Rabeas Arbeitsproben

Universelle Content-Betreuung

Hey!

Wie schön, dass du dich für meine Texte interessierst. Ich bin deine Allround-Texterin, die dir wirklich Arbeit abnimmt, ohne tausend Rückfragen klarkommt und jede Deadline einhält. Meine drei Garantien für dich:

- **Deadline-Garantie:** Hab ich dir eine Deadline zugesagt, hast du deine Texte spätestens zu dem Zeitpunkt – oder du bekommst sie kostenlos.
- **Zufriedenheitsgarantie:** Überarbeitungswünsche? Setz ich dir kostenlos um – ein Preis, alles drin. Auch wenn's mal mehrere Korrekturschleifen sind (was natürlich so gut wie nie vorkommt 😉). Du zahlst erst, wenn du zufrieden bist.
- **Lesbarkeitsgarantie:** Meine Texte sind zu mindestens 99 % fehlerfrei. Meist ist die Quote deutlich besser, aber hey, wir haben alle mal einen schlechten Tag. Mehr Fehler gefunden? Ich bezahl' dir ein Korrektorat.

Preise?

Ich mach dir gern einen festen Preis für jedes Projekt: Du weißt vorab genau, wie viel deine Texte kosten werden. Auf meiner Website findest du zur Orientierung auch meine aktuelle Preisliste.

Themen?

So ziemlich alles. Von Schildkrötenfutter bis Hubwagen, von BDSM-Themen bis hin zu Treppenliften für Senioren – ich hab schon über das meiste geschrieben. Wenn's nicht sehr detailliert technisch oder politisch rechts ist, kann ich's höchstwahrscheinlich schreiben.

Vorlauf?

Du hast Last-minute-Aufträge? Ich freu mich über einen Vorlauf oder regelmäßige Projekte, aber oft kann ich auch in letzter Minute noch was möglich machen. Probier's aus. 😊

Arbeitsproben?

Findest du ab der nächsten Seite. Viele Texte – darunter detaillierte Fachartikel und Texte für große internationale Marken – darf ich leider aufgrund von Geheimhaltungsvereinbarungen nicht zeigen. Dennoch habe ich versucht, dir einen bunten Mix aus Themen und Textarten zusammenzustellen. Viel Spaß beim Lesen!

Rabea

Inhaltsverzeichnis

1. Produkttexte (handgefertigte Kristallschmuckstücke von Lüsterliebe Hamburg) (Seite 3)
2. Produkttext für Amazon (Erotikspiel von Pfirsich & Aubergine) (Seite 4)
3. Social-Media-Posts für die SeniorenLebenshilfe (Franchiseunternehmen) (Seite 5)
4. Social-Media-Posts für den Erotikshop Pfirsich & Aubergine (Seite 6)
5. SEO-Text für die HandicapX, auf Keywords optimiert, Thema: Behindertenparkplatz (Seite 7)
6. SEO-Text für Foodago, auf Keywords optimiert, Thema: Mehrwertsteuer in der Gastronomie (Seite 15)
7. Ratgebertext für die FranchiseMacher, Thema: Wann Sie kein Franchisesystem aufbauen sollten (Seite 17)
8. Ratgebertext für skillmasters, Thema: Learning-Management-Systeme (Seite 20)
9. Whitepaper zum Thema Selbstständigkeit für lebenshelferwerden.de (Seite 24)

Textprobe 1: Produkttexte (handgefertigte Kristallschmuckstücke von Lüsterliebe Hamburg)

01 Kristall-Anhänger Kugel mit Facetten (grün)

Dieser luxuriöse Kettenanhänger aus klargrünem Kristall funkelt wie ein Smaragd und zeigt sich geheimnisvoll wie ein lang vergessenes Erbstück. Mit ganzen 40 Gramm Gewicht ruht er angenehm schwer auf der Haut und vermittelt ein Gefühl von Würde und dem Wert der langen Geschichte, die er eventuell erlebt hat.

Wie alle unsere Schmuckstücke wurde auch dieser kugelförmige Anhänger als hochwertiges Einzelstück in 25 mm Länge und 23 mm Breite gefertigt. Seine intensive Farbe macht ihn zum perfekten Begleiter bei besonderen Anlässen oder zu einem einzigartigen, außergewöhnlichen Hochzeits- oder Kommunionsgeschenk.

Wenn du in seine geschliffenen Facetten schaust, kannst du die Geheimnisse längst vergessener Tage erahnen. Nun wartet er darauf, mit alten Erinnerungen ein wenig Magie in dein Leben zu bringen.

02 Kristall-Ohrring Tropfen (lila)

Wie eingefangene Regentropfen funkeln diese elegant geschliffenen Ohrringe aus Swarovski-Kristall, die eine Gesamtlänge von 45 mm erreichen. In dieser Länge inbegriffen sind der vierarmige Kronleuchter aus 925er Sterlingsilber, der einem echten Lüster nachempfunden ist, und das glänzende Befestigungsstück.

Lila ist seit langer Zeit die Farbe der Mystik, der Regalität und der Magie. Wahrlich königlich präsentierst du dich mit diesen luxuriösen, handgefertigten Schmuckstücken, die ein traditionelles Festkleid ebenso gut ergänzen wie ein modernes Outfit. Die beiden tropfenförmigen Kristalle sind so facettenreich geschliffen, dass sie im Licht betörend glitzern und funkeln.

Nicht zuletzt verzaubern auch die eleganten Miniaturkronleuchter, die in liebevoller Handarbeit aus Silber gefertigt wurden. Ein Geschenk an dich oder andere, das an Außergewöhnlichkeit kaum zu übertreffen ist!

Textprobe 2: Produkttext für Amazon (Erotikspiel von Pfirsich & Aubergine)

Eure geheimsten Fantasien liebevoll ans Licht gebracht

Was wünscht ihr euch wirklich für euer Liebesleben? Dieses Spiel macht es euch leicht, eure Sexfantasien noch intensiver zu erleben, neue erotische Fantasien zu entdecken und über beides offen miteinander zu sprechen.

Mit viel Spaß, Abwechslung und Inspiration durch 370 heiße Spielkarten lernt ihr einander besser kennen und findet eure gemeinsamen Top-Fantasien. Wetten, dass ihr es kaum erwarten könnt, sie miteinander auszuleben?

In diesem Spiel erwarten euch:

- über **200 erotische, aber auch romantische und verspielte Fantasien**, die euch schon beim Lesen in Stimmung bringen
- **150 einminütige Herausforderungen**, die eure Beziehung vertiefen oder euch einfach herzlich zum Lachen bringen
- eine **aufregende Abstimmungsrunde**, in der ihr gemeinsam eure Lieblingsfantasien kürt

Dieses Spiel hilft schüchternen Paaren, auf leichte Weise ins Gespräch zu kommen, und erfahrenen Paaren, neue heiße Fantasien zu entdecken.

Freut euch auf ein erotisches Abenteuer, das ihr noch lange Zeit nach dem Spiel genießen werdet!

[Benefits]

🔥 **In Zusammenarbeit mit einer Sexualtherapeutin entwickelt:** Bei diesem Spiel stand uns Antje Söhner aus Mannheim mit ihrer jahrelangen Erfahrung zur Seite. Ihr Rat für ein erfülltes Sexleben steckt in jeder Karte dieses Spiels.

🔥 **Fantasien, die euch sofort in Stimmung bringen:** Viele Fantasien findet ihr langweilig oder plump? Auf über 200 Karten erwarten euch detaillierte Szenarien, die garantiert schon beim Lesen das Kopfkino laufen lassen!

🔥 **Für schüchterne & erfahrene Paare:** Fällt es euch schwer, offen über eure Fantasien zu sprechen? Dieses Spiel macht es euch leicht – Spaß und Lachen garantiert. Ihr habt schon viel Erfahrung? Viele neue erotische Fantasien warten auf euch!

🔥 **Romantik, Erotik & Sex:** Auch wenn's um Sexfantasien geht, kommt die Romantik nicht zu kurz. Viel Zeit für euch, erregendes Vorspiel, actionreiche Herausforderungen und jede Menge Spaß stärken nicht nur euer Sexleben, sondern auch eure Beziehung.

🔥 **Auch als Geschenkidee perfekt:** Du möchtest deinem Partner oder deiner Partnerin etwas Außergewöhnliches schenken, das deine Liebe ausdrückt und euch beide bereichert? Verschenke dieses Spiel und damit Zeit für euch, Zeit für eure Beziehung und Zeit für besseren Sex!

Textprobe 3: Social-Media-Posts für die SeniorenLebenshilfe (Franchiseunternehmen)

01 Post für LinkedIn

„Ich konnte schon immer gut mit Menschen“ – haben Sie diesen Satz auch schon einmal über sich selbst gesagt?

Viele Menschen mit einer ausgeprägten sozialen Ader vermissen den Menschenkontakt in ihrem Berufsalltag. Selbst wenn sich einmal ein Beratungsgespräch ergibt, muss dieses einem festen Ablauf folgen oder wird unter Zeitdruck geführt.

