

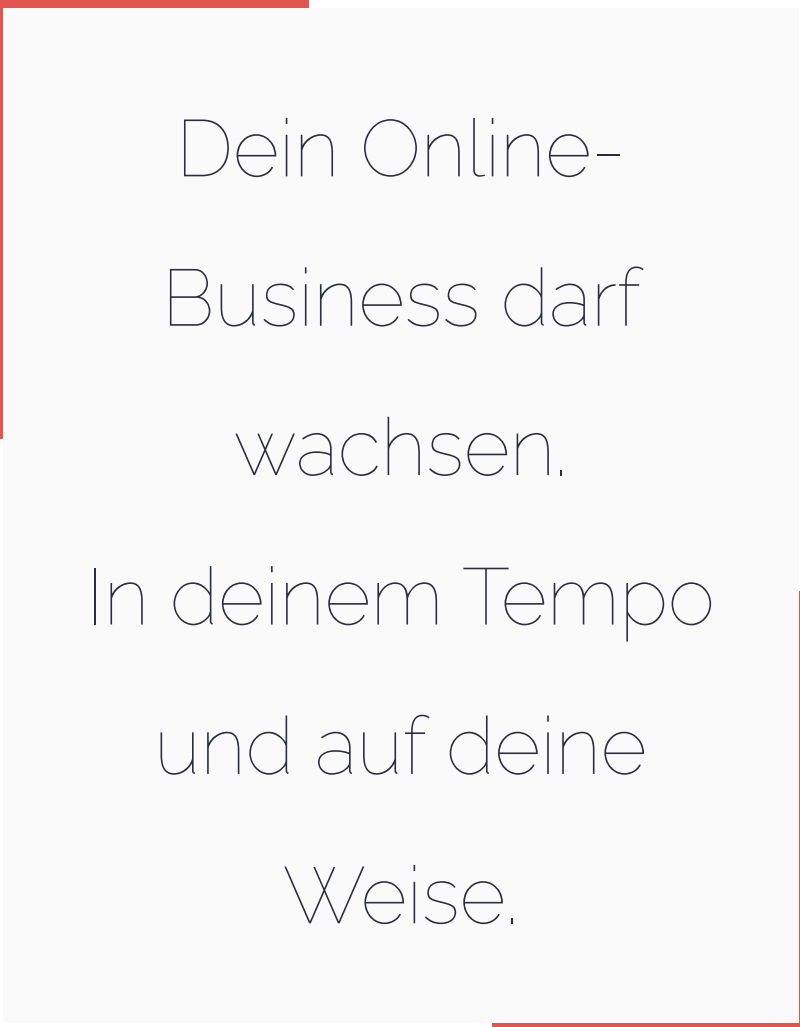
digital durchstarten.

Das Magazin für Solopreneurinnen



**Advent,
Advent,...**

Dein digitaler
Adventskalender,
von der Idee bis
zur Auslieferung.



Dein Online-
Business darf
wachsen.

In deinem Tempo
und auf deine
Weise.

Liebe Leserin

Wie schön, dass du bei der zweiten Ausgabe von digital durchstarten. dabei bist.

Das Jahr neigt sich dem Ende zu und für viele von uns wird es noch einmal stressig. Umso wichtiger ist es, nicht nur ans Business, sondern auch an sich selbst zu denken.

Und genau darauf darfst du dich freuen. Es warten die Fortsetzung von Manuela's E-Mail-Marketing-Reihe, Tipps für deinen Adventskalender, wie du deine Online-Community über die Feiertage bringst u.v.m.

Es sind auch wieder zwei tolle Gäste dabei und natürlich dürfen Rezepte und Bastelanleitungen ebenfalls nicht fehlen.

Schnapp dir dein liebstes Heißgetränk, viel Spaß beim Lesen und Zurücklehnen nicht vergessen!

Herzliche Grüße

Janina & Manuela

Die Herausgeberinnen



JANINA
FEUCHTHOFEN

Tools, Technik,
Communities



MANUELA
BLETZER

E-Mail-
Marketing





03



19



Marketing & Strategie

Erste Schritte mit E-Mail-Marketing..	3
Selbstführung für Solopreneure.....	7
Deine Herbst / Winter - Checkliste .	11
Platz für deine Notizen	12
Es muss nicht nur Social Media sein	13

Technik & KI

Was ist eigentlich der „Fuchsbau“?...	17
Black Friday & Cyber Monday.....	19
Was hältst du von Black Friday?	21
KI schafft neue Freiheit	24

*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

24 Tage Online-Sichtbarkeit.....	30
Geheimtipp: SantaPress.....	35
Feiertage und eigene Community	37
Bist du bereit für eine Community...	39
Entwickel dein erstes Konzept.....	39
Lass deine Community finden	40

Aus dem Netzwerk

Angebote und Events für dich	43
------------------------------------	----

Für Dich

Die Magie der Rauhnächte	53
Empfehlungen und Zeit für dich.....	55
Geschenk-Ideen für Solopreneure...	59
Leckere Rezepte.....	61
Geniale Bastelanleitungen	69

Vorschau	73
----------------	----



Marketing & Strategie



Erste Schritte mit E-Mail-Marketing

So legst du den Grundstein für deine Liste.
Ein einfacher Fahrplan für deinen Start.

In der letzten Ausgabe hast du erfahren, warum E-Mail-Marketing so viel mehr ist als Likes und Follower auf Social Media. Diesmal geht es darum, wie du wirklich loslegst.

Denn der Aufbau einer eigenen E-Mail-Liste wirkt am Anfang oft wie ein riesiger Berg, den man erst einmal bezwingen muss.

Doch wenn du die ersten Schritte kennst, merkst du schnell, dass es viel einfacher ist, als es aussieht und deine E-Mail-Liste wächst.

Dein Ziel und deine Zielgruppe kennen

Am Anfang steht die Frage, für wen du eigentlich schreibst. Je klarer du deine Zielgruppe/ deine Wunsch-KundInnen vor Augen hast, desto leichter fällt es dir, passende Inhalte zu erstellen.

Stell dir vor, du würdest an eine gute Freundin schreiben, die genau

die Fragen hat, die du beantworten kannst. So wird dein Newsletter nicht nur informativ, sondern persönlich und nahbar.

Ein E-Mail-Marketing-Tool wählen

Damit deine Nachrichten auch wirklich bei deinen LeserInnen ankommen, brauchst du ein professionelles E-Mail-Marketing-Tool. Es sorgt dafür, dass alles rechtssicher abläuft, deine Kontakte geordnet sind und deine E-Mails zuverlässig zugestellt werden.

Viele Tools wirken auf den ersten Blick kompliziert, doch gerade für EinsteigerInnen gibt es benutzerfreundliche Lösungen, mit denen du dich Schritt für Schritt vertraut machen kannst.

Eine persönliche Einschätzung unserer Top 5 E-Mail-Marketing-Tools findest du in der letzten Ausgabe unter der Rubrik Technik & KI auf den Seiten 16–20.

digital durchstarten.

Einen Leadmagnet erstellen

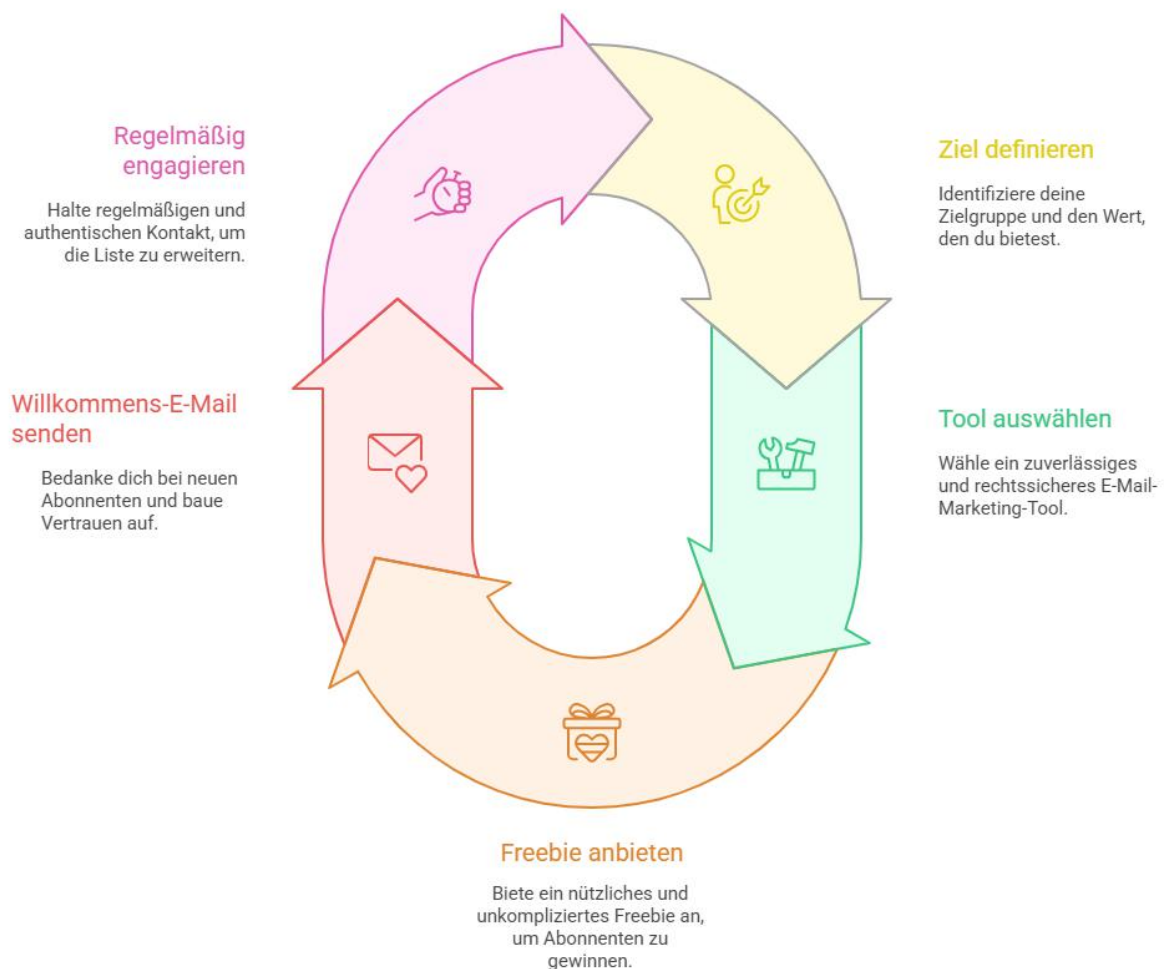
Der nächste Baustein ist ein kleines Geschenk, mit dem du Menschen auf deine Liste einlädst, dein sogenannter Leadmagnet (oder auch als Freebie bekannt).

Dabei geht es nicht um Perfektion oder ein stundenlang gestaltetes E-Book.

Viel wichtiger ist, dass du einen nützlichen Mehrwert bietest, der ein echtes Problem löst.

Eine Checkliste, ein kurzer Guide oder ein Mini-Video reichen völlig aus, um den ersten Kontakt Herzustellen.

E-Mail-Marketing-Zyklus



Made with Napkin

Opt-In-Seite aufbauen

Damit dein Freebie/dein Leadmagnet auch gefunden wird, braucht es einen Platz, an dem sich Interessierte anmelden können. Das ist deine Landingpage mit dem Eintrageformular (auch Opt-in-Seite genannt).

Sie sollte so klar und einfach wie möglich sein, mit einer kurzen Botschaft, was deine LeserInnen erwartet, und einer deutlichen Einladung, sich einzutragen. Mehr braucht es zu Beginn nicht.

Deine Willkommens-E-Mail vorbereiten

Der Double-Opt-In-Prozess besteht aus dem Eintrageformular, der Bestätigungsseite (dass du zustimmst, Informationen zu erhalten) und der Dankeseite. Sobald jemand seine E-Mail-Adresse hinterlassen hat und das Double-Opt-In-Verfahren durchlaufen hat, beginnt die eigentliche Beziehung.

Deine erste Willkommens-Mail ist wie ein digitaler Handschlag. Sie bedankt sich für das Vertrauen, liefert den versprochenen Leadmagneten und stellt dich als Mensch und Unternehmerin kurz vor. So wissen deine neuen AbonnentInnen sofort, mit wem sie es zu tun haben, und fühlen sich willkommen.



Dranbleiben und regelmäßig schreiben

Der letzte Schritt ist vielleicht der wichtigste – dranbleiben. Viele starten voller Energie und schicken dann monatelang keine einzige E-Mail mehr. Dabei ist Regelmäßigkeit entscheidend, damit deine LeserInnen dich nicht wieder vergessen.

