LEISEPRENEUR

NOVEMBER 2026, NO.2

TINA LECHNER
CHATGPT KENNT NICHT ALLE ANTWORTEN

Michaela Grönnebaum
UNFOTOGEN? VON WEGEN!

Jane von Klee
5 TIPPS, UM DEINE MARKE ONLINE ZU STÄRKEN

CLAUDIA SEITZ
WAS LEGO FAST RUINIERT HÄTTE

Sandra Larisch
NETT SEIN KANN GANZ SCHÖN WEHTUN

www.linda-kunze.de



Erfolg heißt,
sich selbst zu mögen,
zu mögen,
was man tut,
und zu mögen,
wie man es tut.

Maya Angelou



Das Leisepreneur®-Magazin
von Linda Kunze erscheint
2x pro Jahr für 0,- Euro.

IMPRESSUM
REDAKTION & TEXT, KONZEPT & DESIGN: LINDA KUNZE
BILDER: LINDA KUNZE, CANVA, PRIVAT

LEISEPRENEUR®
LINDA KUNZE | GERHARDTSTR. 42 | 59174 KAMEN
+49 (0) 1520 8204620 | LINDA@MEDIA-AND-YOU.DE | WWW.LINDA-KUNZE.DE



LEISEPRENEURINNEN BAUEN
NICHT EINFACH *NUR*
EIN BUSINESS AUF,
SIE **BAUEN EINE MARKE**,
DIE **MENSCHEN DAS GEFÜHL GIBT**,
SICH SELBST WIEDER
VERTRAUEN ZU DÜRFEN.

LINDA KUNZE

Willkommen im Leisepreneur® Magazin



Liebe Leserin,

Wie schön, dass Du da bist.
In dieser Ausgabe findest Du wieder zahlreiche wundervolle Unternehmerinnen, die ihre Erfahrungen mit Dir teilen, wertvolle Tipps geben und Dich auch zum Schmunzeln bringen werden.

An der ein oder anderen Stelle habe ich mir die Freiheit rausgenommen, Dich auch etwas *anzustupsen*. Vielleicht piekst das auch ein wenig. Doch mir ist es besonders wichtig, dass Du dieses Magazin nicht einfach nur liest, sondern, dass Du auch das aktuelle Zeitgeschehen für Dich und Dein Business hinterfragst.

Also, schnapp Dir ein Getränk Deiner Wahl, kuschel Dich auf die Couch und tauche ein in diese zauberhafte Ausgabe.

In Verbundenheit
Deine Linda



HEIKE EBERLE

ZWISCHEN BETON UND BAUCHGEFÜHL

WIE HEIKE EBERLE LERNTE, NICHT NUR HÄUSER ZU GESTALTEN, SONDERN AUCH IHREM EIGENEN LEBEN MEHR RAUM ZU GEBEN.



WENN AUS VIELEN WEGEN PLÖTZLICH EIN EINZIGER WIRD

Bauunternehmerin, Feng-Shui-Beraterin, Autorin und Mentorin für Raum & Wandel. Auf den ersten Blick klingt Heike Eberles beruflicher Weg nach ziemlich vielen unterschiedlichen Kapiteln.

Doch wenn Heike heute zurückblickt, erkennt sie einen roten Faden. Und der beginnt ausgerechnet bei ihrem eigenen Namen: „Heike“ bedeutet „Herrin des Hauses“.

Wir sprechen über das Leben in einer hemdsärmeligen Männerwelt, über Räume, die Geschichten erzählen, und darüber, warum manchmal erst etwas im Außen verändert werden muss, damit wir auch innerlich wieder bei uns ankommen.

Infos über Heike

Heike Eberle

Bauunternehmerin, Autorin und Mentorin für Raum & Wandel

Als vielbegabte Unternehmerin liebe ich es, Menschen mit Herzenswärme, Empathie und meiner ausgeprägten Wahr-nehmungsfähigkeit zu begleiten. Ich spüre, was Menschen und Räume brauchen, damit daraus ein stimmiges Zuhause oder Arbeitsumfeld entsteht - ein Ort, an dem sie sich sauwohl fühlen, Kraft schöpfen und ihre nächste Lebensgeschichte wachsen lassen können.

Denn was gibt es Schlimmeres, als in Räumen zu leben oder zu arbeiten, aus denen man am liebsten sofort flüchten möchte?

Ich möchte Menschen dafür begeistern, in ihren Räumen wirklich anzukommen, ihre innere Mitte zu finden und zu entdecken, wie sehr ihr äußeres Umfeld ihr inneres Wohlbefinden stärken kann.

Ich lebe in der wunderschönen Natur der Südpfalz und bin 59 Jahre alt.

In meiner Freizeit verschlinge ich Bücher & Zeitschriften, schreibe gerne - auch manchmal nur kurze poetische Texte am Morgen, bewege mich mit Freude und treibe regelmäßig Sport.

Hier findest Du Heike:

Und ist Heikes Geschenk für Dich:

Workbook zum Check-up deiner Räume
>> Bekomme +30% mehr Lebensenergie

Liebe Heike, Dein beruflicher Weg hat einige ziemlich unterschiedliche Kapitel. Wenn Du heute zurück-blickst: Gab es wirklich mehrere Neuanfänge oder erkennst Du inzwischen einen roten Faden, der eigentlich schon immer da war?

Ich glaube, der rote Faden wurde schon sehr früh mit meinem Herkunfts-Ich aufgesponnen.

Mein Name ist Programm: Heike leitet sich von „Herrin des Hauses“ ab. Und wenn ich heute auf meinen beruflichen Weg zurückblicke, haben mich eigentlich alle Stationen genau dorthin geführt. Mein damaliger Verkehrsunfall hat mich auf Umwege in die Bau-branche gebracht. Mein frühes Interesse an Energien und Feng Shui hat mich zur Feng-Shui-Beraterin geschubst. Und meine Liebe zu Menschen hat mich schließlich zur „inneren Hausarbeit“ geführt. Aus der Adlerperspektive betrachtet, haben all diese Themen erstaunlich viel mitein-ander zu tun.

Ich leite eine Firma. Ich leite Menschen an, Häuser zu gestalten. Ich führe mich selbst. Und bei allem, was ich tue, bin ich die „Herrin meines Hauses“. Vielleicht waren es also gar nicht so viele Neuanfänge, wie es auf den ersten Blick aussieht. Vielleicht war es immer nur ein Weg, der mich Stück für Stück näher zu mir selbst geführt hat.

Du hast viele Jahre eine Bauunter-nehmung geführt, eine Branche, die vermutlich nicht gerade für ihre besonders sanfte Energie bekannt ist. Was hat Dich diese Zeit über Dich selbst gelehrt?

Für mich als zartbesaitetes Persönchen war es in dieser hemdsärmeligen Männerwelt nicht immer leicht. Ich musste nicht nur fachlich meinen Mann stehen, sondern auch lernen, mich durchzusetzen. Und genau dabei haben mir meine männlichen Kollegen viel beigebracht. Ich habe gelernt, Dinge direkt anzusprechen. Nicht um den heißen Brei herumzureden. Dinge anzupacken und nicht auf die lange

Bank zu schieben. Schnell zu denken und Entscheidungen zu treffen. Heute bin ich mit diesen Eigenschaften in vielen Punkten mit ordentlich PS unterwegs - für manche Menschen vielleicht einen Ticken zu schnell.

Aber die Baubranche hat mir genau das beigebracht: Es gibt Situationen, in denen man handeln muss.

Als ursprünglich eher entscheidungs-ambivalenter Mensch musste ich mich irgendwann vom „Schauen wir mal“ verabschieden.

Auf einer Baustelle kann ich nicht drei Tage darüber nachdenken, was zu tun ist, während zehn Menschen auf meine Entscheidung warten. Das hätte schlicht und einfach Geld verbrannt. Also lernte ich, zackig Entscheidungen zu fällen, auch mit dem Risiko, dass sie falsch sein könnten.

Denn eines habe ich dabei ebenfalls gelernt: Ob eine Entscheidung richtig war, weiß man ohnehin oft erst Tage, Wochen oder Monate später.

Heute sagst Du: Räume sprechen mit uns. Erinnerst Du Dich an einen Raum in Deinem eigenen Leben, bei dem Du zum ersten Mal ganz deutlich gespürt hast: Hier stimmt etwas nicht - und zwar nicht nur mit der Einrichtung?

Ja, da gab es mehrere Räume. Einer davon war mein Wohnzimmer. Früher habe ich diesen Raum eigentlich nur als Durchgangszimmer genutzt. Erst durch meine Feng-Shui-Ausbildung wurde mir bewusst, dass dort der Südwesten nicht vollumfänglich vertreten war.

Das klingt zunächst vielleicht ziemlich abstrakt. Vereinfacht gesagt geht Feng



> ***Räume geben Hinweise.***
>
> *Sie erzählen kleine Geschichten.*

Shui davon aus, dass die verschiedenen Himmelsrichtungen für unterschiedliche Lebensbereiche und Qualitäten stehen. Wenn in einem Grundriss ein Bereich fehlt, fehlt damit sinngemäß auch eine bestimmte Energie.

*(Es ist ein bisschen so, als würden wir nur mit einem Auge sehen. Wir können uns orientieren, aber uns fehlt der vollständige Blick aufs Ganze. * zwinker *)* Bei mir fehlte der Südwesten. Und der steht unter anderem für Weiblichkeit, Frau-Sein und Mütterlichkeit. Das hat mich natürlich hellhörig gemacht. Denn, wenn ich auf mein eigenes Leben schaute, musste ich feststellen: Ja, da war etwas dran.

Gerade durch mein berufliches Dasein in einer Männerdomäne hatte ich viele meiner weiblichen Anteile ziemlich weit nach hinten geschoben.

Ich war Bauunternehmerin. Ich musste funktionieren, entscheiden, durchhalten, auf die Zähne beißen, die Hosen anhaben.

Also begann ich, diesem fehlenden Südwesten bewusst meine liebevolle Aufmerksamkeit zu schenken, unter anderem durch Farben, Licht und eine etwas andere Gestaltung.

Und tatsächlich veränderte sich etwas. Meine unterdrückte Weiblichkeit bekam wieder mehr Raum. Meine Lebendigkeit kam zurück. Und auch meine Kreativität durfte wieder auftauen.

Der positive Nebeneffekt: Heute ist dieser Raum, ein zurückeroberter Raum, den ich gerne bewohne, der mein Kraftort ist, der mich zur Ruhe bringt und aus dem ich ganz viele Ideen heraus kreiere.

Wenn Du mein Büro betreten würdest: Wie lange würde es ungefähr dauern, bis Du Dinge über mich weißt, die ich Dir eigentlich gar nicht erzählen wollte? *zwinker*

Das kann ziemlich schnell gehen. Ich kann relativ schnell wahrnehmen, wie Du Dich in Deinen Räumen fühlst, was Dir fehlt und wo sich möglicherweise blinde Flecken befinden.

Und dafür muss ich nicht unbedingt neben Dir im Raum stehen. Manchmal funktioniert das erstaunlich gut auch übers Telefon. Mitunter reichen fünf bis zehn Minuten, um erste Dinge wahrzunehmen.

Natürlich ist das keine fertige Diagnose. Aber es sind Hinweise. Und manchmal sind genau diese Hinweise der erste kleine Türspalt, durch den man auf etwas schaut, das man selbst bisher nicht sehen wollte oder konnte.

Du beschreibst Räume als Spiegel unseres inneren Zustands. Was verrät ein Raum Deiner Erfahrung nach besonders schnell über den Menschen, der darin lebt oder arbeitet?

Ein chaotischer Raum kann ein ziemlich deutlicher Hinweis darauf sein, dass jemand gerade maßlos mit seinem Leben überfordert ist. Ein Mensch, der überall Trophäen und Auszeichnungen stehen hat, könnte sehr stark nach Anerkennung im Außen suchen.
Ein überzeugter Minimalist, der kaum Einrichtungsgegenstände besitzt, könnte vermutlich auch mit Rucksack und Campingwagen durch die Lande ziehen.
Und ein Arbeitsplatz, der morgens genauso aussieht, wie er am Abend verlassen wurde, kann darauf hindeuten, dass jemand zu viele Prioritäten im Kopf hat und kaum noch Land sieht.

Aber ganz wichtig:
Das sind keine Schubladen.

Ich möchte Menschen nicht nach dem Motto „Wenn Du einen unaufgeräumten Schreibtisch hast, bist Du überfordert“ in Kategorien stecken. Räume geben Hinweise. Sie erzählen kleine Geschichten. Aber um die ganze Geschichte zu verstehen, braucht es den Menschen dazu und den persönlichen Abgleich in einem Gespräch.

Du hast 2015 nach langem Abwägen die elterliche Bauunternehmung übernommen. Was würdest Du der Heike von damals heute über Verantwortung, Erwartungen und den eigenen Weg sagen?

Ich würde ihr sagen: „Für mein Business stelle ich die Regeln auf und niemand hat das Recht, diese Regeln zu unterminieren. Verantwortung muss nicht immer auf meinen eigenen Schultern liegen. Es gibt andere tragfähige Schultern, auf die sich Lasten verteilen lassen."

Und vor allem:
„Schraube Deine Erwartungen an Dich selbst herunter. Du musst nicht alle Erwartungen anderer Menschen erfüllen."

„Heike, geh Deinen Weg, es gibt nur diesen einen Weg, der für Dich bestimmt ist. Noch niemand vor Dir ist ihn gegangen, er ist einzigartig und nur Deiner. Vertraue darauf, dass er der Richtige für Dich ist."

Du hast selbst einmal geschrieben, dass Du in der Grundschule mit einer Rechtschreibschwäche gekämpft hast und Aufsätze überhaupt nicht Dein Ding waren. Hättest Du der kleinen Heike damals geglaubt, wenn jemand ihr erzählt hätte, dass sie irgendwann ein eigenes Buch schreibt?

Natürlich nicht. Im Traum hätte ich damals nicht geglaubt, dass ich jemals solche Texte schreiben oder gar ein eigenes Buch veröffentlichen würde.

Und jetzt kommt das Verrückte:

Genau diese Schwäche hat mich zu einer meiner größten Stärken geführt. Rechtschreibfehler stören meinen Lesefluss bis heute. Deshalb bin ich unglaublich penibel geworden, wenn es um Rechtschreibung geht. Mein Buch ist allerdings nicht über Nacht entstanden. Es war eine Weiterentwicklung meiner ersten Schreibversuche: vom Bloggen über Business-Dossiers und Texte für Zeitschriften bis hin zu meinem eigenen Buch. Irgendwann wurde aus dem Business-Schreiben etwas Persönlicheres.

Und so entstand „Türen öffnen Räume" mit vielen autobiografischen Anteilen. Auch überraschend für eine Frau, die im Business stark verwurzelt ist.

Wenn ich heute zurückblicke, finde ich das fast schon ein bisschen ironisch:



Ausgerechnet das Mädchen, das sich mit Aufsätzen schwer tat, entwickelt eine Freude am schöpferischen Schreiben.

Du verbindest in Deiner Arbeit Bauwissen, Feng Shui und Biografiearbeit. Gab es schon einmal eine Erkenntnis bei einer Kundin oder einem Kunden, bei der selbst Du überrascht warst, wie deutlich der Raum ein Lebensthema gezeigt hat?

Ja. Räume sprechen manchmal erstaunlich deutlich. Das Spannende ist: Der Bewohner selbst nimmt diese Botschaft häufig gar nicht bewusst wahr. Erst wenn ich meine Wahrnehmung und meine Auswertung ausspreche, kommt etwas ins Bewusstsein, das vorher vielleicht nur als Ahnung da war. Manchmal sehe ich mich deshalb als eine Art Bewusstseinsverstärkerin. Ich gebe dem, was unausgesprochen, heruntergedrückt oder weggeschoben wurde, einen Raum.