Entspanntere Alternativen für die Arbeit mit Menschen – insbesondere Senioren – gibt’s in unserem neuen Artikel:

[LINK]

02 Post für Facebook

Du willst mit Senioren arbeiten – aber ohne Zeitdruck und Nachtschicht?

Vielleicht hast du schon eine Ausbildung in der Pflege gemacht oder du hast zumindest darüber nachgedacht. Aber die große Belastung bei gleichzeitig schlechter Bezahlung lässt dich Ausschau nach anderen Alternativen halten. Super – hier findest du eine.

Als Lebenshelfer verbringst du viel Zeit mit jedem einzelnen Senior. Es ist nicht nur ein Bonus, wenn du auf jeden Menschen ganz individuell eingehst und eine vertrauensvolle Beziehung aufbaust, sondern es ist sogar deine wichtigste Aufgabe!

Möchtest du mehr wissen? Dann lies unseren neusten Artikel zum Thema:

[LINK]

Textprobe 4: Social-Media-Posts für den Erotikshop Pfirsich & Aubergine

01

Heute ist der Internationale Kuss-Tag!

Oder „International Kissing Day“, wie er auf Englisch heißt. Nicht, dass wir einen solchen Anlass bräuchten, um uns zu küssen, oder? Aber trotzdem: Vielleicht möchtet ihr heute ja doch euren Fokus noch mal ganz besonders darauf legen. :)

Den Kissing Day gibt es seit 2006. Und weil’s so schön passend ist, haben wir für euch ein paar Fun Facts recherchiert. Grundlage diesmal eine Studie aus Deutschland:

- 51% der Deutschen finden, dass sie gute Küsser sind.
- Nur 10 % finden, dass Küssen für eine Beziehung nicht wichtig ist.
- Mehr als die Hälfte der Befragten sagten, dass ein „richtiger“ Kuss mindestens 11 Sekunden dauern sollte.
- Etwa 40 % der Männer finden einen Kuss beim ersten Date okay, bei den Frauen sind es nur knapp über 30 %.
- Mehr als die Hälfte der Frauen geben auch Freundinnen mal ein Küsschen, bei Männern kommt das nur für ungefähr 30 % infrage.

Wir finden: Wenn schon Tag des Küssens ist, kann man euch mal ein bisschen freigiebiger verteilen. ;) Also, wen schnappt ihr euch heute?

2

„Über diese Sexthemen spricht niemand“ – wirklich?

Bei der Recherche für neuen Content für euch sind wir diesmal auf einen spannenden Artikel gestoßen. Er listet Dinge auf, über die Paare und selbst Freunde unter sich angeblich nicht sprechen. Wirklich? Uns erscheint das doch etwas veraltet.

Was sagt ihr dazu? Die Themen waren unter anderem:

- Pornos
- Dirty Talk
- Orgasmen (!)
- One-Night-Stands
- Swingen

Wir lehnen uns mal weit aus dem Fenster und behaupten, dass in unserer Community definitiv darüber gesprochen wird. Noch spannender vielleicht die Frage: Gibt es denn Themen, über die ihr wirklich nicht reden würdet oder redet?

Jetzt sind wir richtig neugierig … 😉

Textprobe 5: SEO-Text für die HandicapX, auf Keywords optimiert, Thema: Behindertenparkplatz

Keywords

behindertenparkplatz
schwerbehindertenparkplatz
behindertenparkplatz (vor der haustür) beantragen
behindertenparkplatz parkausweis
behindertenparkplatz rollstuhl
behindertenparkplatz größe
behindertenparkplatz kosten
behindertenparkplatz in der nähe
parken auf behindertenparkplatz
parkausweis
parkausweis für behinderte
behindertenparkplatz beantragen
parkausweis für schwerbehinderte
gehbehindert
parken behindertenparkplatz
blauer parkausweis
parkausweis schwerbehinderte
orange parkausweis
parkerleichterung für schwerbehinderte
wer darf auf behindertenparkplatz parken
parkerleichterung
wann darf man auf einem behindertenparkplatz parken
parkausweis für menschen mit behinderung

TF*IDF: parkplatz, behinderung, parkerleichterung, schwerbehindertenausweis, merkzeichen, behinderte, schwerbehinderte, behindertenparkausweis, menschen, ausweis, parken, fahrzeug, schild, personen, verkehr, rollstuhlfahrer, rollstuhl, antrag, gehbehinderung, zusatzschild, halteverbot, stunden, bußgeldkatalog, voraussetzungen, barrierefreiheit

Meta-Title

Behindertenparkplatz: Wer darf parken? | HandicapX

Meta-Description

Welchen Parkausweis braucht man? ✅ Wie bekommt man einen Behindertenparkausweis? ✅ Kosten für falsches Parken auf einem Behindertenparkplatz ✅ Mehr hier!

Der Behindertenparkplatz und andere Parkerleichterungen für Menschen mit Behinderungen

Behindertenparkplätze sind größer als gewöhnliche Parkplätze, bieten mehr Bewegungsfreiheit und liegen meist in unmittelbarer Nähe von Ein- und Ausgängen. Praktisch! Doch dürfen alle Menschen mit Behinderungen auf einem Behindertenparkplatz parken? Hier erfährst du, welcher Parkausweis für den Behindertenparkplatz notwendig ist, wie man ihn beantragt und welche Parkerleichterungen es in Deutschland noch gibt.

Das Wichtigste zum Behindertenparkplatz auf einen Blick

- Auf einem Schwerbehindertenparkplatz dürfen – wie der Name schon sagt – nur schwerbehinderte Menschen parken.
- Dazu müssen sie den EU-Parkausweis („blauer Parkausweis“) gut sichtbar im Auto hinterlegen.
- Es genügt nicht, die Voraussetzungen für den EU-Parkausweis zu erfüllen – er muss auch tatsächlich beantragt, genehmigt und vorgelegt werden.
- Wer über einen Ausweis zur Ausnahmegenehmigung über Parkerleichterungen („oranger Parkausweis“) verfügt, darf nicht auf einem Behindertenparkplatz parken, erhält jedoch andere Erleichterungen.
- Der Schwerbehindertenausweis genügt nicht als Parkausweis für schwerbehinderte Menschen.
- Wer widerrechtlich auf einem Schwerbehindertenparkplatz sein Fahrzeug abstellt, muss mit einem Bußgeld von 55 € und Folgekosten rechnen.

Diese Parkerleichterungen können Menschen mit Behinderungen erhalten

Schwerbehinderte Menschen können in Deutschland grundsätzlich drei Arten der Parkerleichterung erhalten:

1. Sie können den **blauen EU-Parkausweis** für behinderte Menschen beantragen, sofern sie die Voraussetzungen erfüllen. Er heißt offiziell „Parkausweis für Behinderte“.
2. Sie können den **orangenen Parkausweis** beantragen, der verschiedene Parkerleichterungen mit sich bringt, jedoch nicht das Parken auf Behindertenparkplätzen erlaubt. Der offizielle Name lautet „Ausnahmegenehmigung über Parkerleichterungen für besondere Gruppen schwerbehinderter Menschen“.
3. Sie können einen **persönlichen Behindertenparkplatz** (z. B. vor der Haustür) beantragen, sofern die Kriterien erfüllt sind.

Außerdem gibt es **in manchen Bundesländern Sonderregelungen**, die weitere Parkerleichterungen für schwerbehinderte Menschen schaffen. Die entsprechenden Dokumente gelten dann aber nicht deutschlandweit, sondern eben nur im jeweiligen Bundesland.

Exkurs: Was ist ein Behindertenparkplatz überhaupt?

Ein Behindertenparkplatz soll Menschen mit Behinderungen das Parken, aber auch das Erreichen von Eingängen (beispielsweise zu Geschäften) etc. erleichtern. Dazu muss der Behindertenparkplatz eine bestimmte Größe haben:

- Liegt der Behindertenparkplatz senkrecht zur Fahrbahn, muss er mindestens 6 Meter lang sein.
- Liegt er parallel zur Fahrbahn, sind sogar 7,50 Meter vorgeschrieben.

Außerdem schreiben die gesetzlichen Anforderungen für Behindertenparkplätze vor, dass der **Parkplatz barrierefrei erreichbar** sein muss und **nicht zu stark geneigt** sein darf. Auch eine **erschütterungsarme und rutschhemmende Oberfläche** ist vorgeschrieben. Das ist wichtig, damit der Behindertenparkplatz auch mit einem Rollstuhl sicher zu befahren ist.

Behindertenparkplätze werden meist durch **Zusatzschilder mit einem schwarzen Rollstuhl auf weißem Untergrund** gekennzeichnet (Zusatzschild 1044-10). Gerade auf Privatparkplätzen wie z. B. bei Supermärkten kommen auch andere Schilder vor, etwa das typische weiße P auf blauem Grund ergänzt durch ein **weißes Rollstuhlpiktogramm**. Eine Markierung auf der Fahrbahn ist übrigens nicht vorgeschrieben – das Schild genügt zur Kennzeichnung.

