Ausgabe 06
Oktober 2026

digital durchstarten.

Das Magazin für Solopreneurinnen



Was bleibt, was fliegt raus

Diese Tools und Methoden haben unser Business vereinfacht.

Marketing & Strategie | **Technik & KI** | Digitale Produkte | Aus dem Netzwerk | Für Dich

„Einfachheit ist die Voraussetzung für Zuverlässigkeit."

Edsger W. Dijkstra

Liebe Leserin

Kannst du es glauben, dass du hier bereits die letzte Ausgabe von 2026 liest? Wo bitte schön sind die letzten Monate hin? Während wir das Magazin gestalten, ziehen schon den ganzen Tag die Schlackergänse gen Süden. Es fühlt sich an wie Schnee und gleichzeitig sollen es nochmal 20 Grad werden. Verrückt.

Also genau der richtige Zeitpunkt, sich ein leckeres Heißgetränk aus unserer Rezepteecke zu schnappen und sich auf die letzten Monate des Jahres vorzubereiten.

Was das für uns bedeutet und wie wir noch einmal vor der Winterruhe Klarschiff machen, erfährst du auf den nächsten Seiten.

Aber nun erstmal viel Spaß beim Lesen und einen erfolgreichen Jahresendspurt!

Herzliche Grüße

Janina & Manuela

Die Herausgeberinnen



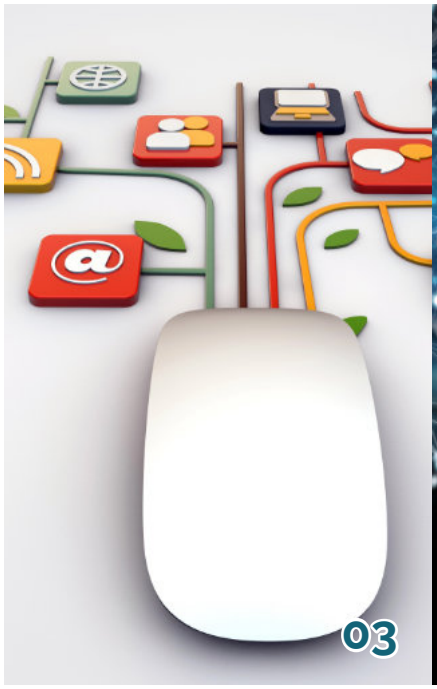
Janina Feuchthofen

Tools, Technik, Online-Community



Manuela Bletzer

E-Mail-Marketing





Marketing & Strategie

Deine Liste braucht eine Diät 3

Der Autopilot-Check..... 6

Dein Business denkt in Bildern 10

Technik & KI

Tschüss WordPress, hallo Hostinger 15

Und plötzlich war alles weg 19

Lohnt sich das wirklich für mich?..... 21

Nutzt du Gmail für alle Adressen?..... 25

Ich habe meinen Baukasten gefeuert 27

Ich erstelle mal schnell ein Reel 31

Auch du haftest. Ganz ohne Konzern 35

*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!*







Digitale Produkte

Den Alltag auf den Kopf gestellt 41

Ein Club ist noch kein Business 45

Aus dem Netzwerk

Klartext! Ungefiltert 51

Events aus der Community 55

Für Dich

Buchempfehlung 59

Heißer Eierlikör 63

Heißer Zimt-Kakao 65

Apple Crumble 67

Zimtrollen-Kuchen 69

Vorschau 71



Marketing & Strategie



Deine Liste braucht eine Diät

Warum weniger Kontakte mehr bringen und wer gehen darf

Ich schaue mir bei neuen Kundinnen immer zuerst die Liste an. Und fast immer sehe ich das gleiche Bild: Die Zahl oben in der Ecke ist schön groß, aber ein guter Teil der Menschen dahinter hat seit Monaten keine einzige Mail mehr angeklickt. Die sind nicht sauer auf dich. Die sind einfach weg. Neue Adresse, volles Postfach, anderes Thema im Leben.

Trotzdem bleiben sie auf der Liste stehen. Und genau da fängt das Problem an. Denn für deine Liste gilt dasselbe wie für jedes Tool und jede Gewohnheit in deinem Business: Nicht alles darf bleiben.

Inaktive Kontakte sind nämlich kein harmloser Ballast. Sie kosten dich drei Dinge.

Als Erstes Geld, denn fast alle Newsletter-Tools rechnen nach der Zahl deiner Kontakte ab. Du bezahlst also jeden Monat für Menschen, die dich gar nicht mehr lesen.

Als Zweites kosten sie dich den Weg in den Posteingang. Gmail, GMX, Web.de und die anderen Postfachanbieter schauen sehr genau hin, wie Empfängerinnen auf deine Mails reagieren. Wenn viele nie öffnen und nie klicken, ziehen sie daraus einen Schluss: Diese Mails will offenbar keiner haben. Dann landest du im Spamordner, und zwar auch bei den Leserinnen, die dich eigentlich gern lesen würden.

Als Drittes kosten sie dich den klaren Blick. Deine Öffnungsrate sieht mies aus, du zweifelst an deinen Texten, dabei liegt es gar nicht an dir. Es liegt an den Karteileichen.

Wer zählt eigentlich als inaktiv? Ich nehme gern sechs Monate als Grenze. Wer in dieser Zeit keine einzige Mail angeklickt hat, kommt auf die Kandidatinnenliste. Warum Klicks und nicht Öffnungen? Weil die Öffnungsrate schummelt.



Apple Mail zum Beispiel öffnet Mails automatisch im Hintergrund, um die Privatsphäre zu schützen. Dein Tool zählt das als Öffnung, obwohl die Leserin vielleicht nie hingeschaut hat. Ein Klick dagegen lügt nicht.

In den meisten Newsletter-Tools kannst du dir eine solche Gruppe über einen Filter anlegen, manche bilden sie sogar von allein.

Für das Aufräumen habe ich eine einfache Methode, ich nenne sie die Listen-Diät in drei Schritten: aussortieren, letzte Chance geben, verabschieden. Das Aussortieren hast du gerade geschafft. Jetzt kommt Schritt zwei.

Bevor du auf den Löschknopf drückst, bekommt jede noch eine letzte Chance. Das ist die Reaktivierungsmail. Kurz, ehrlich, mit einem einzigen Link. Ungefähr so: „Ich habe schon länger nichts von dir gehört. Willst du meinen Newsletter weiter bekommen? Dann klick einfach hier. Wenn nicht, ist das völlig in Ordnung. Dann nehme ich dich in zwei Wochen von der Liste.“

Mehr braucht es nicht. Kein schlechtes Gewissen machen, kein Rabattfeuerwerk. Als Betreff funktioniert etwas Ehrliches wie „Soll ich dich gehen lassen?“ besser als jeder Trick.

Viele Leserinnen klicken genau dann, weil ihnen plötzlich auffällt, dass sie dich eigentlich mögen. Wer klickt, bleibt. Wer nach zwei Wochen nicht reagiert hat, darf gehen.

Und jetzt kommt Schritt drei, der Teil, der wehtut: löschen.
Ja, deine Zahl wird kleiner. Vielleicht sogar deutlich. Das fühlt sich an wie ein Rückschritt, ich weiß. Aber denk mal an deinen Kleiderschrank. Der wird auch nicht besser, weil er voll ist. Er wird besser, wenn nur noch die Sachen drinhängen, die du wirklich anziehst. Und ganz ehrlich: Außer dir schaut ohnehin niemand auf diese Zahl.

Nach dem Aufräumen passiert etwas Schönes. Deine Klickrate steigt, weil nur noch Menschen auf der Liste stehen, die dich lesen wollen. Deine Mails kommen zuverlässiger an. Deine Rechnung wird kleiner. Und du schreibst plötzlich wieder für echte Leserinnen statt für eine Zahl. Genau das meine ich mit einfacher: weniger Zahlen, die dich verunsichern, und ein klarer Blick darauf, was bei deinen Leserinnen wirklich ankommt.

Mach das bitte nicht einmal und dann nie wieder. Zweimal im Jahr reicht völlig. Trag dir einen festen Termin in den Kalender, zum Beispiel jetzt im Herbst und dann wieder im Frühjahr. So bleibt deine Liste schlank, ohne dass du einmal Hunderte Karteileichen auf einen Schlag verabschieden musst.

Und falls du gerade erst anfängst und deine Liste noch klein ist: Das gilt für dich genauso. Eine kleine, wache Liste ist Gold wert. Eine große, schlafende Liste ist nur eine Zahl. | *mb*

Der Autopilot-Check

Was in deinem Newsletter-Tool seit Jahren heimlich weiterläuft

Automatisierungen sind etwas Wunderbares. Du richtest einmal alles ein, und ab dann läuft es von allein. Jemand trägt sich ein, bekommt dein Geschenk, dann deine Willkommensmail und ein paar Tage später die nächste.
Du sitzt währenddessen gemütlich beim Kaffee und machst gar nichts.

Das Problem daran: Es läuft wirklich von allein. Auch dann noch, wenn sich in deinem Business längst alles verändert hat.

Bei Kundinnen sehe ich das ständig. Da verspricht die Willkommensmail ein Angebot, das es seit zwei Jahren nicht mehr gibt. Da steht ein Preis drin, über den man heute nur noch lachen kann. Da führt der Link zum Geschenk ins Leere, weil die Webseite umgebaut wurde und keiner an die alte Mail gedacht hat.

Da unterschreibt jemand mit einer Telefonnummer, die längst abgemeldet ist. Und manchmal wechselt die Automation mittendrin vom Du zum Sie, weil eine Mail aus einer ganz anderen Zeit stammt.

Das Gemeine daran: Du merkst es nicht. Du bekommst diese Mails ja nie. Nur deine neuen Leserinnen bekommen sie, und zwar genau dann, wenn sie dich gerade kennenlernen.
Ich nenne das den Kellereffekt: Was du einmal runtergetragen hast, siehst du nie wieder, bis irgendwann jemand anderes darüber stolpert.

Deine Willkommensmail ist oft die meistgelesene Mail, die du überhaupt verschickst. Wer sich gerade eingetragen hat, ist neugierig und wartet auf dich.
So viel Aufmerksamkeit bekommst du später selten wieder.
Wenn genau in diesem Moment etwas Veraltetes oder Kaputtes ankommt, wirkt das, als würdest du Gäste in eine Wohnung bitten, in der noch die Umzugskartons von vor drei Jahren stehen.

Deshalb mein Vorschlag für den Herbst: der Autopilot-Check. Das ist eine Methode in drei Schritten, nämlich Selbsttest, Aufräumen und Zahlen-Blick. Er dauert keinen ganzen Tag, versprochen.

Schritt eins ist der Selbsttest. Nimm dir eine zweite E-Mail-Adresse und trag dich selbst über dein eigenes Formular ein. Dann lies jede Mail, die bei dir ankommt, so, als wärst du eine Fremde. Klick jeden Link an. Lade dein Geschenk herunter. Am besten machst du das am Handy, denn dort lesen die meisten.

Und mach bei jeder Mail den Drei-Fragen-Test: Stimmt das alles noch? Würde ich das heute so schreiben? Führt mich diese Mail zu etwas, das ich heute wirklich anbiete?

Wenn du dreimal mit Ja antwortest, darf die Mail bleiben. Wenn nicht, wird sie überarbeitet oder fliegt raus.

Schritt zwei ist das Aufräumen. Du schaust in deinem Tool nach, welche Automatisierungen überhaupt noch laufen. Da findest du oft Überraschungen. Eine Automation für ein Geschenk, das du gar nicht mehr verteilst. Ein Formular auf einer Seite, die es nicht mehr gibt. Eine Testautomation, die du irgendwann ausprobiert und dann vergessen hast.

Alles, was keiner mehr auslöst oder keiner mehr braucht, schaltest du ab. Das schafft Ordnung und schützt dich davor, dass irgendwann doch noch jemand in eine uralte Automation rutscht.

Schritt drei ist der Zahlen-Blick. Welche Mail aus deiner Automation wird am häufigsten angeklickt? Bei welcher steigen besonders viele Leute aus? Eine Mail, nach der sich auffällig viele abmelden, ist ein deutliches Zeichen. Vielleicht kommt sie zu früh, vielleicht ist sie zu lang, vielleicht verkauft sie zu forsch. Die Mails, die gut laufen, dürfen bleiben. Die anderen bekommen eine Überarbeitung.

Damit der Autopilot nicht wieder heimlich veraltet, hilft eine einfache Regel: einmal im Jahr ein großer Check, und zusätzlich immer dann, wenn sich bei dir etwas ändert. Neuer Preis, neues Angebot, neue Webseite, neue Telefonnummer. Jede dieser Änderungen ist ein Anlass, kurz in deine Automationen zu schauen.

Und genau dadurch wird dein Business einfacher. Du musst nicht ständig im Hinterkopf haben, ob irgendwo noch etwas Veraltetes verschickt wird. Du weißt es, weil du nachgeschaut hast.

Automatisierungen sind dein fleißigster Mitarbeiter. Aber auch der beste Mitarbeiter braucht ab und zu ein Gespräch mit der Chefin. | *mb*





Simone Abelmann ist Gründerin der “Funny Sketchnotes”, Unternehmerin und Sketchnote-Expertin. Knapp 16.000 Kund:innen haben bereits ihre Kurse besucht. Doch Funny Sketchnotes ist längst mehr als Zeichnen: In einer großen Community entdecken Menschen ihre Kreativität neu, werden mutiger, zeigen sich und wachsen über sich hinaus.

