

SO WERDEN SIE  
IHR GANZ PERSÖNLICHER  
**KRISEN  
MANAGER**

Wie Sie mit jeder Krisensituation fertigwerden:

**Inflation, explodierende Energiekosten,  
Blackouts, Arbeitslosigkeit, Altersarmut**

© des Titels »So werden Sie ihr ganz persönlicher Krisenmanager« von Michael Brückner (ISBN 978-3-95972-685-6)  
2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

**FBV**

MICHAEL BRÜCKNER

# VORWORT

Gemeinsam mit dem Autor des vorliegenden Buches habe ich Ende 2021 im FinanzBuch Verlag den Titel *Alle reden vom Crash. Bleiben Sie cool!* veröffentlicht. Darin haben wir vor falschen Pro-  
phezeiungen gewarnt und konkrete Tipps gegeben, wie Sie auch in Krisenzeiten Rendite erwirtschaften. Es ist also ein »Mutmacher-Buch«.

Wenige Wochen nach Erscheinen dieses Buches ist der Ukraine-Krieg ausgebrochen, und wir, die wir im so friedlich geglaubten Europa leben, mussten erkennen, dass es weitaus schlimmere Dinge gibt als Kurseinbrüche an den Börsen. Menschen sterben, andere verlieren ihre Liebsten und ihr Zuhause. Dieser Krieg wird oft als »sinnlos« bezeichnet. Ich verwende diese Formulierung bewusst nicht, denn mir ist kein Krieg bekannt, der »sinnvoll« gewesen wäre.

Am Tag des Kriegsausbruchs in der Ukraine ist Michael Brückner auf die Idee gekommen, einen Ratgeber mit dem Arbeitstitel *Ihr ganz persönlicher Risikomanager* zu verfassen. Tatsächlich steckt das Leben bekanntlich voller Risiken und »schwarze Schwäne« lauern sozusagen hinter jeder Ecke: Der Krieg in Europa, den die meisten von uns doch für unmöglich hielten, Inflationsraten in einer Höhe, wie sie nur die Älteren von uns kennen, explodierende Energiepreise, Pandemien – das sind die aktuellen Herausforderungen. Daneben gibt es die ganz persönlichen Lebensrisiken: das Risiko zum Beispiel, seinen Job zu verlieren oder als Selbstständiger zu scheitern,

die Sorge vor einer drohenden Altersarmut und dramatisch steigenden Beiträgen für die Krankenversicherung.

Viele von uns versuchen, diesen Risiken zu begegnen, indem sie sich gegen alle Fährnisse des Lebens versichern. Doch nicht jede Versicherung ist sinnvoll. Was in letzter Konsequenz dazu führt, dass wir eine Überversicherung riskieren und viel Geld für Schutzschirme ausgeben, die wir an und für sich gar nicht brauchen. Auch auf dieses Thema geht Michael Brückner in seinem Ratgeber ein.

In unserem eingangs erwähnten Buch warnen wir ausdrücklich davor, Crash- und Untergangspropheten auf den Leim zu gehen. Denn die Angst – vor allem die von interessierten Kreisen geschürt – führt zur Paralyse und ebnet nicht den Weg zu persönlichen Lösungen. Auch Michael Brückner will individuelle Lösungen aufzeigen, die freilich eine ganz persönliche Risikoanalyse voraussetzen. Dazu leistet dieses Buch einen wertvollen Beitrag.

Panik und Alarmismus führen in schwierigen Zeiten nicht weiter; gefragt sind nicht die kalten Füße, sondern der kühle Kopf. Auf den nachfolgenden Seiten erfahren Sie, wie Sie sich gezielt gegen die allgemeinen Lebensrisiken absichern können. Letztlich muss jeder Einzelne selbst entscheiden, was er umsetzen will. Das Buch enthält wichtige Tipps, wie man sich in einer persönlichen Krise verhalten sollte, was in welcher Situation zu tun ist. Es ist mithin ein nützliches Brevier gerade in schwieriger werdenden Zeiten.

