



Chancen Erkennen und Nutzen

Ein leeres Blatt Papier ist selten ein guter Ausgangspunkt. Es wirkt einschüchternd und führt oft zu Blockaden. Aber zu viele Einschränkungen engen deine Kreativität genauso ein – und du landest schnell bei Lösungen, die es so oder so schon gibt.

Die Kunst liegt darin, die richtige Balance zu finden:

- Kenne dich selbst: Was ist dir wirklich wichtig? Welche Werte treiben dich an?
- Definiere das Problem: Suche nicht nach einer “coolen Lösung“, sondern nach einem echten Schmerzpunkt, den es wert ist, gelöst zu werden.
- Arbeite mit einem Prozess: Chancenfindung und Marktvalidierung sind keine Glückstreffer – sondern klare, wiederholbare Schritte. Du musst nicht auf den einen “Geistesblitz“ warten.

Kreativität als Werkzeug

Übung 1: Die Zwei-Wort-Methode

Ein schneller Kreativitätsbooster:

1. Schlag ein Buch oder eine Website auf.
2. Wähle zufällig zwei Wörter.
3. Stelle dir vor, dies sei der Name deines Unternehmens.

Frage dich:

- Welches Produkt oder welche Dienstleistung steckt dahinter?
- Wer wäre die Zielgruppe?
- Wie würdest du den Markt erobern?

Tipp: Nimm die Wörter nicht zu wörtlich. Es geht um Assoziationen, Inspirationen, Überraschungen. So trainierst du neue Perspektiven einzunehmen.

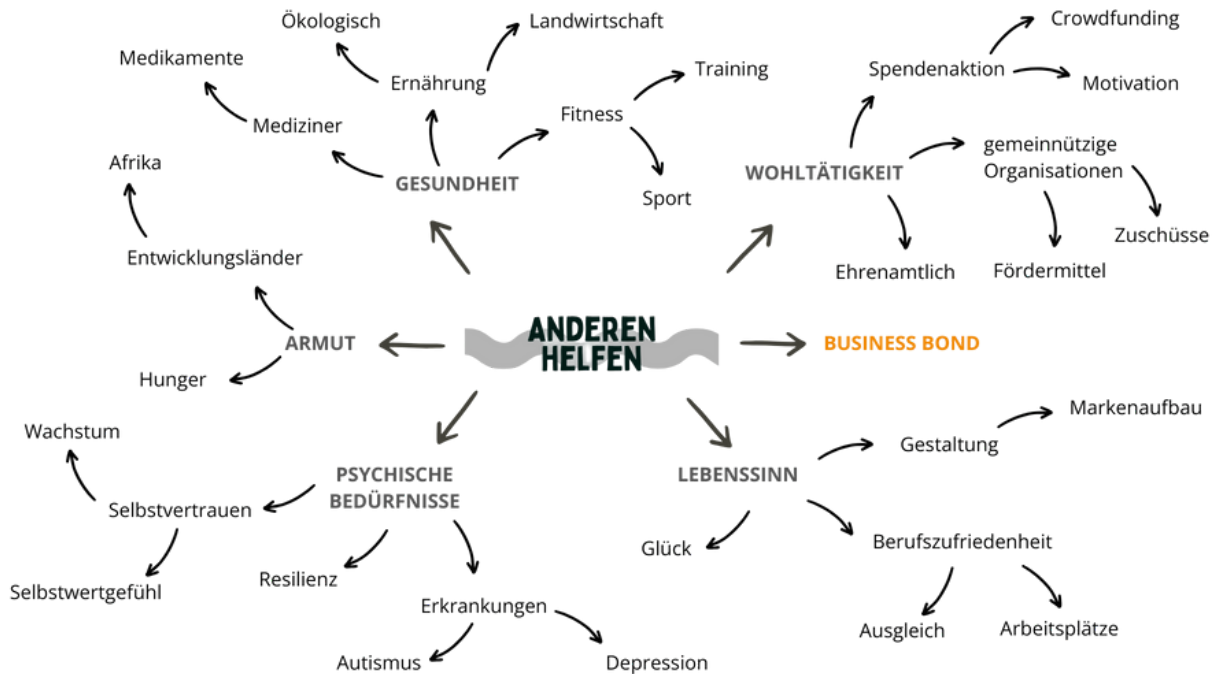
Übung 2: Mindmapping für Tiefen-Ideen

Ein Klassiker – aber richtig eingesetzt extrem kraftvoll:

1. Schreibe dein Ausgangswort in die Mitte eines großen Blattes oder Whiteboards.
2. Ergänze rundherum 3–5 Begriffe, die dir spontan dazu einfallen.
3. Wiederhole den Schritt für jede neue Ebene.
4. Gehe mindestens 3–4 Schichten in die Tiefe.