Simone Abelmann

Gründerin der Funny Sketchnotes

Dein Business denkt in Bildern

Zeichnungen machen in Zeiten von KI dein Business menschlich und unverwechselbar

Seit rund 15 Jahren bewege ich mich beruflich im Umfeld von Webdesign und Design. Eines war mir dabei immer klar: Bilder lösen etwas in uns aus. Sie transportieren Gefühle oft schneller als ein langer Text und beeinflussen, wie wir ein Angebot, eine Marke oder eine Botschaft wahrnehmen.

Mich interessiert vor allem das Positive. Ich möchte Menschen nicht ständig zeigen, was alles schlecht ist. Ich möchte sie zu etwas hinbewegen. Ihnen zeigen, was möglich sein könnte. Lust machen, Mut machen und vielleicht auch für ein kleines Schmunzeln sorgen.

Mit Fotografien funktioniert das wunderbar. Doch man braucht passende Motive, muss Bildrechte beachten und greift häufig auf Bilder zurück, die auch andere verwenden. KI eröffnet weitere Möglichkeiten und neue rechtliche Fragen. Wenn alle ähnlich perfekte Bilder erzeugen können, wird etwas anderes immer wichtiger: die eigene Handschrift.

Als ich 2017 selbst zum Zeichnen kam, wusste ich ziemlich schnell: Das möchte ich beruflich machen. Ich wusste nur noch nicht genau, wie. Also zeichnete ich jeden Tag, besuchte Veranstaltungen und hielt Vorträge live in Bildern und Worten fest.

Dadurch kam ich mit einer Firma in Kontakt, die ein erklärungsbedürftiges IT-Produkt verkaufte. Es war ein echter Gamechanger, nur ließ sich sein Nutzen schwer vermitteln. Auf der einen Seite saßen IT-Fachleute, die jedes technische Detail der Software kannten. Auf der anderen Seite Menschen aus Einkaufsabteilungen. Sie wollten nicht jedes Bit verstehen, sondern wissen, wie die Software ihre Einkaufsprozesse verbessern konnte.

Zwei Fachwelten prallten aufeinander.

Durch meine eigene Erfahrung im IT-Bereich verstand ich beide Seiten. Für die Firma entwickelte ich eine Präsentation, in der sich Worte und einfache Zeichnungen ergänzten. Technische Zusammenhänge wurden verständlicher und das Produkt bekam ein menschlichere Seite. Die Präsentation wurde im Verkauf eingesetzt. Die Firma spiegelte mir zurück, dass sich die Gespräche damit leichter führen ließen.

Für mich war das ein Schlüsselmoment: Zeichnungen machen Informationen nicht nur hübscher. Sie bauen Brücken zwischen unterschiedlichen Wissensständen und Blickwinkeln. Manchmal sogar zwischen zwei Welten, die vorher kaum dieselbe Sprache gesprochen haben.

Genau das begeistert mich an Sketchnotes. Mit wenigen Strichen, Symbolen, Pfeilen und Worten können wir Gefühle, Prozesse und technische Vorgänge sichtbar machen. Dafür muss eine Zeichnung weder realistisch noch künstlerisch perfekt sein. Oft reichen ein Kreis, zwei Punkte und ein Strich für einen Gesichtsausdruck und wir erkennen, was gemeint ist.

Wie schnell wir visuelle Informationen erfassen können, zeigt eine Untersuchung des MIT: Versuchspersonen konnten den Inhalt von Bildern selbst dann noch erkennen, wenn diese nur 13 Millisekunden lang gezeigt wurden – das entspricht einer Geschwindigkeit von rund 75 Bildern pro Sekunde. Bilder können ihre Bedeutung also erstaunlich schnell vermitteln.

Ich kann mit Sketchnotes Ideen sortieren, Abläufe erklären, Angebote entwickeln und Zusammenhänge sichtbar machen, für andere, aber auch für mich selbst. Gerade als Solopreneurin hat man viele Rollen und noch mehr Gedanken im Kopf. Sobald ich sie zeichne, muss ich mich entscheiden: Was ist wichtig? Was gehört zusammen? Was ist der nächste Schritt? Eine Sketchnote schafft Klarheit, ohne dass zuerst ein perfektes Konzept entstehen muss.

Mein größtes Learning beim Zeichnen war: Unperfekt ist perfekt. Jeder krumme Strich kann liebenswert sein. Entscheidend ist nicht, ob die Zeichnung einem Kunstwerk gleicht, sondern ob man erkennt, was ich ausdrücken möchte.

Kurz nachdem ich mit dem täglichen Zeichnen begonnen hatte, entstand zufällig ein lachender Mund.
Ich mochte ihn so sehr, dass ich ihn spontan auf ein T-Shirt drucken ließ. Daraus entwickelte sich eine wunderbare Charity-Aktion:
Mehr als 100 Menschen kauften ein T-Shirt mit meinem Motiv und wir konnten einen Teil des Erlöses spenden.

Gerade in Zeiten von KI wird das für mich noch wertvoller. Eine eigene Zeichnung ist mehr als ein beliebiges Canva-Element oder ein schnell erzeugtes KI-Bild. Sie trägt meine Gedanken, mein Gefühl und meine Art, die Welt zu sehen, in sich. Sie macht mein Business unverwechselbar und zeigt, dass dahinter ein echter Mensch steht.

Probier es aus: Schreibe ein Thema, das dich in deinem Business beschäftigt, in die Mitte eines Blattes. Zeichne drumherum, was dazugehört. Nutze Kästen, Pfeile und einfache Symbole: eine Glühbirne für eine Idee, ein Herz für etwas Wichtiges, ein Fragezeichen für Unklares.

Versuche nicht, besonders schön zu zeichnen. Mache sichtbar, was in deinem Kopf passiert. Vielleicht erkennst du einen Zusammenhang, entdeckst deinen nächsten Schritt oder musst ein wenig schmunzeln. Dann hat deine Zeichnung schon ziemlich viel erreicht.

Wenn du Sketchnotes ausprobieren möchtest, findest du über den Link eine kostenlose Anleitung und eine kleine Zeichen-Challenge, mit der du ganz unperfekt loslegen kannst.

Sketchnotes-Anleitung:
https://www.simoneabelmann.com/sketchnotes-anleitung-anmeldung

Ich kann zeichnen – Challenge:
https://www.simoneabelmann.com/challenge-anmeldung



Technik & KI



Tschüss WordPress, hallo Hostinger

Warum mein Webseiten-Relaunch auch einen Umzug ausgelöst hat

Ich gebe es zu: Ich ziehe nicht gern um. Weder privat noch digital. Jahrelang lag meine Webseite bei All-Inkl, und ich war dort zufrieden. Einmal eingerichtet, lief alles.

Ich musste mich um nichts mehr kümmern. Genau so mag ich Technik.

Trotzdem bin ich jetzt umgezogen. Und das hatte nichts damit zu tun, dass All-Inkl schlecht gewesen wäre. Es hatte damit zu tun, dass sich meine Webseite verändert hat.

Meine alte Webseite war eine WordPress-Webseite mit dem Divi-Theme, Version vier. Schon seit letztem Jahr wusste ich: Die braucht dringend eine Auffrischung. Neues Design, klarere Texte, ein richtiger Relaunch eben.

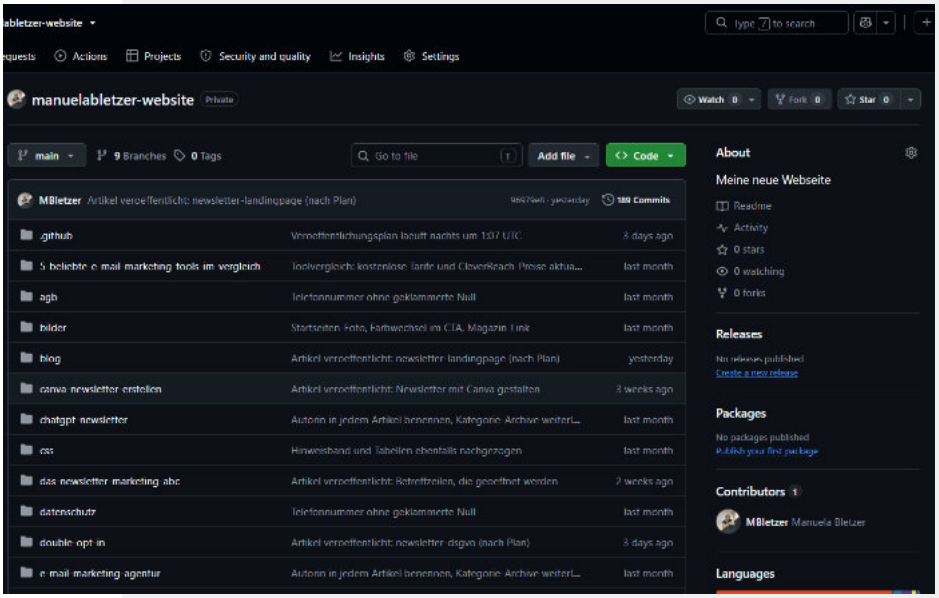
Und was habe ich gemacht? Ich habe es vor mir hergeschoben. Monatelang. Ganz ohne Grund war das allerdings nicht. Anfang dieses Jahres kam Divi in Version fünf heraus, und die Empfehlung lautete: Erst einmal abwarten, bevor du deine alte Seite umstellst.

Eine neue Version hat am Anfang gern noch ein paar Kinderkrankheiten. Also habe ich gewartet, sozusagen mit offizieller Erlaubnis. Im Nachhinein war das ein Glücksfall. Manche Dinge erledigen sich nämlich von selbst, wenn man lange genug wartet. Oder sie werden zumindest viel einfacher.

Im August habe ich den Website-Sprint von Kirsten Biema* belegt. Dort habe ich meine Webseite komplett neu gebaut.

Dieses Mal ohne WordPress, als reine HTML-Seite. HTML ist sozusagen die Grundsprache, in der jede Webseite geschrieben ist. Kein Baukasten, keine Plugins, keine Updates, die nachts heimlich etwas kaputt machen. Gebaut habe ich die Seite mit Claude Code. Das ist eine künstliche Intelligenz, die den Code für mich schreibt, während ich sage, was ich haben will.

Und genau da kam der Punkt, an dem All-Inkl nicht mehr zu mir passte.



Github

Mit Claude habe ich mir eine Routine aufgebaut. Regelmäßig schreibt Claude drei neue Blogartikel für mich, die ich dann noch lese und anpasse. Danach landen sie automatisch in meinem GitHub.

GitHub kannst du dir vorstellen wie einen Aktenschrank im Internet, in dem alle Dateien meiner Webseite ordentlich abgelegt sind. Von dort sollen die Artikel direkt auf meine Webseite wandern, ohne dass ich etwas tun muss.

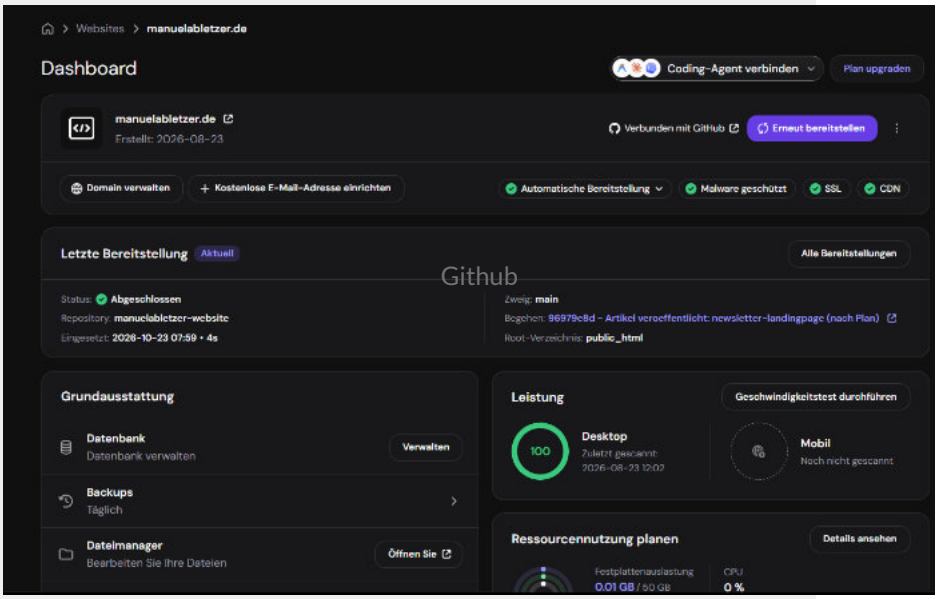
Bei All-Inkl hätte ich jede neue oder geänderte Datei von Hand hochladen müssen. Jeden Blogartikel. Jede kleine Verbesserung für Google. Jede Korrektur. Bei drei Artikeln und laufenden SEO-Anpassungen wäre das eine Menge Klickerei geworden, die mich sehr viel Zeit gekostet hätte. Ehrlich gesagt hätte ich das nicht lange durchgehalten. Ich kenne mich.

Bei Hostinger* habe ich meine Domain einmal mit GitHub verbunden. Seitdem fragt mich Claude nur noch: „Soll ich veröffentlichen?“ Ich sage Ja und die Sachen sind sofort live. Das war es. Kein Hochladen, kein Suchen nach dem richtigen Ordner, kein „Habe ich jetzt die neue oder die alte Datei erwischt?“.

Dazu kommen ein paar Dinge, die mich angenehm überrascht haben. Subdomains richte ich bei Hostinger unkompliziert ein. Das sind eigene Adressen unter deiner Domain, zum Beispiel shop.deinname.de. Sie bekommen automatisch ein SSL-Zertifikat, also das kleine Schloss in der Adresszeile, das zeigt: Diese Seite ist sicher.