Und es macht auch Mut. Denn ungeachtet der Vielzahl von geopolitischen und wirtschaftspolitischen Problemen, mit denen wir seit Monaten und Jahren konfrontiert sind, bin ich immer wieder beeindruckt, wie resilient sich die Börsen zeigen. Natürlich kommt es aufgrund der aktuellen Geschehnisse hier und da zu Kursverlusten. Verglichen mit den Crashes vergangener Jahre halten sich diese aber durchaus in Grenzen. Auch dies sollte uns Mut machen. Viel-

leicht denken wir gerade dann, wenn wir mit persönlichen Schicksalsschlägen konfrontiert werden, an den deutschen Philosophen Friedrich Nietzsche (1844 – 1900), der einmal goldrichtig feststellte: »Hindernisse und Schwierigkeiten sind Stufen, auf denen wir in die Höhe steigen«.

Ich wünsche Ihnen eine erkenntnisreiche Lektüre.

Ihr

Antonio Sommese

Finanzstrategie und Autor

[www.sommese.de](http://www.sommese.de)



**Abbildung 1:** Schwarze Schwäne mögen niedlich sein – inzwischen stehen Sie aber für unvorhersehbare Krisen mit zum Teil weltweiten Konsequenzen.

Bildnachweis: PantherMedia/AllaSerebrina/Archiv Brückner



# EINLEITUNG

Wohl selten zuvor wurden die Menschen fast zeitgleich mit so vielen schwerwiegenden Krisen konfrontiert wie in den vergangenen Jahren. Erst kam die Corona-Krise mit ihren weitreichenden Folgen, dann der Ukraine-Krieg, die rapide steigende Inflation, und später folgten noch die Ängste vor einer globalen Rezession. Ein lebensbedrohendes Virus, Quarantäne, ein brutaler Krieg gleichsam vor der eigenen Haustür, in den sogar eine Atommacht involviert ist, und Inflationsraten, die in manchen Ländern Europas bereits zweistellig sind – das sind für viele ganz neue Erfahrungen. Erfahrungen, die Angst machen. Wenn in der Vergangenheit Kriege oder Seuchen ausbrachen, dann in fernen Regionen. Und Inflation schien kein Thema mehr zu sein.

»Die Welt steht kopf. Haushalte, Unternehmen und Investoren ächzen ob der hohen Inflation, in Europa wird Krieg geführt, in Asien mit den Säbeln gerasselt. Die Träume des ewigen Friedens, einer globalisierten Wirtschaft in einer demokratischen Welt und einer kostenlosen Energiewende sind geplatzt«, schreibt goldrichtig der Schweizer Privatbankier Christof Reichmuth. Er nennt es Delir, also Verwirrung und Desorientierung<sup>1</sup>.

In der Tat: Was wir derzeit erleben, sind Krisen, die für die meisten von uns unbekannt sind, die uns verwirren. Unbekannt sind sie in dem Sinne, dass wir Ähnliches noch nicht persönlich erlebt haben, sondern allenfalls aus den Geschichtsbüchern kennen. Und dieses Unbekannte, dieses bisher persönlich noch nie Erlebte, ruft

bei vielen von uns eine Art destruktive Angst hervor, die uns mehr und mehr in einen permanenten Alarmzustand versetzt.

Angst an sich ist nichts Negatives, schreibt die Diplom-Psychologin und Autorin Bettina Böhm. Konstruktive Angst stelle einen inhärenten Schutz und eine innere Vorsicht dar, »der es uns Menschen und nach Aussagen von Verhaltensforschern Tieren ebenso ermöglicht, zu überleben«<sup>2</sup>. Daneben plagen uns aber die erwähnten destruktiven Ängste. Das sind die Ängste vor dem Unbekannten, vor dem Ungewissen, vor dem Abstrakten. Wir haben Angst vor dem Älterwerden und zum Pflegefall für Angehörige zu werden. Natürlich werden wir älter. Tag für Tag. Indem diese Angst ständig in unseren Köpfen kreist, werden wir das nicht verhindern. Wem es nicht gelingt, dieses Gedankenkarussell zu stoppen und auch in schwierigen Zeiten an schöne Dinge zu denken, an liebe Menschen, an ein spannendes Hobby, an sportliche Betätigung oder den nächsten Urlaub, der läuft Gefahr, dass aus seinen Ängsten am Ende Verzweiflung wird. Die diffuse Angst vorm Älterwerden ist destruktiv. Konstruktiv hingegen ist der rechtzeitige Aufbau einer soliden Altersversorgung, um auch im Ruhestand das Leben genießen zu können.

