

Ausgabe 03  
Januar 2026

# digital durchstarten.

*Das Magazin für Solopreneurinnen*

2026 wird  
dein Jahr

Klarheit, Fokus  
und Zeit für dich



Marketing  
& Strategie

Technik  
& KI

Digitale  
Produkte

Aus dem  
Netzwerk

Für  
Dich

*Neustart heißt nicht  
mehr machen.*

*Neustart heißt das  
Richtige machen  
und den Rest  
lassen.*

## Liebe Leserin

wir freuen uns sehr, dass du bei unserer ersten Ausgabe im neuen Jahr dabei bist. Du darfst dich wie immer auf tolle Artikel, Einblicke und Rezepte freuen.

Diesmal liegt – wie es sich für eine Januar Ausgabe gehört – das Thema Businessplanung weit vorne. Nicht nur die Planung an sich, sondern auch Marketing, Struktur und Tipps zum Zeitsparen.

Und es gibt noch einen Grund zum Feiern: Ab sofort haben wir zwei ganz tolle Kolumnistinnen mit an Bord, die ihre Expertise mit dir in den kommenden Ausgaben teilen. Ein herzliches Willkommen an Kirsten Biema und Susanne Wegbauer!

Auf ein erfolgreiches Jahr 2026

*Janina & Manuela*

## Die Herausgeberinnen



JANINA  
FEUCHTHOFEN

Tools, Technik,  
Communities



MANUELA  
BLETZER

E-Mail-  
Marketing





03



29

## Marketing & Strategie

Rückblick 2025 – Planung 2026 .....	3
Content-Ideen.....	9
SEO in Zeiten von KI .....	11
Bloß keinen Podcast?!.....	16
Authentizität im Marketing 2026.....	20
YouTube statt Social Media.....	24

## Technik & KI

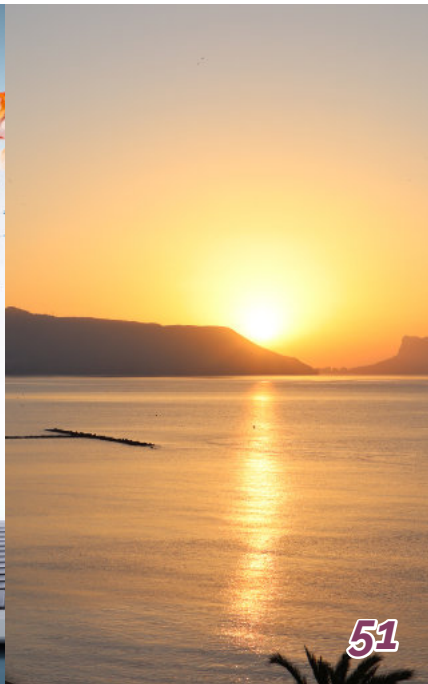
NotebookLM – Mein Boost .....	29
Scripte.io: Mein Tool für LinkedIn.....	33

## Digitale Produkte

Mut zur Lücke.....	37
Das Reseller-Modell.....	39

## Aus dem Netzwerk

Buch & Business.....	44
Ein Buch, das zeigt, was es lehrt .....	48
Was Auswandern verändern kann ...	51



## Für Dich

Plane dein Businessjahr 2026 .....	68
Planen, Brainstormen, Reflektieren. 77	
Jahres-Tagebücher .....	78
Jahr des Feuer-Pferdes .....	81
Quarkbällchen aus dem Ofen .....	83
Apfelküchlein aus dem Ofen .....	86
Saftige Möhrenmuffins .....	87

## Vorschau & Vorstellung

Kirsten Biema .....	95
Susanne Wegbauer .....	96

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!



# *Marketing & Strategie*



# Rückblick 2025 – Planung 2026

## Warum Aufräumen und Planen dein E-Mail-Marketing verändern werden

Weißt du, was ich Ende 2024 dachte? „2025 wird mein Jahr!“ Kennst du, oder? Diese euphorische Stimmung zwischen den Jahren, wenn alles möglich scheint und man sich vornimmt, endlich durch-zustarten.

2025 war gut, aber es war auch ein Jahr voller Stolpersteine, Umwege und dieser typischen „Was-habe-ich-mir-dabei-gedacht“-Momente.

Im März haben meine Kollegin Janina und ich in [Steffi's magazinschmide\\*](#) gelernt, was ein Newsletter-Online-Magazin ist, wie man ein solches Projekt umsetzt und dass es eine super Alternative zu einem normalen Newsletter ist. Das Online-Magazin hat uns einiges an Hirnschmalz und Zeit gekostet, doch wir lagen voll im Zeitplan, sodass wir unser Magazin »digital durchstarten« zum ersten Mal veröffentlicht haben.

Parallel bin ich in Kirsten Biema's [KI-Community\\*](#) eingestiegen und ehrlich? Ich hatte zwar schon einen

Account bei ChatGPT, doch keinen Plan, was ich mit KI alles machen kann, geschweige denn, wie ich es umsetzen kann. Ich bin da hineingestolpert wie in einen dunklen Raum, tastend, zweifelnd, oft genervt von der Technik. Aber ich bin drangeblieben. Heute nutze ich KI täglich für meine Kunden und spare damit nicht nur Zeit, sondern liefere auch bessere Ergebnisse.

### Was ich dabei gelernt habe?

Die schönen Vorsätze im Januar sind nichts wert, wenn du nicht regelmäßig aufräumst und neu justierst.

Und genau darum geht's jetzt, um deinen Newsletter.

Mal ehrlich, wie sieht dein Newsletter-Marketing gerade aus? Hast du einen Plan, oder schickst du einfach was raus, wenn dir gerade danach ist? Weißt du noch, was du letzten Monat geschrieben hast, oder musst du erst nachschauen? Und die große Frage: Würdest du

digital durchstarten.

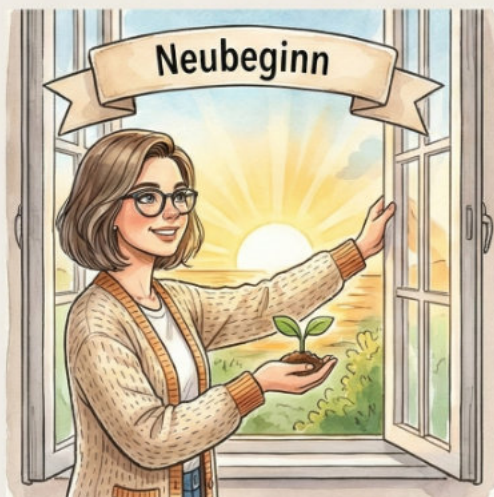
deinen eigenen Newsletter abonnieren?

Wenn du jetzt zusammenzuckst – gut. Denn genau das ist der Punkt, an dem Veränderung anfängt.

Aber bevor wir über deinen Newsletter reden, lass uns über deine Inbox, deinen Posteingang reden. Wie viele Newsletter bekommst du jeden Tag? Zehn? Zwanzig? Fünfzig? Und wie viele davon liest du wirklich? Sei ehrlich. Die meisten von uns haben Newsletter abonniert, weil wir dachten, das könnte interessant sein. Und jetzt?

Hier kommt deine erste Aufräum-Aktion: Geh durch deine Newsletter-Abos. Alle. Frag dich bei jedem einzelnen: Lese ich den wirklich? Freue ich mich, wenn er kommt? Bringt er mir was? Wenn die Antwort dreimal „Nein“ ist – weg damit. Abbestellen. Sofort.

Warum ist das wichtig? Weil du nur dann verstehst, was einen guten Newsletter ausmacht, wenn du selbst die richtige Brille aufhast. Wenn deine Inbox vollgemüllt ist mit Newslettern, die du ohnehin nicht liest, siehst du nicht mehr, was funktioniert.



Aber wenn du nur noch die Newsletter bekommst, die du wirklich lesen willst, dann merkst du: Was macht die anders? Warum freue ich mich auf die? Was kann ich davon lernen?

Hier ist die unbequeme Wahrheit: Ein Newsletter ohne Struktur ist wie ein Business ohne Plan. Du rennst los, bist beschäftigt, tust Dinge – aber kommst nicht wirklich voran. Du verschwendest Zeit mit dem ewigen „Was schreibe ich denn diesmal?“ und ärgerst dich, dass du wieder zu spät dran bist oder gar nichts verschickt hast.

2025 habe ich selbst gemerkt, wie wichtig Struktur ist. Nicht, weil ich plötzlich zur Organisations-Queen mutiert bin, sondern weil ich es satt hatte, im Chaos zu versinken. Also habe ich meinen Newsletter-Prozess komplett neu aufgesetzt. Redaktionsplan gemacht. Themen vorgeplant. Und weißt du was? Es hat mein Leben verändert.

Es geht um etwas ganz Simples: Wenn du weißt, was du wann schreibst, sparst du nicht nur Zeit. Du schreibst auch bessere Newsletter. Du baust eine Beziehung zu deinen Lesern auf, weil du kontinuierlich da bist. Und du verkaufst mehr, weil du strategisch vorgehen kannst, statt aus dem Bauch heraus. Deshalb räumen wir jetzt zusammen auf. Nicht mit diesem „Ich-mach-das-irgendwann“-Gedanken, sondern jetzt. Heute. Diese Woche.

Fang damit an, dir deinen letzten Newsletter anzuschauen. Was hat funktioniert? Was war Schrott? Welche Themen haben deine Leser interessiert, welche haben sie ignoriert? Schreib es auf. Sei ehrlich. Niemand muss das sehen außer dir.

Dann überleg dir, was du 2026 mit deinem Newsletter erreichen willst. Mehr Leser? Mehr Käufer? Mehr Vertrauen aufbauen? Eine klare Positionierung? Schreib auch das auf. Konkret. Keine schwammigen „Ich will erfolgreich sein“-Floskeln, sondern messbare Ziele.

Und dann – und das ist der Game-Changer – machst du einen Redaktionsplan. Einen echten Plan, in dem du deine Themen für die nächsten Wochen oder sogar Monate festhältst. Klingt nach Arbeit? Ist es auch. Aber es ist die Art von Arbeit, die sich auszahlt.

Ich habe dir einen Redaktionsplan als Excel-Sheet gebastelt, den du direkt nutzen kannst. Kein kompliziertes Gebilde, sondern ein praktisches Tool, das dir hilft, den Überblick zu behalten. Du findest es hier zum Download. Und weil ich weiß, dass viele von euch keine Lust auf lange Erklärungen haben, gibt's auch eine kurze Video-Erklärung dazu. Einfach anschauen, nachbauen, loslegen.

Was bringt dir das konkret? Du verschwendest keine Zeit mehr mit „Was könnte ich schreiben?“. Du siehst auf einen Blick, welche Themen noch fehlen. Du kannst deine Produkte und Angebote strategisch einplanen. Und du bleibst am Ball, weil du einen Plan hast.

Hör auf, perfekt sein zu wollen. Hör auf, auf den richtigen Zeitpunkt zu warten. Der kommt nicht. Fang einfach an. Mit einem einfachen Plan, mit deinem ersten strukturierten Newsletter, mit einem Commitment an dich selbst: 2026 wird dein Jahr. Aber nur, wenn du jetzt handelst.

Meine Erfolge 2025 kamen nicht, weil ich alles richtig gemacht habe. Sie kamen, weil ich drangeblieben bin. Auch an den Tagen, an denen ich genervt war. Auch dann, wenn die Technik mich zur Weißglut getrieben hat. Auch dann, wenn ich dachte: "Das wird nie was."

Du kannst das auch. Du brauchst keinen perfekten Plan, du brauchst einen Plan, der gut genug ist. Und dann gehst du los. Schritt für Schritt. Newsletter für Newsletter. | *mb*



Deine Ergänzung zum Video-Tutorial:  
[Hier kannst du dir den Redaktionsplan herunterladen](#)

Also, worauf wartest du noch?

Schnapp dir den Redaktionsplan,  
setz dich hin und plane dein erstes  
Quartal 2026.

Nicht eines Tages. Jetzt.  
Denn 2026 wird dein Jahr.

Aber nur, wenn du es zu deinem  
Jahr machst.

**E-MAIL-MARKETING STRATEGIEGESPRÄCH**

- Individuelle 1:1 Beratung
- Ziele definieren, Roadmap erstellen
- Deine Fragen, meine Antworten

**ThriveCart**

**Jetzt Sichern**

## Newsletter starten – ohne Technikstress

Du willst endlich mit E-Mail-Marketing loslegen.

Aber du weißt nicht, wie du anfangen sollst? Welches Tool ist das richtige? Technische Einrichtungen wie DNS, Double-Opt-In (DOI), DSGVO-konforme Anmeldeformulare sowie die Verknüpfung mit deiner Webseite bereiten dir Stress?

Vielleicht hast du ja bereits mit E-Mail-Marketing gestartet, doch aus einem unbekanntem Grund stockt es und deine E-Mail-Liste wächst nicht.

In einem Strategiegelgespräch schauen wir auf deinen Ist-Stand, dein Ziel und die nächsten sinnvollen Schritte klar, verständlich und ohne Blabla.

Du bekommst einen Fahrplan, welche Technik wirklich nötig ist und wie du deine Liste sauber aufbaust.

**60 Min. Zoom-Strategiegelgespräch für 39 € zzgl. MwSt.**

Wenn du danach mein Komplettpaket „**Newsletter Startklar**“ buchst, wird der Betrag komplett verrechnet.

[Direkter Link zur Buchung](#)

# Content-Ideen

Du sitzt vor dem leeren Blatt und fragst dich, worüber du heute schreiben sollst. Dann hol dir Inspiration aus dem Kalender. Besondere Tage und alte Bräuche sind deine Content-Goldmine, weil sie Aufhänger liefern, Emotionen wecken und deinen Leserinnen sofort zeigen, dass du nah am Leben dran bist.

Besondere Tage geben dir den perfekten Einstieg. Der Welttag des Buches? Perfekt, um über Storytelling im Newsletter zu sprechen. Der Tag der Erde? Ideal für nachhaltige Business-Strategien. Diese Tage kennen viele, sie poppen in Social Media auf und du kannst mitschwimmen, ohne großartig recherchieren zu müssen.

Noch stärker sind alte Bräuche. Deine Zielgruppe erinnert sich vielleicht an Winterverbrennung, Maibaum und Johannisfeuer. Da hängen Kindheitserinnerungen dran, Gefühle, Geschichten. Genau das macht deinen Content persönlich und nahbar.

Du baust eine Brücke zwischen früher und heute, zwischen analog und digital. Und du zeigst auch, dass es im Online-Business um Menschen und nicht nur um Technik geht.

Such dir aus der Liste die Tage und Bräuche raus, die zu dir passen. Nicht jeder Tag muss bespielt werden, aber die Auswahl gibt dir genug Futter für Wochen.