1. Möglichkeit der Parkerleichterung: EU-Parkausweis für Menschen mit Behinderung beantragen

Der blaue Behindertenparkausweis **berechtigt zum Parken auf Behindertenparkplätzen**. Den Antrag nimmt meist die Straßenverkehrsstelle oder das Ordnungsamt entgegen, je nach Bundesland. Kosten fallen dafür nicht an. Den Antrag kann die behinderte Person persönlich oder schriftlich stellen, sie kann sich aber auch durch eine bevollmächtigte Person vertreten lassen.

Allerdings genehmigt die Behörde den blauen Parkausweis nur, wenn **bestimmte Voraussetzungen** erfüllt sind. Diese sind:

- das Merkzeichen aG (außergewöhnliche Gehbehinderung) oder Bl (Blindheit) im Schwerbehindertenausweis
  oder
- eine Contergan-Schädigung mit beidseitiger Amelie (fehlenden Gliedmaßen) oder Phokomelie (fehlgebildeten Gliedmaßen)
  oder
- eine vergleichbare Behinderung (z. B. Amputation beider Arme)

Der blaue Parkausweis **gilt in der gesamten EU** und **erlaubt Menschen mit Behinderungen das Parken**

- auf gekennzeichneten **Behindertenparkplätzen** (in der Regel für bis zu 24 Stunden),
- im **eingeschränkten Halteverbot**, im **Zonenhalteverbot** und auf **Anwohnerparkplätzen** für bis zu 3 Stunden (mit Parkscheibe als Nachweis),
- auf **Parkplätzen mit Zeitbegrenzung** (durch Zusatzzeichen) auch über die zulässige Zeit hinaus,
- in **Fußgängerzonen**, in denen das Befahren während bestimmter Ladezeiten vorgesehen ist, während dieser Ladezeiten,
- in **verkehrsberuhigten Bereichen**, wenn dadurch andere Verkehrsteilnehmer nicht behindert werden und es keine andere Parkmöglichkeit in zumutbarer Entfernung gibt und
- in **Parkzonen mit Parkautomaten oder Parkuhren** kostenfrei und ohne zeitliche Begrenzung.

Achtung: Auf Parkplätzen vor Krankenhäusern, Arztpraxen etc. gelten häufig auch für Behindertenparkplätze Zeitbegrenzungen. Sie dienen dazu, dass möglichst viele Menschen mit Behinderungen die Praxis oder das Krankenhaus gut erreichen können, und müssen daher eingehalten werden.

Gilt der Parkausweis auf Behindertenparkplätzen im Ausland?

Der blaue EU-Parkausweis **gilt in allen Ländern der Europäischen Union**. Allerdings können die Bestimmungen der einzelnen Länder geringfügig abweichen. Es empfiehlt sich deshalb,

sich vor einer Reise ins EU-Ausland über die länderspezifischen Bestimmungen zu informieren.

LINK-TIPP

EU-Parkausweis für Personen mit Behinderung

Die Parkrechte und die Berechtigungen verbunden mit dem blauen EU-Parkausweis können je nach EU-Land unterschiedlich sein. Auf der folgenden Webseite der Europäischen Union (EU) kannst Du Dich ausgiebig über die jeweiligen Parkrechte und Bestimmungen der einzelnen EU-Ländern informieren.

› weiter

2. Möglichkeit: Ausnahmegenehmigung über Parkerleichterungen beantragen

Es gibt zwei besonders **wichtige Unterschiede** zwischen dem blauen und dem orangenen Parkausweis:

1. Im Gegensatz zum blauen Parkausweis gilt der orangefarbene Parkausweis nur in Deutschland.
2. Das Parken auf Behindertenparkplätzen ist mit dem orangefarbenen Parkausweis nicht erlaubt.

Davon abgesehen gelten jedoch dieselben Parkerleichterungen, wie sie für Inhaber des blauen Parkausweises vorgesehen sind. Folgende **Voraussetzungen** müssen erfüllt sein, damit der orangefarbene Parkausweis für Menschen mit Behinderung ausgestellt werden kann:

- **Merkzeichen G und Merkzeichen B** im Schwerbehindertenausweis und ein **Grad der Behinderung (GdB)** **von 80** oder mehr für Einschränkungen der Beine oder der Lendenwirbelsäule (sofern relevant für das Gehvermögen)
  oder
- **Merkzeichen G und Merkzeichen B** und ein **Grad der Behinderung von 70** oder mehr für Einschränkungen der Beine (oder Lendenwirbelsäule) und **zusätzlich ein Grad der Behinderung von 50** oder mehr durch Funktionsstörungen des Herzens oder der Lunge
  oder
- Erkrankungen mit **Morbus Crohn** oder **Colitis ulcerosa** und ein **Grad der Behinderung von 60** oder mehr
  oder
- ein **künstlicher Darmausgang** und zugleich eine **künstliche Harnableitung** und ein **Grad der Behinderung von 70** oder mehr

3. Möglichkeit: einen persönlichen Behindertenparkplatz beantragen

Unter bestimmten Umständen besteht die Möglichkeit, dass behinderte Menschen **einen Behindertenparkplatz vor der Haustür** beantragen können – oder auch in unmittelbarer Nähe zu ihrem Arbeitsplatz. Der Antrag wird, je nach Wohnort, beim zuständigen Straßenverkehrsamt gestellt. Allerdings ist die Genehmigung für einen persönlichen Behindertenparkplatz in der Nähe sehr viel schwieriger zu erhalten als für die oben genannten Parkausweise.

Für den Antrag müssen **folgende Unterlagen** vorgelegt werden:

- Schwerbehindertenausweis
- EU-Parkausweis mit Merkzeichen aG oder Bl
- ein ärztliches Attest, das bestätigt, dass die betroffene Person nicht oder nicht sehr weit gehen kann
- für einen Behindertenparkplatz vor der Haustür: den Mietvertrag
- für einen Behindertenparkplatz am Arbeitsplatz: Arbeits- oder Ausbildungsvertrag
- persönliche Begründung, warum es notwendig ist, einen Behindertenparkplatz zu nutzen

Die Behörde prüft unter anderem, ob wirklich eine Notwendigkeit für einen persönlichen Behindertenparkplatz besteht. Wer einen eigenen Stellplatz oder einen Garagenplatz hat, hat es wahrscheinlich mit dem Antrag schwerer. Auch müssen die örtlichen Gegebenheiten für einen Behindertenparkplatz überhaupt geeignet sein.

Wenn der Antrag genehmigt wird, wird der Behindertenparkplatz mit einem Schild mit Rollstuhlsymbol gekennzeichnet und erhält außerdem den **Hinweis „Mit Parkausweis Nr. …“** Nur wer diesen Parkausweis besitzt, darf folglich den Parkplatz nutzen.

Falschparken auf einem Behindertenparkplatz: Kosten und Folgen

Das Parken auf einem Behindertenparkplatz ohne Berechtigung – und Behindertenparkausweis – ist ein Verstoß gegen die Straßenverkehrsordnung. Laut Bußgeldkatalog wird dafür ein **Bußgeld von 55 €** fällig. Eventuelle **Verwaltungsgebühren** kommen hinzu.

Achtung: Selbst bei einer Panne ist das Parken auf einem Behindertenparkplatz tabu. Die Behörden können **Fahrzeuge abschleppen lassen**, die keine Berechtigung haben – die Kosten dafür hat der Fahrer selbst zu tragen.

Das **Halten (nicht Parken!)** auf einem Behindertenparkplatz ist hingegen erlaubt, sofern

- die Haltedauer maximal 3 Minuten beträgt,
- der Fahrer nicht aussteigt und
- das Auto bei Bedarf sofort weggefahren werden kann.

FAQ: Häufig gestellte Fragen rund um den Behindertenparkplatz

Reicht der Schwerbehindertenausweis, um auf einem Behindertenparkplatz zu parken?

Nein. Nur mit dem blauen EU-Parkausweis ist das Parken auf Behindertenparkplätzen erlaubt.

Dürfen andere Personen den Parkausweis nutzen?

Wenn eine behinderte Person selbst nicht in der Lage ist zu fahren, dann können andere Menschen die betroffene Person fahren und das Fahrzeug auch auf einem Behindertenparkplatz abstellen, sofern der blaue EU-Parkausweis vorhanden ist. Das gilt aber nur, wenn die behinderte Person im

Auto ist und die Fahrt ihrem Transport dient. Wer beispielsweise Besorgungen für eine behinderte Person erledigt, muss einen gewöhnlichen Parkplatz nutzen.

Warum bekommen blinde Personen einen Behindertenparkausweis?

Auch wenn blinde Personen nicht selbst fahren können, können andere Menschen sie zum Arzt oder zum Einkaufen fahren. Dann ist mit dem blauen Parkausweis auch das Parken auf dem Behindertenparkplatz gestattet.

