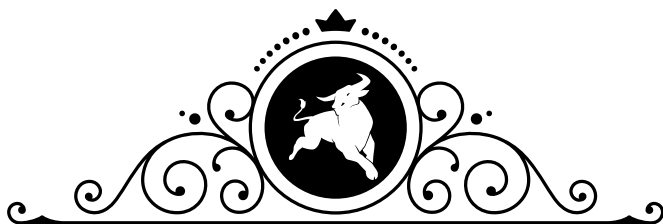


DR. MARKUS ELSÄSSER



DES KLUGEN

# INVESTORS HANDBUCH

Warum man mit **Nein!** das meiste Geld verdient und mit welchen Großaktionären man sich ins Bett legen darf

© des Titels »Aktien für die Ewigkeit« (ISBN 978-3-89879-996-6)  
2016 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

**FBV** | **EDITION  
LICHTSCHLAG**

MIT EINEM VORWORT  
VON SIMON ROLFES

© des Titels »Aktien für die Ewigkeit« (ISBN 978-3-89879-996-6)  
2016 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

*Meinen Söhnen  
Leonard und Julian*

# VORWORT VON SIMON ROLFES

Schon als kleiner Junge habe ich mich um meine Ersparnisse gekümmert. Mit elf Jahren habe ich meine erste Silbermünze gekauft und ich habe sie noch heute. Später dann, zu Anfang meiner Profi-Fußballkarriere, habe ich jeden Monat Geld zur Seite gelegt. Gleichzeitig fing ich an, Bücher über Finanzen und Kapitalanlagen zu lesen. Besonders der Ansatz von Warren Buffett aus Omaha mit seiner Berkshire Hathaway Holding hat mich fasziniert.

Im Lauf der Jahre war ich mit der Art und Weise, wie meine Bank mit meinem Geld umging, immer weniger zufrieden. Im Jahr 2007 wurde mir dann klar, dass das auf Dauer nicht gut ausgehen würde. Ich musste etwas unternehmen und aktiv werden. Allein kam ich aber nicht weiter und deshalb machte ich mich auf die Suche nach einem Experten in Sachen Finanzen. Ein Bekannter empfahl mir, den Kontakt mit Dr. Markus Elsässer aufzunehmen.

Das erste Treffen verlief ganz anders als ich es erwartet hatte. Statt einem üblichen Beratungsgespräch unterhielten wir uns etwa fünf Stunden lang. Völlig ungestört und in aller Seelenruhe brachte mir Dr. Elsässer seine Sicht der Finanzen näher. Statt gleich Aktien-tips zu besprechen, konzentrierten wir uns im Gespräch auf die weite Sicht der Dinge.

Ich verstand, dass kluges Geldanlagen mit fundamentalen Entscheidungen über den weiteren Weg des eigenen Lebens zu tun hat. Die langfristigen Ziele mussten erst einmal definiert werden.

Auf das erste Gespräch folgten weitere intensive Sitzungen. Für mich hat es sich gelohnt. Wir beschlossen eng zusammenzuarbeiten.

Das war im Jahr 2008. Den großen Finanz-Crash habe ich daraufhin ohne Probleme überstanden und die Entwicklung meiner Finanzen ist seither überdurchschnittlich gut. Ich habe meine neue Sicht auf das Kapitalanlagen konsequent umgesetzt.

Dr. Elsässer hat mich von Anfang an mit seiner Passion für den sorgsamsten Umgang mit Kapital beeindruckt. Messerscharf analysiert er als unabhängiger Profi-Investor das Finanzgeschehen. Seine Erfahrung in der internationalen Industrie sowie sein Verständnis für die Mechanismen und die Psychologie der Börse sind das Ergebnis einer lebenslangen Arbeit.

Ich freue mich sehr, dass er sich entschlossen hat, dieses Buch zu schreiben. Er gibt sein Wissen mit Engagement an den Leser weiter. Die Börse ist kein Buch mit sieben Siegeln. Jeder kann seine Ausgangslage verbessern. Sie werden sehen, die Lektüre des »Handbuchs« wird sich für Sie lohnen.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen,  
Ihr  
Simon Rolfes

# I.

## DER INVESTOR – DIE EIGENE PSYCHE BERÜCKSICHTIGEN

Sie brauchen kein Studium zu absolvieren, um ein erfolgreicher Investor zu werden. Es gibt auch keinen Grund, sich vom Fachchinesisch der sogenannten »Finanzexperten« abschrecken zu lassen. Standardisierte Patentrezepte gibt es allerdings nicht.

