



07.D2

ARBEITSBLATT

ÜBER-MICH-SEITE



Lesezeit:	4 Minuten
Niveau:	Basiswissen
Ziel:	Die eigene Geschichte strukturiert erfassen und in eine überzeugende Über-mich-Seite verwandeln.
Veröffentlicht:	06/2026
Aktualisiert:	-

Hinweise zur Verwendung

Nur zur eigenen Verwendung. Nutzung auf eigene Verantwortung. Ersetzt keine Fachberatung. Aktualität beachten.
Ausführliche Nutzungshinweise: wildvariety.de/nutzungsrechte-downloads/.



IHRE ÜBER-MICH-SEITE: VOM ROHMATERIAL ZUM FERTIGEN TEXT

Diese Vorlage hilft Ihnen, Ihre Geschichte so zu erzählen, dass sie bei den richtigen Menschen ankommt. Sie führt Sie in sechs Schritten vom Rohmaterial zum fertigen Text – inklusive Formulierungshilfen, einem durchgehenden Beispiel und Lösungen für die häufigsten Stolpersteine.

Inhalt

Teil 1: Bestandsaufnahme	3
Teil 2: Ihre Geschichte	3
Teil 3: Warum Sie tun, was Sie tun	3
Teil 4: Ihre Expertise	4
Teil 5: Wie Sie arbeiten	4
Teil 6: Persönliches	4
Formulierungen verfeinern	5
Was funktioniert – was nicht	5
Beispiel: fertige Struktur	6
Häufige Stolpersteine	6



TEIL 1: BESTANDSAUFNAHME

Halten Sie zunächst die Basisfakten fest:

- Name
- Beruf / Tätigkeit
- Seit wann selbstständig
- Standort

Beschreiben Sie anschließend Ihre Zielgruppe:

- Wen bedienen Sie hauptsächlich?
- Welches Problem lösen Sie für diese Menschen?

 **Tipp:** Schreiben Sie diese Seite für Ihre Zielgruppe, nicht für sich selbst.

TEIL 2: IHRE GESCHICHTE

Beantworten Sie für sich:

- Wann und wie sind Sie zu Ihrem Beruf gekommen?
- Was war der Auslöser?
- Welches Ereignis hat Sie geprägt?
- Welche Erkenntnis war entscheidend?

 **Praxisbeispiel:** „2015 habe ich meinen Job gekündigt, weil ich gesehen habe, wie viele gute Handwerker offline bleiben. Das wollte ich ändern.“

TEIL 3: WARUM SIE TUN, WAS SIE TUN

Klären Sie Ihre persönliche Motivation:

- Was treibt Sie wirklich an?
- Warum ist es mehr als ein Geschäftsmodell?
- Wofür stehen Sie?
- Welche drei Werte sind Ihnen wichtig?



📌 **Merke:** Menschen kaufen das „Warum“, nicht das „Was“. Zeigen Sie Ihre ehrliche Motivation.

TEIL 4: IHRE EXPERTISE

Halten Sie Ihre Qualifikationen fest:

- Ausbildung
- Weiterbildungen
- Zertifikate
- Mitgliedschaften

Halten Sie zudem Ihre Erfahrung fest:

- Jahre im Beruf
- Anzahl Projekte / Kunden
- Branchen

⚠ **Wichtig:** Kein Prahlen. Nennen Sie die Fakten, die Ihre Kompetenz belegen.

TEIL 5: WIE SIE ARBEITEN

Beantworten Sie:

- Was unterscheidet Sie von anderen?
- Wie beschreiben Sie Ihre Arbeitsweise in drei Worten?
- Beschreiben Sie, was Kunden an Ihnen schätzen

TEIL 6: PERSÖNLICHES

Ergänzen Sie, sofern gewünscht:

- Hobbys
- Familie
- Wo Sie leben
- Eine Sache, die Menschen überrascht, wenn sie Sie kennenlernen



💡 **Tipp:** Persönliches macht Sie greifbar. Aber bleiben Sie professionell. „55 Fun Facts über mich“ gehören auf eine private Website, nicht auf Ihre Geschäftsseite.

