



Sichtbarkeits JOURNAL

Die Bühne für starke Unternehmerinnen

September 2026

WILLKOMMEN IN DER SEPTEMBER- AUSGABE



Freu dich auf wunderbare Frauen, die ihr Business vorstellen und ihre ganz persönliche Geschichte erzählen. Die ihre Vision und ihre Leidenschaft mit dir teilen.

Außerdem wartet ein neues Interview-Format auf dich: kurz, prägnant und auf den Punkt. Perfekt, um spannende Unternehmerinnen in wenigen Minuten kennenzulernen und die wichtigsten Einblicke mitzunehmen.

Ich wünsche dir viel Freude beim Lesen!



Foto: Adobe-Stock



Du kannst keine bleibenden
Spuren hinterlassen, wenn
du immer auf Zehenspitzen
gehst.

Leymah Gbowee

CONNY KLAAS

06-11

Warum ADHS für Kreative ein Segen sein kann

BETTINA STOCK

12-19

Trennung in Respekt und mit Verständnis statt Konflikten

SANDRA LEIST

20-26

Wenn aus Haltung Zukunft wird

IMPRESSUMSHELDEN

Privatsphäre für Unternehmer



Interview

28-32

BUSINESS PERLEN

34-35

Mehr Sichtbarkeit für dein Business

CHRISTINA STAMMINGER

36-42

Von der unsicheren Mama zur starken Begleiterin für Kinder und Familien

JESSICA BUCH

44-53

Zeit für Meer für das, was wirklich zählt.

CORALIE KRUMPHOLTZ

54-60

Es scheitert nicht am Angebot, sondern am Verkaufen.

MICHELLE WUNNER

Interview

62-65

Du musst nicht erst krank genug sein.

KRISTINA MUTH

66-74

Mut im Aufstieg. Klarheit am Gipfel. Neue Wege danach.

FRANZISKA GILLMANN

75-77

Was ist, wenn dein Business nicht mehr zu dir passt?

VANESSA BARTMANN

Interview

78-82

"Denn der richtige Kontakt kann alles verändern."

Dankeschön | Mitmachen | Impressum

83-85

Warum ADHS für Kreative ein Segen sein kann

Und wie ich gelernt
habe, es positiv für
mein Business zu
nutzen



Foto: Claudia Edhofer

„Ich bin total chaotisch. Ich habe bestimmt ADHS. "

"Ich vergesse ständig meinen Schlüssel. Ich sollte mich mal testen lassen."

"Ich bin immer so hibbelig. Ich sollte mich auf ADHS testen lassen."

Für wirklich Betroffene klingt das wie ein Faustschlag ins Gesicht. Denn: Das alleine ist es nicht, was einen ADHS-ler ausmacht. Und es reduziert uns auf eine offenbar allgemein gültige Formel, die es nicht gibt.

Vielleicht steckt hinter manchen dieser Aussagen tatsächlich eine lange Geschichte, die bisher niemand gesehen hat. Pauschal alles auf eine ADHS-Erkrankung zu schieben, sorgt jedoch leider dazu, dass Kliniken und Therapeuten restlos überlaufen sind und für echte ADHS-Patienten kein Platz mehr ist.

ADHS ist kein Charakterzug und keine Modeerscheinung

ADHS ist nicht trendy.

Und auch nicht lustig.

Genauso wenig ist ADHS ein Charakterzug.

Es ist eine neurologische Besonderheit, die das ganze Leben beeinflusst. Von Geburt an. Denn als ADHS-ler läuft dein Gehirn permanent auf Hochtouren. Und erschwert dir gleichzeitig genau die Dinge, die doch eigentlich so selbstverständlich sind.



Foto: Claudia Edhofer

Erst in diesem Jahr habe ich mich dazu entschlossen, mich endlich testen zu lassen.

Ausschlaggebend waren für mich die Wechseljahre. Und heute weiß ich, dass sich ADHS in dieser Zeit „verändern“ kann. Ich spreche bewusst nicht von einer Verschlechterung, denn auch in meinem Fall wurde es einfach nur *anders*.

Dass meine Testung positiv ausfallen würde, wusste ich, bevor ich an diesem Montagmorgen die Praxis meiner Therapeutin betrat. Es folgten zwei sehr intensive und anstrengende Tage, in denen ich viele Tests und viele weitere Gespräche hatte. Das alles ist wichtig, wenn man ein hundertprozentiges Ergebnis erhalten will. Alles andere ist, als würde man in die Glaskugel schauen und dreimal Hokusfokus sagen.

“Nimm bloß keine Medikamente. Die sind extrem schädlich.”

Diese schlaun Ratschläge kennen wahrscheinlich alle ADHS-ler. Oder auch sowas wie „Das wächst sich alles aus.“ Oder auch „Du musst dich nur mehr anstrengen.“

Im Podcast „Frauenstimmen“ von Ildikó von Kürthy spricht **Psychiaterin und ADHS-Expertin Dr. Astrid Neuy-Lobkowitz** über hartnäckige Vorurteile und warum Betroffene oft jahrelang glauben, dass mit ihnen etwas nicht stimmt. Gleichzeitig spricht sie über die so wichtige Medikation. Denn sie ist der einzige Weg, um den fehlenden Botenstoff Dopamin von außen zuzuführen.

Würdest du einem Diabetiker von Insulin abraten? Würdest du dir selbst Insulin spritzen, wenn du kein Diabetiker bist? Aha!



Zum Podcast „Frauenstimmen“ von Ildikó von Kürthy, im Gespräch mit Psychiaterin und ADHS-Expertin Dr. Astrid Neuy-Lobkowitz

unbezahlte Werbung



ADHS kann für Kreative ein Segen sein

ADHS und Kreativität haben erstaunlich viel gemeinsam: Beide mögen selten den geraden Weg.

Während andere Menschen gedanklich von A nach B gehen, nimmt ein ADHS-Gehirn gerne noch C, F und irgendeine völlig unerwartete Abzweigung mit. Was im Alltag manchmal anstrengend sein kann, wird im kreativen Prozess plötzlich wertvoll. Denn gute Ideen entstehen oft genau dort, wo Dinge miteinander verbunden werden, die auf den ersten Blick überhaupt nichts miteinander zu tun haben.

Foto: Claudia Edhofer

Menschen mit ADHS denken häufig assoziativ, schnell und vernetzt.

Ein Gedanke löst den nächsten aus, daraus entsteht eine neue Verbindung. Und plötzlich ist da eine Idee, auf die man mit einem streng linearen Denkprozess vielleicht nie gekommen wäre. Gerade in kreativen Berufen kann diese Art zu denken ein enormer Vorteil sein.

Was hinzu kommt ist die extreme Neugier von ADHS-Lern. Neues kann für unser Gehirn besonders reizvoll sein. Unbekannte Themen, ungewöhnliche Ansätze oder die Frage „Was wäre, wenn wir es komplett anders machen?“ können einen regelrechten Ideenmotor anwerfen. Statt sich lange an bestehenden Lösungen festzuhalten, fällt es leichter, gedanklich Grenzen zu überschreiten und Möglichkeiten auszuprobieren.

Und dann gibt es noch den berühmten Hyperfokus.

Wenn uns ein Thema wirklich fesselt, kann aus der vermeintlichen Schwierigkeit, die Aufmerksamkeit zu steuern, plötzlich eine außergewöhnliche Konzentration

entstehen. Stunden vergehen, Details werden ausgearbeitet, Varianten ausprobiert und Ideen immer weiter verfeinert.

Gerade bei kreativen Projekten wie dem Webdesign kann daraus eine enorme Schaffenskraft werden.

Vielleicht liegt die besondere Stärke aber noch an einer anderen Stelle: im Wahrnehmen.

Wer ständig viele Reize, Gedanken und Details gleichzeitig registriert, sieht manchmal Dinge, die anderen nicht auffallen. Kleine Unstimmigkeiten. Eine Formulierung vielleicht, die sich (noch) nicht richtig anfühlt. Eine Farbe, die etwas auslöst. Eine Verbindung zwischen zwei scheinbar völlig unterschiedlichen Themen.

Kreativität entsteht nicht aus perfekter Ordnung, sondern häufig aus dem Zusammenspiel von Beobachtung und Neugier.

Und auch aus dem Mut, Gedanken einfach laufen zu lassen.

Natürlich ist ADHS deshalb nicht automatisch ein Geschenk.

Konzentrationsprobleme, Reizüberflutung, Zeitmanagement oder das Beenden von Projekten können verdammt herausfordernd sein. Aber dieselbe Art der Informationsverarbeitung, die an einer Stelle Schwierigkeiten verursacht, kann an einer anderen Stelle zur Stärke werden.

Für mich als Kreative ist mein ADHS deshalb auch ein Segen. Nicht trotz der Art, wie mein Gehirn arbeitet, sondern genau deswegen.

Ich möchte noch etwas auflösen, was du dich sicher schon die ganze Zeit fragst: "Conny, nimmst du Medikamente?" Meine Antwort geht schnell: "Ich warte seit Februar 2026 auf einen freien Platz..."



Foto: Claudia Edhofer

Conny Klaas

Inhaberin der
Sichtbarkeitswerkstatt &
Herausgeberin des Sichtbarkeits-
Journals

Sichtbarkeits
Werkstatt®

Bettina Stock

Die Scheidungsanwältin der neuen Zeit

Trennung in Respekt und mit
Verständnis statt Konflikten



Foto: Petra Killick

SichtbarkeitsJOURNAL | Ausgabe September 2020



Foto: Petra Killick

Warum Trennung nicht
im Gerichtssaal beginnt
– sondern mit Klarheit.

**Ich bin Bettina Stock,
Rechtsanwältin, CLP-Anwältin
und Mediatorin.**

Seit 25 Jahren begleite ich Menschen durch eine der einschneidendsten Phasen ihres Lebens: die Trennung.

Meine Kanzlei arbeitet bundesweit und ganz überwiegend online – vermutlich eine der wenigen familienrechtlichen Kanzleien in Deutschland, die dieses Modell so konsequent umsetzt.

Meine Haltung ist klar: **Lösungen finden statt Kampfarena**. Ich arbeite ausschließlich außergerichtlich. Nicht, weil Konflikte selten wären, sondern weil ich in 25 Jahren immer wieder erlebt habe, dass tragfähige Lösungen dort entstehen, wo Menschen wieder miteinander sprechen können – nicht dort, wo sie gegeneinander kämpfen. Die tägliche Mandatsarbeit läuft dabei nahezu vollständig digital ab; für die tiefere, persönliche Klärung biete ich bewusst zwei Formate mit direkter Begegnung an.

Recht beantwortet nicht alle Fragen

Recht klärt wichtige Punkte: Vermögensaufteilung, Unterhalt, Immobilien, das Verfahren selbst.

Was Recht nicht beantwortet, sind die Fragen, die Menschen nachts wachhalten: Wie spreche ich mit meinen Kindern über die Trennung? Wie gehe ich mit Schuldgefühlen um? Wie finde ich zurück in ein Leben, das sich gerade grundlegend verändert?

Diese Fragen brauchen mehr als einen Schriftsatz. Sie brauchen Orientierung – rechtlich, menschlich und strategisch. Genau das ist mein Anspruch: **Eigenverantwortung statt Abgabe an die Anwältin.**

Ich begleite meine Mandantinnen und Mandanten dabei, informierte Entscheidungen selbst zu treffen, statt Verantwortung vollständig abzugeben.

Drei Wege, ein Prinzip

Meine Kanzlei arbeitet entlang eines modularen Baukastensystems mit drei klar unterscheidbaren Schwerpunkten:

Die einvernehmliche Scheidung. Für Paare, die sich einig sind oder einig werden wollen – strukturiert, effizient, ohne unnötige Eskalation.