Auch die DNS-Einstellungen erledigt Hostinger von allein. Das klingt furchtbar technisch, ist aber wichtig. Diese Einstellungen sorgen unter anderem dafür, dass meine E-Mails überhaupt verschickt werden können.
Als E-Mail-Marketing-Frau weiß ich, wie viel Ärger hier eine falsche Einstellung machen kann.

Und der Umzug selbst? Den hatte ich mir viel schlimmer vorgestellt. In ein paar Stunden war alles erledigt. Ein paar Stunden! Dafür hatte ich den ganzen Relaunch ein Jahr lang vor mir hergeschoben.



Hostinger

„Ein Tool darf bleiben, solange es zu dir passt.“

Weil es so gut lief, probiere ich bei Hostinger jetzt auch das E-Mail-Programm Reach aus. Und zwar für meine Bezahlprodukte, als Erstes für meinen Ratgeber. MailerLite* bleibt trotzdem. Mein Newsletter läuft dort weiter wie gewohnt. Ich werfe also nicht gleich alles über Bord, nur weil etwas Neues glänzt. Ich schaue mir erst in Ruhe an, wie sich Reach im Alltag schlägt.

Was ich daraus mitnehme, passt perfekt zum Thema dieser Ausgabe. Ein Tool darf bleiben, solange es zu dir passt. All-Inkl war jahrelang genau richtig für mich. Dann hat sich meine Arbeitsweise geändert, und das alte Werkzeug kam nicht mehr mit. Das lag nicht am Anbieter. Ich habe mich weiterentwickelt, und mein Werkzeug musste mitziehen.

Seitdem stelle ich mir vor jedem Tool-Umzug diese drei Fragen:

Erstens: Passt es zu dem, wie ich heute arbeite?

Zweitens: Klicke ich jede Woche zehnmal für etwas, das woanders mit einem Klick erledigt ist? Dann ist das kein Fleiß, dann ist es Zeit für einen Umzug.

Drittens: Muss wirklich alles auf einmal umziehen?

Bei mir in diesem Fall nicht. Die Webseite ist umgezogen, der Newsletter bleibt, wo er ist.

Und falls du den großen Schritt gerade ein Jahr vor dir herschiebst: Auch gut. Manchmal wartet am Ende eine viel einfachere Lösung auf dich. | *mb*

Und plötzlich war alles weg

Warum Website-Sicherheit beim Hosting beginnt

Ein paar Tage vor den PHP-News über gefährliche Sicherheitslücken wurde bei einer Kollegin von mir ein Hintertürchen ausgenutzt.

Eine alte, ungenutzte Website wurde nicht mehr aktualisiert, wodurch es auch keine neuen Sicherheitsupdates mehr gab. Da diese aber noch auf dem Webspace lag, entstand so der perfekte Zugriffspunkt für Hacker.

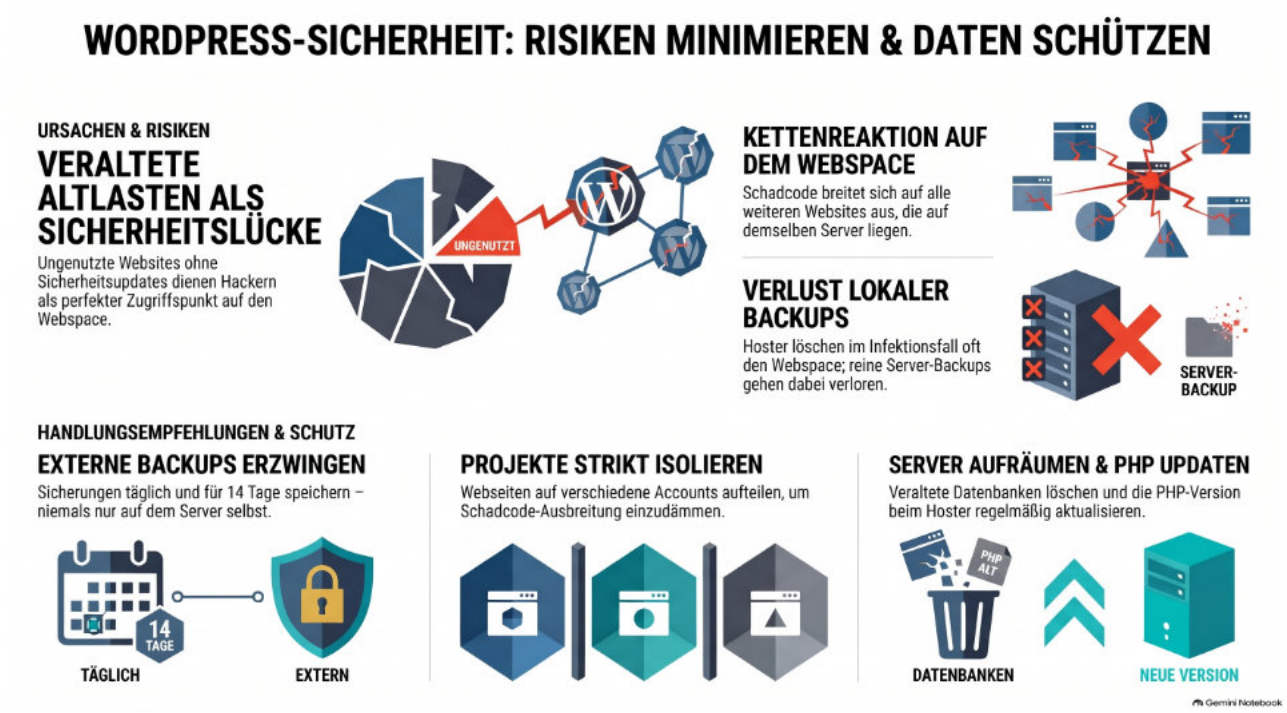
Die Folge war, dass alle ihre Websites auf dem selben Webspace infiziert wurden und der Hoster diese umgehend gelöscht hat, um die Verbreitung von Schadcodes zu vermeiden.

Zum Glück hatte sie externe (!) Sicherungen, also solche, die nicht nur auf ihrem Server liegen. Die wären sonst nämlich direkt mitgelöscht worden…

Das kann jedem passieren und sie konnte den Fehler schnell finden und beheben. Der Hoster selbst war bei der Wiederherstellung nämlich keine große Hilfe. Am Ende konnte sie so alles wieder herstellen, auch, wenn es mehrere Tage und einiges an Nerven gekostet hat.

Als sie mir davon berichtete, habe ich mich sofort bei meinem Hoster eingeloggt und ordentlich aufgeräumt. Und oh boy war das dringend nötig!

Ich selbst wäre ehrlich gesagt total überfordert gewesen und hätte nicht gewusst, was was ist. Meine Erfahrung ist die WordPress-Website selbst, in Sachen FTP, VPS, DNS etc. darf ich noch lernen.



Lange Rede, kurzer Sinn:

Lösche veraltete, ungenutzte Datenbanken von deinen Servern. Trenne deine Projekte auf mehrere Accounts, wenn euer Hoster das zulässt (bei all-inkl. geht das).

Wenn du schon mal beim Hoster eingeloggt bist, überprüfe / update auch gleich deine PHP-Version.

Und mache deine regelmäßigen Backups (am besten täglich und mindestens für 14 Tage) nicht nur auf dem Server selbst, sondern extern. UpdraftPlus speichert standardmäßig nur auf dem Server, das Ziel (zum Beispiel Google Drive) musst du selbst einstellen.

So hast du auch im Notfall noch Zugriff, wenn du es nicht sofort bemerkst und sie belegen nicht deinen Speicherplatz. | *jf*

Lohnt sich das wirklich für mich?

So findest du das passende Tool für dein Business

Gerade im Herbst locken unzählige Rabatte und Aktionen an jeder Ecke. Egal ob Halloween-Sale, Black Friday, Jahresschlussverkauf… Der perfekte Zeitpunkt, um seine Technik auf den neusten Stand zu bringen. Immerhin bedeuten neue Tools auch immer, dass man sich Zeit spart, richtig?

Leider nicht, denn ein neues Tool muss eingerichtet, im WorstCase der gesamte Workflow umgestellt werden und manches wird sogar überflüssig. Das ist nicht immer schlecht, setzt aber voraus, dass man sich mit seinen ToDos und Abläufen befasst und sie wirklich kennt.

Sicher, Technik kann einiges vereinfachen, aber wenn man ohne Plan und Recherche kauft, zahlt man am Ende nur drauf. Entweder in Zeit oder weil das neue, glänzende Tool ungebraucht in der digitalen Schublade verschwindet.

Ich kann ein Lied davon singen. Im Laufe meiner Selbständigkeit habe ich unzählige Tools ausprobiert: manche günstig, andere ziemlich teuer, einige so gut, dass ich sie heute noch nutze. Und manche so enttäuschend, dass ich sie sofort wieder zurückgegeben habe.

Damit dir das nicht auch passiert, solltest du dir vor dem Kauf ein paar Dinge bewusst werden. Zwar wird es ganz ohne Ausprobieren nicht gehen, aber so sparst du dir schon im Vorfeld viel Zeit, Nerven und Geld.

Der konkrete Zweck

Werde dir bewusst, wofür genau du es benötigst.Gibt es einen bestimmten Schritt in deinem Workflow, der sich damit automatisieren ließe? Was genau muss es können, um deinen Anforderungen zu entsprechen? Je genauer du das beantworten kannst, umso besser.

Die Bedienung

Eine benutzerfreundliche Oberfläche spart nicht nur dir selbst Zeit bei der Einarbeitung, sondern erleichtert auch die Zusammenarbeit mit anderen, zum Beispiel virtuellen Assistenzen. Besonders wenn du in einem Team arbeitest, ist eine intuitive Bedienung wichtig, damit alle schnell damit zurechtkommen. Hier lohnt es sich besonders, die Testphase mit allen potentiellen Nutzern abzusprechen und intensiv zu nutzen.

Die Kosten

Der Preis sollte zwar nie das höchste Kriterium sein, muss aber dennoch beachtet werden.
Ein hoher Preis garantiert nicht automatisch eine bessere Qualität, oft zahlt man auch hier den Namen mit. Darum ist es wichtig, die Funktionen genau unter allen Alternativen zu vergleichen und auch auf versteckte Kosten zu achten. Manche Tools sind auf den ersten Blick günstig, verdienen dann aber an zum Beispiel Credits.
Wie das klassische Drucker-Tinte-Modell. Die Drucker werden dir hinterhergeworfen, die Tinte ist im Vergleich teurer als Gold.

Die Anbindungen

Kann das Tool nahtlos in deinen bestehenden Workflow integriert werden, da es die nötigen Integrationen hat? Das spart dir nicht nur Zeit, sondern auch doppelte Arbeit. Es sollte mindestens ein Webhook / API gegeben sein oder die Anbindung an Automationstools wie Zapier und Make (Zusatzkosten + -aufwand beachten). Wenn keine dieser Möglichkeiten vorliegt, ist meine Empfehlung: Finger weg!

Die Skalierbarkeit

Ein Tool sollte immer mit deinem Business mitwachsen können.
Es bringt dir nichts, wenn du dir ein simples Tool kaufst, nur, um es in einem halben Jahr wieder wechseln zu müssen. Denn ein Wechsel kann teuer, zeitaufwendig und nervenaufreibend sein.
Plane also von Anfang an mit Blick auf die Zukunft.

Der Support

Früher oder später wirst du Fragen haben oder auf Probleme stoßen. Ein kompetenter und schneller Support ist dann Gold wert. Außerdem sind ausführliche Tutorials, Guides oder Hilfe-Foren hilfreich, um sich in neue Funktionen einzuarbeiten oder Fehler eigenständig zu beheben. Wenn du jetzt sagst, dass die KI da weiterhelfen kann: Die muss auch irgendwo ihre Infos herbekommen, um richtige Antworten zu geben.



Der Datenschutz

Natürlich ist es schwierig, zu 100% datenschutzkonform zu arbeiten. Ehrlich gesagt zweifel ich daran, ob das überhaupt möglich ist. Dennoch solltest du großen Wert auf Sicherheitsstandards legen, besonders, wenn du mit sensiblen Kundendaten arbeitest.
Im Gesundheitsbereich gelten meistens sogar noch höhere Standards, die nicht jedes Tool erfüllen kann. Achte hier unter anderem auf den Serverstandort, wie mit Daten umgegangen wird und, falls KI integriert ist, du hier komplett vermeiden kannst, dass die Daten zum Training verwendet werden.

Die Meinungen anderer

Bewertungen und Erfahrungsberichte können dir wertvolle Hinweise geben. Vertraue dabei nicht nur auf die Testimonials auf der Website des Tools, sondern unbedingt von neutralen Quellen. Bestenfalls sogar in deinem Netzwerk oder meiner Community, ob dort jemand das Tool nutzt und was ihnen gefällt und was nicht.

Die Aktualisierungen

Regelmäßige Updates sind ein Anzeichen dafür, dass ein Produkt aktiv weiterentwickelt wird und Sicherheitslücken geschlossen werden. Veraltete Tools sind ein Traum für Hacker und prädestiniert dafür, bald nicht mehr zu funktionieren und extra Probleme zu verursachen.

Die (mobile) Nutzbarkeit

Wenn du auch von unterwegs oder auf verschiedenen Geräten arbeiten willst, sollte das Tool mobiloptimiert sein und deine Daten synchron halten. Manche Programme funktionieren nur auf dem Desktop oder können nur auf einem Gerät genutzt werden.