Gerade Grundrisse können dabei sehr spannend sein. Ihre Formen zeigen manchmal sehr deutlich, wo etwas fehlt oder wo ein Mangelbereich entstanden ist. Und plötzlich steht da ein Mensch vor seinem Grundriss und erkennt darin ein Thema aus seinem eigenen Leben.
Das war bei mir selbst nicht anders.
Aber auch hier gilt: Manchmal braucht es das richtige Timing. Wir können nicht jedes Lebensthema zu jedem Zeitpunkt anschauen. Manchmal müssen wir erst bereit dafür sein, einen blinden Fleck überhaupt sehen zu wollen, um ihn dann auch bewusst anzugehen.

Was überrascht Menschen am meisten, wenn sie Dich persönlich kennenlernen? Ist es eher die spirituelle Seite der Bauunternehmerin oder die Bauunternehmerin hinter der spirituellen Arbeit?

Ich weiß gar nicht, ob die Menschen heute noch so überrascht von meinem Wesen sind. Früher vielleicht eher. Meine Zierlichkeit hat in dieser hemdsärmeligen Branche durchaus für Überraschung gesorgt. Aber die Zeiten haben sich verändert. Die Menschen auch.

Was meine Kundinnen und Kunden heute sehr schätzen, ist etwas anderes:

Dass sie mit mir über „Gott und die Welt“ philosophieren können. Und dass sie mir Dinge erzählen können, die sie vielleicht nicht jedem anvertrauen würden. Ich glaube, genau diese Mischung macht mich aus: Ich kann über einen Grundriss sprechen, über Beton und Bauabläufe und fünf Minuten später über das Leben, Sorgen und Ängste. Für mich gehört das alles zusammen und ich liebe diese Vielfalt.

Du träumst davon, irgendwann ein gesundheitsgeprägtes Retreathaus an einem Kraftort zu bauen. Wenn Geld, Zeit und Vernunft für einen Moment keine Rolle spielten: Wie würde dieser Ort aussehen?

Dieser Ort liegt an einem See. Das Haus führt über einen Steg direkt zum Wasser. Drumherum liegt ein üppig angelegter Feng-Shui-Garten. Es gibt große, helle Seminarräume, in denen Arbeiten zur reinsten Freude wird. Und eine interdisziplinär arbeitende Mannschaft aus Therapeuten, Coaches und anderen Fachleuten, die gemeinsam dafür sorgen, dass Menschen dort wirklich etwas für sich bewegen können. Natürlich gibt es vollwertiges Essen - am liebsten mit Kräutern und Gemüse aus eigener Anpflanzung.
Und eines liegt mir an diesem besonderen Ort besonders am Herzen: Ich möchte einen Platz schaffen, an dem Menschen zusammenkommen, sich mit Gleichgesinnten verbinden und Körper, Geist und Seele aufladen können. Einen Ort, an dem die Sinne wieder Schmetterlinge tanzen lernen. Einen Ort, an dem Menschen bei sich ankommen und Impulse mitnehmen, die sie auch zu Hause in ihrem Alltag für ein ausgeglicheneres Leben umsetzen können.

Und zum Schluss: Wenn unsere Räume tatsächlich sprechen könnten - welchen einen Satz sollten wir alle vielleicht etwas häufiger von ihnen hören?

„Hast Du mich heute schon mal gestreichelt und geliebkost?“

Und vielleicht würden sie gleich noch hinterherschieben: „Und wann hast Du eigentlich Dich selbst das letzte Mal so behandelt?“

Zum Schmunzeln

Fun Facts über Heike



Wahrnehmung/Intuition
Ich schwärme von harmonischen Gebäuden. Deshalb liebe ich auch das Besichtigen von upper-class-Hotelanlagen oder altehrwürdigen Gebäuden. Ich spüre gerne in diese Energien und gleiche es mit meinem Wohlgefühl ab. Das ist immer wieder eine gute Übung für mein berufliches Wirken sowie eine wundervolle Wahrnehmungsübung - für Alle!

Vielseitigkeit
Ich kann viele Dinge mit dem Anfangsbuchstaben B, obwohl mein Vorname mit H anfängt: Bauen, Buchhalten, Bilanzieren, Babysitten, Ball spielen, Briefe/Bücher schreiben, Backen, Bunt sein und Blödsinn machen. Ja, ich kann behaupten, dass man mit mir Pferde stehlen kann.

Lernwille
Als Kind war ich Fast-Legastheniker. Mit eisernem Wille wollte ich diese Schwäche in eine Stärke umwandeln. Lernte Rechtschreibung rauf und runter. Und so wurde ich dann in der Mittelstufe eine Vorzeigeschülerin. Heute lese ich alles, was ich in die Hände bekomme, mit akribischer Genauigkeit!

Forciererin/Veränderungsbereitschaft
Ich wurde in meinem Jugendalter als „Motor“ bezeichnet. Ein ständiger Antreiber, der unentwegt den Leuten auf die Nerven ging. Doch das Nike-Motto „Just-do it“ hilft mir heute ungemein Dinge anzupacken, zu verändern und meinen Kunden bei der Umsetzung zu helfen.
Und Dinge voran zu bringen - das liebe ich so sehr!

Weibliche und männliche Energie
Anfang 20 war ich in der Frauenbranche (dm), dann wechselte ich Anfang 30 in die Baubranche, der Männerdomäne.
Heute bringe ich dm in die Männerwelt 😉

Fotos: Katharina Werle



STEFANIE MOTIWAL

DEIN BUSINESS. DEINE WEBSITE. DEINE REGELN.

WARUM STEFANIE MOTIWAL LIEBER AUF DIGITALE UNABHÄNGIGKEIT ALS AUF DEN NÄCHSTEN SOCIAL-MEDIA-TREND SETZT.



VON DER AU-PAIR-WEBSITE INS SILICON VALLEY

2002. Während andere 19-Jährige vermutlich gerade ganz andere Dinge im Kopf hatten, bastelte Stefanie Motiwal an ihrer ersten eigenen Website.

Sie wollte von ihren Erfahrungen als Au-pair in Spanien erzählen, sich mit anderen vernetzen und Wissen teilen. Dass ihre kleine Website einmal so erfolgreich werden würde, dass sogar eine Agentur sie kaufen wollte? Damit hatte sie wohl kaum gerechnet.

Heute, über 20 Jahre später, lebt Stefanie mit ihrer Familie mitten im Silicon Valley, staunt über selbstfahrende Autos und hilft selbstständigen Frauen dabei, aus ihrer Website mehr zu machen als eine hübsche digitale Visitenkarte. Was sich in all den Jahren nicht verändert hat? Ihre Begeisterung für die Möglichkeiten, die uns das Internet bietet...

Liebe Stefanie, Du sagst selbst ganz offen: „Ich liebe alles rund um Computer.“ Was fasziniert Dich bis heute so sehr daran, vor allem an Websites?

Die unfassbaren Möglichkeiten, Menschen auf der ganzen Welt mit seiner Message zu erreichen - und zwar nach eigenen Spielregeln, nicht nach den Spielregeln einer anderen Plattform.

Meine erste Website habe ich mit 19 erstellt und wollte damals von meinen Erfahrungen als Au Pair in Spanien berichten und auch Tipps und Erfahrungen anderer Au Pairs teilen.

Zu der Zeit (2002) war es noch ziemlich leicht, bei Google ganz vorne zu landen und so kamen Au Pairs im europäischen Raum kaum an meiner Website vorbei, wenn sie etwas dazu gegoogelt haben und eine Au Pair Agentur wollte meine Plattform sogar aufkaufen.

Mir hat es einfach sehr viel Freude bereitet, mich auf so eine entspannte Art und Weise mit der Welt zu meinen gewählten Themen zu vernetzen - und das ist auch heute noch so.

Viele Deiner Kund:innen kommen zu Dir, weil sie sich von WordPress, Plugins, DSGVO und all den technischen Dingen völlig erschlagen fühlen. Was würdest Du einer Frau sagen, die überzeugt ist: „Ich bin einfach nicht gut mit Technik“?

Ich glaube hier gibt es 2 Dinge:

Natürliches Talent für bestimmte Bereiche und Dinge, die man lernen kann. Ja, es fällt einigen auf jeden Fall schwerer als anderen, sich in neue Programme einzuarbeiten und sich die Umsetzung in Tools zu merken - aber mit ein wenig Geduld, guten Anleitungen und Unterstützung bekommt es bestimmt jede am Ende hin :-) Ganz wichtig ist, dass man sich selbst nicht dafür fertig macht und eher versucht, in seinem eigenen Tempo das anzugehen, was man für die tägliche Arbeit braucht. Was aber auch völlig okay ist: Festzustellen, dass es einem bestimmte Dinge überhaupt keinen Spaß machen und diese dann auszulagern.

Du möchtest, dass eine Website mehr ist als eine hübsche digitale Visitenkarte und tatsächlich Kund:innen gewinnt. Was ist aus Deiner Sicht der größte Fehler, den Selbstständige auf ihrer Website machen?

Was ich sehr häufig sehe, ist, dass viele von sich selbst ausgehen bei einer Website und nicht so sehr die Kund:innenperspektive einnehmen. Oft fehlt eine klare Strategie, es wird von allem ein bisschen geteilt (vieeeel zu viele Angebote), der rote Faden und die logische Führung ist nicht da.

Besucher:innen finden sich dann einfach nicht gut zurecht auf der Website, verstehen nicht wirklich, warum sie etwas vom Lesen haben und sind schnell wieder weg. Leider reicht es in dem Fall auch nicht aus, sich einfach andere Websites anzuschauen und zu kopieren, was gut aussieht - Deine Website ist so einzigartig wie Du und Dein Business.

Wenn hier also mit mehr strategischem Blick an den Aufbau und die Inhalte gegangen wird, sind die Ergebnisse (=Besucher:innen gehen auch den nächsten Schritt und buchen z.B. ein Kennenlerngespräch, tragen sich in den Newsletter ein) viel besser.

Deine Selbstständigkeit entstand auch aus dem Wunsch heraus, Familie und Arbeit anders miteinander verbinden zu können. Hat Dir das eigene Business tatsächlich die Freiheit gebracht, die Du Dir damals erhofft hast oder sieht die Realität manchmal ganz anders aus?

Tatsächlich kann ich mir gar nicht mehr vorstellen, wie ich ohne eigenes Online Business klarkommen würde ;-) Klar ist es auch mal anstrengender, wenn ich z.B. gerade einen großen Launch geplant habe und die Kinder krank zu Hause sind - aber insgesamt kann ich mir meine Zeit und meinen Arbeitsumfang komplett frei einteilen und wenn wir z.B. in den 10-wöchigen Sommerferien verreisen kann ich genau vorher festlegen, ob und wann ich wo arbeite - oder ob mein Computer auch

mal wochenlang ausbleibt. Nachmittags und am Wochenende gehört meine Zeit den Kindern und auch meine Urlaube kann ich nehmen, wenn ich möchte - für meine Lebensumstände und das Alter meiner Kinder ist das einfach genial. Wenn ich mehr Zeit habe, konzentriere ich mich auf begleitete Gruppenprogramme, wenn ich wenig Zeit habe, stehen meine Selbstlernkurse und Vorlagen-Bundles im Vordergrund - so passt sich mein Business meinem Leben an und nicht umgekehrt.

Seit Ende 2024 lebst Du mit Deiner Familie im Silicon Valley. Hat das Leben mitten in einer der wohl technikverrücktesten Regionen der Welt Deinen Blick auf Online-Business, Innovation oder auch auf Deutschland verändert?

Ohja, ganz bestimmt sogar. Erst vor wenigen Tagen bin ich mit einer Bekannten in ihrem Auto mitgefahren, welches komplett ohne ihr Zutun über die Autobahn düste. Alles vollautomatisch, ich war ziemlich begeistert und schockiert zugleich.

Die Technologie ist hier in fast allen Bereichen viel weiter fortgeschritten als in Deutschland - das ist überhaupt nicht immer gut (gerade auch beim Thema Datenschutz), aber eine Lebenseinstellung hier hat mich sehr positiv beeinflusst:

Hier wird nicht endlos geplant, getüftelt und überlegt, für alle Eventualitäten vorbereitet und dann langsam erste Testversuche gemacht. Hier wird so gut vorbereitet wie es in kurzer Zeit geht und dann live getestet. Und was dann eben in der Praxis nicht funktioniert, wird angepasst.

Davon können sich gerade sehr perfektionistische Menschen eine Scheibe abschneiden - denn Fehler werden hier überhaupt nicht als Scheitern angesehen, sondern als Teil des Weges und als unabdingbar, um etwas zu lernen.

Du hilfst Selbstständigen dabei, über ihre Website sichtbar zu werden - ausdrücklich auch ohne permanenten Social-Media-Stress.



Glaubst Du, dass die eigene Website in Zeiten von Instagram, TikTok und KI heute sogar wichtiger wird?

Auf jeden Fall! Ich bin gar nicht gegen Social Media oder KI an sich - aber je mehr Content, Influencer und Angebote wir "da draußen" sehen, desto wichtiger wird es, richtig klare Vertrauenssignale zu bekommen.

Vieles, was wir online sehen, ist KI generiert oder lieblos dahingeklatscht - wir wissen gar nicht, ob wir der Person dahinter vertrauen können, haben vielleicht schon schlechte Erfahrungen gemacht.

Eine Website zeigt - wenn sie gut ist- , dass Du es ernst meinst, dass Du nichts zu verbergen hast (allein das Impressum zeigt ja auch, wer sich dahinter verbirgt - inkl. Nachname und Adresse) und dass Du vorhast, länger am Markt zu bleiben. Ein Instagram Profil ist blitzschnell erstellt - aber für eine Website muss man sich schon wesentlich mehr Gedanken machen.

Auch weil Du hier vom Format, von der Gestaltung, von den Inhalten her im Gegensatz zu Fremdkanälen völlig frei bist, kannst Du Deine Website perfekt nutzen, um logisch und strukturiert zu informieren, Videos und Bilder einzubauen, über einen verknüpften Newsletter eine Beziehung aufzubauen, über einen Blog zu zeigen, was Du kannst und wie Du arbeitest und vieles mehr.

Suchmaschinen helfen Dir dabei, besser gefunden zu werden und die KI kann Dich weiterempfehlen - auch die KI nutzt ja für ihren Dateninput im Hintergrund Suchmaschinen und das Internet.

Social Media Inhalte können zwar inzwischen teilweise auch von Suchmaschinen und KI gefunden werden, aber längst nicht so zuverlässig und strukturiert wie die Inhalte auf Deiner eigenen Website (kein Wunder - auf Social Media willst Du ja auch eher unterhalten statt informieren).

Auf Deiner Website kannst Du dagegen selbst dafür sorgen, dass die wichtigsten Infos über Dich, Dein Angebot und Deine Arbeitsweise klar auffindbar sind.

Du bezeichnest Dich selbst als „theoretische Minimalistin“. Du würdest gerne wenig besitzen, aber an der Umsetzung hapert es noch. Bei welchen Dingen versagt die Minimalistin in Dir besonders zuverlässig? *zwinker*

Bei allem rund ums Thema Schreiben und Lesen: Notizbücher, Stifte, Haftnotizzettel, Notizblöcke, Journals, Lesezeichen… ich könnte vermutlich einen kleinen Schreibwarenladen eröffnen damit ;-) Bei Büchern ist es ein bisschen besser geworden - auch wenn ich es liebe, richtige Bücher in den Händen zu halten, lese ich mittlerweile den Großteil auf meinem Kindle. Ist dann auch praktischer, falls wir noch ein 20. Mal umziehen - Bücher sind bekanntlich mit am Schwersten zu schleppen beim Umzug ;-)

Wenn Du Deiner ersten selbst gebauten Website von vor über 20 Jahren heute noch einmal begegnen würdest: würdest Du sie aus Nostalgie liebevoll anschauen oder sofort versuchen, sie aus dem Internet zu löschen?