Die vermögensfokussierte Scheidung. Für Trennungen, bei denen größere Vermögenswerte, Immobilien, GmbH-Anteile oder langfristige Anlagestrukturen im Mittelpunkt stehen und eine vorausschauende, asset-erhaltende Gestaltung entscheidend ist. Hier arbeite ich häufig nach dem **CLP-Verfahren** (Cooperative Practice): Beide Seiten verpflichten sich vertraglich, keine gerichtliche Auseinandersetzung anzustreben und erarbeiten die Lösung gemeinsam mit einem Team – etwa aus 2 Anwälte und einer Steuerberatung oder sonstigen Fachkraft.

Alle drei Wege eint derselbe Grundsatz: außergerichtlich, lösungsorientiert, diskret. Diese Struktur richtet sich an Menschen, denen Diskretion, wirtschaftliche Weitsicht und ein professioneller Umgang mit einer privaten Ausnahmesituation wichtig sind.

Der Exklusivtag: Ein ganzer Tag Klärung

Aus dieser Haltung heraus ist ein besonderes Format entstanden:

Der Exklusivtag im Rheingau



Foto: iStock

Nach einer Trennung geraten viele Menschen unter erheblichen Druck. Familie, Unternehmen, Finanzen, Behörden, Zukunftsfragen. Alles scheint gleichzeitig entschieden werden zu müssen. Was dabei oft fehlt, ist Zeit. Zeit, die Situation wirklich zu durchdringen, Zeit für Fragen, die im Alltag untergehen.

Deshalb können Mandantinnen und Mandanten mich für einen ganzen Tag buchen. Wir verbinden konkrete Rechtsberatung mit Coaching, Perspektivöffnung und einem bewussten Ortswechsel – Walk and Talk, ein gemeinsames Mittagessen, Raum für Klärung auf mehreren Ebenen gleichzeitig: rechtlich, strategisch, persönlich.



Es geht nicht darum, in kurzer
Zeit möglichst viele
Informationen zu vermitteln,
sondern darum, an einem Tag
echte Entscheidungsklarheit
entstehen zu lassen.

Ein Tag – nur Sie und ich. Der Exklusiv-Tag richtet sich an Menschen, die ihre Situation nicht in zahlreichen Einzelterminen bearbeiten möchten, sondern Klarheit, Orientierung und eine konkrete Strategie an einem einzigen Tag gewinnen wollen.

An diesem Tag widmen wir uns ausschließlich Ihrer Situation, Ihren Fragen, Ihren Sorgen und Ihren Entscheidungen.

Ohne Zeitdruck. Ohne Ablenkung. Ohne Standardprogramm.

Der Trennungskompass hat das Ziel, Menschen wieder in Kontakt mit ihren eigenen Ressourcen zu bringen und neue Handlungsmöglichkeiten sichtbar zu machen. Dabei können die Impulse von anderen Teilnehmenden und der Austausch untereinander sehr wertvoll sein.



Der Trennungskompass: Klärung in der Kleingruppe

Neben der Einzelbegleitung biete ich den Trennungskompass an. Einen ganzen Tag in einer ausgewählten Kleingruppe in Eltville am Rhein bei Wiesbaden. Hier verbinde ich juristische Orientierung mit einem strukturierten Rahmen, um die eigene Situation einzuordnen. In einem geschützten, kleinen Kreis, der ähnliche Fragen teilt.

Der Trennungs-Kompass verbindet rechtliche Orientierung mit systemischen Impulsen, Selbstreflexion, Körperwahrnehmung und Zukunftsgestaltung. Es ist ein Tag für Menschen, die spüren: So wie bisher kann es nicht weitergehen. Aber noch nicht wissen, wie es weitergehen soll.



Foto: Petra Killick

Zuhören, wo Zuhören fehlt

Meine Überzeugung, dass Trennung mehr braucht als Paragraphen, findet auch außerhalb der Kanzlei Ausdruck: In meinem Podcast „Scheidung mit Frau Stock – Der Podcast für kluge Trennungen“ spreche ich über die Fragen, die Menschen in einer Trennung wirklich bewegen – jenseits der Gesetzestexte.



[Jetzt reinhören](#)

Der Mensch vor der Akte

Der Unterschied zwischen klassischer Familienrechtsberatung und meinem Ansatz liegt nicht in der juristischen Kompetenz. Die ist Grundvoraussetzung. Der Unterschied liegt darin, was zuerst gesehen wird. Ich sehe nicht zuerst den Fall. Ich sehe den Menschen, der eine tragfähige Lösung für seine konkrete Lebenssituation braucht – rechtlich sauber, menschlich klar, wirtschaftlich vorausschauend.

Eine Trennung muss kein Ende ohne Struktur sein. Sie kann, richtig begleitet, der Beginn einer bewussteren nächsten Lebensphase sein.

Mehr über meine Arbeit, die drei Beratungsschwerpunkte, den Exklusivtag und den Trennungskompass [finden Sie auf meiner Website](#). Dort finden Sie auch alle Folgen meines Podcasts.

“Wir müssen bereit sein, das Leben loszulassen, das wir geplant haben, damit wir das Leben finden können, das auf uns wartet.”

Paulo Coelho (* 1947)

A black and white photograph of Sandra Leist, a woman with short dark hair and glasses, sitting on a wooden chair. She is wearing a dark, draped dress and white pointed-toe shoes. Her left leg is crossed over her right. She is looking towards the camera with a slight smile. In the background, there is a large, light-colored vase filled with tall, feathery dried plants. The floor is made of light-colored wooden planks.

Sandra Leist

**Wenn aus Haltung
Zukunft wird**

Foto: Goldlichtstudios Hamburg

**Ich bin Sandra Leist.
Pädagogin,
Unternehmerin, externe
Datenschutzbeauftragte,
Dozentin und
Geschäftsführerin der
Werk3 für Datenschutz
GmbH.**



Foto: Animoments Photography

Ich habe eine Schule gegründet, begleite Unternehmen durch die Herausforderungen der Digitalisierung und plane ein Generationenhaus, in dem Menschen von 0 bis 107 Jahren miteinander leben, lernen und sich begegnen können.

Und ich selbst? Ich werde 107 Jahre alt. Davon bin ich überzeugt.

Das sage ich mit einem Lächeln, aber durchaus ernst gemeint. Denn für mich steckt darin eine Haltung zum Leben: Ich möchte gestalten, neugierig bleiben und noch viele Ideen verwirklichen. Vor allem möchte ich dazu beitragen, dass Menschen unabhängig von ihrem Alter, ihrer Herkunft oder ihren Möglichkeiten gesehen, wertgeschätzt und beteiligt werden.

Wertschätzung, echte Aufmerksamkeit und Teilhabe.

Pädagogik als Fundament

Seit mehr als 20 Jahren arbeite ich mit Menschen in ganz unterschiedlichen Lebensphasen. Mein pädagogischer Weg führte mich durch Krippe, Kindergarten und Hort, in die Schulbegleitung, Jugendhilfe und Erwachsenenbildung sowie in die Arbeit mit psychisch belasteten und an Demenz erkrankten Menschen.

Diese Vielfalt hat mich geprägt. Sie hat mir gezeigt, dass Menschen nicht in vorgefertigte Systeme passen müssen. Gute Systeme müssen sich vielmehr an den Menschen orientieren.

In der Pädagogik bedeutet das, genau hinzusehen: Was braucht ein Kind, um sich sicher zu fühlen und lernen zu können? Was benötigt ein Jugendlicher, um seinen Platz zu finden? Wie kann ein erwachsener Mensch beteiligt werden, statt lediglich eine fertige Entscheidung präsentiert zu bekommen?

Und was braucht ein älterer Mensch, damit er nicht nur versorgt wird, sondern weiterhin ein selbstbestimmter Teil der Gemeinschaft bleibt?

Für mich lautet die Antwort immer wieder: Wertschätzung, echte Aufmerksamkeit und Teilhabe.

Eine Schule zu gründen, war deshalb weit mehr als ein unternehmerisches Projekt. Es war die Entscheidung, Bildung nicht nur zu diskutieren, sondern selbst zu gestalten. Eine Schule ist kein Gebäude, in dem Wissen verteilt wird. Sie ist ein Lebensraum. Kinder müssen dort erleben, dass ihre Gedanken zählen, dass Fehler zum Lernen gehören und dass Unterschiedlichkeit keine Störung, sondern eine Bereicherung ist.

Diese Überzeugung begleitet mich auch als Unternehmerin.



Foto: Animoments Photography

Vom Klassenzimmer in den Datenschutz

Auf den ersten Blick liegen Pädagogik und Datenschutz weit auseinander. Hier Kinder, Entwicklung und Bildung, dort Paragraphen, Technik und Dokumentationen. Für mich gibt es jedoch eine starke Verbindung: In beiden Bereichen geht es um den Schutz von Menschen, um Selbstbestimmung und um verantwortungsvolle Strukturen.

Datenschutz bedeutet schließlich nicht, Daten um ihrer selbst willen zu schützen. Er schützt die Menschen, zu denen diese Daten gehören.

Im Unternehmensalltag wird dieser Gedanke schnell von komplizierten Anforderungen überlagert. Viele Verantwortliche verbinden Datenschutz mit Unsicherheit, Formularen und der Sorge, etwas falsch zu machen. Häufig fehlt es nicht an Verantwortungsbewusstsein, sondern an einer verständlichen Übersetzung der rechtlichen Vorgaben in die betriebliche Praxis.

Genau deshalb gibt es Werk3 für Datenschutz.

Der Name steht für drei Disziplinen: Technik, Organisation und Recht. Diese Bereiche müssen ineinandergreifen. Ein rechtlich perfektes Dokument hilft wenig, wenn der beschriebene Prozess nicht gelebt wird. Eine sichere Software reicht nicht aus, wenn niemand die Zugriffsrechte überprüft. Und eine Schulung bleibt wirkungslos, wenn Beschäftigte sich anschließend nicht trauen, Fragen zu stellen.

Bei Werk3 hören wir deshalb den Menschen zu. Wir wollen verstehen, wie ein Unternehmen arbeitet, welche Menschen beteiligt sind und an welchen Stellen tatsächlich Risiken entstehen. Erst dann entwickeln wir Lösungen, die nicht nur rechtlich korrekt, sondern auch verständlich und umsetzbar sind.



Führen heißt Beteiligen

Meine pädagogische Haltung prägt auch meine Art, ein Unternehmen zu führen. Ich glaube nicht an Führung durch Lautstärke oder Distanz. Für mich zeigt sich gute Führung in Klarheit, Verlässlichkeit und der Bereitschaft, Menschen an Entscheidungen zu beteiligen.

Teilhabe bedeutet dabei nicht, dass immer alle über alles entscheiden. Sie bedeutet, Wissen zu teilen, unterschiedliche Perspektiven ernst zu nehmen und nachvollziehbar zu erklären, warum eine Entscheidung getroffen wird.

Gerade als Frau in einem technisch und juristisch geprägten Umfeld habe ich gelernt, meine Position klar zu vertreten. Ich möchte dabei keine Kopie eines traditionellen Unternehmerbildes sein. Ich möchte auf meine Weise führen: fachlich fundiert, entschieden in der Sache und zugleich aufmerksam für die Menschen, die von einer Entscheidung betroffen sind.

Stärke und Empathie sind für mich keine Gegensätze. Wer einen Datenschutzvorfall erlebt, mit einer Beschwerde konfrontiert wird oder beim Einsatz Künstlicher Intelligenz nicht weiterweiß, braucht keine Dramatisierung. Er braucht eine ehrliche Einordnung, einen klaren nächsten Schritt und jemanden, der ihn bei der Umsetzung nicht alleinlässt.

Foto: Animoments Photography

Meine nächste große Vision

Mit der Gründung einer Schule habe ich begonnen. Doch meine Vision reicht weiter. Ich möchte ein Generationenhaus gründen, einen Ort für Menschen von 0 bis 107 Jahren.