Fangen Sie mit sich selbst an. Finden Sie heraus, was für ein Typ Sie überhaupt sind, wenn es um Ihr Geld geht. Die Art und Weise, wie Sie mit Aktien und der Börse umgehen, sollte ganz auf Ihre Persönlichkeit abgestimmt sein. Wenn Sie ehrlich mit sich selbst ins Gebet gehen, haben Sie eine gute Chance, dauerhaft erfolgreich Ihr Kapital zu vermehren.

## 1. AM ANFANG STEHT DIE FRAGE: SPEKULANT ODER INVESTOR?

Viele Geldanleger wundern sich, warum ihnen an der Börse im Verlauf der Zeit so wenig gelingt. Falsches Timing, zu spät eingestiegen, zu früh verkauft ... immer das Gleiche. Worauf es ankommt, ist eine klare Positionierung: Bin ich ein Investor oder bin ich ein Spekulant? Dazwischen gibt es nichts. Aber was macht einen Spekulanten aus? Und was ist eigentlich der Unterschied zum Investor?

Ein Investor beschäftigt sich mit der Beurteilung des Unternehmens, in welches er an der Börse gedenkt zu investieren. Er bildet sich eine Meinung über die Qualität der Firma und ihrer Produkte. Ihn beschäftigen die Ertragslage und die Bilanz, die Marktstellung, die Firmenkultur und die Zukunftsaussichten des Unternehmens.

So kommt er schließlich zu seiner Investmententscheidung: Kaufen oder die Finger davon lassen. Schwankende Börsenkurse lassen ihn dann meist kalt. Ihn interessiert seine eigene Einschätzung des Wertes der Firma – und nicht die der Börsianer. Langfristig wird sich seine Berechnung des Wertes auch an der Börse im Kurs widerspiegeln.

Der Spekulant hingegen hat den Börsenkurs im Auge. Er kalkuliert und sinniert, wie sich der Kurs der Aktiengesellschaft entwickeln wird. Wie es mit dem Unternehmen im Einzelnen steht, ist für ihn mehr oder minder unerheblich. Oft wissen Spekulanten nicht einmal, was die Firma überhaupt herstellt, wie der CEO heißt oder wo sich die Firmenzentrale befindet. Der Spekulant muss sich mit den Finanzmärkten und der Börsen-Massen-Psychologie gut auskennen; nicht mit der einzelnen Aktiengesellschaft.

Der berühmte Financier B. Baruch, der den großen Crash an der Wall Street 1929 erfolgreich überlebte, hat das Wesen des Spekulanten schon vor langer Zeit treffend erfasst. Der wahre Spekulant ist ein Mensch, der Prognosen stellt und der handelt, bevor das betreffende Ereignis eintritt. Er muss wie ein Chirurg imstande sein, eine Masse komplizierter und widersprechender Einzelheiten zu erforschen, ehe er die wichtigen Faktoren feststellt. Dann muss er imstande sein, mit kühlem Kopf geschickt auf der Grundlage dieser Faktoren zu operieren. Die Aufgabe, an der Börse die Faktoren fest-

zustellen, ist deshalb so schwierig, weil wir zu dem Zweck einen dichten Schleier menschlicher Affekte durchdringen müssen. Die Kursschwankungen werden nicht von unpersönlichen wirtschaftlichen Kräften und wechselnden Ereignissen bewirkt, sondern von den Reaktionen der Menschen auf diese Geschehnisse. Das ständige Problem des Spekulanten besteht darin, die harten wirtschaftlichen Tatsachen von den warmen Gefühlen der Menschen, die mit diesen Faktoren zu tun haben, zu trennen. Besser kann man es nicht auf den Punkt bringen.