Auf der nächsten Seite ist eine Auswahl an **Content-Ideen von April bis Juli 2026**.

Im [Redaktionsplan](#) findest du eine separate Arbeitsmappe der wichtigsten Termine von 2026.

Datum	besonderer Tag / Brauch	Content-Vorschlag
21.01.26	Welt-Knuddel-Tag	Wie viel Nähe verträgst dein Newsletter?
02.02.26	Mariä Lichtmess	Von der Dunkelheit ins Licht – mehr Sichtbarkeit im Online-Business
14.02.26	Valentinstag	Liebeserklärung an deine E-Mail-Liste
23. - 25.02.26	Rosenmontag/Fasching	Welche Maske trägst du in deinem Marketing? Zeit, authentisch zu werden
01.03.26	Meteorologischer Frühlingsanfang	Frühlingserwachen: Welche Business-Ideen willst du zum Blühen bringen?
08.03.26	Weltfrauentag	Starke Frauen, starkes Business: Deine Erfolgsgeschichte gehört erzählt
20.03.26	Frühlingsanfang	Aussaat fürs Business: Was pflanzt du jetzt für die Ernte im Herbst?
05.04.26	Gründonnerstag	Früher grüne Suppe, heute grünes Licht für neue Projekte
06.04.26	Karfreitag	Innehalten im Business: Wann gönnst du dir Pausen?
13.04.26	Ostermontag	Weggefährten im Business: Wer begleitet dich auf deinem Weg?
22.04.26	Tag der Erde	Nachhaltig wachsen: Qualität statt Quantität in deiner Content-Strategie

Weitere besondere Tage/Bräuche kannst du auch unter folgenden Links finden:

<https://www.kleiner-kalender.de/rubrik/aktionstage.html>

<https://www.kleiner-kalender.de/rubrik/feste-und-braeuche.html>

<https://metricool.com/de/social-media-kalender/#Januar>

# SEO in Zeiten von KI

## *Warum Sichtbarkeit wichtiger ist denn je*

"Conny, kannst du uns mal erklären, wie das mit SEO eigentlich funktioniert?" Aus dieser Frage unserer KI-Community ist ein ganzes Webinar entstanden. Die Frage hat mich zum Nachdenken gebracht.

Nicht, weil ich die Antwort nicht gewusst hätte – sondern weil mir bewusst wurde, wie sehr sich die Antwort in den letzten Monaten verändert hat.

Als ich meine Präsentation vorbereitet habe, saß ich da mit meinen ganzen Notizen zu Keywords, Meta-Beschreibungen und Überschriften. Alles wichtig, alles richtig. Aber plötzlich fehlte mir etwas: der Blick auf das, was gerade jetzt passiert. Wir stehen mitten in einer Zeitenwende, in der nicht mehr nur Google entscheidet, wer gefunden wird.

### **Von der Suchmaschine zum persönlichen Assistenten**

Früher war die Sache einfach: Du wolltest als Coach in München gefunden werden? Dann hast du "Coach München" auf deine Website geschrieben, ein paar Mal wiederholt, fertig. Google hat das verstanden und dich in den Suchergebnissen angezeigt.

Heute ist das anders. Heute öffnen Menschen nicht mehr nur Google. Sie fragen ChatGPT: "Ich möchte mein Business online aufbauen, brauche aber Unterstützung bei der Strategie. Wer kann mir dabei helfen?" Oder sie nutzen Perplexity, um nach Lösungen für konkrete Probleme zu suchen.

Diese KI-Systeme funktionieren grundlegend anders als klassische Suchmaschinen. Sie verstehen Kontext. Sie ziehen Informationen aus verschiedenen Quellen zusammen – deine Website, dein LinkedIn-Profil, deine Videos – und erstellen daraus ein Gesamtbild von

dir und deinem Angebot. Das bedeutet: Wer heute konkurrenzfähig bleiben will, muss verstehen, wie diese Systeme ticken.

## Die Grundlagen bleiben das Fundament

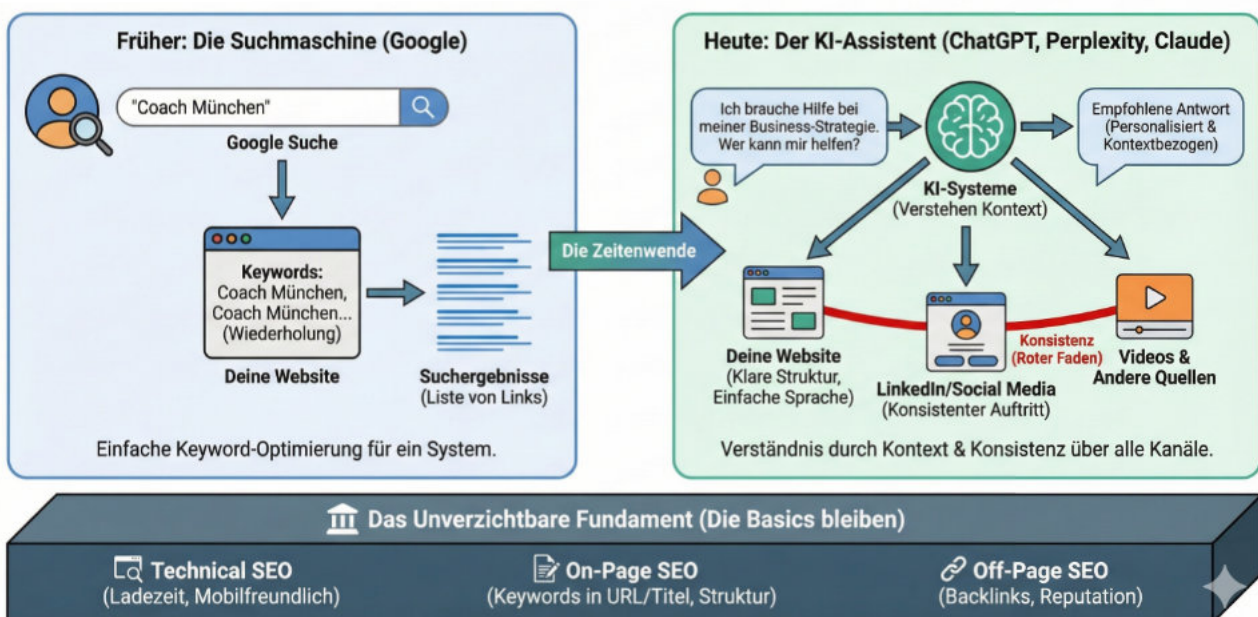
Während des Webinars habe ich trotzdem erstmal mit den Basics angefangen und gemerkt, wie viele in unserer Community das entweder noch nie gehört hatten oder längst wieder vergessen haben. Dabei sind diese Grundlagen nach wie vor unverzichtbar.

**On-Page-SEO** umfasst alles, was direkt auf deiner Website passiert. Dein Hauptkeyword sollte in der URL auftauchen, im Seitentitel, in der ersten Überschrift, im ersten Absatz. Die Struktur deiner Seite

sollte klar sein. Sogar deine Bilder spielen eine Rolle – wie du sie benennst, welchen Alt-Text du vergibst.

**Off-Page-SEO** beschreibt, wie du außerhalb deiner eigenen Website wahrgenommen wirst. Backlinks von anderen Seiten sind hier Gold wert. Aber genauso wichtig ist, dass du auf verschiedenen Plattformen konsistent auftrittst.

**Technical SEO** ist die unsichtbare Basis: Wie schnell lädt deine Seite? Ist sie mobilfreundlich? Gibt es tote Links?



## Schreiben für Maschinen, gefunden von Menschen

All das bleibt wichtig. Aber es reicht nicht mehr. Im Webinar gab es einen Moment, in dem ich sah, wie einigen Teilnehmerinnen ein Licht aufging. Ich hatte gerade erklärt, dass KI-Systeme keine Ironie verstehen. Keinen Sarkasmus. Keine feinen Nuancen.

"Aber ich will doch nicht wie ein Roboter klingen!", kam prompt der Einwand.

Verstehe ich. Aber hier ist die Sache:

Wir schreiben nicht für Roboter, damit Roboter uns lesen. Wir schreiben für Roboter, damit sie uns verstehen und uns dann Menschen empfehlen können. Das bedeutet: einfache Sprache, klare Strukturen, keine verschachtelten Sätze.



## **Cornelia Scherer** *WordPress-Spezialistin und KI-gestützte Online-Begleitung*



Ich begleite Selbständige dabei, ihr Online-Business professionell aufzustellen. Zusammen mit Kirsten Biema, wir arbeiten Hand in Hand.

## Konsistenz ist die neue Währung

Was mir in unserer Community immer wieder auffällt: Viele haben ihre Website sauber aufgesetzt, aber leider nicht mehr.

Das LinkedIn-Profil erzählt eine andere Geschichte. Die Instagram-Bio passt nicht zur Website. Für Google war das früher egal.

Für KI-Suchmaschinen ist es das nicht. Wenn jemand heute bei Claude oder Perplexity nach einem Coach für Zeitmanagement sucht, durchforstet die KI nicht nur deine Website.

Sie schaut auch, worüber du sonst so sprichst. Und wenn da kein roter Faden erkennbar ist, weiß die KI nicht, wofür du eigentlich stehst.

Der größte Fehler wäre, diesen Artikel zu lesen und dann nichts zu tun. Nimm dir doch mal im Laufe der Woche Zeit für eine Bestandsaufnahme.

Geh durch deine Website, deine Social-Media-Profile. Sind deine Kernbotschaften überall erkennbar? Und vor allem überall gleich? Recherchiere, wonach deine Zielgruppe sucht.

Nutze kostenlose Tools wie den Google Keyword Planner. Finde heraus, welche Fragen gestellt werden – und beantworte sie. Klar, präzise, ohne Umschweife.

Wer heute seine Sichtbarkeit dem Zufall überlässt, wird morgen unsichtbar sein. Aber wer jetzt anfängt, strategisch zu arbeiten, wird schon bald die Früchte ernten.

Kirsten Biema und ich sind FRAU KLARA. Eine Agentur, die **Technik mit Haltung, KI mit Praxis** und **Klartext mit Wirkung** verbindet.

[Erfahre mehr zu uns](#)



# Heike Stiegler – Mrs. Mobile

Mobile Sichtbarkeits-Mentorin



# Bloß keinen Podcast?!

## *Warum der Zeitpunkt nie besser war, um die eigene Stimme hören zu lassen*

„Macht es überhaupt noch Sinn, einen Podcast zu veröffentlichen? Wen interessiert jetzt noch ein weiterer, es gibt doch schon Millionen davon.“

Das sind die Fragen, die ich ständig höre. Und wenn ich ehrlich bin: Rational betrachtet lautet die Antwort „Nein“. Die Welt braucht nicht noch mehr Lärm. Aber wenn du Sichtbarkeit nicht als Lärm, sondern als Währung verstehst, dann ist die Antwort eine vollkommen andere. Ich behaupte sogar, es gab nie einen besseren Zeitpunkt als heute.

### **Warum? Weil wir an einem historischen Wendepunkt stehen.**

Wir werden gerade von KI-generierten Texten überflutet. Das Internet wird voll, aber es wird auch kalt. Ein Text kann von ChatGPT stammen. Ein Bild kann Midjourney sein. Aber deine Stimme, dein Lachen, deine Art zu betonen, das ist die letzte Bastion echter, unkopierbarer

Persönlichkeit. Die Frage ist also nicht: „Gibt es schon zu viele Podcasts?“ Die Frage ist: „Kannst du es dir leisten, in einer KI-Welt auf das mächtigste menschliche Bindungsinstrument, deine Stimme, zu verzichten?“

Jetzt wendest du vielleicht ein: „Aber KI kann heute doch schon Stimmen klonen!“ Stimmt, technisch ist das fast perfekt. Aber genau hier liegt der Unterschied zwischen Simulation und Resonanz. Eine KI kann einen Lacher simulieren, aber sie findet den Witz nicht lustig. Sie kann Betroffenheit erzeugen, aber ihr Hals schnürt sich nicht zu.

Hörer haben ein Radar für Echtheit. Wenn du deine Stimme delegierst, lieferst du zwar Informationen, aber keine Persönlichkeit. In einer Welt voller perfekter Fakes wird das kleine Unperfekte, das echte Stolpern, die ehrliche Passion, zum einzigen Unterscheidungsmerkmal. Nutze KI für die Recherche, aber delegiere niemals deine Seele.

### Aber was ist mit der Konkurrenz?

Lass uns die Zahl „4,5 Millionen Podcasts“ mal entzaubern. Rund 47 % davon haben weniger als 3 Episoden (Quelle: Amplifi Media). Es sind digitale Friedhöfe. Zieht man die inaktiven „Podcast-Zombies“ ab, bleiben weltweit nur noch ca. 10 bis 12 % übrig, die innerhalb der letzten 90 Tage wirklich gesendet haben.

In Deutschland sprechen wir geschätzt nur von 60.000 bis 80.000 aktiven Formaten (Quelle: OMR). Das ist nichts im Vergleich zu Millionen YouTube-Kanälen und Blogs. Der Markt ist nicht gesättigt, er ist nur voll von Leuten, die zu früh aufgegeben haben. Wer über Episode 10 hinaus weitermacht, gehört bereits zur Elite. Übrigens bei YouTube und Blog fragt sich auch niemand, ob es schon zu viele gibt.

### Die Technik-Falle: Warum High-End oft High-Distance bedeutet

Warum geben so viele auf? Meistens scheitert es nicht an Themenideen. Es scheitert am Perfektionismus. Viele sehen ein riesiges Tonstudio vor sich und lassen sich davon abschrecken. Dabei ist das oft kontraproduktiv.

Podcast ist intim. Wir lassen jemanden direkt in unseren Kopf, beim Joggen, auf dem Arbeitsweg oder bei der Hausarbeit. Es ist der direkteste und emotionalste Weg, andere zu erreichen. Keine Ablenkung durch Bewegtbild. Die Bilder entstehen im Kopf des Zuhörers.

Ein „zu perfekter“ Radiosound schafft hier oft unbewusst Distanz. Eine Aufnahme mit dem Smartphone hingegen klingt nach „Mensch zu Mensch“, wie eine Sprachnachricht an gute Freunde. Oder wie kommunizierst du mit deinen engsten Freunden? Per Hochglanz-Newsletter, oder eher per Sprachnachricht auf WhatsApp und Co.?

