

## Deutsch-Werkstatt Kompaktinfo

### Vier bewährte Ansätze, um Themen für Fachartikel zu generieren

Wollen Sie schon lange einen Fachartikel schreiben - wissen aber nicht so recht, wie Sie anfangen sollen?

Damit sind Sie in guter Gesellschaft. Immer wieder werde ich gefragt: „Wie packe ich mein Wissen in Fachartikel? Was sind da die ersten Schritte?“

Ein Wissensgebiet für Fachartikel aufzubereiten, ist eine anspruchsvolle, oft unterschätzte Aufgabe. Gerade Experten mit viel Wissen und Erfahrung tun sich oft besonders schwer: Wo anfangen? Was könnte für einen Artikel geeignet sein? Welches Thema ist das richtige?

Erfahren Sie in dieser Kompaktinfo, wie Sie die Anfangshürde nehmen und gute Artikelthemen generieren.



Ich wünsche Ihnen gutes Gelingen!

Christian Deutsch  
[deutsch-werkstatt.de](http://deutsch-werkstatt.de)

### Das Grundprinzip

Der wohl häufigste Fehler, den angehende Autoren machen, besteht darin, das Thema zu breit zu wählen. Typische Themen lauten zum Beispiel: „Erfolgsfaktoren für den Kulturwandel“, „Digitalisierung im Vertrieb“, „Digitale Transformation von Geschäftsmodellen“ oder „Die Zukunftsfähigkeit sichern“.

Das funktioniert nicht! Als Autor kämpfen Sie bei solchen Themen mit einer Stofffülle, die für einen Fachartikel viel zu groß ist.

Das Grundprinzip, um Artikelthemen zu entwickeln, lautet daher:

**Zerlegen Sie Ihr Thema in Einzelaspekte - und wählen Sie für Ihren Artikel *einen* dieser Aspekte aus.**

## Wie Sie Ihr Wissen portionieren und in Fachartikel packen

Es gibt viele Möglichkeiten, aus einem Wissensgebiet interessante Einzelaspekte herauszulösen. Im Folgenden lernen Sie vier bewährte Ansätze kennen, wie Sie Ihr Wissen für Fachartikel aufbereiten können.

**Ansatz 1:**  
Überlegen Sie, wo die Leser der Schuh drückt

### Ansatz 1:

#### Machen Sie den Leidensdruck des Kunden zum Thema.

Ein Fachartikel ist erfolgreich, wenn er viele Leser findet. Das gelingt am ehesten, wenn er einen Leidensdruck anspricht. Überlegen Sie deshalb, wo Ihre Kunden der Schuh wirklich drückt - und leiten Sie daraus Artikelthemen ab.

#### Überlegen Sie:

- Was sind die fünf größten Leidensdruckthemen Ihrer Kunden? Formulieren Sie das jeweilige Problem aus Sicht des Kunden.
- Bei welchen dieser Themen können Sie einen Lösungsweg aufzeigen?

**Ansatz 2:**  
Zerlegen Sie ein erfolgreiches Projekt in Einzelaspekte

### Ansatz 2:

#### Zerlegen Sie ein erfolgreiches Projekt.

Aus einem erfolgreich abgeschlossenen Projekt lassen sich oft eine Reihe an guten Artikelthemen generieren.

Nehmen wir an, Sie haben ein Turnaround-Projekt erfolgreich umgesetzt. Sie blicken zurück und erinnern Sie sich, wie Sie durch ein effizientes Cash-Management die Liquidität des Unternehmens sichergestellt haben. Daraus lässt sich ein schönes Thema machen: „Liquiditätsmanagement in der Krise: Wie Sie die letzten Reserven mobilisieren“.

Vielleicht ist Ihnen bei dem Projekt auch der Umgang mit den Banken besonders gut geglückt. Oder das Moratorium, das Sie mit den Lieferanten ausgehandelt haben. Oder die Kommunikation mit den Medien. Alles Aspekte, die sich für einen Artikel anbieten.

#### Überlegen Sie:

- Welches sind die fünf erfolgreichsten Projekte, die Sie mit Kunden umgesetzt haben?
- Wo gab es Probleme? Welche Schwierigkeiten konnten dank Ihres Wissens besonders gut gelöst werden?

**Ansatz 3:  
Formulieren Sie  
Thesen zu Ihrem  
Wissensgebiet**

**Ansatz 3:  
Formulieren Sie Thesen und Provokationen.**

Gute Artikel zeichnen sich durch eine klare Botschaft aus, die im Gedächtnis des Lesers haften bleibt. Leiten Sie deshalb aus Ihrem Themenbereich Thesen ab, die Aufmerksamkeit erregen, vielleicht sogar provozieren. Wenn zum Beispiel alle Welt den Trend zum Outsourcing lobt, können Sie die Risiken einer unüberlegten Auslagerung aufzeigen und für eine höhere Fertigungstiefe plädieren.

Achten Sie aber darauf, zu Ihrer Aussage stehen zu können.

**Überlegen Sie:**

- Was wird im Gebiet Ihrer Kernkompetenz immer wieder falsch gemacht - und provoziert zur Gegenrede?
- Was sind die drei provokativsten Thesen, die Sie zu Ihrem Fachbereich formulieren können?
- Worüber schreiben und referieren Kollegen? Welche Aussagen können Sie aufgreifen, mit Ihren Erfahrungen „weiterdrehen“, vielleicht sogar in ihr Gegenteil verkehren?

**Ansatz 4:  
Nutzen Sie aktuelle  
Trends als Aufhänger**

**Ansatz 4:  
Greifen Sie aktuelle Trends auf.**

Mischen Sie sich mit Ihrer Expertise ins aktuelle Geschehen ein. Nutzen Sie aktuelle Diskussionen und Trends als Aufhänger für eigene Beiträge.

**Überlegen Sie:**

- Welche Trends sind für Ihre Zielgruppe wichtig? Welche Chancen und Risiken sind damit verbunden? Was können Sie aufgrund Ihrer Expertise raten?
- Welche Themen legt die aktuelle wirtschaftliche Situation Ihrer Zielgruppe nahe? Können Sie zu diesen Themen etwas Besonderes beitragen?
- Was sind aktuelle Themen und Trends Ihres Fachbereichs? Wie denken Sie darüber?

**Deutsch-Werkstatt**  
Schreiben für Berater

Christian Deutsch  
[info@deutsch-werkstatt.de](mailto:info@deutsch-werkstatt.de)  
[www.deutsch-werkstatt.de](http://www.deutsch-werkstatt.de)