Wir können die großen Krisen in der Politik, in der Wirtschaft und Gesellschaft nicht managen. Wohl aber können wir die Auswirkungen solcher Krisen auf unser Leben, unser Wohlbefinden und unseren Wohlstand managen – durch Information und rechtzeitiges Handeln. Personen, die sich auf eventuelle Krisen vorbereitet haben, können mit ihr in der Regel besser umgehen als diejenigen, welche ohne jede Vorbereitung in eine Krise hineinkatapultiert werden. Wie reagieren Menschen auf Krisen, die über sie hereinbrechen? Meist sehr unterschiedlich. Bekannt sind die folgenden fünf Verhaltensmuster:

1. Sie ignorieren das Risiko und blenden die Gefahr, so lange es eben geht, aus (Prinzip »Verleugnung oder Ablehnung«).
2. Sie schieben die anstehende Reaktion auf die Krise auf in der Hoffnung, die richtige Lösung noch zu finden (Prinzip »Überlegen und Zögern«).
3. Trial and error: Sie probieren Lösungen aus, ändern Ihre Meinung und Orientierung (Prinzip »Hektik statt Strategie«).
4. Sie konzentrieren sich auf einzelne Faktoren der Krisensituation und erkennen nicht mehr die Zusammenhänge (Prinzip: »Vereinfachung«).
5. Sie bewerten die Krisensituation und analysieren, inwieweit sie gegen das Problem bereits abgesichert sind oder was sie noch unternehmen können, um die Folgen der Krisen abzuwenden oder zumindest abzumildern (Prinzip: »Analytische Reflexion«).

Ziel des vorliegenden Buches ist es, dass Sie nach Möglichkeit mit dem fünften Verhaltensmuster, der einzig erfolgversprechenden Reaktion, der Krise begegnen. Werden Sie Ihr ganz persönlicher Krisenmanager.





# KAPITEL 1

## SO TROTZEN SIE DER INFLATION

»Die natürliche Tendenz eines Staates ist Inflation«<sup>3</sup>, stellte einst der US-amerikanische Ökonom und politische Philosoph Murray Rothbard goldrichtig fest. In der Tat neigen Politiker und viele Notenbankchefs und -chefinnen – allen voran EZB-Präsidentin Christine Lagarde – dazu, mit einer ultralockeren Geldpolitik politische Probleme zu lösen. Ob es nun um die sogenannte Eurorettung ging oder in jüngerer Vergangenheit um die Eindämmung der wirtschaftlichen Konsequenzen der Corona-Pandemie – immer floss das Geld in Strömen. Inflation? Das schien lange kein Thema mehr zu sein, und die Statistik bestätigte diese Einschätzung. Machte die Inflationsrate in der Eurozone im Jahr 2011 noch 2,7 Prozent aus, so fiel sie 2020 auf 0,3 Prozent.<sup>4</sup> Infolge der Lockdowns im Zusammenhang mit der Corona-Krise tauchte sie vorübergehend sogar in den negativen Bereich ab, weil die Menschen angesichts geschlossener Geschäfte und Restaurants einfach weniger Geld ausgeben konnten.

Dann aber trat der Ketchup-Flaschen-Effekt ein. Sie kennen das: Man öffnet eine Flasche Ketchup, positioniert sie über einem Teller und schlägt vorsichtig auf den Flaschenboden. Nichts geschieht, al-

lenfalls läuft etwas Flüssigkeit heraus. Man klopft etwas stärker gegen den Flaschenboden – und plötzlich ergießt sich fast die Hälfte des Flascheninhalts auf den Teller.

Auf die Inflation übertragen, trat dieser Effekt spätestens im Frühjahr 2022 ein. Plötzlich schnellte die Preissteigerungsrate auf über 7 Prozent. Die Folgen der erwähnten jahrelangen ultralockeren Geldpolitik, der Corona-Krise und des Kriegs in der Ukraine brachen sich nun Bahn. Hieß es nach den ersten erkennbaren inflationären Tendenzen, dies sei nur eine »transitorische«, also vorübergehende, Entwicklung, so wurde spätestens im Laufe des Jahres 2022 klar, dass die Inflation sehr wohl wieder ein beunruhigendes Thema war – und wohl auch bleiben wird.