Das bedeutet für den Börsenerfolg: Entweder mache ich mich auf und bemühe mich, ein profunder Investor zu werden, oder ich strebe an, ein gewiefter Spekulant zu sein. Wer auf seinem eingeschlagenen Weg konsequent Kurs hält, der hat gute Chancen. Eines führt aber garantiert zum Misserfolg: Einmal Spekulant »zu spielen«, dann den »weisen« Investor zu markieren, je nach Lage und Stimmung, mal so oder so – das endet im Abseits.

## 2. NICHT JEDER IST EIN WARREN BUFFETT

Bevor Sie den Fuß auf das Börsenparkett setzen, sollten Sie wissen, was für ein Anlegertyp Sie eigentlich sind. Das Thema ist wichtiger, als Sie denken. Das Problem: Dabei hilft Ihnen kein Bankberater.

Es gibt Investoren, die ihr Geld langfristig in Aktien anlegen. Sie ignorieren Kursschwankungen und bleiben über viele Jahre und Jahrzehnte in einer Aktie engagiert. Sie glauben an Sachwerte und vermeiden Papiergeld und Bonds als Kapitalanlage.

Doch nicht jedem Geldanleger ist diese Art des Investierens zu empfehlen. Mancher hat einfach nicht den Langmut und die Nerven, Aktienpositionen so lange zu halten. Anderen ist es viel zu langweilig und es juckt ihnen in den Fingern, auch mal Aktien zu verkaufen. Sie möchten im Lauf der Zeit auch lieber andere Aktienchancen wahrnehmen. Wiederum andere brauchen das Erfolgserlebnis, sich mit realisierten Kursgewinnen brüsten zu können.

Hier geht es nicht so sehr darum, welche der beiden Strategien zu mehr Erfolg führt: also echter Langfrist-Anleger versus de facto Kurzfrist-Spekulant. Jedem Geldanleger ist dringend anzuraten, herauszufinden, zu welcher Kategorie er gehört. Dabei muss er in der Selbstanalyse ehrlich mit sich umgehen. Es hilft nichts, erfolgreiche oder prominente Großinvestoren nachzuahmen oder deren Mantra nachzubeten.

Ein gutes Beispiel hierzu ist der »Fall« Warren Buffett aus Omaha. Mit seiner Langfrist-Strategie, über Jahrzehnte engagiert zu bleiben und nur selten Aktienblöcke oder Unternehmen zu verkaufen, hat er eine fantastische Lebensleistung hingelegt. Er wird von vielen Kleinaktionären und Investoren geradezu verehrt. Seinen Worten wird andächtig gelauscht. Zur Hauptversammlung ins abgelegene Omaha pilgern Tausende. Sie alle versuchen, ihm nachzueifern, um auch solch ein kluger Investor zu werden.

Doch nicht jeder besitzt das Psychogramm eines Warren Buffett. Und da kann der andächtige Investor 20-mal nach Omaha reisen, er wird nie das gleiche Nervenkostüm besitzen, wie das »Orakel von Omaha«. Buffetts Berkshire Hathaway Portfolio lässt sich nicht eins zu eins ins eigene Depot übertragen.



Vor allem aber ist auf Warren Buffett Verlass. Er verfügt über unangreifbares Eigenkapital. Trotz seiner überragenden Erfolge hat er kein Ego-Problem. Er lässt seinen Beteiligungen unternehmerisch freie Hand. Seit 55 Jahren hat er dies bewiesen. Das hat weltweiten Seltenheitswert.

Es klingt natürlich gut, wenn man sich als weiser Investor gibt, der – genau wie Buffett – besonnen und langfristig sein Kapital verwaltet. Dem die Börsenturbulenzen nichts ausmachen. Der auch 2008 immer ruhig geschlafen hat. Der sich im Sommerurlaub August 2015 nicht über die plötzlich fallenden Kurse geärgert hat.

Doch die Frage ist: Sind Sie wirklich so gestrickt? Vor allem Geldanleger aus angesehenen Berufen oder vornehmen Kreisen, tun sich schwer, sich zu »outen«. Welcher Steuerberater oder Rechtsanwalt gibt gerne zu, dass er ein nervöser Zocker ist? Welcher Generalbevollmächtigte einer Industriellenfamilie bekennt mit Freude, dass er besonders von den unseriösen Spekulationen fasziniert ist?

