

Die Kunst der richtigen Aktienauswahl

Die Investmentphilosophie einer
Börsenlegende

Kenneth L. Fisher

FinanzBuch Verlag

Inhalt

Vorwort	11
Danksagungen	15
TEIL EINS Die Anatomie einer Superaktie	21
KAPITEL 1 Mit »Dellen« reich werden	23
Die Analyse von Superaktien – Auf der Suche nach der »perfekten Delle«	
KAPITEL 2 Was macht Dellen interessant?	37
Schlimme Zeiten trennen die Spreu vom Weizen	
Dellen werden nicht so leicht vergessen	
»Der Erfolg hat tausend Väter, doch der Misserfolg ist ein Bastard«	
Einige Unternehmen schaffen es – andere nicht	
TEIL ZWEI Bewertungsanalyse	51
KAPITEL 3 Konventionelle Methoden der Aktienbewertung.	53
Das Rätsel: Das Zehnfache des Ertrags ist zu hoch und das Tausendfache zu niedrig	
Das Problem: Wenn weder Linksaußen noch Rechtsaußen funktioniert, verlassen Sie das Stadion	
Auf Ertrag basierende Methoden	
Denkschule 1: »Unterbewertet, niedriges KGV«	
Denkschule 2: Die Wachstumsaktie	
Die Ben-Graham-Methode – »Nicht eindrucksvoll genug«	
Die Lösung	
KAPITEL 4 Kursbestimmung – das Ein und Alles.	63
Verwenden Sie Kurs-Umsatz-Verhältnisse	
Bullen, Bären und Truthähne	
So versteht man Kurs-Umsatz-Verhältnisse	
Was genau bedeutet die Beziehung von Kurs und Umsatz?	
Ein typisches Beispiel: Datapoint	
Eine Superaktie ist eine Superfirma, die bei einem im Verhältnis zur Firmengröße relativ niedrigen KUV gekauft wird	
Was ist ein niedriges KUV, was ein hohes KUV, und warum?	
Zur Problemlösung	

Aktien richtig verstehen

Während des Wachstums gegen den Strom schwimmen

Höhenangst

Die Schwelle zum »Land der Träume«

Die Ökonomie des Börsengangs

KAPITEL 5 Verhältnisse von Kurs zu Forschung & Entwicklung. 87

Die Kosten eines guten Verstandes

Das Problem – Wie fängt man einen Wal

Was ist das Kurs-Forschungs-Verhältnis?

Forschung ist nur ein Wirtschaftsgut

Marktforschung geht technischer Forschung voraus

Die Lösung

Regeln für die Anwendung von KfVs

Probleme mit KfVs

KAPITEL 6 Die Anwendung von Kurs-Umsatz-Verhältnissen auf 101

Aktien, die keine Superaktien sind

KUVs als umfassendes Konzept

Die Lehren der Vergangenheit – KUVs im Bullenmarkt der 1960er und frühen 1970er Jahre

KUVs und die großen amerikanischen Schwerindustrie-Aktien

Setzen Sie KUVs als *das* Aktienmarkt-Timing-Instrument ein

Fischers Regeln für das Aktienmarkt-Timing

KUVs auf der »Müllhalde« des Aktienmarktes

KAPITEL 7 Vom Fehlschlag zum Glückstreffer. 123

Der Mythos der 1930er Jahre

In der Zeitschleife

War IBM keine Wachstumsaktie?

Spektakuläre Gewinne aus Aktien mit niedrigen KUVs

Was ist eigentlich aus all diesen großartigen Unternehmen geworden?

TEIL DREI Fundamentalanalyse 137

KAPITEL 8 Superfirmen: Die geschäftlichen Aspekte. 139

Spitzenleistungen

Grundlegende Geschäftsmerkmale

Wachstumsorientierung

Herausragende Marketingfähigkeiten

Quanta-Ray: »Zurückhaltend bei den Versprechungen,
glänzend bei den Leistungen« – Der Kunde ist der beste Verkäufer

Hat das Management das Marketing unter Kontrolle?