Vor allem die Deutschen sind in Sachen Inflation geradezu gebrannte Kinder. Nach dem Ersten Weltkrieg setzte in Deutschland die Hyperinflation<sup>5</sup> ein. Sie raubte den Menschen die letzten Ersparnisse. Um den Ersten Weltkrieg zu finanzieren, hatte sich die Regierung bei ihren Bürgern durch die Ausgabe von Kriegsanleihen massiv verschuldet – zu hoch, um die Schulden seriös abtragen zu können. Also bediente man sich eines vermeintlich probaten Mittels, um das Problem zu lösen: Der Staat warf die Notenpresse an. Immer mehr Geld wurde gedruckt – Geld, das immer weniger wert war. Am 2. August 1922 mussten für 1 US-Dollar nicht weniger als 860 Mark gezahlt werden, vier Wochen später waren es bereits 1.990 Mark. Während die Deutschen ihre Löhne, Gehälter und Renten in immer wertloserem Papiergeld ausgezahlt bekamen, waren die Reparationszahlungen infolge des Ersten Weltkriegs in harten Devisen oder Gold zu leisten.

Anfang Juni 1923 musste der damalige Reichsbankpräsident Rudolf Havenstein einräumen, dass der Kampf ums Geld verloren war. Die Preise liefen den Löhnen und Gehältern buchstäblich da-

von. Für ein Roggenbrot hatten die Deutschen im Herbst 1922 noch 23 Mark zahlen müssen. Im Juli 1923 berechneten die Bäcker rund 2.000 Mark. Für ein Straßenbahnticket musste man im Juli 1923 sage und schreibe 1.000 Mark berappen. Doch es sollte noch viel schlimmer kommen. Im Herbst 1923 kostete das Brot 260 Millionen Mark. Immer mehr Unternehmen bezahlten ihre Arbeiter und Angestellten täglich. Deren Frauen warteten mit Waschkörben und Koffern, um den milliardenschweren Lohn gleich in Empfang zu nehmen und davon Lebensmittel zu kaufen. Denn schon am Abend konnte alles wieder erheblich teurer sein.

Der Schriftsteller Hans Fallada (1893 – 1947) brachte es literarisch auf den Punkt: »Irgendwo in dieser Stadt stand eine Maschine und erbrach Tag und Nacht Papier über die Stadt. ›Geld‹ nannten sie es. Sie druckten Zahlen darauf, wunderbare, glatte Zahlen mit vielen Nullen, die immer runder wurden. Und wenn du gearbeitet hast, wenn du dir etwas erspart hast auf deine alten Tage – es ist alles wertlos geworden. Papier und Dreck.«<sup>6</sup>

Das Ende dieser Hyperinflation ist weithin bekannt: Im Herbst 1923 kam es zur Währungsreform mit der Ausgabe der Rentenmark. Aus der Rentenmark wurde schließlich die Reichsmark. Diese war durch Gold und wertbeständige Devisen gedeckt, was ihr ein bemerkenswertes Maß an Stabilität verlieh. In Deutschland begann eine prosperierende Phase, die unter dem Begriff »Goldenen Zwanziger Jahre« in die Geschichtsbücher einging, und die erst mit dem Ausbruch der Weltwirtschaftskrise im Jahr 1929 endete.

Während und nach dem Zweiten Weltkrieg kam es sozusagen zu einer »verschleierte« Inflation in Deutschland. Um die Kriegsführung zu finanzieren, stieg die Staatsverschuldung und damit die Geldmenge massiv. Mithilfe von Preisstopps, Lohnfestsetzungen, Rationierungen und der Ausgabe von Bezugsscheinen kaschierten

die Verantwortlichen längere Zeit die Hyperinflation. Spätestens nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs wurde die massive Geldwertvernichtung aber offenkundig. Es folgte die Währungsreform von 1948. Konkret wurde die D-Mark eingeführt und im Verhältnis 1:10 gegen Reichsmark eingetauscht. Die Konsequenz: Sparer und Besitzer von Geldvermögen wurden faktisch weitgehend enteignet.

