

GRÜNDEN IN KRISENZEITEN

Chancen und Vorteile für Unternehmertum



Jede Krise birgt Chancen und Möglichkeiten für neue Geschäftsmodelle und Geschäftsfelder. So auch während der Corona-Pandemie, als viele Unternehmer:innen aus der Not eine Tugend machten und neue Produkte und Dienstleistungen auf den Markt brachten. Von Corona-Warn-Apps über Masken bis hin zu Testzentren wurde viel Geld verdient. Auch der Online-Handel florierte während der Pandemie, viele Unternehmen verdoppelten ihre Gewinne. Ebenso hat die digitale Bildung einen neuen Markt für sich entdeckt, allen voran die Online-Nachhilfe. Insgesamt haben digitale Geschäftsmodelle stark von der Pandemie profitiert.

Aber es geht nicht nur um das Marktpotenzial. Es gibt auch viele Möglichkeiten und Chancen für einen selbst als Unternehmer:innen, zum Beispiel die Unabhängigkeit von Dritten. In Krisenzeiten können Gründer:innen ihre eigenen Entscheidungen treffen und neue Chancen für sich suchen. Außerdem können sie sich ihre Zeit besser einteilen und selbst entscheiden, wann und wo sie arbeiten, sofern sie digitale Geschäftsmodelle haben. Während sich die Bevölkerung in Deutschland an strikte Vorschriften halten musste, sind einige Unternehmer:innen mit digitalen Geschäftsmodellen nach Dubai ausgewandert.

Aber wie sieht es mit der Finanzierung aus? In Krisenzeiten ist es oft schwieriger, Investoren zu finden oder Kredite zu bekommen. Doch auch hier gibt es Lösungen. Zum einen gibt es staatliche Förderprogramme, die speziell für Gründer:innen in Krisenzeiten aufgelegt wurden. Zum anderen gibt es Crowdfunding-Plattformen, auf denen Gründer:innen ihre Ideen präsentieren und Investor:innen finden können. Gerade Produkte und Dienstleistungen, die in Krisenzeiten gefragt sind, erfreuen sich einer großen Nachfrage und dementsprechend sind auch Investor:innen daran interessiert, in solche Geschäftsmodelle zu investieren.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Risikobereitschaft. In Krisenzeiten ist sie oft geringer, da die wirtschaftliche Lage unsicherer ist. Doch gerade jetzt kann Inkäufe eines gewissen Risikos auch große Chancen bieten. Gründer:innen, die bereit sind, Risiken einzugehen, können sich von anderen abheben und neue Geschäftsfelder erschließen. Die Konkurrenz ist in Krisenzeiten deutlich geringer als in wirtschaftlich guten Zeiten.

Ein weiterer Vorteil von Gründungen in Krisenzeiten ist, dass sie oft besser und schneller auf Veränderungen reagieren können. Da sie in ihrer Struktur und Organisation noch nicht

so festgefahren sind wie etablierte Unternehmen, können sie schneller auf veränderte Bedingungen reagieren und sich anpassen. Auch hier bieten digitale Geschäftsmodelle Vorteile, da sie oft agiler und flexibler sind als traditionelle Herangehensweisen.

Aber es gibt natürlich auch Herausforderungen. Gründer müssen sich in Krisenzeiten auf eine unsichere Wirtschaftslage einstellen und sollten ihre Finanzen im Blick behalten. Sie haben aber das Ruder in der Hand und können handeln, während Angestellte in wirtschaftlich unsicheren Zeiten jederzeit von ihren Vorgesetzten entlassen werden können. Für viele ist der Angestelltenjob der vermeintlich sichere Hafen. Die Realität und die Krisen zeigen immer wieder, dass dem nicht so ist. Die nächste Krise kommt bestimmt. Beobachte den Markt und sei mutig und flexibel in deinem Handeln. Ergreife die nächste Chance und mache etwas daraus!



Eine Kolumne von
Samir J. Roshandel

Unternehmer, Dozent und
Entrepreneurship Educator beim
Innovationszentrum Niedersachsen

Startup  Niedersachsen