Kann man einen Behindertenparkausweis auch ohne Auto und Führerschein beantragen?

Ja. Der Parkausweis ist an eine Person gebunden, nicht an ein Fahrzeug. Daher braucht man weder Auto noch Führerschein, um ihn zu beantragen.

Wo darf man mit einem Behindertenparkausweis nicht parken?

Auch Menschen mit Behinderungen, die über einen Parkausweis verfügen, dürfen nicht auf Privatgrundstücken, auf den persönlichen Behindertenparkplätzen anderer Menschen oder auf gemieteten Parkplätzen (mit individuellem Kfz-Kennzeichen ausgezeichnet) parken.

Quellen

https://www.vdk.de/deutschland/pages/themen/behinderung/9229/behindertenparkplaetze, Abruf 19.06.2022

https://www.bussgeldkatalog.org/halten-parken/behindertenparkplatz/, Abruf 19.06.2022

https://www.adac.de/rund-ums-fahrzeug/mobil-behinderung/parkerleichterungen-behinderte/, Abruf 19.06.2022

https://www.pflege-durch-angehoerige.de/behindertenparkplatz-parkausweis/, Abruf 19.06.2022

https://www.bussgeldkatalog.org/halten-parken/behindertenparkausweis, Abruf 19.06.2022

Textprobe 6: SEO-Text für Foodago, auf Keywords optimiert, Thema: Mehrwertsteuer in der Gastronomie

Keywords

mehrwertsteuer gastronomie
7 mehrwertsteuer gastronomie
7 oder 19 mehrwertsteuer gastronomie
mehrwertsteuer gastronomie deutschland
mehrwertsteuer getränke
mehrwertsteuer auf getränke
catering mehrwertsteuer
mehrwertsteuer essen
mehrwertsteuer restaurant

Meta-Title

Welche Mehrwertsteuer gilt in der Gastronomie? | Foodago

Meta-Description

7 % oder 19 % Mehrwertsteuer in der Gastronomie? ✅ Wie lange gilt das Entlastungspaket? ✅ Mehrwertsteuersätze einfach erklärt ➤ Hier alles Wichtige erfahren!

Mehrwertsteuer in der Gastronomie: 5 %, 7%, 16 %, 19 % – Hilfe?!

Für die Gastronomie war und ist die Pandemiezeit ohnehin nicht einfach. Aber besonders im Jahr 2020 war die Mehrwertsteuer in der Gastronomie ein fast undurchdringlicher Dschungel. Mittlerweile haben sich die ständigen Veränderungen etwas beruhigt und auch **für das Jahr 2022 scheint nun klar, wann 7 % und wann 19 % Mehrwertsteuer in der Gastronomie gelten**. Wir machen's dir einfach: Nach diesem Artikel hast du den Durchblick.

So funktioniert die Mehrwertsteuer in der Gastronomie in Deutschland

Deutschland ist nicht umsonst dafür bekannt, steuerlich herausfordernd zu sein. Das zeigt sich bei der Besteuerung von Lebensmitteln sehr schnell. Man unterscheidet nämlich hierzulande zwischen 7 und 19 % Mehrwertsteuer in der Gastronomie und auch generell, wenn es um Lebensmittel geht:

- **7 % Steuer** fallen auf sogenannte **Grundlebensmittel** an, z. B. Obst, Fleisch, Fisch, Milchprodukte und natürliches Wasser.
- **19 % Steuer** gelten für Genussmittel, also **„Luxuslebensmittel"**. Das sind fast alle Getränke (z. B. Mineralwasser, Wein, Bier, Spirituosen, Fruchtsäfte, Softdrinks, pflanzliche „Milch" und Kaffee), aber auch etwa Kaviar.

Aber aufgepasst: Diese Sätze gelten erst einmal allgemein nur für die Lebensmittel an sich. Betreibst du als Gastronom ein **Restaurant, bietest du nicht Lebensmittel an, sondern eine Dienstleistung**: Du stellst Sitzgelegenheiten zur Verfügung, leistest Service, hast Personal, spülst, servierst etc. Und Dienstleistungen werden in Deutschland zum größten Teil mit 19 % besteuert. Bedeutet: Im Restaurant liegt die Mehrwertsteuer auf Getränke ebenso wie die Mehrwertsteuer auf Essen bei 19 %.

Noch nicht kompliziert genug? Die Mehrwertsteuer für Catering und Take-away

Spannend wird es, wenn du Lebensmittel außer Haus zur Verfügung stellst. Bei Catering gilt für die Mehrwertsteuer grundsätzlich: **Catering ist eine Dienstleistung.** Du lieferst das Essen, vielleicht noch Tische und Stühle, holst hinterher wieder alles ab, möglicherweise stellst du sogar das Personal. Also: **19 %**.

Wenn du aber einen Lieferservice betreibst und einfach **Grundnahrungsmittel lieferst** – ohne Geschirr, ohne Personal, ohne Service –, dann kannst du auf dieses **Essen 7 %** Mehrwertsteuer berechnen. **Für Getränke beträgt die Mehrwertsteuer weiterhin 19 %.**

Spezialfall Imbiss: Restaurant-Mehrwertsteuer oder nicht?

Ist ein Imbiss ein Restaurant und muss damit 19 % Mehrwertsteuer auf Speisen berechnen? Oder wird das Essen eher nur abgeholt, sodass 7 % anfallen? Das ist die große Frage. Hier einige Indizien, die dir helfen, sie zu beantworten:

- Du bietest **Sitzgelegenheiten** an? Dann ist es ein Service – 19 %.
- Es gibt nur **Stehtische** oder gar keine Möbel? 7 %.
- Deine Kunden bekommen **Wegwerfgeschirr** und nehmen ihr Essen mit nach Hause? 7 %.
- Deine Kunden essen von **Porzellangeschirr**, das hinterher eingesammelt und gespült wird? 19 % (denn du leistest einen Service).

Außerdem musst du beachten, dass **Luxuslebensmittel (darunter fast alle Getränke) unabhängig davon mit 19 %** besteuert werden. Du siehst: Es ist wirklich sinnvoll, sich für die Bewältigung der Mehrwertsteuer in der Gastronomie in Deutschland einen guten Steuerberater an seine Seite zu holen.

Tipp: Eine gute elektronische Registrierkasse macht es dir leicht, die verschiedenen Steuersätze einzuspeichern. Brauchst du aber zwingend eine solche Kasse? Erfahre hier mehr über die Kassenpflicht in der Gastronomie.

Textprobe 7: Ratgebertext für die FranchiseMacher, Thema: Wann Sie kein Franchisesystem aufbauen sollten

6 Gründe dafür, dass Sie kein Franchisesystem aufbauen sollten

Wir sind große Fans von Franchisesystemen und begleiten seit vielen Jahren Unternehmer dabei, ihr Geschäftsmodell als Franchise zu skalieren. Aber bei aller Begeisterung: **Franchise ist nicht für jeden.** Franchising stellt besondere Anforderungen sowohl an das Geschäftsmodell als auch an den zukünftigen Franchisegeber. Die folgenden sechs Aspekte sollten Sie daher prüfen, wenn Sie vorhaben, ein Franchisesystem aufzubauen.

1. Ihr Geschäftsmodell ist zu komplex, um franchisierbar zu sein

Franchising ist faszinierend und stellte sich in den letzten Jahren auch als ziemlich krisensicher heraus. Dennoch eignet sich einfach nicht jedes Geschäftsmodell für ein Franchisesystem. Insbesondere **sehr komplexe Modelle mit vielen verschiedenen Dienstleistungen oder Angeboten** sind nicht franchisierbar. Denken Sie an berühmte Franchisesysteme wie McDonald's oder The Body Shop: Hier steht ein genau umrissenes Angebot im Zentrum, das an verschiedenen Standorten exakt reproduziert werden kann.

Eine Möglichkeit gibt es jedoch auch für komplexe Geschäftsmodelle: Sie können Ihr **Angebot auf eine Sparte bzw. eine Dienstleistung reduzieren** und diese im Rahmen eines Franchisesystems skalieren. Wichtig ist, dass ausreichend Fokussierung gegeben ist.

2. Sie haben kein Alleinstellungsmerkmal

Mit dem sogenannten **USP (engl. Unique Selling Proposition = Alleinstellungsmerkmal)** haben Sie sich sicher im Rahmen Ihrer Angebote und Ihres Marketings bereits beschäftigt. Für ein Franchisesystem ist das Alleinstellungsmerkmal noch wichtiger, denn das besondere **Angebot des Unternehmens muss an vielen unterschiedlichen Standorten herausragen** und gegen die Konkurrenz leicht zu verteidigen sein. Auch der Wiedererkennungswert des Unternehmens ist eng mit dem USP verbunden.

