, was sich hinter all den Buzzwords und Fachbegriffen verbirgt, die im Zusammenhang mit Meta- und YouTube-Anzeigen ständig verwendet werden?

Genau dafür habe ich meinen kostenlosen Spickzettel „Alles, was du über Ads wissen musst – von A bis Z erklärt“ entwickelt.

Ohne Fachchinesisch. Ohne Marketing-Blabla. Dafür verständlich erklärt, mit vielen Beispielen aus der alltäglichen Praxis. Gewürzt mit einer ordentlichen Prise Humor.

Lade dir den Spickzettel kostenlos herunter und verschaffe dir einen verständlichen Überblick über die Welt der bezahlten Anzeigen.

LADE DIR DEN SPICKZETTEL HERUNTER

<https://frauakeschramm.de/was-du-ueber-ads-wissen-musst/>

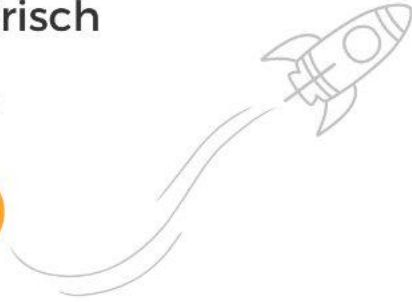
CANVA QUICKSTART

Dein professioneller Start mit Canva

Von: Elisabeth Frisch

Kosten: 0,- Euro

Jetzt sichern



Technik-Check für 99 €

Website, Newsletter oder Tools haken?
In 60 Minuten schauen wir gemeinsam, was gerade
blockiert und welche nächsten Schritte sinnvoll sind.

Für mehr Ruhe, Klarheit und Struktur in deiner Technik.

Interesse?

www.susanne-wegbauer.de/technik



Technik-Sidekick
Susanne Wegbauer



Du interessierst dich für Meta- oder YouTube-Anzeigen?

Weißt aber nicht so genau, wo du jetzt starten sollst?

Lass uns doch mal drüber sprechen!

Buch dir hier dein kostenloses Klarheitsgespräch (30 Min.)

Ich freu mich auf dich! www.fraukeschramm.de



Klicke auf die Karte für mehr Infos

WEBSITE-HILFE

für WordPress & Elementor

Von: Anita Schwarz

Kosten: 120 € pro Stunde

[Hier mehr erfahren](#)



VON KIRSTEN BIEMA

KB
KI FÜR SOLOPRENEURE

CLAUDE SPRINT.

Dein fertiges KI-System in einer Woche – live, mit allen vier Tools, Schritt für Schritt.

WANN
10.-14. August 2026

ZEIT
10:00 - 11:30 Uhr

[Hier anmelden →](#)

DER FAHRPLAN

5 TAGE, 4 TOOLS

01	Claude Chat	MO 10.08.
02	Claude Cowork	DI 11.08.
03	Claude Code	MI 12.08.
04	Claude Design	DO 13.08.
05	Dein AI Hub	FR 14.08.

LIVE • ZOOM

10:00 - 11:30 UHR

**EMOTIONALE WELLEN SURFEN
WIE EIN PROFI!**

**NUTZE DEINE SUPERKRÄFTE
MENTALE STÄRKE AN!**

Damit du lächelst,
anstelle Schnappatmung zu bekommen!