Ich stelle mir ein Haus vor, in dem Kinder selbstverständlich älteren Menschen begegnen. Einen Ort, an dem Familien Unterstützung finden, therapeutische und pädagogische Angebote zusammenwirken und Menschen mit ganz unterschiedlichen Erfahrungen voneinander lernen. Niemand soll dort nur Empfänger einer Leistung sein. Jeder Mensch soll etwas beitragen können.



Foto: Animoments Photography

Ein Kind kann einem älteren Menschen zeigen, wie selbstverständlich es Neues entdeckt. Ein älterer Mensch kann Geschichten, Erfahrungen und Zeit schenken. Menschen mit Unterstützungsbedarf sollen nicht an den Rand gestellt, sondern als selbstverständlicher Teil der Gemeinschaft verstanden werden.

Dieses Generationenhaus ist für mich kein romantischer Traum. Es ist die konsequente Fortsetzung dessen, woran ich seit vielen Jahren glaube: Gesellschaft entsteht dort, wo Menschen einander begegnen und erleben, dass sie gebraucht werden. Werk3 ist Teil dieser Haltung. Auch hier geht es um sichere Räume, verlässliche Strukturen und das Recht jedes Menschen, über die eigenen Daten und damit über einen Teil der eigenen Identität bestimmen zu können.

Sichtbar mit einer klaren Haltung

Sichtbarkeit bedeutet für mich nicht, möglichst laut zu sein. Sie bedeutet, mit den eigenen Werten erkennbar zu werden. Ich stehe für Wertschätzung, Teilhabe und Verantwortung, in der Pädagogik, im Datenschutz und als Unternehmerin.

Mein beruflicher Weg ist keine gerade Linie. Er verbindet viele Erfahrungen, Ideen und Lebenswelten. Heute weiß ich: Genau darin liegt meine Stärke. Ich möchte weiter gestalten, Menschen zusammenbringen und aus großen Visionen konkrete Projekte machen. Zeit habe ich dafür schließlich noch ein wenig.

Ich werde ja 107 Jahre.



Foto: Goldlichtstudios Hamburg



Werk3 für
Datenschutz

Sandra Leist

Geschäftsführerin
Werk3 für Datenschutz GmbH

sl@datenschutz-werk.de
datenschutz-werk.de





Heute mal anders

Mach heute eine Sache ganz bewusst anders als sonst.

Nimm einen anderen Weg.

Setz dich auf einen anderen Platz.

Bestell etwas, das du noch nie probiert hast.

Privatsphäre für Unternehmer

Die ImpressumsHelden sorgen dafür, dass die Privatadresse nicht im Internet veröffentlicht werden muss. Mit Geschäftsadresse und rechtssicheren Pflichttexten schaffen sie mehr Sicherheit für Unternehmer.



Wer seid ihr und was bietet ihr an?

Wir sind Lisa Mahn und Bianca Weber, die Gründerinnen der ImpressumsHelden.

Wir unterstützen Selbstständige, Freelancer, Coaches und Unternehmen dabei, ihre Privatadresse zu schützen und ihre Privatsphäre zu bewahren. Denn viele wissen gar nicht, dass ihre Wohnadresse über das Impressum öffentlich im Internet einsehbar ist.

Mit unserer Geschäftsadresse inklusive digitaler oder analoger Postweiterleitung bieten wir eine professionelle Lösung für mehr Sicherheit. Darüber hinaus übernehmen wir auf Wunsch die Erstellung von Impressum und Datenschutzerklärung. Dabei arbeiten wir eng mit einer Rechtsanwältin zusammen, sodass unsere Kundinnen und Kunden auf rechtlich fundierte und professionelle Lösungen vertrauen können.

Unser Ziel ist es, Unternehmerinnen und Unternehmern den Rücken freizuhalten, damit sie sich ganz auf den Aufbau und das Wachstum ihres Business konzentrieren können.

Wie seid ihr zu eurer heutigen Tätigkeit gekommen?

Die Idee zu den ImpressumsHelden entstand tatsächlich bei einem Business Blind Date. Eigentlich wollten wir uns einfach kennenlernen und austauschen. Doch schon nach kurzer Zeit kamen wir auf das Thema Impressum und die Tatsache zu sprechen, dass Selbstständige ihre private Wohnadresse häufig öffentlich im Internet angeben.

Uns wurde schnell klar, dass hier ein echtes Problem besteht und gleichzeitig viele gar nicht wissen, dass es dafür eine professionelle Lösung gibt. Die Begeisterung für die Idee war so groß, dass wir noch während unseres Business Blind Dates beschlossen haben, gemeinsam zu gründen. Wir entwickelten direkt den Namen ImpressumsHelden, legten die ersten Bausteine unseres Konzepts fest und erstellten einen konkreten Zeitplan für die Umsetzung.

Aus einem zufälligen Kennenlernen wurde innerhalb weniger Stunden eine gemeinsame Vision und daraus entstand unser Unternehmen.

Was begeistert euch an eurer Arbeit?

Uns begeistert vor allem, mit so vielen unterschiedlichen Menschen zusammenarbeiten zu dürfen. Hinter jeder Anfrage steckt eine persönliche Geschichte, eine Geschäftsidee oder der Traum von der eigenen Selbstständigkeit.

Wir freuen uns, wenn wir unseren Kundinnen und Kunden den Einstieg erleichtern oder ihnen den Rücken freihalten können, damit sie sich voll und ganz auf ihr Unternehmen konzentrieren können. Besonders schön ist es, wenn aus einem ersten Gespräch eine langfristige Zusammenarbeit entsteht und wir die Entwicklung eines Unternehmens begleiten dürfen.

Der persönliche Kontakt, das entgegengebrachte Vertrauen und das Gefühl, einen echten Mehrwert zu schaffen, machen unsere Arbeit jeden Tag aufs Neue besonders.

Für welche Menschen seid ihr die richtigen Ansprechpartnerinnen?

Unsere Leistungen richten sich an alle, die selbstständig sind oder den Schritt in die Selbstständigkeit wagen

und dabei Wert auf einen professionellen und rechtssicheren Außenauftritt legen.

Besonders profitieren Coaches, Freelancer, Beraterinnen und Berater sowie kleine und mittelständische Unternehmen.

Neben unserer ladungsfähigen Geschäftsadresse mit digitaler oder analoger Postweiterleitung unterstützen wir unsere Kundinnen und Kunden auch bei der Erstellung von Impressum und Datenschutzerklärung. Dabei arbeiten wir mit einer Rechtsanwältin zusammen, sodass unsere Kundinnen und Kunden alle wichtigen Bausteine für ihren rechtssicheren Außenauftritt aus einer Hand erhalten.

Welches Problem löst ihr für eure Kundinnen und Kunden?

Wir nehmen unseren Kundinnen und Kunden die Unsicherheit rund um Impressum, Datenschutz und den Schutz ihrer Privatsphäre. Viele fragen sich, welche Angaben auf ihrer Website erforderlich sind, wie sie ihre Privatadresse schützen können oder wie sie rechtliche Anforderungen korrekt umsetzen. Genau hier kommen wir ins Spiel.



Mit unserer Geschäftsadresse, der Postweiterleitung sowie der Unterstützung bei Impressum und Datenschutzerklärung bieten wir eine unkomplizierte Lösung aus einer Hand.

So schaffen wir Klarheit, sparen Zeit und geben unseren Kundinnen und Kunden die Sicherheit, dass ihr Internetauftritt professionell aufgestellt ist. Dadurch können sie sich auf das konzentrieren, was wirklich zählt: ihr eigenes Business.

Warum entscheiden sich Menschen gerade für euch?

Unsere Kundinnen und Kunden schätzen vor allem, dass bei uns der Mensch im Mittelpunkt steht. Wir

nehmen uns Zeit, hören zu und beraten ehrlich, verständlich und auf Augenhöhe.

Bei uns gibt es keine anonyme Abwicklung. Stattdessen begleiten wir unsere Kundinnen und Kunden persönlich und finden gemeinsam die Lösung, die am besten zu ihrer individuellen Situation passt.

Darüber hinaus verbinden wir persönliche Betreuung mit professionellen Prozessen. Durch die Zusammenarbeit mit einer Rechtsanwältin bieten wir unseren Kundinnen und Kunden zusätzlich die Sicherheit, dass auch rechtliche Themen kompetent begleitet werden.

Genau diese Kombination aus persönlichem Service, Zuverlässigkeit und fachlicher Kompetenz macht für viele den Unterschied.

Auf welchen beruflichen Erfolg seid ihr besonders stolz?

Natürlich freuen wir uns über jede Kundin und jeden Kunden, die uns ihr Vertrauen schenken. Besonders stolz sind wir aber auf die Geschichte hinter den ImpressumsHelden

Aus einem Business Blind Date entstand innerhalb weniger Stunden nicht nur eine Geschäftsidee, sondern ein konkreter Plan. Dass aus dieser spontanen Begegnung ein Unternehmen entstanden ist, mit dem wir heute bereits viele Selbstständige begleiten dürfen, macht uns unglaublich stolz.

Am schönsten ist für uns jedoch das positive Feedback unserer Kundinnen und Kunden. Zu erleben, dass unsere Arbeit ihnen Sicherheit gibt und ihren Alltag erleichtert, ist unser größter Erfolg.

Welche drei Werte prägen eure Arbeit?

Vertrauen: Unsere Kundinnen und Kunden vertrauen uns sensible Daten und wichtige Aufgaben an. Dieses Vertrauen ist die Grundlage jeder Zusammenarbeit.

Zuverlässigkeit: Wir halten, was wir versprechen. Unsere Kundinnen und Kunden sollen sich jederzeit auf uns verlassen können.

Authentizität: Wir möchten ehrlich, nahbar und transparent sein. Wir kommunizieren auf Augenhöhe, geben klare Empfehlungen und

bleiben dabei immer wir selbst. Denn wir sind überzeugt, dass echte und langfristige Zusammenarbeit nur durch Offenheit und Authentizität entsteht.

Was sollen Menschen über euch sagen, nachdem sie mit euch zusammengearbeitet haben?

Wir wünschen uns, dass Menschen sagen: „Die Zusammenarbeit war unkompliziert, herzlich und absolut professionell.“

Unser Ziel ist es, dass sich jede Kundin und jeder Kunde gut aufgehoben fühlt und weiß, dass wir jederzeit ansprechbar sind. Wir möchten nicht einfach eine Dienstleistung anbieten, sondern langfristige Ansprechpartnerinnen sein, denen man vertraut.

Wenn unsere Kundinnen und Kunden uns am Ende gerne weiterempfehlen, weil sie sich verstanden, ehrlich beraten und bestens betreut gefühlt haben, dann haben wir unser Ziel erreicht.

Was war bisher eure größte Herausforderung im Business und wie habt ihr sie gemeistert?

Wir glauben daran, dass Unternehmertum Mut braucht und dass rechtliche Themen niemanden davon abhalten sollten, den eigenen Traum zu verwirklichen.

Deshalb möchten wir Selbstständigen den Rücken freihalten und ihnen den professionellen Start oder den nächsten Schritt so einfach wie möglich machen.

Denn wir sind überzeugt: Professionell sichtbar zu sein, sollte nicht bedeuten, privat sichtbar zu werden.

Impressums
HELDEN

Lisa Mahn und Bianca Weber
ImpressumsHelden GbR

[https://impressumshelden.de/
hallo@impressumshelden.de](https://impressumshelden.de/hallo@impressumshelden.de)
[+49 15563049873](tel:+4915563049873)



”

Frauen von heute warten
nicht auf das Wunderbare –
sie inszenieren ihre Wunder
selbst.

Katharine Hepburn



BUSINESS *Präsenz*

Mehr Sichtbarkeit für dein Business

Bei den Business Perlen gibt es ab September gleich zwei neue Möglichkeiten, mit deinem Business und deiner Expertise sichtbar zu werden:

Die Business Perlen Spotlights

Bei den neuen Online-Themenabenden teilen mehrere Speakerinnen ihre Expertise zu einem gemeinsamen Thema – mit unterschiedlichen Perspektiven, Erfahrungen und Impulsen.