Wie man mit Vertrieb und Service umgeht

Den unfairen Vorteil finden

Bekommt der Kunde das Beste für sein Geld?

Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen sind von entscheidender Bedeutung

Finanzkontrollen – Stellen Sie die Antworten infrage

KAPITEL 9 Meiden Sie Risiken. Meiden Sie Konkurrenz 159

David und die Ameisenbären

Meiden Sie Orte, wo sich Ameisenbären herumtreiben

Die Japaner zapfen große Märkte an – manchmal

Klein sein (und anders) ist wunderbar

Erinnern Sie sich an Teddy Roosevelt – Zeigen Sie sich sanft,

aber haben Sie immer eine starke Bilanz in der Tasche

Wer steht hinter den Finanzen?

Wer hat eine Mehrheitsbeteiligung?

KAPITEL 10 Margenanalyse. Alles, was ich wirklich
im Leben will, ist ein unfairen Vorteil 169

Das Problem

Einige Definitionen

Schauen Sie sich nach Hinweisen aus der Vergangenheit um:

Wer hat schlafende Hunde geweckt?

Wenn Sie Zweifel haben, fragen Sie nach!

Vom Tellerwäscher zum Millionär

Etwas ziemlich Einzigartiges muss getan werden

Alles, was ich wirklich im Leben will, ist ein unfairen Vorteil

Ein hoher Marktanteil kann ein unfairen Vorteil sein

Der relative Marktanteil ist noch machtvoller

KAPITEL 11 Margenanalyse fortgesetzt. Formeln und Regeln 185

Eine Vorhersageformel für die Margenanalyse

Einige Beispiele

Regeln für die Margenanalyse

Niemand ist perfekt – Sie müssen es auch nicht sein

TEIL VIER Dynamik

195

KAPITEL 12 An die Arbeit. Es gibt eine Ordnung im Chaos

197

Wo ist der magische Schlüssel?

Gelegenheiten sind selten ausgeschrieben

Suchen Sie nach niedrigen KUVs

Suchen Sie nach Unternehmen, die Geld verlieren

Suchen Sie nach Qualitätsbeurteilungen hervorragender Firmen

Die besten Rechercheeinrichtungen kosten nichts

Sparen Sie kostbare Zeit

Der Schlüssel zu vertraulichen und unbekanntem Publikationen

Vermeiden Sie die Konkurrenz der Wall Street

Besuchen Sie das Unternehmen

So bekommen Sie einen Fuß in die Tür

Nehmen Sie Verbindung auf mit Kunden, Wettbewerbern,

Zulieferern und professionellen Investoren

Es ist Zeit, einen Entschluss zu treffen

KAPITEL 13 Die Früchte des Erfolgs. Wann man verkaufen sollte

219

Wann ist die Rose verwelkt?

Vorsicht bei großen Höhen

Bleiben Sie so lange wie möglich dabei

Nachdem Sie verkauft haben, ist die Fahrt zu Ende

KAPITEL 14 Verbatim Corporation. Disco Baby

223

Die frühen Jahre

Der Geschäftsführer wird ausgetauscht

Ein Wettbewerber im Vergleich

Aktie und KUV

Den Schritt wagen

Die schlafende Konkurrenz wacht auf

Lächeln Sie auf dem Weg zur Bank

KAPITEL 15 California Microwave. Mit der Welle reiten	249
Die frühen Jahre	
Dieses Unternehmen war weitere Nachforschungen wert	
Das andere Problem	
Den Sprung wagen	
Mit der Welle reiten	
Neue Energie	
Jeder wartet auf das Happy End	

Anhänge	275
Anhang 1: Eine Auswahl von 35 Standardfragen für Management-Interviews	
Anhang 2	
Anhang 3: Der Mann, der fast davonkam	
Anhang 4: Materieller Fortschritt für Material Progress	
Anhang 5: Ein Fallbeispiel aus der Zukunft	
Anhang 6: Die »Gesetzesnovelle«	

Register	305
-----------------	-----