Im 1:1 individueller Termin
90 Minuten nur für dich

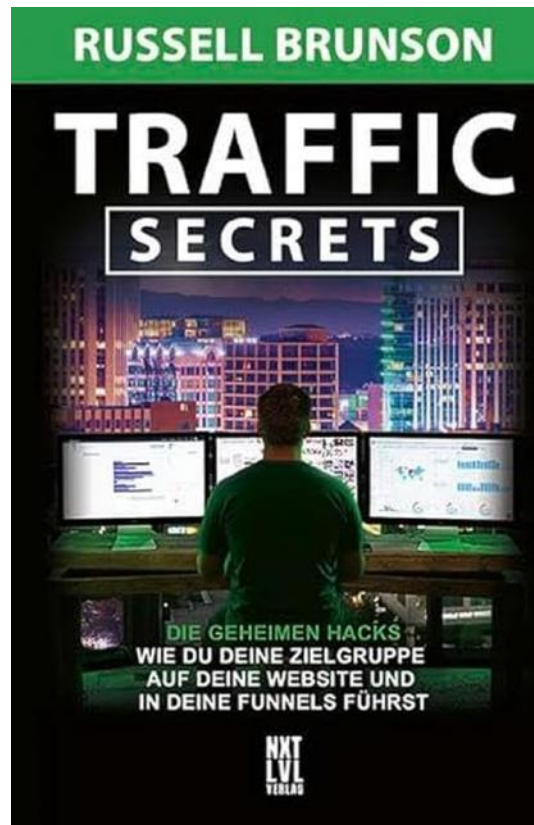
333.--€

**TINA LOTZ
AKADEMIE**



Für Dich





Traffic Secrets

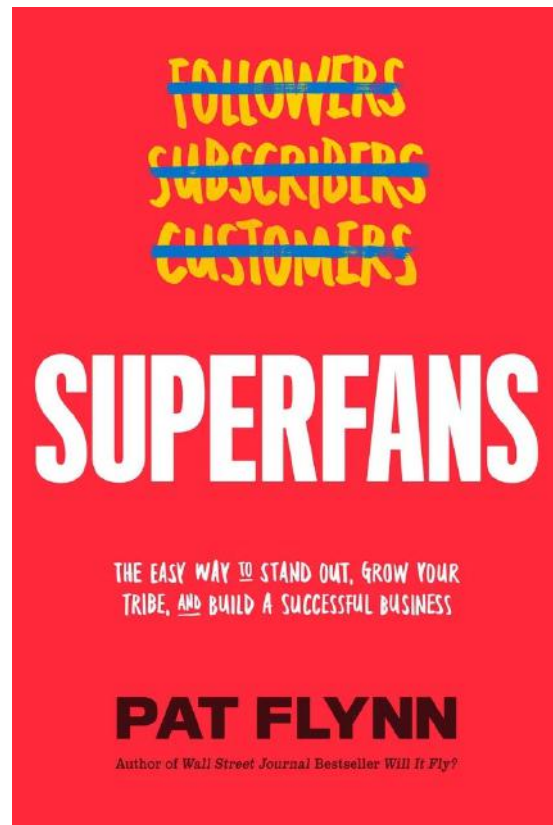
Russel Brunson räumt in „Traffic Secrets“ mit dem Vorurteil auf, dass Traffic Zufall oder Glück ist und beschreibt ihn stattdessen als bereits vorhandene Ressource. Man muss nur lernen, wo sich potentielle Kund:innen aufhalten und wie man sie zu sich auf die Website und schließlich einen Funnel leitet.

Dabei betont er die Unabhängigkeit von einzelnen Plattformen und wie wichtig es ist, den eigenen Traffic so aufzubauen, dass man ihn selbst kontrolliert.

Das Buch hilft dabei, auf psychologischen Grundlagen basierende Strategien zu entwickeln.

Auf Audible findet man das englische Original auch als Hörbuch.

digital durchstarten.



Superfans

Pat Flynn teilt in seinem Buch „Superfans“ eigene Erfahrungen und praktische Beispiele, die sich direkt umsetzen lassen. Er macht deutlich, dass der Aufbau einer Community zwar Zeit und Energie kostet, sich aber durch loyale Kund:innen und wiederkehrende Einnahmen auszahlt.

Dabei zeigt er einen klaren, logischen Weg auf, wie man aus einfachen Followern Superfans macht. Anstatt Marketing-Tricks setzt er auf Empathie und echten Nutzen für die Zielgruppe.

Wenn du dein Business nachhaltig aufbauen und eine Community erschaffen möchtest, die aktiv mitmacht anstatt nur zu konsumieren, solltest du dieses Buch unbedingt lesen.

Das Buch ist Stand 07.2026 nur auf Englisch verfügbar.

Klicke auf die Cover, um zu den Büchern auf Amazon* zu kommen

Maritimer Helgoländer Fischertopf

Dieser Fischertopf ist ein echtes Festessen für alle, die das Meer lieben. Er ist reichhaltig bestückt und bringt die Frische der Küste direkt zu dir nach Hause.