Für Gäste ist die Teilnahme kostenfrei.

Die nächsten Termine:

15.10.2026 & 11.11.2026

Alle Termine & kostenlose Anmeldung: [Business Perlen Spotlights](#)

Ab Januar 2027 kannst du auch selbst als Speakerin dabei sein. Bei Interesse wende dich direkt an Adeline Gogosanu.



Find your Pro – damit dein Business gefunden wird

Am 01.09.2026 ist "Find your Pro", die neue öffentliche Business-Suche der Business Perlen, gestartet.

Mit deinem Business-Profil präsentierst du Angebot, Schwerpunkte, Bilder, Standort, Website, Kontaktdaten und Social Media gebündelt an einem Ort – und schaffst einen zusätzlichen Weg, über den Interessierte dein Business entdecken können.



Infos & Business Präsenz
einreichen:
Find your Pro – Business
Präsenz

Christina Stamminger

Von der unsicheren Mama zur starken
Begleiterin für Kinder und Familien



Foto: Simon Stamminger



Wie aus meiner persönlichen Geschichte „Happy Kids – Starke Wurzeln fürs Leben“ entstand

Lange Zeit wollte ich allem gerecht werden – als Mama, Ehefrau und im Beruf. Ich versuchte, alles möglichst perfekt zu machen, und stellte dabei meine eigenen Bedürfnisse immer wieder hinten an.

Doch 2023 zog mein Körper die Notbremse.

Migräne, körperliche Beschwerden und völlige Erschöpfung bestimmten meinen Alltag. Es gab Tage, an denen ich kaum die Kraft hatte, für meine Kinder so da zu sein, wie ich es mir von Herzen gewünscht hätte.

In diesem Moment wusste ich:

So kann es nicht weitergehen.

Ich begann, meine eigenen Wurzeln zu stärken. Ich setzte mich intensiv mit Mindset, Gefühlen, Ernährung und Energie auseinander. Dabei erkannte ich immer deutlicher, dass diese Bereiche miteinander verbunden sind.

- Unsere Gedanken beeinflussen unsere Gefühle.
- Unsere Gefühle beeinflussen unser Handeln.
- Unsere Ernährung versorgt unseren Körper mit wichtiger Energie.

Genau daraus entstehen für mich starke Wurzeln.

**Diese Erkenntnisse
veränderten nicht nur mein
eigenes Leben, sondern auch
das Zusammenleben in
unserer Familie.**

Ich begann, achtsamer mit meinen Bedürfnissen umzugehen und bewusster darauf zu achten, was uns als Familie wirklich guttut.

Dabei wurde mir klar: Nicht nur Kinder brauchen starke Wurzeln. Auch wir Erwachsenen dürfen unsere eigenen Wurzeln immer wieder nähren und stärken.

Drei Wurzeln. Ein Kind.

Auch wissenschaftliche Untersuchungen zeigen, dass Mindset, Gefühle und Ernährung nicht völlig losgelöst voneinander betrachtet werden sollten.

Studien mit Kindern und Jugendlichen weisen beispielsweise auf Zusammenhänge zwischen der Qualität der Ernährung und dem psychischen beziehungsweise emotionalen Wohlbefinden hin. Ungünstige Ernährungsmuster treten in Untersuchungen häufiger gemeinsam mit emotionalen Problemen auf.



Foto: Simon Stamminger

Wichtig ist eine verantwortungsvolle Einordnung: Dabei handelt es sich überwiegend um Zusammenhänge. Daraus lässt sich nicht ableiten, dass Ernährung allein emotionale Probleme verursacht oder lösen kann.

Dennoch unterstützen diese Erkenntnisse den Blick auf das ganze Kind.

Wir können Kinder nicht in einzelne Bereiche aufteilen. Wie ein Kind über sich denkt, wie es seine Gefühle wahrnimmt und wie gut sein Körper versorgt ist – all das gehört zu diesem einen Kind.

Daraus entstanden die drei Wurzeln von Happy Kids:

Mindset und innere Stärke

Kinder dürfen entdecken, was bereits in ihnen steckt. Sie lernen, an sich zu glauben, sich selbst wertzuschätzen und mutig neue Schritte zu gehen.

Gefühle

Alle Gefühle dürfen da sein. Kinder lernen, ihre Gefühle wahrzunehmen, zu benennen und einen liebevollen Umgang mit ihnen zu entwickeln.

Ernährung

Eine vielfältige Ernährung schenkt Kindern wichtige Nährstoffe und Energie. Dabei geht es nicht um Verbote oder Perfektion, sondern um Freude, Neugier und eine positive Beziehung zum Essen.

Diese drei Wurzeln können sich gegenseitig beeinflussen und stärken. Denn ein Baum kann nicht kraftvoll wachsen, wenn wir immer nur eine seiner Wurzeln nähren.

Aus meiner Geschichte entstand eine Herzensvision

Heute bin ich Mama von zwei Kindern, Kinderernährungs- und Heartful-Kids-Trainerin und durfte bereits mehr als 300 Familien begleiten.

Aus meiner eigenen Geschichte, meinen Ausbildungen und den vielen Erfahrungen mit Kindern und Eltern entstand:

Happy Kids – Starke Wurzeln fürs Leben



Mein Ziel ist es nicht, Kinder zu verändern oder in eine bestimmte Form zu bringen. Ich möchte sie dabei begleiten, das zu entdecken, was bereits in ihnen steckt.

Jedes Kind trägt einen kleinen Samen voller Möglichkeiten in sich. Mit Vertrauen, liebevoller Begleitung und starken Wurzeln kann daraus ein kraftvoller und einzigartiger Baum wachsen.

Meine Kinder sind ein Teil von Happy Kids

Viele Ideen entstehen mitten in unserem Familienalltag – beim gemeinsamen Kochen, in Gesprächen oder beim Ausprobieren neuer Geschichten und Übungen.

Meine Tochter Marlene bringt besonders die kindliche Sichtweise ein. Sie kreiert eigene energetische Tools und zeigt mir ehrlich, was Kinder begeistert und wo noch etwas verändert werden darf.

Mein Sohn Simon kocht seit 10 Jahren und unterstützt mich vor allem bei technischen und digitalen Aufgaben. Er hilft mir dabei, meine Ideen in die Onlinewelt zu tragen und technische Lösungen umzusetzen.

Beide Kinder bringen ihre eigenen Interessen und Stärken ein. Das ist für mich besonders wertvoll, denn Kinder sind bei Happy Kids - Starke Wurzeln fürs Leben nicht nur die Zielgruppe. Ihre Gedanken, Wünsche und Erfahrungen dürfen wirklich gehört werden.



Mein Online-Programm für Kinder und Familien

Aus all diesen Erfahrungen ist mein **Online-Programm „Happy Kids – Starke Wurzeln fürs Leben“** entstanden.

Es richtet sich an Kinder und Familien, die Mindset, Gefühle und Ernährung nicht getrennt voneinander betrachten möchten.

Mit kindgerechten Geschichten, stärkenden Übungen, kreativen Aufgaben, gemeinsamen Ritualen und einfachen Rezeptideen werden die drei Wurzeln im Familienalltag erlebbar.

Die Kinder dürfen ihre eigenen Stärken entdecken, mehr Vertrauen in sich entwickeln, ihre Gefühle besser verstehen und Lebensmittel mit Freude und ohne Druck kennenlernen.

Auch die Eltern werden in die gemeinsame Reise einbezogen. Denn starke Kinder brauchen keine perfekten Eltern. Sie brauchen Erwachsene, die ihnen zuhören, sie liebevoll begleiten und bereit sind, gemeinsam mit ihnen zu wachsen.

Die Inhalte lassen sich ohne zusätzlichen Leistungsdruck in den Familienalltag integrieren. Jede Familie darf ihr eigenes Tempo finden und genau das mitnehmen, was sie gerade braucht.

Gemeinsam starke Wurzeln wachsen lassen

Dabei geht es nicht darum, dass Kinder immer mutig, fröhlich oder selbstbewusst sein müssen. Sie dürfen erfahren:

Ich bin richtig, so wie ich bin.

Meine Gefühle dürfen da sein.

Ich kann Herausforderungen Schritt für Schritt bewältigen.

Ich darf mich in meinem Körper wohlfühlen.

Ich wünsche mir, dass jedes Kind die Chance bekommt, vom kleinen Samen zu einem kraftvollen Baum mit starken Wurzeln heranzuwachsen.

Wenn du dir für dein Kind mehr Selbstvertrauen, einen liebevollen Umgang mit Gefühlen und eine positive Beziehung zur Ernährung wünschst, dann lade ich euch von Herzen in mein Online-Programm „Happy Kids – Starke Wurzeln fürs Leben“ ein.

Lasst uns gemeinsam die Wurzeln stärken, die Kinder ein Leben lang tragen können.

Christina Stamminger

Kinderernährungs- und Heartful-Kids-Trainerin

Gründerin von

„Happy Kids – Starke Wurzeln fürs Leben“

christinastamminger.com

hallo@christinastamminger.com





DENKSTOFF

Mach etwas völlig Nutzloses

Kritzeln auf ein Blatt.

Tanz zu einem Song.

Leg dich zehn Minuten in die Sonne.

Mach einen Umweg, nur weil die Straße schön aussieht.

Und frag dich ...

Wann habe ich eigentlich angefangen, für alles einen guten Grund zu brauchen?



Jessica Buch

Zeit für Meer für das, was
wirklich zählt

Foto: Anna Carina / Freilux_SoulRebel

Ist es nicht so, dass wir alle den Wunsch nach „Zeit für Meer“ in uns tragen? Ob wörtlich oder als intrinsisches Verlangen nach „mehr“ Leben in der Zeit, die uns gegeben ist.

Genau diese Sehnsucht war für mich vor zwölf Jahren der entscheidende Impuls, das „Arbeitnerdogma“* hinter mir zu lassen und den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Getrieben von der Frage, wie ich diese eigene Absicht teilen und auch anderen zu mehr Zeit verhelfen kann, gründete ich 2017 mein Unternehmen.

Seither begleite ich zahlreiche Kundinnen und Kunden dabei, mit ihrer Mission sichtbarer zu werden, indem ich ihnen das oft als zeitraubend empfundene Social-Media-Marketing abnehme. Am liebsten unterstütze ich Unternehmen und DienstleisterInnen, die – ob im Kleinen oder im Großen – einen positiven Impact in der Welt leisten möchten.

**Begriff aus Thilo Baums „Mach dein Ding“*



Foto: Jessica Buch



Als Sparringspartnerin wachse ich mit den Menschen über die Zeit fest zu einem eingespielten Team zusammen. Dass Kundinnen und Kunden teils über viele Jahre hinweg an meiner Seite bleiben, empfinde ich als wunderschöne Wertschätzung. Denn aus meiner Überzeugung heraus entsteht genau dadurch der größte Hebel, um gemeinsam mehr zu bewirken. Die Branchenzugehörigkeit spielt für mich hierbei beinahe keine Rolle. Entscheidend sind die Haltung, Ethik und eine stimmige Unternehmensphilosophie.

Foto: Anna Carina / Freilux_SoulRebel

An der Sichtbarkeit nach außen zu arbeiten, verstehe ich dabei nicht als marktschreierischen Selbstzweck, sondern als Weg, Menschen ehrlich zu berühren, Vertrauen aufzubauen und Wirksamkeit nachhaltig zu entfalten. Mein berufliches Handeln ist dabei stark verwoben mit meiner eigenen, persönlichen Biographie.

In ihr spiegelt sich aus meiner Perspektive das wider, was mir bei Frauen häufig begegnet: der zutiefst verständliche Wunsch, das eigene Leben bewusst zu gestalten, mit der täglichen Arbeit Sinn zu stiften und mutig nach außen zu treten; ohne dabei die eigene, authentische Stimme zu verlieren.