Haha, also ich würde mir tatsächlich super gern meine früheren Websites nochmal anschauen - sowohl meine erste Au Pair Website als auch die Seite "silvercrown", auf der ich alle möglichen Lieblingszitate gesammelt habe. Sie sind aus heutigem Stand gesehen bestimmt grottenschlecht, aber das ist völlig okay - ich stehe zu meinem Weg und habe zum Glück viel dazu gelernt ;-)

Und zum Abschluss: Was würdest Du einer leisen Selbstständigen mitgeben, die eine richtig gute Expertise hat, deren Website aber noch überhaupt nicht zeigt, wie gut sie eigentlich ist?

Dass es eine vertane Chance ist, wenn die Website noch nicht das widerspiegelt, was Du kannst, was Du anbietest und für wen. Der größte Teil der Menschen, die Dich online finden und von Deinem Angebot angesprochen werden, wird Dich erst googeln, bevor sie bei Dir etwas buchen - gerade, wenn es ab mehrere 100 Euro sind. Wenn hier Deine Website nicht überzeugt, kann das den Unterschied machen

zwischen Umsatz und "für immer vergrault". Außerdem ist eine suchmaschi-nen-optimierte Website der beste Weg, um wirklich entspannter Marketing zu machen - interessierte Menschen stoßen von selbst auf Dich und finden Deine Angebote, auch ohne dass Du ständig etwas posten musst.

Hierzu musst Du weder jede Woche einen Blogartikel schreiben, noch eine Webdesign -Ausbildung starten - mit gezielten Hand-griffen, einer passenden Strategie und cleveren statt unnötigen Änderungen erreichst Du oft schon richtig geniale Ergebnisse.

Falls Du das gemeinsam mit mir umsetzen möchtest, trag Dich super gern auf die Warteliste zu meinem Gruppenprogramm "Rock your Website" ein, wo wir genau das gemeinsam machen.



Infos über Stefanie

Name:
Stefanie Motiwal

Beruf/Business:
Website-Mentorin

Familie: 2 Kinder (6 und 8), wohnhaft seit 2 Jahren in Kalifornien

Hobbys:
Schreiben, Reisen, Sprachen lernen, Lesen

Hier findest Du Stefanie:

Stefanies Geschenke für Dich:
Website-Adventskalender



SANDRA LARISCH

FÜR ALLE DA. NUR NICHT FÜR DICH?

WARUM EIN NEIN ZU ANDEREN MANCHMAL DAS WICHTIGSTE JA ZU DIR SELBST IST.



ALS DAS FUNKTIONIEREN NICHT MEHR FUNKTIONIERTE

Sie saß in einem wichtigen Meeting, lächelte freundlich, wirkte souverän und schrieb noch am selben Tag Kündigungen. **Auch ihre eigene.**

Was niemand sah:
Innerlich war Sandra Larisch längst an einem Punkt angekommen, an dem einfach nichts mehr ging.

Jahrelang hatte sie funktioniert, Erwartungen erfüllt, sich gekümmert und versucht, es möglichst allen recht zu machen. Nur eine Person war dabei immer wieder zu kurz gekommen: sie selbst.

Heute begleitet Sandra Frauen, die ebenfalls unter einem chronischen „Ja, klar!“ leiden und sich dabei selbst aus den Augen verlieren.

Liebe Sandra, Du sagst selbst, dass Du lange funktioniert, Erwartungen erfüllt und Dich dabei selbst aus den Augen verloren hast. Gab es einen bestimmten Moment, in dem Du gemerkt hast: So möchte ich nicht mehr weitermachen?

Es gab immer wieder diese Momente, in denen ich gedacht habe: „Warum mache ich das jetzt schon wieder? Warum sage ich nicht einfach, dass es mir zu viel ist? Wieso lasse ich mir das bloß gefallen?“

Und dann kam dieser Tag. Ich war in einer wirklich sehr belasteten familiären Situation und wäre am liebsten woanders gewesen, saß aber dennoch pflichtbewusst im Meeting, in dem über die Zukunft des Unternehmens entschieden wurde. Noch am selben Tag schrieb ich Kündigungen, auch meine eigene. Und selbst in diesem Moment funktionierte ich noch. Ich fühlte mich komplett zerrissen, ließ mir aber natürlich nichts anmerken und versuchte stattdessen, kompetent, souverän und stark zu wirken, dabei noch freundlich zu lächeln, während alles in mir schrie und ich nicht mehr wusste, wie ich das überhaupt noch schaffen und tragen sollte. Ich war schon so lange so erschöpft.

Ich habe nur noch gedacht: „Ich kann einfach nicht mehr. Ich halte das nicht mehr aus. Ich bin es leid, für alle und jeden da zu sein, alles zu geben, aber was ist mit mir? Wo bleibe ich? Da geht so einfach nicht mehr weiter.“

Ja, das war schon mal eine Erkenntnis. Aber bis ich wirklich den Mut und die Kraft fand, die ersten Schritte in Richtung Veränderung zu gehen, und mir solche unbequeme Fragen wie: „Was will und brauche ich eigentlich? Wer bin ich, wenn ich endlich aufhöre, mich nach allen anderen zu richten und es jedem recht machen zu wollen? Wie kann ich für mich einstehen?“, zu stellen, gingen noch ein paar Monate ins Land.

People Pleasing klingt erst einmal nach „Ich bin halt besonders nett“. Woran merkt eine Frau, dass ihre Hilfsbereitschaft längst nichts mehr mit Nettsein zu tun hat, sondern sie selbst dabei immer wieder zu kurz kommt?

Du merkst es vor allem daran, dass Du die meiste Zeit ziemlich gestresst und erschöpft bist und einfach nicht abschalten kannst. Vielleicht spürst Du auch immer wieder diesen Druck im Bauch oder eine gewisse innere Leere.

Du bist diejenige, die immer zuhört, Du springst ein, Du kümmerst Dich, Du übernimmst Aufgaben Deiner Kolleg:innen, die nicht Deine sind und das machst Du alles, obwohl Du gerade selbst keine Zeit hast oder bereits am Limit bist.

Du dagegen fragst nicht nach Hilfe, selbst wenn Du sie dringend bräuchtest, weil Du für niemanden eine Belastung sein willst.

Du schreibst Deine Nachrichten um, damit sie freundlicher klingen, liegst nachts wach, gehst Gespräche wieder und wieder durch, und grübelst, ob Du was Falsches gesagt haben könntest. Dabei machst Du Dir dauernd Sorgen, was andere über Dich denken könnten.

Dann ist da noch diese Angst im Nacken, kritisiert zu werden, oder Fehler zu machen und Du rechtfertigst Dich ausschweifend für Deine Entscheidungen.

Konflikte sind Dir ein absoluter Graus und Du vermeidest sie, wo Du kannst. Wichtig ist zu erkennen, dass Du nicht mehr nur hilfst, weil Du es wirklich möchtest, sondern weil Du Angst hast, jemanden vor den Kopf zu stoßen, abgelehnt und nicht mehr gemocht zu werden.

Du hilfst Frauen dabei, Nein zu sagen, ohne sich danach stundenlang schlecht zu fühlen. Hand aufs Herz: Gibt es auch heute noch Situationen, in denen Dir selbst ein Nein schwerfällt?

Ganz ehrlich? Definitiv.

Gerade wenn meine Mädels mich um etwas bitten, wozu ich in dem Moment wenig Lust oder Zeit habe, fällt es mir schon mal sehr schwer Nein zu sagen und dann sage ich trotzdem Ja. Aber ich denke, das darf auch mal sein. Mir ist dabei allerdings wichtig, dass ich mich dafür frei entscheide und nicht nur zustimme, weil ich einem Konflikt ausweichen möchte.

Was war für Dich persönlich schwieriger zu lernen: Nein zu anderen zu sagen oder überhaupt erst einmal herauszufinden, wozu Du eigentlich Ja sagen möchtest?

Tatsächlich erst einmal herauszufinden, wozu ich Ja sagen möchte und wann sich dieses Ja wirklich gut und richtig für mich anfühlt. Ich hatte mich so lange angepasst, war immer hilfsbereit, hatte ständig im Blick, was alle anderen brauchten, dass ich mich zuerst einmal fragen musste: „Was mache ich gerne? Was tut mir gut? Was will ich übernehmen? Wo und wie viel möchte ich andere unterstützen?“ Und ganz plötzlich hatte ich auch Lust, Neues auszuprobieren. Und zwar das, was ich wollte. Ich ging zum ersten Mal in die Sauna, zum Yoga, machte einen Städtetrip mit Freundinnen… Ich sammelte schöne neue Erfahrungen und es fühlte sich richtig gut an. So kam Neues hinzu, einiges blieb und anderes musste gehen.

Viele Frauen haben Angst, egoistisch zu wirken, sobald sie ihre eigenen Bedürfnisse berücksichtigen. Warum hält sich diese Angst Deiner Erfahrung nach so hartnäckig?

Oft hat es auch damit zu tun, dass wir sehr früh beigebracht und auch vorgelebt bekommen haben, wie wir als „braves“ Mädchen zu sein haben. Vernünftig, leise, rücksichtsvoll, hilfsbereit zu sein und keinen Ärger zu machen. Sich um andere zu kümmern und zufriedenstellen, sich nicht so wichtig zu nehmen und bei Streitereien schnell nachgeben. Natürlich auch bloß nicht zickig sein oder Gefühle wie Wut zeigen.

Und somit werden wir zur Kümmerin, haben alles im Griff, stellen uns wie selbstverständlich hinten an und fühlen uns direkt egoistisch, wenn wir mal an uns denken. Es sitzt eben tief, weil wir es oft so gelernt haben und schon lange so leben.

Gab es in Deinem eigenen Leben eine Beziehung oder Freundschaft, die sich verändert hat, als Du angefangen hast, klarere Grenzen zu setzen? Und wie bist Du damit umgegangen?

Ja, auch diese Erfahrung habe ich gemacht. Ich muss ehrlich zugeben, dass ich anfangs sehr schwer damit umgehen konnte und Ausreden und Gründe gesucht habe, warum sich plötzlich jemand, dem ich, wie ich annahm, so nahe stand, mir gegenüber anders verhielt und sich distanzierte. Und so ist es auch passiert, dass ich „rückfällig“ wurde, um genau das nicht aushalten zu



> ***Wer bin ich eigentlich, wenn ich gerade nicht funktioniere, helfe oder mich um andere kümmere?***

müssen. Ich war eben für einige in meinem Umfeld angenehm und bequem, solange ich zugelassen habe, dass sie immer wieder über meine Grenzen latschen konnten. Denn ich hatte sehr wohl welche, aber ich konnte sie kaum nach außen hin setzen.

Auch hier musste ich erst einmal herausfinden, welche eigenen Bedürfnisse ich habe und wie wichtig es ist, diese ernst zu nehmen und sie auch aussprechen zu dürfen. Und dass es dazu gehört, Menschen gehen zu lassen, auch wenn es schmerzhaft ist.

Was ich beim Thema Grenzen spannend finde: Ein Nein muss ja nicht immer laut, hart oder kämpferisch sein. Wie sieht ein „leises Nein" aus, hinter dem ich trotzdem zu 100 Prozent stehen kann?

Ein leises Nein kann ganz unterschiedlich sein. Es kann auch erstmal bedeuten, dass Du Dir Zeit verschaffst, bevor Du antwortest. So könntest Du sagen: „Ich schlafe erstmal eine Nacht drüber" oder auch „Darüber muss ich nachdenken." Das nimmt den Druck des sofortigen Antwortens raus.

Hierbei ist es allerdings wichtig, dass Du die Zeit wirklich nutzt, um Dich zu fragen, was Du wirklich willst und nicht, um hinterher aus Verpflichtung oder schlechtem Gewissen doch zuzusagen. Eine andere Möglichkeit ist, einen Kompromiss vorzuschlagen, mit dem Du gut zurechtkommst, wie z.B. „Für den Film bin ich heute nicht in Stimmung. Ich würde lieber was Lustiges anschauen, nächstes Mal kannst Du aussuchen."

Und das, ohne danach zu grübeln, ob es auch wirklich okay ist. Sollte es sich um berufliche Situationen handeln, könntest Du auch eine alternative Lösung vorschlagen, an der Du zwar nicht beteiligt bist, das Anliegen aber trotzdem klärt.

Gibt es einen Satz, den Frauen in Deinen Coachings besonders häufig sagen und bei dem Du inzwischen sofort denkst: „Aha, da ist es wieder ..."?

Ja, den gibt es tatsächlich. „Ich kann doch nicht einfach sagen, dass ich das nicht möchte. Was, wenn der andere dann sauer auf mich ist? Ich möchte einfach keinen Stress." Das Schwierige daran ist oft, dass die vermeintliche Harmonie unbedingt gewahrt werden möchte -und ich sage bewusst vermeintlich, denn es ist keine Harmonie, solange Du nicht sagst, was Dir wichtig ist, was Dich stört, was Du willst oder auch nicht- und Du deshalb lieber möglichen Konfrontationen aus dem Weg gehen willst.

Diese Angst, sich in einer Auseinandersetzung rechtfertigen zu müssen, den anderen zu verärgern, nicht mehr gemocht oder gar abgelehnt zu werden, ist oft so groß, dass Du lieber schweigst, Dinge einfach hinnimmst oder wie selbstverständlich Deine eigenen Bedürfnisse hinten anstellst.

Und andersherum: Gibt es einen Satz einer Kundin, bei dem Du sofort merkst: Jetzt hat sich wirklich etwas verändert?

Oh ja. Letztens hat eine Kundin etwas gesagt, bei dem ich direkt Gänsehaut bekommen habe, weil es mich so berührt hat: „In meinen Gedanken wiederhole ich immer wieder: Ich bleibe bei mir. Ich stehe mich für ein. Ich möchte, dass es mir gut geht." Das verändert einfach alles.

Du beschreibst Dich in Deiner Arbeit als sehr einfühlsam und arbeitest mit Frauen, die häufig stark auf die Erwartungen und Gefühle anderer reagieren. Wie schaffst Du es selbst, nach einem intensiven Coaching nicht sämtliche Emotionen Deiner Kundinnen mit in Deinen Feierabend zu nehmen?

Natürlich gibt es auch manchmal sehr emotionale Momente in Gesprächen, die mir nachhängen. Ich habe auch viel von dem, was meine Kundinnen erzählen, ähnlich erlebt. Gerade deshalb kann ich mich auch so gut einfühlen und mitfühlen. Und dennoch ist es für mich wichtig, dass ich die Gefühle meiner Kundin nicht zu meinen eigenen mache. Nach besonders intensiven Coachings, reflektiere ich zuerst, indem ich meine Gedanken aufschreibe. Dann atme ich einige Male sehr tief und bewusst, öffne die Fenster und verlasse den Coaching Raum. Durch das Schließen der

Tür, lasse ich gedanklich alle Emotionen durchs geöffnete Fenster hinaus fließen. Das hilft mir, innerlich Abstand zu gewinnen, diese Gefühle nicht mit in meinen Feierabend zu nehmen.

Du begleitest andere Frauen dabei, sich selbst wieder wichtiger zu nehmen. Was bedeutet das ganz konkret in Deinem eigenen Alltag? Woran würde ich denn erkennen:
Heute hat Sandra sich selbst ziemlich weit oben auf ihre Prioritätenliste gesetzt?