Zutaten für 4 Personen :

- 4 Schalotten
- 1 kg festkochende Kartoffeln
- 2 EL Butter
- 2 l Wasser
- Krebspaste (ausreichend für 2 l Flüssigkeit)
- 1 Salatgurke
- 200 g Lachswürfel
- 200 g Miesmuschelfleisch
- 200 g Nordseekrabbenfleisch
- Weinbrand zum Abschmecken
- Salz und gemahlener Pfeffer
- 125 g Crème fraîche
- 1 Bund Dill



Zubereitung:**Vorbereitung:**

Ziehe die Schalotten ab und schneide sie zuerst in Scheiben, dann teile sie in Ringe.

Wasche und schäle die Kartoffeln, spüle sie ab und lass sie gut abtropfen.

Schneide die Kartoffeln in circa 2 cm große Würfel.

Die Basis kochen:

Zerlasse die Butter in einem großen Topf. Gib die Schalottenringe hinein und dünste sie darin glasig an.

Füge die Kartoffelwürfel hinzu und lass sie kurz mitandünsten.

Gieße das Wasser hinzu und bringe alles zum Kochen.

Rühre die Krebspaste unter, damit die Flüssigkeit leicht gebunden wird.

Lass die Kartoffelwürfel zugedeckt bei mittlerer Hitze circa 20 Minuten garen.

Gemüse und Fisch hinzufügen:

Schäle die Salatgurke, halbiere sie längs und kratze die Kerne mit einem Teelöffel heraus.

Schneide die Gurke in mundgerechte Stücke und gib sie kurz vor Ende der Garzeit in den Eintopf.

Gib nun die Lachswürfel, das Miesmuschelfleisch und das Nordseekrabbenfleisch in den Topf. Wichtig: Lass den Eintopf jetzt nicht mehr kochen, da die Krabben sonst zäh werden!

Erhitze den Eintopf nur noch vorsichtig und rühre dabei so wenig wie möglich um.

Schmecke den Fischertopf nach Belieben mit einem Schuss Weinbrand, Salz und Pfeffer ab.

Anrichten und Servieren:

Rühre die Crème fraîche mit etwas Salz und Pfeffer glatt.

Spüle den Dill ab und tupfe ihn trocken. Zupfe die Blättchen von den Stängeln und schneide sie fein.

Serviere den heißen Eintopf mit dem frischen Dill bestreut und reiche die Crème fraîche separat dazu.



*Guten Appetit und
viel Freude beim Nachkochen!*

*Deine Dani von der
Buchhandlung Lykke*

Klassischer Eiskaffee

Der Klassiker schlechthin, kalter Kaffee mit Vanilleeis und Sahne.

Zutaten für 2 Portionen :

- 300 ml Kaffee, abgekühlt
- 4 Kugeln Vanilleeis
- 100 ml kalte Milch
- Schlagsahne
- Schokoraspeln oder Kakaopulver zum Bestreuen

Zubereitung:

Schritt 1:

Kaffee zubereiten, abkühlen lassen und für mindestens eine Stunde in den Kühlschrank stellen, am Besten über Nacht.

Schritt 2:

Jeweils 2 Kugeln Vanilleeis in ein hohes Glas geben, mit 50 ml Milch und Hälfte des kalten Kaffees auffüllen.

Schritt 3:

Mit Sahne toppen und nach Belieben mit Schokoraspeln oder Kakaopulver bestreuen.

Kaffee unbedingt vorher richtig kalt werden lassen, sonst schmilzt dir das Eis sofort weg. Wer's mag, gibt einen Schuss Sirup (Karamell oder Vanille) dazu.



Affogato mit Amaretto

Der italienische Klassiker mit Amaretto und gerösteten Mandeln für den Crunch. Mit oder ohne Alkohol.