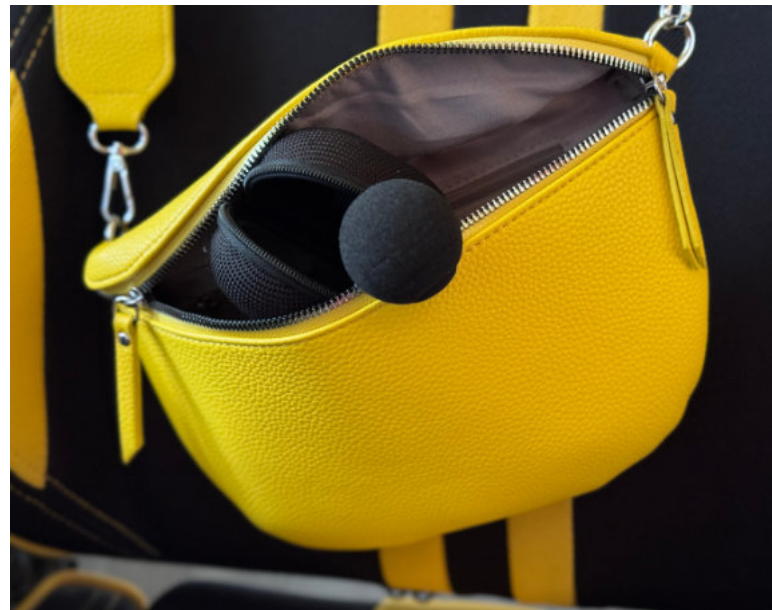


## Du hast dein Studio bereits in der Hosentasche.

Genau das ist mein Ansatz als „Mrs. Mobile“: Mach es dir so einfach, dass du gar nicht scheitern kannst. Dein Sendestudio steckt bereits in deiner Hosentasche. Es ist geladen, vernetzt und du weißt, wie man es bedient. Die Technik ist keine Ausrede mehr. Wenn du telefonieren kannst, kannst du podcasten.

Und bedenke, am Anfang hören dich nur sehr wenige und ausgewählte User. Du hast also Zeit und Raum, dich zu entwickeln, dich an das Medium zu gewöhnen und auch die richtige Technik zu etablieren.

Trau dich, deine Stimme zu erheben. Denn auch deine Geschichte und deine Erfahrungen sind es wert, erzählt zu werden. Denn deine Erfahrung ist Gold wert.



## Du willst sofort loslegen und professionell klingen – ohne teures Equipment?

Hol dir meine kostenlose Checkliste mit den Top 3 Hacks für Studio-Sound aus dem Smartphone. Erfahre darin, warum der „Butterbrot-Griff“ und dein Kleiderschrank besser klingen als manches Tonstudio und wie du sofort startest.

[Hier geht's zur „0-Euro-Podcast-Checkliste“!](#)



**Silke Schönweger**  
Marketing Mentorin & Content-Coach



# Authentizität im Marketing 2026

*So wirst du sichtbar, ohne dich zu verbiegen  
– mit Klarheit und guter Energie*

2026 wird Marketing nicht leiser, eher im Gegenteil. Mehr Content, mehr KI, mehr Tempo. Genau deshalb wächst bei vielen die Sehnsucht nach etwas, das man nicht künstlich erzeugen kann: echte Verbindung, eine Stimme, die nach „Mensch“ klingt und Klarheit statt Dauer-Online-sein.

Vielleicht denkst du beim Thema Sichtbarkeit manchmal „Ich will ja – aber bitte, ohne mich zu verbiegen“. Du bist damit nicht allein. Viele selbständige Frauen stecken beim Thema Marketing fest: zu viele Tipps, zu viele Kanäle, zu viele „Du musst, sonst funktioniert dein Marketing nicht“. Am Ende bleibt dieses Gefühl, ständig zu arbeiten, aber nicht wirklich voranzukommen.

**Authentizität im Marketing** ist dabei keine hübsche Deko, sondern eine Entscheidung: Ich mache Marketing so, dass es zu mir passt – zu meinen Werten, meiner Energie und meinem echten Leben. Nicht perfekt, aber stimmig für mich.

Diese Stimmigkeit wird 2026 zum echten Vorteil, weil Vertrauen die neue Währung ist. Menschen wollen jemanden, bei dem sie spüren: Das ist echt. Das ist nicht nur eine Masche.

Authentisch heißt nicht „ich erzähle alles privat“ oder „ich sage immer alles knallhart“. Du darfst Grenzen haben. Du darfst auch entscheiden, dass du Themen nicht teilst. Authentisch bedeutet vor allem auch, dass deine Worte, deine Haltung und deine Handlungen zusammenpassen.

Viele merken erst spät, dass sie eine Rolle spielen. Zum Beispiel, weil sie denken, sie müssten auf Social Media auf eine bestimmte Art auftreten oder ihre Art zu sprechen sei zu normal, zu unperfekt. Oder indem sie jemanden kopieren, von dem sie glauben, dass er oder sie erfolgreich sei und bei dem alles ganz leicht aussieht.

Deine Persönlichkeit ist kein Störfaktor. Sie ist ein Teil deines Angebots. Auch deine Art, Dinge einzuordnen, Grenzen zu setzen und Klartext zu sprechen, ist Marketing. Ist das nicht ein erleichternder Gedanke?

Damit Authentizität nicht nur ein schönes Ideal bleibt, hilft ein einfacher Kompass mit drei Fragen. Er ist wie eine innere Orientierungshilfe, wenn im Außen wieder jemand ruft, dass du mehr machen, schneller machen oder es wie jemand anderes machen sollst:

### **Werte: Wofür willst du stehen?**

Was ist dir wichtiger: schnell wachsen oder gesund wachsen? Welche Art von Kundinnen willst du anziehen – und welche nicht? Wenn du deine Werte klar hast, wird dein Marketing automatisch klarer. Du musst nicht jedem Trend hinterherlaufen, weil du weißt, was zu dir gehört und was nicht.

Probiere mal einen Perspektivwechsel und definiere Erfolg einmal ohne Zahlen, also ohne Umsatz, ohne Reichweite, ohne Follower. Wie fühlt sich ein erfolgreicher Arbeitstag für dich an? Vielleicht ist es: „Ich habe mich nicht gehetzt“, „Ich war klar in meiner Kommunikation“, „Ich habe an etwas

gearbeitet, das langfristig trägt“. Diese Art von Erfolg ist nicht unprofessionell, sondern nachhaltig. Und sie verhindert, dass du dich 2026 von äußeren Erwartungen steuern lässt.

### **Energie: Was gibt dir Kraft und was zieht sie dir?**

Mach eine Energiebilanz und schau, welche Kanäle ein + oder ein - bekommen: Newsletter, Blog, Podcast, Social Media, Netzwerken. Wenn du hinschaust, kannst du spüren, dass die Kanäle gewinnen, die du langfristig mit guter Energie tragen kannst.

Leichtigkeit ist kein Mangel an Professionalität. Sie ist oft ein Zeichen, dass du näher bei dir bist. Und das ist wichtig, weil deine Energie spürbar ist. Auch online. Auch in Texten.

Marketing, das dich auslaugt, klingt oft nach Pflicht, während Marketing, das zu dir passt, nach „Ich meine das so und stehe dazu“ klingt.

Du musst und solltest nicht auf allen Plattformen präsent sein. Du musst auch nicht jedes Format mögen. Du darfst auch nein sagen. Das ist keine Schwäche. Das ist Selbsterkenntnis.

Wenn du merkst, dass dich etwas dauerhaft Kraft kostet, hast du Möglichkeiten. Du kannst vereinfachen, delegieren oder bewusst streichen.

### **Verbindung: Wie entsteht echte Nähe?**

Nähe entsteht, wenn du mutig aussprichst, was deine Zielgruppe wirklich denkt und was sie vielleicht nachts um 3 googeln würde.

Geschichten schaffen Verbindung. Nicht als „Storytelling-Trick“, sondern als Menschlichkeit. Eine kleine Szene, ein ehrlicher Moment, eine Erfahrung, die zeigt: „Ich kenne das.“

Wenn du 2026 mehr du sein willst, starte klein. Such dir eine Sache aus: einen Kanal, der dir liegt. Eine Frequenz, die du halten kannst. Eine Botschaft, die du öfter sagen möchtest – auch wenn sie nicht jedem gefällt. Vielleicht ist es ein ehrlicher Newsletter. Vielleicht ein Blogartikel, bei dem du mehr in die Tiefe gehst. Vielleicht ist es auch eine klare Entscheidung gegen Formate, die dich auslaugen.

**Mein Tipp:** Baue Reflexion fest in deinen Alltag ein. Nicht als Pflichtübung, sondern als Geschenk an dich selbst. 30 Minuten am Monatsende reichen oft, um wieder klar zu sehen: Was hat funktioniert? Was hat mich Energie gekostet? Was möchte ich beibehalten, was darf leichter werden? Diese kleinen Check-ins holen dich raus aus dem Aktionismus und zurück in die Selbstführung.

Authentizität ist nicht der eine Schalter, den du umlegst oder die eine große Entscheidung. Sie entsteht durch viele kleine Entscheidungen, die sich jeden Tag nach dir anfühlen.

Denn Authentizität schlägt Algorithmen. Nicht, weil sie „schöner“ ist – sondern weil sie Vertrauen schafft. Marketing in deinem Tempo. Mit deiner Stimme. Und mit guter Energie.

Du möchtest mit mir über dein authentisches Marketing sprechen? [Buche dir ein unverbindliches Kennenlerngespräch – ich freue mich auf dich!](#)



**Hiacynta Hess**

Expertin für WordPress und das Divi-Theme



# YouTube statt Social Media

## *Wie ich durch Erklärvideos 99% meiner Kunden gewinne*

Mein YouTube-Kanal ist durch Zufall entstanden. Als Divi-Expertin habe ich meinen Kunden nach Fertigstellung ihrer Website immer kleine Videoanleitungen zur Verfügung gestellt, damit sie ihre Seite eigenständig bearbeiten und erweitern können. Das Feedback war durchweg positiv, doch die gleichen Fragen tauchten immer wieder auf. Irgendwann wurde mir klar, dass nicht nur meine Kunden diese Probleme haben, sondern auch viele andere Personen genau die gleichen Schwierigkeiten beim Aufbau ihrer Website erleben.

Also begann ich im August 2021, diese Lösungen nicht mehr nur einzelnen Kunden, sondern der Allgemeinheit auf YouTube zur Verfügung zu stellen. Anfangs war mein Kanal relativ unstrukturiert, weil ich Videos einfach zu den Themen aufnahm, die gerade aktuell waren oder bei denen ich selbst beim Erstellen von Websites auf Schwierigkeiten gestoßen bin. Ich habe ohne große Strategie einfach losgelegt und durchgezogen.

Was daraus geworden ist, hat meine Erwartungen übertroffen. Heute stehe ich bei über dreieinhalbtausend Abonnenten und erhalte 99 Prozent meiner Kundenanfragen über YouTube.

Ich betreibe keine Kaltakquise, schalte keine Werbeanzeigen und habe mich komplett aus Social Media zurückgezogen. Weder LinkedIn noch Instagram sind Teil meiner Strategie. Ich setze ausschließlich auf YouTube, und genau darin liegt ein massiver Vorteil, den ich gerne mit dir teilen möchte.

Der wichtigste Perspektivwechsel ist folgender: YouTube ist keine Social-Media-Plattform, sondern eine Suchmaschine. Während Inhalte auf Instagram oder LinkedIn eine Halbwertszeit von wenigen Stunden haben, ist ein YouTube-Video ein langfristiger Vermögenswert. Ein Video, das ich vor zwei Jahren erstellt habe, bringt mir heute noch täglich neue Interessenten, einfach weil es ein konkretes Problem löst.

Meine Zielgruppe, das sind Coaches und Berater, die ihre Website selbst erstellen wollen, sucht bei Google oder direkt bei YouTube nach Lösungen. Sie geben Begriffe ein wie WordPress installieren, Startseite strukturieren oder SEO verstehen.

Wenn mein Video dann als hilfreiche Antwort erscheint, habe ich den ersten und wichtigsten Schritt im Verkaufsprozess bereits gemeistert: Ich habe Mehrwert geliefert, bevor ich überhaupt etwas verkauft habe.

Wenn du mit YouTube starten willst, brauchst du kein perfektes Setup. Kauf dir ein gutes Mikrofon, das ist das Allerwichtigste. Mittlerweile haben wir sehr gute Kameras an unseren Smartphones, und die reichen völlig aus für professionelle Videos. Besonders bei Erklärvideos, wo du einen Bildschirm abfilmst, ist eine teure Kamera gar nicht notwendig.

Deine Zuschauer suchen nach Kompetenz und Lösungen, nicht nach Hollywood-Produktion. Der nächste wichtige Punkt ist, dass du wirklich Videos zu Themen erstellst, die deine Zielgruppe interessieren. Greife Fragen auf, die dir gestellt werden, die du in Facebook-Gruppen oder in Kommentaren siehst.

Diese Themen sind Gold wert für dein YouTube-Video. Konstanz ist ebenfalls entscheidend.

Der Algorithmus liebt Verlässlichkeit. Du solltest mindestens ein Video pro Woche hochladen, idealerweise an einem festen Tag zu einer festen Uhrzeit. Wenn du es mal eine Woche nicht schaffst, ist das kein Beinbruch, aber Regelmäßigkeit zahlt sich aus.