Wenn es Pizza vom Italiener um die Ecke gibt, weil ich keine Lust hatte, zu kochen oder auch, wenn es keine frischen Duschhandtücher mehr gibt und die Wäschetonne überquillt. Ich nehme mir jeden Tag bewusst Zeit für mich, mal mehr und mal weniger, so wie ich es gerade brauche und mich danach fühle.

Jetzt mal weg vom Coaching: Was ist etwas, bei dem Du völlig unvernünftig sein kannst, obwohl Du es eigentlich besser weißt?

Das ist eine ziemlich gute Frage! Ich sage mal so: Wir haben sechs Katzen...

Was überrascht Menschen an Dir, wenn sie Dich besser kennenlernen und nicht nur die ruhige, einfühlsame Sandra aus Deinem Business kennen?

Dass ich auch echt mal witzig sein kann und Sport überhaupt nicht so meins ist. Mir passiert es ständig, dass ich bei diesem Thema richtige Diskussionen mit meinem inneren Schweinehund führe. Und leider hat er oft einfach die „besseren“ Argumente.

Wenn Du einen komplett freien Tag geschenkt bekämst - niemand braucht etwas von Dir, keine To-do-Liste: Was würdest Du tatsächlich damit machen? Und bitte nicht sagen „endlich die Dinge erledigen, die liegen geblieben sind“. *zwinker*

Da habe ich direkt schöne Ideen! Das absolute Highlight wäre natürlich, mich ins Auto zu setzen und einfach an den Strand zu fahren. Bei leichtem Wind mit nackten Füßen an der Wasserkante entlang zu



Infos über Sandra

Name:
Sandra Larisch

Beruf / Business:
Mentorin für Frauen, deren Ja auch ihnen selbst gilt

Alter:
48 Jahre

Familie:
verheiratet, zwei Kinder, viele Katzen

Hobbys:
Zeit mit meiner Familie verbringen, lesen, spazieren gehen, Mädelsabend mit Lachen und tiefen Gesprächen, Konzerte wie bei Martin Herzberg oder Storytelling Piano, wo Musik einfach unter die Haut geht

Hier findest Du Sandra:



Und das ist Sandras Geschenk für Dich:

3-Minuten-Schnelltest:
Welcher Ja-Sager-Reflex raubt Dir Deine Freizeit?

laufen, ein paar Muscheln zu sammeln, aufs Meer zu blicken und einfach mal nichts müssen… Alltäglich machbarer wäre dann eher, aber auch schön: Früh aufstehen, gemütlich draußen in aller Ruhe 2 Tassen Kaffee trinken, meinen Katzen beim Spielen im Gras zuzuschauen und dabei meinen Gedanken nachhängen, ein bisschen lesen, in die Stadt fahren und entspannt bummeln, einen Schokoeisbecher genießen und einfach mal die Zeit vergessen.

Wenn Du der Sandra von früher, die noch sehr darauf geachtet hat, was andere von ihr erwarten, heute einen einzigen Satz zuflüstern könntest - welcher wäre das?

Sei Dir selbst Deine beste Freundin und achte darauf, dass es auch Dir gut geht.

Was ist ein ganz kleiner erster Schritt für eine Frau, die beim Lesen gerade merkt: „Verdammt. Ich richte mein Leben tatsächlich ziemlich oft danach aus, was alle anderen von mir brauchen“?

Achte einfach mal auf Deinen Körper. Was passiert in dem Moment, wenn Du noch gar nicht so genau weißt, was Du willst, aber Dein Impuls direkt zuzusagen, immer drängender wird? Wird Dein Mund trocken? Hast Du das Gefühl, ein dicker Kloß macht sich vom Bauch auf den Weg in den Hals? Presst Du die Zähne aufeinander? Wird Dir plötzlich warm? Spür in Dich hinein und schreibe Dir einmal auf, was Du wahrnimmst, was in Dir geschieht.

Und bei der nächsten Gelegenheit, schaust Du, ob Dein Körper ähnlich reagiert. Oft kommt die Antwort so schnell, weil Du über eine lange Zeit daran gewöhnt warst, zuerst darauf zu blicken oder zu erfühlen, was andere brauchen und dabei verlernt hast, diese kleinen Signale Deines Körpers wahrzunehmen und ihnen Beachtung zu schenken.

Und genau diese können Dir dabei helfen, zu erkennen, wann Du möglicherweise wieder dabei bist, Dich gerade selbst zu übergehen. Das kann ein erster Schritt sein, um wieder mehr in Kontakt mit Dir zu kommen.

Danke, liebe Sandra, für dieses schöne Interview.



Dein Wert liegt
nicht in dem,
was Du weißt,
sondern in dem,
was Du teilst.

Ginni Rometty



JANE VON KLEE

5 EINFACHE WEGE, DEINE MARKE FÜR GOOGLE & KI-SYSTEME ZU STÄRKEN



KI WIRBELT DERZEIT EINIGES DURCHEINANDER – AUCH IM BEREICH SEO.

Die klassischen blauen Links bei Google werden jetzt durch KI-Übersichten ergänzt. Manche Menschen stellen ihre Fragen von vornherein an ChatGPT oder Claude – und zwar nicht mehr in kurzen, bündigen Schlagworten, sondern in ganzen Textabschnitten mit Kontext und Hintergründen.

Das früher so wichtige **SEO-Thema Keywords verliert dadurch kontinuierlich an Bedeutung**. Dafür wird etwas anderes wichtiger, wenn Du mit Deinem Business von Google und KI empfohlen werden möchtest: Nämlich **ganzheitlicher Markenaufbau**.

Was Du als Soloselbstständige konkret tun kannst, um Deine Marke zu stärken, zeige ich Dir in diesem Beitrag.

Warum gezielter Markenaufbau wichtiger ist als je zuvor

Eine bewusst gepflegte Marke hat von jeher viele tolle Vorteile. Sie hilft Dir:

- Dich von Mitbewerber:innen am Markt **abzuheben**,
- **Vertrauen** zu schaffen,
- zu **verkaufen**,
- **Höhere Preise** durchzusetzen,
- **Kund:innen langfristig an Dich zu binden** und
- **Weiterempfohlen** zu werden.

Aber auch **Suchmaschinen und KI** achten immer mehr darauf, wie vertrauenswürdig eine Marke ist. Der Grund dafür ist einfach:

Das Internet ist **geflutet mit Informationen**. Alle, die möchten, können in 2 Minuten neuen KI-generierten Content online stellen – und dabei spielt es nicht mal eine Rolle, ob sie Expert:innen für das gewählte Thema sind, denn KI lässt einfach alles irgendwie kompetent aussehen. Man darf nur nicht zu tief unter die Haube gucken.

Für Deine Kund:innen wird es so immer schwieriger, zu entscheiden, wo sie ihre Aufmerksamkeit hin richten sollen und **wem sie noch vertrauen können.** Und für Google und Co. eben auch.

Wenn Du mit Deinem Business also **Reichweite aufbauen, aus der Masse hervorstechen und im Gedächtnis bleiben** möchtest, solltest Du signalisieren, dass Du eine von den Guten bist.

Was gehört zum Markenaufbau dazu?

Vielleicht denkst Du beim Thema Marke zuerst an ein modernes Brand Design oder einen eingängigen Slogan. Es steckt aber noch viel mehr dahinter:

- Welche Mission und Vision verfolgst Du mit Deinem Business?
- Welche Werte vertrittst Du?
- Mit welchen Wunschkund:innen arbeitest Du?
- Was unterscheidet Dich von anderen am Markt?
- Wie ist Deine Tonalität? Kommunizierst Du sachlich oder emotional, mit Fachbegriffen oder für Lai:innen heruntergebrochen ...?
- Auf welchen Marketing-Kanälen bist Du aktiv?
- Welche Geschichten, Tipps und Gedanken teilst Du?
- Mit wem zeigst Du Dich öffentlich?
- Welche öffentlichen Bewertungen gibt es für Dein Business?
- Was erzählen aktuelle oder frühere Kund:innen, wenn sie nach Dir gefragt werden?

Letzten Endes wirkt sich alles, was Du im Namen Deines Business tust, auf Deine Marke aus.

Das kann auf der einen Seite beängstigend sein. Auf der anderen hat es vielleicht auch etwas Erleichterndes, weil Du eben gar nicht unbedingt eine fette Marketing-Kampagne brauchst, um erfolgreich zu sein. Auch kleine, alltägliche Schritte können eine enorme Wirkung entfalten.

5 Tipps, um Deine Marke online zu stärken

Eine Marke aufzubauen, braucht Zeit. Tatsächlich ist das ein **Prozess**, der Dich vom ersten Tag Deiner Selbstständigkeit bis zum letzten kontinuierlich begleiten wird. Es macht deshalb weder Sinn, die Sache aufzuschieben, noch eine panische Hauruck-Aktion zu starten.

Stattdessen darfst Du Dir erlauben, jetzt in Ruhe einen ersten Schritt zu machen und von dort aus **langsam und dafür kontinuierlich vorzugehen**. Hier sind 5 meiner besten Tipps für alltagstauglichen Markenaufbau als Selbstständige:r:

1. Trau Dich, für etwas zu stehen

Menschen kaufen am liebsten von Marken, die sie mögen und mit denen sie sich in irgendeiner Form identifizieren können. Mit reinen “Was ist XY?”-Posts oder Schritt-für-

Schritt-Anleitungen lockst Du deshalb kaum jemanden hinter dem Ofen vor – erst recht nicht, seit ChatGPT die Art Beiträge in wenigen Minuten erstellen kann.

Was Dich aus der Menge von generischem Content abhebt, ist Deine **Persönlichkeit**. Trau Dich, **eigene Perspektiven und Einordnungen** in Deine Texte einzuflechten, Meinungen zu teilen, Trends in Deinem Themenbereich zu hinterfragen oder Beispiele aus Deiner täglichen Arbeit zu bringen. Erzähl den Leuten, was Du mit Deinem Business erreichen willst, wofür Du brennst, vielleicht auch, was Dich rund um Dein Thema nervt oder wütend macht. Zeig Dich menschlich und Menschen werden sich verbunden fühlen.

2. Mache glasklar deutlich, was genau Du anbietest und für wen

Wenn Menschen auf Deine Website oder Deine Social-Media-Kanäle kommen, sollten sie **auf einen Blick erkennen können, was Du anbietest**, für wen das gedacht ist und welchen **Nutzen** sie sich davon versprechen können.

Und das gilt nicht nur für Deine Instagram-Bio oder Deine Startseite auf der Website: Auch jede Angebotsseite, jeder Blogbeitrag, jeder Post sollte das **anhand des Titels und der ersten Sätze** deutlich machen.

Das ist übrigens auch eine Sache, auf die KI-Tools achten. Der eigene Index von ChatGPT, Labrador, legt besonderen Fokus auf die ersten 200 Zeichen Deines Textes.

3. Untermauere Behauptungen mit Quellen

“Immer mehr Menschen tun dieses und jenes” – sagt wer? Sobald Du etwas behauptest, was nicht Allgemeinwissen ist, solltest Du eine Quelle dazu nennen. Quellen schaffen **Transparenz** und stützen Deinen Status als **Expert:in, die sich gründlich und fundiert mit ihrem Thema auseinandersetzt**.

4. Sorge für Einheitlichkeit über alle Plattformen hinweg



Konsistenz in Deinem Auftreten sorgt dafür, dass Menschen Deine Marke wiedererkennen und sie sich merken können. Außerdem ist Konsistenz ein **Vertrauensfaktor**, weil sie etwas Ruhiges, Solides mit sich bringt.

Konkret heißt das zum Beispiel, **überall die gleichen Farben und Schriftarten** zu verwenden, Deine Social-Media-Accounts einheitlich zu benennen und auf allen Plattformen die **gleichen Öffnungszeiten** zu nennen.

5. Forciere Gastauftritte bei anderen

Gastbeiträge auf anderen Blogs, Interviews in Podcasts oder den klassischen Medien oder eine **Kooperation** mit einer Kollegin führen dazu, dass Deine Themen und Sichtweisen neuen Menschen zu Augen und/oder Ohren kommen. Du steigerst also Deine Reichweite. Gleichzeitig stärkt so ein Gastauftritt Deinen Expertenstatus, denn immerhin wird ja nicht jede:r dazu eingeladen. Und Du bekommst Backlinks, was aus SEO-Sicht extrem nützlich ist.
Deshalb: Wenn Du die Gelegenheit hast, als Gastexpert:in in Erscheinung zu treten, nutze sie und frag auch gern mal aktiv bei Marken an, die eine ähnliche Zielgruppe ansprechen wie Du.

Fazit: Eine Marke aufzubauen, beginnt mit den kleinen Dingen

Eine Marke aufzubauen hilft Dir, mit Deinem Business bekannter zu werden, einen Wiedererkennungswert zu schaffen, Vertrauen aufzubauen, Kund:innen auch auf emotionaler Ebene zu erreichen, in den Köpfen zu bleiben – und legt damit die **Basis, um zu verkaufen**.

Es ist deshalb wichtig, ein Bewusstsein für Deine Marke zu haben und zwischendurch immer mal zu reflektieren:

Wie möchtest Du mit Deinem Business wahrgenommen werden? Und was könntest Du dafür tun?





Infos über Jane

Name:
Jane von Klee

Beruf/Business:
SEO-Mentorin & Werbetexterin

Wofür sie sich einsetzt:
Sichtbarkeit für Weltverbesser:innen
Soziale Gerechtigkeit

Janes Geschenk für Dich:
SEO-mit-KI-Guide

Hier findest Du Jane:



Daniela Bah

Lykke - das Glück der kleinen Dinge

Zwischen Nordseewind und Alltagsrauschen:

WIE WIR DIE KUNST DER ACHTSAMKEIT NEU ERLERNEN UND UNSER PERSÖNLICHES „LYKKE“ FINDEN

Ich sitze gerade auf Pellworm. Der Wind pustet mir die salzige Nordseeluft um die Nase, in der Ferne brechen die Wellen rhythmisch ans Ufer, und die weiten, grünen Deiche strahlen eine fast schon sture Gelassenheit aus. Hier auf der Insel ticken die Uhren anders. Nicht langsamer, aber bewusster. Die Natur gibt den Takt vor, und unweigerlich passt man sich diesem Rhythmus an.

Man atmet tiefer.

Man schaut weiter.

Man ist ganz im Hier und Jetzt.

Doch was passiert, wenn wir die Insel wieder verlassen? Wenn der Wind nicht mehr weht, sondern stattdessen das Smartphone im Minutentakt vibriert, die To-do-Liste überquillt und der Alltag uns fest im Griff hat?

In unserer modernen Welt ist Achtsamkeit oft zu einem weiteren Punkt auf unserer endlosen Aufgabenliste zusammengeschrumpft. Wir hetzen von Termin zu Termin und versuchen dazwischen, noch schnell zehn Minuten zu meditieren, um „funktionsfähig“ zu bleiben. Doch echte Achtsamkeit – das wahre, tiefe Innehalten – lässt sich nicht erzwingen oder in kleine Zeitfenster pressen. Es ist eine Haltung.

Eine Entscheidung dafür, den Moment nicht nur verstreichen zu lassen, sondern ihn wirklich zu erleben.

In Dänemark gibt es für diese Entscheidung ein wunderbares Wort: **Lykke** (ausgesprochen: Lü-ke).

Es bedeutet Glück.

Aber nicht das laute, schreiende Glück des Lottogewinns, sondern das leise, tiefe Glück der kleinen Momente. Der Duft von frisch gebrühtem Kaffee am Morgen.

Das Gefühl einer warmen Decke an einem kalten Winterabend. Das gemeinsame Lachen am Küchentisch.

Aus genau dieser Philosophie heraus ist meine Onlinebuchhandlung Lykke entstanden. Sie war von Anfang an mehr als nur ein Ort, an dem Papier den:die Besitzer:in wechselt. Sie ist als eine Art literarischer Zufluchtsort gedacht. Eine Insel im Alltag, ähnlich wie Pellworm in der Nordsee.

