

KRISE, NA UND?

In schweren Zeiten startet man am besten.



Ob Microsoft, Zalando oder das Wiener Lingerie-Start-up Soda – sie alle wurden in Zeiten der Krise gegründet. Auch heute gilt laut Experten: Wer in schwieriger Wirtschaftslage in die Selbstständigkeit geht, dem bieten sich viele Chancen. Text: Bernhard Madlener

Frühjahr 1975: In den USA klingt die Rezession aus, mit der die globale Wirtschaft seit dem Ölpreisschock 1973 kämpft. Benzin ist immer noch teuer, die Arbeitslosigkeit hoch, der Konsum am Boden. Zwei junge Männer namens Bill Gates und Paul Allen kümmern das wenig, als sie ihr Softwareunternehmen in Seattle gründen. Die Firma nennen sie Microsoft, und ihre Produkte treiben bis heute weite Teile der Welt an.

Geschichten wie diese gibt es einige. Im Herbst 2008, wenige Tage bevor Lehman Brothers kollabiert und die globale Finanzkrise ihren dramatischen Höhepunkt erreicht, gehen Robert Gentz und David Schneider in Berlin mit einem Webshop an den Start, der sich auf Schuhe spezialisiert. Kaum jemand glaubt

an ihren Erfolg – wer online bestellt, hat doch schon Amazon und eBay. Dass Zalando, wie der Webshop heißt, einmal Europas führende Modeplattform im Netz sein wird, ist damals unvorstellbar. Heute, nach Jahren der Unsicherheit zwischen Coronapandemie, kriegsbedingten Gas- und Ölpreisschocks sowie einer galoppierenden Inflation, kann man sich da schon fragen: Bieten Krisenzeiten einen besonderen Rahmen für den Sprung ins Unternehmertum?

Der richtige Zeitpunkt

„Gründen kann man zu jedem Zeitpunkt – mit der richtigen Vorbereitung“, sagt Sandra Herrmann. Seit 2019 begleitet sie Gründerinnen und Gründer beim Start ins Ungewisse. Im Vorfeld müsse jedoch alles gut überlegt sein: „Was braucht es?

Was ist wichtig? Und vor allem: Bin ich überhaupt ein Gründertyp? Kann ich Selbstständigkeit wirklich durchziehen?“ Herrmann erfährt täglich, woran Gründungen scheitern – und auf welcher Basis Unternehmerinnen und Unternehmer Erfolge feiern. Dass der Traum von der Selbstverwirklichung ähnlich viel Potenzial für beide Szenarien beinhaltet, zeigen die jüngsten Statistiken: „Wir hatten so viele Gründungen wie noch nie – aber wir hatten auch so viele Insolvenzen wie noch nie. Über das spricht dann aber niemand: Gründen ist kein Spaziergang.“ Maximilian Schreiber ist selbst Mehrfachunternehmer und hat sich im Landkreis München vor allem auf die Start-up-Begleitung und die Fördermittelberatung spezialisiert. „Veränderung bedeutet, dass Menschen sich Gedanken machen müs-

© Sabine Klimpt



Sandra Herrmann begleitet seit 2019 Gründerinnen und Gründer auf dem Weg in die Selbstständigkeit.

sen“, sagt er mit Blick auf die wirtschaftliche Achterbahnfahrt der letzten Jahre. „Wer eine Chancen-Perspektive einnimmt, entwickelt sich.“ Wer auf Stabilität wartet, warte mitunter zu lange. Für Schreiber sind die aktuellen Turbulenzen – von den Energiekrisen über die volatilen Rohstoffpreise und den anhaltenden Fachkräftemangel bis zur KI-Revolution – kein Grund zur Zurückhaltung. Sondern eher ein Ansporn, um „jetzt“ loszulegen.

