Welche Selbständigkeit Hat Zukunft?

Du möchtest dich selbständig machen, weißt aber noch nicht genau womit? Eine Geschäftsidee sollte gut durchdacht und zukunftsträchtig sein, damit sie langfristig Geld in die Kasse spielt. Um so eine Idee zu finden, schau dir die gesellschaftlichen Megatrends an.

Trends und Chancen für die 2020er-Jahre

Wohin tendiert die Welt? Was interessiert und bewegt die Menschen? Wofür schlägt dein Herz? Was fällt dir leicht? Die folgenden Themen könnten dir eine Richtung vorgeben:

Verstärktes Umweltbewusstsein:

Für immer mehr Verbraucher ist Nachhaltigkeit keine bloße Phrase. Sie möchten Produkte kaufen, die zeigen, dass der Hersteller verantwortungsvoll mit den knappen Ressourcen umgegangen ist.

Mehr Klimaschutz:

Unternehmen müssen den Klimaschutz in ihren Betrieb integrieren. Das bedeutet auf der einen Seite höhere Abgaben und auf der anderen Seite mehr werbewirksame Maßnahmen.

M-Commerce - ein weiterer Megatrend:

die mobile Internetnutzung beim Kauf und Verkauf. Sie wird immer wichtiger und ist somit ein entscheidender Wachstumsmotor.

Brexit:

Was genau der Brexit 2020 für die Wirtschaft bedeutet, lässt sich noch nicht absehen. Hier könnten sich allerdings Chancen für findige Unternehmer auftun.

Verkürzung der Produktlebenszyklen:

Dies ist keine neue Entwicklung, aber sie hält weiterhin an. Eine strategische Anpassungsfähigkeit ist notwendig, um auch künftig am Markt bestehen zu können. Für Bestandsunternehmen heißt dies, neuen Input zuzulassen. Jungunternehmen sollten sich nicht strikt an den Businessplan halten, wenn sich an ihrem Markt drastisch etwas verändert.

Ein Blick in die Zukunft: Agenda 2030

Ein Blick in die Zukunft ist immer ein Blick in die Glaskugel. Das bedeutet aber nicht, dass die Zukunftsszenarien nicht stimmen. Hier sind ein paar Rahmenbedingungen, die in den nächsten Jahrzehnten die Weltwirtschaft beeinflussen werden:

- Die Energiepreise steigen und die Weltwirtschaft wird unsicherer. Das bedroht die Konjunktur im zunehmenden Maße. Die Corona-Krise hat diese Entwicklung verschärft.
- Die Digitalisierung verläuft rasant und daran wird sich auch künftig nichts ändern. Es ist daher wichtig, als Unternehmer auf die Digitalisierung einzugehen. Inwiefern muss ich meinen Kunden digitale Lösungen anbieten? Neue Technologien drängen auf den Markt und sorgen dafür, dass wir uns global noch mehr vernetzen.
- Ein Megatrend: Individualisierung. Kunden werden anspruchsvoller. Sie suchen nach maßgeschneiderten Lösungen und nicht nach Pauschalantworten auf ihr Problem. Innovative Geschäftsmodelle sind gefragt. Das heißt: Verabschiede dich von so mancher, veralteten BWL-Theorie. Entdecke neue Möglichkeiten!
- Die Digitalisierung im Gesundheitsbereich. Die Corona-Krise hat diesen Effekt noch verstärkt. Neue Technologien sollen Gesundheitsdaten sammeln und besser vor Unbefugten schützen. Ein weiterer Bereich ist die Telemedizin, die die traditionelle Behandlung des Arztes erweitern kann.
- Frage dich: Was werden die Menschen in 10 Jahren benötigen und entscheide dich anhand dieser Erkenntnisse für ein Produkt oder eine Dienstleistung

Das Altbewährte nicht vergessen

Auch darin steckt Potenzial. „Selbstgemachtes" und möglichst unbehandelte Nahrungsmittel haben wieder an Bedeutung gewonnen haben. So mancher Selbständiger hat in seiner eigenen Küche frisches, veganes Gebäck hergestellt und auf Wochenmärkten verkauft. Später fand das Gebäck Eingang in Kantinen, Snackbars und Cafés.

Du siehst schon, dass die Möglichkeiten vielfältig sind. Beobachte daher:

Den Markt

Die Trends unserer Gesellschaft

Deine eigene Umgebung

So findet sich eine Geschäftsidee, die zu dir passt, dich glücklich macht und zukunftsträchtig ist.

Tipps Selbständig machen

www.tipps-selbstaendig-machen.de