Es muss nicht perfekt sein, es muss nicht lang sein, und du musst auch nicht jede Woche eine halbe Abhandlung schreiben. Lieber eine kurze, ehrliche Nachricht im festen Rhythmus, als gar nichts.

Wenn du diese einfachen Grundlagen beachtest, hast du alles, was du für den Start brauchst. Dein Newsletter wird sich weiterentwickeln, genauso wie dein Business.

Und mit jeder Mail wächst nicht nur deine Liste, sondern auch dein Vertrauen in dich selbst und in deine Fähigkeit, Menschen zu erreichen.

E-Mail-Marketing ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Aber jeder Marathon beginnt mit dem ersten Schritt – und genau den kannst du heute tun.



Manuela Bletzer

Von der Einrichtung bis zum ersten Newsletter – alles aus einer Hand



Selbstführung für Solopreneure

Was dein Selbstvertrauen mit deinem Selbstmanagement zu tun hat

Wenn du an den Begriff „Selbstbewusstsein“ denkst – welches Bild taucht da vor deinem inneren Auge auf?

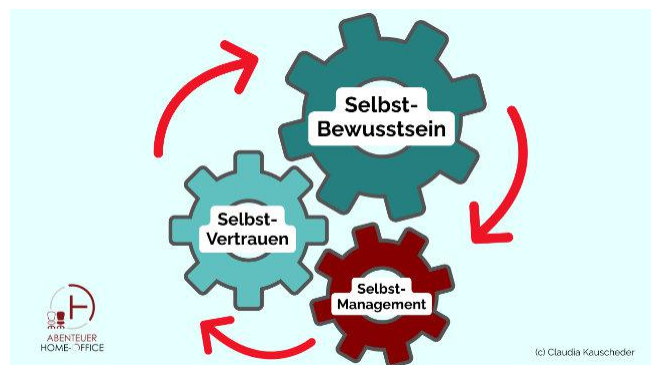
Vielleicht die „stolzgeschwellte“ Brust oder den Eindruck, den ein selbstbewusster Mensch macht, wenn er einen Raum betritt? Also das, was nach außen sichtbar ist?

Ich möchte dir heute zeigen, dass es eine ganz andere Form des Selbstbewusstseins und auch Selbstvertrauens gibt, das dir massiv helfen kann, dein Selbstmanagement zu verbessern.

Angestoßen hat diese Überlegungen eine Frage: „Hat Selbstmanagement auch mit Selbstvertrauen zu tun, oder geht es eher um Selbst-Organisation?“

In mir stieg ein Bild auf – von Zahnrädern, die ineinandergreifen. Eines bewegt und beeinflusst das andere.

Jetzt könntest du meinen, dass es egal ist, an welchem der drei Zahnräder, die ich dir vorstelle, du zu drehen beginnst, um dein Selbstmanagement zu verbessern. Aber ich denke, du tust dir einen großen Gefallen, wenn du die Reihenfolge einhältst, die ich dir hier zeige.



Das erste Rad: Selbst-Bewusst-Sein

Absichtlich mit zwei Bindestrichen geschrieben. Als Aufforderung an dich, bewusst wahrzunehmen:

Was machst du gerne? Wann gerätst du in den Flow beim Arbeiten? Wann bist du am besten drauf? Wann am schlechtesten? Was machst du genau, um dorthin zu kommen? Was denkst du, wenn du etwas aufschiebst? Welche Selbstgespräche führst du? Warum willst du überhaupt etwas ändern?

Das ist in meiner Erfahrung nach der erste und wichtigste Prozess, den du anstoßen solltest, egal was du verändern möchtest.

Die angeführten Fragen zielen zwar auf deine Arbeitsweise im Home-Office ab, aber du kannst sie für so ziemlich jeden Lebensbereich umwandeln. Ja, du kannst sie sogar auf deine Projekte stülpen, um dein „Warum“ zu erkennen und dich damit zu motivieren.

Erst wenn du dich selbst besser kennst als jeder andere, kannst du wirklich wissen, wie du eine Änderung herbeiführen oder eben, wie in diesem Beispiel, ein Projekt durchziehen kannst. Dadurch ersparst du dir höchstwahrscheinlich ein paar „Try-and-error“-Runden.

Das zweite Rad: Selbst-Management

Bleiben wir aber beim Ausgangsthema, nämlich deinem Selbst-Management.

Du kennst also deine derzeitige Arbeitsweise, weißt, was du warum in welche Richtung verändern möchtest. Du weißt durch die Selbst-Beobachtung, wie du „tickst“.

Jetzt kannst du beginnen, dich selbst mit den unterschiedlichsten Methoden zu „managen“, denn durch diese Selbst-Beobachtung weißt du eher, welche von den tausenden Möglichkeiten zu dir passt.

Und an dieser Stelle kann ich dir nur sagen: Liebe den Prozess!

Zwing dich nicht zum schnellen Ergebnis. Wie es so schön heißt, das Leben wird dazwischen grätschen und auch das gehört zu diesem Lern-Prozess dazu. Es ist Teil davon. Denn wenn die Veränderung linear verlaufen würde, dann würdest du dabei absolut nichts über dich lernen!

Sieh es als Training, vielleicht sogar als Spiel. Lass dich von deiner Neugierde auf dich selbst (die du im Rahmen des Selbst-Bewusst-Seins schon bewiesen hast) treiben.

Das dritte Rad: Selbst-Vertrauen

Ich denke, dieses dritte Rad ist das „passivste“. Passiv insofern, als es mitgedreht bzw. von den anderen Rädern in Schwung gebracht wird.

Lass mich zwei Aussagen entkräften, die ich immer wieder von meinen KundInnen höre.

„Ich brauche ein Tool, das mir Erinnerungen schickt.“

Diese Aussage höre ich sehr oft im Zusammenhang mit Trello. Ja, Trello kann auch Erinnerungen verschicken – aber wozu?

Ich behaupte: Wenn du Erinnerungen von außen brauchst, dann hast du keinen funktionierenden Workflow.

Und du machst dich damit auch abhängig von einem Tool!

Du vertraust also der Technik mehr als deiner Arbeitsweise, deinen Routinen und deinen Workflows.

Wenn du dir angewöhnst, deinen Arbeitstag immer mit denselben Schritten zu starten (und das braucht echt nicht lange!), dann kannst du DIR und deinen Prozessen vertrauen. Spürt sich das nicht besser an?



Claudia Kauscheder

Effizientes Arbeiten im Online-Business



Claudia Kauscheder ist die Ansprechpartnerin, wenn es um die Arbeit im Home-Office geht.

Sie berät andere bei der Entwicklung von Systemen und Routinen, um den Weg zum Geschäftserfolg zu ebnen.

Du siehst, dass du dieses Rädchen Selbstvertrauen anstupsen kannst, indem du durch eine Routine (siehe Selbst-Management) die Erfahrung gewinnst, dass du dir und deinen Prozessen vertrauen kannst.

„Es ist sinnlos, zu planen, ich halte Pläne eh nicht ein.“

Wenn du deine Pläne nicht einhältst, stimmt etwas mit deinen Plänen nicht! Du bist völlig OK, wie du bist!

Du kannst nur aufgrund deiner bisherigen Erfahrungen einfach nicht auf deine Planung vertrauen. Und das ist etwas, was du z.B. durch das Rädchen Selbst-Bewusst-Sein ändern kannst.

Viele meiner KundInnen packen sich viel zu viel auf ihre Pläne, versuchen mehrere große Projekte gleichzeitig umzusetzen (natürlich mit der Erwartung an sich selbst, alles zu 100 % perfekt zu machen ...), setzen sich damit zu sehr unter Druck – und beweisen sich dadurch immer wieder, dass sie „es nicht hinbekommen“.

Das ist ein gefährlicher Kreislauf, den du durch eine Kombination von Selbst-Bewusst-Sein und Selbst-Management durchbrechen kannst.

Ich glaube, ich muss es noch einmal schreiben: Liebe den Prozess!

Denn egal, ob du es toll findest, dass dich nur ständige kleine Anpassungen und Veränderungen weiterbringen oder nicht: Es wird genau so ablaufen.

Der Unterschied besteht nur darin, dass du dir das Leben wesentlich leichter machst, wenn du eben nicht grumbelig mit dem Fuß aufstampfst, weil es dir nicht schnell genug geht.

Du kannst dir diesen Prozess allerdings leichter machen und ihn gemeinsam mit einer kleinen, feinen Gruppe durchlaufen und aus meinen eigenen Erfahrungen Blaupausen mitnehmen.



Bereit dazu? Dann klicke hier:

<https://abenteuerhomeoffice.at/home-sweet-office>

Deine Herbst / Winter - Checkliste

In 74 Tagen startet das neue Jahr 2026. Hier eine Checkliste, was du bis dahin noch erledigen kannst/sollst, um im Januar mit deinem Online-Business durchzustarten:

- ☐ digitalen Adventskalender erstellen
- ☐ Sichtbar auf Social Media oder YouTube werden
- ☐ Reichweite gewinnen
- ☐ Leadmagneten erstellen & E-Mail-Liste aufbauen
- ☐ Webseitentexte aktualisieren
- ☐ Content für Social Media vorbereiten & planen
- ☐ Podcast / YouTube-Kanal starten
- ☐ Terminbuchungstool einrichten
- ☐ Miniprodukt erstellen
- ☐ Zahlungsanbieter einrichten & verknüpfen
- ☐ Community-Bereich planen & erstellen
- ☐ 2025 analysieren & Strategie anpassen
- ☐ 1. Quartal 2026 planen
- ☐ Weiterbildung

digital durchstarten.

Platz für deine Notizen

[illegible]

Es muss nicht nur Social Media sein

Manchmal bringt es viel mehr, einfach Spaß zu haben

„Hast du Interesse an einem Interview? Ich würde mich gerne mit dir austauschen, wie eine VA bei einer Community unterstützen kann.“

Als ich diese Nachricht Ende August in meinem Postfach hatte, habe ich mich vor Schreck fast an meinem Morgenkaffee verschluckt.

Woher wusste die Absenderin, dass ich andere bei ihren Communities unterstütze?

Ich bin nur selten auf Social Media unterwegs, da mich das ständige aktiv sein müssen für den Algorithmus stresst (und ich die Massen-Nachrichten per DM nervig finde).

Auf meinem privaten Newsletter war die Person auch nicht, kam also nicht über das Magazin. Woher also wusste sie von meinen Kenntnissen?

Die Antwort kam in der nächsten Nachricht: Sie kennt mich aus den Communities, in denen ich unterwegs bin.

Die selben Communities, in denen ich mich einfach nur mit Gleichgesinnten unterhalte, Erfahrungen austausche und Fragen stelle. Keine Pitches, keine Dauerwerbesendung, nichts.

Alleine dadurch, dass ich dort mal etwas schreibe, ist der Kontakt entstanden.

In dem Moment wurde mir so richtig bewusst, wie wertvoll Communities für uns Selbständige sein können, besonders, wenn wir eher leise sind.

Wir alle haben etwas, das uns interessiert und worüber wir stundenlang reden könnten.

Während im klassischen Social Media deine Post höchstens eine Lebensdauer von 24 Stunden haben - Twitter, TikTok und Snapchat sogar nur wenige Minuten - sind deine Beiträge in einer Community immer auffindbar.

Sie werden allen angezeigt, es gibt keinen Algorithmus, der dich einschränkt, alle werden gleich behandelt. Vollkommen unabhängig davon, ob man mehrmals täglich aktiv ist oder nur einmal pro Woche.

Das hat mich so beschäftigt, dass ich mich noch einmal genau gefragt habe, wie ich mein Marketing gestalten möchte. Fakt ist, dass ich nicht der Typ für aggressive Pitches bin und nicht die Energie habe, jeden Tag auf Social Media unterwegs sein zu müssen.

Die Communities hingegen habe ich mir selbst ausgesucht, weil mich die Themen interessieren und ich Spaß am Austausch habe. Für mich geht es nicht um Marketing und Werbung, sondern das Kennenlernen von Gleichgesinnten.

Es steckt kein Zwang dahinter wie bei LinkedIn, Instagram und Co. Und wenn es mir in einer Community nicht mehr gefällt, kann ich jederzeit wieder gehen, ohne alles, was ich aufgebaut habe, zu verlieren.

“Hast du Interesse an einem Interview?” - Diese einfache Frage hat für mich mehr ins Laufen gebracht, als die letzten Jahre Social Media zusammen. Vielen Dank!

Du möchtest dir das Interview, das aus der Nachricht entstanden ist ansehen?
[Hier findest du es auf YouTube](#)



Technik & KI



Was ist eigentlich der “Fuchsbau”?