Der USP kann viele unterschiedliche Formen annehmen. Das Unternehmen Fielmann hat beispielsweise auf günstige Preise als USP gesetzt und sich damit einen Namen gemacht. Apple hingegen setzt seine höheren Preise durch, indem die Produkte als exklusiv und als Statussymbole vermarktet werden und ein starker Community-Gedanke aufgebaut wird. Amazon ist für besonders schnellen und – mit Prime-Mitgliedschaft – kostenlosen Versand bekannt, wieder andere Unternehmen punkten in Zeiten des Klimawandels mit einem Fokus auf Nachhaltigkeit.

Ihr USP **muss nicht zwingend nach außen hin sichtbar sein**, doch es sollte sich um ein echtes Alleinstellungsmerkmal handeln, das Ihr Geschäftsmodell deutlich von Mitbewerbern abgrenzt. Die folgenden Fragen können Ihnen helfen, Ihren eigenen USP zu definieren:

- Welches Problem lösen wir (idealerweise anders als andere Unternehmen)?
- Was funktioniert bei anderen Unternehmen nicht oder weniger gut als bei uns?
- Welche Wünsche der Zielgruppe sind bisher unerfüllt und werden durch unser Angebot erfüllt?
- Wie lautet unser Produkt- bzw. Dienstleistungsversprechen?
- Was sagen begeisterte Kunden über unser Angebot?

3. Ihr Konzept benötigt keine Menschen vor Ort

Heutzutage lassen sich viele Angebote rein online, gegebenenfalls mit einem kleinen lokalen Team in einer Zentrale abwickeln. Franchisesysteme leben jedoch davon, dass **Menschen an vielen verschiedenen Standorten für das Unternehmen präsent und aktiv** sind. Sie netzwerken an ihrem eigenen Wohnort, vertreten die Marke nach außen, gewinnen neue Kunden für das Unternehmen und sind Ihre Seismografen vor Ort.

Durch diesen Multiplikatoreffekt entwickelt ein Franchisesystem erst seine volle Kraft. Reine Onlinesysteme sind daher für ein Franchisekonzept nicht geeignet.

4. Sie haben keinen erfolgreichen Pilotbetrieb

Der Pilotbetrieb ist ein essenzieller Teil eines erfolgreichen Franchiseunternehmens. Unter anderem zeigt er Interessenten, dass **das Geschäftsmodell funktioniert** und wie es bereits in der Vergangenheit umgesetzt wurde.

Was ist ein Pilotbetrieb?

Der Pilotbetrieb ist sozusagen der **Praxistest für ein geplantes Franchiseunternehmen** und er ist im Europäischen Verhaltenskodex für Franchising ausdrücklich vorgesehen. Oft ist der Pilotbetrieb das bereits existierende Geschäft (das allerdings explizit als Pilotbetrieb geführt werden sollte), das später zum Franchisesystem aufgebaut wird. Zwingend notwendig ist das aber nicht: Ein Pilotbetrieb kann auch gezielt gegründet werden, um die Basis für das zukünftige Franchiseunternehmen zu schaffen.

Mithilfe des Pilotsystems testen Sie zum einen die **Tragfähigkeit des Geschäftsmodell** als solches, zum anderen auch sämtliche Innovationen, bevor sie in das gesamte Franchisesystem übertragen werden. Der Pilotbetrieb bleibt also auch nach Gründung des Franchisesystems bestehen. Idealerweise gibt es sogar mehrere Pilotbetriebe an mehreren Standorten. **Mindestens zwei Jahre Erfahrung** sollten Sie mit einem Pilotbetrieb bereits gesammelt haben, bevor Sie den Aufbau eines Franchisesystems anstreben.

5. Sie haben kein Kapital für den Aufbau des Franchisesystems

Der Aufbau eines Franchisesystems braucht Kapital, denn es handelt sich hier um eine **neue Firma, die von Grund auf aufgebaut werden muss**. All die üblichen Kosten – vom Personal über das Marketing bis hin zum Vertrieb –, die auch für das bisherige Geschäft angefallen sind, müssen erneut gedeckt werden.

Als Orientierung können dabei die **Kosten für die Gründung des Pilotbetriebs** dienen. Rechnen Sie als Faustregel mit diesen Beträgen, um herauszufinden, wie viel Sie in die Skalierung Ihres Geschäfts mindestens investieren sollten. Die Zahlen aus dem Pilotbetrieb sind außerdem von hoher Relevanz für Ihre zukünftigen Franchisepartner, die ja ebenfalls wissen müssen, wie viel Kapital sie für die Gründung einplanen sollten.

6. Sie arbeiten nicht gern mit Menschen zusammen

Es klingt wie eine Binsenweisheit, doch dieser letzte Aspekt ist nicht zu unterschätzen. Als Franchisegeber werden Sie sehr häufig **im intensiven Kontakt mit Menschen sein**. Das betrifft zum einen Ihre Mitarbeiter in der Zentrale, zum anderen aber auch die vielen Unternehmerinnen und Unternehmer, die mit Ihrer Hilfe und mit Ihrem Konzept ihre eigene Selbstständigkeit aufbauen wollen.

Zu den Pflichten eines Franchisegebers gehört es unter anderem, **neue Franchisepartner umfassend zu schulen**. Das betrifft die wichtige Erstschulung zu Themen wie Kundengewinnung, Know-how zum Geschäftsmodell, kaufmännischem Grundwissen und vielem mehr. Aber auch die kontinuierliche Weiterbildung der Franchisepartner fällt in das Aufgabenfeld des Franchisegebers. Manche dieser Aufgaben können Sie mit der Zeit an Mitarbeiter abgeben. Den Kontakt zu und die Arbeit mit Menschen sollten Sie als Franchiseunternehmer dennoch mögen.

Ein eigenes Franchisesystem aufbauen – wie geht das?

Sie haben diese sechs Punkte durchgearbeitet und keine Hindernisse gefunden? Motiviert Sie der Gedanke, mit einem Franchisesystem **in kurzer Zeit auf 6-stellige Umsätze zu skalieren** und mit Ihrem Geschäftsmodell anderen Menschen eine erfolgreiche Selbstständigkeit zu ermöglichen? Wir von den FranchiseMachern begleiten als Mentoren, Sparringspartner und Coaches Franchiseunternehmer und diejenigen, die es gern werden möchten, beim konsequenten und erfolgreichen Aufbau.

In einem **kostenfreien Gespräch** finden wir mit Ihnen heraus, ob Ihre Geschäftsidee das Potenzial zum Franchiseunternehmen hat.

Textprobe 8: Ratgebertext für skillmasters, Thema: Learning-Management-Systeme

LMS, Autorentool und DAP – was ist das überhaupt?

Wenn du dich damit beschäftigst, deine Anwenderschulungen zu digitalisieren, stößt du auf verwirrende Fachbegriffe: Was sind LMS, Autorentool und DAP und was davon brauchst du? Nach diesem Artikel hast du Klarheit.

Digitale Anwenderschulungen: Du brauchst das Rad nicht neu zu erfinden

Dein Team hält zu eurer Software bzw. im Rahmen eurer Beratungsleistung analoge Anwenderschulungen – und diese bringen euch an eure Kapazitätsgrenzen? Um im IT-Bereich zu skalieren, **führt der Weg früher oder später fast zwingend hin zu E-Learning**, also zu digitalen Anwenderschulungen, die mit deutlich geringerem Personaleinsatz durchgeführt werden. So setzt du deine Fachkräfte effizienter ein und verbesserst Kundenbeziehungen, Service und nicht zuletzt auch deinen Umsatz.

Für manche unserer Kunden und Kundinnen ist es der logische Schritt, ihre analogen Schulungen einfach aufzuzeichnen und digital zur Verfügung zu stellen. Dabei wirst du schnell feststellen, dass **Kunden digitale Inhalte nicht nutzen, wenn sie nicht entsprechend aufbereitet wurden**. Bei dieser Aufbereitung für das digitale Format helfen dir

- das Learning-Management-System (LMS),
- das Autorentool und
- die Digital Adoption Plattform (DAP).

Du brauchst das Rad also nicht neu zu erfinden. Schauen wir uns diese Hilfen genauer an.

LMS – das Learning-Management-System

Ein Learning-Management-System bildet die **Schnittstelle zwischen dem Lehrmaterial und den Lernenden**. Hier finden diejenigen, die an den Schulungen teilnehmen, ihre Materialien – Texte, Videos oder Präsentationen, aber auch viele weitere Formate, die speziell für das digitale Lernen konzipiert sind. Die unterscheiden sich nämlich deutlich von Formaten für analoges Lernen!

Auch für dich als die Person, welche die Schulung erstellt, ist das LMS wichtig. Es hilft dir, **Lerninhalte an einem leicht zugänglichen Ort** übersichtlich zu sammeln, zu organisieren und den richtigen Personen zuzuteilen. Du kannst unterschiedliche Lerngruppen anlegen – was gerade im IT-Bereich sehr wichtig ist, wenn du verschiedene Unternehmen zu verschiedenen Themen betreust und dort jeweils andere Mitarbeitende Zugriff auf die Inhalte haben sollen.