FORMULIERUNGEN VERFEINERN

- **Überschrift:**
Beispiele: „Meine Geschichte“ / „Warum ich tue, was ich tue“ / „Wer hinter [Firmenname] steckt“
- **Eröffnungssatz:**
Beispiele: „Ich bin [Name] und seit zehn Jahren [Beruf].“ / „2015 hatte ich genug – genug von [Problem], das ich in der Branche gesehen habe.“
- **Ihr „Warum“-Absatz:**
Beispiel: „Ich habe [Erfahrung] gemacht und dabei gelernt: [Erkenntnis]. Deshalb helfe ich heute [Zielgruppe] dabei, [Problem zu lösen].“
- **Abschluss:**
Beispiel: „Lassen Sie uns kennenlernen. Ich freue mich auf Ihre Nachricht.“

WAS FUNKTIONIERT – WAS NICHT

Das funktioniert:

- Echte Geschichten erzählen
- Kundennutzen einbauen
- Persönlich werden – in Maßen
- Echte Fotos verwenden
- Handlungsaufforderung am Ende

Das funktioniert nicht:

- Lebenslauf schreiben
- Selbstbeweihräucherung
- Zu lang werden – 600 bis 1.000 Wörter genügen
- Nur über sich schreiben, ohne Bezug zum Leser
- Übertreibungen



BEISPIEL: FERTIGE STRUKTUR

- Überschrift:
„Warum ich Websites für Handwerksbetriebe entwickle“
- Absatz 1:
„2015 habe ich meinen Job in einer Agentur gekündigt. Der Grund: Ich habe gesehen, wie viele gute Handwerker keine moderne Website haben – und deshalb Kunden an die Konkurrenz verlieren.“
- Absatz 2:
„Mein Weg ins Webdesign startete 2008. Ich habe Mediendesign studiert, in Agenturen gearbeitet und dabei gelernt: Die besten Ideen nützen nichts, wenn sie nicht umgesetzt werden.“
- Absatz 3:
„Was mich antreibt: Handwerker leisten großartige Arbeit – aber ihre Websites zeigen das oft nicht. Ich will, dass Ihre Kompetenz online genauso sichtbar ist wie offline.“
- Absatz 4:
„Mein Ansatz: transparent, persönlich, auf Augenhöhe. Ich erkläre, was ich tue – und bin die eine Ansprechpartnerin für Ihre gesamte Website.“
- Absatz 5:
„Wenn ich nicht am Schreibtisch sitze, bin ich mit meiner Familie unterwegs oder im Garten. Ausgleich ist wichtig.“
- Absatz 6:
„Bereit für Ihre neue Website? Lassen Sie uns kennenlernen.“

HÄUFIGE STOLPERSTEINE

- „Ich weiß nicht, was ich schreiben soll“ – Beantworten Sie die Fragen in dieser Vorlage. Das ist Ihr Rohmaterial.
- „Das klingt unecht“ – Streichen Sie Superlative, bleiben Sie konkret.
- „Ich will nicht zu persönlich werden“ – Sie müssen nicht alles erzählen, aber ein persönlicher Einblick schafft Vertrauen.
- „Das liest doch niemand“ – Falsch. Die Über-mich-Seite wird nach der Startseite am häufigsten besucht.

Das Rohmaterial für Ihre Geschichte ist jetzt da – diese Vorlage hilft Ihnen, daraus einen Text zu machen, der bei den richtigen Menschen ankommt. **Sie möchten Ihre Geschichte nicht selbst in Worte fassen? Ich schreibe Ihre Über-mich-Seite für Sie.**

- [Projektanfrage stellen](#)
- [Fragen stellen](#)