Ein Raum, der dazu einlädt, das Tempo zu drosseln, durchzuatmen und sich daran zu erinnern, was wirklich zählt: die bewusste Verbindung zu uns selbst, zu unseren Liebsten und zu den Geschichten, die uns prägen.

Achtsamkeit im Familienchaos: Den Moment festhalten, bevor er vergeht

Wer Kinder hat, weiß: Der Familienalltag gleicht oft eher einer Achterbahnfahrt als einer ruhigen Nordseebrise. Zwischen Pausenbrote schmieren, Hausaufgabenbetreuung und dem Jonglieren von Beruf und Familie bleibt die Achtsamkeit oft als Erstes auf der Strecke.

Wir funktionieren.

Wir organisieren.

Wir planen das Wochenende, während wir noch beim Abendessen sitzen.

Dabei sind Kinder die größten Lehrmeister:innen der Achtsamkeit.

Ein Kind, das einen Käfer auf dem Gehweg beobachtet, denkt nicht an den nächsten Termin. Es ist zu hundert Prozent bei diesem Käfer. Wir Erwachsenen neigen dazu, diese magischen Phasen der Kindheit aus den Augen zu verlieren, weil wir gedanklich schon in der Zukunft sind. Besonders intensiv ist die Zeit des Übergangs vom Kindergartenkind zum Schulkind. Plötzlich wackeln die Zähne, die Beine werden länger, die Fragen an die Welt werden größer und tiefgründiger. Es ist eine Zeit des emotionalen Umbruchs – für die Kinder, aber auch für uns Eltern.

Aus diesem Bewusstsein heraus ist das kostenlose digitale Magazin “Wackelzahn-Momente by Lykke” entstanden.

Es ist keine weitere pädagogische Anleitung, die uns Eltern unter Druck setzt. Im Gegenteil:

Es ist eine Einladung zur Gelassenheit. Ein sanfter Impuls, diese so flüchtige und oft anstrengende Zeit der Veränderung bewusst wahrzunehmen und zu feiern, anstatt sie nur zu „managen“.

Achtsamkeit in der Familie bedeutet nämlich nicht, dass immer alles harmonisch und leise ist. Es bedeutet, auch im Chaos kurz innezuhalten und zu erkennen: Das hier ist unser Leben.

Und diese Wackelzahn-Jahre kommen nie wieder.

Die Jahreszeiten als Taktgeber: Bewusste Genuss-Momente im Alltag verankern

Wenn wir den Blick auf uns selbst richten, stellen wir oft fest, dass unsere eigenen Bedürfnisse ganz hinten anstehen. Umso wichtiger ist es, sich kleine Rettungsinseln zu bauen und sich wieder mit dem natürlichen Rhythmus der Jahreszeiten zu verbinden.

Wenn die Tage kürzer werden und die Dunkelheit früher hereinbricht, sträubt sich unser Verstand oft dagegen. Wir knipsen mehr Licht an und arbeiten im selben Tempo weiter wie im Hochsommer. Doch die Natur lädt uns in der dunklen Jahreszeit zum Rückzug ein. Es ist eine Phase für Wärme, Innenschau und Behaglichkeit – eine Einladung, das Außen leiser zu drehen und das Innen zu nähren.

Um diese Qualität wieder in unseren Alltag zu holen, habe ich das kostenlose digitale Magazin “Genuss-Momente by Lykke” ins Leben gerufen, das bald um die besondere Winter- und Adventsausgabe ergänzt wird.

Es geht darin bewusst nicht um perfekten Konsum, sondern um spürbare, gelebte Rituale. Um die Tasse Tee, die nicht nebenbei am Laptop getrunken, sondern aus dem Fenster schauend genossen wird.

Bei dem Magazin handelt es sich um eine kostenlose digitale Auszeit: Es beinhaltet erprobte Rezepte aus meiner persönlichen Rezeptsammlung, inspirierende Lese-Empfehlungen für gemütliche Stunden sowie praktische Hygge-Tipps für mehr Achtsamkeit im Leben und Alltag.

Rituale sind die stärksten Anker der Achtsamkeit. Sie geben unserem Tag eine Struktur, die nicht von Effizienz, sondern

von Wohlbefinden geprägt ist. Ob das morgendliche Anzünden einer Kerze oder zehn Minuten Stille am Abend – solche kleinen Gewohnheiten schenken uns Geborgenheit und machen die Vorweihnachtszeit wieder zu einer echten Zeit des Ankommens.

Dein kleines Stück Pellworm für zu Hause

Achtsamkeit ist also kein weiteres To-do. Es ist die Kunst, das Echte vom Unwichtigen zu trennen. Ob durch das bewusste Begleiten unserer Kinder durch ihre Meilensteine, das Feiern kleiner Alltagsrituale in der dunklen Jahreszeit oder das tiefe Eintauchen in ein gutes Buch.

Du musst nicht erst auf eine Nordseeinsel wie Pellworm fahren, um diesen inneren Frieden zu finden. Das kleine Glück – Dein persönliches Lykke – wartet bereits auf Dich. Mitten im Alltag.

Ein kleiner Impuls für Dich heute:

Wenn Du diesen Text zu Ende gelesen hast, schließe nicht sofort den Tab, um zum nächsten Punkt auf Deiner Liste zu hetzen. Bleibe für genau 60 Sekunden sitzen.

Schließe die Augen. Atme dreimal tief durch die Nase ein und durch den Mund wieder aus. Spüre, wie Du auf dem Stuhl sitzt.

Und nimm diesen einen, ruhigen Moment ganz bewusst mit in Deinen restlichen Tag.

Mach es Dir hyggelig und pass gut auf Dich auf.

Deine Dani

Infos über Dani

Name:
Daniela Bah

Unternehmen:
Buchhandlung Lykke

Herzensthema:
Glückliches und bewusstes Leben

Beruf:
Sozialpädagogin, die über 25 Jahre im IT-Projektmanagement gearbeitet hat und nun einen inklusiven Arbeitsplatz für ihren Sohn aufbaut mit der Buchhandlung und dem Verlag Lykke.

Alter:
47 Jahre

Familie:
verheiratet und einen Sohn

Hobbys:
kochen, backen, lesen sowie am liebsten auf/am Meer zu sein.

Hier findest Du Dani:



Und das sind Danis Geschenke für Dich:

Digitale Magazine

Genuss-Momente

Wackelzahn-Momente

Lykke Genuss-Helfer – Seelenwärmer im Suppentopf



Ich bin nicht das
Produkt meiner
Umstände.
Ich bin ein
Produkt meiner
Entscheidungen.

Stephen Covey

LEISEPRENEUR® ONLINEKURSE



Klicke hier um Infos zu allen Onlinekursen zu erhalten
oder scanne den QR-Code



TINA LECHNER

CHATGPT KENNT NICHT ALLE ANTWORTEN

WIE DAS LESEN IM MORPHISCHEN FELD TINA HALF, ÜBER IHRE BISHERIGEN BUSINESSPLÄNE HINAUSZUDENKEN.



MANCHMAL LIEGT DIE ANTWORT AUSSERHALB UNSERER VORSTELLUNGSKRAFT

Ein Jahr Auszeit, ein Studium und trotzdem keine Ahnung, wie es beruflich weitergehen soll. Kennst Du dieses Gefühl, wenn Du nach Antworten suchst, aber irgendwie immer wieder bei denselben Möglichkeiten landest?

Tina ging es ganz ähnlich. Bis eine Freundin ihr anbot, einen Blick in ein Feld zu werfen, von dessen Existenz sie bis dahin noch nie gehört hatte. Was zunächst ziemlich merkwürdig klang, brachte sie schließlich dazu, ihre eigenen Vorstellungen vom beruflichen Weg zu hinterfragen.

Die andere KI: Kosmische Intelligenz als Impuls für Dein Business

Ein Artikel von Tina Lechner

Manchmal suchen wir nach dem nächsten beruflichen Schritt und übersehen dabei eine Möglichkeit, die wir noch gar nicht in Betracht gezogen haben. Wie mir das Lesen im Morphischen Feld eine solche Perspektive eröffnet hat - und wie Du selbst Raum für neue Ideen schaffen kannst.

Ein Jahr Auszeit, ein Studium und die Hoffnung, danach beruflich klarer zu sehen - so war mein Plan. Doch als das Jahr sich dem Ende näherte, war mein Grummeln im Bauch immer noch da. Würde eine weitere Weiterbildung wirklich etwas daran ändern?

„Ich weiß einfach nicht, was ich beruflich machen will“, sagte ich bei einem Telefonat zu meiner Freundin.

„Dann lese ich jetzt mal für Dich im Feld und wir schauen, was sich zeigt“, schlug sie vor.

Ich verstand nur Bahnhof. Was für ein Feld? Wohin wollte sie jetzt gehen?

Meine Freundin meinte natürlich kein Feld, auf das sie hinausgehen wollte.

Sie sprach vom Lesen im Morphischen Feld - einem intuitiven Zugang, den ich damals noch nicht kannte.

Sie erzählte mir von meinem Wunsch nach einem Leben im Grünen, mit Tieren, einem Hund und einem Arbeitsalltag nach meinem Geschmack. Natürlich kannte meine Freundin mich. Doch über dieses Bild von meinem Leben hatten wir nie so ausführlich gesprochen.

Dann bezeichnete sie mich als kommunikativ. Ich hielt mich für schüchtern! Ihre Beschreibung passte überhaupt nicht zu meinem Selbstbild und machte mich neugierig.

Diese erste Erfahrung war schließlich der Anstoß für meine Ausbildung im Lesen im Morphischen Feld.

Meine andere KI

Ich stelle mir das Morphische Feld wie ein weltweites, unsichtbares WLAN der Natur vor: ein Energie- und Informationsfeld, das uns miteinander verbindet. Für mich ist es eine Art kosmische Suchmaschine. Daher nenne ich es auch meine andere KI – die Kosmische Intelligenz.

Wenn ich für jemanden lese, nehme ich meist innere Bilder wahr, manchmal sogar ganze Filme. Ich spreche aus, was ich sehe. Mein Gegenüber kann Fragen stellen und die Eindrücke auf sich wirken lassen.
Ich verstehe diese Eindrücke als Impulse, denen man nachgehen kann. Ihre Bedeutung erschließt sich für mich im Gespräch und in der Verbindung zum eigenen Leben. Was jemand damit macht, entscheidet die Person selbst.

Eine Antwort, nach der ich nicht gefragt hatte

Als ich mich später als Sprachtrainerin selbstständig machte, bat ich meine Freundin erneut, für mich zu lesen.

Meine Fragen waren konkret:

Über welche Online-Kanäle konnte ich meine Zielgruppe erreichen?

Sollte ich mein Sprachtraining anders ausrichten und mich beispielsweise auf Prüfungsvorbereitungen konzentrieren?

Doch dann kam etwas, womit ich überhaupt nicht gerechnet hatte:

Ich solle das Lesen im Morphischen Feld zu einem beruflichen Standbein machen. Und meine Website unter meinem eigenen Namen führen.

Das fühlte sich an wie ein kalter, nasser Waschlappen im Gesicht. Ich wollte über mein Sprachtraining sprechen –

und plötzlich stand eine ganz andere Möglichkeit im Raum.

Mit meinem eigenen Namen nach außen zu gehen, war für jemanden mit ausgeprägten Sichtbarkeitsängsten außerdem starker Tobak.

Ich machte zunächst gar nichts.

Es dauerte mehrere Monate, bis ich begann, die Impulse aufzugreifen.

Heute habe ich beides umgesetzt:

Meine Website trägt meinen Namen, und das Lesen im Morphischen Feld gehört zu meiner Arbeit. Damit fühle ich mich sehr wohl, auch wenn sich gelegentlich noch alte Ängste und Zweifel melden.

Das Lesen im Feld empfinde ich als eine Art Übersetzen:

Ich übersetze innere Bilder in Sprache. Sprache hatte mich als Trainerin längst begleitet. Nun hatte ich eine weitere Form gefunden, mit ihr zu arbeiten.



Ein Garten für Deine eigenen Ideen

Vielleicht beschäftigt Dich gerade ebenfalls eine Frage zu Deinem Business. Dann lohnt es sich, einmal genauer auf ihre Formulierung zu schauen.

„Wie bekomme ich mehr Menschen in meinen Kurs?“ setzt beispielsweise voraus, dass der Kurs bereits die passende Form hat.

„In welcher Form möchte ich mein Wissen weitergeben?“ lässt auch ein anderes Format zu.

Beide Fragen sind sinnvoll. Sie öffnen nur unterschiedliche Möglichkeiten.
Als Geschenk für Dich habe ich die Fantasiereise Dein Garten der Kreativität eingesprochen. Sie führt Dich in einen Garten, in dem Du zunächst zur Ruhe kommen kannst. Dort pflanzt Du eigene Samen und lässt in Deiner Vorstellung etwas daraus wachsen.

Dabei ist Raum für Ideen zu Deinen Produkten und Dienstleistungen - auch für solche, die noch keine fertige Form haben.

Mach es Dir bequem und lass Dich ein Stück leiten. Vielleicht nimmst Du eine neue Idee mit. Vielleicht genießt Du zunächst einfach die Pause.



Infos über Tina

Name:
Tina Lechner

Berufung:
„Übersetzerin“ für Morphisches Feld–Deutsch und Deutsch–Morphisches Feld. Tina begleitet Menschen in Umbruchphasen, vor allem bei der beruflichen Neuorientierung. Sie unterstützt Menschen, die nicht mehr wissen, was sie können und wollen, und manchmal sogar daran zweifeln, überhaupt besondere Talente zu haben. Mit dem Lesen im Morphischen Feld, Human Design und psychologischer Astrologie eröffnet sie neue Blickwinkel auf die eigenen Fähigkeiten und Möglichkeiten.

Persönliches:
Sprache zieht sich wie ein roter Faden durch Tinas Leben. Zunächst waren es Fremdsprachen, in den vergangenen sieben Jahren kamen „spirituelle Sprachen“ dazu. Auch Sprachlosigkeit kennt sie aus eigener Erfahrung: wenn die Prüfungsangst zupackt und plötzlich sogar der eigene Name weg ist. Als langjährige Sprachtrainerin und in ihrer heutigen Begleitung ist es ihr wichtig, dass Menschen Vertrauen in sich und ihre Fähigkeiten entwickeln.

Familie:
Tina lebt mit ihrem Partner in Graz. Als leidenschaftlicher italienischer Gastronom bringt er ihr täglich ein Stück Süditalien auf den Teller.

Hobbys:
Reisen und orientalischer Tanz.

Hier findest Du Tina:



Das sind Tinas Geschenke für Dich:

Fantasiereise - Dein Garten der Kreativität

Weil es Dich ruft - Arbeitsbuch für berufliche Klarheit

Zum Schmunzeln

Fun Facts über Tina



Geduld allein bringt keinen Bus zum Stehen
Nach einem 16-stündigen Flug stand ich mit meinem Rucksack an einer Bushaltestelle in Chile. Und wartete. Anderthalb Stunden später wusste ich: Hier bleibt kein Bus stehen, nur weil jemand an der Haltestelle steht. Man muss die Hand heben. Eine kleine Geste, die meine Weiterreise erheblich beschleunigte.

Wenig Spanisch, viel Atmosphäre
Das Magische fasziniert mich in den unterschiedlichsten Kulturen. In Peru saß ich einmal bei einer Wahrsagerin, die in einer Glaskugel las. Daneben lag ein Totenschädel. Mein Spanisch bestand damals aus ein paar Brocken, entsprechend wenig verstand ich von ihren Vorhersagen. Aber die Atmosphäre war großartig. Meine Zukunft blieb vorerst ein gut gehütetes Geheimnis.