Zutaten für 2 Portionen :

- 4 Kugeln Vanilleeis
- 60 ml frischer Espresso
- 1 TL Amaretto-Sirup oder ein paar Tropfen Bittermandel-Aroma
- 2 EL gehackte, geröstete Mandeln
- Kakaopulver oder geriebene dunkle Schokolade zum Bestreuen

Zubereitung:

Schritt 1:

2 Kugeln Vanilleeis in ein vorgekühltes, kleines Glas oder eine Schale geben.

Schritt 2:

30 ml frischen, heißen Espresso sofort mit 1 Teelöffel Amaretto-Sirup oder ein paar Tropfen Bittermandel-Aroma verrühren.

Schritt 3:

Den heißen Espresso direkt über das Eis gießen, sodass es leicht anschmilzt.

Schritt 4:

Mit 1 EL gehackten, gerösteten Mandeln und 1 Prise Kakaopulver oder geriebener dunkler Schokolade bestreuen und sofort servieren, solange der Kontrast heiß-kalt noch da ist.

Für die Variante mit Alkohol anstatt des Amaretto-Sirups oder Bittermandel-Aromas echten Amaretto-Likör verwenden.



Alkoholfreie Caipirinha

Spritzig, limettig, mit dem typischen Caipi-Crunch. Nur eben ohne Cachaça.

Zutaten für 2 Gläser :

- 2 Limetten, ungewachst
- 4 TL brauner Zucker oder Rohrzucker
- Eiswürfel, crushed oder gestoßen
- 160 ml Soda- oder Mineralwasser
- 2 Limettenscheiben zum Garnieren

Zubereitung:

Schritt 1:

2 Limetten, waschen, Enden abschneiden und in 6–8 Stücke schneiden.

Schritt 2:

Jeweils Hälfte der Limettenstücke zusammen mit 2 Teelöffeln braunem Zucker oder Rohrzucker in ein stabiles Glas geben und mit einem Holzstößel kräftig zerdrücken, bis der Saft austritt.

Schritt 3:

Eiswürfel ins Glas geben und mit jeweils 80 ml Soda- oder Mineralwasser auffüllen. Kurz umrühren.

Schritt 4:

Mit 1 Limettenscheibe zum Garnieren und mit einem dicken Strohhalm servieren.

Wer's fruchtiger mag, gibt noch ein paar Minzblätter oder zerdrückte Erdbeeren dazu – Erdbeer-Caipi alkoholfrei schmeckt richtig gut. Für mehr Pep: ein Spritzer Ginger Ale statt Soda.



Alkoholfreie Piña Colada

Cremig, fruchtig, sommerfrisch. Schmeckt auch ohne Rum richtig gut.

Zutaten für 2 Gläser :

- 200 ml Ananassaft
- 100 ml Kokosmilch (cremig)
- 150 g Ananasstücke (frisch oder aus der Dose)
- 1 EL Limettensaft
- Ca. 8 Eiswürfel
- 1 EL Zucker oder Agavendicksaft (optional, nach Geschmack)
- 2 Ananasstücke oder Cocktailkirschen zum Garnieren

Zubereitung:

Schritt 1:

Alle Zutaten mit Eiswürfeln in den Mixer geben und ca. 30–45 Sekunden auf höchster Stufe pürieren, bis die Konsistenz schön cremig-slushig ist.

Schritt 2:

In hohe Gläser füllen, mit 1 Ananasstück oder 1 Cocktailkirsche garnieren und sofort servieren, solange es noch schön kalt ist.

Für extra Frische ein paar Minzblätter mitmixen. Wer's fruchtiger mag, ersetzt die Hälfte des Ananassaft mit Mangosaft dazu.





Vorschau



Ausgabe 06
Oktober 2026

digital durchstarten.

Das Magazin für Solopreneurinnen



Die nächste Ausgabe erscheint im Oktober 2026

In der nächsten Ausgabe

2026 ist bald rum, und wir ziehen Bilanz. Welche Tools haben wirklich was gebracht, welche haben wir nach zwei Wochen wieder vergessen? Welche Methode hat unseren Alltag leichter gemacht, und wovon haben wir uns getrost verabschiedet, auch wenn's alle gehypt haben?

Freue dich auf einen ehrlichen Rückblick auf, was funktioniert hat und was einfach Ballast war. Damit du dir selbst die Frage stellen kannst, was dich eigentlich nur noch ausbremst anstatt dir zu helfen.