Nach meiner langjährigen Erfahrung steht für mich fest: Es spielt keine Rolle, ob Sie dabei sind, ihre erste Aktie zu kaufen oder schon seit Jahren mit mäßigem Erfolg »hin und her wurschteln«. Eine Selbstanalyse ist das A und O. Und da hilft ihnen kein Bankberater oder Vermögensverwalter. Diese Leute werden Ihnen nicht schonungslos den Spiegel vorhalten. Wer an der Börse auf Dauer mit Freude und Erfolg sein Kapital investieren möchte, muss genau wissen, mit wem er es »auf der Kommandobrücke« zu tun hat. Sie selbst sind das eigentliche Risiko. Ihre Anlagestrategie muss mit ihrem Charakter und ihrer Natur übereinstimmen. Wenn Sie das schaffen, werden Sie sich in Ihrer Haut viel wohler fühlen. Und es würde mich gar nicht überraschen, wenn sich plötzlich auch Ihre Performance verbessert. Nur so werden Sie konsequent und systematisch Geld anlegen können. Andernfalls werden Sie immer wieder mit den Börsenstürmen aus der Kurve getragen werden.

**Mein Tipp:** Wenn Sie die Selbsterforschung ganz allein einfach nicht schaffen, dann laden Sie mal jemanden zu einem vertraulichen Gespräch ein, der Sie noch gut aus Ihrer Kindergarten- oder Grundschulzeit kennt. Damals waren Sie nämlich noch so, wie Sie wirklich sind. Erst danach fing es an, dass Sie »verbogen« wurden.

Tja, die Börse ist doch für vieles gut.

### 3. LANGFRISTIG INVESTIEREN – IM SCHLAFWAGEN REICH WERDEN

Vermögen basieren meist auf klugen Langfrist-Strategien und Durchhaltevermögen. Doch mit dem langfristigen Denken ist es nicht so einfach.

An der Börse genießen die erfolgreichen Langfrist-Investoren einen guten Ruf. Sie werden wie Dinosaurier betrachtet, die in einer fernen Zeit die Gunst der Stunde nutzen konnten. »Ja, damals in den 80er- und 90er-Jahren, ja da waren die Aktien noch billig zu haben.«

Dabei wird völlig übersehen, dass eine langfristige und konsequente Anlagepolitik ganz grundsätzlich die Chance auf einen Vermögenszuwachs deutlich erhöht. Dies ist leider in Vergessenheit geraten. Das Finanzsystem der Großbankenindustrie bevorzugt eher das kurzfristige Agieren bis zum nächsten Lattenzaun.

Wann hat Ihr Bank- oder Finanzberater Ihnen das letzte Mal zugeraten, eine attraktive Aktie oder einen erstklassigen Fonds mindestens zehn oder 20 Jahre im Depot zu behalten? Auch in Zeiten der Finanzturbulenz? Hat man Ihnen die schönen Erfolgsbeispiele aufgezeigt, wie sich solche Langfrist-Investmentansätze in jüngster Zeit für andere Anleger ausgezahlt haben? Noch nie? Es würde mich gar nicht wundern.

Dabei liegen die Erfolgsgeschichten auf der Hand. Schauen Sie sich die Kursentwicklungen über lange Zeiträume an und machen Sie sich klar, wie schnell diese Zeitabschnitte letztendlich vergangen sind. Ich möchte hier nur zwei Beispiele exemplarisch erwähnen.

Die Nestlé-Aktie notierte im April 2003 bei 18 Euro und ist bis zum April 2016 auf 65 gestiegen. Und an der Frankfurter Börse hat sich die Darmstädter Merck KGaA mit einem Wertzuwachs von 23 Euro auf 104 Euro ebenfalls außerordentlich gut entwickelt, in der Zeit vom März 2003 bis zum April 2015.

Dieses Muster gilt seit dem Zweiten Weltkrieg in Etappen von zehn bis 20 Jahren. Exorbitante Vermögenszuwächse dieser Art sind also keine Ausnahmerecheinung der Jahre 2003 bis 2016. Neben den erfreulichen Kursanstiegen hat es zusätzlich bei vielen Aktien auch noch einen warmen Dividendenregen gegeben. Und zwar mit jährlich steigender Tendenz.