Ein LMS kann aber noch viel mehr: Du kannst einzelne Inhalte oder ganze Lernpfade erstellen, unterschiedlichen Lerngruppen ausgewählte Schulungsteile zugänglich machen, die Fortschritte der Lernenden tracken, Lernergebnisse messen und vieles mehr. Ein Learning-Management-System lässt deine Lernzielgruppen individuell sowie zeitlich und örtlich unabhängig lernen und bietet dir die Möglichkeit, mit digitalen Schulungen zu skalieren.

Aber wie kommen die Inhalte ins LMS? Dafür gibt es das Autorentool.

Das Autorentool – digitale Lerninhalte erstellen

Viele LMS bieten inzwischen zumindest eine rudimentäre Möglichkeit, auch Lerninhalte zu erstellen. Doch ein Autorentool ist genau dafür konzipiert und **umfasst weit bessere Funktionen**. PowerPoint-Präsentationen oder Videos hochzuladen, genügt nämlich längst nicht mehr, um digital die Aufmerksamkeit zu fangen.

Mit einem guten Autorentool schöpfst du das Potenzial und die Vorteile des E-Learnings aus, indem du

- diverse Lernformate nutzt (von einfachen Folien bis hin zu Virtual Reality).
- Aspekte der digitalen Didaktik beachtest und in deine Lerninhalte integrierst.
- verschiedene Lernzielgruppen mit unterschiedlichen Lernzielen anlegst.
- unterschiedliche Lerntypen berücksichtigst und bedienst.

Im Bereich der IT-Anwenderschulungen gibt es aber noch eine weitere Besonderheit, der selbst ein gutes LMS gekoppelt mit einem Autorentool nicht gerecht wird. Das betrifft das **Lernen direkt in der betreffenden Software**. Der Umweg über das LMS entfällt also bzw. das LMS dient nur dem Schaffen von Grundlagen oder dem Vertiefen von Wissen. Das eigentliche Lernen findet über die Digital Adoption Platform statt.

DAP – Digital Adoption Platform

Digitale **Change-Prozesse stoßen nicht selten auf Widerstand**. Man ist schließlich schon seit Jahren mit den bisherigen Tools gut ausgekommen – warum sollte man jetzt den Aufwand auf sich nehmen, den Umgang mit einer neuen Software zu erlernen?

Digital Adoption Platforms dienen gerade im IT-Bereich dazu, den **Widerstand der digitalen Transformation gegenüber zu verringern**, Offenheit zu schaffen und den Übergang zu erleichtern. Anstatt die Mitarbeitenden endlosen Schulungen auszusetzen, werden Möglichkeiten geboten, direkt in der neuen Software zu lernen – diese also von Beginn an zu verwenden und in der Anwendung kennenzulernen.

In der Digital Adoption – der digitalen Akzeptanz – geht es darum, dass Menschen die **neue Technologie so leicht und allumfassend wie möglich begreifen** und ihr gesamtes Potenzial erschließen. Dazu tragen DAPs mit intuitivem Lernen bei: Schulungsinhalte werden direkt in der Software eingeblendet, und so bewegt sich der Lernende intuitiv und doch geführt durch die neue Software und lernt hands-on.

Die Vorteile: Die Lernenden erhalten Informationen, wo und wann sie benötigt werden, bekommen also einen **direkten Performance Support**. Sie lernen im tatsächlichen Kontext und empfinden die Schulung als hoch relevant. Dadurch werden sie zügig befähigt, die neue Software anzuwenden, lernen nachhaltiger und schneller und erlangen ein ganzheitliches Verständnis für die Möglichkeiten.

Die Lernplattform von skillmasters: LMS, Autorentool und DAP in einem

Der Markt bietet zahlreiche Lernplattformen, die für unterschiedliche Projekte und Branchen geeignet sind. Die meisten davon sind auf Corporate Learning ausgerichtet, also auf Lerninhalte, die für Mitarbeitende im eigenen Unternehmen gedacht sind (z. B. für Onboarding, Weiterbildung, Compliance etc.).

Für die Digitalisierung von Anwenderschulungen in der IT-Branche kommen nur sehr wenige Tools infrage. Sie unterscheiden sich beispielsweise dadurch, dass leicht Zugänge für Externe – also die Unternehmenskunden – geschaffen und Schulungsinhalte differenziert geteilt werden können.

Unter den geeigneten Tools gibt es wiederum nur einzelne, die ein LMS überhaupt mit einem Autorentool vereinen. Und in der **Vereinigung aller drei Komponenten – LMS, Autorentool und DAP** – ist die Lernplattform von skillmasters einzigartig. Sie wurde speziell für Anwenderschulungen in der IT-Branche konzipiert und auf die Anforderungen dieser besonderen Situation zugeschnitten.

Mit dieser Lernplattform kannst du unter anderem

- Lerninhalte erstellen (Autorentool),
- verschiedenen Lernzielgruppen in den Unternehmen deiner Kunden und Kundinnen spezifische Inhalte zuweisen (LMS),
- mit Guides und Hotspots per Schnittstelle gezielt durch die Software führen (DAP),
- dank des Didaktik-Guides deine Inhalte nach Aspekten der digitalen Didaktik aufbereiten – auch wenn du kein Vorwissen hast –,
- auf deine Lernerpersonas eingehen und
- einzelne Inhalte einfach per Klick teilen und versenden, etwa auch im Rahmen deines Kundensupports.

Das vielleicht Wichtigste dabei: Da die **Plattform speziell für die IT-Branche konzipiert** wurde, findest du hier nur die Funktionen, die für deine Zwecke wirklich nützlich sind. Du musst nicht etwa drei unterschiedliche Softwares – LMS, Autorentool und DAP – in voller Breite erlernen, sondern nutzt die ausgewählten und sorgfältig zugeschnittenen Funktionen, die exakt die sind, die du benötigst.

Übrigens: Natürlich leben wir, was wir predigen, und nutzen unsere Plattform selbst, um auch dich per DAP intuitiv an die Plattform heranzuführen. Leichtes Lernen und schnelle Ergebnisse!

Fazit: LMS, Autorentool und DAP branchenspezifisch auswählen

Wer in der IT-Branche **Anwenderschulungen in hoher Qualität digital umsetzen** möchte, kommt mit einem Learning-Management-System allein nicht ans Ziel. Ein Autorentool mit didaktischer Unterstützung und die Digital Adoption Plattform für das intuitive Lernen direkt in der Software sind nahezu unerlässlich.

Für die IT-Branche ist das Angebot an passenden Lernplattformen derzeit jedoch sehr eingeschränkt. Die **Lernplattform von skillmasters vereint die drei wichtigen Elemente** und ist auf die Anforderungen digitaler Anwenderschulungen zugeschnitten. Gern erzählen wir dir mehr und geben dir Einblicke in die Arbeit damit. Melde dich kostenlos zum Erstgespräch!

Textprobe 9: Whitepaper zum Thema Selbstständigkeit für lebenshelferwerden.de

Selbstständig – aber richtig!

5 Tipps für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit

Ohne Zweifel **bietet eine Selbstständigkeit größere Freiheiten** als die allermeisten Tätigkeiten in einem Angestelltenverhältnis: Freie Wahl der Kunden, oftmals flexible Zeiteinteilung und die Möglichkeit, selbst über die Arbeitsaufgaben zu entscheiden – diese Dinge locken Menschen, die sich nach beruflicher Erfüllung sehnen.

Auf der anderen Seite **stellt eine Selbstständigkeit auch andere Anforderungen** an den Gründer oder die Gründerin. Der Arbeitsalltag muss plötzlich komplett selbst organisiert werden, bekannte Strukturen fallen weg, und gerade Erstgründer sorgen sich, ob sie genügend Aufträge werden gewinnen können.

In der Realität ist eine Selbstständigkeit nicht unbedingt ein Zuckerschlecken – auf der anderen Seite aber auch kein Hexenwerk. Ein starkes Warum, eine sorgfältige Planung und natürlich die Unterstützung durch Menschen, die den Weg bereits gegangen sind, steigern die Erfolgschancen enorm. Wir haben aus unserer Arbeit mit Gründern fünf wichtige Tipps zusammengetragen, mit denen Sie Ihre **Selbstständigkeit von Beginn an auf Erfolg ausrichten** können.

5 Tipps für Ihre erfolgreiche Selbstständigkeit

Die folgenden Tipps mögen Ihnen einfach – beinahe offensichtlich – erscheinen. Wir möchten Sie dennoch ermutigen, genau zu lesen und die Hinweise zu verinnerlichen. Viele Erstgründer erhoffen sich vor allem **konkrete Marketingstrategien oder Tipps zur Kundengewinnung**. Diese sind leicht zugänglich (allein eine Google-Suche liefert über 80 Millionen Ergebnisse), für sich allein genommen jedoch völlig wirkungslos. Erst auf einer Basis, wie unsere fünf Tipps sie bereiten, können konkrete Strategien überhaupt greifen. Machen Sie daher nicht den Fehler, diese essenziellen Grundlagen zu überspringen, sondern nutzen Sie die Gelegenheit, sich ein wertvolles Fundament aufzubauen.