Nischen und Bedürfnisse

Aber warum gelingen Krisengründungen tatsächlich so häufig? Ist es die höhere Wahrscheinlichkeit auf eine positive Auf-

tragsentwicklung – aus der wirtschaftlichen Talsohle spekulierend? Die Antwort liegt vielleicht in der Struktur des Marktes. In stabilen Zeiten ist er voll: mit Wettbewerbern, die etabliert sind; mit festgefahrenen Preisen und mit Kunden, die zufrieden genug sind, um nichts verändern zu wollen. In unsicheren Zeiten hingegen ändert sich das. Wenn Bedürfnisse und persönliche Wertekataloge neu ausgerichtet, wenn Budgets gekürzt und umgeschichtet werden – dann entstehen neue Nischen. Und wenn sich dann auch noch Unternehmen vom Markt zurückziehen (müssen), ist deren Kundschaft fast zwangsläufig offen für neue Lösungen.



Maximilian Schreiber ist seit 2017 Gründungsberater und fokussiert unter anderem auf Förderungen.

© Beigestellt

Dazu kommt für viele Gründerinnen und Gründer unserer Zeit ein struktureller Vorteil, den Schreiber so nachzeichnet: „Ein IT-Spezialist, der heute entlassen wird, weil das, was früher drei Mitarbeiter erledigten, jetzt einer mit KI-Unterstützung schafft, hat altes Fachwissen – und kann sich neues aneignen. Dieses kombinierte Wissen kann er als Freelancer international vom Wohnzimmer aus anbieten.“ Also ohne nennenswerte Fixkosten, ohne Team oder Fahrzeugflotte – das sind die Vorzüge der digitalisierten Welt. Nicht einmal Berater und Begleiter sind notwendig: In Wien zeigt das Lingerie-Label Soda, das 2021 entstand, dass es auch abseits der digitalen Welt und ganz ohne Unterstützung von außen Erfolgsstorys gibt. Susanna Gangl, die schon als Kind das Nähen lernte, begann im Corona-Lockdown wieder damit und verarbeitete Restbestände der Textilindustrie. Zuerst nur in Kleinstserien produzierend, dachte sie noch nicht an ein echtes Business. Bald richtete sie einen Onlineshop ein, der rasch erfolgreich wurde. Ein Shop in der Neubaugasse sowie ein Atelier in Favoriten trieben den Ausbau voran – und fünf Jahre später ist kein Ende zu befürchten.

Was es wirklich braucht

In den Beratungsgesprächen geht Sandra Herrmann systematisch vor. Zu Beginn steht die Wettbewerbsanalyse: „Habe ich eine Idee, ein Produkt oder eine Dienstleistung, dann muss ich wissen: Was bietet der Markt bereits? Wo hebe ich mich ab? Was mache ich vielleicht besser als der Mitbewerb?“ Auch gelte es, im Vorfeld zu klären, ob man bereits gut vernetzt ist und schon potenzielle Kunden hat oder kennt – „ob man als Expertin oder Experte gilt“. Und dann sollte man sich mit der finanziellen Realität beschäftigen. In den Gründungsprogrammen von Wirtschaftskammer oder Wirtschaftsagentur spreche man von mindestens sechs Monaten, besser wäre ein Jahr. Das hat einen guten Grund: „Es wird Zeiten geben, in denen wenig läuft. Ich habe vielleicht einen Monat einen tollen Auftrag – und dann zwei Monate nichts. Dann brauche ich dieses Polster.“ Man müsse diese Schwankungen halt auch aushalten können.



In einem Marktumfeld, geprägt von geopolitischer Unsicherheit, strukturellen Verschiebungen und erhöhter Volatilität, stellen sich anspruchsvolle Anleger eine grundsätzliche Frage: Wie positioniert man Kapital nicht reaktiv – sondern vorausschauend? Das **Invest in Best Multi Asset Performance AMC** by ZEUS liefert eine klare Antwort: mit einem zyklusorientierten, hochflexiblen Investmentansatz – strukturiert als reguliertes Open-End-Zertifikat, verwahrt in Liechtenstein, notiert an der Frankfurter Wertpapierbörse seit dem 3. November 2025 und seither mit einer Performance, die den Markt deutlich hinter sich lässt.