Viele Geldanleger wollen dies einfach nicht wahrhaben. Das gut gehütete Geheimnis wird nur selten gelüftet: Das geduldige Aussitzen in erstklassigen Werten war und ist die beste Methode, um mit seinem Kapital stressfrei voranzukommen. Ein Value-Investor-Freund von mir nennt es so: »Im Schlafwagen reich werden«.

Es erfordert ein Umdenken. Ziehen wir eine alte Formel zu Hilfe. Bei der Bestimmung der Aktienquote galt früher die Faustregel: »100 minus Alter«. Wer also 30 Jahre alt war, der sollte 70 Prozent seines Vermögens in Aktien anlegen. Wer 60 Jahre alt war, hingegen einen Aktienanteil von nur 40 Prozent halten. Analog wurde zum Thema »Haltedauer« gedacht.

Schon seit 20 Jahren empfinde ich uns als Pioniere im statistischen Niemandsland. In Zeiten einer immer besseren medizinischen Versorgung, bei einer Lebenserwartung, die durchaus die 100-Jahre-Grenze überschreiten kann, interpretiere ich das Wort »langfristig« anders als in meiner Jugend. Ich plädiere umso mehr für Langfrist-Perspektiven bei der Geldanlage, seit das Festzinseinkommen quasi auf »null« gesetzt worden ist.

Im bisherigen Schema ist es der typische Geldanleger gewohnt, lediglich im Lebensabschnitt von 40 auf 60 Jahre (unter Umständen) langfristig zu denken. Doch heute ist auch dem Sechzigjährigen anzuraten, erneut mit einer 20-Jahresperspektive zu investieren. Denn 80 Jahre alt zu werden, ist heutzutage keine Kunst.

Ich würde, gerade angesichts einer unsicheren staatlichen Rentenversorgung, grundsätzlich meine Anlagestrategie langfristig ausrichten. Unabhängig von meinem Alter. Auf dem Weg in eine echte finanzielle Unabhängigkeit reist es sich im Schlafwagen einfach bequemer.

#### 4. EINFACH NICHTS TUN – EINE GUTE BÖRSENREGEL

Die alten Börsianer haben es schon immer gewusst: »Hin und her, macht die Taschen leer.« Die Broker- und Börsenbranche ist jedoch auf möglichst viele Transaktionen aus. Kluge Investoren zeichnen sich durch Besonnenheit und Ruhe aus. Sie befolgen einen Rat, den sie selten von Bankern zu hören bekommen: Einfach nichts tun!

Warren Buffett (85 Jahre) sagte einmal in Omaha: »Es gibt Zeiten an der Börse, in denen sich der brillante Investor durch Nichtstun auszeichnet.« Und auch sein Weggefährte Charlie Munger (91 Jahre) aus Kalifornien stellte fest: »Eine wirklich gute Aktie ist die, auf der man lange Jahre sitzen kann.« Das hat nichts mit einem Plädoyer für die Faulheit zu tun. Es wird aber meist verkannt, dass ein Vermögen nicht über Nacht entsteht. Es muss heranreifen. Statt nervös täglich die Börsenkommentare zu studieren, kann der besonnene Anleger mit seiner Zeit Besseres anfangen: lesen, Musik hören, et- was für die Gesundheit tun.

Der Aufbau eines Vermögens hat nichts mit Aktionismus zu tun. Es bedarf einer langfristigen Strategie. Es läuft auf eine einfache Formel hinaus: Vermögen bilden ist gar nicht so schwer, aber recht langweilig. Und es gibt auch heute noch solche Aktien, die dieses Langfrist-Potenzial bieten. Schauen Sie sich die Fielmann AG-Aktie mal an. In den vergangenen elf Jahren hat sich der Wert mehr als verfünffacht!