Von klein auf betrachte ich die Welt neugierig und offen, bin naturverbunden aufgewachsen und lernte, das Leben voll auszukosten. Durch heimische Entdeckungsreisen mit meinem Vater und lange Tage draußen mit Freunden, oft weit über den Sonnenuntergang hinaus, entwickelte ich mich früh zu einer freiheitsliebenden, abenteuerlustigen Entdeckerin à la "Ronja Räubertochter". Zugleich regte sich schon damals Widerstand in mir gegen starre, vorgezeichnete Pfade. All diese Erfahrungen lehrten mich, die Schönheit unserer Welt von Herzen zu schätzen. Gleichzeitig empfinde ich seit jeher große Wehmut über die Endlichkeit unseres Lebens.

Zeit ist die wertvollste Währung, die wir haben. Sie ist unwiederbringlich. Und trotzdem verschwenden wir so viel davon. In Strukturen, die uns nicht guttun. In Erwartungen, die gar nicht unsere eigenen sind. In digitalen Räumen, die uns oft so viel mehr Aufmerksamkeit rauben, als sie uns an Qualität schenken. In Aufgaben, die erledigt werden müssen, die uns aber nicht näher an das bringen, was uns wirklich wichtig ist.

„Zeit für Meer“ war für mich deshalb nie nur ein schöner Name. **Zeit für Meer** bedeutet Zeit für das zu gewinnen, **was wirklich zählt**. Was auch immer das ganz individuell für uns bedeuten mag.

Mit der Geburt meiner Tochter 2008 entstanden große Fragen in mir: Wie kreierte ich uns ein selbstbestimmtes Leben, das nicht nur funktioniert, sondern sich auch nach uns anfühlt?

Und wie kann ich gleichzeitig andere dabei unterstützen, Raum für ihre Ziele zu finden?

2015 wurde dieser Wunsch mein Antrieb zur Gründung. Als alleinerziehende Mutter ohne finanzielles Sicherheitsnetz, das mich im Zweifel aufgefangen hätte. Natürlich gab es Momente, in denen ich hätte sagen können: Das ist zu riskant. Doch der intrinsische Wunsch war längst so stark geworden, dass ich ihn nicht mehr kleinreden konnte.

Trotzdem klammerte ich mich noch eine Weile an die vermeintliche Sicherheit eines Angestelltenverhältnisses. An ein gutes Gehalt, bekannte Strukturen, an das, was von außen vernünftig

aussah. Spürte gleichzeitig aber immer stärker, dass diese Form von Sicherheit nicht die war, nach der ich mich sehnte. Denn was ist Sicherheit wert, wenn sie einen innerlich immer weiter von sich selbst entfernt?

Als dann ein Jahr später die Kündigung folgte, war das auf den ersten Blick natürlich ein furchteinflößender Einschnitt. Auf den zweiten Blick wurde mir aber auch etwas sehr klar: Für meine höchstmögliche Sicherheit kann nur ich selbst sorgen. Ich will diese alleinige Verantwortung übernehmen. Für unsere Freiheit. Für meine Flexibilität im Alltag als Mutter. Für ein Leben, das zu mir und meiner Tochter passt. Für eine Arbeit, die mich mit Sinn erfüllt.

Gefühlt stand ich damals auf der Absprungkante eines Zehn-Meter-Turms. Erlebt hatte ich das schon einmal als 13-Jährige im Freibad. Ich rump mit mir, merkte aber auch: Wenn ich jetzt noch länger hier oben stehen bliebe, steige ich am Ende wieder runter.

Also sprang ich.

Mit Herzklopfen, einer großen Portion zusammengekratzten Mutes und diesem prägenden inneren Satz: niemals zurück, immer nach vorne.

Viele Jahre später fühlte sich der Schritt in die Selbstständigkeit sehr ähnlich an.

Als eine der ersten Virtuellen Assistentinnen im deutschsprachigen Raum entlastete ich fortan Menschen in ihrem Business und hielt ihnen den Rücken frei.

Meine Arbeitsweise hat sich im Laufe der Jahre verändert, doch ihr Kern ist unverändert geblieben.

Was ursprünglich als operative Entlastung im Arbeitsalltag begann, entwickelte sich schrittweise zu etwas Tiefergehendem: dem Wunsch, die eigentliche Mission, die Leidenschaft und den Sinn hinter dem Handeln meiner Kundinnen und Kunden nach außen hin wahrnehmbar zu machen. Damit andere Menschen verstehen können, wofür sie stehen, welchen Wert sie in diese Welt bringen und warum es sie gibt.

Für mich ist das eine schöne, natürliche Weiterentwicklung von „Zeit für Meer“.

Heute unterstütze ich Unternehmen, Selbstständige und bekannte Marken mit strategischen und kreativen

Social-Media-Inhalten, Texten, Content-Ideen und Management. Von Mensch zu Mensch. Mit einem Blick für Sprache, Wirkung, Zielgruppe und all das, was zwischen den Zeilen mitschwingen darf, damit die Kommunikation nicht beliebig klingt, sondern wirklich zu ihnen passt.

Viele haben unglaublich viel zu geben. Erfahrung, Wissen, Herz, sinnvolle Angebote, eine klare Wertewelt und eine Mission. Doch oft gelingt es ihnen nicht, all das so nach außen zu tragen, dass andere es wirklich verstehen und fühlen können. Nicht, weil sie nichts zu sagen hätten. Oft fehlen Zeit, Struktur, die richtigen Worte, der Blick von außen oder der Mut, sich mit dem zu präsentieren, was ihnen wirklich wichtig ist.

Und vielleicht kennt ihr dieses Gefühl selbst.

In euch, eurer Arbeit oder eurem Unternehmen steckt mehr, als bisher erkennbar wird.

Doch ihr wollt dafür weder eure ganze Lebenszeit an Content verlieren noch in eine Rolle rutschen, die gar nicht zu euch passt.

Interessant ist dabei: Der Prozess des Sichtbarwerdens beginnt bereits vor der Erstellung von Inhalten, nämlich bei der Frage nach dem eigenen Standpunkt, den Zielgruppen, den Werten sowie bisher unerzählten Geschichten und Perspektiven.

Dieser Schritt kann schwierig sein. Auch mir fällt es als fein-sensorischer Mensch nicht leicht, mich stets zu zeigen. Auf diesen Plattformen schwingt viel Energie hin und her. Bewertungen und Reaktionen machen innerlich oft mehr mit einem, als man sich eingestehen mag. Genau da kommt meine kleine „Ronja Räubertochter“ wieder in mir hoch. Social Media fühlt sich oft wie ein Ort voller starrer Regeln und Erwartungen an, an die man sich vermeintlich anpassen muss. Doch gute Arbeit sollte nicht leise bleiben, nur weil sich die Plattformen laut, künstlich oder oberflächlich anfühlen.

Obwohl Social Media mein Kerngeschäft ist, betrachte ich dieses Feld und seine Dynamiken stets auch mit kritischer Distanz. Allzu oft verfangen wir uns bei der Suche nach zeitsparenden Lösungen

in Systemen, die uns eigentlich Entlastung bringen sollten. Wenn wir sie jedoch gezielt einsetzen, eröffnen soziale Medien hervorragende Möglichkeiten, um gelebte Verbindungen aufzubauen, Beziehungen zur Zielgruppe zu vertiefen und einen Austausch in Echtzeit zu pflegen.

Genau an diesem Punkt setzt meine Begleitung an: Ich möchte mit meinem Wissen und meiner Erfahrung dazu beitragen, dass wertvolle Botschaften klarer, greifbarer und in ihrer Wirkung spürbarer werden. Dieses Wissen gebe ich inzwischen auch in Workshops und Kursen weiter, um Menschen darin zu bestärken, ihre eigene Stimme und ihre Themen bewusster nach außen zu tragen.



Foto: Jessica Buch

Dies betrifft besonders auch Frauen. Sie verfügen über ein enormes Potenzial an Visionen, Fachwissen, Schöpferkraft, Empathie und Werten. Trotzdem braucht der erste Schritt oft Mut. Denn die eigene Ausdrucksweise entwickelt sich meist erst im Tun: Manches wird leicht, manches tiefgründig, und manchmal schärft sich die eigentliche Kernaussage erst während des Gestaltens.

Konsequentes Dranbleiben führt mit der Zeit zu Routine. Routine führt zu mehr Sicherheit. Und diese Sicherheit hilft euch, nicht bei jedem Schritt wieder von vorne mit der Frage zu beginnen, ob ihr euch wirklich zeigen dürft. Das bedeutet jedoch nicht, dass ihr eure ganze Lebenszeit an Social Media abgeben sollt. Ganz im Gegenteil. Es geht darum, bewusster zu wählen, was ihr zeigt, warum ihr es zeigt und für wen.

Und genau an dieser Stelle schließt sich für mich der Kreis.

Wenn ich auf meine eigene Geschichte zurückblicke, dann ist zwar viel passiert, aber vieles ist auch gleich geblieben. Und das ist gut so. Meiner Meinung nach braucht es diese gesunde Mischung aus einer wilden Achterbahnfahrt mit

Schlenkern, Kurven und Loopings und der Ruhe des Beständigen.

Es braucht Wachstum, Herausforderung, Mut, Reflexion, Regeneration, Erfolgsmomente und manchmal auch Phasen, in denen man sich neu sortieren darf.

Vor allem aber braucht es Menschen.



Foto: Anna Carina / Freilux_SoulRebel

Ohne die vielen wertvollen Begegnungen, abwechslungsreichen Projekte, den Austausch, die Synergien und den Rückhalt meines Netzwerks aus Kundinnen, Kunden und Partnern wäre ich mit meinem Unternehmen heute nicht da, wo ich stehe.

Deswegen ist „Zeit für Meer“ für mich zu einer tief verwurzelten Haltung geworden.

Eine Erinnerung daran, dass unsere Zeit kostbar ist. Dass gute Arbeit Raum verdient. Dass Menschen, die etwas Wertvolles in diese Welt geben, nicht unsichtbar bleiben sollten. Und dass sie mit ihrer Arbeit Spuren hinterlassen dürfen, die anderen Menschen dienen, sie berühren, ihnen helfen oder sie ermutigen.





Jessica Buch – Zeit für Meer

Social Media Marketing & Content Creation

zeitfuermeer.net

WhatsApp Business:

+49 1772402915



Foto: Anna Carina / Freilux_SoulRebel

Coralie Krumpholtz

Es scheitert nicht am Angebot,
sondern am Verkaufen.



Foto: Inga Steeg

Ich weigere mich zuzusehen

Es gibt eine Sache, die mir seit gut anderthalb Jahren das Herz bricht. Ich sehe zu viele großartige Frauen, die ihr Business wieder aufgeben und zurück in die Festanstellung gehen. Nicht, weil ihr Angebot schlecht wäre. Nicht, weil sie fachlich nicht überzeugen würden. Sondern weil ein einziges Thema sie blockiert: das Verkaufen.

Ich weigere mich, dabei zuzusehen. Und um zu erklären, warum mich das so umtreibt, muss ich ein Stück weiter vorne anfangen.

Woher ich komme

Ich bin Coralie, und ich komme aus dem Vertrieb. 17 Jahre lang war ich dort unterwegs, viele Jahre davon als Sales Managerin. Ich war erfolgreich, aber nicht, weil ich laut oder forsch war. Ich war erfolgreich, weil ich auf meine eigene Art verkauft habe. Mit Empathie, mit echtem Zuhören, mit Verbindung. Lange dachte ich, das sei eher meine private Eigenheit und habe mit dem eigentlichen Verkaufen wenig zu tun. Heute weiß ich, dass genau das mein Vorteil war.

In diesen Jahren habe ich Teams geführt und gecoacht, Mentoringprogramme geleitet und den Rookie of the Year ausgebildet. Ich habe gesehen, was Menschen erreichen, wenn bei ihnen der Knoten platzt. Und ich habe angefangen, mich für die Frage zu interessieren, die im Vertrieb kaum jemand stellt: nicht was man sagen sollte, sondern warum so viele es im entscheidenden Moment nicht tun.