Eine Community für Selbständige, die Tools lieben und echten Austausch suchen

Wie bist du auf die Idee gekommen, den Fuchsbau zu gründen?

Ich liebe es einfach, neue Tools auszuprobieren und mich mit Gleichgesinnten über unsere Fundstücke auszutauschen.

Das kam immer in Gesprächen und Chats nebenbei auf, aber irgendwann waren wir so viele über mehrere Chats verstreut, dass ich dachte: Hey, es wäre doch genial, wenn wir eine zentrale Anlaufstelle hätten, wo man auch nach Monaten noch alle Empfehlungen wiederfindet.

Daraus ist dann der Fuchsbau entstanden, in Anlehnung an meine Website “Toolfuchs”.

Worum geht es in deiner Community, wie kann man sie sich vorstellen?

Ursprünglich ging es hauptsächlich um den Austausch zu Tools, also wenn man etwas bestimmtes sucht oder ein neues Lieblingstool mit der Community teilen möchte.

Aber wir tauschen uns auch zu allgemeinen Business-Themen aus und schon sehr bald wird es auch monatliche Online-Treffen geben.

Gab es schon mal ein Erlebnis, dass dir besonders in Erinnerung geblieben ist?

Nicht das eine Erlebnis, aber viele kleine. Wenn ein Mitglied endlich eine kostengünstige Alternative findet und dadurch viel Geld spart. Oder wenn man entdeckt, dass es für etwas ein Tool gibt und aus einem langwierigen Multi-Schritt-Workflow plötzlich nur wenige Minuten werden. Manchmal erfährt man auch von Aktionen, mit denen man etwas für 1 Jahr umsonst bekommt, zum Beispiel Perplexity Pro für neue Nutzer. Da jubelt man schon mal vor Freude :)

Was macht deine Community so besonders im Vergleich zu zum Beispiel Facebook-Gruppen?

Bei uns gibt es keine Bots, Fake-Accounts und nervige Werbung. Es geht um uns, unser Business und nichts sonst.

Was ist dir besonders wichtig, wenn du an deine Community im Ganzen denkst?

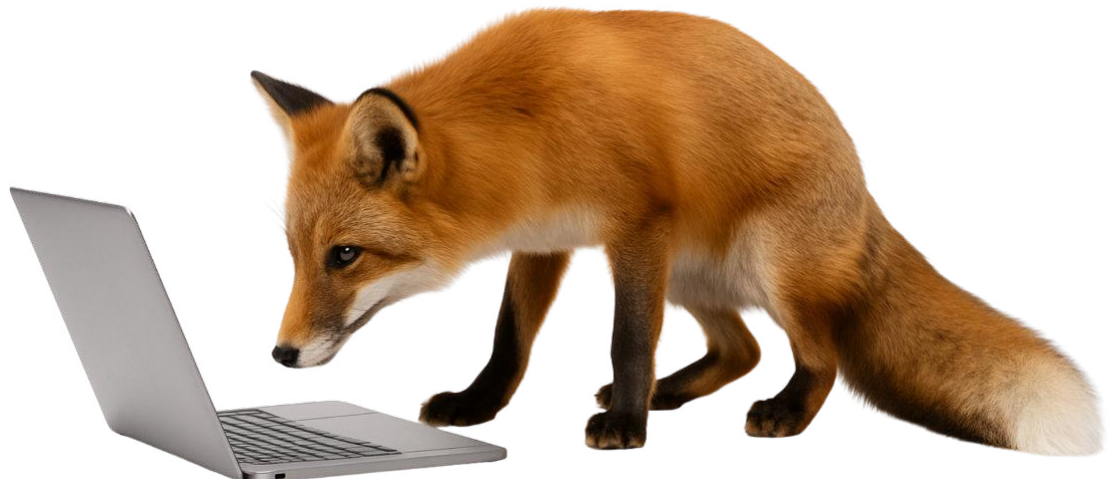
Der Austausch ist mir ungemein wichtig und dass wir uns gegenseitig unterstützen. Und dass wir diese lockere Atmosphäre beibehalten.

Wenn die Leser:innen jetzt neugierig geworden sind: Wo können sie mehr erfahren?

Wer Lust hat, Mitglied im Fuchsbau zu werden, kann sich direkt hier Anmelden:

<https://bau.toolfuchs.net/>

Wir freuen uns über neue Mitglieder, die genau so tool-verrückt sind wie wir 🦊



Black Friday & Cyber Monday

Chancen und Stolperfallen für dein Online-Business

Black Friday fällt im Jahr 2025 auf den 28. November und Cyber Monday auf den 1. Dezember und sind längst mehr als ein amerikanischer Trend.

Im deutschsprachigen Raum gehören sie inzwischen zu den umsatzstärksten Tagen des Jahres und sind daher ein fester Bestandteil jeder Marketingplanung.

Viele Online-Unternehmer:innen starten oft schon Mitte November (auch als Black Week bekannt) mit ihren Aktionen, manche sogar noch früher.

Black Friday stammt ursprünglich aus den USA und galt als inoffizieller Start des Weihnachtsgeschäfts, an dem Kund:innen mit massiven Rabatten angelockt wurden. Der Cyber Monday entstand erst einige Jahre später.

Das Besondere an den beiden Tagen ist, dass sie ein enormes Kaufinteresse erzeugen. Menschen sind in Kauflaune, offen für neue Angebote oder warten bereits auf Produkte.

Für Anbieter eine perfekte Gelegenheit, um neue Kund:innen zu gewinnen, Bestandskund:innen zu aktivieren oder ein neues Produkt bekannt zu machen.

Allerdings lohnt es sich, als Verbraucher, genau hinzusehen. Wenn du planst, an diesen Tagen oder in dieser Zeit mitzumachen, starte frühzeitig.

Denke an deine Wunschkund:innen, biete ein Produkt an, welches es nur während dieser Zeit gibt und sonst nicht, sonst vergraulst du deine Bestandskund:innen.



Ein Beispiel: du verkaufst einen Onlinekurs für € 1.000,- und bietest diesen dann für € 700,- an, wie würdest du dich fühlen, wenn du ihn für € 1.000,- gekauft hättest. Du verstehst, was ich meine?

Überlege dir genau, was zu deiner Zielgruppe passt, welches Einstiegsangebot könnte funktionieren.

Werde kreativ, statt Rabatte zu geben, schnüre Bundles, füge ein Bonus hinzu oder biete exklusive Inhalte an. Zeig, warum dein Angebot besonders ist.

Eines ist jedoch sicher: diese Tage bzw. diese Zeit sind nicht nur eine Gelegenheit, Umsatz zu machen, sondern auch Vertrauen aufzubauen, deine Marke sichtbar zu machen, Menschen in deine E-Mail-Liste zu holen und schließlich mit einem guten Gefühl ins Jahresende zu starten.

Und vergiss nicht: nach Black Friday und Cyber Monday ist vor Weihnachten.

Was hältst du von Black Friday?

Ich biete zu BlackFriday bewusst keine Rabatte an, weil ich diese Preisschlacht nicht unterstützen will. In meiner Arbeit steckt sehr viel Individualität und Know-how – das ist immer gleich viel wert und das wird beim "Verramschen" zu BlackFriday einfach nicht sichtbar.

Als Konsumierende nutze ich BlackFriday auch schon mal gerne, um mit einem lang ersehnten Wunsch zu erfüllen. Dabei gehts dann meist um Produkte.

Steffi S.

Noch biete ich keine Rabatte an, bin mir auch nicht sicher, ob ich es in der Zukunft machen werde. Ansonsten prüfe ich langfristig vorher schon die Preise und vergleiche sehr genau.

Wenn es seriös ist, dann nutze ich den Rabatt, allerdings nur, wenn ich wirklich etwas benötige. Extra einkaufen, nur weil Black Friday ist? - Nein.

Heike

Der BF ist ok, aber man sollte die Preise vorher schon im Blick haben, um zu erkennen, ob das wirklich ein Schnäppchen ist oder nicht. Also, keine Spontan-Käufe machen, das kann nach hinten losgehen!

Bei Software/Plugins/Tools gibt es oft gute Deals, bei anderen Dingen (PC, Technik...) sind es oft miese Deals! Nein, ich biete selbst keine Rabatte an, weil das bei meinen Produkten in der Vergangenheit nicht so gut funktioniert hat.

Bianca Bürger

Ich entscheide mich bewusst dagegen. Mit diesem Tag bzw diesen Aktionen werden vollkommen falsche Zeichen gesetzt.

Bärbel Amels

Ich mag Black Friday und warte vorher schon darauf. Wenn ich bestimmte Softwares kaufen will, warte ich, bis ich das Black-Friday-Angebot der Firma kenne. Für mich lohnt sich das meistens. Und da bin ich Sparfuchs..

Cornelia Scherer

Noch nie genutzt, für mich nur Geldmacherei

Anonym

Ganz ehrlich? Ich biete sie nicht an und finde diese Tage ganz furchtbar. Meine Kunden bekommen immer wieder was Schönes von mir, ich brauche keinen schwarzen Freitag. Für mich ist das nur ein Marketingtrick zum Kundenfang ;-) Zumal das "Geschäft" meist ein Online-Geschäft ist, Amazon und Co, der kleine Laden um die Ecke bleibt auf der Strecke.

Anonym

An sich finde ich diesen Tag gut, aber leider machen manche ihre Preise höher, um das dann als Rabatt auszugeben. Das finde ich schade. So richtige Schnäppchen wie früher gibt es gefühlt nicht mehr. Ich überlege noch, ob ich Rabatte anbieten werde.

Susanne Wegbauer



Kirsten Biema
KI-Business-Mentorin und Speakerin



KI schafft neue Freiheit

Wie ich mit KI-Tools aus dem Gedankenchaos zu klaren Konzepten finde

Als Solopreneur kennst du das bestimmt: Du jonglierst zwischen unzähligen Aufgaben, verlierst dich in Details und fragst dich manchmal, ob du jemals aus dem Hamsterrad rauskommst. Ich kann dir sagen, KI hat mein Business und meine Arbeitsweise komplett revolutioniert. Nicht, weil sie mir Arbeit abnimmt, sondern weil sie mir eine Freiheit schenkt, die ich vorher nie hatte.

Die wahre Freiheit liegt im Kopf. Was meine ich damit? Ich meine die Freiheit, meine Gedanken endlich aus dem Kopf in die Welt zu bringen. Früher hatte ich oft echt gute Ideen, aber dann sind sie in meinem Kopf geblieben, weil sie zu komplex, zu unstrukturiert oder zu schwer formulierbar waren. Heute nehme ich mein Handy, spreche mit ChatGPT und binnen Minuten werden meine wirren Gedanken zu klaren Konzepten. Für mich als Sprechendenkerin ist das ein echter "Game-Changer".

Das bedeutet auch, dass man keine 20 Browser-Tabs mehr hat und nicht ständig zwischen verschiedenen Tools hin- und herschalten muss. Stattdessen brauche ich eine zentrale Kommandozentrale, von der aus ich mein gesamtes Business steuern kann. Das spart nicht nur Zeit, sondern schafft auch mentale Klarheit.

Nach ein paar Monaten des Testens und Optimierens habe ich meinen perfekten KI-Stack gefunden. Jedes Tool hat seinen spezifischen Zweck und zusammen bilden sie meine digitale Grundausstattung. Im täglichen Business nutze ich zudem noch ein paar spezielle KI-Tools, die für individuelle Aufgaben wie Experten funktionieren.

ChatGPT ist mein Allrounder und Denkpartner. Hier arbeite ich an Ideen, lasse Texte überarbeiten und entwickle Konzepte. Ich nutze die Sprachfunktion täglich. Einfach reinquatschen und zusehen, wie aus Chaos Klarheit wird.

Claude habe ich als Ghostwriter für meinen Newsletter und meine E-Mails engagiert. Außerdem ist er meine Kommandozentrale, in der alle Fäden zusammenlaufen. Mega, dass ich dank der Integration verschiedener Apps direkt aus Claude heraus E-Mails überprüfen, Termine verwalten oder Automationen starten kann.

Perplexity ist mein Recherche-Ass, wenn es um Fundstellen und Nachweise geht. Besonders die Labs-Funktion ist der Hammer: Die KI arbeitet wie ein Agent, recherchiert tiefgreifend und erstellt sogar Entscheidungshilfen.

Manus hilft mir bei der strategischen Recherche für meine Kunden. Er ist sozusagen mein Beratungsteam auf hohem Niveau. Die KI hilft mir dabei, den Überblick zu behalten und auch komplizierte Inhalte easy zu strukturieren.