Der Jugendfreund meiner Großmutter, Walter Beiler, war in den Wirtschaftswunder-Jahren ein bekannter Freimakler mit Sitz an den Börsen in Frankfurt und Düsseldorf. »Was im Wald der Keiler, ist an der Börse Walter Beiler«, so wurde er in der Presse bezeichnet. Als junger Mann besuchte ich ihn 1973 in seinem Börsenkantor auf der Galerie des Düsseldorfer Börsensaals. Bedächtig und leise wies er mich auf einen Kollegen im Nachbarbüro hin, und sagte zu mir: »Pass auf, das ist ein wirklich großer Könnner mit den Aktien. Der macht oft gar nichts.« Damals wunderte ich mich über diese Aussage. Heute, mehr als 40 Jahre später, weiß ich seinen Rat zu schätzen.

## 5. DAS MEISTE GELD VERDIENT MAN MIT DEM WORT »NEIN«

Innere Unruhe und Tagesnachrichten sind schlechte Ratgeber. Die Angst dominiert. Dabei ist der Schlüssel zum Geldverdienen leicht zu finden: das Wort »Nein«.

Ob man nun kauft oder verkauft. Die Versuchungen liegen am Wegesrand. Bombardiert von Tagesnachrichten aus der Finanzwelt lassen sich viele Geldanleger immer wieder in die Irre führen.

Dabei liegen die Quellen des Übels auf zwei Gebieten. Zum einen, getrieben von der Angst, Chancen zu verpassen, juckt es den Geldanlegern ständig in den Fingern, auf fahrende Züge aufzuspringen. Zum anderen werden die Investoren, durch die lauernde Sorge vor Verlusten, immer wieder zum Verkaufen und zum unnötigen Ausstieg aus Engagements verleitet. Aus Engagements, die es wert gewesen wären, langfristig zu behalten. Überall sind diese Phänomene zu beobachten: ein Aktionismus mit fatalen Folgen für das Ersparte. So lässt sich nichts Großes aufbauen.

Der alte Börsenspruch »Hin und her macht die Taschen leer« hatte schon seine Berechtigung. Nach wie vor basiert das meiste Einkommen in der Broker- und Börsenbranche auf Transaktionsgebühren. Das heißt: Je mehr gekauft und verkauft wird, umso mehr verdient die Branche. Ganz besonders ausgeprägt ist das in den Vereinigten Staaten von Amerika. Dort erhalten die meisten angestellten Broker kein festes Monatsgehalt. Sie bekommen lediglich einen Prozentsatz von den Transaktionsgebühren, die ihre Kunden erwirtschaften. Deshalb ist es auch völlig sinnlos, von wenigen Ausnahmen abgesehen, einen Wertpapierberater zu fragen, ob man eine bestimmte Aktie verkaufen oder kaufen sollte. Das ist so, als wenn Sie ins Frisörgeschäft gehen und fragen, ob Sie wohl einen Haarschnitt haben sollten.

Ich habe das Glück, seit zwei Jahrzehnten mit Bankiers in der vierten Generation geschäftlich befreundet zu sein. Es sind zwei Brüder, in Paris und in der Schweiz aufgewachsen, die auch heute noch mit ihrer Privatbank voll umfänglich haften, auch mit ihrem Privatvermögen. Solche Geschäftsleute sind nur noch selten in unserer Zeit anzutreffen. Sie haben sich von jeher für internationale

Qualität und Unabhängigkeit entschieden. Nach dem Zweiten Weltkrieg beschäftigten sie 60 Mitarbeiter, heute sind 62 Leute in der Bank. Mit Umsicht und viel Engagement betreiben sie ihr Bankgeschäft. Nicht weiter verwunderlich: Die Lehmann-Krise im Jahr 2008, der zahlreiche Banken zum Opfer gefallen sind und in der andere Institute nur durch die Hilfe von Politikern überlebt haben, ist an ihnen unbeschadet vorübergegangen.

Von klein auf haben sie zu Hause, sozusagen am Frühstückstisch, bei Gesprächen ihres Vater und Onkels mit spitzen Ohren zugehört. So bekamen sie mit, was in der Bankenwelt schlecht und gut lief. Eines der Prinzipien, das ihnen immer wieder nahegelegt wurde, war: »Boys, never forget, we make more money, saying – no«. Dieser simple Satz hat es in sich und trifft den Nagel auf den Kopf. Für den Investor ist es nun mal so: Dauerhaft erfolgreiche Geldanleger und Unternehmer vermeiden schlechte und mittelmäßige Geschäfte. Sie konzentrieren sich auf ein Gebiet. Dort wächst ihr Fachwissen und ihre Kompetenz. Und dort halten sie auch durch. Stehvermögen mit Know-how ist am Ende das, was den Unterschied ausmacht.