Mein Tipp am Ende: Bevor du dich auf die Suche nach dem passenden Tool begibst, überprüfe deine Workflows und Prozesse (oder entwickel diese). Vielleicht werden dadurch einige Tools überflüssig oder die Favoriten verlagern sich. Nimm dir die Zeit, verschiedene zu testen, dein zukünftiges Ich wird es dir danken. | *jf*

Nutzt du Gmail für alle Adressen?

Es wird Zeit, für eine Alternative

Seit Anfang 2026 hat Google nach und nach begonnen, die Funktionen Gmailify und POP3 aus Gmail zu entfernen. Doch was bedeutet das genau?

Gmail war jahrelang für viele von uns das zentrale Postfach schlechthin. Man konnte bis zu fünf E-Mail-Adressen in einem Konto hinterlegen, diese abrufen und von ihnen aus senden. Alles aus einem Postfach, egal, ob es Google-Adressen waren, oder nicht. Das geht nun nicht mehr.

Dabei ist es irrelevant, ob du Google Workspace nutzt oder die kostenfreie Version. Da es nur POP3 betreffen soll und viele Anbieter auf IMAP setzen, könnte man meinen, die Anbindung müsste funktionieren. Doch die Anbindung per IMAP ist ausschließlich in der Handy-App möglich, nicht im Browser. Ohne Gmailify entfallen der Spamschutz und der Ordner-Import auf dem Handy aber auch.

Wenn du Gmail also hauptsächlich im Browser nutzt, könnte ein Wechsel auf eine andere App Sinn machen.

Das wohl bekannteste Beispiel ist Thunderbird, wofür ich mich am Ende entschieden habe. Der Wechsel war gewöhnungsbedürftig, immerhin hat es das selbe Design seit gefühlt Windows 98. Doch es läuft schnell und neue E-Mails werden sofort angezeigt, anstatt wie bei Gmail erst nach bis zu 60 Minuten (bei externen).

Es gibt noch viele weitere Anbieter für alle möglichen Anforderungen. Für Mac, Linux, kostenfrei, bezahlt, mit KI oder ohne… für alle ist etwas dabei. Wichtig ist nur, dass du dich am besten noch dieses Jahr damit befasst, da es ab 2027 endgültig abgeschaltet werden soll. Ob du dann einen Hinweis bekommst oder einfach keine E-Mails mehr ankommen, weiß ich nicht.

Ich persönlich finde es schade, dass Google diesen Schritt gegangen ist, doch es ist auch nachvollziehbar von einem Business-Standpunkt. Etwas mehr Informationen und Ankündigungen im Vorfeld hätte ich mir aber doch gewünscht. | *jf*

Beispiel Alternativen:

Programm	Systeme	Kosten	Besonderheit
Thunderbird	Windows, Mac, Linux	kostenlos	• Open Source • sehr flexibel • viele Addons
Mailspring	Windows, Mac, Linux	Basis kostenlos, Pro bezahlt	• Cleanes Design • gute Suche
emClient	Windows, Mac	kostenlos für 2 Konten, sonst bezahlt	• Modernes UI • Aufgaben • KI-Funktionen
Spark	Windows, Mac	kostenlos, Team-Funktionen bezahlt	• KI-Unterstützung • Zusammenarbeit
Evolution	Linux (GNOME)	kostenlos	• gute Exchange-Anbindung

Achte bei der Auswahl darauf, dass das Porgramm deine Konten per IMAP abrufen kann und alle deine Betriebssystem unterstützt, damit deine Adressen weiterhin an einem Ort landen.

Ich habe meinen Baukasten gefeuert

Warum ich für Änderungen an meiner Seite niemanden mehr anschreiben muss

Kennst du das? Auf deiner Webseite steht noch der Termin vom letzten Frühjahr, das Foto ist drei Frisuren alt, und dein neues Angebot taucht nirgendwo auf. Aber jede Änderung bedeutet entweder: Webdesigner anschreiben, warten, bezahlen. Oder: dich selbst durch den Baukasten klicken, mit dem mulmigen Gefühl, gleich etwas kaputt zu machen. Also bleibt alles, wie es ist. Diesen Satz höre ich ständig: „Kirsten, ich traue mich nicht, an meine eigene Seite zu gehen."

Genau dafür zeige ich dir heute einen Bereich von Claude, um den viele einen großen Bogen machen, weil er so technisch klingt: Claude Code. Der Name schreckt ab – Code, das ist doch etwas für Entwickler? Ist es nicht mehr. Claude Code ist der Bereich, mit dem du eigene Anwendungen und Webseiten erstellst und veränderst.

Gesteuert wird er nicht mit Programmierbefehlen, sondern mit ganz normaler Sprache: Du tippst, was du willst, oder du sprichst es ein, am Rechner oder mit den neuesten Updates sogar unterwegs über dein Handy. Ich bin keine Technikerin und kann bis heute nicht programmieren. Ich spreche mit Claude Code, wie mir der Mund gewachsen ist, und komme zu Ergebnissen, für die ich früher teuer eingekauft hätte.

Fangen wir beim Bauen an. Eine neue Landingpage entsteht bei mir als HTML-Seite, also als Webseite, die direkt auf Code basiert, ganz ohne WordPress und ohne Baukastensystem. Ich beschreibe, worum es geht, für wen die Seite ist und welche Farben sie haben soll. Claude schaut dann selbst nach, welches Wissen es dafür braucht, schreibt sich eine eigene Aufgabenliste und arbeitet sie ab.



Du kannst dabei buchstäblich zusehen. Eine Launch-Seite für ein neues Produkt war bei mir innerhalb weniger Minuten fertig. Müsste ich für jede Landingpage einen Webdesigner bezahlen, könnte ich gar nicht so viele Angebote testen, wie ich es heute tue.

Der eigentliche Gamechanger ist aber das, was danach kommt: die Pflege. Denn eine Webseite ist nie fertig. Preise ändern sich, Termine laufen ab, Angebote kommen dazu.

Und genau diese Steuerung läuft jetzt als Gespräch: „Tausch die Überschrift aus." „Der Frühbucherhinweis ist abgelaufen, nimm ihn raus." „Die Seite braucht noch einen Bereich mit häufigen Fragen."

Claude Code ändert die Dateien, zeigt dir das Ergebnis und du entscheidest, ob es so online geht. Kein Warten auf jemanden, der Zeit für deine zwei Sätze hat. Kein Baukasten, der beim dritten Klick alles verschiebt.

Wie weit das trägt, habe ich bei meinem eigenen Produkt PageFix erlebt, einem Browser-Editor samt zugehöriger Webseite. Von der ersten Version bis zum Launch hat es gut eine Woche gedauert, neben dem Tagesgeschäft. Und als ich kurz vor dem Start noch einmal den Namen und das komplette Erscheinungsbild geändert habe, war dieses Rebranding in unter 24 Stunden erledigt: neue Farben, neue Texte, die ganze Seite. Alles im Dialog mit der KI, geführt von mir, gebaut von Claude. Früher wäre allein der Umbau ein Projekt für Wochen gewesen.

Dabei musst du nicht einmal fehlerfrei formulieren. Ich diktiere meine Anweisungen, und aus „den Cache leeren", also den Zwischenspeicher aufräumen, wurde beim Einsprechen einmal „den Cache lehren". Claude hat aus dem Zusammenhang erkannt, dass man einen Zwischenspeicher nicht belehrt, sondern leert, und einfach richtig weitergearbeitet.

Perfekte Prompts brauchst du hier nicht. Du brauchst nur die Bereitschaft, im Gespräch zu bleiben.

Zwei Dinge gehören trotzdem zur Ehrlichkeit dazu.

Erstens: KI ist kein Zaubertool. Das Tempo entsteht nur, wenn die Vorarbeit steht. Du musst wissen, was auf deine Seite gehört, für wen sie ist und wie deine Sprache klingt. Struktur vor Tools.

Zweitens bleibt die Rollenverteilung immer gleich, und sie ist mein Mantra: Ich führe, die KI baut. Keine Änderung geht online, bevor ich sie geprüft habe. Und nein, teuer ist das nicht.

Du brauchst keinen Entwickler-Tarif. Ich habe anderthalb Jahre mit dem kleinsten Bezahlplan gearbeitet, und all das geht damit.

Das Schönste aber ist, was dabei mit dir passiert: Deine Webseite verwandelt sich von der Dauerbaustelle, um die du einen Bogen machst, in ein Werkzeug, das du selbst in der Hand hast.

Wenn du gerade denkst: „So etwas könnte ich nie." Genau das habe ich auch gedacht, bevor ich das erste Mal mit Claude Code gesprochen habe.

Heute sage ich meiner Webseite einfach, was sich ändern soll, und sie hört zu. Fang klein an: eine Unterseite, eine Änderung, ein Gespräch. Aber richtig.

Und wenn du das auch können möchtest und mit Claude in deinem Business wirklich arbeiten willst, dann lass uns einfach mal sprechen.

Oder du kommst in unseren nächsten Website-Sprint vom 09.–20.11.2026: https://www.kirstenbiema.com/website-erstellen-lassen-mit-ki/*



KIRSTEN BIEMA

KI-Business-Mentorin & Speakering

„Ich erstelle mal schnell ein Reel…"

Und 45 Minuten später schmeißt du entnervt alles hin.

Es ist Montagmorgen, 8:15 Uhr, und dir fällt ein: „Mist, ich müsste eigentlich noch ein Reel auf Instagram posten."

„Na, das mache ich eben mal schnell noch." Berühmte letzte Worte …

Drei halb angefangene Canva-Vorlagen später hast du über den vermeintlich perfekten Hook gebrütet, Textfelder zehnmal hin und her geschoben und dich gefühlt durch die komplette Canva-Videothek auf der Suche nach einem passenden Hintergrundvideo geklickt.

Irgendwann hast du einfach keinen Bock mehr und klappst deinen Laptop wieder zu. Kenn ich. War bei mir genauso.



Das, was dir in dieser Situation wirklich Zeit frisst, sind oft die ganzen kleinen Entscheidungen drumherum.

Welche Vorlage nehme ich? Welche Schrift? Wo sitzt der Text? Wie animiere ich ihn? Welches Video passt dazu? Brauche ich ein Cover? Sieht das jetzt gut aus oder sollte ich doch nochmal alles drei Pixel nach links schieben? Und schwupps: 45 Minuten weg.

Genau dieses ständige Neu-überlegen und Neubauen kannst du dir mit diesem Tipp sparen.

Bau dir einmal eine Reel-Vorlage in Canva, das für dich funktioniert, und verwende es immer wieder. Der Aufbau bleibt gleich. Der Inhalt ändert sich.

Beim nächsten Reel tauschst du den Hook, den Text und vielleicht das Hintergrundvideo aus. Deine Schriften stehen. Deine Farben stehen. Die Position der Texte steht. Auch Animationen kannst du schon vorbereiten.

Pst: Im besten Fall speicherst du dir die Vorlage direkt in deinen Markenunterlagen ab. Dann wartet sie beim nächsten Reel einfach schon auf dich.

Und hab bitte keine Angst davor, dass dein Instagram-Feed danach aussieht, als würdest du seit drei Monaten dasselbe Reel posten. Du nutzt nur ein fertiges Grundgerüst. Die Inhalte können komplett unterschiedlich sein. Der erste große Zeitfresser ist damit schon mal entschärft.

Aber ich habe total Angst vor der Kamera!

Vielleicht stellen sich bei dir schon alle Nackenhaare auf, wenn du nur daran denkst, in die Handykamera sprechen zu müssen. Musst aber nicht.

Es gibt genug Möglichkeiten, Video-Content zu erstellen, ohne dein Gesicht in die Kamera zu halten. Ein guter Einstieg dafür sind B-Roll-Reels.

Falls du dich gerade fragst, was das überhaupt sein soll:
B-Rolls sind kurze Videoclips, bei denen du nicht direkt in die Kamera sprichst. Du filmst zum Beispiel deine Hände am Laptop, eine Tasse Kaffee auf dem Schreibtisch, deinen Bildschirm, einen Spaziergang oder nutzt einfach ein passendes Stockvideo. Darüber legst du Text, einen Tipp, eine Aussage oder eine kleine Checkliste. Und du brauchst dafür nicht einmal eigenes Videomaterial.

Canva hat eine große Stockmedienbibliothek. Du kannst dir dort einen passenden Clip suchen, ihn als Hintergrund verwenden und deinen Inhalt drumherum gestalten.

Perfekt für Bad-Hair-Days oder wenn du dich erstmal an Video-Content herantasten willst. Natürlich haben Reels, in denen man dich sieht und hört, nochmal eine andere Wirkung. Gesicht und Stimme helfen dabei, Vertrauen aufzubauen und Aufmerksamkeit zu bekommen. Aber du musst nicht mit der Königsdisziplin anfangen.

„Du musst also nicht ständig neuen Content erfinden.“

Aber mir fehlen die Ideen für Video-Content …

Dann schau erstmal in deinen bestehenden Content in Canva. Ich würde wetten, da liegen einige Goldschätze vergraben. Nur eben noch nicht als Video.

Du hast einen älteren Karussell-Beitrag? Perfekt. Dann beginnt jetzt clevere Content-Verwertung.

Schnapp dir den Karussell-Beitrag und wandle ihn in ein Videoformat um. Animiere deine Texte oder lege fest, wann sie eingeblendet werden.

Noch Musik drunter und voilà: Aus deinem alten Karussell ist ein Reel geworden. Ganz ohne neues Thema. Ganz ohne neues Videomaterial.

Du musst also nicht ständig neuen Content erfinden. Ein guter alter Beitrag kann auch als Video-Format super funktionieren.