NotebookLM ist mein Wissensmanager. Ich lade Dokumente, Videos oder Audiodateien hoch und lasse mir daraus Zusammenfassungen, Einblicke oder sogar Podcasts erstellen. Das ist echt perfekt, um aus vorhandenem Content neue Formate zu entwickeln.

Diese Tools schenken mir jeden Tag echte Freiheit. Morgens frage ich Claude nach meinen Terminen, lasse Perplexity oder Manus Marktanalysen erstellen, während ChatGPT aus meinen Sprachnachrichten Content-Ideen entwickelt.

Was früher Stunden gedauert hat, erledige ich jetzt in Minuten.

Hier ein Beispiel:

Ich hatte eine komplexe Geschäftsidee, aber keine Ahnung, wie ich sie strukturieren sollte. Nach einer halben Stunde mit ChatGPT hatte ich ein komplettes Konzept. Inklusive Strategie, Inhalt, Produkte und Zielgruppendefinition.

Der wichtigste Punkt ist: KI ist nicht deine Konkurrenz, sondern dein Hebel. Die KI soll nicht für dich denken, sondern deine Gedanken verstärken und umsetzen. Du bleibst der Experte, die Kreativität kommt von dir – die KI wird zu deinem Werkzeug.

KI erkennt Muster und Strukturen und kann dadurch in einer unglaublichen Geschwindigkeit Analysen, Mindmaps, Storyboards oder auch Strategiepapiere erstellen.

Dennoch zögern Solopreneure, weil sie Angst haben, ihre Authentizität zu verlieren. Das kann ich auch teilweise verstehen. Wenn du jedoch weißt, wer du bist, was du willst und wo dir KI helfen soll, kann dir KI sogar dabei helfen, authentischer zu werden.

Du hast endlich die Zeit und die mentale Kapazität, dich auf das zu konzentrieren, was wirklich wichtig ist – deine Kunden und deine Vision.

Und genau das erhöht die Qualität deiner Arbeit und steigert deine Nachfrage.

Mein Tipp: Fang klein an. Nimm eins von den Tools und integriere es nach und nach in deinen Alltag. Beobachte, wie sich deine Arbeitsweise verändert, wie du mehr Klarheit gewinnst und wie sich neue Möglichkeiten eröffnen.

Die Zukunft gehört nicht denen, die KI fürchten, sondern denen, die sie als das erkennen, was sie ist: Der Schlüssel zu mehr Freiheit, Kreativität und Erfolg im Business.

Also, worauf wartest du noch?

Du interessierst dich für das Thema KI?

Komm in die KI Business Community und erfahre, wie du KI als Hebel für dein Business einsetzen kannst

[Schau gerne mal vorbei!](#)*



digital durchstarten.

Digitale Produkte







24 Tage Online-Sichtbarkeit

Wie du deine Community mit einem digitalen Adventskalender begeistern kannst.

„Manuela, ehrlich gesagt, ich habe keinen Plan, wie ich das schaffen soll“, seufzt Sabine am anderen Ende der Leitung. „Ich möchte in diesem Jahr so gerne einmal einen digitalen Adventskalender anbieten. Das klingt immer so kompliziert. In 65 Tagen ist Weihnachten und in 42 Tagen bereits der 1. Dezember, wie soll ich nur für 24 Tage Content erstellen?“

Ich kenne diese Unsicherheit nur zu gut. Viele meiner KundInnen stehen vor derselben Herausforderung, sie möchten ihrer Community etwas Besonderes bieten, neue Interessentinnen gewinnen und sich von der Konkurrenz abheben. Aber die Menge an Inhalt und die Technik macht ihnen Angst.

Dabei ist ein digitaler Adventskalender heute das perfekte Marketing-Tool für die Weihnachtszeit und darüber hinaus, wenn man weiß, wie's geht.

Warum digitale Adventskalender das Geheimrezept für mehr Sichtbarkeit sind.

„Lohnt sich der Aufwand denn wirklich und machen das nicht schon alle?“

Genau das ist der Punkt, denn die meisten machen es schlecht oder gar nicht. Ein gut durchdacht erstellter digitaler Adventskalender ist dein Alleinstellungsmerkmal in der Weihnachtszeit. Er bindet deine Community emotional, generiert täglich Aufmerksamkeit und baut noch mehr Vertrauen auf.

Während deine Konkurrenz im Dezember um Aufmerksamkeit kämpft, hast du 24 Tage lang garantierte Touchpoints mit deinen Traumkundinnen. Das schafft kein klassischer Newsletter.

Und hier kommt der Clou, du musst gar nicht bei Weihnachten bleiben, denn digitale Kalender funktionieren das ganze Jahr.

Ein 14-Tage-Neujahrs-Motivation-Kalender im Januar oder ein 30-Tage-Sommer-Wellness-Kalender im Juni können genauso erfolgreich sein.

Flexibilität ist dein Trumpf - 24 Türchen sind kein Muss.

„Für 24 Tage Inhalte erstellen, das schaffe ich nie, auch wenn ich dafür noch 42 Tage Zeit hätte und mir es täglich einplanen könnte“.

Wer sagt denn, dass es 24 sein müssen? Das ist alter Adventskalender-Denk-Modus. Dein Business – deine Regeln.

Für Sabines Business überlegen wir zusammen.

Stell dir vor, du lieferst nur an den vier Advents-Sonntagen vier hochwertige, ausführliche Tipps, statt 24 Häppchen?

Oder jeden zweiten Tag? Oder nur montags, mittwochs und freitags? Je nach deiner Zielgruppe und deinem Angebot kannst du das völlig frei gestalten.

Sabine atmet auf: „Oh ja, das klingt viel machbarer und vermutlich ist weniger, manchmal mehr.“

Exakt! Vier richtig gute, ausführliche Inhalte können viel wertvoller sein als 24 oberflächliche Posts. Deine Community wird den Unterschied sofort merken.



Ganzjährige Möglichkeiten: Kalender-Marketing ohne Grenzen.

„Funktioniert das wirklich auch außerhalb der Weihnachtszeit?“

Absolut! Denk mal an folgende Möglichkeiten:

Im **Frühjahr**: 21-Tage-Frühjahrsputz für dein Business – perfekt für Coaches und Beraterinnen und im **Sommer**: 10-Tage-Urlaubs-Vorbereitung für Selbstständige – kurz und knackig vor der Ferienzeit. Im **Herbst**: 12-Tage-Jahresplanung – ideal für den Business-Endspurt und im **Winter**: Der klassische Adventskalender – aber eben deine Version.

Sabine staunt: „Wow, das sind ja unendlich viele Möglichkeiten, ich könnte jeden Monat einen anderen Kalender anbieten.“

Jetzt verstehst du das Potenzial! Statt einmal im Jahr kannst du das ganze Jahr über deine Community begeistern und neue Kundinnen gewinnen.

KI-Tools als deine geheime Waffe

„Aber woher nehme ich die ganzen Ideen und wie erstelle ich das technisch?“

Hier können moderne KI-Tools ins Spiel kommen. ChatGPT, Claude, Gemini oder andere KI-Assistenten helfen dir bei der Ideenfindung, der



zeitlichen Planung, der Content-Erstellung und sogar bei der technischen Umsetzung.

Du gibst der KI dein Thema vor wie z. B. erstelle mir 12 Content-Ideen für einen Adventskalender für Online-Coaches und bekommst sofort brauchbare Vorschläge. Oder schreibe mir eine E-Mail für Tag 3 meines Business-Kalenders zum Thema Zielsetzung.

„Das heißt, ich muss nicht alles selbst erfinden?“

Richtig! KI ist dein Ideengeber und Schreibassistent. Du bleibst die Expertin, die alles final überprüft und deine persönliche Note hinzufügt.

Jetzt kommen wir von der Idee zur Umsetzung.

„Okay, ich bin überzeugt.“ Sabine will jetzt noch wissen, wie sie konkret vorgehen soll.

Schritt 1: Zielgruppe und Ziel definieren

Wen willst du erreichen? Was sollen die LeserInnen am Ende tun? Im Fall von Sabine: Online-Coaches ansprechen und für ihr Gruppenprogramm interessieren.

Schritt 2: Format festlegen

Vier Advents-Sonntage mit jeweils einem ausführlichen Tipp plus Workbook-Seite zum Download.

Schritt 3: Content-Planung mit KI-Unterstützung

Wir lassen ChatGPT Themen vorschlagen, z. B. 4 essenzielle Business-Tipps für Coaches in der Weihnachtszeit.

Schritt 4: Technische Umsetzung

Hier gibt es verschiedene Möglichkeiten. Die Inhalte werden entweder per E-Mail, als Automation oder manuell auf der Webseite oder mit einem Plugin wie [SantaPress](#) ausgeliefert.

Schritt 5: Promotion und Launch

Social Media, Website, bestehende E-Mail-Liste – alles wird vorbereitet.

„Das klingt strukturiert und machbar und wenn ich das einmal kann, kann ich es auch für die anderen Jahreszeiten nutzen.“ sagt Sabine.

Bingo! Das ist der Multiplikatoreffekt. Einmal gelernt, immer anwendbar.

Technik ist einfacher als gedacht.

Sabine gesteht, dass ihr die technische Seite trotzdem Sorgen macht.

Das verstehe ich. Deshalb setzen wir auf bewährte, einfache Tools. Dein bestehendes E-Mail-Marketing-Tool kann vermutlich schon alles, was du brauchst. Automatisierte E-Mail-Sequenzen, Landingpages, Downloads – das haben heute fast alle Anbieter im Programm.

Und falls doch Fragen aufkommen, ich bin für dich da. Mit einer Schritt-für-Schritt-Anleitung und bei Bedarf auch persönlichem Support.

Der Erfolg ist messbar und nachhaltig.

„Woran erkenne ich, ob es funktioniert?“

Die Zahlen sprechen meist für sich, höhere Klickraten, mehr Website-Besucher, neue Newsletter-Anmeldungen und letztendlich mehr Kundinnen. Aber auch das Feedback deiner Community zeigt dir sofort, ob du richtig liegst.

Sabine überlegt kurz: „Und wenn es gut läuft, kann ich das System für andere Aktionen nutzen?“

Absolut! Ein gut funktionierender digitaler Kalender ist wie ein Baukasten. Die Struktur bleibt, nur die Inhalte ändern sich. So baust du dir eine echte Marketing-Maschine auf.

Starte jetzt den Weg zu deinem ersten digitalen Kalender.

Falls du jetzt genauso begeistert bist wie Sabine: Die Zeit ist perfekt. Mit der richtigen Anleitung und Unterstützung ist dein erster digitaler Kalender in wenigen Tagen startklar.

„Ich glaube, ich traue mich, aber nur, wenn ich dabei nicht allein bin“, sagt Sabine zum Schluss.

Musst du auch nicht. Du schaffst das und ich bin für dich da.

Deine Community wartet auf dein besonderes Geschenk. Wann fängst du an?

[Lade dir hier noch meine Checkliste mit den 10 wichtigsten Schritten für deinen digitalen Kalender herunter.](#)



Geheimtipp: SantaPress

Erstelle interaktive Adventskalender auf deiner WordPress-Website

Mit SantaPress lässt sich ganz einfach ein digitaler, interaktiver Adventskalender direkt in WordPress erstellen. Perfekt also, wenn du alle Jahre wieder einen ganz besonderen Leadmagneten anbieten möchtest.

Das Plugin ermöglicht es dir, die Türchen ganz individuell zu gestalten und mit deinen eigenen Inhalten zu füllen. Oder du greifst auf eines der voreingestellten Designs zurück.

Dabei ist es egal, ob dein Kalender 10, 24 oder mehr Türchen hat, auch mehrere Kalender parallel sind leicht umsetzbar. Denn wer sagt denn, dass du keinen Oster-Kalender machen kannst? Oder jeden Tag ein Türchen mit einem neuen Quiz?

Für SantaPress benötigst du keine Programmierkenntnisse. Es funktioniert genau so, als würdest du einen Blogbeitrag veröffentlichen.

Wenn du also ein Tool suchst, mit dem du dir schnell einen responsiven Adventskalender auf deiner Seite einrichten kannst, bist du hier genau richtig.

Du kannst dir das Plugin als Einmalkauf bei [codecanyon](#) holen.

Oder schau auf der [Seite des Entwicklers](#) für eine Demo vorbei.

Du möchtest mehr erfahren?

[Hier gelangst du direkt zum Video und den Links](#)

digital durchstarten.

STECKBRIEF



SANTAPRESS

SantaPress ist ein Plugin für deine WordPress-Website, mit dessen Hilfe du dir schnell und einfach einen

interaktiven Adventskalender erstellen kannst. Dein perfekter Leadmagnet für den Winter!