Kein Wunder also, dass die Furcht vor Inflation in Deutschland generationenübergreifend erhalten blieb. Allein die junge und mittlere Generation, die nur aus den Geschichtsbüchern von den beiden vernichtenden Inflationswellen in Deutschland erfahren hat, blickt oft relativ gelassen auf die Inflationsentwicklung – zumindest solange, wie die Preise allenfalls moderat steigen und durch höhere Löhne und Gehälter ausgeglichen oder sogar überkompensiert werden.

Natürlich ist die Situation der vergangenen Jahre nicht mit der Hyperinflation in Deutschland nach den beiden Weltkriegen vergleichbar. Aber täuschen Sie sich nicht: Selbst scheinbar geringe Inflationsraten vernichten den Wert Ihres Geldes, besonders in Zeiten extrem niedriger Zinsen. Normalerweise steigen bei emporschnellenden Inflationsraten auch die Zinsen. Der Kaufkraftverlust für Ihre Spareinlagen wird zumindest zu einem Teil ausgeglichen. Doch seit der Staatsschulden- und Eurokrise ist eben nichts mehr normal. Sparer bekommen für ihre Rücklagen kaum noch Guthabenzinsen (dadurch fällt auch der für einen langfristigen Vermögensaufbau so wichtige Zinseszinsseffekt sehr gering aus). Hohe Inflationsraten (und die inzwischen weitgehend wieder abgeschafften) Negativzinsen sind nicht zu unterschätzende Vermögensvernichter.

Doch grau ist alle Theorie. Schauen wir uns einmal mithilfe der Tabelle 1 genauer an, wie sehr selbst eher moderate Inflationsraten die Kaufkraft Ihrer Ersparnisse vernichten.

**Tabelle 1:** Das bleibt – gemessen an der Kaufkraft – von einem ursprünglichen Guthaben von 10.000 Euro nach X Jahren (Beträge auf Euro gerundet)

| Inflationsrate → | 3 %   | 5 %   | 6 %   |
|------------------|-------|-------|-------|
| Nach 3 Jahren    | 9.151 | 8.638 | 8.396 |
| Nach 4 Jahren    | 8.884 | 8.227 | 7.921 |
| Nach 5 Jahren    | 8.626 | 7.835 | 7.473 |
| Nach 6 Jahren    | 8.375 | 7.462 | 7.049 |

Quelle: [zinsen-berechnen.de/inflationsrechner.php](http://zinsen-berechnen.de/inflationsrechner.php)

Ein anderes Beispiel: Nehmen wir an, Sie möchten sich ein neues Auto für 30.000 Euro kaufen. Da Sie aber im Augenblick nicht flüssig sind und das alte Fahrzeug noch ganz gut in Schuss ist, verschieben Sie die Abschaffung um 2 Jahre. Unterstellen wir während dieser Zeit (also 2 Jahre) eine durchschnittliche Inflationsrate von nur 4 Prozent p. a., dann müssten Sie – sofern Ihnen der Händler nicht entgegenkommt – bezogen auf die künftige Kaufkraft 32.448 Euro zahlen. Das heißt, eine vergleichsweise geringe Inflationsrate von 4 Prozent kostet Sie in nur 2 Jahren 2.448 Euro.

## AKTIEN ALS INFLATIONSSCHUTZ

Neben Edelmetallen wie etwa Gold, Platin und Palladium sowie Immobilien zählen Aktien zu den klassischen Sachwerten, denen der Ruf vorauseilt, weitgehend inflationsgeschützt, zumindest aber resilient, also widerstandsfähig, gegenüber der Vernichtung des Geldwertes zu sein. Wer sein Geld auf ein Sparkonto einzahlt, kann leicht ausrechnen (siehe oben angeführte Beispiele), wieasant seine Rücklagen an Kaufkraft verlieren. Wer hingegen eine

Aktie erwirbt, wird Mitinhaber eines Unternehmens; und zu dessen Assets gehören Immobilien, Maschinen, Fabrikationshallen, wertvolle Patente und so weiter. Obendrein bekommt ein Aktionär – wenn die Geschäfte gut laufen – noch eine ansehnliche Dividende. Dividenden seien die neuen Zinsen, heißt es seit Beginn der Niedrig- und Nullzinsphase oft, und dem kann man kaum widersprechen. Dank der Dividendenzahlungen darf sich der Anleger also über laufende Renditen freuen, während er bei einem Goldinvestment nur auf eine Preissteigerung des gelben Edelmetalls hoffen darf.