Investieren nach den Jahreszeiten

Der Rhythmus, der sich immer wiederholt.

Die Wirtschaft hat Jahreszeiten – schon immer. Konjunkturzyklen, Kreditzyklen, Inflationszyklen, Rohstoffzyklen und die großen geopolitischen Wellen entfalten sich nach vertrautem Muster. Auf ein Frühjahr des Aufbruchs folgt ein Sommer der Überhitzung, ein Herbst der Konsolidierung – und ein Winter, in dem Kapitalerhalt Vorrang hat. Was sich verändert, sind die Kulissen. Was gleich bleibt, ist der Rhythmus.

Doch den Zyklus zu kennen reicht nicht. Entscheidend ist, alle Puzzleteile zusammenzufügen: Wo stehen Fundamentaldaten und Bewertungen? Was sagen Makroindikatoren und Liquiditätsbedingungen? Wie positionieren sich Marktteilnehmer – und was zeigt die Technische Analyse? Vor allem aber: Was passiert gerade in der Realwirtschaft und in der Geopolitik – denn dort entstehen die Kräfte, die Märkte langfristig bewegen.

Erst wenn all diese Perspektiven ein konsistentes Bild ergeben, formen wir unseren Basiscase. Und in diesen investieren wir – überzeugt, geduldig, und mit klarem Weitblick.

Wir traden nicht.

Wir investieren.

Zyklusorientiert konservativ, nicht spekulativ.

ISIN / WKN	LI1471054869 / A4AP64
Produkttyp	Open-End-Zertifikat (AMC)
Start	3. November 2025
AuM	Über 50 Mio. EUR
Börse	Frankfurt, täglich handelbar
Market Maker	Baader Bank AG
Verwahrstelle	Bank Frick AG, Liechtenstein
Gebühren	2,29% p.a. +17% Perf. Fee (HWM)
Risikoklasse	SRRI 7 - Totalverlust möglich

Die Menschen hinter dem Ansatz

Umgesetzt wird dieser Ansatz von den beiden Portfoliomanagern Benjamin Deutsch und Hannes Hörtnagl von ZEUS Asset Management - zwei Tiroler Buam, die längst auf internationalem Parkett zuhause sind. Ihr globales Netzwerk in Wirtschaft und Politik gibt Ihnen einen Blick auf globale Zusammenhänge, den man sich nicht anlesen kann. Sie wissen, was sich bewegt - bevor es die Schlagzeilen erreicht.

Hochflexibel - ohne Starrheit

Schnell reagieren, wo klassische Fonds starr bleiben.

Klassische Fonds sind oft gebunden: Sie müssen in bestimmten Anlageklassen bleiben, diversifizieren und können auf Marktvorgänge nur langsam reagieren. Das AMC kennt diese Starrheit nicht. Das Portfolio kann jederzeit zwischen Aktien, Rohstoffen, Edelmetallen, Anleihen, Kryptowährungen und Derivaten wechseln - jede Anlageklasse von 0 bis 100 Prozent, je nach Zykluslage und Marktbild. Das bedeutet: Wenn ein Winterzyklus naht und Kapitalerhalt wichtiger wird als Wachstum, kann die Strategie konservativ umschichten. Wenn ein Frühjahr beginnt und Chancen entstehen, kann sie voll positioniert sein. Keine Gremiumsentscheidung, keine Verzögerung – schnelle, klare Reaktion auf das, was die Märkte zeigen.

Was genau ist ein AMC - was ist daran anders?