KERN-FEATURES

- Lifetime-Deal
- Blitzschnell eingerichtet
- Responsives Design
- Inklusive Quiz-Funktion
- Trackt Türchen-Klicks
- Datenschutzkonform
- Deutscher Entwickler
- u.v.m.

Feiertage und eigene Community

Tipps und Empfehlungen, wie du diese Zeit für deine Community nutzen kannst

Die Feiertage und die Zeit davor stellen für viele Mitgliederbereiche und Online-Communities eine besondere Herausforderung dar. Besonders im B2B kann das letzte Quartal sehr stressig sein und die Interaktion in Community schnell ins Vergessen geraten. Zum Glück kann man dem mit der richtigen Planung entgegenwirken.

Die Planung beginnt bereits im Vorjahr

Doch keine Sorge, auch wenn du noch eine ganz neue Community hast, kannst du viel erreichen. Wichtig ist, dass du dir bereits im Vorfeld aller relevanten Ferien, Feiertage und wichtigen Termine deiner Zielgruppe bewusst bist.

Ein Themen- und Aktivitätenplan hilft dir dann bei der Kommunikation. So wissen die Mitglieder, wann eine Pause ansteht (zum Beispiel über die Feiertage) und wann es wieder richtig losgeht. Dadurch ist niemand überrascht

und es sorgt gleichzeitig dafür, dass auch die Mitglieder ohne schlechtes Gewissen oder FOMO den Laptop auslassen können.

Komme deinen Mitgliedern entgegen

Wenn du eine bezahlte Community hast, ist diese Kommunikation besonders wichtig. Vor allem, wenn bei dir der Austausch untereinander im Vordergrund steht und nicht z.B. eine Content-Bibliothek. Hier wäre eine mögliche Strategie, dass die Mitgliedschaft leicht pausiert werden kann, ohne, dass gleich deren Konto gelöscht wird. Das ist besser als richtige Kündigungen und schafft Vertrauen.

Content vorplanen und Automatisierungen nutzen

Wenn regelmäßig neuer Content in deiner Community das Hauptargument für eine Mitgliedschaft ist, empfiehlt es sich, auch während

der Pause im gewohnte Rhythmus zu posten. Er muss nicht zwingend so umfassend sein, wie im Rest des Jahres.

Vor allem, wenn deine Mitglieder selbst im Urlaub sind. Allerdings sollte es kein zeitkritischer oder -intensiver Content sein, der zwingt, dass man sich einloggt (wie Challenges, Verlosungen etc.).

In den meisten Plattformen kannst du sehr gut vorplanen und in Kombination mit Automatisierungen sorgst du dafür, dass deine Mitglieder sich trotz eingeschränkter Erreichbarkeit nicht ganz alleine gelassen fühlen.

Worauf du achten solltest

In jedem Fall solltest du deutlich machen, dass du im Urlaub bist, am Besten erwähnst du das nicht nur einmal, sondern bereits Wochen im Vorfeld. Sei es als PS im Newsletter, ganz nebenbei und auch in einem dedizierten Post. So warten Mitglieder nicht vergeblich auf schnelle Antworten und sind nicht frustriert.

Auch die Community-Regeln und den Umgangston solltest du noch einmal kommunizieren. Vor allem bei großen Communities und wenn du oder dein Team abwesend sind.

Ich empfehle immer, mindestens alle paar Tage in die Community zu schauen, ob alles in Ordnung ist. Wurde der eingeplante Content gepostet, wartet jemand auf Freischaltung (sofort mitteilen, dass gerade Pause ist!), oder müssen Posts moderiert werden. So verhinderst du böse Überraschungen nach der Pause und musst nicht so viel aufarbeiten.

Nutze die Feiertage für dich

Bitte deine Mitglieder doch, ihre schönsten Momente und Lernerfolge zu teilen, versende persönliche Grüße oder biete einen digitalen Adventskalender mit täglichen Mini-Inhalten an. Neben einer Weihnachtsfeier könntest du auch Wichteln, gemeinsames digitales Backen oder Basteln organisieren. Dieses besondere Format holt auch eher passive Mitglieder ins Boot. Oder starte eine Charity-Aktion, etwa ein gemeinsames Spenden oder Engagement für soziale Projekte.

Die Feiertage können eine schöne Gelegenheit sein, das "Wir-Gefühl" in deiner Community zu steigern und Vorfreude auf das nächste gemeinsame Jahr zu schaffen.

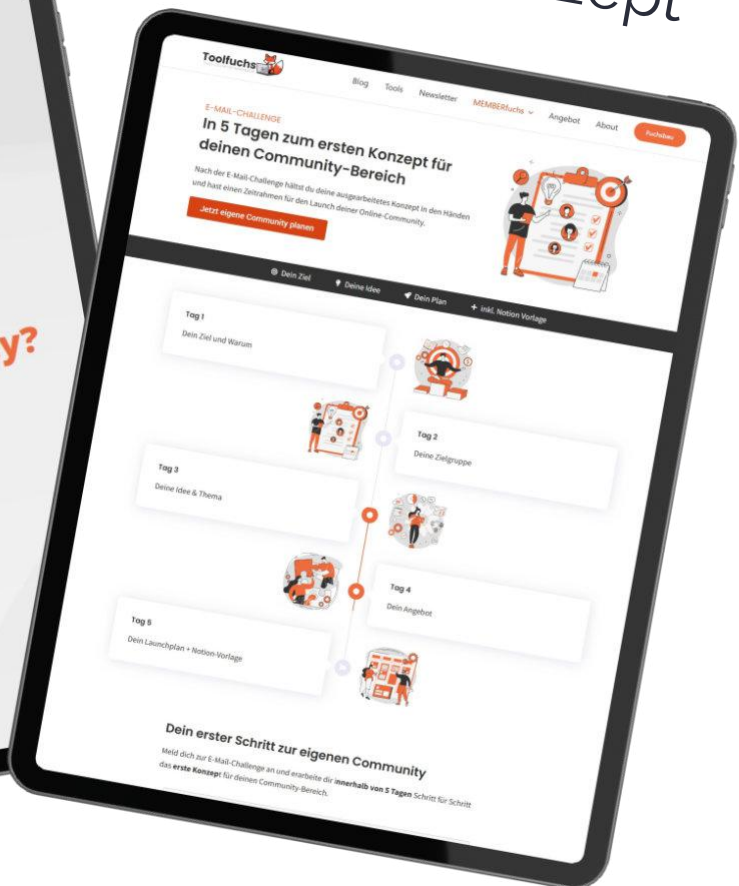
QUIZ

Bist du bereit für
eine Community?



5-TAGE-CHALLENGE

Entwickel dein
erstes Konzept



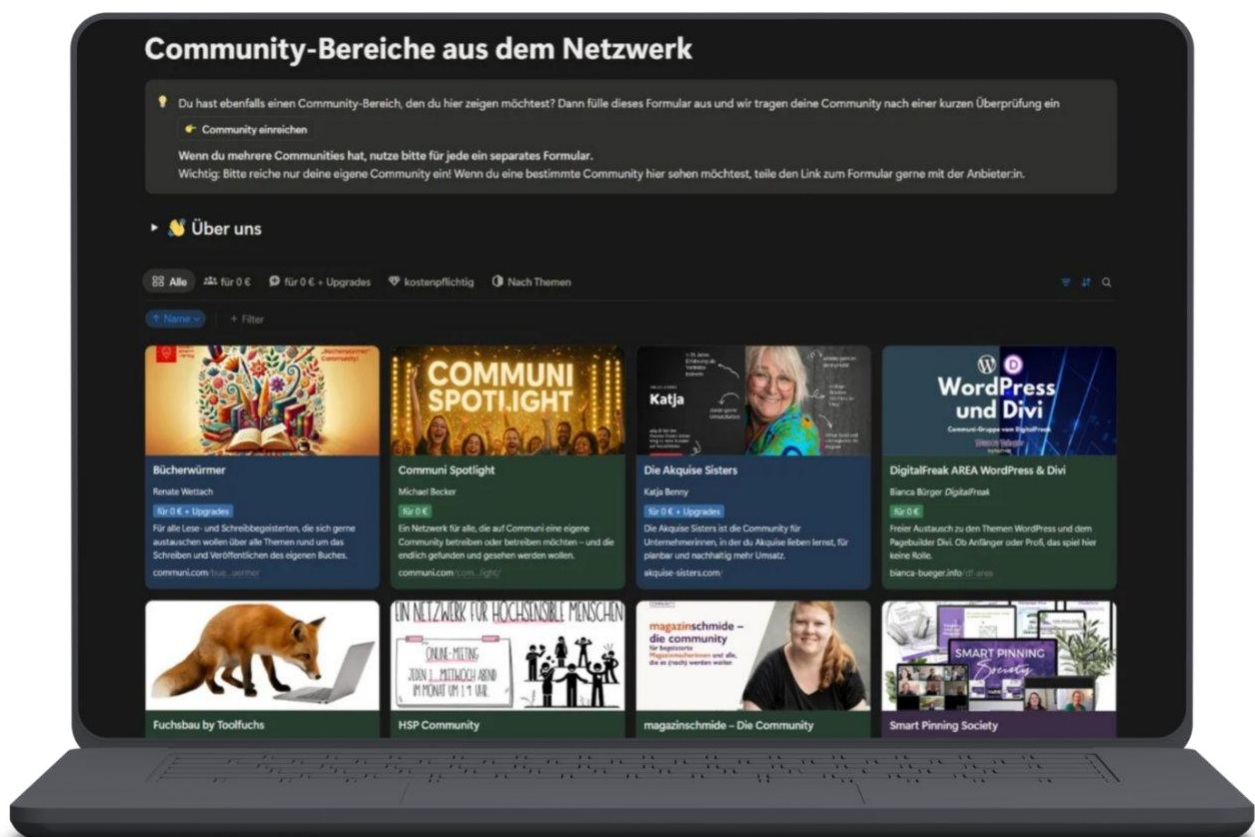
Mach das Quiz
<https://toolfuchs.net/community-quiz/>



Mach die E-Mail-Challenge
<https://toolfuchs.net/challenge/>

NOTION-DATENBANK

Lass dich und deine Community finden



Trage deine Community kostenfrei ein

<https://digital-durchstarten.net/notion-communities/>

The background of the image is a soft-focus photograph of numerous paper cutouts of human figures. These figures are in various colors including shades of blue, green, yellow, orange, and pink. They are arranged in a circular formation, with their arms extended and hands clasped together, symbolizing a community or a network. The lighting is bright and even, creating a positive and collaborative atmosphere.

Aus dem Netzwerk





Dein digitaler Adventskalender ohne Technik-Stress

Möchtest du deine Community mit einem digitalen Adventskalender begeistern, doch die Technik macht dir Kopfzerbrechen?

Genau hier unterstütze ich dich und nehme dir die technische Umsetzung ab, richte deinen Kalender komplett ein, damit du dich auf deine Inhalte konzentrieren kannst.

Du lieferst mir deine Texte und Bilder, ich kümmere mich um den Rest, egal ob in ActiveCampaign oder MailerLite oder auf deiner DIVI-Webseite – ich finde die beste Lösung für dich und deine Zielgruppe.

Besonders wichtig ist mir, dass alles reibungslos läuft. Ich teste den kompletten Kalender vor dem Start.

So kannst du die Reaktionen deiner Community entspannt genießen, statt dich mit der Technik herumzuschlagen.

Interessiert? Dann buche dir hier ein kostenloses Erstgespräch oder schreibe mir eine E-Mail an team@manuelabletzer.de



Tools & Technik

Mitgliederbereiche

Zwei Adventskalender für dein Online-Business

Im Dezember darfst du dich auf gleich zwei besondere Adventskalender freuen, die dich und dein Business weiter bringen.

Im TOOLfuchs-Adventskalender lernst du jeden Tag ein neues Tool kennen, das dich in deinem Business unterstützt, ohne dass du tief in die Tasche greifen musst.

Du erfährst in kurzen Videos, wie du die Technik einfach und kreativ für dich nutzen kannst. Von smarten Alltagshelfern bis hin zu kleinen Automatisierungen ist alles dabei.

Perfekt geeignet, wenn du 2026 dein Business optimieren möchtest.

Der MEMBERfuchs-Adventskalender ist vollgepackt mit Tipps, Strategien und Erfahrungswerten rund um Mitgliederbereiche und Online-Communities.

Von der Planung bis zum Wachstum ist für jeden was dabei. So ist er nicht nur für dich interessant, wenn du deine eigene Community hast, sondern auch, wenn du sie für deine Kunden verwaltest.