Natürlich gibt's auch wieder spannende Gastartikel, dazu unsere gewohnten Rubriken und ein bisschen Herbstgemütlichkeit obendrauf.

Hast du selbst ein Tool, eine Methode oder eine Erkenntnis, die dein Business 2026 vereinfacht hat? Möchtest du mit deinem Angebot oder Gastartikel im Magazin dabeisein?

Dann schreib uns bis zum 1. September eine E-Mail an hallo@digitaldurchstarten.net und sichere dir deinen Platz in der nächsten Ausgabe.

Wir freuen uns auf deine Nachricht und lesen uns im Oktober!

Dein Team von digital durchstarten

Danke,

dass du die fünfte Ausgabe von *digital
durchstarten.* gelesen hast.

Wir hoffen, sie hat dir genau so viel
Freude bereitet zu lesen, wie es uns
gemacht hat, sie für dich zu gestalten.

Wir lesen uns

Janina & Manuela

Impressum

Redaktion, Text, Konzept, Design: Janina Feuchthofen und Manuela Bletzer
Bilder: Janina Feuchthofen, Manuela Bletzer, Depositphotos, privat, KI, Fotografen

Janina Feuchthofen | Schlesienstr. 15 | 34454 Bad Arolsen
hallo@janinafeuchthofen.de

Manuela Bletzer | Birkenweg 6 | 67134 Birkenheide
0176 28996500 | team@manuelabletzer.de

Hinweis zu Gastbeiträgen

Gastbeiträge geben ausschließlich die persönliche Meinung der jeweiligen Gastautor*innen wieder und müssen nicht mit der Haltung der Redaktion übereinstimmen. Für die inhaltliche Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Gastbeiträge sind die jeweiligen Autorinnen und Autoren verantwortlich. Die Redaktion behält sich vor, Gastbeiträge redaktionell zu überarbeiten oder zu kürzen, ohne den Sinn zu verfälschen. Gastautor*innen tragen die Verantwortung dafür, dass ihre Beiträge keine Rechte Dritter verletzen und keine falschen oder irreführenden Informationen enthalten.

Rechtlicher Hinweis

© 2026 digital durchstarten. Alle Rechte vorbehalten. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei Janina Feuchthofen und Manuela Bletzer. Du darfst die Inhalte dieses Magazins ohne Einverständniserklärung nicht kopieren, verbreiten oder an Dritte weitergeben. Du darfst aber gerne den Link zu unseren Websites teilen:
janinafeuchthofen.de | manuelabletzer.de

Haftungshinweis

Alle Inhalte in diesem Magazin wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Dennoch übernehmen Redaktion und Herausgeber keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der bereitgestellten Informationen. Die Nutzung der Inhalte erfolgt auf eigene Verantwortung. Haftungsansprüche gegen die Redaktion oder die Autorinnen und Autoren, die sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt. Externe Links wurden zum Zeitpunkt der Veröffentlichung sorgfältig geprüft. Für die Inhalte verlinkter Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Redaktion und Herausgeber haben keinen Einfluss auf deren Inhalte und übernehmen dafür keine Haftung.

Die Inhalte stellen keine Beratung – insbesondere keine medizinische, rechtliche, steuerliche oder geschäftliche Beratung – dar und können eine individuelle Fachberatung nicht ersetzen.

KI-Transparenz & Nutzungshinweise

Teile der Texte und Grafiken können mit Hilfe von KI-Systemen generiert oder vorstrukturiert worden sein. Texte, die von Gastautor:innen, Interviewpartnern u.a. eingereicht wurden: Hierbei kann KI zur Formulierung genutzt worden sein. Wir verpflichten unsere Partner zur Einhaltung von Qualitätsstandards, übernehmen jedoch keine Verantwortung.

Ethische Standards

Wir nutzen KI verantwortungsbewusst und achten darauf, dass durch den Einsatz keine Urheberrechte Dritter verletzt oder diskriminierende Inhalte verbreitet werden.