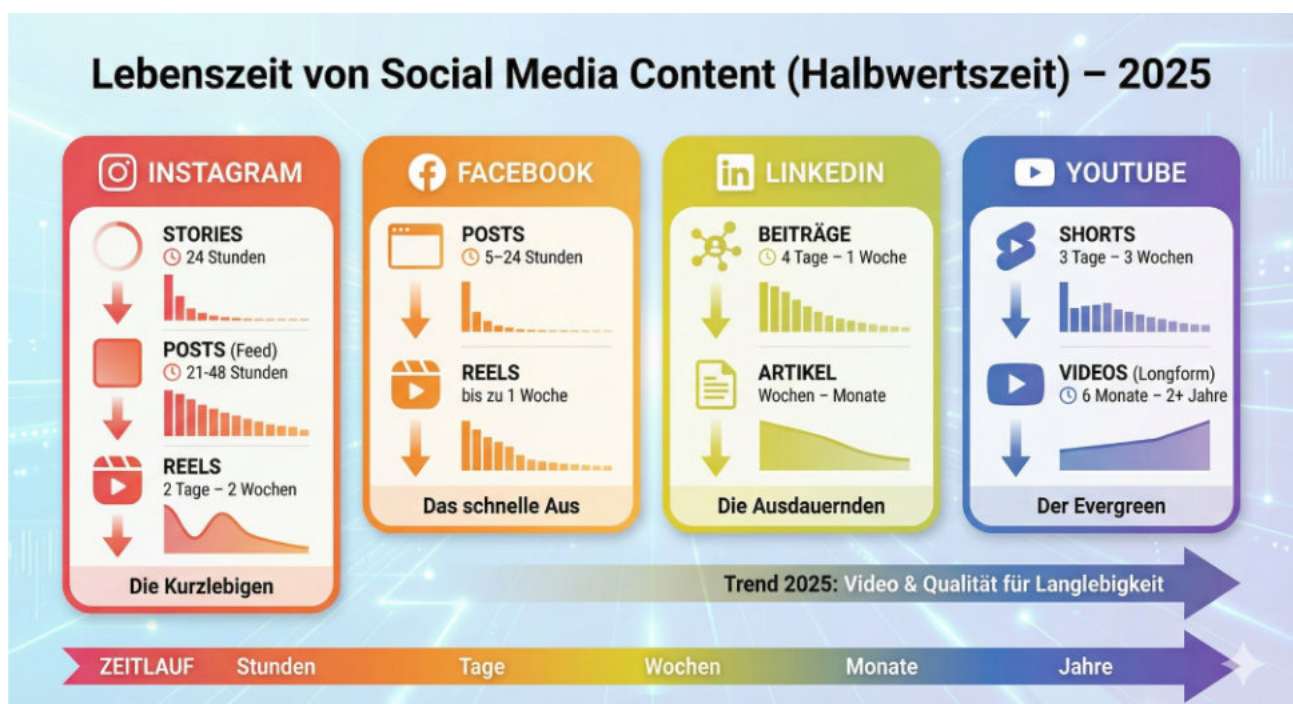
Erstelle dir für jedes Video ein Skript, an dem du dich orientieren kannst. Das hilft dir, den roten Faden nicht zu verlieren. Halte dich kurz und knapp. Verzichte auf ellenlange Intros, in denen du dich vorstellst und deine Community zum Abonnieren, Liken und Kommentieren aufforderst. Zu viele Handlungsaufforderungen lenken vom Wesentlichen ab. Konzentriere dich wirklich auf den Mehrwert, den du im Video lieferst.

Lass dich nicht davon abschrecken, wenn du mit einem neuen Kanal startest und dein Video nach fünf Tagen nur zwanzig Aufrufe hat. Das ist deprimierend, ich weiß. Aber je mehr Videos du produzierst und je konstanter du bleibst, desto mehr werden die Aufrufe steigen.

Für meine ersten hundert Abonnenten habe ich circa vier Monate gebraucht. Mittlerweile gewinne ich etwa hundert Abonnenten pro Monat. Am Anfang ist das Wachstum relativ langsam, irgendwann geht es aber exponentiell. Bis das geschieht, musst du einfach durchziehen.

YouTube ist eine der mächtigsten Marketingmaschinen, die dir zur Verfügung steht. Du baust dir eine Bibliothek aus hilfreichen Inhalten auf, die für dich arbeiten, während du schläfst.

Jedes Video ist eine Investition in deine Sichtbarkeit und in dein Geschäft. Der Weg erfordert Geduld und Ausdauer, aber er funktioniert nachweislich. Fang einfach an und bleib dran.





# *Technik & KI*



# NotebookLM – Mein Boost

## *Der unsichtbare Assistent, der meine wilden Gedanken zum Tanzen bringt*

Kennst du das? Du jonglierst mit drei Kundenprojekten gleichzeitig, hast unzählige offene Browser-Tabs, dein Kopf ist voll mit Notizen aus fünf verschiedenen Meetings – und dann fragt dich jemand: „Was war nochmal der Status von Projekt X?“ Und du? Du kramst verzweifelt in deinen Unterlagen.

Als Mentorin für Solopreneure sehe ich diese Herausforderung jeden Tag – bei meinen Kunden und ihren virtuellen Assistentinnen. Und ich habe ein Tool gefunden, das hier alles verändert. Nein, nicht wieder ein Projektmanagement-Tool oder eine fancy Notiz-App. Ich spreche von NotebookLM – meinem persönlicher Produktivitäts-Turbo, den ich mittlerweile allen meinen Kunden ans Herz lege.

### **Was ist NotebookLM überhaupt?**

NotebookLM ist ein kostenloses KI-Tool von Google, das ich als „zweiten Kopf“ bezeichne. Stell dir vor: Du lädst all deine Unterlagen

hoch – PDFs, Notizen, Meeting-Protokolle, YouTube-Transkripte, sogar ganze Websites – und die KI versteht den Kontext. Aber hier kommt der Clou: Sie arbeitet quellenbasiert und zeigt die dir Fundstellen an.

Das nennt sich „Grounding“. Die KI arbeitet ausschließlich mit dem Material, das du ihr gibst. Kaum Halluzinationen, keine erfundenen Fakten. Für dich als virtuelle Assistentin, die mit sensiblen Kundendaten arbeitet, ist das Gold wert.

Wichtiger Datenschutz-Hinweis: Wenn du mit Kundendaten arbeitest, solltest du unbedingt Google Workspace Business nutzen. Nur hier hast du einen erweiterten Datenschutz und kannst die genauen Parameter der Datenverarbeitung prüfen. Die kostenlose Version ist super zum Testen, aber für professionelle Arbeit mit sensiblen Informationen ist die Business-Version ein Muss.

## Wie ich NotebookLM in meiner Mentoring-Arbeit nutze

Angebotsentwicklung aus meinem Wissensschatz:

In den Jahren meiner Selbständigkeit habe ich unzählige Notizen, Strategiepapiere, Kundenanalysen und Insights gesammelt.

Früher lagen die in verschiedenen Ordnern verstreut – wertvolles Wissen, das ich kaum nutzen konnte.

Jetzt lade ich all diese Dokumente in NotebookLM hoch und frage: „Welche wiederkehrenden Herausforderungen beschreiben meine Notizen bei Solopreneuren im E-Commerce?“ Oder: „Welche erfolgreichen Strategien habe ich in den letzten drei Jahren dokumentiert?“

Die KI analysiert meine eigenen Erfahrungen und hilft mir, daraus neue Angebote zu entwickeln. So ist zum Beispiel mein aktuelles Mentoring-Programm entstanden – aus Mustern, die ich selbst nicht gesehen hatte, die aber in meinen eigenen Aufzeichnungen lagen.

Für dich als VA: Nutze deine gesammelten Erfahrungen, um spezialisierte Services zu entwickeln, die dich von anderen abheben.

Nachbereitung von Mentoring-Sessions:

Ich lade Aufzeichnungen meiner Mentoring-Calls direkt in NotebookLM hoch. Später kann ich gezielt nachsehen: „Was hat der Kunde über seine Zielgruppe gesagt?“ oder „Welche Tools wollte er testen?“

Für dich bedeutet das: Keine verzweifelten Notizen mehr während des Gesprächs mit deinen Auftraggebern. Du kannst präsent sein und trotzdem keine Information verlieren.

Content-Strategien entwickeln:

Hier sehe ich bei meinen Kunden den größten Zeitfresser: Sie – und ihre VAs – verbringen Stunden damit, durch alte Dokumente zu scrollen, um den richtigen Ton und die wichtigen Facts für Social-Media-Posts, Newsletter oder Blogbeiträge zu finden.

Meine Empfehlung: Lade die Brand Guidelines, frühere Posts und Produktinfos in NotebookLM. Die KI kennt dann die Markenstimme, die wichtigen Botschaften und erstellt Entwürfe, die authentisch klingen. Ich nutze das für meine eigenen Inhalte und zeige es meinen Kunden für ihre VA-Zusammenarbeit.

Wissensmanagement aus externen Quellen:

Das ist mein Lieblings-Feature, das ich allen Solopreneuren zeige: Ich lade Fachbücher, Artikel und Video-Transkripte von Webinaren hoch. NotebookLM erstellt automatisch eine Zusammenfassung oder – und das ist verrückt – sogar einen Podcast, der das Wichtigste in 10 Minuten erklärt.

Statt ein 300-Seiten-Buch zu lesen, höre ich die Essenz beim Spaziergang. Das spart mir locker 5-10 Stunden pro Woche. Für dich als VA bedeutet das: Du kannst dich schneller in neue Themen einarbeiten und deinen Kunden mit fundiertem Wissen zur Seite stehen.

### **Warum das 2026 den Unterschied macht**

Gerade virtuellen Assistent:Innen stehen in einem harten Wettbewerb. Die Solopreneure, mit denen ich arbeite, erwarten heute nicht nur Zuverlässigkeit, sondern auch Schnelligkeit und strategisches Denken von ihren VAs.

Mit NotebookLM kannst du:

Schneller reagieren: Kundenfragen beantwortest du in Minuten statt Stunden

Mehr Wert liefern: Du bringst Insights aus vergangenen Projekten ein, die sonst verloren gegangen wären

Professioneller auftreten: Keine „Ich muss nochmal nachschauen“-Momente mehr

Deine Kapazität verdoppeln: Was früher einen halben Tag Recherche kostete, erledigst du jetzt in 15 Minuten

### **Ein konkretes Beispiel aus meiner Praxis**

Eine meiner Klientinnen fragte ihre VA nach einer Content-Strategie-Empfehlung. Die VA hatte über Monate Notizen aus verschiedenen Gesprächen, Marktanalysen und Konkurrenzbeobachtungen gesammelt. Früher hätte sie Stunden gebraucht, um das alles zu sichten.

Mit NotebookLM? Die VA hat die KI gebeten, die drei wichtigsten Markttrends basierend auf ihren Notizen zu zeigen und eine Strategie-Empfehlung zu erstellen. 20 Minuten später hatte sie ein fundiertes Briefing-Dokument. Meine Klientin war begeistert – und die VA bekam sofort einen Folgeauftrag.

## Mein Tipp für dich

NotebookLM ist kostenlos. Du brauchst nur ein Google-Konto. Starte klein: Nimm ein kleines persönliches Projekt und lade alle relevanten Dokumente hoch. Dann stelle einfache Fragen wie „Fasse die wichtigsten Punkte zusammen“ oder „Was sind die nächsten To-dos?“.

Du wirst sehen: Es fühlt sich an wie Magie. Aber es ist einfach smarte Technologie, die dir den Rücken freihält für das, was wirklich zählt – echte Kundenbeziehungen und kreative Lösungen.

Als Mentorin habe ich schon unzählige Tools gesehen kommen und gehen. NotebookLM ist das erste, das ich wirklich jedem meiner Kunden – und jeder VA, die mit ihnen arbeitet – ans Herz lege. Es verändert nicht nur die Produktivität, sondern die Art, wie wir über Wissensarbeit denken.

Probier es aus. Dein zukünftiges Ich wird dir danken.

Anleitungen hier zu und viele weitere findest du auf meinem [YouTube-Kanal](#).



KIRSTEN BIEMA

KI-Business-Mentorin  
und Speakerin



# Scribe.io: Mein Tool für LinkedIn

## *Das KI-Tool, das deine Gedanken zu LinkedIn-Posts werden lässt*

Kennst du das? Du hast eine gute Idee für einen LinkedIn-Post, aber sobald du vor dem leeren Dokument sitzt, ist sie weg. Oder du schreibst eine Stunde daran herum, doch am Ende klingt er steif.

Genau deshalb nutze ich täglich Scribe, weil es mir Zeit spart und ich endlich so klingen kann, wie ich wirklich bin.

Du nimmst einfach eine Sprachnachricht auf, beim Spaziergang, nach einem Kundengespräch, oder morgens beim Kaffee. Scribe macht daraus einen fertigen LinkedIn-Post, der nach dir klingt. Ist das nicht genial?

Warum? Weil das Tool deinen Schreibstil lernt. Je mehr du es nutzt, desto besser wird es darin, deine Stimme zu treffen.

Scribe hilft dir auch bei deiner Content-Strategie. Du definierst deine Themen und das Tool schlägt dir passende Post-Ideen vor.

Die Analysen zeigen dir, welche Posts gut ankommen und wo du noch optimieren kannst. Kein Rätselraten mehr, sondern echte Daten.

Wenn du denkst, du kannst doch gar nicht spannend schreiben, dann ist Scribe genau dafür gemacht. Du redest einfach, und das Tool macht den Rest.

Falls du immer tiefer in die Materie einsteigen möchtest, gibt es in der Scribe University kurze, praktische Anleitungen.

Für mich ist Scribe die beste Investition für meine LinkedIn-Sichtbarkeit. | mb

Über meinen [Affiliate-Link\\*](#) kannst du Scribe für 1 Monat kostenlos testen.

# STECKBRIEF



## SCRIBE.IO

[Scribe.io](#)\* ist ein KI-Tool, welches dir eine Content-Strategie für LinkedIn entwickelt. Es macht dir, auf dich zugeschnitten und in deinem Ton, Vorschläge für

LinkedIn-Posts, dank einer Wissensdatenbank. Analysen zeigen dir unter anderem dein Wachstum auf LinkedIn.

## KERN-FEATURES

- Sitz in Berlin
- Tool auf Englisch
- Posts auf Deutsch
- Content-Strategie
- persönliche Analysen
- WhatsApp zu Content

A conceptual image for digital products. A silver metal shopping cart with orange handles and a front bumper is positioned on the keyboard of a silver laptop. The cart is empty. Above the cart, a goldfish is shown swimming, with several small blue water droplets trailing behind it, suggesting movement from the digital world into the physical world. The background is a light blue gradient.

# *Digitale Produkte*



# Mut zur Lücke

## Du brauchst keine perfekte Kursplattform

„Ich kann keinen Online-Kurs verkaufen, ich brauche erst einen Kursbereich.“

Kommt dir das bekannt vor? Bis vor kurzem hatte ich diese Gedanken ständig. Ich wollte einen perfekten Kursbereich, mit Modulen, Lektionen, Zugang den man sich einmalig kauft und einem eigenen Dashboard pro Person.

Doch diese Lösungen kosten. Egal, ob ThriveCart Learn, Ablefy oder selbstgebaut auf WordPress. Wenn man gerade erst startet oder erst einmal testen möchte, schreckt das ab. Die Folge ist, dass man seinen Kurs hinauszögert, Chancen verpasst und irgendwann es komplett verwirft.

Was aber, wenn es nicht perfekt sein muss? Ist dein Kurs deswegen weniger wert? Oder ist es nicht vielleicht sogar besser, unperfekt zu starten und so früher anderen helfen zu können?

Es muss nicht immer ein teures Tool sein, "weil das alle so machen". Du entscheidest, wie du dein Angebot anbieten möchtest, sei kreativ:

Ein interaktives Workbook mit verlinkten Videos, das sich die Käufer herunterladen können. Eine Seite auf deiner Website, für die man das Passwort nach dem Kauf per Mail bekommt. Ein selbstgebautes LMS in Notion, das man sich vielleicht sogar ins eigene Notion kopieren kann.