1. Finden Sie Sinn in Ihrer Tätigkeit

Einer der häufigsten Gründe, warum Menschen sich selbstständig machen, ist die gefühlte Sinnleere in der bisher ausgeübten Tätigkeit. Wer jahrelang eine Arbeit tut, die sinnlos scheint oder nur selten anerkannt wird, der weiß, **wie zermürbend diese Leere sein kann**. Nicht selten trägt gerade diese Sinnlosigkeit zu einem Burnout bei.

In einer Selbstständigkeit fällt die Motivation von außen – beispielsweise durch den Chef, die klaren Arbeitsaufgaben oder die Jahresziele – weg. Gründer müssen in der Lage sein, **sich selbst zu ihrer Arbeit zu motivieren**, gerade auch wenn das bedeutet, die Komfortzone zu verlassen, neue Dinge auszuprobieren oder dranzubleiben, wenn es holprig wird. Diese Motivation ziehen Sie als Selbstständige oder Selbstständiger aus Ihrem Sinn.

Was hat es mit diesem Sinn auf sich? Eine sinnvolle Arbeit bereitet Ihnen Freude, lässt Sie morgens mit guter Laune in den Tag starten und ermöglicht es Ihnen, für Ihre Kundinnen und Kunden auch mal die Extrameile zu gehen. Selbstverständlich möchten Sie mit Ihrer Selbstständigkeit Geld verdienen. Doch vor allem möchten Sie **das Gefühl haben, dass Ihre Arbeit wertvoll ist**. Diese Sinnhaftigkeit steht an erster Stelle und macht den Chef, der Ihnen im Nacken sitzt, überflüssig – Sie wollen ja arbeiten.

Was Menschen als sinnvoll empfinden, ist natürlich sehr unterschiedlich. Einen Beitrag zur Gesellschaft zu leisten, älteren oder hilfebedürftigen Menschen zu helfen, das Leben eines anderen zu verbessern oder etwas Gutes für den Planeten zu tun – das sind Beispiele für Tätigkeiten, die vielen Menschen sinnvoll erscheinen. Haben Sie bereits eine Idee für Ihre Selbstständigkeit? Welche Arbeit würde Ihnen ein Gefühl der Sinnhaftigkeit geben? Was würde Sie erfüllen? Klare Antworten auf diese Fragen sind die **absolute Basis für Ihre erfolgreiche Selbstständigkeit**.

2. Starten Sie mit einem Plan

Während die Frage nach dem Sinn unsere emotionale Seite anspricht, geht es in diesem zweiten Schritt um die logische, analytische Seite, die wir ebenfalls alle in uns tragen. Wenn Sie angestellt arbeiten, **folgen Sie in Ihrer Arbeit einem klaren Plan**. Dieser wird Ihnen von außen vorgegeben. In der Selbstständigkeit sind Sie selbst dafür verantwortlich, sich einen solchen Plan zu schaffen – und zwar nicht nur für Ihre tägliche Arbeit, sondern auch für Ihre Organisation, Ihre Buchhaltung, Ihre Kundengewinnung etc.

Zu einem gelungenen Start in die Selbstständigkeit gehört also beispielsweise ein **Businessplan**. In diesem halten Sie unter anderem fest, welches Produkt oder welche Dienstleistung Sie für genau welche Zielgruppe anbieten. Sie betrachten den aktuellen Markt und schätzen ein, wie groß der Bedarf an Ihrem Angebot ist und wie Ihre Erfolgschancen stehen. Sie analysieren, welche Wettbewerber es gibt und was Sie besser machen können als diese.

Auch eine **solide Finanzplanung** darf nicht fehlen. Schließlich müssen Sie überblicken können, ab welchem Zeitpunkt Sie von Ihrer Selbstständigkeit leben können, welche finanziellen Mittel Sie bis dahin benötigen und woher diese kommen. Ihre Ausgaben, die für den Aufbau der Selbstständigkeit anfallen, sollten ebenfalls enthalten sein.

Vielleicht bemerken Sie beim Lesen bereits, dass das Themenfelder sind, mit denen Sie sich noch nie beschäftigt haben, und dass Sie nicht wissen, wie genau Sie vorgehen sollen. Wenn Sie sich zum ersten Mal selbstständig machen, empfehlen wir Ihnen unbedingt, **Ihre Planung nicht allein auszuarbeiten**. Vielleicht möchten Sie als Teil eines Franchisekonzepts mit einer bereits bewährten Geschäftsidee starten, oder Sie lassen sich von einem Gründungsberater begleiten, damit Ihre Planung auf einem sicheren Fundament steht.

3. Erarbeiten Sie sich das richtige Mindset

Auch dieser Punkt ist ausgesprochen wichtig für Ihre erfolgreiche Selbstständigkeit. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis Sie in Ihrer Selbstständigkeit auf Herausforderungen stoßen werden – ebenso wie auch im Angestelltenverhältnis Schwierigkeiten nicht ausbleiben. Die Frage ist: **Wie gehen Sie damit um?**

Erfolgreiche Selbstständige betrachten Herausforderungen nicht aus der Perspektive des „Opfers“: Sie geben nicht den äußeren Umständen, dem Zufall oder gar anderen Personen (beispielsweise ihren Kunden) die Schuld daran, dass etwas nicht funktioniert hat. Vielmehr analysieren sie die Situation, **lernen aus ihren Fehlern und finden Lösungen**.

Es ist leicht zu sagen, der Markt gebe einfach nicht mehr her oder Kunde XY habe sich nicht korrekt verhalten. Doch wirklich erfolgreiche Selbstständige finden selbst in einem schwierigen Markt einen Weg, Menschen auf sich aufmerksam zu machen. Im Umgang mit schwierigen Kunden finden sie Wege, ihre Kommunikation und ihren Service zu verbessern und ähnlichen Problemen in Zukunft bereits im Voraus vorzubeugen.

Ein solches **Mindset lässt sich trainieren** wie ein Muskel – nicht von heute auf morgen, aber durch konstante Wiederholung. Ein Erfolgsmindset können Sie sich zum Beispiel mithilfe dieser Schritte aufbauen:

1. **Bewusst werden.** Bevor Sie etwas verändern können, müssen Sie zunächst einmal wissen, was es ist. Beginnen Sie also damit, Ihren eigenen Gedanken und Worten zuzuhören. Wo schieben Sie die Verantwortung von sich fort oder geben anderen die Schuld an Ihrer Situation? Schreiben Sie diese Dinge auf. Beispiel: „Ich weiß zu wenig über die Selbstständigkeit. Das kann nicht klappen."

2. **Nutzen erkennen.** Alle unsere Gedanken haben einen Nutzen – sonst hätten wir sie nicht. Analysieren Sie im nächsten Schritt, welcher Nutzen hinter negativen Gedanken steckt. In unserem Beispiel „Ich weiß zu wenig über die Selbstständigkeit" könnte zum Beispiel der Nutzen liegen: „… und deshalb sollte ich diesen Schritt gar nicht erst gehen und kann mit gutem Gewissen in meinem bequemen Job bleiben, auch wenn ich damit nicht so zufrieden bin."

3. **Entscheidung treffen.** Sind Sie wirklich bereit, diese Denkweise zu verändern? Vielleicht bemerken Sie, dass Sie auf inneren Widerstand stoßen und Ihre Denkweise rechtfertigen. Das ist Ihr gutes Recht – verändern können Sie aber auf diese Weise nichts. Die Entscheidung liegt bei Ihnen.

4. **Denkweise umprogrammieren.** Wenn Sie sich für die Veränderung entscheiden, erschaffen Sie jetzt eine neue Denkweise, welche die bisherige ersetzen wird. In unserem Beispiel „Ich weiß zu wenig über die Selbstständigkeit" könnte das sein: „Alles, was ich wissen muss, kann ich lernen. Das haben auch andere schon vor mir getan." Ersetzen Sie ab jetzt Ihre alte Denkweise durch diese neue, bis die neue völlig automatisiert in Ihre Gedanken übergegangen ist.

Nicht zuletzt ist es natürlich wichtig, zu üben – und das am besten jedes Mal, wenn Ihnen ein hinderlicher Satz in den Kopf kommt. Das ist gerade am Anfang zäh und wird Sie herausfordern. Damit ist das Antrainieren eines Erfolgsmindsets auch zugleich eine wunderbare Übung für Ihre zukünftige Selbstständigkeit, denn auch dort werden Sie neue Denkweisen immer wieder bewusst wählen und einüben.