Kirsten Biema

KI-Business-Mentorin & Speakerin



Ich arbeite mit Solopreneur:innen, die KI nutzen wollen, ohne sich selbst dabei zu verlieren – und unterstütze sie dabei, klare Entscheidungen, tragfähige Strukturen und ein Business mit innerer Stabilität aufzubauen.

Ich komme aus einer analogen Welt: Rechenwege mussten stimmen, Fehler wurden bestraft, Abweichungen galten als Risiko.

Heute weiß ich: Genau diese Muster blockieren den produktiven Einsatz von KI.

Deshalb arbeite ich nicht auf Tool-Ebene, sondern auf Denkebene.



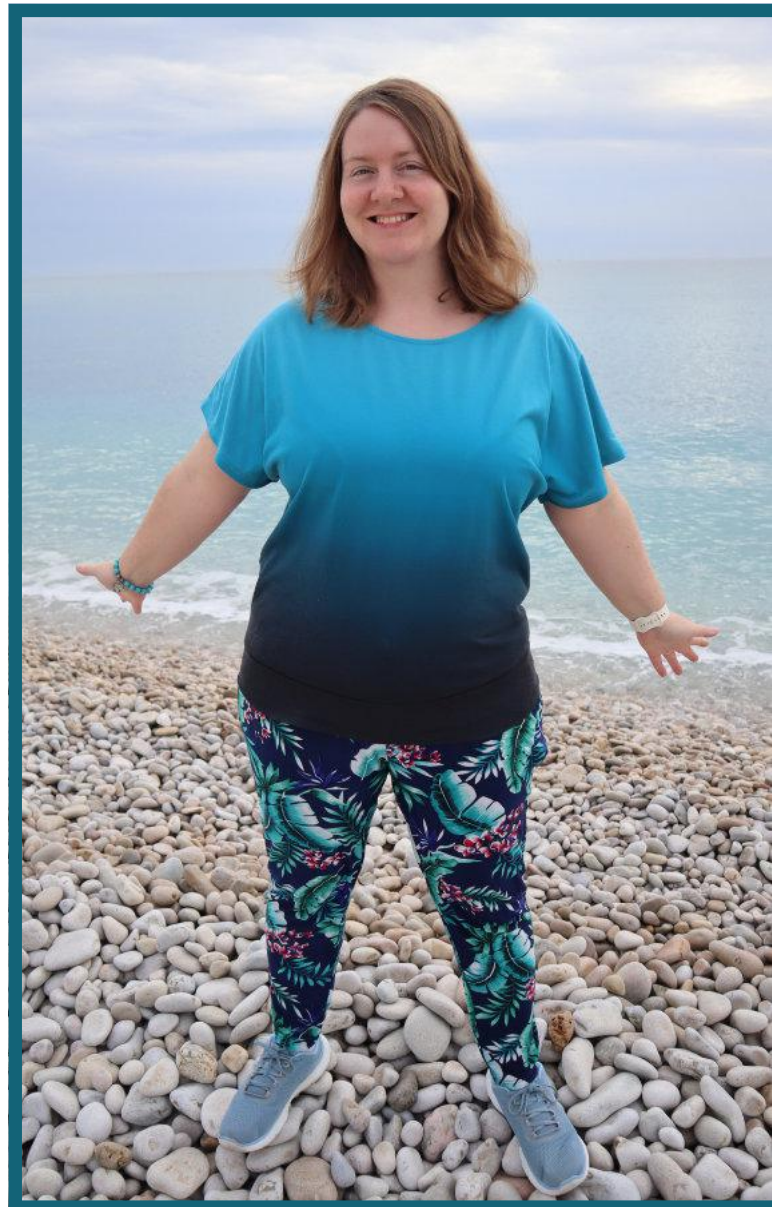
Susanne Wegbauer