Es gibt unzählige Möglichkeiten, wie du deinen Kurs und dein Wissen anbieten kannst. Also, warte nicht auf den perfekten Moment, den wird es nie geben. Habe Mut zur Lücke und leg los! | jf

The screenshot shows a Notion workspace template for a course. At the top, there's a header with the title "[VORLAGE] Dein Kursbereich". Below it, a section titled "Über diesen Kurs" contains a paragraph of placeholder text. To the right, there's a profile picture of a woman and a bio: "Hi, ich bin Janina" followed by more placeholder text and a "Les uns reconnecter" button. The main content area is divided into three sections: "Modul 1" with a "Menu" bar and three colored cards for "Lektion 1", "Lektion 2", and "Lektion 3"; "Dein Workbook" with a "[WORKBOOK: EINFÜGEN]" placeholder; and "Notizen" with a "Hier ist Platz für deine Notizen" placeholder. The interface is dark-themed with a blue gradient header.

Beispiel für einen in Notion gebauter Kursbereich

# Das Reseller-Modell

## Sinnvoll oder unnötige Geldverschwendung?

Du hast dein digitales Angebot gelauncht und die ersten Verkäufe kommen rein. Jedes „Pling“ ist eine neue Buchung, du freust dich wahnsinnig, du hast es geschafft! All der Stress von der Erstellung bis zur Technik für die Zahlungsanbieter und Auslieferung, es hat sich gelohnt!

Ein paar Wochen später ist es Zeit für deine Buchhaltung. Du hast keine Steuerberaterin und machst sie alleine. So schwer ist es ja nicht, du hast es bisher immer selbst hinkommen, auch, wenn du keine Steuerexpertin bist. Sicher, es sind nun mehr Rechnungen zu verbuchen, für jeden Verkauf deines Angebotes eine. Aber es ist noch überschaubar.

Dann siehst du dir ein paar Rechnungen genauer an. Eine Kundin kommt aus Österreich, der nächste aus Österreich. Hier ist eine Steuernummer angegeben. Dort nicht, obwohl ein Unternehmensname genannt wurde. Wann darf man noch einmal keine Umsatzsteuer ausweisen und was zum Teufel ist Reverse Charge?!

Deine bisherige Euphorie über die vielen Verkäufe verfliegt und macht Platz für den Verwaltungsstress. Plötzlich wünschst du dir, doch einen Reseller gewählt zu haben.

### Was ist ein Reseller?

Reseller lässt sich grob mit „Wiederverkäufer“ übersetzen. Sie sind quasi der Supermarkt für deine Produkte. Ein Landwirt kann seine Ware direkt vom Hofladen aus verkaufen, selbst Bons ausstellen, Zeit investieren und für die richtige Buchhaltung sorgen. Oder er lässt einen Supermarkt den Verkauf an den Endkunden übernehmen.

Bei den Resellern ist es genauso. Anstatt dass du direkt an deine Kunden verkaufst, übernimmt das der Reseller für dich. Somit liegt die Verantwortung für die korrekte steuerliche Abwicklung nicht bei dir, sondern beim Reseller.

Du bekommst anstatt vieler Einzelrechnungen nur eine gesammelte zu jedem Auszahlungs-Turnus, die du bei dir verbuchen musst.

## Warum kann sich das lohnen?

Besonders wenn du deine Steuern selbst erledigst, kann dir das Reseller-Modell eine Menge Stress und Zeit sparen. Du musst nicht neben deiner eigentlichen Expertise noch internationales Steuerrecht verstehen. Der Reseller übernimmt die korrekte Berechnung der Umsatzsteuer und Rechnungserstellung an die Kunden. Du bist nur dafür verantwortlich, dass die Kunden auch das bekommen, wofür sie bezahlen.

## Die üblichen Verdächtigen

In Deutschland sind zwei Reseller besonders bekannt: Digistore24 und CopeCart. Beide funktionieren nach dem gleichen Prinzip: Du erstellst dein Produkt, lässt es freischalten und sie übernehmen den Rest. Beide Anbieter sind darauf spezialisiert, digitale Produkte und Memberships abzuwickeln und nehmen dir so die technische und bürokratische Last ab. Bei den Integrationen unterscheiden sie sich etwas, aber dank Automationstools wie Zapier und Make kannst du nahezu alle deine Tools verbinden.

## Die Nachteile

Jedoch hat dieser Service auch seinen Preis. Reseller behalten

einen Prozentsatz und eine fixe Transaktionsgebühr von jedem Verkauf ein. So wie der Supermarkt weniger an den Landwirt weitergibt, als der Endkunde bezahlt. Auch bekommst du das Geld nicht sofort. Diese Sicherheits-Rücklagen sind wichtig, falls es zu Rückgaben kommt. Nach diesem Zeitraum (meist 30 Tage) steht dir das Geld dann zur Auszahlung zur Verfügung.

## Macht es also Sinn?

Meiner Meinung sind Reseller eine gewaltige Entlastung für alle, die ihre Buchhaltung selber machen und Kunden im Ausland haben. Oder sowohl B2B und B2C Kunden, denn auch das macht einen Unterschied. Sogar Tools wie ThriveCart sind nicht zu 100 % konform mit den deutschen Richtlinien, sie kommen immerhin aus den USA und die Regeln hier ändern sich ständig. Wie zuletzt die EU-Kleinunternehmerregelung. Wichtig ist aber, dass man die entstehenden Kosten kennt und in die Preiskalkulation für das eigene Produkt einbezieht.

Am Ende kommt es immer darauf an, was du dir wünschst und wie viel (mentale) Kapazität du zur Verfügung hast. Und was mehr wert ist: Deine Zeit, die du für die Buchhaltung aufwendest, oder die Gebühren für den Reseller. | jf



# ***Aus dem Netzwerk***





# Renate Wettach M.A.

Verlegerin & Mentorin



# Buch & Business

## *Warum deine Expertise mehr verdient als ein Manuskript*

„Ich habe mein Buch jetzt seit zwei Jahren im Regal stehen“, erzählte mir eine Coachin neulich am Telefon. „Es ist wunderschön geworden, die Rezensionen sind gut. Aber außer ein paar Verkäufen passiert nichts. Ich dachte, danach würden die Kunden von allein kommen.“ Ihr Frust war spürbar. Sie hatte ein Jahr in ihr Buch investiert und dann war da nur Stille.

Das Problem: Sie hatte ihr Buch als Endprodukt betrachtet. Dabei ist ein Buch der Anfang, nicht das Ziel. Als Verlegerin arbeite ich mit zwei Gruppen: Autorinnen und Autoren, die aus ihrem Wissen ein tragfähiges Business aufbauen wollen. Und Unternehmerinnen und Unternehmern, die ihre Expertise in Buchform bringen möchten, um ihr bestehendes Business zu stärken. Beide Wege funktionieren – wenn man versteht, dass Buch und Business zusammengehören.

### **Von der Autorin zur Unternehmerin**

Du hast Wissen, das anderen Menschen hilft. Aber hast du überlegt, wie dein Buch zum Fundament eines kompletten Business werden kann?

Ein Buch allein verkauft sich selten in Massen. Was es aber kann: Türen öffnen, Vertrauen schaffen, dich als Expertin positionieren.

In meiner Verlagspraxis sehe ich erfolgreiche Autorinnen und Autoren, die ihr Buch als Einstiegsprodukt nutzen. Das Buch führt zu einem Workshop. Der Workshop führt zu einem Online-Kurs. Der Kurs führt zu individuellen Coachings oder Beratungsprojekten. Plötzlich verdienst du nicht nur an den drei Euro Marge pro verkauftem Buch, sondern an hochwertigen Dienstleistungen, die auf deinem Expertenstatus aufbauen.

Das funktioniert nur, wenn du von Anfang an strategisch denkst. Welches Problem löst dein Buch? Welche Fragen bleiben bewusst offen, sodass Leserinnen und Leser tiefer einsteigen wollen? Wie baust du eine Community auf, die auch deine Angebote wahrnimmt? Ein Buch ist kein Selbstzweck, sondern der erste Touchpoint in einer Kundenbeziehung.

### **Vom Unternehmer zum Buchautor**

Die andere Richtung ist mindestens genauso spannend. Du führst seit Jahren ein erfolgreiches Unternehmen. Du hast Methoden entwickelt, Prozesse optimiert, Krisen gemeistert. Dieses Wissen steckt in deinem Kopf – und in internen Dokumenten, die niemand außerhalb je sehen wird.

Ein Buch macht aus dieser unsichtbaren Expertise ein greifbares Asset. Es positioniert dich als Thought Leader in deiner Branche. Wenn potenzielle Kundinnen und Kunden vor der Entscheidung stehen, mit wem sie zusammenarbeiten, gibt ein veröffentlichtes Buch den Ausschlag.

Es signalisiert: Diese Person hat nicht nur Erfahrung, sie hat sie systematisiert und ist bereit, Wissen zu teilen.

Ich erlebe es immer wieder: Unternehmerinnen und Unternehmer unterschätzen den Imagegewinn, den ein professionelles Buch bringt. Es öffnet Türen zu Vortragsanfragen, Medienauftritten, Kooperationen. Es macht dich zitierbar und teilbar. Dein Buch arbeitet für dich, auch wenn du gerade nicht aktiv verkaufst.

Aber auch hier gilt: Ein Buch ist kein Prestigeobjekt für die Vitrine. Es muss in deine Business-Strategie eingebettet sein. Nutzt du es als Give-away für hochwertige Leads? Baust du einen Vortragszyklus darum auf? Entwickelst du daraus ein Lizenzmodell? Die Frage ist nie nur „Soll ich ein Buch schreiben?“, sondern „Was mache ich damit, wenn es fertig ist?“

### **Die häufigsten Denkfehler bei Buch & Business**

Der erste Denkfehler ist die Annahme, dass ein gutes Buch sich von selbst verkauft. Tut es nicht. Ohne Marketing-Strategie, ohne Community, ohne klare Positionierung bleibt selbst das beste Buch unsichtbar.

Der zweite Denkfehler: Das Buch muss perfekt sein. Nein, es muss relevant sein und einen klaren nächsten Schritt bieten.

Der dritte Denkfehler betrifft die Timeline. Viele denken, das Buch sei ein Projekt mit Anfang und Ende. Dabei ist es der Startpunkt für langfristige Sichtbarkeit.

Wenn du dein Buch nicht aktiv integrierst – durch Content, durch Vorträge, durch Weiterbildungsangebote – verpufft seine Wirkung nach wenigen Monaten.

### Wie Buch & Business zusammenwachsen

In meiner Arbeit als Verlegerin begleite ich beide Seiten dieses Prozesses. Ich helfe Autorinnen und Autoren, aus ihrem Wissen ein durchdachtes Business-Modell zu entwickeln. Und ich unterstütze Unternehmerinnen und Unternehmer dabei, ihre Expertise so in Buchform zu bringen, dass es ihrem Business nachhaltig dient.

Das bedeutet: Wir denken von Anfang an über Zielgruppe, Positionierung und Verwertungsketten nach. Wir entwickeln nicht nur ein Buch, sondern ein Ökosystem aus Content, Produkten

und Dienstleistungen. Wir planen Marketing, Community-Aufbau und Vertriebskanäle parallel zur Manuskripterstellung.

### Dein nächster Schritt

Wenn du mit dem Gedanken spielst, ein Buch zu schreiben, frag dich nicht nur „Worüber?“, sondern auch „Wofür?“. Welche Rolle soll dieses Buch in deinem Business spielen? Soll es der Einstieg in ein neues Geschäftsfeld sein? Soll es deine Expertise sichtbar machen und dein Unternehmen stärken?

Die Antwort entscheidet darüber, wie du dein Buch konzipierst, gestaltest, veröffentlichst und vermarktest. Ein Buch ist ein strategisches Werkzeug, das – richtig eingesetzt – dein Business auf eine neue Ebene hebt.

Wenn du deine Expertise in ein professionelles Buch verwandeln und gleichzeitig dein Business-Fundament stärken möchtest, [lass uns sprechen](#). Dein Wissen verdient mehr als eine Schublade.

“  
Ein Buch ist kein Selbstzweck,  
sondern der erste Touchpoint  
in einer Kundenbeziehung.  
”



**Steffi Schmid**  
Magazinmacherin, Andersmacherin & Autorin



# Ein Buch, das zeigt, was es lehrt

## *Wie ich aufhörte, mein Buch wie alle anderen zu schreiben – und es floss*

Ein Buch schreiben – das wollte ich schon immer. Ich liebe Schreiben. Das war schon immer mein Ding. Als Kind wurde ich oft mit Karla Kolumna verglichen, der rasenden Reporterin aus Benjamin Blümchen.

Im Oktober 2024 meldete ich mich dann ganz spontan bei einem Book Camp von einer Kollegin an, die ich bei einem Netzwerktreffen persönlich kennenlernte. Ich war neugierig, ob meine vage Buchidee überhaupt funktionieren könnte. Doch dann entzündete sich eine Flamme: In diesen drei Tagen lag mein Expertenbuch so klar vor mir wie nie zuvor. Und als ich den Namen auf dem Cover träumte, war alles klar: Ich schreibe mein Buch. Jetzt – und lese auf der Frankfurter Buchmesse im Oktober 2025. Es war eine Entscheidung aus dem Herzen und fühlte sich richtig an.

### **Es begann voller Euphorie**

Im Januar 2025 startete ich dann die Schreibbegleitung voller

Euphorie. Doch dann: Stillstand. Ich kam nicht in meinen Flow. Ich blockierte innerlich. Dieses bekannte Gefühl, das mich immer hemmt, wenn ich etwas so machen will wie alle anderen: ein Déjà-vu.

Zum Glück kannte ich dieses Gefühl schon und wusste, dass ich erstmal einen Schritt zurückmuss. Ich fragte mich: Wie muss mein Buch sein, damit es MEINS wird? Wie will ich es schreiben – egal, was andere sagen? Dann kam die zündende Idee: Die Magazinstruktur kommt ins Buch.

### **Das Magazin muss ins Buch**

Nach einem Brainstorming hatte ich ein klares Bild: Jedes Kapitel wird wie eine Magazinausgabe aufgebaut. Titelstories mit Fachwissen, Interviews mit Kund:innen, Features, die berühren, Kolumnen, in denen ich persönlich werde. Ein Buch, das selbst schon zeigt, was es lehrt.

Ich teilte die Idee mit meinen engen Business Buddys. Die Reaktion? Sensationell. Das bestärkte mich, meinen Weg ohne Kompromisse zu gehen. Als ich mich wieder ans Buch setzte, kam der Flow. Das Buch floss nur so aus mir heraus – mit drei Kindern und der Tatsache, dass ich überwiegend nur vormittags arbeiten kann, oder der parallel laufenden magazinschmide-Runde. Die Rohfassung schrieb ich in weniger als sechs Wochen. Es lief, weil ich genau wusste, wie ich MEIN Buch aus der Buchidee machen würde.