A close-up portrait of a woman with long, wavy blonde hair, smiling warmly. She is wearing a large, light-colored geometric earring. The background is a soft-focus outdoor scene with green foliage.

Das Muster, das mich nie losließ

Foto: Inga Steeg

Denn ein Muster ließ mich über all die Jahre nicht los. Ich habe immer wieder erlebt, wie Menschen ganz genau wussten, was sie eigentlich tun mußten, und im entscheidenden Moment trotzdem blockierten. Sie kannten die richtigen Worte. Sie hatten den Ablauf verstanden. Und dann, im echten Gespräch, kam etwas dazwischen. Sie machten sich klein, gaben nach, rechtfertigten sich.

Damals konnte ich zeigen, was zu tun ist. Aber ich konnte nicht auflösen, was jemanden immer wieder ausbremste.

Mir fehlten die Werkzeuge, um diesen Knoten wirklich zu lösen.

Das hat mich lange beschäftigt, auch über den Feierabend hinaus.

Heute habe ich diese Werkzeuge.

Was sich verändert hat

Irgendwann wurde mir klar, dass gutes Verkaufen nicht nur eine Frage der Technik ist. Die Technik ist wichtig. Aber sie greift nur, wenn im entscheidenden Moment nicht etwas anderes das Steuer übernimmt. Genau da setzt heute meine Arbeit an. Ich habe die Verkaufskompetenz aus 17 Jahren mit der Arbeit an den inneren Mustern verbunden, die verhindern, dass gutes Wissen im echten Moment ankommt.



Foto: Inga Steeg

Vor gut anderthalb Jahren habe ich mich selbstständig gemacht. Seitdem bin ich umgeben von Unternehmerinnen, die für ihre Sache brennen. Und ich sehe bei ihnen dasselbe, was ich vorher in Vertriebsteams gesehen habe. Fachlich stark, im Verkauf unsicher. Nur kann ich diesem Muster heute anders begegnen als früher.

Für mich selbst wäre die Rückkehr in einen Angestelltenjob das schlimmste Szenario. Die Freiheit der Selbstständigkeit ist mir zu kostbar. Vielleicht spüre ich gerade deshalb so deutlich, was es bedeutet, wenn eine andere Frau diese Freiheit wieder aufgibt.

Wie ich verkaufe

Ich verkaufe mit innerer Überzeugung, mit den Stärken einer Frau und mit echter Verbindung. Für mich sind Empathie, Zuhören und Vertrauen im Verkauf kein Nachteil, sondern der eigentliche Hebel. Die meisten Frauen, die zu mir kommen, haben nur gelernt, dass Verkaufen laut und forsch sein muss.

Weil das nicht zu ihnen passt, fühlt sich Verkaufen für sie falsch an. Ich glaube an einen anderen Weg, und ich habe ihn selbst gelebt, bevor ich ihn weitergegeben habe.

Was ich mache, ist Mentoring, kein Verkaufstraining. Das ist mir wichtig, weil beides oft in einen Topf geworfen wird. Ein Verkaufstraining gibt Skripte, Techniken und fertige Formulierungen an die Hand. Das kann hilfreich sein, aber es greift genau dann nicht, wenn im entscheidenden Moment die alte Unsicherheit übernimmt. Deshalb bringe ich niemandem ein Skript bei. Wir arbeiten mit den echten Gesprächen und mit den Blockaden, die dahinterstehen.

Warum ich das tue

Ich tue das, weil ich weiß, wie viel auf dem Spiel steht. Hinter jedem Business, das aufgegeben wird, steckt eine Frau, die eigentlich alles mitbringt. Das Können. Die Leidenschaft. Das Angebot, das Menschen wirklich weiterhilft. Was fehlt, ist nicht mehr Fleiß und nicht das nächste Verkaufstraining. Es ist der eine Knoten, der sich lösen lässt, sobald man versteht, wo er sitzt.

Ich habe viele Jahre gebraucht, um diesen Knoten wirklich zu verstehen. Heute kann ich anderen Frauen den langen Umweg ersparen. Und solange ich das kann, weigere ich mich, zuzusehen, wie sie ihre Träume begraben.

Coralie Krumpholtz
Inner Child Healing

salesmentorin.de

[+49 \(0\) 15679 202 926](tel:+497015679202926)

coaching@inner-child-healing.de





Was ist bei selbständigen Frauen der Nr. 1 Blocker, um erfolgreich zu verkaufen? Und wie befreist du dich davon?

Du bist fachlich stark und liebst deine Arbeit. Und trotzdem machst du dich im Verkaufsgespräch kleiner, als du bist.

In 90 Minuten übst du an einer echten Situation deinen Wert zu zeigen und spürst live, was dich wirklich ausbremst. Es liegt nämlich nicht daran, dass du es nicht kannst.

Anmeldung unter hallo@salesmentorin.de.

Was ist bei selbständigen Frauen der Nr. 1
Blocker, um erfolgreich zu verkaufen? Und
wie befreist du dich davon?



Du bist fachlich stark und liebst deine Arbeit. Und trotzdem machst du dich im Verkaufsgespräch kleiner, als du bist. In 90 Minuten übst du an einer echten Situation deinen Wert zu zeigen und spürst live, was dich wirklich ausbremst. Es liegt nämlich nicht daran, dass du es nicht kannst. Anmeldung unter hallo@salesmentorin.de.

Kostenfrei anmelden



Du bekommst im Leben das,
wofür du den Mut hast zu
fragen.

Oprah Winfrey

**Ich bin Michelle Wunner,
Wirtschaftspsychologin, systemische
Beraterin und psychologische
Beraterin in Leipzig.**



Foto: Diana Fedotov

Wer bist du und was bietest du an?

Ich begleite Menschen in herausfordernden Lebensphasen dabei, wieder Klarheit, Stabilität und neue Handlungsmöglichkeiten zu gewinnen. Ob persönliche Krisen, Konflikte, Überforderung oder wichtige Entscheidungen – gemeinsam entwickeln wir Wege, um die eigene Resilienz und mentale Gesundheit zu stärken.

Wie bist du zu deiner heutigen Tätigkeit gekommen?

Psychologie hat mich schon immer fasziniert – vor allem die Frage, warum Menschen fühlen, denken und handeln, wie sie es tun.

Nach meinem Studium der Wirtschaftspsychologie habe ich viele Jahre Unternehmen im Bereich der Organisationsentwicklung beraten und Teams begleitet. Dabei wurde mir immer deutlicher, dass hinter beruflichen Herausforderungen oft persönliche Themen stehen. Daher wurde in mir der Wunsch immer größer, Themen wie Psychologie, mentale Gesundheit und Resilienz mehr Raum in meinem Leben zu geben. Nach vielen Ausbildungen in den letzten Jahren bin ich seit Anfang 2025 freiberuflich als systemische Beraterin tätig.

Was begeistert dich an deiner Arbeit?

Mich begeistert, wenn Menschen wieder Zuversicht entwickeln und die eigenen Kräfte zurückerlangen. Zu erleben, wie aus Grübeln Klarheit wird, aus Überforderung neue Perspektiven entstehen und Menschen wieder Vertrauen in ihre eigenen Fähigkeiten gewinnen, ist für mich jedes Mal etwas Besonderes. Es erfüllt mich, einen geschützten Raum zu schaffen, in dem solche Veränderungen möglich werden.

Für welche Menschen bist du die richtige Ansprechpartnerin? Wer profitiert besonders von deiner Arbeit?

Ich begleite Menschen, die sich gerade in einer belastenden Lebenssituation befinden oder das Gefühl haben, festzustecken. Das können Konflikte, Trennungen, berufliche Umbrüche, Stress, Selbstzweifel oder andere persönliche Krisen sein. Besonders profitieren Menschen, die sich selbst besser verstehen möchten und bereit sind, neue Perspektiven für ihr Leben zu entwickeln.

Welches Problem löst du für deine Kundinnen und Kunden?

Viele meiner Klientinnen und Klienten fühlen sich von ihren Gedanken und Gefühlen überwältigt und wissen nicht, wie sie aus ihrer Situation herausfinden können. Ich helfe ihnen dabei, Ordnung in das innere Chaos zu bringen, belastende Muster zu erkennen und wieder handlungsfähig zu werden. Ziel ist nicht, dass Probleme verschwinden, sondern dass Menschen lernen, ihnen mit mehr Sicherheit und Selbstvertrauen zu begegnen.

Warum entscheiden sich Menschen gerade für dich? Was schätzen deine Kundinnen und Kunden besonders?

Menschen entscheiden sich für mich, weil ich wissenschaftlich fundierte Methoden – unter anderen aus der kognitiven Verhaltenstherapie und der systemischen Beratung – mit einer wertschätzenden Haltung auf Augenhöhe verbinde. Gleichzeitig bin ich überzeugt, dass Methoden allein nicht ausreichen: Entscheidend für eine gelingende Beratung ist die vertrauensvolle Beziehung zwischen Beraterin und Klient:in. Deshalb ist es mir wichtig, einen geschützten Raum

zu schaffen, in dem Menschen sich verstanden, angenommen und ernst genommen fühlen. Wenn jemand das Gefühl hat: „Bei Frau Wunner kann ich offen sprechen und ihr vertrauen.“, dann ist das die beste Grundlage für eine erfolgreiche Beratung.

Auf welchen beruflichen Erfolg bist du besonders stolz?

Ich bin stolz darauf, den Schritt in die Selbstständigkeit gegangen zu sein und Menschen heute in ganz unterschiedlichen Lebenssituationen begleiten zu dürfen. Besonders freue ich mich darüber, dass viele Klientinnen und Klienten mich weiterempfehlen – denn das ist für mich das größte Zeichen von Vertrauen und Wertschätzung.

Welche drei Werte prägen deine Arbeit?

- Empathie – Menschen in ihrer individuellen Lebenssituation verstehen und ihnen mit Offenheit, Respekt und ohne Bewertung begegnen. Psyche ist immer logisch!
- Wertschätzung – Den Menschen nicht auf sein Problem reduzieren, sondern seine



Foto: Diana Fedotov

Stärken, Ressourcen und Entwicklungsmöglichkeiten in den Mittelpunkt stellen.

- Verantwortung – Fachlich fundiert arbeiten und Menschen dabei begleiten, selbstbestimmte und nachhaltige Lösungen für ihr Leben zu entwickeln.

Was sollen Menschen über dich sagen, nachdem sie mit dir zusammengearbeitet haben?

"Ich habe mich verstanden und ernst genommen gefühlt. Ich habe neue Perspektiven gewonnen und gehe entlastet und gestärkt meinen eigenen Weg – mit mehr Klarheit, Zuversicht und Vertrauen in mich selbst."

Was war bisher deine größte Herausforderung im Business und wie hast du sie gemeistert?

Eine der größten Herausforderungen war es, mich klar zu positionieren. Psychologische Beratung ist ein sensibles Thema und ich wollte einen Weg finden, fachlich kompetent aufzutreten, ohne Menschen das Gefühl zu geben, sie müssten erst "krank genug" sein, um Unterstützung in Anspruch zu nehmen.

Heute kommuniziere ich bewusst, dass psychologische Beratung Menschen in belastenden Lebensphasen begleitet und das bevor aus einer Krise eine ernsthafte psychische Erkrankung wird. Diese Klarheit hilft sowohl meinen Klientinnen und Klienten als auch mir selbst.

Michelle Wunner

Psychologische Beratung & Coaching

michelle-wunner.de

psychologischeberatung.wunner@gmail.com

[+49 15207247362](tel:+4915207247362)



Foto: Diana Fedotov

Kristina Muth

Mut im Aufstieg.
Klarheit am Gipfel.
Neue Wege danach.

