

Hat Ihre Geschäftsidee im KI-Zeitalter Erfolgspotenzial (bis hin zum Unicorn-Status)?

von [Alex Cherkaskyy](#)

1. Sie sind Experte auf einem bestimmten Gebiet.
2. Sie kennen ein bestehendes Problem (oder mehrere) in diesem Bereich und verstehen den Wert seiner Lösung für Ihre Kunden.
3. Dieses Problem war früher schwer ohne KI zu lösen. Jetzt ist es möglich. Allerdings erfordert die Lösung nicht nur KI, sondern auch Ihr Fachwissen, das Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung eine Unique Value Proposition (UVP) verleiht.
4. Ihr Produkt ist zu nischenorientiert, um für große multinationale Unternehmen wie Google oder Microsoft interessant zu sein, die es problemlos weltweit skalieren könnten. Große Konzerne steigen zum Beispiel selten in Märkte für Steuerwesen, Gehaltsabrechnung usw. ein.
5. Die Nachfrage nach Ihrem Produkt wird sehr wahrscheinlich auch mit der Weiterentwicklung der KI bestehen bleiben.
6. Schutz vor Nachahmung: Es wird für Wettbewerber nicht einfach sein, Ihre Lösung zu kopieren – selbst mit KI-Fortschritten. Falls es dennoch passiert, können Sie schnell eine grundlegend neue UVP einführen, um zu verhindern, dass Konkurrenten einen bedeutenden Marktanteil übernehmen.
7. Ihr langfristiger Wettbewerbsvorteil basiert auf Ihrer Expertise – nicht auf KI.
8. Sie können schnell Anpassungen vornehmen und neue Funktionen hinzufügen, um auf Markt- oder Technologiewandel zu reagieren.
9. Ihr Produkt ist leicht skalierbar und kann neue KI-Funktionen schnell integrieren, ohne dass eine komplette Überarbeitung der Architektur oder Strategie nötig ist – und ohne erhebliche Kostensteigerungen.
10. Die Nachfrage nach Ihrem Produkt ist groß genug – idealerweise global (Sie planen doch, ein Unicorn zu werden, oder?).
11. Ihr Produkt kann sich problemlos an eine wachsende Nutzerbasis und neue Märkte anpassen.
12. Sie haben eine klare Strategie und Roadmap für die Integration neuer KI-Technologien in Ihr Produkt und Ihre Geschäftsprozesse. Sie verstehen die Entwicklung von KI und die Chancen, die sich in naher und mittlerer Zukunft ergeben. Das ermöglicht Ihnen, sich frühzeitig anzupassen und der Konkurrenz einen Schritt voraus zu bleiben.