Berufliche Neuorientierung per Dropdown-Menü
Als ich meine Selbstständigkeit anmelden musste, sollte das online erfolgen. Nur fand ich in der Liste der freien Gewerbe den Sprachtrainer nicht. Weil die Anmeldung erledigt werden musste, entschied ich mich kurzerhand für etwas anderes, das mich interessierte: Astrologie. Dass ich damit meine Selbstständigkeit im energetischen Bereich auf den Weg brachte, wurde mir erst später so richtig bewusst. Manchmal beginnt eine berufliche Veränderung offenbar mit einem Dropdown-Menü.



MICHAELA GRÖNNEBAUM

„ICH BIN SEHR SCHWIERIG ZU FOTOGRAFIEREN“

WARUM WIR SO STRENG AUF FOTOS VON UNS SCHAUEN



„ICH BIN EINFACH NICHT FOTOGEN.“

„ICH MAG MICH GAR NICHT AUF BILDERN.“

Solche Sätze begleiten mich seit Jahren.
Manche Frauen erzählen mir schon vor dem Shooting, dass es eigentlich nur gute Bilder von ihnen gibt, wenn sie gar nicht merken, dass sie fotografiert werden. Andere möchten erst noch fünf Kilo abnehmen, die Haare verändern oder warten, bis sie sich endlich „fotogener“ fühlen.

Nach 16 Jahren als Fotografin glaube ich nicht mehr daran, dass es unfotogene Menschen gibt.

Mich interessiert inzwischen eine andere Frage:
Warum sehen wir auf unseren eigenen Fotos oft zuerst das, was uns stört – während andere einfach uns als Mensch sehen?

Mein Ziel: Sätze wir “von mir gibt es nie schöne Fotos” gehören der Vergangenheit an.

Wenn Du Dich auf Deinen eigenen Bildern fremd findest

Ein Artikel von Michaela Grönnebaum - Die Fotografin der Unfotografierbaren

Ein Foto zeigt uns anders, als wir uns selbst normalerweise sehen. Im Spiegel kennen wir bestimmte Perspektiven, Ausdrücke und Seiten unseres Gesichts.

Auf Fotos begegnen uns plötzlich unser Profil, ein Lachen, bei dem die Augen kleiner werden, eine Falte, ein Zahn oder eine Körperhaltung, die wir selbst kaum kennen.



Und während ein anderer Mensch vielleicht Dein Lachen sieht, Deine Wärme oder die Begeisterung, mit der Du gerade von Deiner Arbeit erzählst, bleibt Dein eigener Blick womöglich an genau diesem einen Zahn hängen.

Dann wird schnell das Foto zum Problem.
Dabei lohnt sich eine andere Frage: Was suche ich eigentlich, wenn ich ein Bild von mir anschaue?

Sehe ich noch den ganzen Menschen oder wandert mein Blick sofort zu genau der Stelle, die ich an mir sowieso kritisch sehe?

Natürlich kannst Du Sichtbarkeit aufschieben, bis Du fünf Kilo weniger wiegst, die Haare anders sind oder Du Dich endlich „fotogener“ fühlst.

Nur sagt all das erstaunlich wenig darüber aus, wie gut Du in Deinem Beruf bist und wie es sich anfühlt, mit Dir zu arbeiten.

Kamerascheue hat oft einen guten Grund

Schwierig wird eine Fotosession, wenn sie von Dir etwas verlangt, das sich nicht nach Dir anfühlt:

Auf Kommando lachen, eine Haltung einnehmen, die Du sonst nie einnimmst. Besonders souverän wirken, besonders locker, besonders erfolgreich.

Dann entsteht schnell dieses merkwürdige Gefühl von:

„Ja, das bin offensichtlich ich. Aber irgendwie bin ich das auch nicht.“

Dieses Unbehagen nehme ich ernst.

Denn oft zeigt es ziemlich genau, wo ein Bild nicht zu der Person passt, die Du selbst von Dir kennst. Gerade wenn Du eher leise sichtbar bist, über Vertrauen arbeitest und Dich für Marketing nicht in eine Kunstfigur verwandeln möchtest, sollte sich das auf Deinen Bildern wiederfinden. Ein professionelles Foto muss Dich nicht lauter machen, als Du bist.

Erst verstanden werden, dann fotografiert werden

Deshalb beginnt meine Arbeit nicht mit der Kamera.

Bevor wir über Locations, Kleidung oder darüber sprechen, was Du mit Deinen Händen machen sollst, möchte ich verstehen, was Deine Bilder überhaupt transportieren sollen.

Wer bist Du in Deinem Business? Mit welchen Menschen arbeitest Du besonders gern?

Wie fühlt es sich an, mit Dir zu arbeiten? Und was soll jemand von Dir wahrnehmen, bevor ihr jemals miteinander gesprochen habt?

Denn ich fotografiere nicht einfach eine Frau in einem schönen Outfit. Ich möchte verstehen, was von ihr und ihrer Arbeit in diesen Bildern spürbar werden soll.

Ich verstehe mich dabei ein bisschen als Übersetzerin. Wir nehmen das, was Dich und Deine Arbeit ausmacht, und übersetzen es gemeinsam in Bilder.

Manchmal braucht es dafür eine schicke Hotellobby. Manchmal nackte Füße im Sand. Manchmal einen Laptop, einen Kaffee und einen Tisch voller Notizen.

Und manchmal braucht es erstaunlich wenig.

Entscheidend ist, dass das Bild am Ende nicht irgendeine Vorstellung davon zeigt, wie eine erfolgreiche Unternehmerin auszusehen hat.

Sondern Dich.

Fotografiert werden ohne eine Rollen spielen zu müssen.

Wenn klar ist, was Deine Bilder erzählen sollen, verändert das auch die Fotosession.

Du musst vor der Kamera keine Rolle spielen. Wir können reden, uns bewegen, Dinge ausprobieren und wieder verwerfen.

Viele meiner Bilder entstehen sowieso in den Momenten dazwischen: wenn Du nachdenkst, wenn Du von Deiner Arbeit erzählst und Deine Hände plötzlich mitsprechen, wenn Du kurz woanders hinschaust oder lachst, weil gerade wirklich etwas lustig ist und nicht, weil jemand „Cheese“ gesagt hat.

Ich nenne das gern „Komm, wie Du bist“.

Aber gute Vorbereitung besteht für mich nicht nur aus Styling, Kleidung und der Frage, welche drei Blazer wir einpacken.

Viel wichtiger ist die Klarheit darüber, wer auf diesen Bildern sichtbar werden soll.



Bilder, die zu Dir passen

Deine Businessfotos müssen keine besonders souveräne oder besonders erfolgreiche Version von Dir erfinden. Sie können Menschen einen Eindruck davon vermitteln, wie eine Begegnung mit Dir tatsächlich sein könnte.

Wenn Du ruhig arbeitest, kann das sichtbar sein. Wenn Du herzlich und direkt bist, ebenfalls. Wenn Deine Arbeit Tiefe braucht, muss Dein Foto daraus keine Hochglanzperformance machen.

Denn lange bevor jemand Deinen Newsletter liest oder ein Kennenlerngespräch mit Dir bucht, hat dieser Mensch häufig schon ein Bild von Dir gesehen.

Auf Deiner Website, bei LinkedIn, auf Instagram oder in einem Gastartikel wie diesem hier. Dieses Bild ist ein Teil Deiner Kommunikation.

Deshalb ist die Frage „Sehe ich darauf schön aus?“ für Businessfotos irgendwann zu klein.

Die interessantere Frage ist:

Passt dieses Bild zu mir und zu der Art, wie ich arbeite?

Und dann passiert bei meinen Sessions immer wieder etwas, das ich nach all den Jahren immer noch besonders finde:

Du gehst mit Bildern nach Hause, die nicht nur zu Deinem Business passen. Du erkennst Dich darin wieder und freust dich über sie.

Ein kleiner BildCheck für Dich

Öffne einmal Deine Website oder Dein Profil und schau Dir die Bilder dort bewusst an. Nicht mit der Frage, ob Du Deine Nase magst oder auf einem anderen Foto drei Jahre jünger aussiehst. Schau auf die Frau auf diesen Bildern und frag Dich:

Passt das, was ich von ihr wahrnehme, zu dem, was ich in meinen Texten über meine Arbeit erzähle? Fehlt etwas, das Menschen im echten Kontakt mit mir ziemlich schnell erleben? Und erkenne ich mich darin wieder?

Wenn Du tiefer schauen möchtest: Mein ausführlicher BildCheck führt Dich Schritt für Schritt durch Deine Website-, Social-Media- und Newsletterbilder und zeigt Dir, wo sie schon für Dich arbeiten und wo sie etwas anderes erzählen als Du. Du kannst ihn hier kostenfrei herunterladen:

michaelagroennebaum.com/bildcheck

Ein kleines Extra für Dich als Leisepreneur®-Leserin



Du wünschst Dir einen ehrlichen und liebevollen Blick von außen?
Dann schnapp Dir einen von 15 Live-BildCheck-Calls mit mir. Bring drei Bilder mit, die Du gerade für Dein Business nutzt, und wir schauen gemeinsam darauf, was sie heute über Dich und Deine Arbeit erzählen und wo Bild und Botschaft noch nicht ganz zusammenpassen.

tidycal.com/michaelagroennebaum/live-bildcheck



Infos über Michaela

Name:
Michaela Grönnebaum

Berufung:
Porträtfotografin. Michaela beschäftigt sich seit 16 Jahren mit der Frage, wie Menschen sich auf Bildern wahrnehmen und wie ihr Blick auf sich selbst ihre Sichtbarkeit beeinflusst. Sie fotografiert vor allem selbstständige Frauen und Unternehmerinnen, besonders solche, die sich vor der Kamera unsicher fühlen oder überzeugt sind, „einfach nicht fotogen“ zu sein.

Persönliches:
Michaela kam mit einem sichtbaren Blutschwamm auf der linken Gesichtshälfte zur Welt und kennt aus eigener Erfahrung das Gefühl, das eigene Gesicht kritisch zu betrachten und sich auf Bildern nicht zu mögen.

Alter:
46 Jahre

Familie:
lebt seit fast fünf Jahren mit ihrer Familie an der Algarve, zwei Kinder (10 und 12), und reist regelmäßig für Fotosessions nach Deutschland

Hobbys:
das Meer, Yoga, Segeln

Hier findest Du Michaela:

Linda Kunze | Leisepreneur®

ICH BIN FALSCH ABGEBOGEN!

Wie der KI-Hype mein Business fast komplett ruinierte und was ich aktuell dagegen tue.

Persönlicher Erfahrungsbericht, der möglicherweise für einige Anstupser bei Dir sorgen könnte. *trigger-warnung*

KI-Bilder-Kennzeichnungspflicht ab dem 02.08.2026. BÄM!

Es fühlte sich an wie ein Schlag ins Gesicht.

Denn ich hatte sehr viele KI-Bilder hochgeladen. Einfach Bilder von mir, die weder irgendwelche Chikimiki-Business-Welten vorgaukelten, noch sonst wie in die Irre führen sollten. Einfach die normale Linda, am Schreibtisch, ein Buch lesend und immer mit sehr ähnlichen Hintergründen, die auch in unserem Haus hätten aufgenommen werden können. Das war mir immer sehr wichtig. Es sollte wirklich echt wirken und niemanden täuschen.

Also, was passiert jetzt nach dieser neuen Pflicht?
Muss ich alle Bilder mit einer Kennzeichnung versehen?
Auch die alten? Aahh dann muss ich meine komplette Website bearbeiten. Ach Du Kacke!

Also erst einmal auf vielen Info-Seiten schlau gemacht und kurz aufgeatmet: Die bereits hochgeladenen dürfen bleiben.

Danach überlegte ich, wie ich meine zukünftigen KI-Bilder mit einer selbst kreierten, netten Kennzeichnung hochladen könnte. So sah mein Ergebnis aus:



Ich habe diese Idee auch in einem meiner Briefe geteilt.

Was Du aber (noch) nicht weißt: Ich habe diese Kennzeichnung bei keinem Bild auf meiner Website eingesetzt.

Ich kann es nicht, weil es bei mir endlich Klick gemacht hat. **Ich will KI nicht mehr in meinen Bildern einsetzen und auch nicht in irgendeiner Weise in meinen Texten.** Da habe ich lieber ein paar Rechtschreib- oder Zeichenfehler in meinen Texten oder eben Bilder, die nicht super mega professionell rüberkommen, aber sie sind echt. Sie sind 100% Linda.

Wir verlieren durch KI unsere Glaubwürdigkeit und unser Vertrauen zu unseren Kund:innen

Wir waren auf dem Heimweg aus dem Allgäu und haben Radio gehört. Vor mehreren Werbespots muss nun folgender Satz eingespielt werden “Dieser Spot wurde mit KI-Stimmen generiert” Mein Mann und ich schauten uns an und dachten beide:

Können die jetzt nicht einmal mehr einen 20 Sekündigen Spot einsprechen?!

Genauso bei der TV-Werbung. Sobald ich diese KI-Kennzeichnung sehe, denke ich: Hier sinkt gerade mein Vertrauen, das Unternehmen gibt sich keine Mühe mehr.

Und wenn ein Kunde schon denkt: “Hier gibt sich jemand keine Mühe mehr”, dann gebe ich mir auch keine mehr und kaufe das Produkt nicht.

Jetzt mal Tacheles, meine Liebe:
Ich teile hier mit Dir echte Fakten. Mein Umsatz ist drastisch gesunken, seitdem ich KI eingesetzt habe. Ob es jetzt nur an KI liegt, weiß ich natürlich nicht, aber ich merke selbst, dass ich nicht mehr so schnell schreiben kann wie vor KI Zeiten, denn ich will mir immer vorher eine kleine Basis über ChatGPT holen. Natürlich erst eigene Gedanken kreieren, in die KI hauen und dann in meiner Sprache ausbessern. Aber dadurch verlerne ich gerade mein Gehirn zu 100% textmäßig einzusetzen, was vorher komplett problemlos lief.

Verstehe mich nicht falsch: Wenn eine Frau gerade anfängt zu schreiben, kann die KI eine gute Grundlage schaffen, aber Ziel muss es sein, irgendwann Texte komplett ohne KI schreiben zu können und ohne sich durch KI-Sätze eine Richtung vordiktieren zu lassen. Wir sind die Expertinnen, wir kennen unsere Erfahrungen und unser Gefühl. Nicht die KI. Niemals.

Und es wird so kommen, dass auch Texte KI-gekennzeichnet werden müssen. Vielleicht weißt Du es noch nicht, aber die KI baut für sich bereits von Außen nicht sichtbare Hinweise ein, um KI-Texte später identifizieren zu können. Es ist nur eine Frage der Zeit. Bei vielen Texten und Newslettern, die ich jetzt schon sehe, springt mir ChatGPT oder Claude, oder wie sie alle heißen, direkt ins Auge. Und meine Skepsis steigt - in Millisekunden.

Dieser Artikel ist ein kleines oder ein großes Wachrütteln. Verarscht Eure Leser:innen nicht. Das Vertrauen zu Euch wird über kurz oder lang sinken.
Und folglich natürlich auch die Klickraten und das Engagement und letztlich Euer Umsatz.

Gebt Euch wieder mehr Mühe!

Und lasst Euch nicht einreden, dass Ihr KI nutzen müsst, um zu überleben. Nutzt KI, um Listen zu sortieren oder Dinge zusammenzufassen, aber nicht um Eure Kund:innen mit Texten oder KI-Bildern zu erreichen.

Praktizieren über Prompten!