Ein weiterer Klassiker sind Checklisten. Im Hintergrund läuft ein ruhiger B-Roll-Clip aus Canva, darüber erscheinen nacheinander deine Checklisten-Punkte. Kein Dreh. Kein Ringlicht. Kein komisches Gefühl vor der Kamera.

Und genau bei solchen Formaten machen Vorlagen richtig viel Sinn.

Wenn du einmal weißt, welche Reel-Arten für dich funktionieren, baust du sie so auf, dass du sie beim nächsten Mal nur noch befüllen musst. Ich habe für dich eine Abkürzung gebaut.

3 Canva-Reel-Vorlagen

Ein Typography-Reel für Tipps und Listen, ein B-Roll-Story-Reel für Gedanken oder Learnings und ein Checklisten-Reel für To-dos und Schritt-für-Schritt-Inhalte.

Du bekommst aber nicht nur die fertigen Vorlagen zum Anpassen. Zu jeder Vorlage gibt es auch eine Video-Anleitung, in der ich dir zeige, wie das jeweilige Reel aufgebaut ist und wie du es selbst in Canva erstellen kannst.

Du kannst also direkt mit den Vorlagen loslegen und gleichzeitig verstehen, wie du solche Reel-Formate künftig selbst baust.

Die drei Canva-Reel-Vorlagen inklusive Video-Anleitungen findest du kostenlos unter: https://elisabeth-frisch.com/canva-vorlagen-reels/



Elisabeth Frisch
Canva-Expertin
& Trainerin

Auch du haftest. Ganz ohne Konzern

Wieso Größe und Rechtsform bei DSGVO und KI-VO keine Rolle spielen

Viele glauben, Datenschutz sei ein Thema für große Konzerne oder doch zumindest Unternehmen mit 20 Mitarbeitenden.

Das ist ein Irrglaube, der teuer werden kann. Ob du nebenberuflich selbstständig bist, gerade dein erstes Unternehmen gründest, eine LLC in den USA führst oder eine GmbH in Hamburg – die Datenschutz-Grundverordnung fragt nicht nach Größe oder Rechtsform, sondern nach dem sogenannten Marktortprinzip: Sobald du Menschen in der EU deine Leistungen anbietest, gilt sie für dich, egal wo dein Unternehmen gemeldet ist, egal welche Rechtsform, egal wie groß. Und genau dieses Prinzip gilt inzwischen auch für die KI-Verordnung.

Bußgelder, Abmahnungen, Schadensersatzforderungen und Unterlassungsklagen können jeden treffen, der mit personenbezogenen Daten arbeitet. Und das tun wir mittlerweile so ziemlich alle. Dazu bedarf es keiner Kundenpipeline, Newsletter oder Webseite.

Nein, schon beim Versand von E-Mails verarbeitest du personenbezogenen Daten. Sobald du dies im geschäftlichen Rahmen tust, gelten auch für dich die rechtlichen Pflichten sowie entsprechenden Konsequenzen bei Nichterfüllung.

Dabei geht es beim Datenschutz im Business nicht nur darum, die Menschen zu schützen, die dir ihre Daten anvertrauen: deine Kund:innen, Kursteilnehmer:innen oder Klient:innen. Es geht genauso darum, dich selbst abzusichern.

Ein Beispiel: Du nutzt für deine Onlinekurse eine Kursplattform und musst mit dem Anbieter einen Auftragsverarbeitungsvertrag abschließen. Du hast dies aber vergessen oder wusstest es nicht. Es kommt nun zu einem Datenleck beim Anbieter und Zahlungsdaten deiner Kund:innen werden abgegriffen. Mist. Kontrollverlust nennt man das. Und genau deswegen kann dein Kunde bei dir Schadensersatz einfordern. Autsch.

Seit Februar 2025 kommt ein weiteres Thema mit dazu, das viele noch immer nicht auf dem Schirm haben – die KI-Verordnung. Jeder, der in seinem Business KI-Tools nutzt, muss die Vorgaben der KI-VO einhalten und mit dazu gehört unter anderem die sogenannte KI-Kompetenz-Pflicht, welche du im Zweifelsfall nachweisen können musst. Eine Art Schulung, in der du u.a. über Risiken aufgeklärt wirst.

In einer Welt, in der KI-Agenten anfangen, selbstständig zu handeln, und wir Gefahr laufen, die Kontrolle zu verlieren, wird das Thema immer wichtiger. Genau deshalb wird es künftig noch stärker reguliert und kontrolliert. Wer die Grundlagen davon kennt und beachtet, hat wenig zu befürchten. Wer sie ignoriert, wird zu Recht in die Verantwortung genommen, wenn etwas schiefgeht.

Dazu kommt: Auch die Vorgaben für Webseiten werden immer umfang-reicher, das nervt inzwischen fast jeden. Was viele nicht wissen: Genau solche Verstöße lassen sich heute mit KI-Tools im Handum-drehen aufdecken.

Ein falsch aufgesetztes Kontaktformular oder ein schlecht konfiguriertes Cookie-Banner ist für eine KI in Sekunden gefunden. Daraus ist inzwischen sogar ein eigenes Geschäftsmodell entstanden:
Es werden gezielt Webseiten gescannt und Unterlassungs-aufforderungen verschickt, ähnlich wie es vor einigen Jahren mit falsch eingebundenen Google Fonts passiert ist. Wer hier nicht sauber aufgestellt ist, wird heute schneller erwischt, als ihm lieb ist.

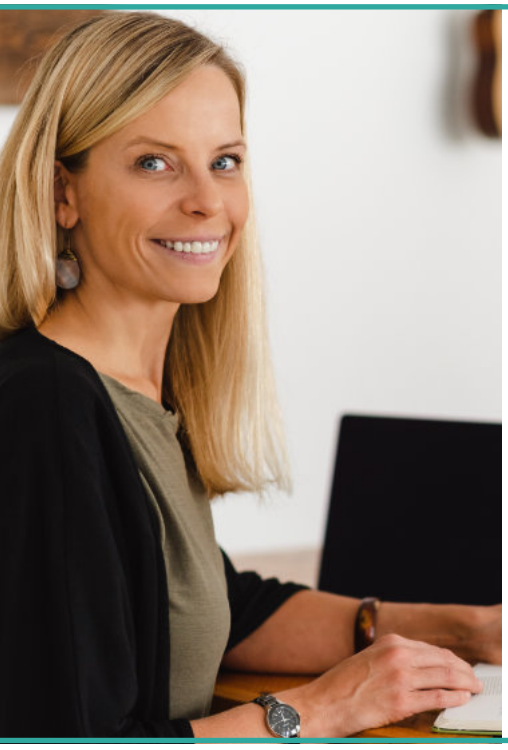
Klingt jetzt alles furchteinflößend? Ich will dich nicht erschrecken.
Ich will dich sensibilisieren und dir etwas aufzeigen: Genau hier liegt für dich als Solopreneurin oder Online-Selbstständige nämlich auch eine Chance. Der Markt ist voll von Angeboten, die sich alle sehr ähnlich anfühlen. Wer zeigen kann, dass er verantwortungsvoll mit Kundendaten umgeht und KI bewusst statt blind einsetzt, hebt sich ab, ganz ohne lautes Marketing. Auf Qualität und Professionalität kommt es an. Datenschutz ist ein Vertrauenssignal, das deine Kund:innen spüren und schätzen.

Ich weiß aus über acht Jahren Erfahrung im Datenschutz, wie einschüchternd und trocken das Thema am Anfang wirken kann, mit all den Paragrafen und Fachbegriffen. Genau deshalb habe ich es mir zur Aufgabe gemacht, kleinen Unternehmen und Einzelunternehmer:innen auf leichte Art & Weise ihre Pflichten aufzuzeigen und das notwendige Wissen zu vermitteln.

Du musst nicht alles auf einmal umsetzen und schon gar nicht allein herausfinden. Fang mit den Grundlagen an, Schritt für Schritt, und du wirst merken: Datenschutz und KI-Kompetenz lassen sich gut in deinen Alltag integrieren, ohne dass sie ihn dominieren. Und deine Kund:innen und dein Geldbeutel werden es dir danken.

Wenn du magst, schau dich gerne mal in meinem Webshop um: https://myablefy.com/s/karinsteffens.

Dort findest du z.B. meinen Kurs Datenschutz intensiv, in dem ich mit dir Schritt für Schritt alle Datenschutz-To-dos umsetze, die dich betreffen – inklusive aller Mustervorlagen, Vertragstexte und ein Jahr lang alle rechtlichen Updates.



Karin Steffens

Datenschutzbeauftragte &
KI-Compliance-Beauftragte (TÜV-zertifiziert)

Karin zeigt Gründer:innen, Solo-Selbstständigen und kleinen Unternehmen, wie sie DSGVO-konform werden und KI-Tools rechtssicher einsetzen – praxisnah, verständlich, mit Leichtigkeit & Leidenschaft. Neben Onlinekursen bietet sie KI-Kompetenz-Schulungen, Webseiten-DSGVO-Checks und 1:1-Betreuung an. Seit 2017 in der Thematik – eine echte Expertin.



Sobald du KI-Tools wie ChatGPT, Copilot oder Canva beruflich nutzt, bringen KI-Verordnung und DSGVO gesetzliche Pflichten mit sich

So musst du über ein ausreichendes Maß an KI-Kompetenz verfügen. Dabei geht es nicht darum, einen ChatGPT-Kurs absolviert zu haben, sondern um Kenntnisse für den sicheren und verantwortungsvollen Einsatz von KI.

Die Nutzung von KI ist zu regeln, KI-Systeme in Risikoklassen einzuordnen und sich daraus ergebende Pflichten, wie z.B. Transparenz- und Kennzeichnungspflichten sind zu beachten.

Werden personenbezogene Daten verarbeitet, kommt zusätzlich die DSGVO ins Spiel.

Genau hier setzt mein Kurs „Künstliche Intelligenz & Datenschutz“ an:

Du bekommst die relevante KI-Kompetenz und lernst, was du beim Einsatz von KI-Tools datenschutzrechtlich beachten musst. Du erhältst praktische Mustervorlagen, z.B. für die Zusammenarbeit mit deinen Kunden.


Digitale
Produkte


HDMI

Den Alltag auf den Kopf gestellt

Plötzlich wieder in Teilzeit-Anstellung

Im August war es nach langer Suche soweit: Ich bin wieder zurück in die Teilzeit-Anstellung gegangen. Nachdem ich zuvor jahrelang vollzeitselbständig war, mussten neue Systeme her, und zwar schnell.

Wenn du vielleicht ebenfalls in Teilzeit bist oder nebenbei noch Familie oder andere Verpflichtungen hast, weißt du, wie kurz die Tage auf einmal sind. Darum sind Routinen und feste Workflows so wichtig und ermöglichen einem, auch in stressigen Situationen einen klareren Kopf zu behalten.

In meinem Fall bedeutete das konkret, dass ich mich mit meinem aktuellen Setup beschäftigen und mir auch unangenehmere Fragen stellen musste. Ein paar Beispiele möchte ich kurz mit dir teilen.

Mein Technik-Stack wurde von mir einmal komplett unter die Lupe genommen. Insbesondere darauf, ob die Tools mir noch Zeit abnehmen oder zusätzliche Arbeit und Frust bedeuten, ohne, auf meine neue Situation einzuzahlen. Das bedeutete bei mir, dass ich mich von zwei Tools trennen musste.

Eines war die Community-Plattform, die ich lange genutzt hatte. Schade, denn ein Umzug bedeutet immer, dass ein paar Mitglieder nicht mit rüberkommen. Doch die ständigen Änderungen an der Plattform und die immer wiederkehrenden Bugs haben viel Zeit gekostet. Da hat auch die Ausrede “aber ich habe doch einen Lifetime-Deal” nichts dran geändert. Nun hoste ich meine Community selbst mit FluentCommunity*, was zwar auch Arbeit bedeutet, aber dafür habe ich die volle Kontrolle.

Beim anderen Tool steht der Umzug noch an, da es sich um ein Buchhaltungstool handelt. Das mache ich lieber zum Jahreswechsel. Es war und ist zwar billiger als Lexware, aber dafür ist die Buchhaltung auch aufwendiger und weniger intuitiv. Darum gehts zurück zu Lexware, trotz des höheren Preises.

Eine weitere Änderung waren meine laufenden Aufträge. Da ich noch Kunden habe, bin ich frühzeitig in die Kommunikation gegangen und habe darüber informiert, dass ich bald wieder in

Anstellung bin und dadurch nicht mehr ganztags zur Verfügung stehe. Doch das hatte auch einen Vorteil, denn wir konnten den ursprünglichen Zeitplan noch einmal genau anschauen und sogar noch schneller abschließen. Ein Win-Win für alle!

Die größte, emotionale Umstellung war jedoch meine eigene Strategie. Nach Jahren in der Selbständigkeit hat sich einiges eingeschlichen und gefestigt, was nun so nicht mehr möglich war. Also wollten meine eigenen Projekte abgeschlossen, Workflows überarbeitet und Ziele angepasst werden.

Dazu gehörte die schmerzhafte Frage, wie es mit meiner geliebten Community weitergehen soll. Geplant war, dass es einen kostenpflichtigen Bereich geben solle, in dem ich monatlich Kurse und Workshops teile, wöchentliche Coworkings anbiete etc. Doch das ist nun nicht mehr realistisch, auch wenn es schwer war, sich das einzugestehen.