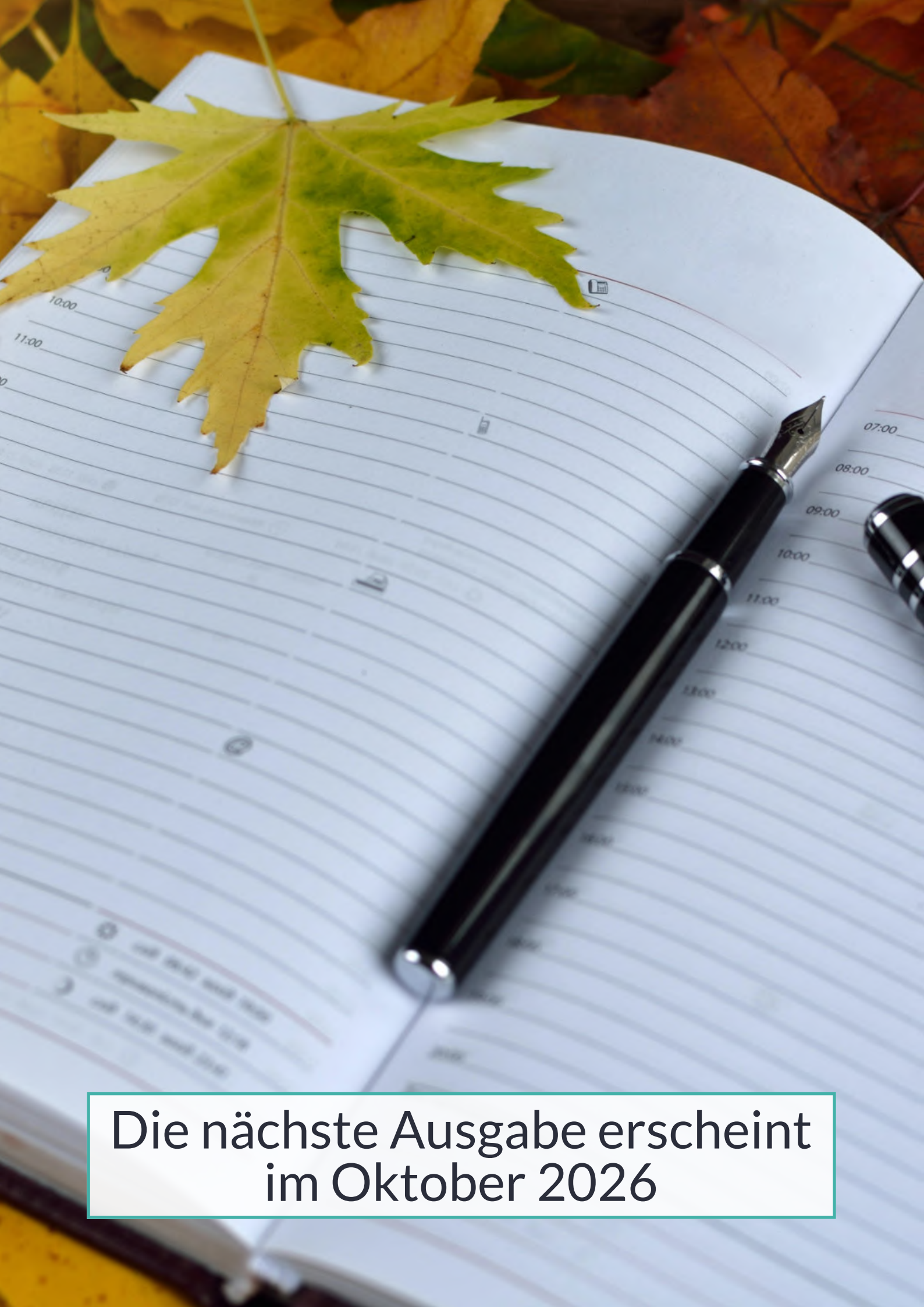
Technik-Sidekick & Bloggerin

Als Technik-Sidekick unterstütze ich Selbstständige, die von Websites, Newslettern & Tools eher genervt oder überfordert sind und sich jemanden wünschen, der den Technik-Kram verständlich macht und mitdenkt.

In meinem Herzensprojekt, dem Sonnenblumenpfad-Blog & Podcast, teile ich Gedanken zu ADHS, Scannerpersönlichkeit und Selbstverwirklichung.

Ich lebe in Spanien, arbeite ortsunabhängig und verbinde meine Technikleidenschaft mit meinem Interesse für die menschliche Psyche und Wirtschaftspsychologie.





Die nächste Ausgabe erscheint
im Oktober 2026