Wir dürfen, nein wir müssen, unserer eigenen und echten Expertise wieder Raum geben und sie nicht verkümmern lassen. Denn der Markt ist gesättigt von *angeblichen* Experten, die mit Hilfe von ChatGPT nun fast alles wissen. Es geht jetzt nur noch um Folgendes:

Wir müssen zeigen, dass wir wirklich das durchziehen, was wir in unseren Produkten erzählen, zeigen, unterrichten.

Neue Onlinekurse oder Masterclasses sind mit KI in nullkommanix erstellt, aber sie sind **nicht mit Leben, Erfahrungen, Stolperstein-Hilfestellungen gefüllt** und **viele Menschen starten sie, aber werden sie nicht beenden**. Warum?

Weil die Verbundenheit zum Produkt fehlt, die Verbundenheit zu Dir. Es fehlt der Input Deiner einzigartigen Fähigkeit, Menschen zum Beenden einer Sache anzuleiten und gegebenfalls cheerleader-haft zu motivieren, denn Du hast dieses Ziel nun einmal schon erreicht. Du bist das Vorbild. Starten kann jeder, beenden nur die Wenigsten. *zwinker*

Wir dürfen also auch selbst weiterhin unser eigenes Selbstexperiment veröffentlichen und dranbleiben. So bleibt auch unsere Expertise frisch. Je mehr ich

gerade wieder meine Texte komplett ohne KI schreibe *(Newsletter wurden ja eh immer ohne KI geschrieben, aber bei Salespages oder Kurspassagen hatte ich die KI als Grundlage genutzt)* und auch meine Bilder gerade nach und nach austausche, gehen meine Zahlen wieder nach oben. Komisch, oder?!

Vielleicht denkst Du jetzt, stimmt da ist etwas Wahres dran.

Vielleicht denkst Du auch: Erst erzählt Linda Social Media ist doof und jetzt hetzt sie mich auch noch gegen die KI auf.

Das Schöne ist: Du darfst denken, was Du möchtest.



Wenn bei Dir alles super läuft, dann schwimm bitte weiter mit dem Strom, solange es für Dich funktioniert und es sich gut anfühlt.

Wenn Du aber merkst:

Es stimmt, meine Skills waren vor KI viel besser. Mein Draht zu meinen Kund:innen war vorher durch persönliche Nachrichten viel intensiver und verbundener, bevor ich alles automatisiert habe.

Dann ist vielleicht genau jetzt Dein Zeitpunkt gekommen, an dem Du genauer schauen darfst.

Wo darf ich wieder mehr meine eigene Stimme integrieren?

Eine eigene Stimme hängt im KI-Zeitalter mindestens 90% aller sogenannten KI-Expert:innen ab. Vermutlich noch mehr.

Und ich gebe es hier offen zu:
Ich bin - auf meinem Weg - falsch abgebogen.

Genau wie damals mit den sozialen Medien. Genau der gleiche Scheiß. Ich lief anderen einfach hinterher - ohne zu fragen, ohne alles genau zu prüfen und auf die möglichen, heftigen “Nebenwirkungen” zu schauen. 2022 habe ich den Absprung für mich geschafft. *(Ich sage bewusst für mich, weil ich auch Unternehmerinnen kenne, die sehr, sehr gut mit Social Media klarkommen, für mich war es aber krank machend!)*

Lass diesen Text einfach mal sacken.

Oder gehe damit “spazieren”.

Vielleicht bewegt es etwas, vielleicht auch nicht.

Beides darf sein.

In Verbundenheit
Deine Linda



Der einfachste Weg, Kunden zu gewinnen, ist, authentisch zu sein.

Simon Sinek



CLAUDIA SEITZ

MEHR MACHEN. WENIGER VERDIENEN. UPS!

WAS DIE BEINAHE-PLEITE VON LEGO MIT DEINEM BUSINESS ZU TUN HAT.



Fühlst du dich verunsichert, wenn du von Marketing-Trends, neuen Strategien oder gehypten KI-Modelle hörst?

Dann ist dieser Artikel perfekt für dich! Hier liest du, was du brauchst, um shiny new objects zu widerstehen und stattdessen selbstbewusste Entscheidungen für dein Business zu treffen

Es ist 1998.

Ich sitze in meinem Kinderzimmer auf dem Boden und reiße voller Vorfreude die erste Tüte meines neuen LEGO-Sets auf.

Das Strandcafé.

Die vielen kleinen Teile fliegen quer über den Teppich.

Während ich mich auf die Suche nach den Stäben für die Sonnenschirme mache und die ersten Café-Tischchen aufstelle, geht es im 472 km entfernten Billund weniger entspannt zu.

Kjeld Kristiansen, dem Geschäftsführer von LEGO, stehen die Schweißperlen auf der Stirn, als er den jährlichen Geschäftsbericht liest.

Da steht ein dickes Minus in der Umsatzzeile.

Und das muss weg. Schnellstmöglich.

Was, wenn Bauklötze einfach nicht mehr interessant genug sind? In den Kinderzimmern sind doch längst PlayStations und Computer eingezogen.

Aufgrund dieser Schlussfolgerung fing LEGO an, sich neu zu erfinden und produzierte plötzlich Uhren, Klamotten, Computerspiele und investierte verstärkt in seine Themenparks.

2003 brach das ganze Konstrukt zusammen und LEGO stand kurz vor der Insolvenz.

Jetzt sind wir ja schon 23 Jahre weiter und LEGO ist so erfolgreich wie nie zuvor, mit einem Jahresumsatz von 11,6 Milliarden Euro (2024) und Du fragst Dich vielleicht, wie LEGO diesen Quantensprung geschafft hat.

Ich sag's Dir gleich.

Vorher möchte ich einen Teil dieser Geschichte nochmal deutlich hervorheben, weil ich die Vorgehens-weise von LEGO auch sehr häufig bei Unternehmer:innen beobachte.

Etwas funktioniert nicht (mehr) und zack wird ein neuer Weg eingeschlagen. Die Werbeanzeige bringt keine Leads

mehr, also wird jetzt auf Instagram gepostet. Das Freebie lädt sich niemand runter, also wird ein neues Freebie erstellt. Der Kurs wurde seit 8 Wochen nicht gekauft, hat sich vermutlich abgenutzt, lieber mal ein neues Produkt erstellen.

Am Ende liegen da dann 5 verschiedene Freebies, 10 digitale Produkte, mehrere E-Mail-Sequenzen und abgeschaltete Meta Ads, doch am Umsatz hat sich nichts verändert.

Und damit zurück zu Lego.

2004 übernahm der ehemalige McKinsey-Analyst Jørgen Vig Knudstorp die Geschäftsführung und räumte das entstandene Produkte-Chaos auf, indem er eine Regel einführte: Jedes Produkt muss 13,5 % Umsatzrendite schaffen, ansonsten fliegt es raus.

LEGO kehrte damit sehr schnell zu seinem Bauklötzchen-Kerngeschäft zurück und reduzierte die Zahl seiner Angebote und damit die Produktionskosten drastisch.

Anstatt mehr und immer neue Angebote auf den Markt zu werfen, fing LEGO an, eine komplette Welt um seine Besteseller-Produkte herum zu bauen, wie z. B. Kinofilme, Hörspiele, Computerspiele.

Kinder, die sich „LEGO Movie“ angeschaut haben, hatten auf ihrem Wunschzettel plötzlich den Rexplorer. Mein Sohn hat durch das Hörspiel die komplette Themenwelt von Ninjago für sich entdeckt.

Heute gehört Lego zu den erfolgreichsten Spielzeugproduzenten weltweit.

Jetzt kannst Du Dich natürlich darüber freuen, Dir auch als Erwachsene ein neues LEGO-Set kaufen (ich liebe ja die Häuser aus der Stadtleben-Kollektion) und diese kleine Anekdote bei Gelegenheit weitererzählen.

Besser wäre aber, wenn Du aus dieser Geschichte noch etwas für Dein Business mitnimmst.

Und zwar:
Wenn Du als Unternehmerin an den Punkt kommst, dass in Deinem Business etwas nicht funktioniert, dann schmeiß Deine wertvolle Arbeit nicht einfach weg und stürze Dich auf die nächste gehypte Strategie.

Denn pauschale Aussagen wie „Freebies lädt sich 2026 halt niemand mehr runter“ oder „Onlinekurse sind tot“ sind immer nur eins: pauschal.

Ob Dein Freebie wirklich das Problem ist, findest Du nur raus, wenn Du Dich, wie Jørgen, mit Deinen Kennzahlen beschäftigst. Und das müssen jetzt gar nicht irgendwelche hochkomplexen Rechnungen sein.

Es reicht, wenn Du weißt, wie oft die Landingpage Deines Freebies aufgerufen wurde und wie oft sich dann jemand für Dein Freebie eingetragen hat. Daraus ergibt sich die Conversionrate für Deine Landingpage. Liegt sie unter 20 %, brauchst Du am Freebie nichts zu ändern, sondern kümmerst Dich erstmal um die Optimierung der Landingpage.





Das Gleiche gilt für Deinen Onlinekurs, für Dein Webinar, für Deine E-Mail-Willkommenssequenz.

Wenn ich Dir nur eine einzige Kennzahl empfehlen darf, dann ist es immer die Conversionrate. Denn die misst, wie viele Interessent:innen in Deiner Kundenreise zum nächsten Schritt gehen.

Ich bin übrigens Claudia. Expertin für digitale Produkte und automatisiertes Verkaufen. Und ich liebe Kennzahlen. Einfach, weil sie leise Fakten sind.

Kennzahlen schreien Dich nicht an, dass Du unbedingt mehr Yapping-Reels machen musst, weil Du sonst niemals erfolgreich wirst. **Kennzahlen überreden Dich auch nicht**, noch einen YouTube-Kanal zu starten, weil das ja gerade so gut funktioniert.

Und sie werden Dir vermutlich auch nicht empfehlen, einfach Claude an einem Wochenende all Dein Wissen in einen Onlinekurs packen zu lassen.

Kennzahlen zeigen Dir Deinen Ist-Zustand und wo genau die Stelle ist, die Du für mehr Umsatz, mehr Newsletter-Leser:innen oder mehr Webinar-Teilnehmer:innen optimieren darfst. Und dann ist auch der Traum vom automatisierten Verkaufen gar nicht mehr so weit.

In meinen 13 Jahren bei Amazon habe ich immer wieder gehört: *„Claudia, ich checke das mit den Kennzahlen nicht. Mathe war schon nicht so meins und jetzt diese ganzen Excel-Tabellen. Uff!“* Kennste auch?

Verstehe ich voll.

Wenn ich bei meinen Kund:innen mit Kennzahlen, Tracking und Analyse um die Ecke komme, schreit selten jemand „Wohoo“.

Am Ende sind aber alle immer super happy, wenn sie wissen, wo genau der Hebel für den nächsten Umsatzsprung ist.

Außerdem sparen sie Geld.

Denn wenn Du zum Beispiel genau weißt, dass die zu niedrige Öffnungsrate Deiner E-Mails dafür sorgt, dass Dein Angebot zu selten gekauft wird, kannst Du ganz selbstbewusst zum „Mehr verkaufen durch Instagram Reels“-Kurs Nein sagen. Denn das wird Dein Problem nicht lösen.

Und zum Glück sind wir hier nicht bei Amazon und überwachen Hunderte von Kennzahlen täglich, sondern Du darfst einfach erstmal mit einer einzigen Kennzahl starten.

Was meinst Du?

Lohnt es sich, mal einen Blick reinzuwerfen?

Wenn Du Lust hast, mich und meine Arbeit etwas näher kennenzulernen, dann komm doch einfach auf meinen Newsletter.

Dort bekommst Du mehr solcher Lego-Storys mit Marketing-Hintergrund und die besten Tipps, um Deine digitalen Produkte regelmäßig zu verkaufen.

Als kleines Geschenk bekommst Du Zugriff auf meinen interaktiven Umsatz-Planer für digitale Produkte.

Ich freue mich schon jetzt, von Dir zu hören.

Let’s do some epic shit together, Claudia

Infos über Claudia

Name:
Claudia Seitz

Business:
Expertin für digitale Produkte & automatisiertes Verkaufen

Alter: 40 Jahre

Familie: Ich bin verheiratet & Mama von einem 8-jähringen Sohn

Mehr Infos: Meine Kundinnen sind selbstständig und wünschen sich mehr finanzielle Sicherheit. Sie haben 1000 Ideen und zig angefangene Produkte auf ihrer Festplatte, aber ständig Chaos im Kopf, wo sie am Besten anfangen sollen.

Gemeinsam bringen wir Struktur rein, verwandeln die eigene Expertise in digitale Produkte, die automatisiert gekauft werden können und zack – weniger Umsatz-Achterbahn und ein entspanntes Unternehmerinnen-Nervensystem.

Hier findest Du Claudia:

Und das ist Claudias Geschenk für Dich:

Dein interaktiver Umsatz-Planner für digitale Produkte.

GABRIELE DANNERS

ALLES BEGANN MIT EINEM DÉJÀ-VU.

WIE EINE REISE NACH PARIS GABRIELES LEBEN VERÄNDERTE.



WENN DAS HOROSKOP ANTWORTEN GIBT, BEGINNEN MANCHMAL ERST DIE WIRKLICH WICHTIGEN FRAGEN.

Eine Reise nach Paris veränderte Gabrieles Leben. Mit 17 Jahren erlebte sie dort ungewöhnliche Déjà-vus, die ihre Faszination für Astrologie weckten.

Heute blickt Gabriele Danners auf über 30 Jahre Erfahrung zurück und verbindet Astrologie mit Hypnose, Coaching und Intuition. Wir sprechen über ihre ungewöhnlichen Entscheidungswege, ihren kritischen Blick auf KI und darüber, warum die wirklich wichtigen Antworten manchmal unter der Oberfläche liegen.

Liebe Gabriele, Du hast die Astrologie bereits mit 17 Jahren für Dich entdeckt. Weißt Du noch, was Dich damals so daran fasziniert hat, dass daraus mehr als nur eine vorübergehende Leidenschaft wurde?

Der Ursprung geht zurück auf eine Kurzreise nach Paris. Dort hatte ich sogar ein Déjà-vus Erlebnis. Uranus ist der Planet der Astrologen. Entdeckt wurde Uranus 1781 durch Wilhelm Herschel (ein Musiker und Astronom), kurz vor Beginn der französischen Revolution.

Der Entdeckungszeitpunkt eines Planeten und Geschehnisse zu diesem Zeitpunkt, sagt viel über seine Wirkweise aus. Jahre später habe ich viel über Ortsfrequenzen gelernt, ebenso wie man Zeitpunkte von Ereignissen aus der Vergangenheit im Horoskop erkennen und deuten kann. Dann wusste ich sicher, dass der Parisaufenthalt der Ursprung war, an dem die Faszination Astrologie in mir entstand. Uranus der Revolutionär, der Freiheitsliebende, der in meinem Horoskop stark steht.

Nach dem Parisaufenthalt damals kaufte ich mein erstes Astrologiebuch und dann wusste ich, das hat was mit mir zu tun. Etwas in mir identifiziert sich mit diesem Terrain.

Schaust Du jetzt bei jeder wichtigen eigenen Entscheidung erst in Dein Horoskop oder gibt es Momente, in denen selbst die Astrologin einfach aus dem Bauch heraus entscheidet?

Eine interessante Frage. Ich bin davon überzeugt, dass man Astrologie nicht nur mit dem Intellekt betreiben kann. Intuition kommt nicht aus dem Kopf, sondern ist eine Art Eingebung über die göttliche Ebene. Ich sehe das wie ein Rezept: bei wichtigen eigenen Entscheidungen schaue ich unbedingt in mein Horoskop, darauf basieren ca. 70% meiner Entscheidungen und der Rest ist Intuition. Bei letzterem möchte ich unbedingt dazu sagen, dass es gut ist, die eigenen Schatten zu bereinigen. Das war für mich ein langer Weg.