Das Ergebnis der Entscheidung begeistert mich jetzt aber noch mehr: Anstatt einer bezahlten Community, wird diese weiterhin kostenfrei bleiben. Dadurch gibt es keinen unterbewussten Zwang, ständig neuen Content produzieren zu müssen, um den Preis zu rechtfertigen. Stattdessen werden die Kurse und Tutorials auf YouTube veröffentlicht und die Abgebote, die eine stärkere Betreuung benötigen, als Mini-Produkt verkauft.
Den Anfang macht mein YouTube-Adventskalender, also lass gerne schon mal ein Abo da, um ihn nicht zu verpassen.

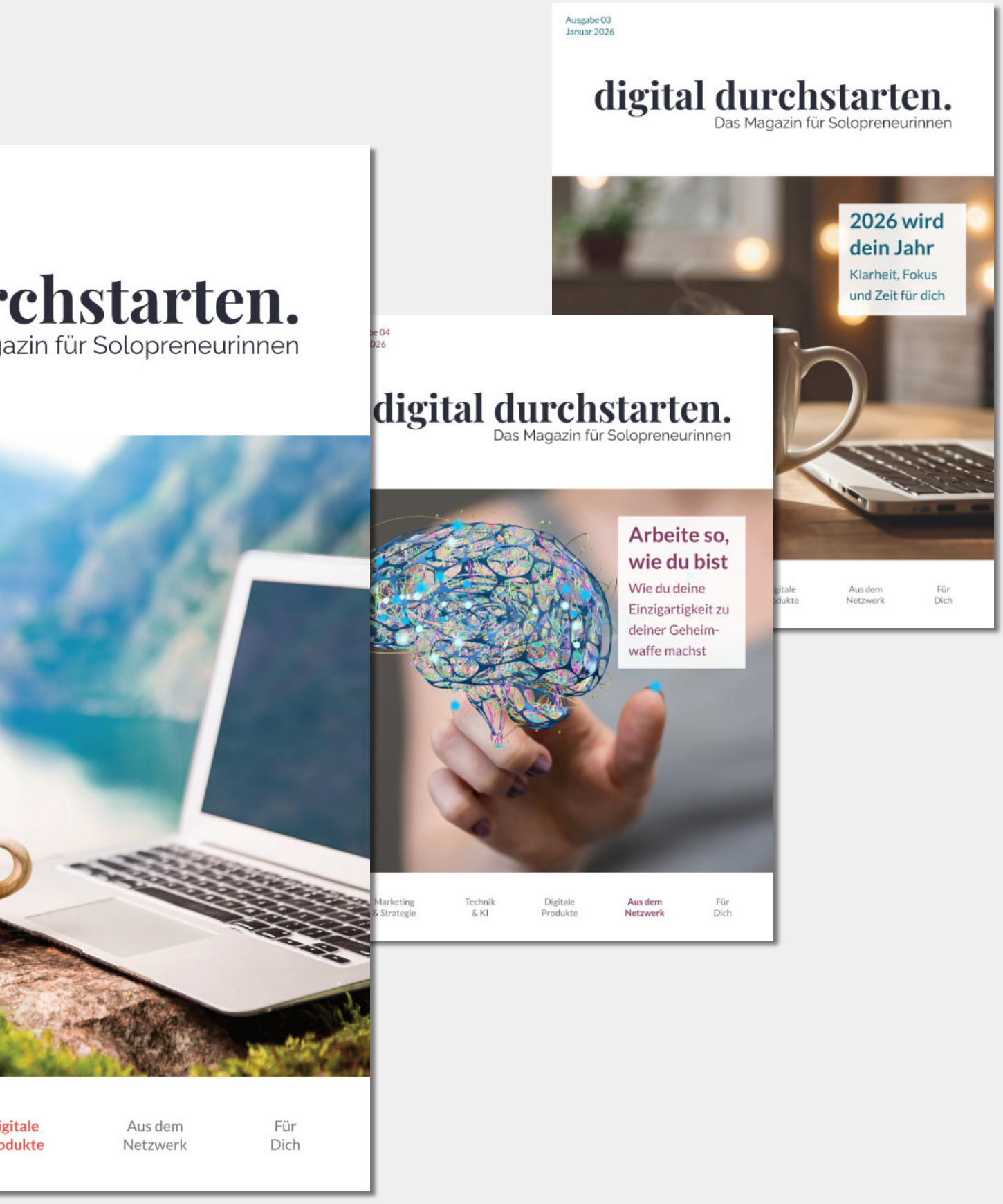
Alles in allem kann ich sagen, dass ich froh bin, wieder in Teilzeit zu sein. Mein Tag hat nun wieder eine richtige Struktur, wodurch ich lustigerweise das Gleiche (wenn nicht sogar mehr) schaffe, als es vorher der Fall war. Die überarbeiteten Workflows tun ihr Übriges. Meine Motivation hat auch einen Push bekommen und ich freue mich auf das, was kommen wird.

Meine Empfehlung also, egal, ob sich deine Situation ändern wird oder nicht: Schau dir deine Projekte und ToDos regelmäßig genau an, entwickle Workflows,sofern du noch keine hast, und automatisiere, was geht. Du wirst erstaunt sein, wie viel länger der Tag auf einmal scheint!

Und solltest du Fragen haben oder dich dazu austauschen wollen, komm gerne in meine Community, den Online-Business.Club. | *jf*



Sei auch du im



Magazin dabei!

Ein Club ist noch kein Business

Wie du mit einer einfachen Methode erkennst, ob deine Pläne zusammenpassen

Dein künftiger Club hat schon einen Namen. Die Plattform ist selbstverständlich schon ausgesucht, die Live-Termine sind geplant. Bisher berätst du KundInnen 1:1, aber du liest überall, dass du doch skalieren sollst. Und: du wünscht dir schon lange regelmäßige Einnahmen, so wie das damals in der Anstellung war.

So ist die Idee zum Club entstanden, das hast du irgendwo auf Instagram gelesen, dass das eine super Idee ist und komplett easy. Mit KI soll das Aufsetzen des Ganzen sogar an nur einem Wochenende möglich sein. Na, bitte, klingt doch perfekt!

Für 29 Euro monatlich planst du Workshops, eine Bibliothek und persönliche Rückmeldungen. Deine BeratungskundInnen zahlen für Letztere bisher deutlich mehr. Im Club sollen sie diese nun günstiger bekommen, gemeinsam mit einem monatlichen Gastvortrag. Du merkst noch nicht, dass du dir dein Geschäftsmodell gerade selbst zerstörst …

Ein Club kann dein Geschäft sinnvoll ergänzen. Er kann auch unter Umständen das gesamte Geschäftsmodell sein.
Die Anzahl deiner Angebote hängt letztlich davon ab, welche Aufgabe sie erfüllen.

Im TILA Business-Kreislauf schauen wir deshalb auf sechs Bereiche und darauf, wie sie einander gegenseitig beeinflussen. Sonst verbesserst du zwar dein Business an einer Stelle und schaffst dir aber gleichzeitig Probleme an einer anderen Stelle. Genau letzteres wollen wir vermeiden.

Du startest bei „Ziel & Richtung“ und entwickelst quasi dein Traum-Business. Also, wie viel willst du verdienen, wie viel arbeiten und welche Arbeit möchtest du machen? Wenn dein Club mehr planbare Einnahmen bringen soll, musst du auch festlegen, wie viel Zeit du dafür einsetzen willst.
Vier Gruppenabende im Monat passen möglicherweise schlecht zu deinem Wunsch, abends öfter frei zu haben.

Die Etappe „Zielgruppe & Positionierung“ führt dich zu möglichen KäuferInnen und zum Markt. Wobei brauchen diese Menschen regelmäßig Unterstützung? Welche Angebote nutzen sie bereits, was fehlt ihnen und wofür bezahlen sie? Vergleiche bestehende Angebote und vor allem sprich, also so richtig persönlich, mit möglichen Mitgliedern über konkrete Herausforderungen, Erfahrungen und Wünsche! Und lerne daraus. Du kannst von niemandem, keinem Coach dieser Welt, keiner nich so guten Beraterin so viel lernen wie von deinen eigenen bestehenden und potenziellen KundInnen.

Prüfe auch, was sich verändert hat. Für allgemeine Erklärungen und vor allem Wissen können deine KundInnen inzwischen KI nutzen, das tun sie übrigens auch, hier den Kopf in den Sand zu stecken, ist nicht gerade förderlich.
Eine weitere Wissensbibliothek braucht deshalb einen überzeugenden Kaufgrund.

Vielleicht wünschen sie sich fachliche Rückmeldung, wenn sie das Gelernte auf ihr eigenes Geschäft anwenden. Vielleicht brauchen sie einmalig eine intensive Beratung. Vielleicht suchen sie auch jemanden, der ihnen sagt “mach das”, aber auch “lass das bitte bleiben, hör auf damit”.

Vielleicht ist ein monatliches Abo vor allem deine Lieblingslösung, weil du gern monatlich Geld bekommen würdest, aber nicht die Wunsch-Vorstellung deiner KundInnen.

Bei „Angebote & Modelle“ klärst du, welchen Platz der Club neben deiner Beratung bekommt.
Als Einstieg in deine Welt könnte er Menschen mit überschaubarem Unterstützungsbedarf ansprechen. Für schwierige individuelle Fragen gäbe es weiterhin die Einzelberatung. Als anschließendes Angebot, nach der Einzelberatung, könnte dein Super-Club bisherige KundInnen beim Weiterarbeiten, vor allem beim Dranbleiben, begleiten, auch nach einem Workshop oder einem bestehenden Kurs könnte der künftige Club eine Option sein.

Du musst daraus keine Angebotstreppe mit sieben Stufen bauen. Wenn Beratung und Club zwei unterschiedliche Bedürfnisse sinnvoll bedienen, braucht es nicht vorsorglich noch drei Zwischenprodukte und zehn Mini-Kurse. Entscheidend ist, dass KundInnen verstehen, welches Angebot für ihre Situation passt, und dass du beide wirtschaftlich betreiben kannst. Vor allem letzteres wird leider nur allzu oft aus den Augen verloren.

Rechne deshalb aus, wie viele Mitglieder du zu welchem Preis brauchst und wie viel Betreuung du leisten kannst. Wenn der Club nahezu dieselbe persönliche Unterstützung wie deine Beratung bietet, wird ein Teil deiner KundInnen vermutlich das günstigere Angebot wählen. Ein Taschenrechner genügt für diese Entscheidung. Vielleicht musst du Umfang, Preis oder Aufgabe des Clubs ändern.

Bei „Marketing & Sales“ lautet der erste Plan gern: „Dann poste ich halt mehr.“ In der Hoffnung, damit Mitglieder für den neuen Club zu gewinnen. Aber bitte halte dir vor Augen, dass Marketing nicht gleich Verkauf ist.

Marketing soll passende Menschen auf dich aufmerksam machen und den Nutzen deiner Arbeit verständlich machen. Für einen Club als Einstieg könntest du etwa bei einer Kooperationspartnerin auftreten, deren Publikum deine Unterstützung braucht. Ein Club für bisherige BeratungskundInnen lässt sich dagegen direkt beim Abschluss der Zusammenarbeit ansprechen.
Zwei vollkommen unterschiedliche Vorgehensweisen.

Verkaufen heißt, den Club konkret anzubieten: mit Leistung, Preis und Buchungsmöglichkeit.
Beim Gastauftritt lädst du zum Beitritt ein, im Abschlussgespräch erklärst du die weitere Begleitung.



Karin Cvrtila

Business-Architektin (TILA Digital)

Karin Cvrtila ist Unternehmensberaterin und Gründerin von TILA Digital. Sie unterstützt wissensbasierte Selbständige und Unternehmen dabei, ihr Business mit Strategie, Daten und klaren Strukturen zu steuern und herauszufinden, was tatsächlich Umsatz bringt.

Es ist nämlich so: nur weil jemand deine Postings auf Instagram gerne liest, vielleicht sogar liked, weiß diese Person vielleicht dennoch nicht, was du konkret anzubieten hast. Deine LeserInnen führen vermutlich kein Protokoll über deine Angebote.

Bei „Struktur & Prozesse“ planst du, wie die tatsächliche Zusammenarbeit abläuft. Wo stellen Mitglieder Fragen, wann antwortest du und was gehört in eine gesonderte Beratung? Dafür wählst du passende Technik und automatisierst wiederkehrende Aufgaben.
Die automatische Begrüßungsmail beantwortet allerdings keine dreißig individuellen Strategiefragen, die musst du anders regeln.

„KPI & Steuerung“ heißt, anhand weniger Zahlen zu prüfen, was tatsächlich passiert. Wie viele Mitglieder buchen und bleiben, welcher Ertrag dabei entsteht und wie viel Zeit du brauchst? Wenn du 10 neue Mitglieder gewonnen hast, ist das auf den ersten Blick natürlich super. Wenn aber gleichzeitig 12 deinen Club verlassen, sieht die Rechnung schon etwas anders aus.

Schau auch auf deine bisherige Einzelberatung: ergänzen sich die Einnahmen oder hast du bisherige KundInnen nur günstiger umgebucht?

Mit diesen Erkenntnissen beginnt der Kreislauf erneut.
Ziele, Zielgruppe, Angebote und Preise, Marketing und Verkauf, Struktur und Prozesse und Kennzahlen inkl. Steuerung hängen zusammen, und dein Club ist Teil dieses gesamten Geschäfts.

Passt die Kombination, die du gerade aufbaust, noch zu deinem ursprünglichen Ziel, verlässlich zu verdienen, weniger Beratungsstunden zu brauchen und deine Donnerstagabende frei zu haben? Nein? Dann sorry, zurück an den Start.