Am Ende markierst du spannende Begriffe auf der äußersten Ebene und setzt sie zu einer möglichen Geschäftsidee zusammen.

Tipp: Die besten Ideen entstehen oft in den Außenrändern, nicht im Zentrum.



Beispielhafte Geschäftsideen aus den oben genannten Bereichen könnten sein:

- Eine Non-Profit-Organisation, die Menschen mit Autismus den Zugang zu sinnstiftenden Karrieren erleichtert
- Crowdfunding-Plattformen für Bio-Bauernhöfe in Afrika
- Innovative Ansätze zur Förderung von Selbstwert und mentaler Gesundheit

Übung 3: Der Ziegelstein-Test

Nimm dir eine Minute Zeit und überlege dir so viele Einsatzmöglichkeiten wie möglich für einen simplen Ziegelstein (alternativ nutze einen dir beliebigen Gegenstand).

Ziel: Finde kreative, unerwartete und einzigartige Anwendungen!

Mach das Spiel auch mit Freunden oder Kollegen und vergleiche eure Ideen – so wird sofort sichtbar, wer um die Ecke denkt.



Brainstorming – systematisch & effektiv

Der Brainstorming-Prozess folgt klaren Schritten:

- Definiere dein Interessengebiet – Wo willst du Ideen entwickeln?
- Erkunde Chancenfelder – Wo gibt es Lücken, ungenutzte Potenziale oder Frustpunkte?
- Setze Aktivitäten an – Nutze konkrete Methoden, um Ideen zu entwickeln.

Achte dabei besonders auf:

- Unzufriedene Kunden: Welche Bedürfnisse bleiben trotz aktueller Lösungen unbefriedigt?
- Nicht-erreichte Zielgruppen: Wer hat keinen Zugang oder die nötigen Skills für bestehende Angebote?
- Deine eigenen Frustrationen: Welche Probleme hast du selbst erlebt?
- Kundenstimmen: Höre genau hin, welche Beschwerden im Markt auftauchen.
- Konkurrenzanalyse: Beobachte etablierte Player und gehypte Startups. Lies Kundenrezensionen und finde ihre größten Schwachstellen.
- Marktzugang: Welche Barrieren (Skills, Zugang, Bewusstsein) verhindern, dass Menschen bestehende Lösungen nutzen können?

Problem-Statements entwickeln

Formuliere Herausforderungen als Fragen, beginnend mit „Wie könnten wir...“.

Beispiel im Bildungsbereich:

- Wie könnten wir Unterrichtsmaterialien spannender gestalten?
- Wie könnten wir unterschiedliche Lernstile berücksichtigen?
- Wie könnten wir Schüler nach Interessen statt nach Geografie zusammenbringen?

Tipp: Achte darauf, dass die Problemfrage nicht zu eng (keine Mini-Lösung) und nicht zu breit (keine allgemeine Lebensfrage) ist.

Goldene Regeln für erfolgreiches Brainstorming

- Es gibt keine schlechten Ideen!
- Bau auf Ideen auf: Frag lieber „Wie könnte das funktionieren?“ statt „Warum geht das nicht?“
- Alles notieren: Auch die verrücktesten Ideen können zur Basis für etwas Großes werden.
- Quantität vor Qualität: Ziel ist Masse an Ideen. Die Bewertung und Auswahl kommt später.

So wird Brainstorming von einer chaotischen Ideensammlung zu einem strategischen Werkzeug, das dich direkt zu Chancen führt, die andere übersehen.



Ideen filtern – von der Masse zur Klasse

Nicht jede Idee verdient Umsetzung. Doch statt im Bauchgefühl zu ertrinken oder sich in Excel-Tabellen zu verlieren, nutzen wir einen klaren Filter: Fit & Potential.

Fit – Passt die Idee zu dir?