Dann kam noch das Überarbeiten sowie Lektorat und Korrekterat. Und das Buchdesign. Dafür habe ich mir nochmals etwas Besonderes ausgedacht, denn ich bringe in mein großformatiges Buch auch das Magazinfeeling hinein.

### **Momente der Freude**

Plötzlich war es real: Meine Buchpremiere „Magazine machen's möglich“ erschien Anfang September 2025. Ich erinnere mich an den Moment, als das Paket kam: Das Buch lag da. Mit meinem Namen drauf. Mit meinen Gedanken drin. Real. Greifbar. Fertig. Ich hatte Tränen in den Augen. Nicht weil es perfekt war, sondern weil ich es gemacht hatte.

Mit einer Buchparty feierte ich diesen besonderen Moment und habe die ersten 30 Exemplare (inzwischen knapp 100 Bücher) verkauft.

Die schönsten Rückmeldungen: „Für mich ist dieses Buch weit mehr als eine Anleitung – es ist Empowerment- und Reflexionsbuch in einem.“ Oder: „Endlich ein Marketingtool, das mir richtig viel Freude macht und mich nicht mehr einengt.“ Oder: „Ich habe das Buch an einem Tag durchgelesen – weil es sich so leicht und interessant lesen lässt. Besonders im Bereich Marketing empfinde ich das als große Stärke.“

Am 18. Oktober 2025 stand ich auf der Frankfurter Buchmesse. Meine erste Lesung aus meinem ersten Buch. Es war surreal. Die Menschen in der Lesung nickten. Sie erkannten sich wieder in meiner Geschichte des Sich-Verbiegens und des Sich-Entscheiden-Müssens. Sie sahen: Es geht auch anders.

Was ich aus dieser Buchreise gelernt habe? Meine Vielfalt ist meine Stärke – und das steht auch so mehrfach in meinem Buch. Mein Buch ist anders. Es ist kein klassisches Fachbuch. Es ist kein reines Story-Buch. Es ist beides. Es ist ein Magazin in Buchform. Es ist genauso, wie ich bin: vielseitig.



Du bist vielseitig, kreativ und hast viele Kenntnisse und Kompetenzen – doch das klassische Marketing sagt dir, du müsstest dich spezialisieren und in eine Nische zwingen? Magazinmacherin Steffi Schmid zeigt dir in „Magazine machen's möglich“, wie du mit einem Newslettermagazin alle deine Facetten im Content-Marketing unter einen Hut bringst.

Dieses Buch ist für Unternehmer:innen, die sich nicht mehr zwischen ihren verschiedenen Expertisen und Facetten entscheiden wollen. Mit einem Newslettermagazin schaffst du ein kraftvolles Format, das deine Vielseitigkeit nicht nur zulässt, sondern zum Strahlen bringt!

Du lernst:

- > Warum Vielseitigkeit eine Stärke ist und du dir erlauben darfst, deinen Weg zu gehen
- > Wie du alle deine Talente und Themen sinnvoll miteinander verbindest
- > Warum das Magazinformat so kraftvoll ist für deine Sichtbarkeit
- > Wie du mit deinem Magazin tiefe Kundenbeziehungen aufbaust
- > Wie du dein Newslettermagazin als Content-Quelle für all deine Kanäle nutzt

Mit praktischen Beispielen, inspirierenden Interviews und wertvollen Denkanstößen weckt Journalistin und Magazinmacherin Steffi Schmid deine Begeisterung für das Newslettermagazin als kreatives und kraftvolles Sichtbarkeitsformat. Entdecke, wie befreiend es ist, wenn du nichts mehr verstecken musst und alle deine Facetten lebst.

„[Magazine machen's möglich](#)“ ist dein Weg als vielseitige, kreative und auch leise Unternehmerin (oder Unternehmer) zu mehr Sichtbarkeit, authentischem Marketing und langfristigem Erfolg.



# Was Auswandern verändern kann

## *Von München nach Spanien und näher zu mir selbst*

Als 16-Jährige verliebte ich mich in das Örtchen Altea in Spanien und dachte mir: Irgendwann, wenn ich in Rente bin (wie stark sind wir eigentlich von gesellschaftlichen Vorstellungen geprägt?), ziehe ich dorthin. Meine Großeltern haben diesen Ort entdeckt, und ich bin bis heute dafür dankbar.

Nun lebe ich 22 Jahre später bereits mit 38 Jahren mit meinem Mann und unseren zwei Katzen seit rund einem halben Jahr in Altea. Wir warteten also nicht bis ins hohe Alter, sondern sind jetzt ausgewandert. Denn ich finde: Die Lebenszeit ist so wertvoll, du weißt nie, wann sie endet.

### **Wie war das Ankommen?**

Die ersten Monate waren geprägt von Behörden, Formalitäten und dem Einleben. Es dauerte eine Weile, bis ich wirklich angekommen bin, weil sämtliche Routinen aus München plötzlich weg waren.

Schon der erste Besuch im Supermarkt überforderte mich, weil nichts mehr dort war, wo ich es erwartet hatte. Mit dem Rad musste ich mich auch erst daran gewöhnen, dass alles etwas chaotischer läuft. Plötzlich ist der Radweg in der Mitte, oder verschwindet ... Versteh mich nicht falsch: Ich bin unglaublich dankbar, hier zu sein.



Aber eine Auswanderung wirft dich komplett aus deinem gewohnten Alltag.

Es ist wie ein Neuanfang, nur dass du dich selbst immer mitnimmst. Mit all deinen Stärken, Zweifeln und Eigenheiten. Manches läuft in Spanien einfach anders. Eine der größten Hürden ist für mich die Sprache. Ich ärgere mich immer wieder darüber, dass mein Spanisch noch so holprig ist. Na ja, ich habe irgendwie versucht, die letzten Jahrzehnte die Sprache zu lernen. Öhm ja ...

Wichtig ist, nicht mit dem deutschen Anspruch anzukommen, dass alles genauso funktionieren muss wie früher. Tut es nicht. Und das ist weder besser noch schlechter, es ist einfach anders.

Die Renovierung unserer Wohnung hat sich zum Beispiel durch Genehmigungen und Wartezeiten deutlich verzögert. Für vieles braucht man hier offiziell eine Baugenehmigung, selbst für Kleinigkeiten. Das zieht sich. Auch Behördentermine sind manchmal schlicht nicht verfügbar. Und dann merkst du: Dann heute halt nicht, sondern irgendwann einmal.

Die Deutsche in mir möchte alles sofort erledigen, aber Spanien antwortet mit einem gelassenen „mañana“. Nicht aus Gleichgültigkeit, sondern aus einer anderen Haltung zum Leben.

Dazu kommen Erfahrungen, die ernüchtern: Wir haben einiges an Geld für eine Gestoría (ähnlich wie ein Steuerberater) bezahlt und im Verhältnis wenig Unterstützung bekommen.

Auch das gehört zur Realität. Du lernst, genauer hinzuschauen, Verantwortung selbst zu übernehmen und dich nicht blind auf Dienstleister zu verlassen.

Selbst Alltägliches ist anders. Die Supermärkte haben kein Vollsortiment wie in Deutschland.

Vieles gibt es nicht, anderes nur in anderer Form. Dafür schmeckt das Essen oft frischer, das Fleisch kommt aus kürzeren Lieferwegen. Man fängt an, umzudenken.

Und ja, es ist manchmal laut. Müllabfuhr und Straßenreinigung fahren hier nachts und die Spanier reden

einfach mal in ihrer Lautstärke. (Oh ja, als Sensibelchen brauche ich Ohropax, besonders im Sommer, da ist es extremer).

Aber in München, an einer viel befahrenen Straße mit einer quiet-schenden, rumpelnden Straßenbahn, war es andauernd laut. Das ist der Unterschied.

Jetzt genug Realität. Denn es gibt auch die andere Seite.



## Was mir an Altea gefällt

Das Meer. Die Berge. Die Weite. Die Sonnenaufgänge. Der Mond. Ich bin hier viel näher an der Natur. Viele Tage sind einfach schön. Die Sonne belebt das Gemüt und macht etwas mit dir.

Und selbst den Winter mag ich inzwischen wieder, auch wenn es in schlecht gedämmten Wohnungen kalt wird. Aber 15 Grad und Sonne verändern einiges.

Die Menschen sind mehr draußen, genießen ihren Feierabend, leben sichtbarer. Vielleicht liegt es am Klima, vielleicht an der Mentalität,

wahrscheinlich an beidem. In München war vieles voll, grau (besonders im Winter), begrenzt und hektisch. In Altea gibt es eine Weite, die mir guttut. Ich bin ruhiger, gelassener, mehr bei mir.

Bei allem, was auf mich zukam und noch kommt: Ich habe diese Auswanderung bisher kein einziges Mal infragegestellt.

Daher kann ich dir raten, wenn du mit dem Gedanken spielst auszuwandern: Probiere es aus und gehe selbstbestimmt deinen eigenen Weg, egal was das Umfeld sagt.



SUSANNE WEGBAUER

Vertrauensmentorin &  
Wegbauerin



# Für dich!

Deine **Community**  
auf meiner **Website**  
und im **Magazin!**



Bis zum **01. Februar 2026**  
für 0,- anmelden und dabei sein  
[memberfuchs.net/community-februar](http://memberfuchs.net/community-februar)

## Deine Community vorgestellt auf meiner Website und im Magazin!

Du hast einen Mitgliederbereich, eine Online-Community oder Membership? Dann habe ich etwas ganz besonderes für dich.

Auf meiner Website biete ich ein Community-Verzeichnis an, wobei jeder Eintrag eine eigene Unterseite hat.

Eintragen lassen kann sich jede:r, solange mindestens eine Warteliste besteht

Der Eintrags-Zeitraum beginnt immer mit dem Release der neusten Ausgabe bis etwa 2 Wochen vor Release der nächsten

Alte Eintragungen werden immer zum Release gelöscht und man muss sich neu eintragen. So bleibt es immer aktuell und fair.

Das Geniale:  
Die ersten Eintragungen werden jeweils in der neuesten Ausgabe des MEMBERfuchs-Magazin vorgestellt. Aber Achtung, die Plätze im Magazin selbst sind begrenzt. Darum ist es first come, first serve.

Interesse geweckt? Hier sind die wichtigsten Links:  
[Community-Verzeichnis](#)  
[Formular für den Eintrag](#)  
[Link zum MEMBERfuchs Magazin](#)

*Frist für diese Runde ist der  
01. Februar 2026*

## Mach deinen Newsletter so einzigartig, damit sich deine Leser:innen schon auf die nächste Mail von dir freuen!



Live-Webinar  
Freitag, 6. Februar 2026, 11 Uhr

### Schluss mit langweiligen Newslettern!

Hand aufs Herz: Wie oft hast du schon vor deinem leeren Newsletter-Dokument gesessen und gedacht: „Was soll ich bloß schreiben?“ Und wenn du dann endlich auf „Senden“ drückst – nichts! Kaum Klicks, kaum Reaktionen, kaum neue Anmeldungen.

Das Problem sind nicht deine Inhalte, sondern das Format! Denn mal ehrlich: Wer freut sich schon über einen weiteren Text-Newsletter in der überfüllten Inbox?

Die Lösung: Ein Newslettermagazin mit WOW-Effekt! Eines, das deine Leser:innen wirklich öffnen, durchblättern und weiterempfehlen. Und das dir endlich wieder Spaß macht.

Am Freitag, 6. Februar 2026 zeigt dir Steffi Schmid von der magazin-schmide in ihrem Live-Webinar um 11 Uhr, wie du mit einem eigenen Newslettermagazin als vielseitige und leise Unternehmer:in sichtbar wirst.

Was dabei rauskommt?

Daniela steigerte ihre Klickrate von 4 auf 34 Prozent. Bettina startete als komplette Anfängerin und erstellt heute ihr Magazin selbstständig. Nele gewann mit ihrer ersten Ausgabe 150 Prozent mehr Abonnent:innen, Lisi vervierfachte ihre E-Mail-Liste sogar.

[Bereit für den WOW-Effekt?](#)



## Besser gefunden auch von KI

Im SEO- & KI-Umsetzungsworkshop in drei Stunden sorgst du dafür, dass kaufbereite Kunden dich endlich finden – und nicht deine Konkurrenz. Wir starten mit der Keyword-Recherche, die dir gezielt Anfragen bringt. Dein Instagram- und LinkedIn-Profil wird so klar und suchstark, dass Besucher sofort verstehen, wofür du stehst und warum sie bei dir richtig sind.

Anschließend bringen wir drei Seiten deiner Website so in Form, dass Google, KI-Systeme und echte Menschen sie besser finden. Du erhältst saubere SEO-Grundlagen, klickstarke Titel und Beschreibungen, die mehr Sichtbarkeit und mehr Anfragen erzeugen.

Wir optimieren dein Google-Unternehmensprofil und richten dein Bing-Profil ein, damit du genau dort auftauchst, wo potenzielle Kunden aktiv nach Lösungen suchen.

Zum Abschluss gibt es noch zahlreiche Tipps für die KI-gestützte Suche, damit du auch in Zukunft sichtbar bleibst. Du gehst mit klarer Umsetzung und wirksamen Hacks nach Hause, mit denen deine Sichtbarkeit dauerhaft wächst.

Kein weiteres Theorieformat, sondern: 3 Stunden Umsetzungspower mit Ulli – live, strukturiert, effektiv.

Preis 147,- netto

[Mehr Infos über Ulli Anderwald](#)

digital durchstarten.

**Dankbarkeit - für vielbeschäftigte Frauen,  
die sich nach mehr innerer Ruhe und Leichtigkeit sehnen**

In 8 Tagen von Stress und innerem Druck zu mehr Ruhe, Klarheit und Leichtigkeit

**Dankbarkeit Mini-Kurs**

11.–18. Februar 2026 · Online-Mini-Kurs · € 27.00

## Dankbarkeit neu entdecken, mit- ten im echten Leben

Kaum hat das Jahr begonnen, fühlst du dich bereits wieder müde und ausgelaugt. Der Alltag ist schnell zurück, die To-do-Liste voll und Zeit für dich selbst rutscht erneut nach hinten.

Im Dankbarkeit Kurs zeige ich dir, wie du mit feinen, alltagstauglichen Impulsen wieder mehr Leichtigkeit, innere Ruhe und innere Stabilität findest, ohne dein Leben umkrem-  
peln zu müssen.

Der Kurs richtet sich an Frauen, die viel tragen, viel leisten und sich selbst dabei vergessen. Dankbarkeit wird hier nicht schön geredet, sondern als ehrliche innere Haltung vermittelt, die dein Nervensystem

beruhigt, deinen Fokus verändert und dir wieder mehr Boden unter den Füßen schenkt.