Ansonsten könnte es sein, dass man Opfer seiner eigenen unbewussten Programmierungen wird und diese fälschlicherweise für Intuition hält. Natürlich schaue ich nicht ins Horoskop, wenn ich entscheide ob ich ein Eis esse oder nicht, Scherz!

Um noch etwas bei Entscheidungen für die Zukunft zu bleiben. Was empfiehlst Du Klienten, wenn jemand seine Zukunft ein wenig planen oder sich vor unheilvollen Erlebnissen schützen möchte?

Dafür bietet sich eine astrologische Prognose an. Methoden der Weissagung gab es schon immer. Ein paar Beispiele: bei den Schamanen war und ist es der Medizinmann, im Altertum das Orakel von Delphi. Oftmals mit erstaunlich exakten Ergebnissen. In der heutigen Zeit wird versucht das Wetter vorherzusagen und Börsenprofis versuchen die Entwicklung von Dax & Co. zu prognostizieren. Bei den s. g. wissenschaftlichen Methoden, welche die Wetter- und Börsenpropheten anwenden, gibt es Fehler, weil deren Ergebnisse auf der Basis von Vergangenheitswerten entstehen. Alleine die Lehmann Brothers Pleite in 2008 mit gravierend negativen Auswirkungen für die komplette Finanzbranche hat keiner prophezeit. Einige Astrologen konnten zwar das Unternehmen nicht benennen, das kann niemand. Allerdings konnten sie sagen, dass ein Börsenschock ziemlich sicher möglich ist.

Eine astrologische Prognose ist weder Hellseherei noch Wahrsagerin.

Eine Prognose ist individuell auf eine Person bezogen. Stimmt die Geburtszeit einer Person, kann man mit einer hohen Genauigkeit mithilfe von verschiedenen mathematischen Methoden, die man miteinander kombiniert, erkennen,» wann» «was» passiert.

In welche Richtung das geht, das kann der Astrologe deuten, wenn er entsprechend ausgebildet ist und gleichzeitig das Geburtshoroskop mit ein-

bezieht. Etwas Intuition rundet die gesamte Prognose dann ab. Jedenfalls ist es verführerisch zu erfahren, was das Schicksal für Überraschungen bereithält.

Es geht hier um «Weitsicht», Dinge im Voraus zu wissen, die noch keiner auf dem Schirm hat. Wenn man diese Informationen für sich nutzen kann, um sein Leben optimal zu gestalten, dann ist das ein wahres Glück.

Menschen kommen häufig zu Dir, wenn sie unsicher sind: beruflich, in Beziehungen oder beim Thema Geld. Gibt es eine Frage, die Dir in Deinen Beratungen in den letzten Jahren besonders häufig begegnet?

Ja die gibt es. Ich glaube, dass jeder Mensch spürt, wenn es zu gravierenden Veränderungen kommt, die alle Menschen betreffen könnten. Das hat etwas mit morphischen Feldern zu tun. Alles, jeder Gedanke, jedes Gefühl, wird in einem Feld gespeichert und je mehr Menschen sich mit dem gleichen Inhalt beschäftigen, desto stärker und wissender wird dieses Feld, gleichzeitig durchwoben von Emotionen. Als Astrologe weiss ich um den Epochenwechsel. Jemand der sich damit nicht beschäftigt, bemerkt das bewusst nicht und trotzdem spürt die Person, dass etwas ansteht.

Und genau das ist die Frage: ich spüre den Wandel, dass nichts mehr bleibt wie es ist, wo führt es mich in der Zukunft hin?

Ebenso im Zusammenhang mit übergreifenden Themen wie Politik, Versorgungssysteme und Wirtschaft.

Du arbeitest neben Astrologie auch mit Hypnose und Coaching. Woran merkst Du im Gespräch: Hier reicht die astrologische Antwort nicht … hier liegt eigentlich ein ganz anderes Thema darunter

Die astrologische Antwort kann zu einer Erkenntnis führen, hat jedoch kein Veränderungspotential. Das Horoskop verrät durchaus das Thema darunter.

Es ist jedoch kontraproduktiv dem Klienten das zu sagen. Das kann zu Widerständen, Abwehrmechanismen und vieles mehr führen. Ich schneide an, dass es etwas gibt, was darunter liegt und frage ganz klar: «möchten sie tiefere Zusammenhänge innerhalb eines Lösungsprozesses erkennen»? Die Klienten treffen dann die Entscheidung wie weit sie gehen möchten und ob sie bereit sind, an sich zu arbeiten.

Das Horoskop verrät wie eine Person emotional und mental gestrickt ist. Das ist eine optimale Voraussetzung um dann für die Person die effektivste Methode im Coachingprozess zu finden.

Ich arbeite nach den Grundsätzen von Milton Erickson. Sein oberstes Gebot war, das es keine Standardlösung und damit auch keine Standarthypnose gibt, sondern dass jede Vorgehensweise an die Klienten angepasst wird und nicht umgekehrt.

Für den einen ist Hypnose ideal, für eine andere Person eine energetische Heilmethode, für jemand anderen wiederum ein Aufstellungsformat.





Was passt, sehe ich im Horoskop, weil dort die emotionale und mentale Struktur sowie die Wurzeln, das Elternhaus und vorherige Inkarnationen der Klienten enthalten ist.

Das ist ein enormer Vorteil für die Klienten und für mich als Coach/Therapeut, weil der Klient oftmals gelernt hat, sich aus Schutzgründen zu verstellen oder eine Rolle zu spielen, ohne dass er es merkt.

Das Horoskop verrät immer die Wahrheit, wie man effektiv vorgehen kann und so kann der Klient Sitzungseinheiten sparen.

Was ich zudem festgestellt habe, je öfter man ein Horoskop anschaut, desto mehr offenbart sich. Das ist ähnlich dem Zwiebeleffekt.

Deshalb umfasst ein astrologisches Coaching nicht nur eine Beratung. Die Grundanalyse ist der Beginn und dann geht es in die Tiefe.

Du positionierst Dich inzwischen sehr klar gegen KI bei astrologischen Deutungen. Gleichzeitig ist KI inzwischen überall. Was kann eine erfahrene Astrologin sehen, spüren oder einordnen, was eine automatisch erstellte Analyse Deiner Meinung nach niemals leisten kann?

Mittlerweile schreibt die KI von der KI ab, das ist ein Thema.

Ausserdem erfindet KI Konstellationen. Wenn man die KI fragt, welche Eigenschaften der Planet Venus hat und die Antwort gibt Rückschlüsse auf den Saturn, dann ist es schon seltsam, wenn die KI auf die Nachfrage dann meint «oh, da habe ich mich vertan». Da kann sich jetzt jeder denken, wohin das führt, denn die Klienten haben schliesslich kein Wissen über Astrologie.

Dazu kommt: über was die KI nicht verfügt, auch wenn sie so tut, das sind Gefühle, also Empathie und Intuition.

Beides braucht man bei einer astrologischen Beratung. Die gesamte Persönlichkeitsstruktur einschliesslich nicht sichtbarer Anteile kann eine KI nicht erfassen, auch nicht hinsichtlich der Konstellationen, denn sie erkennt das «darunter» nicht. Der Sinn einer astrologischen Beratung ist nicht die Präsentation von gesammeltem Wissen, sondern die Chance auf tiefgreifende Optimierung.

Dazu benötigt man, wie schon gesagt, Intuition und Gefühlswelten. Übrigens ist das alles schon seit Jahren immer ein Problem gewesen, nämlich seit es Computeranalysen gibt. Das sind nur irgendwelche Aufzählungen, meist widersprüchlich und es passt nicht zusammen. Die Leute wissen hinterher nicht, wie sie es ins praktische Leben umsetzen können.

Abschliessend möchte ich noch sagen, dass die Astrologie durch digitalen Content und die KI immer mehr vereinfacht wird. Es wird immer weniger ersichtlich, was die Astrologie wirklich kann.

Übrigens kombiniere ich während der Beratung oder einer Nachfolgeberatung die Astrologie noch mit zusätzlichen Inhalten, die ausserhalb der Astrologie liegen, sich jedoch ergänzen und weil der Mensch diese Inhalte für sein Wohlergehen braucht.

Diese praktische, empathische Kombinationsfähigkeit kann eine KI nicht. Sie wird den Menschen oder besser gesagt das menschliche Gehirn in diesem Zweig nicht ersetzen können.

Was überrascht Menschen meistens, wenn sie Dich außerhalb Deiner Arbeit kennenlernen? Gibt es etwas an Dir, das so gar nicht zum Bild der „Astrologin Gabriele Danners“ passen will?

Ich kann mich klar abgrenzen. Job ist Job und Freizeit ist Freizeit. Wenn ich Astrologin bin, bin ich der Perfektionist, das muss sein. Privat überhaupt nicht.

Meine Lebenslust, geselliges Beisammensein, mein Unternehmungsgeist und meine Genussfähigkeit haben gar nichts mit Astrologie zu tun.

Manchmal werde ich in der Freizeit auf Astrologie angesprochen und das blocke ich sofort ab.

Wenn ich Flugshows besuche, da siegt die Abenteuerlust in mir. Und wenn ich am Bodenseeufer sitze und übers Wasser schaue, träume ich.

Und zum Schluss:
Wenn Du den Leserinnen des Leisepreneur-Magazins nur einen Gedanken aus über 30 Jahren Arbeit mit Menschen mitgeben dürftest - welcher wäre es?

Sei Du selbst.

Lerne Eigenverantwortung zu übernehmen und hüte Dich davor anderen gefallen zu wollen, nur um jemand zu sein oder dazuzugehören.

Vielen Dank für dieses spannende Interview, liebe Gabriele.





Infos über Gabriele

Name:
Gabriele Danners

Unternehmen:
Hypnose Danners, Horoskop Danners

Beruf:
Heilpraktikerin für Psychotherapie, Dip.-Astrologin
in Verbindung mit Heilmethoden für die neue Zeit

Hobbys:
Lesen, Reisen, Musik hören

Herzensthema:
Freiheitlich leben

Hier findest Du Gabriele

Hier findest Du Gabrieles Geschenk für Dich:

SELBSTHYPNOSE
13 Minuten, die Dich reicher machen



Je mehr Du
Dein Leben
lobst und feierst,
desto mehr gibt
es im Leben zu
feiern.

Oprah Winfrey

Bücher Bücher Bücher

Leisepreneur® Empfehlungen



SACHBÜCHER UND ROMANE

In dieser Ausgabe habe ich wieder ein paar *Schmankerl* für Dich rausgesucht.

Für mich bedeutet Lesen immer ein Stück weit aus der aktuellen Welt auszusteigen, um neue Welten, Sichtweisen, Impulse und Gedanken kennenzulernen. Und diese dann bestenfalls, in meine echte Welt einzuladen, um daran zu wachsen.

Und ja, das können auch einfach schöne Gefühle aus einem Roman sein, der mich beflügelt.

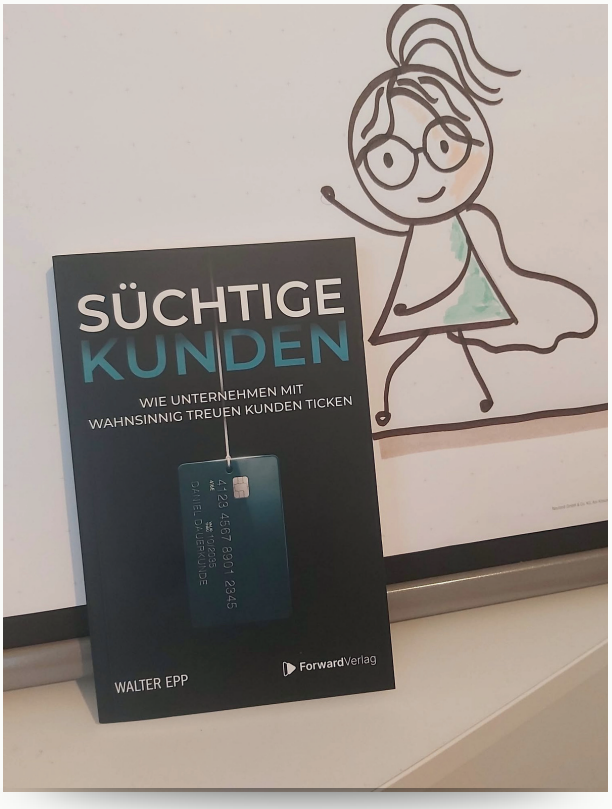
So entsteht Wärme & Weite ohne aus der Tür rausgehen zu müssen.

Und jetzt: Vorhang auf für meine ausgewählten Buch-Empfehlungen.









ICH BRAUCHE MICH

Jule Pieper

Dieses Buch hat mich so abgeholt.

Es ist die Fortsetzung von *Ich vermisse mich*. Es werden so viele kleine Gedanken beschrieben, die ich 1:1 nachfühlen konnte.

Jule Pieper schafft es wirklich mit jedem Buch, dass ich in positive Bewegung komme, meine Schöpferkraft wieder spüre und noch verliebter ins Leben bin. Ein großes Dankeschön an die Autorin.

Fazit:

Ein weiteres starkes Inspirationsbuch, das eigene Leben in die Hand zu nehmen. Ich lieb´s.

Hier kannst Du das Buch bestellen.

SÜCHTIGE KUNDEN

Walter Epp

Ich liebe den Schreibstil von Walter Epp. Immer unterhaltsam, knapp an der Gürtellinie und triggernd.

Er hat verstanden, was die Mehrheit der meisten schlauen Menschen lesen möchte. Das Buch zeigt verdammt gute Tipps, Menschen mit seriösen “Tricks” zu süchtigen Kunden zu machen.

Meine Lieblingsfrage aus dem Buch: *Welche Geschichte kannst Du erzählen, um zu zeigen, dass Du neben den Kunden stehst, nicht über ihnen?*

Fazit:

Ein richtig gutes Buch, um Dein Storytelling auf ein starkes Level anzuheben.

Hier kannst Du das Buch bestellen.



Persönliche Buch-Empfehlung von Dani

Das Meer und ich

Tessa Randau

Manchmal benötigt die Seele keine Ratschläge, sondern das weite Meer und eine Geschichte, die sich wie eine Umarmung anfühlt.

In „Das Meer und ich“ nimmt Tessa Randau uns mit an die Küste. Zwischen Brandung und salziger Brise erzählt sie feinfühlig vom Loslassen alter Erwartungen und dem Mut, dem eigenen Rhythmus zu vertrauen.

Ein Buch wie ein Spaziergang im Spätherbst – tiefgründig, klärend und wärmend.

Dani Lykke - Fazit:

Ein stiller Seelenwärmer für achtsame Lesestunden.

Hier kannst Du das Buch bestellen.



GELD, wir müssen reden!

Linda Kunze

In diesem Buch darfst Du auf eine emotionale Geld-Reise gehen.

Doch Vorsicht:
Es kann anstrengend werden, Tränen können fließen, aber danach ist so viel Selbstverständnis da, das Dich in Dankbarkeit erfüllt und Raum schafft für finanzielles Einkommen ohne Druck.

Eine Leserin schrieb: Für mich ist das Buch wie der teure Honig, den man sich lange wünscht und sich dann endlich gönnt: bewusst, dankbar und mit echter Freude.

Fazit:

Ein Buch für alle Frauen, die aktuell (noch) ein Geld-Thema haben. Erwischt?

Hier kannst Du das Buch bestellen.

LISTBUILDING MASTERCLASS

Bekomme monatlich +100 Abonnent:innen



Klicke hier um Infos zur
Listbuilding-Masterclass zu erhalten
oder scanne den QR-Code