Führung in den Bergen der Transformation

Transformation ist für mich kein fertiger Zustand und kein Gipfel, den man einmal erreicht und anschließend abhakt. Transformation ist ein Weg. Einer der Führungskräfte fordert, vertrautes Terrain zu verlassen, Entscheidungen zu treffen und Menschen durch unübersichtliches Gelände zu führen.

Ich begleite Führungskräfte und Teams auf diesem Weg. Dabei verbinde ich meine langjährige Erfahrung aus internationalen Konzernen und dem Mittelstand mit meiner Expertise in Innovation, Kommunikation und Leadership. Mein Anspruch ist es, Veränderung nicht nur verständlich zu machen, sondern sie gemeinsam mit meinen Kunden in Bewegung zu bringen.



Foto: Kristina Muth

Mein Leitmotiv:

Mut im Aufstieg.
Klarheit am Gipfel.
Neue Wege danach.

Der Aufstieg: Veränderung beginnt mit Mut

Kein Berg wird bezwungen, indem man ihn nur betrachtet. Ebenso wenig verändert sich eine Organisation allein durch eine neue Strategie oder ein inspirierendes Zukunftsbild.

Der Aufstieg beginnt mit der Bereitschaft, den ersten Schritt zu machen. Für Führungskräfte bedeutet das, vertraute Routinen zu hinterfragen, unbequeme Wahrheiten anzusprechen und Verantwortung zu übernehmen, auch wenn der Weg noch nicht vollständig sichtbar ist.

In meiner ersten Führungsposition war ich gerade mal Anfang 20. Ich wollte die Verantwortung übernehmen, bewarb mich proaktiv auf die Position. Mein Vater war

damals besorgt, dass ich zu jung für die verantwortungsvolle Aufgabe sein könnte. Tatsächlich war ich einfach nur weit außerhalb meiner Komfortzone. Ich musste mich in der neuen Rolle beweisen, vieles lernen und dafür sorgen, dass ich als junge Frau unter vielen älteren, überwiegend männlichen Führungskräften ernst genommen wurde. Kein leichtes Unterfangen.

Schnell habe ich gelernt, dass ich dabei „ich selbst“ bleiben muss. Authentizität spielt eine große Rolle. Wenn ich mich permanent verbiege, werde ich auf Dauer unglaubwürdig und verliere mich selbst.

In meiner Zusammenarbeit mit Führungskräften erlebe ich häufig, wie viel bereits in Bewegung kommt, wenn ein geschützter Raum für ehrliche Reflexion entsteht. Führungskräfte tragen einen hohen Erwartungsdruck: Sie sollen Orientierung geben, Entscheidungen treffen, Veränderung erklären und gleichzeitig selbst mit Unsicherheit umgehen. Im Alltag bleibt wenig Zeit, die eigene Rolle, das eigene Verhalten und die Wirkung auf andere bewusst zu betrachten und sich die Frage zu stellen: „Wie sehr bin ich noch ich selbst?“.



Foto: Kristina Muth

Genau hier setze
ich an, stelle
Fragen, die nicht
immer bequem
sind, aber
weiterführend:

Was soll in Zukunft anders
sein?

Welche Muster halten uns
zurück?

Was braucht das Team
wirklich?

Welche Entscheidung wird
bereits zu lange vermieden?

Was müssen wir beenden,
damit Neues entstehen kann?

Dabei bin ich Sparringspartnerin, Impulsgeberin und Wegbegleiterin.

Ich liefere keine Standardantworten und überstülpe Führungskräften kein fertiges Modell. Stattdessen unterstütze ich sie dabei, ihre eigene Klarheit und Wirksamkeit zu entwickeln.



Der Gipfel: Klarheit und Perspektive

Am Gipfel verändert sich der Blick. Was im Tal unübersichtlich erschien, wird aus der Höhe erkennbar. Zusammenhänge werden klar, Prioritäten werden deutlicher und der Weg lässt sich bewusster wählen.

In Transformationsprozessen ist dieser Perspektivwechsel entscheidend. Führungskräfte müssen regelmäßig Abstand gewinnen – vom operativen Druck, von alten Annahmen und von den Erwartungen, die an sie gestellt werden.

In meiner Arbeit unterstütze ich Führungskräfte dabei, genau diesen Perspektivwechsel einzunehmen. Ich verbinde strategische Tiefe mit praktischer Umsetzbarkeit und helfe dabei, aus Komplexität Orientierung zu entwickeln. Es geht nicht um den perfekten Plan, sondern um ein gemeinsames Verständnis, wohin die Organisation will, warum dieser Weg wichtig ist und welchen Beitrag jeder im Team leisten kann.

Was mir auffällt? Führungskräfte wissen oft sehr genau, dass Veränderung notwendig ist.

Schwieriger ist es für sie, diese Notwendigkeit ihren Mitarbeitenden so zu vermitteln, dass diese den Weg engagiert mitgehen. Veränderung braucht mehr als eine Botschaft von oben. Sie braucht Dialog, Übersetzung und die Bereitschaft, unterschiedliche Perspektiven ernst zu nehmen.

Klare Kommunikation ist für mich kein Zusatzthema, sondern eine zentrale Voraussetzung für nachhaltige Transformation.

Führung wird dort wirksam, wo Ziele verständlich sind, Entscheidungen nachvollziehbar werden und unterschiedliche Stimmen Raum erhalten. Wenn sich jeder gehört fühlt, ist die Bereitschaft, aktiv mit durch die Transformation zu gehen, wesentlich höher.



Foto: Kristina Muth

Exnovation: Platz für das Neue schaffen

Transformation und neue Wege brauchen neben der Veränderung auch Platz. Wo Neues entstehen soll, muss Altes weichen. Hier setzt Exnovation an.

Prozesse, Routinen, Produkte, Technologien oder Denkweisen werden bewusst beendet, wenn sie nicht mehr wirksam oder zukunftsfähig sind. In der Praxis wird dieser Teil der Transformation häufig unterschätzt.

Viele Organisationen wollen innovativer werden und führen deshalb immer mehr Projekte, Tools und Anforderungen ein. Das führt zu einem totalen Overload. Was fehlt, ist die gleichzeitige Entscheidung darüber, was nicht mehr gebraucht wird.

In Gesprächen mit Führungskräften erlebe ich ein Spannungsfeld: Alle wissen, dass die Organisation fokussierter werden müsste. Trotzdem fällt es schwer, Meetings abzuschaffen, Prozesse zu verändern oder lieb gewonnene Arbeitsweisen loszulassen. Das hat nicht immer mit fehlender Einsicht zu tun. Oft hängen

daran Verantwortlichkeiten, Identität, Gewohnheiten oder die Sorge, etwas Wichtiges zu verlieren.

Als Führungskraft im Angestelltenverhältnis habe ich genau dieses Gefühl erlebt. Ich musste dringend sortieren, fokussieren, etwas ändern, aber dafür hatte ich gerade keine Zeit. Ein Teufelskreislauf.

Ich mache diesen blinden Fleck sichtbar. Gemeinsam schauen wir darauf, was noch trägt, was verändert werden muss und was beendet werden darf.

Es geht nicht um ein radikales „Alles muss weg.“ Exnovation ist eine bewusste Entscheidung für Fokus. Wer regelmäßig prüft, was bleiben, verändert oder beendet werden soll, schafft Entlastung und erhöht die Fähigkeit zur Innovation.

Etwas zu beenden, verlangt mehr Mut, als Neues zu beginnen. Deshalb gehört Exnovation für mich zu guter Führung und einer ernst gemeinten Transformation.

Transformation braucht beides

Innovation und Exnovation gehören zusammen. Das eine schafft Möglichkeiten, das andere den Raum.

Führungskräfte, die nur Neues initiieren, überlasten ihre Organisation schnell. Führungskräfte, die nur Bestehendes sichern, verlieren den Anschluss an die Zukunft. Transformation gelingt dort, wo beides zusammengedacht wird.

Meine besondere Stärke liegt laut meiner Kunden darin, Transformation in konkrete Bewegung zu übersetzen.

Dabei verbinde ich die Flughöhe strategischer Entscheidungen mit der Realität des Arbeitsalltags. Ich unterstütze Führungskräfte dabei, Orientierung zu gewinnen, Teams einzubeziehen und aus Ideen tragfähige nächste Schritte zu entwickeln und umzusetzen.

Ich arbeite mit dem, was sichtbar ist – und mit dem, was darunter liegt: unausgesprochenen Widerständen, überholten Überzeugungen, fehlenden Entscheidungen oder einer Kommunikation, die nicht alle erreicht.

Dabei schöpfe ich aus mehr als 20 Jahren Erfahrung in Innovation, Transformation, Marketing und Leadership. Ich kenne die Perspektive großer Organisationen ebenso wie die Herausforderungen mittelständischer Unternehmen. Diese Verbindung ermöglicht es mir, unterschiedliche Realitäten zu verstehen und passende Wege zu entwickeln.

Meine Begleitung ist weder reine Beratung noch klassisches Coaching. Sie ist eine Verbindung aus Sparring, Reflexion, Innovation und konkreter Umsetzung. Die Tools dafür habe ich als Tourguide in den Bergen der Transformation jederzeit griffbereit.



Foto: Kristina Muth

Neue Wege danach

Der Gipfel ist kein Endpunkt. Er ist ein Ort der Klarheit – und der Ausgangspunkt für die nächsten Entscheidungen.

Für Führungskräfte bedeutet das: Nach der Erkenntnis beginnt die eigentliche Arbeit. Neue Einsichten müssen in Verhalten übersetzt werden. Strategien müssen im Alltag sichtbar werden. Teams müssen erleben, dass Veränderung nicht nur angekündigt, sondern tatsächlich umgesetzt wird.

Der Gipfel verändert nichts von allein.

Was zählt, ist der Mut zum Aufstieg, die Klarheit in der Höhe und die Bereitschaft, danach neue Wege konsequent zu gehen.

Mut im Aufstieg. Klarheit am Gipfel. Neue Wege danach.

Das ist meine Einladung an Führungskräfte, Teams und Organisationen, die Transformation nicht verwalten, sondern gestalten wollen.



Kristina Muth

Dein Tourguide in den Bergen der Transformation

kristinamuth.de

km@kristinamuth.de

[+49 172 7484704](tel:+491727484704)





DENKSTOFF

Dreh die Frage um

Denk an etwas, das du schon länger vor dir herschiebst.

Statt dich zu fragen:

„Warum kriege ich das nicht hin?“

frag dich heute:

„Was würde es mir leichter machen?“

Schreib drei Antworten auf – selbst wenn sie zunächst banal erscheinen.



Foto: Corinne Meyer

Franziska Gillmann

Ich begleite Frauen in der Lebensmitte, ihr
nächstes Kapitel bewusst zu gestalten.

Ein eigenes Unternehmen zu führen, ist für mich die grösste Persönlichkeitsentwicklung überhaupt.



Foto: Corinne Meyer

Es fasziniert mich immer wieder, mit welcher Konsequenz wir unser Unternehmen weiterentwickeln. Wir optimieren Prozesse, feilen an Angeboten und investieren in Marketing. Es ist eine Selbstverständlichkeit, das Business wachsen zu lassen. Doch was ist mit uns selbst?

Wir vergessen oft, unserer persönlichen Entwicklung die gleiche Aufmerksamkeit zu schenken.

Dabei sind unser Unternehmen und unsere Persönlichkeit untrennbar miteinander verbunden. Jede unternehmerische Entscheidung prägt uns – und umgekehrt.

Stell es dir wie dein Lieblingskleid vor, das du vor zwei Jahren gekauft hast. Damals passte es perfekt. Heute zwickt es an allen Ecken und Enden. Du bist herausgewachsen.

Vielleicht kennst du das: Du hast ein Angebot, das einmal dein ganzer Stolz war und super erfolgreich lief. Aber heute fühlt es sich nicht mehr

stimmig an, du bietest es nur noch mit Bauchschmerzen an. Das Angebot ist das Kleid, aus dem du herausgewachsen bist. Sein Wert ist unverändert, aber du bist gewachsen und es passt nicht mehr.