Aus dem Netzwerk





Klartext! Ungefiltert

Gespräche mit Aha-Effekt

Zwei Frauen, zwei Lebenswelten und immer wieder dieselben Muster.

Daria Klisch ist seit über 20 Jahren Sportwissenschaftlerin und Coach, sie arbeitet mit Selbstständigen 40+ zusammen, die ihre Druck- sowie Stressbelastung nachhaltig verändern wollen. Energie und echte Regeneration sowie Körperwahrnehmung spielen dabei eine Schlüsselrolle.

Annika Grunwald war 18 Jahre Waldorflehrerin und ist heute Elterncoach, Speakerin und Autorin. Als Expertin für Beziehungs- und Stressdynamiken begleitet sie Familien und Schulen mit sensiblen und neurodivergenten Kindern und hat dafür das Tiertypenmodell entwickelt.

Im Podcast bringen die beiden ihre Welten zusammen und zeigen, wie sich Muster im Business und Familienalltag ähneln, wenn das Nervensystem mitredet.

Wie habt ihr zwei euch gefunden?

Annika: Wir haben uns in einer Community kennengelernt, in der wir übrigens auch Manuela begegnet sind. Später habe ich Darias neues Programm ausprobiert, und in unseren privaten Gesprächen haben wir immer mehr gemerkt, wie gut wir uns verstehen. Wir haben viele Überschneidungen, oft dieselben Themen und vor allem Lust, Dinge anders zu machen, anzustoßen und gemeinsam zu reflektieren.

Business und Familie, wie passt das zusammen?

Daria: Hier geht es um Verhaltensmuster, diese sind in allen Bereichen sehr ähnlich. Wenn meine Klientin vor einem Angebot sagt „Ich kann das nicht", ist das derselbe Satz, den Kinder vor der Mathearbeit sagen. Anderer Kontext, gleiches Nervensystem und die Frage: Wie gehe ich mit Herausforderung oder Überforderung um?

Was bekommt man bei euch, was man woanders nicht bekommt?

Annika: Echte Erlebnisse zum Reflektieren und immer wieder eine Frage, über die man nachdenken kann. Wir versprechen nicht, dass du mit diesem einen Tipp dein Nervensystem für immer regulierst und ab sofort gelassen bleibst. Wir schauen lieber nach Ursachen, Funktion und Zusammenhängen, also nach allem, was zu unseren Reaktionsmustern dazugehört, sie beeinflusst. Dabei verbinden wir die Auswirkung von Sprache und Nervensystem, mit Expertise, aktueller Forschung und einer ordentlichen Prise Humor, weil wir auch über uns selbst lachen können.

Mit welcher Folge sollte man einsteigen?

Daria: Mit „Ja sagen, nein meinen". Fast jede(r) kennt das, im Job wie in der Familie.

Was sollen Hörerinnen mitnehmen?

Annika: Dass Verhalten eine Reaktion ist und keine Charakterschwäche, bei Kindern genauso wie bei uns Erwachsenen. Darauf haben wir selbst Einfluss und können entscheiden, wie wir uns zukünftig verhalten möchten, statt oft nur zu reagieren.

> **Überall, wo es Podcasts gibt, und auf YouTube:**
>
> youtube.com/@klartextungefiltertdariaannika

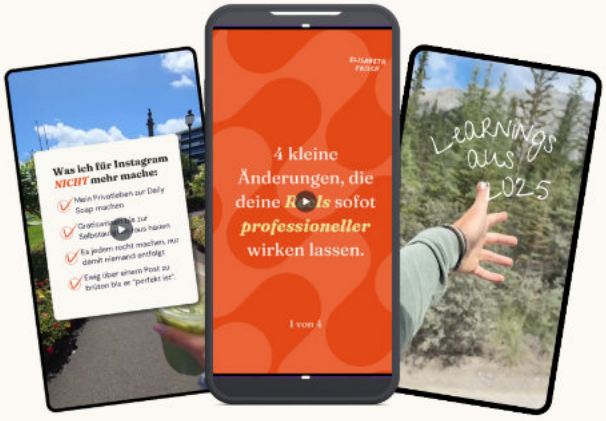
3 *kostenlose* Canva Reel Vorlagen

Mit Video-Anleitung zum Nachbauen

Von: Elisabeth Frisch

Kosten: 0€

Jetzt kostenlos sichern



MACHEN-CLUB

Analysieren, planen, MACHEN!

Von: Karin Cvrtila

Kosten: ab 97 € / Monat

Hier mehr erfahren



kirsten biema ✳

• KOSTENLOSE COMMUNITY · KI – ABER RICHTIG

Du musst das nicht *allein* machen.

Austausch mit anderen Unternehmerinnen,
erste Anleitungen und alle Termine im Blick.

skool.com/ki-aber-richtig →



Klicke auf die Karte für mehr Infos

Website-Betreuung

Für deine WordPress-Website

hhess.de/website-betreuung →

59 €

pro Monat

zzgl. MwSt., einmalig 79 € Einrichtung

+++ 2 Adventskalender für vielseitige, introvertierte & hochsensible Unternehmer:innen: Sichtbarbeit & Newsletter +++

FÜR DEINE SICHTBARKEIT

Sternstunden

24 Impulse, mit denen du als vielseitige Expert:in leise sichtbar wirst

Ab 1. Dezember für 0,- Euro.
Auch als VIP-Erlebnis verfügbar.

Welcher passt zu dir?

SCHAU ES DIR GERNE AN

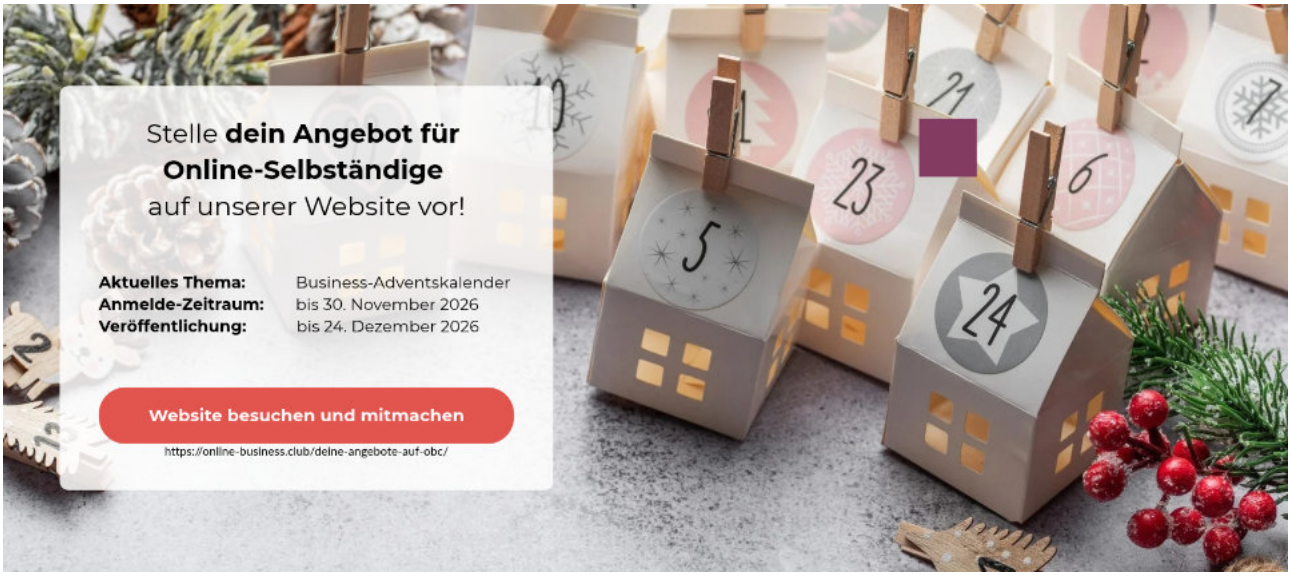
magazin schmide

FÜR DEINEN NEWSLETTER

Jingle Mails

24 Türchen für einen Newsletter, der so vielseitig ist wie du

Ab 1. Dezember für 0,- Euro.
Auch als VIP-Upgrade verfügbar.



Klicke auf die Karte für mehr Infos

Events aus der Community

Hier stellen wir dir Events von unseren Leser:innen vor, ab sofort in jeder Ausgabe! Wenn auch du dein Event hier sehen möchtest, findest du auf der rechten Seite mehr Informationen. Bei welchem Termin bis du dabei?

03.11.
09 - 11 Uhr

Website-Coworking **(wöchentlich, Uhrzeit wechselnd)**
CoWorking für Selbständige, die ihre Website selbst pflegen
(Anita Schwarz)

12.11.
10 - 12 Uhr

Co-Working für Umsetzer:innen **(2. Donnerstag im Monat)**
Für Unternehmerinnen und Soloselbständige.
(Miriam Deborah Michaelsen)

24.11.
10 - 12 Uhr

Offener Coaching-Call
Teilnahme mit oder ohne eigenes Thema möglich.
(Miriam Deborah Michaelsen)

27.11.
14 - 15 Uhr

Black-Friday-Call
Teile deine Fundstücke oder hole dir die Meinung ander ein.
(Janina Feuchthofen)

01.12.
19:30 Uhr

Adventskalender 2026 **(alle Jahre wieder)**
Es ist wieder soweit, unsere Empfehlungen findest du hier
(verschiedene)

10.12.
19:30 Uhr

Weihnachtsfeier 2026
Kennenlernen & Weihnachtsstimmung für Unternehmer:innen
(Steffi Schmid)

Klicke auf den Event-Namen für mehr Infos



Stelle auch du dein Event vor

In jeder 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 & Solo-preneurinnen interessant ist.

Dazu gehören:
- Coworkings & Netzwerkevents
- Webinare & Workshops
- sonstige Live-Events

Es werden immer die Termine der nächsten drei Monate nach Veröffentlichung vorgestellt, zum Beispiel in der kommenden Januar-Ausgabe die Termine von Anfang Februar bis Ende April.

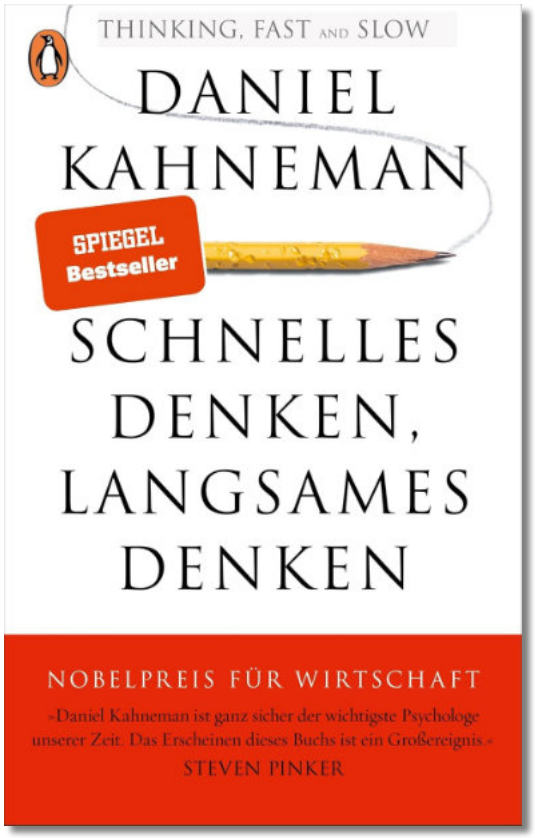
Die Plätze sind begrenzt, schnell anmelden lohnt sich!

> FORMLAR AUSFÜLLEN UND DABEI SEIN:
>
> Direkt zum Formular



Für Dich





Schnelles Denken, langsames Denken

„Schnelles Denken, langsames Denken“ von Daniel Kahneman beschreibt zwei Arten, wie unser Gehirn Entscheidungen trifft: ein schnelles, intuitives System und ein langsames, analytisches. Das schnelle System arbeitet automatisch und spart Energie, macht dabei aber systematische Denkfehler, etwa durch Ankereffekte oder Verlustangst.

Kahneman, Psychologe und Wirtschaftsnobelpreisträger, stützt sich auf Jahrzehnte an Forschung und erklärt anschaulich, wo unser Urteil in die Irre geführt wird. Das Buch hilft, eigene Entscheidungen kritischer zu hinterfragen, auch bei Preisen, Prognosen und Risiken im Business.

Das Buch ist umfangreich und stellenweise anspruchsvoll. Es ist auf Deutsch erschienen, das englische Original heißt „Thinking, Fast and Slow“.

(Lesetipp der Community)



Das Café am Rande der Welt

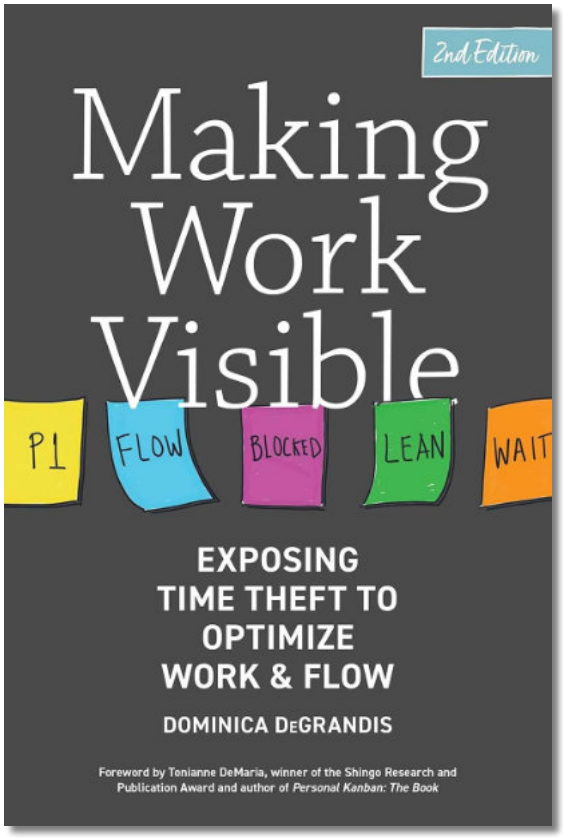
In „Das Café am Rande der Welt“ erzählt John Strelecky von einem Mann, der auf einer Autofahrt strandet und in einem abgelegenen Café landet. Auf der Speisekarte stehen neben den Gerichten drei Fragen: Warum bist du hier? Hast du Angst vor dem Tod? Führst du ein erfülltes Leben?