Interesse geweckt?

[Alle Informationen findest du hier](#)



Mach deinen Newsletter zum Must-read für deine Leser:innen

Newsletter sind eine wahre Schatztruhe an wertvollen Kontakten – unterschätze nicht das Gold, das in deiner E-Mail-Liste liegt.

Es klingt so einfach und gleichzeitig unerreichbar: Umsatz machen mit nur einer einzigen Mail. Das ist machbar – auch für dich! Du musst nur wissen, wie du deinen Newsletter zum Must-read für deine Leser:innen machst.

Darum geht es im Adventskalender „Jingle Mails – 24 zauberhafte Tipps, wie du wirkungsvollere Newsletter schreibst“. Er richtet sich an (fortgeschrittene) Unternehmer:innen, die einen

Newsletter haben, mit dem sie unzufrieden sind. Das wird sich mit den Jingle Mails ändern.

Deine Benefits:

🔔 Deine E-Mail-Liste wächst um hochwertige Kontakte, die begeistert sein werden – denn du lernst, wie du mehr Anmeldungen bekommst.

🔔 Du baust wertvolle Verbindungen zu deinen Leser:innen auf, die treu und begeistert deine Inhalte lesen und sich schon auf deine Mails freuen

🔔 Dranbleiben wird für dich künftig eine viel kleinere Herausforderung sein, aber eine große Wirkung für deinen Newsletter entfalten

digital durchstarten.



Vielseitig? Leise? Perfekt! Hier ist dein Format

Im inspirierenden Marketingbuch „Magazine machen's möglich“ zeigt Steffi Schmid, wie du als vielseitige und leise Unternehmerin mit einem Newslettermagazin all deine vielfältigen Kenntnisse und Kompetenzen unter einem Dach vereinen kannst – ohne dich zu verbiegen oder etwas wegzulassen.

Das Magazinformat ist die Lösung für vielseitige Unternehmerinnen, die:

- > viele Expertisen haben und sich nicht auf eine Nische festlegen wollen
- > ihre verschiedenen Facetten stimmig verbinden wollen

> authentisch sichtbar werden wollen

> nachhaltige Verbindungen suchen statt flüchtiger Likes

Mit praktischen Beispielen, inspirierenden Interviews und wertvollen Denkanstößen eröffnet dir Journalistin, Texterin und Magazinmacherin Steffi Schmid die Welt der Newslettermagazine.

Entdecke, wie du mit einem Magazin zeigen kannst, wer du wirklich bist – und damit genau die Kundinnen anziehst, die deine Vielseitigkeit zu schätzen wissen.

Zeig dich so, wie du bist!

[Sichere dir hier dein Exemplar](#)

KURSWECHSEL

Für vielschichtige Soloselbstständige mit Ideenfülle



Anderssein ist eine Gabe



Eine winterliche Reise durch den inneren Kosmos



01.-24.12.2025 | Adventskalender für 0 €

Fühlst du dich manchmal, als würdest du mit deinem Business durch dichten Nebel irren, während in deinem Kopf Gedanken rasen wie auf einer Achterbahn?

Nirya – Astronautin mit der Lizenz zum Andersdenken und Solopreneurin wie du – nimmt dich mit auf eine winterliche Reise durch den inneren Kosmos.

Sieben Stationen fliegt sie mit dir an – und auf dem Weg liegen Begegnungen, Entdeckungen und Unerwartetes.

Mit ihr blickst du in den Spiegelfelsen, erlebst das Winterfest in der Sternenakademie und begegnest der Hüterin eines uralten Observatoriums.

Dieser Adventskalender schenkt dir Momente der Muße – bei deinem Lieblingsgetränk und einem Blick in Niryas Reisetagebuch.

Keine Aufgaben, kein Müssen: Du liest, erlebst, lässt dich inspirieren.

Nach deiner Anmeldung erhältst du zur Einstimmung das Magazin CoRE frei Haus – so lernst du Nirya schon vor dem Start kennen.

Alle Episoden kommen direkt per E-Mail zu dir – und zwischendurch gibt's kleine Überraschungen zum Behalten & Verschenken.

[Melde dich hier an](#)

digital durchstarten.



Der Treffpunkt für Schreibende – Austausch statt Einsamkeit

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: <https://communi.com/buecherwuermer>



Kennst du schon mein Sondermagazin Adventskalender?

Wer einen Adventskalender macht, kommt an diesem Sondermagazin im November 2025 nicht vorbei: Buche einen redaktionell hochwertigen Werbeplatz und sammle neue Abonnent:innen ein.

- > Erscheinungstermin: vsl. 16. November 2025
- > Redaktionsschluss: 3. / 9. November 2025
- > Anzeigenschluss: 9. November 2025
- > Verbreitung: über 3.000+ Leser:innen

DigitalFreak AREA

Die Community für WordPress & Divi

Du liebst es mit WordPress & Divi zu arbeiten?
Du willst nicht ewig nach Lösungen suchen?
Du hängst fest und brauchst einen kleinen Anustubser?
Ob Anfänger oder Profi - alle sind willkommen 🥰

Komm in die DigitalFreak AREA!

kostenfrei

[Hier anmelden](#)



RAUS AUS DER SELBSTSABOTAGE
Für vielschichtige Soloselbstständige mit Ideenfülle

 Vom Grübeln
ins Handeln 

Deiner inneren Stimme wieder trauen –
statt fremden Mustern zu folgen.



Exklusiv im Magazin: E-Book für smarte 18 € mit Gutschein "digitaldurchstarten"



Klicke auf die Karte für mehr Infos

MIDJOURNEY CAMPUS WERDE ZUM KI-BILDDESIGNER

91 Lektionen
Schritt für Schritt
für Anfänger & Fortgeschrittene

- ✓ verständlich erklärt, sofort umsetzbar
- ✓ in kurze und übersichtliche Lektionen aufgeteilt
- ✓ Kreative Prompts & Praxisbeispiele für deine Projekte

Jetzt für nur
129 EUR
sichern



FEATURE WORKSHOP

19
11
25
9-11

“Von Fakten zu Geschichten” – lerne das Content-Format Feature kennen, das deine Texte unvergesslich macht

60 % Praxis, 40 % Theorie | Dein Ergebnis: fertige Struktur plus erster Entwurf

Gastgeberin	Termin	Kosten	Website
Magazinsmacherin Steffi Schmid	19.11.2025, 9 bis 11 Uhr	79 Euro (netto)	www.magazinschmide.de

MEIN ERSTES VIDEO

#KameraSpiel

12. - 16. Januar 2026

Von: Ludwig Linnekogel

Kosten: 0,- Euro

[Hier anmelden](#)



Klicke auf die Karte für mehr Infos





Für Dich



Die Magie der Rauhnächte

Ein kraftvoller Übergang zwischen den Jahren

Wenn die Weihnachtslichter langsam erlöschen und die Welt ein wenig stiller wird, beginnt eine Zeit, die seit Jahrhunderten als geheimnisvoll und heilsam gilt: die Rauhnächte. Zwischen dem 24. Dezember und dem 6. Januar öffnet sich ein Raum außerhalb der gewöhnlichen Zeit.

Eine Zwischenwelt, in der Altes losgelassen und Neues willkommen geheißen wird. Für viele ist es eine Phase der Besinnung, in der wir näher an uns selbst herantreten und Klarheit für das kommende Jahr gewinnen.

Auch heute, in unserer digitalen, oft rastlosen Welt, hat dieses alte Wissen nichts von seiner Faszination verloren. Im Gegenteil, denn gerade für uns Soloselbstständige sind die Rauhnächte eine Einladung, innezuhalten, bewusst zurückzuschauen und voller Zuversicht nach vorne zu blicken.

Zwischen Kundenterminen, Contentplänen und Strategien bleibt oft wenig Zeit, um wirklich nachzuspüren, was uns trägt und wohin wir gehen wollen.

Die Rauhnächte schenken uns genau diese Möglichkeit – eine Pause mit Tiefe.

Traditionell heißt es, jede Nacht stehe für einen Monat des neuen Jahres. Wer die Zeichen und Träume dieser Zeit deutet, findet Antworten, die sonst leicht im Alltag überhört werden.

Aber auch ohne mystischen Hintergrund lohnt sich dieser besondere Rhythmus. Vielleicht nimmst du dir jeden Abend einige Minuten, um deine Gedanken aufzuschreiben.



Welche Erlebnisse oder Gefühle möchtest du loslassen?

Wofür bist du dankbar?

Wovon darf es mehr geben?

Welche Sehnsucht zeigt sich in dir?

Welchen Samen möchtest du für diesen Monat des neuen Jahres legen?

So entsteht Nacht für Nacht ein kleines Mosaik aus Wünschen und Visionen, dein persönliches Tagebuch der Rauh Nächte – ein wertvoller Kompass, der dich das ganze Jahr über begleiten kann.

Beliebt ist auch das Ritual der „13 Wünsche“. Zwölf davon werden in den Rauh Nächten dem Universum übergeben, während ein letzter Wunsch bleibt – als Erinnerung daran, dass es auch in unserer eigenen Verantwortung liegt, das Leben zu gestalten.

Gerade im Business kann das kraftvoll sein.

Du erkennst klarer, wofür du stehen willst, welche Projekte dich erfüllen und welche Schritte dich deinem Herzensziel näherbringen.

Die Rauh Nächte sind kein starres Programm, das man perfekt absolvieren müsste. Es geht vielmehr um das bewusste Erleben, um Momente, in denen du dich selbst spürst und dir Raum für Stille, Dankbarkeit und Neuanfang gibst. Ein Spaziergang im Winterlicht, das Räuchern mit duftenden Kräutern oder ein heißer Tee bei Kerzenschein können genauso wirkungsvoll sein wie ein ausgearbeitetes Ritual.

Vielleicht erlaubst du dir in diesem Jahr, die Rauh Nächte als dein persönliches Kraftfeld zu sehen.

Eine Zeit, in der du nicht nur dein vergangenes Jahr verabschiedest, sondern auch Samen für das Neue säst.

Und wer weiß – vielleicht findest du dabei nicht nur Ruhe und Inspiration, sondern auch den Mut, deinem Business eine noch klarere Richtung zu geben. | mb

Als Begleitung für die Rauh Nächte folgende Empfehlung:

- [Rauh Nächte Journal von Van Dyck \(Michaela Dyck\)*](#)
- [Das Wunder der Rauh Nächte \(48 magische Karten\) von Valentin Kirschgruber*](#)



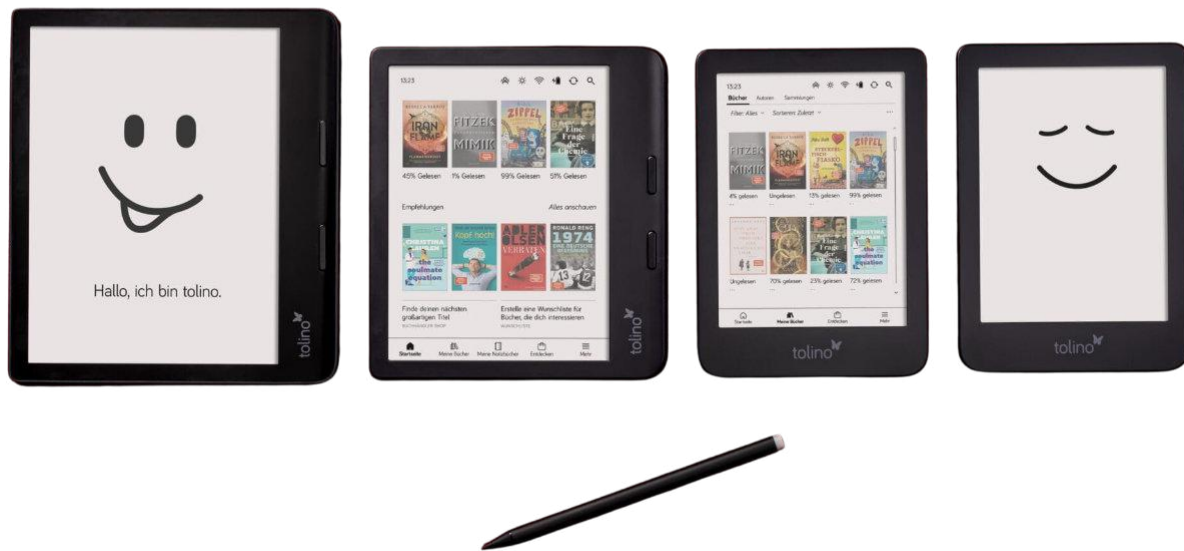
FÜR AMAZON-FANS

Kindle Unlimited & Audible

Amazon kommt den meisten wohl als Erstes in den Sinn, wenn man an eBooks und Hörbücher denkt.