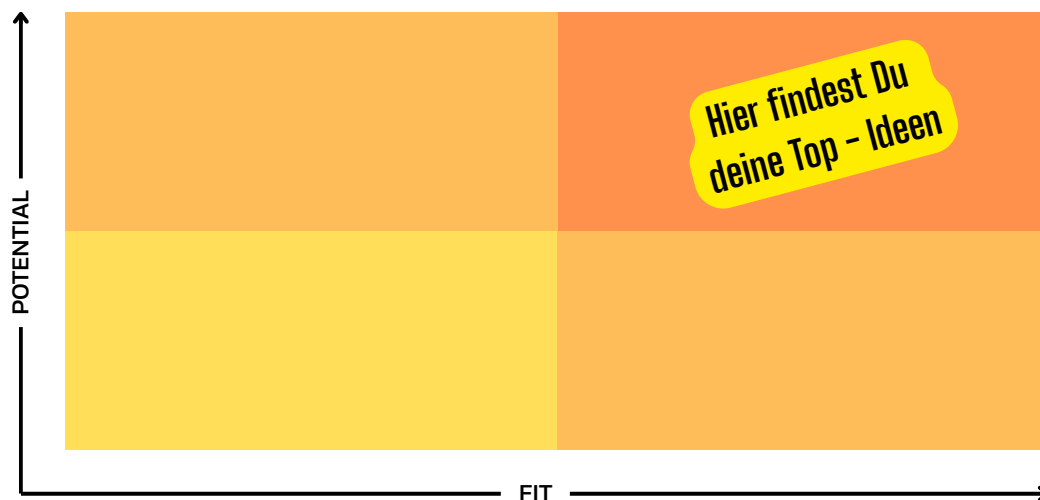
Eine Idee ist nur dann langfristig tragfähig, wenn sie zu dir und deinem Team passt.

- Würdest du gern daran arbeiten – auch über Jahre hinweg?
- Spielt die Idee deine Stärken aus?
- Würden andere in dich und dein Team als vertrauenswürdige Gründer investieren?

Potential – Hat die Idee echten Marktwert?

Selbst die beste Leidenschaft bringt nichts, wenn der Markt nicht danach ruft.

- Gibt es ein echtes Kundenproblem, das dringend gelöst werden muss?
- Ist die Nachfrage stark genug, dass du nicht nur Wert stiftest, sondern diesen auch abschöpfen kannst?
- Haben Kunden heute schon einen Schmerz, für den sie aktiv nach Lösungen suchen?



Hier visualisierst du deine Ideen auf einer Matrix:

- Hoher Fit + hohes Potenzial → Deine Goldideen
- Hoher Fit + niedriges Potenzial → Leidenschaftsprojekte (können wachsen, aber erfordern Geduld)
- Niedriger Fit + hohes Potenzial → Opportunitäten (vielleicht spannend, aber riskant für dich)
- Niedriger Fit + niedriges Potenzial → Streichen!



Von der Theorie in die Praxis

- Konzentriere dich auf die Ideen mit hohem Fit und hohem Potenzial.
- Reduziere deine Liste auf wenige Favoriten.
- Gehe tiefer: Recherchiere, sprich mit potenziellen Kunden, hole externes Feedback.

Wichtig: Vertrau auch deinem Bauchgefühl. Wenn eine Idee dich nicht loslässt – auch wenn sie auf dem Papier nicht Platz 1 ist – dann ist genau das oft ein Zeichen, dass es die richtige ist.

Die Erfolgsformel

Es gibt keine magische Gleichung für die perfekte Idee.

Aber wenn drei Dinge stimmen, bist du auf dem richtigen Weg:

1. Leidenschaft – du brennst für das Thema.
2. Fähigkeit – du hast die Skills und Ressourcen.
3. Potenzial – der Markt schreit nach deiner Lösung.

Mit diesem Filter bringst du Ordnung ins Chaos, machst aus hunderten Ideen die besten 2–3 – und legst den Grundstein für ein Business, das wirklich wächst.

Jetzt bist Du an der Reihe

Die vorgestellten Übungen und Denkanstöße sollen nicht nur inspirieren, sondern konkrete Werkzeuge an die Hand geben.

Probiere die Methoden selbst aus, wende sie auf deine eigenen Ideen und Erfahrungen an –
und entdecke so neue Möglichkeiten, die vielleicht schon in dir schlummern.

Nutze diesen Moment, um deine Gedanken zu ordnen, erste Skizzen zu machen oder eigene Verbindungen herzustellen.

Jede kleine Übung kann der Beginn von etwas Großem sein.