Ein Actively Managed Certificate ist weder ein klassischer Fonds noch ein spekulativer Optionsschein. Es ist ein reguliertes, börsennotiertes Zertifikat, hinter dem ein echtes, aktiv verwaltetes Portfolio steht. Anleger profitieren von der Flexibilität eines professionellen Portfoliomanagements, kombiniert mit der Einfachheit einer Aktie: kaufen, halten, verkaufen – so unkompliziert wie ein Wertpapier an der Börse. Das Vermögen wird außerhalb der EU an einem der sichersten Finanzplätze der Welt verwaltet – in Liechtenstein. Keine Nachschusspflicht, kein Hebel. Der maximale Verlust entspricht dem eingesetzten Kapital.

Wichtige Hinweise zu Rollen & Risikoklasse
Ermittelt das Produkts ist 10C POC, handelnd für 10C Cell 17 PC. Investment Manager ist die ZEUS Anstalt für Vermögensverwaltung, Bank Frick fungiert ausschließlich als Zahlstelle und Calculation Agent - sie ist nicht Ermittlerin des Produkts. Das Zertifikat fällt gemäß dem Basisinformationsblatt (KID) in die höchste Risikoklasse (SRRI 7 von 7). Ein Totalverlust des eingesetzten Kapitals ist möglich.

Rechtlicher Hinweis
Die hier bereitgestellten Informationen stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten dar und ersetzen keine Anlageberatung. Das Produkt darf nicht von oder an US-Personen angeboten, verkauft oder weitergegeben werden. Jede Investitionsentscheidung sollte ausschließlich auf Grundlage des Prospekts, der Final Terms sowie des Basisinformationsblatts (KID) getroffen werden. Dies ist eine Marketingkommunikation. Bitte lesen Sie den Prospekt und das Basisinformationsblatt (KID), bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Dies ist keine Anlageberatung und kein Angebot zum Kauf. Zertifikate können zu erheblichen Verlusten bis hin zum Totalverlust führen. Handel ausschließlich über regulierte Banken oder Broker. Details gemäß KID, Prospekt und Final Terms. Kein Vertrieb an US-Personen.



Susanna Gangl startete ihr Lingerie-Label Soda mit Unterstützung ihres Freundes Severin Wiesbauer im Covid-Jahr 2021.

Das Thema Finanzierung ist auch für Schreiber zentral – und gleichzeitig seine stärkste Kritik am System. Deutschland sei so wie Österreich ein Arbeitnehmerland. „Sobald man sich selbstständig machen will, wird man bestraft.“ Die Anforderungen der Banken seien für viele nicht erfüllbar. Sein Rat: nebenberuflich starten und Fixkosten gering halten. Aber wo sieht er Chancen? „Wenn jemand zu mir kommt und sagt, er wolle im E-Commerce starten, sage ich immer: Großartig – aber zuerst suchen wir uns einen Mentor für dich. Jemanden, der bereits ein funktionierendes E-Commerce-Geschäft hat, Kontakte zu Lieferanten und Dropshipping-Erfahrung mitbringt.“ Denn der Einstieg liege im Dropshipping: „Man bestellt ein Produkt erst, wenn der Kunde die Anzahlung leistet. Der Hersteller

schickt die Ware unter deinem Namen an den Kunden. Das Risiko ist minimal.“ Beide sind sich einig, was eine entscheidende Voraussetzung angeht: „Man muss sich verkaufen können. Das ist das A und O“, sagt Schreiber. „Wer das nicht kann oder nicht will, für den macht eine unternehmerische Tätigkeit keinen Sinn.“ Herrmann formuliert es etwas sanfter: „Selbstständigkeit ist am Ende immer ein Tausch von Sicherheit gegen Freiheit. Das gehört dazu – und man muss ehrlich mit sich sein, ob man dieser Typ ist.“ Krisen, so das Fazit der beiden Fachleute, filtern mitunter einfach jene heraus, die wirklich wollen. Und genau das – das echte Wollen, kombiniert mit Analyse, Vorbereitung und Gespür für den Markt – ist es, was einer Erfolgsgarantie zumindest am nächsten kommt. ←

© Hersteller, Soda

BITCOIN WARTET NICHT.



WARUM SOLLTEST DU?

21shares
Krypto-Investments mit ETPs