Hier findest du unzählige Titel, von Klassikern bis hin zu Bestsellern, die du dir einfach über die App oder compatible Geräte ansehen & anhören kannst.

Beide Abos sind separat und kosten zwischen 9 - 12 € pro Monat.



FÜR THALIA-FANS

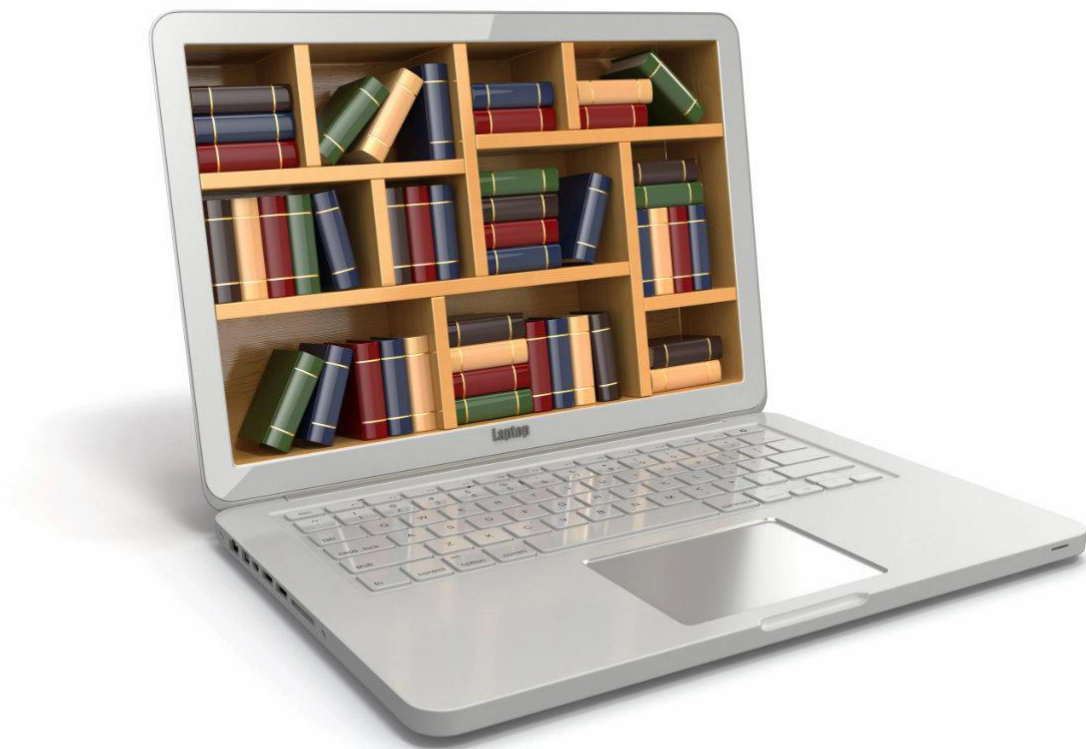
Skoobe

Skoobe ist ein deutsches Buch-Abo mit über 500.000 eBooks und zehntausenden Hörbüchern. Von Bestsellern über Ratgeber und Kinderbücher ist alles dabei.

Das flexible Monatsabo startet ab 12,99 € und ist jederzeit kündbar.

Lesen und hören kannst du bequem per Smartphone, Tablet oder mit deinem Tolino.

digital durchstarten.



GEHEIMTIPP

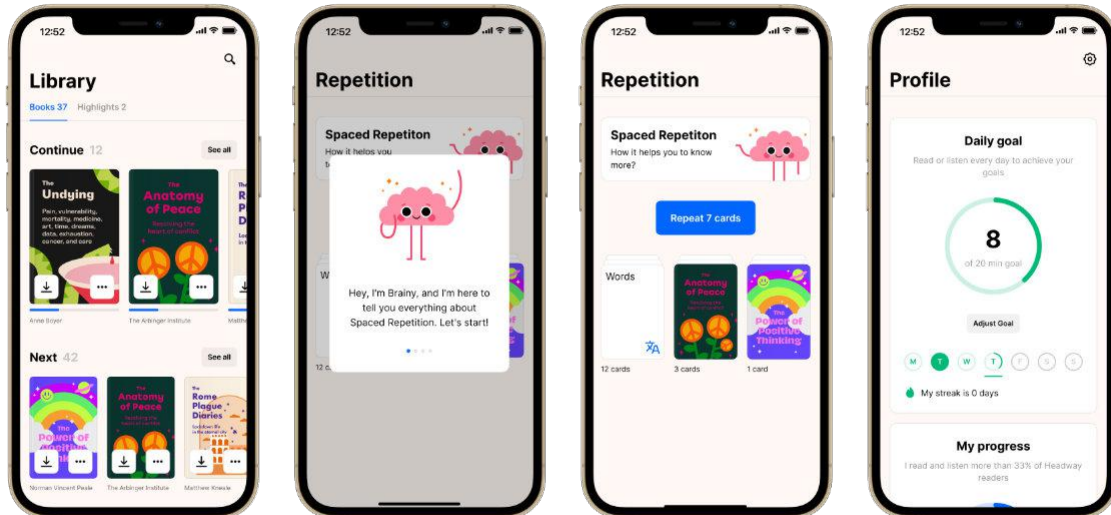
Onleihe

Die Onleihe ist ein gemeinsames Angebot vieler deutscher Stadtbibliotheken. Die Anmeldung ist in der Regel kostenlos, manchmal benötigt man einen aktuellen Bibliotheksausweis.

Die Auswahl umfasst rund 20.000 Titel verschiedenster Genres.

Einziges Manko: Wie bei einer „normalen“ Bibliothek, sind Artikel manchmal komplett ausgeliehen.

digital durchstarten.



GEHEIMTIPP

Headway

Headway verwandelt Bücher in kompakte Zusammenfassungen.

So bekommst du 15 Minuten lange Zusammenfassungen eines Buches und die sammelbaren Erfolge sorgen dafür, dass du dran bleibst.

Mit dem Abo (ca. 13 €) hast du Zugriff auf über 2.000 Titel sowie tägliche Impulse.

Das Geniale: Auf AppSumo gibt es einen Lifetimedea für rund 45 €.

digital durchstarten.

SCHON AN WEIHNACHTEN GEDACHT?

Geschenk-Ideen für Solopreneure

Du bist auf der Suche nach dem
perfekten Geschenk für Online-
Selbständige oder für dich selbst?

Auf unserer Website findest du
eine wachsende Sammlung an
Geschenkideen, die Freude
bereiten.

Von Technik fürs Business,
Wohlfühlzeit und kleinen
Aufmerksamkeiten ist alles dabei.

Schau gerne vorbei und schreib uns,
wenn du weitere Ideen hast.

Wir wünschen dir ein frohes
Schenken!

Jetzt Vorbeischauen
<https://digital-durchstarten.net>



Energy Balls mit Datteln und Nüssen

Sie sind eine gesunde, nährstoffreiche und leckere Alternative zu anderen Snacks, die meist viel Zucker und leere Kalorien enthalten.

Zutaten für 12 Stück :

Für die Masse:

- 200 g entsteinte Datteln
- 100 g Nüsse
- 2 EL Haferflocken
- 2 EL Kakaopulver (ungesüßt)
- ½ TL Zimt
- 1 EL Chiasamen oder Leinsamen (optional)
- 20 g gefriergetrocknete Himbeeren oder Blaubeeren (optional)
- 1 Prise Salz
- 1 TL Rapsöl

Zum Wälzen:

Kokosraspeln, gemahlene Nüsse,

Kakaopulver oder Sesam

Zubereitung:

Schritt 1:

Die Nüsse in einer Küchenmaschine grob zerkleinern. (Tipp: die gehackten Nüsse vorher in der Pfanne rösten).

Schritt 2:

Sehr trockene Datteln sollten mindestens 10 Minuten in kaltem Wasser eingeweicht werden.

Schritt 3:

Übrige Zutaten für die Masse hinzufügen. Alles mixen, bis eine nicht zu klebrige Masse entsteht. Falls die Masse zu trocken ist, fügst du noch 1 TL Wasser hinzu.

Schritt 4:

Mit den Händen und mit Hilfe eines Teelöffels portionieren und zu kleinen Kugeln formen. Nach Belieben in Kokosraspeln, Kakao, Samen oder gemahlenen Nüssen wälzen.

Schritt 5:

Im Kühlschrank mindestens 30 Minuten fest werden lassen.





Cremige Kürbissuppe

Zutaten für 4 Portionen:

- 1 Hokkaido-Kürbis (ca. 800 g)
- 2 Kartoffeln (mittelgroß)
- 1 Zwiebel
- 2 Knoblauchzehen
- 1 Stück Ingwer (ca. 2 cm, optional für leichte Schärfe)
- 2 EL Olivenöl oder Butter
- 800 ml Gemüsebrühe
- 200 ml Kokosmilch oder Sahne
- Salz & Pfeffer
- Muskatnuss (frisch gerieben)
- Saft von ½ Orange oder Zitrone

Tipp:

Um den Kürbis leichter schneiden zu können, erhitze ihn für wenige Minuten in der Mikrowelle oder im Backofen bei 150°C / 20-30 Minuten.

Zubereitung:

Schritt 1:

Kürbis waschen, entkernen und würfeln. Kartoffeln schälen und würfeln. Zwiebel, Knoblauch und Ingwer klein hacken.

Schritt 2:

In einem großen Topf das Öl erhitzen, Zwiebel, Knoblauch und Ingwer darin glasig dünsten. Kürbis- und Kartoffelwürfel dazugeben, kurz mitbraten.

Schritt 3:

Mit der Gemüsebrühe aufgießen und ca. 20 Minuten köcheln lassen, bis das Gemüse weich ist.

Schritt 4:

Nach dem Kochen die Suppe mit einem Pürierstab oder Mixer cremig pürieren.

Schritt 5:

Kokosmilch oder Sahne unterrühren, mit Salz, Pfeffer und Muskatnuss abschmecken. Zum Schluss den Orangensaft zugeben.

Klassisches Spritzgebäck

Zutaten für ca. 70 - 80 Stück :

- 500 g Mehl
- 250 g weiche Butter
- 200 g Zucker
- 125 g Haselnüsse gemahlen
- 2 Eier
- 2 Päckchen Vanillezucker

optional: etwas Zitronenabrieb
oder Bittermandelaroma

Zum Verzieren:

- Zartbitter- oder Vollmilchkuvertüre
- gehackte Nüsse
- bunte Streusel

Zubereitung:

Schritt 1:

Butter, Zucker, Vanillezucker und Eier cremig rühren.
Das Mehl und die Nüsse nach und nach einarbeiten. Zum Schluss kurz mit den Händen zu einem glatten, festen Teig kneten.

Schritt 2:

Den Teig in Frischhaltefolie wickeln und mindestens 1 Stunde im Kühlschrank ruhen lassen.

Schritt 3:

Den gekühlten Teig portionsweise durch den Fleischwolf mit Gebäckvorsatz drehen oder durch den Spritzbeutel pressen.

Schritt 4:

Auf ein mit Backpapier belegtes Blech legen und im vorgeheizten Ofen bei 180 °C Ober-/Unterhitze (160 °C Umluft) ca. 10–12 Minuten backen, bis die Plätzchen leicht goldgelb sind.

Schritt 5:

Nach dem Backen auf einem Rost abkühlen lassen und nach Wunsch verzieren.





Klassischer Glühwein

Zutaten für 4 Tassen:

- 1 Liter Rotwein (halbtrocken)
- 3 Bio-Orangen (in Scheiben)
- 3–4 EL Zucker oder Honig
- 2 Zimtstangen
- 5 Gewürznelken
- 2 Sternanis

Zubereitung:

Schritt 1:

Den Rotwein und Gewürze in einem Topf erhitzen.

Schritt 2:

2 Orangen halbieren, auspressen und den Saft zum Rotwein geben.

Schritt 3:

Übrige Orangen in feine Scheiben schneiden. 3–4 Scheiben zum Garnieren aufheben

Schritt 4:

Orangen-, Zitronenscheiben und die Gewürze in den Topf geben

Schritt 5:

Auf niedriger Hitze 20–30 Minuten ziehen lassen.

Schritt 6:

Zum Schluss nach Geschmack süßen und heiß servieren.



Kinderpunsch (alkoholfrei)

Zutaten für 4 Tassen:

- 500 ml Apfelsaft
 - 500 ml Traubensaft oder Johannisbeersaft
 - 250 ml Orangensaft
 - 1 Bio-Orange (in Scheiben)
 - 2 Zimtstangen
 - 2 Gewürznelken
 - 1 Sternanis
- optional: etwas Vanille

Zubereitung:

Schritt 1:

Alle Säfte in einen Topf geben.