Übrigens: Auch eine **positive Lebenseinstellung** gehört zu einem Erfolgsmindset. Glauben Sie, dass Krisen auch Chancen sein können? Dass Sie sehr viel von dem schaffen können, was Sie sich vorstellen? Dass das Leben grundsätzlich für Sie ist? Dann haben Sie das Potenzial, mit Ihrer Selbstständigkeit sehr erfolgreich zu werden.

4. Bauen Sie ein starkes Netzwerk auf

Selbstständige haben in unserer Gesellschaft den Ruf, „selbst und ständig“ zu arbeiten und „Einzelkämpfer“ zu sein. Sie haben jedoch die Wahl, ob Sie tatsächlich so arbeiten wollen – notwendig ist es jedenfalls nicht. Ein starkes **Netzwerk unterstützt Sie in allen Phasen Ihrer Selbstständigkeit**, vom Kontakt mit dem allerersten Kunden bis hin zur jahrelang etablierten Präsenz in Ihrem Markt.

Was ist mit Netzwerk gemeint? Ihr Netzwerk besteht aus Menschen, denen Sie helfen können und die Ihnen helfen können. Sagen wir beispielsweise, dass Sie Hypnosesitzungen gegen Ängste anbieten. Wertvolle Netzwerkpartner könnten für Sie dann unter anderem Zahnärzte oder Fahrlehrer sein, die davon profitieren, ihre eigenen Kunden an Sie weiterzuvermitteln. Aber auch andere Hypnosetherapeuten können zu Ihrem Netzwerk gehören – schließlich hilft der **Austausch unter Kollegen** allen weiter, man kann sich gemeinsam weiterbilden, Herausforderungen besprechen oder auch Kunden weiterleiten, denen man selbst aktuell nicht helfen kann.

Ihr Netzwerk **trägt also entscheidend zu Ihrer Kundengewinnung bei**, kann aber auch auf persönlicher Ebene und zum Erfahrungsaustausch nützlich sein. Es ist möglich, auch als Selbstständige oder Selbstständiger in ein Team eingebunden zu sein. Der Rückhalt, der daraus entstehen kann, ist ebenfalls sehr wertvoll. Wer im Rahmen eines Franchisekonzepts gründet, profitiert in der Regel sowohl von einem bereits vorhandenen Netzwerk als auch von Begleitung beim Aufbau des eigenen Geschäfts.

5. Machen Sie nicht alles allein

Einer der häufigsten Fehler beginnender Gründerinnen und Gründer ist der Versuch, alles selbst zu meistern. Sie haben sich jedoch mit einer klaren Vision selbstständig gemacht und verfolgen mit Ihrer Arbeit ein wichtiges Ziel – und in den allermeisten Fällen bedeutet das, **dass Sie Folgendes nicht sind**: Buchhalter, Steuerfachkraft, Webdesigner, Flyer-Designer, Werbetexter, Suchmaschinenexperte, Werbekampagnen-Profi, Rechtsbeistand und vieles mehr.

Gerade am Anfang Ihrer Selbstständigkeit müssen Sie wahrscheinlich Ihr Geld beisammenhalten. Dann ist die Versuchung groß, die eigene Website selbst zu basteln, die Steuern selbst dem Finanzamt zu melden und das eigene Logo zu designen. Bedenken Sie jedoch zwei Dinge: Zum einen haben Profis viele Jahre damit verbracht, in diesen Sachen richtig gut zu werden – Ihr eigenes Ergebnis kann dahinter nur zurückbleiben. Zum anderen **kosten all diese Dinge Sie zwar nicht direkt Geld, jedoch überproportional viel Zeit**, die Sie besser in den Aufbau Ihres Geschäfts investiert hätten.

Es zahlt sich aus, am Anfang Geld in gut ausgewählte Maßnahmen zu investieren und dafür den vollen Fokus auf die eigene Kompetenz zu richten. Je mehr Zeit Sie dafür haben, desto schneller werden Sie erste Kunden gewinnen, die Sie wiederum bezahlen, sodass Sie mehr Geld investieren können, um andere Dinge abzugeben. Im Idealfall lassen Sie sich sogar **intensiv von jemandem begleiten**, der bereits anderen Menschen geholfen hat, sich erfolgreich selbstständig zu machen. Es ist wahr, dass Sie (fast) alles allein lernen können – doch wie viele Jahre sind Sie bereit, dafür zu opfern?

Erstgründer und -gründerinnen sollten sich beraten lassen

Wer die richtige Einstellung mitbringt, kann grundsätzlich mit einer Selbstständigkeit erfolgreich werden. Es ist wahr, dass es dabei **viel Neues zu lernen** gibt – doch Sie haben sich auch während Ihrer Ausbildung oder Ihres ersten Jobs viel Neues erarbeitet. Entscheidend ist, dass Sie die Bereitschaft zum Lernen mitbringen.

Bei all dem gilt jedoch auch: Es gibt stets den schnellen und den langsamen Weg. Sicher ist es möglich, dass Sie sich jeden Schritt selbst erarbeiten, alles allein herausfinden und mithilfe von Versuch und Irrtum nach mehreren Anläufen schließlich Erfolg haben. Ein einfacherer und zielführenderer Weg ist es, **die Abkürzung zu nehmen** – indem Sie sich an Menschen wenden, die bereits dort sind, wo Sie hinwollen.

Wenn Sie zum ersten Mal gründen, scheuen Sie sich nicht davor, **einige der zahlreichen Beratungsangebote** in Anspruch zu nehmen, die in Deutschland zur Verfügung stehen. Viele davon sind kostenlos oder kostengünstig, jedoch kann sich auch eine Investition auszahlen, wenn Sie den Anbieter sorgfältig auswählen. Erste Anlaufstellen für kostenfreie Beratungen können zum Beispiel sein:

- die Agentur für Arbeit, wo Sie grundlegende Informationen und Empfehlungen für weitere Beratungsangebote bekommen
- das Existenzgründungsportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie
- die Industrie- und Handelskammer bzw. die Handwerkskammer (für Freiberufler das Institut für Freie Berufe)
- bundeslandspezifische Angebote, die Sie online finden können

Tipp: Wenn Sie sich entscheiden, für eine Begleitung in die Selbstständigkeit Geld zu investieren, wenden Sie sich unbedingt an jemanden, der selbst Erfahrung in der Selbstständigkeit gemacht und anderen dazu verholfen hat. So stellen Sie sicher, dass Sie nicht nur theoretisches Wissen erwerben, sondern Tipps bekommen, die auch in der Praxis funktionieren.

Weitere Möglichkeit der Beratung und Begleitung: ein Franchisesystem

Ein Franchiseunternehmen stellt eine Geschäftsidee, die dazugehörige Marke und umfassende Schulungen zur Verfügung, damit Menschen (meist ohne Erfahrung in der Selbstständigkeit) in diesem Rahmen ihre Existenz gründen können. Als Franchisenehmer bekommen Sie so einen bereits erprobten Fahrplan für den Aufbau Ihres Geschäfts an die Hand, und der Franchisegeber unterstützt Sie mithilfe von Schulungen und anderen Angeboten beim Aufbau.

Auf der anderen Seite haben Sie als Franchisenehmer weniger Freiheit in Bezug auf die Geschäftsidee. Schließlich arbeiten Sie im Namen einer bestimmten Marke und müssen sich somit auch an deren Ideen und Gedanken halten. Wenn Sie sich für diese Möglichkeit interessieren, wählen Sie also unbedingt ein Franchiseunternehmen aus, dessen Mission Sie begeistert und mit dem Sie sich identifizieren können.

Fazit: Eine Selbstständigkeit ist kein Hexenwerk

Wer noch nie selbstständig gearbeitet hat, hat oft einen großen Respekt vor dem Schritt in die Selbstständigkeit. Diese neue Art zu arbeiten erscheint mystisch, als gäbe es nur einige wenige Eingeweihte. Tatsächlich lässt sich die **Selbstständigkeit erlernen wie eine Fremdsprache** oder ein neues Hobby. Der Weg steht jedem offen – es bietet sich jedoch an, sich unterstützen zu lassen. Schließlich lernen die wenigsten Menschen Englisch, nur indem sie ein Wörterbuch lesen.

Lernen Sie die SeniorenLebenshilfe kennen

Wenn Ihnen alte Menschen am Herzen liegen und Sie sich eine **selbstständige Tätigkeit mit Sinn** wünschen, kommt vielleicht die Arbeit als Lebenshelfer oder Lebenshelferin für Sie infrage. Die **Lebenshelfer des Franchiseunternehmens SeniorenLebenshilfe** betreuen deutschlandweit Senioren, die auch im hohen Alter noch selbstbestimmt im eigenen Zuhause leben möchten. Dabei arbeitet jeder Lebenshelfer direkt an seinem eigenen Wohnort und mit einem festen Kundenstamm an Senioren – die ideale Basis für eine vertrauensvolle, wertschätzende Beziehung. Mehr über die Arbeit als Lebenshelfer erfahren Sie unter https://lebenshelferwerden.de/.