In 8 liebevoll aufgebauten Lektionen lernst du, Dankbarkeit sanft in deinen Alltag zu integrieren, ohne Tagebuch-Zwang und ohne Perfektionsanspruch.

**Der Kurs startet am 11. Februar 2026** und eignet sich ideal für dich, wenn du dir einen bewussten, nährenden Start ins neue Jahr wünschst.

[Mehr Informationen und direkt anmelden](#)



Du hast deine WordPress-Website selbst erstellt und fragst dich, ob **technisch wirklich alles stimmt?** Ob Sicherheitslücken existieren oder deine Datenschutz-Konfiguration korrekt ist?

Mein Website-Audit gibt dir endlich Klarheit. Ich prüfe über fünfzig technische Punkte und erstelle dir eine übersichtliche Checkliste mit Ampelsystem. Rot bedeutet kritisch, gelb solltest du in vier Wochen angehen und grün heißt, alles ist in Ordnung.

Das Besondere: Zu jedem Problem bekommst du eine Video-Anleitung von mir, die dir Schritt für Schritt zeigt, wie du die Anpassung selbst vornimmst. Ich prüfe Hosting, WordPress, Plugins, Theme, Sicherheit, Datenschutz,

Ladezeiten, Performance und SEO-Basics. Nach fünf bis sieben Werktagen erhältst du deine Analyse mit einem persönlichen Erklärvideo zu den wichtigsten Punkten.

Du setzt dann in deinem Tempo die Optimierungen um und behältst die volle Kontrolle. Verfügbar als Basis-Audit für selbstständige Umsetzung oder als Premium-Audit mit persönlichem Call, umfassender Barrierefreiheits-Prüfung und vier Wochen E-Mail-Support. Meine Garantie: Wenn ich nicht mindestens fünf konkrete Optimierungspunkte finde, bekommst du dein Geld zurück.

Kosten: ab 450 Euro (netto)  
mit dem Code DIGITALDURCHSTARTEN10 sparst du als Leser 10%



## Sichtbarkeits-Roadmap für 2026: 3 Schritte zu einem smarten Content-Marketing

für vielseitige Unternehmer:innen und  
Scanner-Persönlichkeiten

**Kurz-Webinar:**  
**Dienstag, 24. Februar 2026, 9 bis 9:45 Uhr**




### Vielseitig UND sichtbar? Geht!

„Du musst dich endlich auf eine Nische konzentrieren!“ – Wie oft hast du das schon gehört? Und wie oft hast du dich dabei gefühlt wie in einem zu engen Anzug, der einfach nicht passt?

Die gute Nachricht: Du brauchst keine spitze Positionierung, um sichtbar zu werden.

Deine Vielseitigkeit IST deine Stärke – wenn du weißt, wie du sie richtig kommunizierst.

**Am 24. Februar 2026 um 9 Uhr** zeigt dir Steffi Schmid von der magazin schmid in ihrem Kurz-Webinar „Sichtbarkeits-Roadmap für 2026“ (0 Euro), wie du als vielseitige:r Unternehmer:in authentisch sichtbar wirst.

In nur 45 Minuten räumt sie mit den größten Nischen-Mythen auf und gibt dir drei konkrete Schritte für smartes Content-Marketing an die Hand.

Du erfährst, wie du all deine Themen und Facetten in ein Sichtbarkeitsformat bringst, das dir Zeit spart, statt dich zu stressen.

Denn erfolgreiche Sichtbarkeit bedeutet nicht, dich zu verbiegen – sondern dich zu zeigen, wie du wirklich bist.

[Klingt das nach dir? Dann sei gerne mit dabei!](#)



Herzlich Willkommen zu deiner  
**Marketing-Zeit**  
Umsetzungsstarkes **Coworking**  
für dein authentisches Online-Marketing

### Marketing-Zeit macht dich sichtbar

Du triffst dich zweimal im Monat für vier Stunden mit mir und anderen selbstständigen Frauen im virtuellen Coworking-Space (Zoom), arbeitest an deinen wichtigen Marketing-Aufgaben und kommst endlich in die Konsequenz und Umsetzung, statt immer nur zu planen.

Als Grundlage gibt es eine klare Struktur: kurzes Check-In mit Austausch, fokussiertes Arbeiten und gemeinsames Check-Out, sodass du deine Ziele erreichst und klarer siehst, was wirklich sichtbar macht.

Du nutzt die Zeit für deinen Newsletter, Blogartikel, Social-Media-Posts, Redaktionsplanung, Strategien oder alles, was dein Business und deine Angebote sichtbar macht.

**Im VIP-Paket** erhältst du zusätzlich direktes 1:1-Coaching mit mir während des Coworkings, um Blockaden zu lösen, Fragen zu klären und gezielt voranzukommen.

So wird dein Marketing nicht zum Zeitfresser, sondern zur produktiven Erfolgszeit.

[Melde dich an und sei dabei - ich freue mich auf dich!](#)



**Manchmal reicht ein einziges Buch, um etwas in Bewegung zu setzen – einen Gedanken, ein Gespräch, vielleicht sogar ein ganzes Leben.**

Doch wer ein Buch geschrieben hat, weiß: Es allein in die Welt zu schicken, reicht oft nicht. Sichtbarkeit entsteht erst dann, wenn man gemeinsam darüber spricht, wenn andere es weitertragen.

Genau dafür gibt es die Bücherwürmer.

Wir wählen Buch-Cover aus, die Herzen ansprechen, teilen Leseempfehlungen und diskutieren über Themen, die bewegen. Jede Stimme trägt dazu bei, dass Bücher gefunden werden – und ihre Botschaften die Leser erreichen, die sie brauchen.

In dieser lebendigen Runde geht es nicht um Einsamkeit am Schreibtisch, sondern um Gemeinschaft, Inspiration und gegenseitige Unterstützung.

Wenn du dein Buch sichtbar machen oder dich von spannenden Büchern inspirieren lassen möchtest – die Bücherwürmer freuen sich auf dich.

[Du findest uns in unserer Communi-Gruppe](#)



## Newsletter Sonnenblumenpfad & WhatsApp-Gruppe

Impulse für sensible Vielseitige & neurodivergente Frauen,  
die sich in Umbruchsphasen befinden.


Damit du dich selbst wieder besser spüren kannst,  
und deinen eigenen Weg stimmig gehst.

Melde dich gerne für 0€ an.



## Verwandle dein Business mit Fredo GPTs

In nur 5 einfachen Schritten zu deinem persönlichen  
KI-Business-Assistenten

 [Meet Fredo](#)



 **VOM GRÜBELN INS HANDELN** 

Für solselbstständige High Performer –  
mit Ideensturm im Kopf und Selbstzweifeln im Bauch

E-Book

## Raus aus der Selbstsabotage

Innere Stimme statt fremder Muster

Exklusiv im Magazin: 18 € mit Gutschein *digitaldurchstarten*



Klicke auf die Karte für mehr Infos

## KI BUSINESS COMMUNITY

**DAS** Community-Programm für **Solopreneure**, die KI nachhaltig und erfolgreich in ihrem **Business** nutzen wollen.



Vielseitig? Leise? Perfekt.  
**Das ist dein Format!**

# MAGAZINE MACHEN'S MÖGLICH

Das inspirierende Marketingbuch für vielseitige Unternehmerinnen von Steffi Schmid

magazin schmid

Vorverkauf bis 1.2.2026, Werbeplätze ab 19,- Euro

Hier steht ein Teaser zum Kooperationspartner

Das Magazin für Miniprodukte & Workshops 2026

## Launchlight

Kennst du schon mein

### Sondermagazin Launchlight?

Du hast ein Miniprodukt oder einen Workshop als Kennenlernangebot, das du gerne promoten magst: Buche einen redaktionell hochwertigen Werbeplatz und erhöhe deine Sichtbarkeit und überzeuge potenzielle Kund:innen von dir:

- > Erscheinungstermin: vsl. 1. März 2026
- > Anzeigenschluss: 12. Februar 2026
- > Redaktionsschluss: 16. Februar 2026
- > Verbreitung: mindestens 7.000+ Leser:innen

Klicke auf die Karte für mehr Infos





***Für Dich***





# Plane dein Businessjahr 2026

## Dein Rückblick

Notiere dir in Stichworten, wie dein letztes Jahr verlaufen ist. Nicht nur Erfolge bringen uns weiter, auch Rückschläge! Beides sorgt für Klarheit, die Fähigkeit zu lernen und bessere Entscheidungen zu treffen.

### Welche deiner Ziele hast du erreichen können?

Erfolge & Fortschritte	Das war notwendig

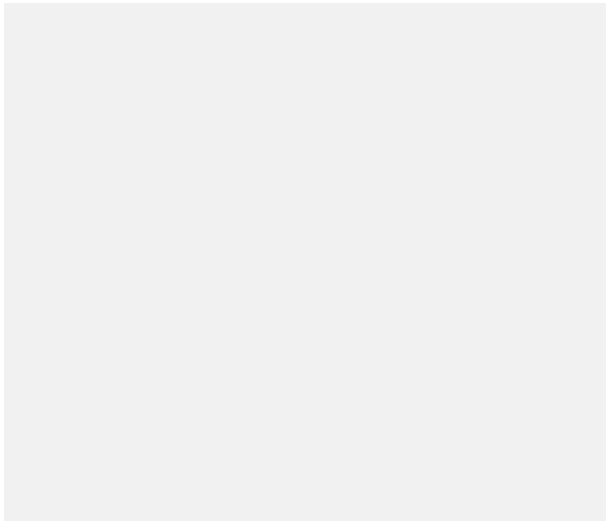
### Welche deiner Ziele hast du nicht erreichen können?

Herausforderungen	Das hat abgehalten

## Deine Reflexion

Was war dein größter Erfolg und dein daraus resultierendes Learning?

Dein größter Erfolg

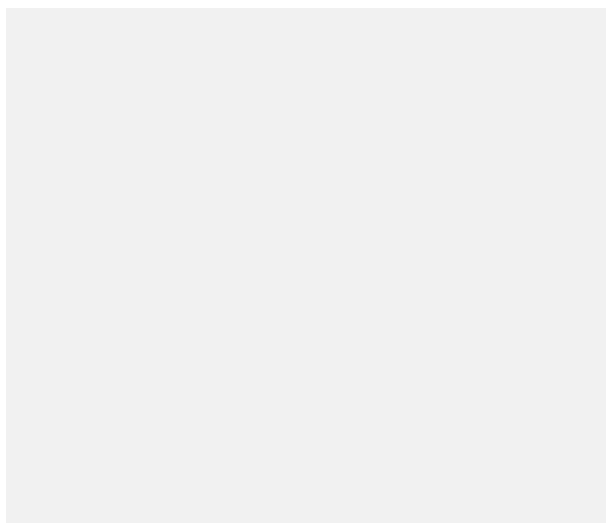


Dein Learning



Was war deine größte Herausforderung und was möchtest du in Zukunft anders machen?

Dein größter Erfolg



Dein Learning



## Deine Vorhaben

Hier kannst du deine Schlüsse noch einmal zusammen fassen.  
Aufschreiben hilft, auch bei schweren Entscheidungen.  
Notiere auch deine Ideen. Das heißt nicht, dass du sie umsetzen musst.

Das lasse ich gehen

Das darf gerne kommen

## Deine Jahresziele

Eine Jahresplanung ist wichtig, damit du deine Richtung kennst. Jedoch ändern sich Zeiten und Gegebenheiten schnell und du solltest flexibel sein. Daher empfiehlt es sich, immer nur die kommenden 90 Tage (Quartal) detaillierter zu planen und regelmäßig zu reflektieren.

Quartal 1	
Q2	
Q3	
Q4	

## Deine Quartalsziele

Welche Projekte musst du abschließen, um deine Ziele zu erreichen?  
Nimm dir pro Quartal maximal 2 umsatzbringende (!) Projekte vor und fokussiere dich auf diese. Wenn nebenberuflich nur 1 Projekt.  
Ist das, was du aktuell tust und vorhast, umsatzbringend?  
Nimm nur wenn du genug Zeit hast noch ein Projekt hinzu, das keinen direkten Umsatz bringt (zB Podcast). Sonst verzettelst du dich leicht.

Projekt 1

Projekt 2

# Projekt 1

---

---

---

---

Warum ist dieses Projekt wichtig?

---

---

---

---

---

Notwendige Schritte

- 
- 
- 
- 
- 

Herausforderungen

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Maßnahmen

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Fertig bis: \_\_\_\_\_

Abgeschlossen

# Projekt 2

---



---



---

Warum ist dieses Projekt wichtig?

---



---



---



---

Notwendige Schritte

- 
- 
- 
- 
- 

Herausforderungen

---



---



---



---



---



---



---



---

Maßnahmen

---



---



---



---



---



---



---



























































---

Fertig bis: \_\_\_\_\_

Abgeschlossen

## Deine Jahresthemen

Dein Content bereitet deine Kunden darauf vor, bei dir zu kaufen.  
Hier kannst du deinen Content schon einmal grob vorplanen.