Schritt 2:

Orangenscheiben und Gewürze hinzufügen.

Schritt 3:

Bei mittlerer Hitze erwärmen, ca. 15–20 Minuten ziehen lassen. Nicht kochen!

Schritt 4:

Nach Belieben mit etwas Honig oder Agavendicksaft süßen und heiß servieren.

Basteln einer Nikolaus-Grußkarte

Die Vorlage kann entweder ausgeschnitten oder auf ein anderes Papier übertragen werden. Ideal sind Papiere mit einer Grammatur von ca. 215 g.

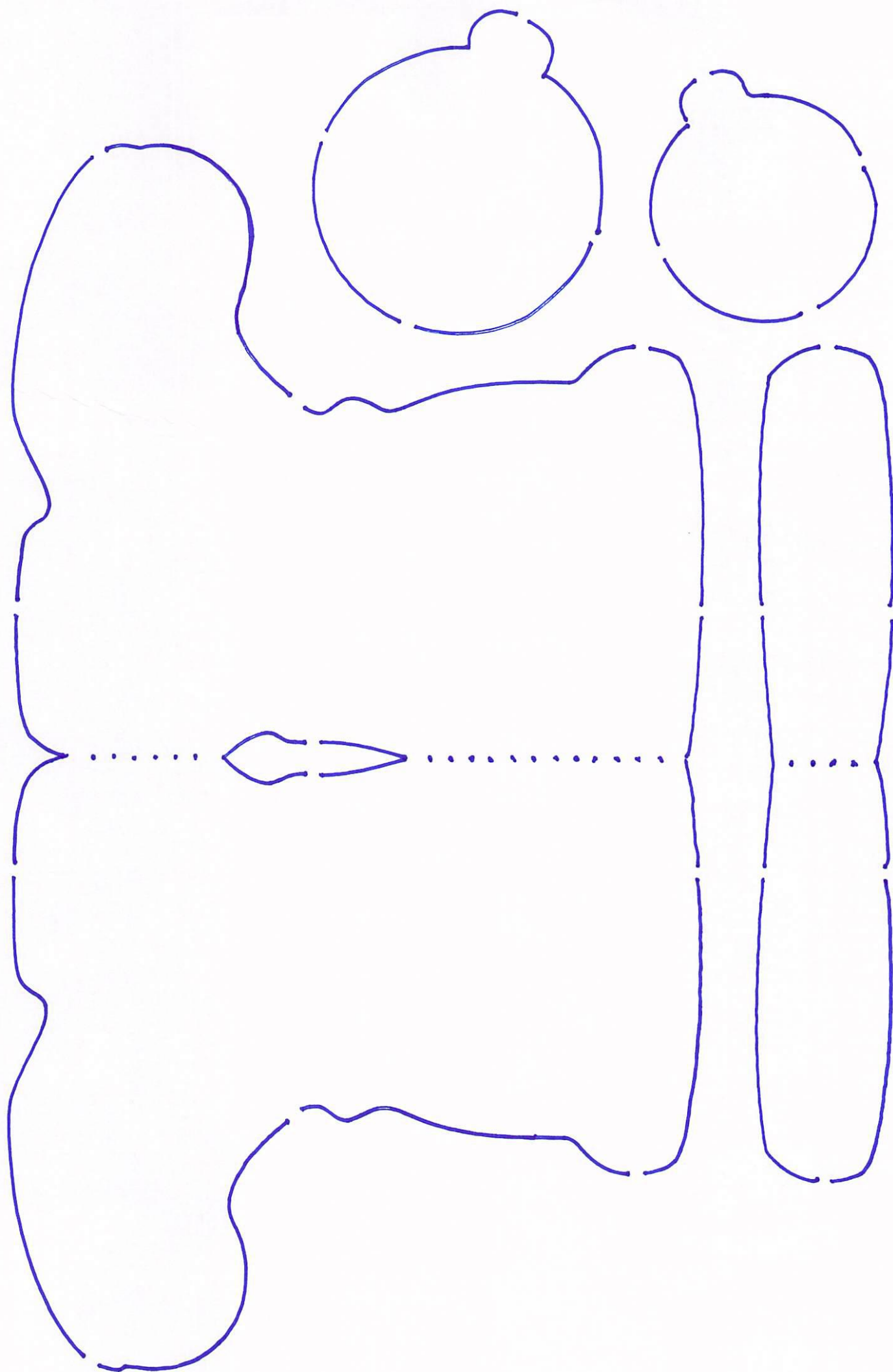
Entlang der durchgezogenen Linien ausschneiden.

Das ausgeschnittene Objekt an den gestrichelten Linien mit Hilfe eines Lineals nuten und dann falzen.

Anschließend die Karte weiter verzieren mit Steinchen, Geschenkbänder, etc.



Gebastelt & Foto von: Manuela Bletzer



Basteln einer Pralinen-Box

Drucke die Vorlage auf festem Papier (empfohlen: ca. 215 g/m²) oder übertrage sie auf Karton in ähnlicher Stärke.

Schneide die Form entlang der durchgezogenen Linien aus.

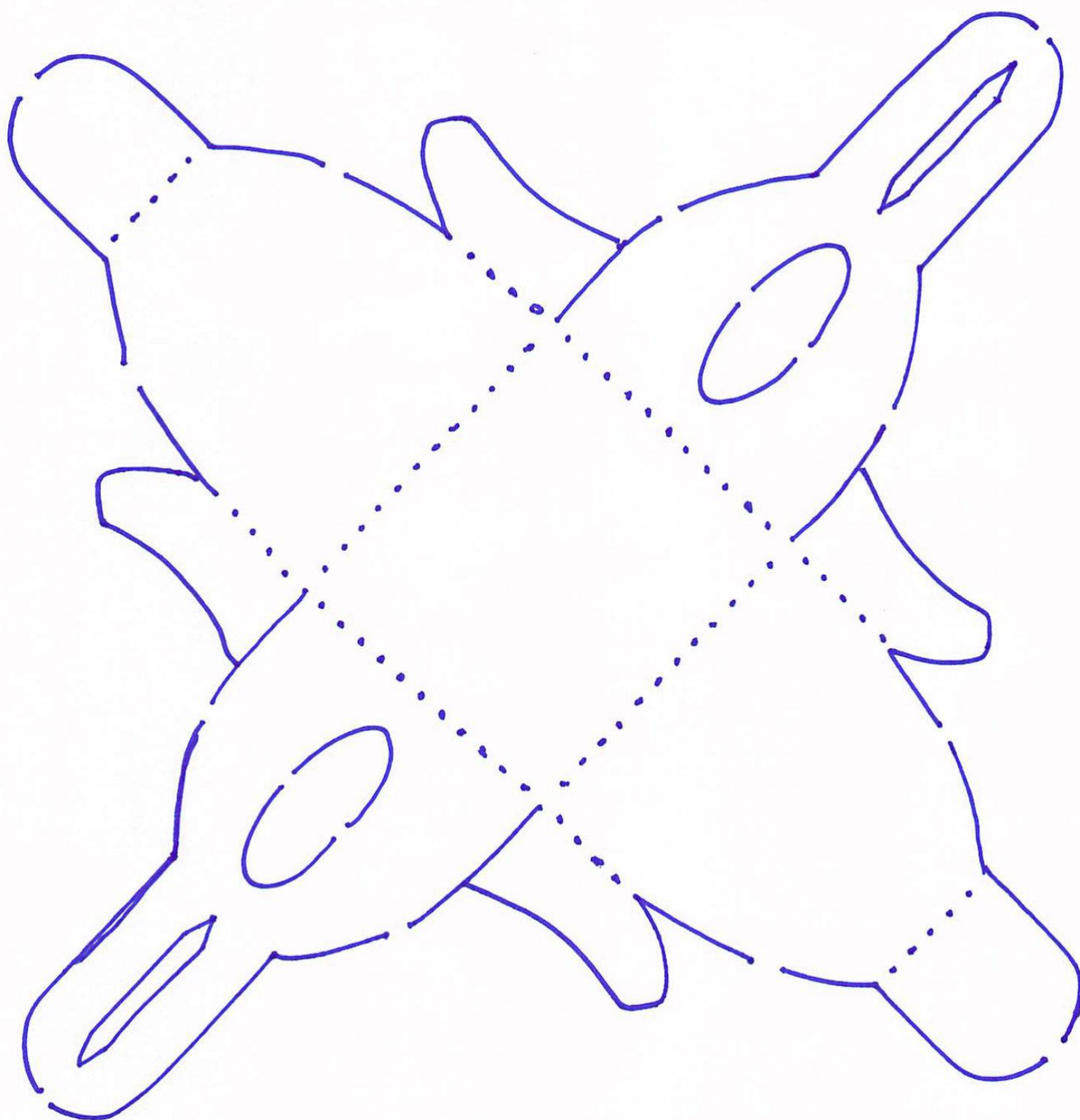
An den gestrichelten Linien mithilfe eines Lineals vorsichtig ritzen (nuten) und anschließend falten.

Zum Schluss nach Belieben verzieren, z. B. mit kleinen Deko-Elementen wie Steinchen, Bändern oder Stickern.

Perfekt geeignet für die selbstgemachten Energy Balls oder andere einzelne Pralinen.



Gebastelt & Foto von: Manuela Bletzer





Vorschau



Mach 2026 zu deinem Jahr!

Kaum ist man aus der Winterpause zurück, geht es auch schon an die Planung für das neue Jahr. Zeit für gute Vorsätze (die müssen nur 4 Wochen halten, oder?) und den Frühjahrsputz.

Doch schon bald schleichen sich die alten Routinen wieder ein, Pläne werden über den Haufen geworfen oder einfach vergessen.

Ich selbst kann ein Lied davon singen, wie oft ich in diesen Kreislauf geraten bin. Es hat Jahre gedauert, bis ich mich und mein Business gut genug kannte, um zu wissen, was für mich



funktioniert und was nicht. Das einzugestehen und zu akzeptieren hat nochmal gedauert.

Auch heute ändern sich meine Pläne noch ständig. Doch ich streiche sie nicht einfach, ich passe sie an und optimiere. Und je mehr ich mich selbst kennenlerne, umso besser funktionieren sie.

Unser Leben ist nunmal nicht eine gerade Linie, sondern ein verschnörkelter Pfad, der manchmal endet und manchmal an einen früheren Punkt zurückkehrt, uns jedoch immer voran bringt.

Also, schau unbedingt in die nächste Ausgabe. Du bekommst nicht nur Tipps an die Hand, sondern erfährst auch, wie du deinen Weg findest und Herausforderungen meistern kannst. Wir freuen uns auf dich!



Die nächste Ausgabe erscheint im Januar 2026

Vorsätze fassen, Planen,
Aufräumen, Neubeginn...

Im Januar schauen wir uns an, was
diese Themen für dein Business
bedeuten und wie du das
kommende Jahr so umsetzt, dass
deine Ich-Zeit nicht zu kurz kommt.

2026 wird dein Jahr!

Danke,

dass du dir unsere zweite Ausgabe von digital durchstarten. durchgelesen hast.

Uns war es bei der Erstellung sehr wichtig, dir nicht nur Tipps für dein Business an die Hand zu geben, sondern dich auch zu ermutigen, dir Zeit für dich zu nehmen.

Der Jahresendspurt ist eine sehr stressige Zeit für uns Selbständige, besonders, wenn wir auch eine Familie haben und uns gefühlt in der Luft zerreißen müssen, um allem gerecht zu werden. Doch wer sagt eigentlich, was "gerecht" ist?

Fakt ist, dass wir unser Business sind. Und wenn es uns nicht gut geht, geht es auch dem Business nicht gut. Und das hilft niemandem.

Also, wir hoffen, dass dir die Mischung aus praktischen Tipps und Ideen für deine Auszeit dabei hilft, eine Balance zu finden, die sich für dich gut anfühlt.

Wir wünschen dir ein schönes Jahresende und freuen uns auf ein gemeinsames Jahr 2026 mit dir!

Bis dahin und herzliche Grüße

Janina & Manuela

Impressum

Redaktion, Text, Konzept, Design: Janina Feuchthofen und Manuela Bletzer

Bilder: Janina Feuchthofen, Manuela Bletzer, Depositphotos, Amazon, Audible, Thalia, privat

Janina Feuchthofen | Schlesienstr. 15 | 34454 Bad Arolsen

hi@toolfuchs.net

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 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.

Die nächste Ausgabe erscheint
im Januar 2026