Aber natürlich gehen deutlich steigende Inflationsraten auch am Aktienmarkt nicht spurlos vorbei. Denn je stärker die Geldwertvernichtung in die Höhe schnellte, desto größer ist die Gefahr von steigenden Zinsen. Und wenn die Notenbanken mit diesen Zinsschritten allzu lange zögern, müssen sie später um so kräftiger auf die Bremse treten, was eine Rezession mit abstürzenden Aktienkursen und das Aussetzen von Dividendenzahlungen zur Folge haben kann. Geringere Inflationsraten – etwa 2 bis 3 Prozent – können Aktienmärkten in der Regel wenig anhaben, geht die Inflation jedoch in den sprichwörtlichen Galopp über, wird es auch an den Börsen ungemütlich.

Freilich gerät nicht jede Aktie gleichermaßen unter die Räder. Steigt die Inflation, so schlägt die Stunde der sogenannten Substanzaktien, bei denen man »weiß, was man hat« (um den Slogan einer früheren Waschmittelwerbung zu zitieren). Selbst in schwierigen Zeiten braucht der Mensch Nahrung, Getränke, er muss seine Wohnung heizen, benötigt Produkte zur Körperhygiene, Haushaltsgeräte et cetera. Kurzum: Ob die Wirtschaft eines Landes boomt oder in eine Rezession abstürzt – die Verbraucher sind auf die Güter des täglichen Bedarfs angewiesen.

Als besonders widerstandsfähig in Zeiten hoher Inflationsraten erweisen sich somit die Aktien der Hersteller von täglichen Bedarfsgütern. Dies umso mehr, je stärker die Macht der Marke ist, die hinter dem Produkt der betreffenden Firma steht. »Marken machen Margen«, heißt es oft – und das mit Recht. Denn mit einer starken, emotional aufgeladenen Marke verbinden viele Verbraucher ein Qualitätsversprechen. Eben das erwähnte Beispiel aus längst vergangenen Zeiten: »Persil, da weiß man, was man hat«. Der Konsument ist daher bis zu einem gewissen Grad bereit, gegebenenfalls tiefer in die Tasche zu greifen, als ein qualitativ weniger hochwertiges Produkt oder eines mit geringerem Imagefaktor zu kaufen. Für das Unternehmen hat dies den angenehmen Vorteil, dass inflationäre Effekte zum Beispiel beim Einkauf von Vorprodukten auf den Kunden in Form höherer Preise abgewälzt werden können. Bisweilen wird der Preisauftrieb für das Unternehmen über den Preis für den Endkunden sogar überkompensiert. Das heißt, bei der Kalkulation wird noch etwas mehr draufgeschlagen als angesichts der erhöhten Einkaufspreise an und für sich sein müsste. In diesem Fall verdient das Unternehmen mehr als zuvor, wovon nicht zuletzt auch die Aktionäre in Form von steigenden Aktienkursen und höheren Dividendenzahlungen profitieren können.

Allerdings geht diese Rechnung nur auf, wenn – wie erwähnt – die Kunden loyal zu einer bestimmten Marke stehen und nicht bei einer Preiserhöhung sogleich ein billigeres Konkurrenzprodukt vorziehen. Um sich diese Kundentreue nachhaltig zu sichern, bedarf es freilich mehr als nur einer imagestarken Marke (Beispiel: Apple). Es ist zwar unbestritten, dass sich eine Marke durch gezielte Marketingaktivitäten emotional aufladen lässt, doch früher oder später wird jede Marketingblase platzen, wenn die Qualität des Produktes nicht stimmt oder das Unternehmen anderweitig in Verruf gerät und da-