Das Buch regt dazu an, den eigenen Antrieb zu hinterfragen und bewusster zu entscheiden, wofür man seine Zeit einsetzt.

Gerade wer sich selbstständig macht, bekommt hier einen Anstoß, die eigenen Ziele zu klären, bevor es an Strategien und Tools geht.

Die Geschichte ist als kurze Erzählung geschrieben und lässt sich an einem Wochenende lesen. Auch als Hörbuch erhältlich.

Klicke auf die Cover, um zu den Büchern auf Amazon zu kommen (Affiliatelink)



Making Work Visible

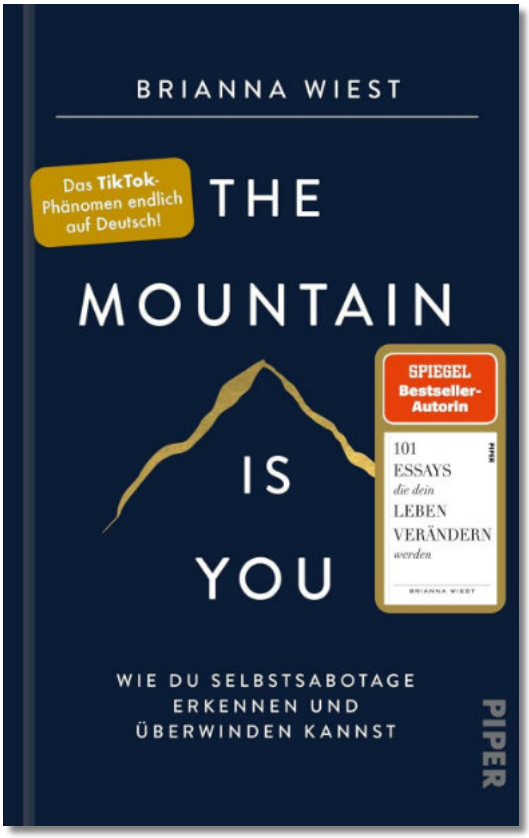
In „Making Work Visible“ zeigt Dominica DeGrandis, warum Teams trotz voller Kalender oft wenig fertigstellen: Ein großer Teil der Arbeit bleibt unsichtbar und kostet Zeit.

Sie beschreibt fünf „Zeitdiebe“: zu viele parallele Aufgaben, unklare Abhängigkeiten, ungeplante Arbeit, widersprüchliche Prioritäten und liegengebliebene Aufgaben.

Das Buch erklärt, wie sich diese Zeitdiebe mit Methoden aus Kanban und Lean sichtbar machen und eindämmen lassen, etwa mit Boards und Kennzahlen zum Arbeitsfluss. So erkennst du Engpässe früher und schließt Aufgaben konsequenter ab.

Die Beispiele stammen vor allem aus der Softwareentwicklung, die Prinzipien lassen sich aber auch auf kleine Teams und die eigene Arbeitsorganisation übertragen. Das Buch ist auf Englisch erschienen.

(Lesetipp der Community)



The Mountain is You

In „The Mountain Is You“ geht Brianna Wiest der Frage nach, warum wir uns trotz guter Vorsätze selbst im Weg stehen. Selbstsabotage versteht sie dabei nicht als Charakterschwäche, sondern als Schutzmechanismus. Hinter aufgeschobenen Projekten und alten Mustern stecken oft unbewusste Bedürfnisse und ungelöste innere Konflikte.

Das Buch behandelt Themen wie emotionale Intelligenz, Gewohnheiten und den Umgang mit Rückschlägen.

Es liefert Denkanstöße, um eigene Blockaden zu erkennen und gezielt zu verändern. Für Selbstständige, die an ihren Routinen und Entscheidungen arbeiten wollen, kann das ein hilfreicher Perspektivwechsel sein.

(Lesetipp der Community)

Klicke auf die Cover, um zu den Büchern auf Amazon zu kommen (Affiliatelink)

Heißer Eierlikör mit Vanille und Zimt

Der Gemütlichkeits-Retter für den ersten kalten Abend auf dem Sofa. Warme Milch, ein Schuss Eierlikör und obendrauf eine Wolke Sahne.

Zutaten für 2 Portionen :

- 300 ml Milch
- 100 ml Eierlikör
- 1 Päckchen Vanillezucker
- 1 Prise gemahlener Zimt
- 100 g Schlagsahne

Zubereitung:

Schritt 1:
Erwärme die Milch mit dem Vanillezucker und der Prise Zimt in einem Topf. Sie soll heiß werden, aber nicht kochen.

Schritt 2:
Nimm den Topf vom Herd und rühre den Eierlikör ein. Er darf nicht mitkochen, da er sonst flockig werden kann.

Schritt 3:
Sahne steif schlagen

Schritt 4:
Die Eierlikör-Milch-Mischung auf zwei Tassen verteilen und mit einer Sahnehaube toppen. Nach Belieben etwas Zimt drüberstreuen.



Heißer Zimt-Kakao mit Zimtsahne

Schokolade, Milch und ein bisschen Zimt. Mehr braucht es nicht, damit der graue Winterabend sofort besser wird.

Zutaten für 2 Portionen :

- 400 ml Milch
- 60 g Zartbitterschokolade
- 1 Zimtstange
- 1 TL Zucker oder Honig
- 1 Prise Salz
- 100 g Schlagsahne
- 1 Prise Zimt

Sehr gut schmeckt es auch, wenn man ein Stück Orangenschalte mitkocht oder am Ende eine Prise Chili mit einrührt.

Zubereitung:

Schritt 1:
Hacke die Schokolade in kleine Stücke, damit sie besser schmilzt.

Schritt 2:
Gib die Milch mit der Zimtstange in einen Topf und erwärme sie langsam. Die Milch darf heiß werden, aber nicht kochen.

Schritt 3:
Nimm den Topf vom Herd und gib die Schokolade, den Zucker und das Salz dazu. Rühre so lange, bis alles geschmolzen ist. Hol danach die Zimtstange heraus.

Schritt 4:
Schlage die Sahne mit der Prise Zimt steif.

Schritt 5:
Fülle den Kakao in zwei Tassen und setze die Zimtsahne obendrauf. Sofort servieren, solange er schön heiß ist.



Apple Crumble in Förmchen

Saftige Apfelfüllung mit knusprigen Haferflocken-Streuseln, dazu Vanilleeis und Karamellsauce.

Zutaten für 4 Portionen :

Für die Füllung

- 4 mittelgroße Äpfel
- 1 EL Zitronensaft
- 2 EL brauner Zucker
- 1 TL Zimt
- 1 TL Speisestärke

Für die Streusel

- 100 g Weizenmehl
- 80 g zarte Haferflocken
- 80 g brauner Zucker
- 100 g kalte Butter, in Würfeln
- ½ TL Zimt
- 1 Prise Salz

Zum Servieren

- 4 Kugeln Vanilleeis
- 4 EL Karamellsauce

Zubereitung:

Schritt 1:
Ofen auf 180°C Ober-/Unterhitze vorheizen. 4 Förmchen (je ca. 250 ml) leicht einfetten.

Schritt 2 (Füllung):
Äpfel schälen, entkernen und in ca. 1,5 cm große Stücke schneiden. Mit Zitronensaft, Zucker, Zimt und Speisestärke mischen und gleichmäßig auf die Förmchen verteilen.

Schritt 3 (Streusel):
Weizenmehl, Haferflocken, Zucker, Zimt und Salz mischen. Kalte Butter dazugeben und mit den Fingern zu groben Streuseln verkneten.

Schritt 4:
Streusel locker auf den Äpfeln verteilen. Förmchen auf ein Backblech stellen und backen, bis die Streusel goldbraun sind und die Füllung am Rand blubbert.

Schritt 5:
Crumble 5 Minuten abkühlen lassen. Je eine Kugel Vanilleeis dazugeben und mit Karamellsauce beträufeln.



Schwedischer Zimtrollen-Kuchen

Zimtschnecken-Rollen werden direkt dicht aneinander in einer Form gebacken, wodurch sie extra weich und saftig werden.

Zutaten für 8 Personen :

Für den Teig

- 500 g Weizenmehl
- 75 g Zucker
- 7 g Trockenhefe
- 1 TL Kardamom, gemahlen
- ½ TL Salz
- 250 ml Milch, lauwarm
- 75 g Butter, weich
- 1 Ei

Für die Füllung

- 100 g Butter, weich
- 80 g brauner Zucker
- 2 EL Zimt, gemahlen

Zum Bestreichen

- 1 Ei, verquirlt
- 2 EL Hagelzucker

Zubereitung:

Schritt 1 (Teig):
Weizenmehl, Zucker, Trockenhefe, Kardamom und Salz mischen. Milch, Butter und Ei dazugeben und zu einem glatten, weichen Teig kneten.

Schritt 2 (Füllung):
Butter, Zucker und Zimt zu einer streichfähigen Paste verrühren.

Schritt 3:
Teig auf bemehlter Fläche zu einem Rechteck (ca. 40 x 50 cm) ausrollen. Füllung gleichmäßig bis zum Rand verstreichen. Von der langen Seite fest aufrollen und in ca. 3 cm dicke Scheiben schneiden. Die Scheiben mit der Schnittfläche nach oben in einer gefettete Springform (26 cm) verteilen.

Schritt 4:
Abdecken und gehen lassen, bis die Rollen aneinanderstoßen (mind. 30 Minuten). Ofen auf 200°C Ober-/ Unterhitze vorheizen.

Schritt 5:
Mit verqirltem Ei bestreichen, mit Hagelzucker bestreuen. Backen, bis die Rollen goldbraun sind und sich in der Mitte fest anfühlen (~30 Min.)





Vorschau


SOON



Die nächste Ausgabe erscheint im Januar 2027

In der nächsten Ausgabe

Der Januar steht für Neubeginn, Motivation und Ziele. Im Business steht spätestens jetzt die Planung des kommenden Jahres an.

Leider wird dabei oft der Blick auf die eigenen Ressourcen vergessen. Egal, ob es um die finanziellen, zeitlichen oder mentalen geht: wenn du sie nicht kennst und ehrlich einschätzen kannst, bringt dir die beste Planung nichts. Im Business wie im Privaten.

Darum wird genau das Hauptthema der ersten Ausgabe in 2027 sein. Wir sprechen ehrlich über dieses oft als Tabu angesehene Thema, wie wir damit umgehen und laden Expert:innen ein.

Möchtest auch du deine Erfahrung in Form eines Gastartikels mit den Leserinnen teilen oder mit deinem Angebot dabeisein?

Dann informiere dich auf unserer Website über deine Möglichkeiten und kontaktiere uns bis zum 01. Dezember 2026.

Wir freuen uns auf deine Nachricht und lesen uns im neuen Jahr!

Dein Team von digital durchstarten

Danke,

dass du die sechste 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 & Grafiken: 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:
online-business.club | 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.





Manuela Bletzer

E-Mail-Marketing-Expertin

Ich helfe Selbstständigen, die einen Newsletter wollen, aber bei „Double-Opt-in“ innerlich die Tür zumachen. Ich richte ein, erkläre, schreibe mit. Bis die Liste wächst und die Panik schrumpft.

Den Sprung von analog zu digital habe ich selbst gemacht, inklusive Abende, an denen der Laptop fast aus dem Fenster flog. Ich weiß also, was du brauchst und was du weglassen kannst.

Mit meinem Mann lebe ich in der Vorderpfalz und bin gern mit Wohnmobil oder Gleitschirm unterwegs. Da oben lernst du schnell, deiner Technik zu vertrauen.

Janina Feuchthofen

Tools, Technik, Online-Communities



Online-Communities und die Technik drumherum sind meine große Leidenschaft. Ich liebe es, ständig neue Tools auszuprobieren und so Wege zu finden, den Business-Alltag zu erleichtern.

In meiner Community und auf meinem YouTube-Channel stelle ich dir meine Lieblingstools vor und zeige dir, wie du sie für dich einrichtest und verwendest.

Meine Freizeit verbringe ich beim Gassi mit meiner Hündin Lillit oder beim Gaming mit Freunden.



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.

Elisabeth Frisch

Canva-Expertin & Trainerin

Nachdem ich mich selbst durch unterschiedliche Grafikprogramme gekämpft habe, bin ich bei Canva hängen geblieben und möchte es in meinem Alltag nicht mehr missen.

Ich bin Mitglied einer ausgewählten Gruppe von rund 40 offiziellen Canva Experten & Canva Creator weltweit.

Im Rahmen meines YouTube-Kanals „So geht Canva“, sowie in Einzel- oder Gruppencoachings zeige ich dir einen einfachen Weg, um mit ansprechenden Designs mehr Kunden für dein Business anzuziehen.





Die nächste Ausgabe erscheint im Januar 2027