Das Gleiche gilt für die Energie, mit der wir unser Unternehmen führen. Zu Beginn ist oft ein starker Fokus auf Aktion und Durchsetzung nötig – ein ständiges „Rackern“, um alles aufzubauen. Persönliches Wachstum bedeutet hier oft zu erkennen, dass dieser Modus nicht mehr passt. Wir lernen, eine Balance zu finden,

vielleicht zwischen zielgerichtetem Handeln und intuitiverem Gestalten. Das Festhalten an der reinen „Hustle“-Mentalität kann genauso auslaugen wie ein Kleid, das zu eng geworden ist.

Denn nur wenn wir im Einklang mit uns selbst sind, können wir ein Unternehmen führen, das nicht nur erfolgreich, sondern auch erfüllend ist.

Nimm dir einen Moment Zeit für eine ehrliche Bestandsaufnahme. Diese Fragen können dir dabei helfen:

Wo zwickt es? Welcher Bereich deines Unternehmens fühlt sich aktuell an wie ein zu enges Kleid? Ist es ein Angebot, eine bestimmte Kundenbeziehung oder die Art, wie du arbeitest?

Was hat sich verändert? Welcher deiner Werte ist heute wichtiger als noch vor einem Jahr? Und wie spiegelt sich diese Veränderung bereits in deinem Business wider – oder wo noch nicht?

Was wäre der erste Schritt? Welche kleine, konkrete Anpassung könntest du vornehmen, um dein Business wieder mehr in Einklang mit deinem gewachsenen Ich zu bringen?

Deine Antworten sind der Kompass für deine nächsten unternehmerischen Entscheidungen.

Franziska Gillmann

franziska-gillmann.ch





Mut ist wie ein Muskel. Wir
stärken ihn durch Gebrauch.

Ruth Gordo

Vanessa Bartmann
Fleur de Vision®

**"Denn der richtige Kontakt kann
alles verändern."**



Foto: Nicole Hafner

Wer bist du und was bietest du an?

Hi, ich bin Vanessa, Mami von zwei wundervollen Kindern, Gründerin von Fleur de Vision® und deine Agentin, wenn es um die richtigen Kontakte für dein Business geht. Als Business Matchmakerin bringe ich Menschen zusammen, die voneinander profitieren können, mit Fokus auf Vertrauen, gemeinsame Werte und echte Verbindungen.

Ich weiß, wie es sich anfühlt: Du steckst Zeit und Geld in Mentorings, Dienstleistungen, Produkte, recherchierst stundenlang und trotzdem fehlt dieses gewisse Etwas. Genau das hab ich selbst erlebt: Ich hab letztes Jahr eine Stange Geld in mein Business investiert und mir gewünscht, jemand an meiner Seite zu haben, die mir einfach die richtigen Personen empfiehlt. Bei der ich sagen kann: Hey, kennst du jemanden?

Deshalb schaffe ich mit meinen Events, dem Female Business Brunch, dem Business Breakfast und der Online Networking Hour, genau diese Räume für echte Begegnungen.

Wie bist du zu deiner heutigen Tätigkeit gekommen?

Anfangen hat alles, als ich Mama wurde und ich 2024 einfach mehr wollte. Im Businesscoaching hieß es irgendwann: ab in die Sichtbarkeit. Social-Media ist wichtig aber mir hat die Nähe gefehlt. Mimik. & der heiße Kaffee. Ich habe für mich keine passende Offline-Netzwerkveranstaltung in meiner Nähe gefunden, da alles nur abends statt fand, und das einfach nicht zu meinem neuen Leben als Mami und schwanger gepasst hat. Also hab ich kurzerhand selbst einen Tisch reserviert und zum Brunchen eingeladen.

Und irgendwann kam dann:

"Hey Vanessa, kennst du da jemanden? Du hast doch schon mit der Person zusammengearbeitet. Kannst du sie empfehlen? Wie arbeitet sie eigentlich?"

Daraus ist meine Boutique-Agency Fleur de Vision® entstanden.

Was begeistert dich an deiner Arbeit?

Dieser Moment, wenn zwei Menschen sich treffen und ich dieses Glitzern in den Augen sehe. Wenn es sofort matcht zwischen den beiden. Wenn ich sehe, was für wundervolle Kooperationen, Kundenbeziehungen oder Freundschaften daraus entstehen.

Und wenn ich dann Nachrichten bekomme wie:

"Danke für dein Wirken, für dein Sein, dass du mich mit dieser Person zusammengebracht hast."

Das alles macht mich glücklich.

Genauso wie es mich glücklich macht, wenn ich durch meine Arbeit anderen selbst diese wundervolle Abkürzung geben darf.

Business darf leicht sein. Business darf Spaß machen. Für mich fühlt sich Business an wie ein Aperol, wenn gerade die Sonne untergeht, die Wasserperlen am Glas heruntertropfen, der Duft von Sonnencreme in der Luft liegt und wir in schallendes Gelächter verfallen.

Für welche Menschen bist du die richtige Ansprechpartnerin? Wer profitiert besonders von deiner Arbeit?

Für Menschen, die richtig Lust haben. Die bereit sind, die Extrameile zu gehen. Die eine große Vision haben. Für die, die einfach mehr wollen.

Hierbei geht es nicht darum, ob du gerade dabei bist zu gründen oder schon seit mehreren Jahren selbstständig bist. Es geht um den Menschen. Wer bist du?

Welches Problem löst du für deine Kundinnen und Kunden?

Viele Selbstständige starten allein. Investieren Zeit und Geld in Mentorings, Dienstleistungen oder Produkte, recherchieren stundenlang und stehen trotzdem wieder vor der Frage: Ist es dieses Mal die richtige Person für mich und mein Business? Passt sie zu mir und meinem Leben? Versteht sie mich? Haben wir die gleichen Werte?

Genau das nehme ich ab. Ich matche nach Vertrauen und gemeinsamen Werten und gebe ihnen damit nicht nur die richtigen Kontakte, sondern einen Ort und eine Community, in der Wachstum im Miteinander entsteht, statt im Alleingang.

Warum entscheiden sich Menschen gerade für dich? Was schätzen deine Kundinnen und Kunden besonders?

Der Mensch wird gesehen. Nicht oberflächlich, sondern wirklich. Es ist mein Wissen, mein Gespür für Menschen, die wirklich miteinander harmonieren. Ich weiß, wer was macht und setze das auch aktiv ein. Was meine Kundinnen und Kunden besonders schätzen: dass ich nach Vertrauen und gemeinsamen Werten matche, nicht nach Zufall. Und dass ich mich genauso privat wie geschäftlich zeige inklusive Zweifel und Alltag.

Foto: Nicole Hafner

Auf welchen beruflichen Erfolg bist du besonders stolz?

Dass aus "Ich reserviere einfach mal einen Tisch und lade ein" eine Marke entstanden ist. Ganz ohne spitze Zielgruppe und Positionierung, mit Menschen an meiner Seite die an mich manchmal mehr glauben als ich selbst, und mit ziemlich viel Mut die man wohl braucht, wenn man einfach macht. Könnte ja gut werden ;-)

Und heute? Eine Community von wundervollen Menschen, echtes Wachstum, eine Marke, die für Zusammenkommen steht statt für Visitenkarten-Sammeln. Ehrlich gesagt: Ich find's einfach krass, was aus einem reservieren Tisch werden kann. Genau darauf bin ich am meisten stolz.

Welche drei Werte prägen deine Arbeit?

Humor, Loyalität und Gemeinschaft.

Was sollen Menschen über dich sagen, nachdem sie mit dir zusammengearbeitet haben?

Dass sie sich leicht fühlen. Dass es einfach Spaß macht, mit mir zusammenzuarbeiten. Dass sie sich als Mensch gesehen gefühlt haben, nicht nur als Kontakt oder Kundin und dass sie über mich Menschen kennengelernt haben, die ihr Business und/ oder ihr Leben wirklich weitergebracht haben.

Was war bisher deine größte Herausforderung im Business und wie hast du sie gemeistert?

Die Selbstakzeptanz, dass mein eigener Businesswachstum nicht so schnell voranschreitet wie bei anderen, die eben die Selbstständigkeit vielleicht in Vollzeit ausüben. Die Zerrissenheit zwischen mir selbst als Person, meinem Mami-Sein und mit Vollgas mein Unternehmen aufzubauen. Ob ich das gemeistert habe? Nein. Es gibt Tage an denen klappt alles super und dann reicht ein Blick auf Social Media, und der ganze Vergleichs-Brainf**k geht los.

Ich glaube, das wichtigste ist, dass wir uns immer wieder daran erinnern warum wir los gehen und alles mit einer ganz großen Prise Humor nehmen.

Fleur de Vision®

vertreten durch Vanessa Bartmann
c/o VG BUSINESS CONSULTING
70794 Filderstadt

+49 174 6452818

hallo@fleurdevisionevents.de

fleurdevision.de





Herzlichen Dank an die wunderbaren Frauen, die diese Ausgabe mit ihrem Wissen, ihrem Business und ihrer Offenheit bereichert haben.

Ein ebenso großes Dankeschön geht an dich. Dafür, dass du dir die Zeit nimmst, dieses Journal zu lesen, neue Impulse mitzunehmen und die Unternehmerinnen hier kennenzulernen.

Herzliche Grüße
Conny Klaas

Foto: Claudia Edhofer



Werde Teil des Sichtbarkeits-Journals

Nutze die Reichweite des Journals für deine Sichtbarkeit

Dein Platz im Journal + meine aktive Bewerbung auf LinkedIn & Instagram sorgen dafür, dass du nicht übersehen wirst. Du profitierst von einer bestehenden Community.

Und das Beste:

Dein Beitrag ist kein flüchtiges Moment im Feed von Social Media, sondern ein Auftritt, der langfristig für dich arbeitet.

Sichere dir jetzt deinen exklusiven Platz im Journal

Foto: Adobe Stock

Impressum

Angaben gemäß § 5 DDG / § 18 MStV, verantwortlich für den Inhalt nach § 18 Abs. 2 MStV

Conny Klaas
Sichtbarkeitswerkstatt
Ernst-Toepfer-Straße 9
65510 Idstein

Telefon: +49 170 3032051
E-Mail: conny@sichtbarkeitswerkstatt.de

Website: <https://sichtbarkeitswerkstatt.de/sichtbarkeits-journal/>

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
gemäß § 27a UStG: DE313696387

Angaben zur Berufshaftpflichtversicherung
HISCOX SA
Niederlassung für Deutschland
Arnulfstraße 31
80636 München

Hinweis gemäß Verbraucherstreitbeilegungsgesetz
Ich bin weder bereit noch verpflichtet, an einem Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle teilzunehmen. Bei Fragen oder Anliegen stehe ich Ihnen jedoch gerne persönlich zur Verfügung.

Urheberrecht
Die durch den Betreiber erstellten Inhalte und Werke auf diesen Seiten unterliegen dem deutschen Urheberrecht. Beiträge Dritter sind als solche gekennzeichnet. Die Vervielfältigung, Bearbeitung oder Verbreitung außerhalb der Grenzen des Urheberrechts bedürfen der schriftlichen Zustimmung des jeweiligen Autors bzw. Erstellers.

Hinweis zur journalistisch-redaktionellen Gestaltung
Dieses Online-Magazin dient der Veröffentlichung journalistisch-redaktioneller Inhalte. Beiträge geben die Meinung der jeweiligen Autorinnen und Autoren wieder und nicht zwingend die des Betreibers.

Kooperationen / Werbung
Beiträge können Werbung oder bezahlte Kooperationen enthalten. Diese werden entsprechend gekennzeichnet.

Bildquellen
Bildquellen, Fotograf:innen und Urheber sind an den jeweiligen Bildern gekennzeichnet.



Bis zur nächsten Ausgabe im November 2026

Foto: Claudia Edhofer