Januar	Februar	März
		
		
		
		
		
April	Mai	Juni
		
		
		
		
		
Juli	August	September
		
		
		
		
		
Oktober	November	Dezember
		
		
		
		
		



Monats-Fokus



Gepl. Umsatz



Launch



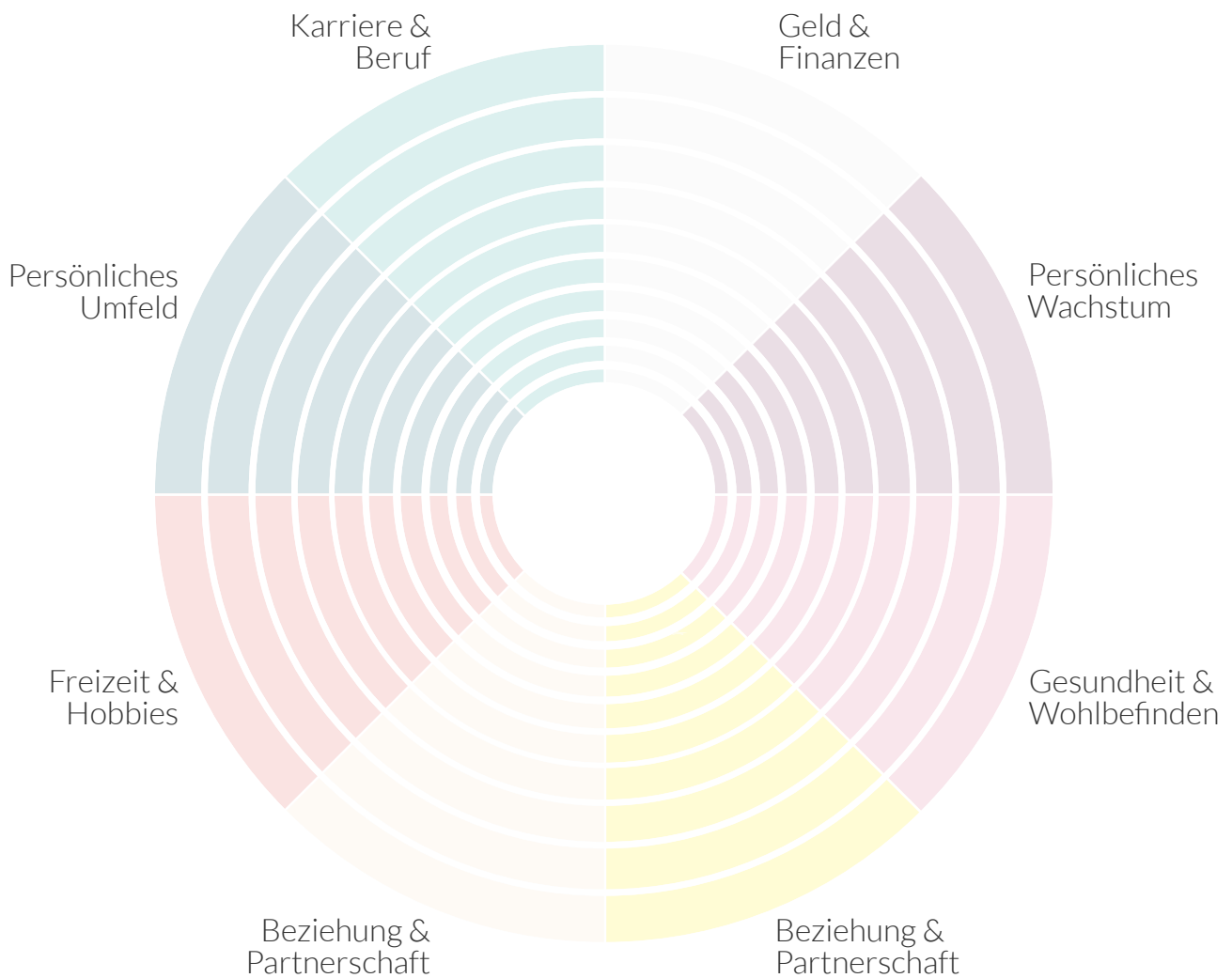
Content-Idee



Saisonales Thema

# Das "Rad des Lebens"

Das "Rad des Lebens" oder auch "Wheel of Life" ist ein beliebtes Tool, wenn es um die Selbstreflexion und Weiterentwicklung geht.



Das Rad ist in verschiedene Lebensbereiche und unterteilt, die du entsprechend bewerten kannst. Nimm dir dazu verschieden farbige Stifte und male es – von der Mitte ausgehend – bis dahin aus, wo du dich aktuell siehst. Anschließend schraffiertst du dein Ziel, das du im nächsten Jahr im jeweiligen Bereich erreichen willst.

Notizen

---



---



---



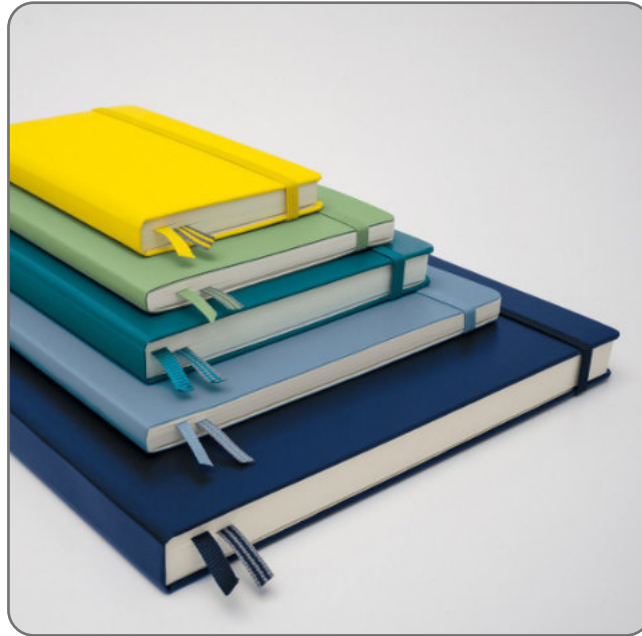
---



---



---



*TIPP*

## *Planen, Brainstormen, Reflektieren*

Zum Planen, zum Brainstormen oder zum Reflektieren gibt es eine Vielzahl an Möglichkeiten, diese handschriftlich für dich festzuhalten.

Leuchtturm ist meine Empfehlung, wenn es um schöne Notizbücher, Kalender, Planer, Stifte etc. geht. Es gibt alles in verschiedenen Farben, die du für dein tägliches bzw. regelmäßiges Journaling nutzen kannst.



### TIPP

## Jahres-Tagebücher

Kennst du [3- / 5-Jahres-Tagebücher](#) und hast schon damit gearbeitet?

Wenn nicht, ist es nicht schlimm. Diese Bücher sind super, denn du kannst jederzeit damit beginnen, deinen Tag festzuhalten. Sie haben kein festes Datum. Das Schöne daran ist, dass du deine persönliche Entwicklung, deinen Fortschritt in den letzten Jahren sehen kannst.

BUCH TIPP

## Das 12 Wochen Jahr

Das 12-Wochen-Jahr erklärt, wie du Ziele in 12 Wochen statt in einem Jahr erreichst.

Du setzt dir wenige klare Prioritäten, planst jede Woche konkrete Schritte und überprüfst regelmäßig den Fortschritt.

Fokus liegt auf umsetzbaren Handlungen statt nur Ergebnissen. So sinkt das Aufschieben und die Umsetzung steigt.

Buch auf Amazon ansehen\*  
<https://amzn.to/4jtwvUG>



Passend zum Buch gibt es das

[Mein 12-Wochen-Erfolgsjournal\\*](#)

von Angela Scheurer

# Jahr des Feuer-Pferdes

Das chinesische Neujahr folgt dem Mondkalender und beginnt 2026 am 17. Februar und endet am 5. Februar 2027.

Nach dem chinesischen Kalender ist 2026 das Jahr des Feuer-Pferdes.

Was kann das für dein Business bedeuten?

Das Feuer-Pferd steht sinnbildlich für **Tempo, Mut, Sichtbarkeit, Bewegung**. Also eher raus damit, statt noch ewig zu perfektionieren.

Es gibt **3 Dinge**, die das Jahr 2026 belohnt:

## **Klarheit:**

Sag, was du anbietest und für wen.

## **Sichtbarkeit:**

Zeig dich. Netzwerken, Kooperationen, live gehen.

## **Fokus:**

Ein Sprint nach dem anderen und nicht 27 Projekte gleichzeitig.

**Feuer braucht Grenzen!** Feuer wärmt – kann aber auch die Bude abfackeln.

Daher klare Prioritäten setzen, Pausen mit einplanen, sonst plant dein Körper sie für dich.

Wenn du 2026 richtig nutzen willst, dann mach es wie das Feuer-Pferd: **Mutig loslaufen – aber mit Plan in der Hand und Wasser in der Tasche.**



# Quarkbällchen aus dem Ofen

Quarkbällchen oder auch Krapfen sind besonders zur Faschings-Zeit sehr beliebt und schnell zubereitet.

## Zutaten für ca. 20 - 24 Stück :

Für den Teig:

- 250 g Quark
- 2 Eier
- 80–100 g Zucker
- 1 Päckchen Vanillezucker
- 1 Prise Salz
- 1 TL Zitronenabrieb (optional)
- 250 g Mehl
- 1 Päckchen Backpulver
- 50 g geschmolzene Butter (oder 4 EL neutrales Öl)

Zum Wälzen:

geschmolzene Butter und Zucker  
Besonders gut gehen Puderzucker  
oder Zimt-Zucker

## Zubereitung:

Schritt 1:

Ofen auf 190 °C Ober/Unterhitze (oder 170 °C Umluft) vorheizen. Blech mit Backpapier auslegen.

Schritt 2:

Alles Zutaten kurz zu einem weichen Teig verrühren.

Schritt 3:

Mit zwei Teelöffeln oder leicht geölten Händen kleine Kugeln formen (walnussgroß) und aufs Blech setzen.

Schritt 4:

15–18 Minuten backen, bis sie leicht goldig sind (nicht zu dunkel, sonst werden sie trocken).

Schritt 5:

Direkt nach dem Backen kurz in geschmolzene Butter tunken, bepinseln und in Zucker oder Zimt-Zucker wälzen.





# Apfelküchlein aus dem Ofen

## Zutaten für 8 Stück:

Für den Teig:

- 1 großer Apfel
- 120 g Mehl
- 1 TL Backpulver
- 35–45 g Zucker
- 1 Prise Salz
- 1 TL Zimt (optional)
- 1 Ei
- 120 ml Milch (oder 60 ml Milch + 60 g Joghurt, wird saftiger)
- 25 g Butter, geschmolzen (oder 2 EL Öl)

Zum Wälzen:

Puderzucker oder geschmolzene Butter + Zimt-Zucker

### Tipp:

Apfelwürfel vorher mit 1 TL Zitronensaft + 1 TL Zimt-Zucker mischen und 5 Minuten stehen lassen. Dann schmeckt es gleich noch besser!

## Zubereitung:

Schritt 1:

Backofen auf 200° Ober-/Unterhitze (180°C Umluft) vorheizen und Backblech mit Backpapier auslegen.

Schritt 2:

Apfel Waschen und in kleine Würfel schneiden

Schritt 3:

Die übrigen Zutaten zu einem Teig verrühren und die Apfelwürfel unterheben.

Schritt 4:

Teig mit zwei Esslöffeln auf das Backblech geben. Es sollten 8 Häufchen sein.

Schritt 5:

Häufchen leicht fach drücken, bis sie ca. 2 - 2,5cm hoch sind.

Schritt 6:

Im vorgeheizten Backofen für 18 - 23 Minuten backen.

Schritt 7:

Nach dem Backen die Küchlein für 5 Minuten ruhen lassen. Danach mit Puderzucker bestäuben oder mit Butter + Zimt-Zucker bestreichen.

# Saftige Möhrenmuffins

## Zutaten für 12 Stück:

Für den Teig:

- 300 g Möhren
- 200 g Mehl (Type 405)
- 100 g gemahlene Mandeln oder Haselnüsse
- 150 g brauner Zucker
- 1 Pck. Vanillezucker
- 2 TL Backpulver
- 1 TL Zimt
- 1 Prise Salz
- 3 Eier (Größe M)
- 150 ml neutrales Öl (z. B. Raps- oder Sonnenblumenöl)
- 50 g gehackte Walnüsse (optional)

Für den Guss (optional):

- 150 g Puderzucker
- 3-4 EL Zitronensaft

## Zubereitung:

Schritt 1:

Backofen auf 180°C Ober-/Unterhitze (180°C Umluft) vorheizen und Muffinförmchen vorbereiten.

Schritt 2:

Möhren waschen, schälen und fein raspeln.

Schritt 3:

In einer großen Schüssel Mehl, Nüsse, Backpulver, Zimt und Salz vermischen.

Schritt 4:

In einer zweiten Schüssel Eier, Zucker, Vanillezucker und Öl schaumig schlagen.

Schritt 5:

Eier-Öl-Masse vorsichtig unter das Mehl rühren und die geraspelten Möhren unterheben.

Schritt 6:

Teig auf die Förmchen verteilen und für 20-25 Minuten backen (Stäbchenprobe).

Schritt 7:

Nach dem Abkühlen können die Muffins verziert werden.





***Vorschau***



**SOON**

# Neuro-Power für dein Business.

In der April-Ausgabe dreht sich alles um Neuro-Performance, Neuro-Qigong, Neuro-Divergenz, Diversität, Astrologie im Business, barrierefreie Websites und vieles mehr.

Woran denkst du, wenn du das Wort „Neuro“ hörst?

Neuro kommt aus dem Griechischen und bedeutet „Nervensystem“.

Neuro beschäftigt sich damit, wie dein Körper Informationen verarbeitet, wie du lernst, wie du dich bewegst, wie du Stress abbaust und wie du mit Herausforderungen umgehst.

Es ist die Basis für alles, was du tust, vom ersten Gedanken am Morgen bis zur letzten E-Mail am Abend.

Wenn du also von Neuro-Performance oder Neuro-Qigong hörst, geht es darum, dein Nervensystem zu trainieren und zu stärken.

Damit du konzentrierter arbeitest, besser mit Stress klarkommst und nicht nach drei Stunden am Rechner schon vollkommen platt bist. Das hat mit echter Leistungsfähigkeit zu tun, die von innen kommt.

Du erfährst, wie du dein Nervensystem als deine persönliche Geheimwaffe nutzt, für mehr Fokus, bessere Entscheidungen und weniger Stress im Solopreneurinnen-Alltag.

Wir zeigen dir, warum diese Themen echte Business-Vorteile bringen.

Und natürlich gibt's wieder Tipps, Tricks und Impulse von Expertinnen aus unserem Netzwerk.



Ausgabe 04  
April 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

Die nächste Ausgabe erscheint im April 2026

*Danke,*

dass du dir die dritte Ausgabe von digital durchstarten. bis zum Ende durchgelesen hast.

Vor genau einem Jahr hat unsere Magazin-Reise begonnen. Durch Zufall haben wir beide an der ideenschmiede von Steffi Schmid teilgenommen und kurzerhand entschieden, uns zusammenzutun.

Seitdem hat sich in unserem Business einiges getan und dieses Magazin ist ein großer Faktor für diese positiven Veränderungen.

Es sind Kontakte entstanden, Ideen haben sich entwickelt und Kunden hinzugekommen.

Ein großes Dank geht auch an unsere beiden Kolumnistinnen. Vielen Dank, dass ihr dabei seid!

Wir freuen uns auf das kommende Jahr und sind gespannt auf das, was noch alles kommen wird.

Bis dahin und herzliche Grüße

*Janina & Manuela*

## Impressum

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

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

© 2025-2026 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:  
toolfuchs.net | 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.

# 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

## Vertrauensmentorin & Wegbauerin

Als Vertrauensmentorin begleite ich sensible Vielseitige und neurodivergente Frauen in Umbruchsphasen, wenn innere Orientierung, Vertrauen und Klarheit verloren gegangen sind.

Im Mittelpunkt steht, die eigene innere Stimme wieder wahrzunehmen und einen Weg zu finden, der zu ihnen passt.

Ich lebe in Spanien, arbeite ortsunabhängig und bringe auch meine eigenen Erfahrungen als neurodivergente Frau mit ADHS ein.

In meinem Podcast Sonnenblumenpfad teile ich Impulse zu Neuorientierung, Vertrauen und innerer Stimmigkeit.





Die nächste Ausgabe erscheint  
im April 2026