Nach meiner langjährigen Beobachtung liegt die Wurzel des schlechten Geldanlegens häufig im beruflichen oder privaten Umfeld. Besonders Menschen, die einem Beruf nachgehen, der oft als repetitiv oder langweilig betrachtet wird, sind stark gefährdet. Zahnärzte und Notare beispielsweise, um nur zwei Berufe zu nennen, sind an ihre Praxis- oder Büroräumlichkeiten gebunden. Nach ein paar Jahren im Beruf fehlt es ihnen an echten Herausforderungen. Das Einerlei des Tagestrotts ermüdet.

Da bietet sich das Geldanlegen, das Spekulieren, sozusagen als Flucht in eine andere Welt an. Der Nervenkitzel eines Finanzabenteurers wird unterbewusst regelrecht gesucht. Auch zu Hause ist nicht selten folgendes Szenario anzutreffen: Nach vielen Jahren des Familienlebens wird am Abendtisch von den Familienmitgliedern wenig Interesse an der beruflichen Tagesleistung gezeigt. Lob und Anerkennung gibt es kaum noch. Wie wohltuend sind da doch die Telefonate mit dem Anlageberater oder dem Vermögensverwalter. »Ja der, der hat noch Verständnis, der weiß noch zu schätzen, was ich hier so täglich leiste.«

Und so driftet mancher Erfolgsmensch als Dauer-Amateur ins Finanzgeschehen ab. Und in der Regel ist das Endergebnis immer das Gleiche: Im Boom kauft er mit vollen Backen auf hohen Kursen zu. Und im Crash, so 2008 und 2009, wird er ganz nervös und steigt schließlich genau zum Markttief aus. Er fühlt sich wie ein geschlagener Hund, ungerecht und schlecht behandelt.

Wer sich auf das schlüpfrige Börsenparkett wagt, sollte seine Emotionen vorher an der Garderobe zusammen mit seinem Mantel abgeben. Langeweile, Abenteuerlust, Frust im Beruf, ein Vakuum im häuslichen Leben – all das darf keinen Einfluss auf das Investieren und Geldanlagen haben. Solche Defizite sollte man mit anderen Interessen ausgleichen: Vielleicht ein Hobby aktivieren, einem Sport nachgehen, ein Musikinstrument erlernen, sich sozial engagieren im Non-Profit-Sektor. Aus eigener Erfahrung kann ich ihnen versichern, dass sich meine Performance an der Börse nochmals verbessert hat, seitdem ich im Alter von 55 Jahren angefangen habe, Geigenunterricht zu nehmen. Ganz egal, wozu Sie sich entscheiden: Um Gottes willen, lassen Sie bloß Ihr Kapital in Ruhe.

Es geht nicht nur um die vielen, unnötigen Spesen. Das ständige Investieren bei jeder spannend aussehenden Gelegenheit hat ja viel schlimmere Folgen. Ehe man sich versieht, ist man im Verlauf der Zeit voll investiert. Das Aktiendepot quillt über von schiefgegangenen Spekulationen und Engagements. Meist weiß man gar nicht mehr richtig, warum man die eine oder andere Aktie überhaupt gekauft hat. Das typische Bild eines solchen Depots: nichts an strategischer Überlegung, eher ein Regal voller angebissener Äpfel. Ein Bild des Jammers. Von Vermögensaufbau oder -ausbau keine Spur.

Im Geschäftsleben und an der Börse kann ein jeder unendlich große Erfolge einfahren. Es erfordert nur eins: die Erkenntnis und Zuversicht, dass einem im Leben exzellente Gelegenheiten offeriert werden. Aber eben nur wenige! Ich sehe das so: Die Kunst liegt in der Ruhe, geduldig abzuwarten, auf das Meer zu schauen und nach dem ganz großen Tanker Ausschau zu halten. Und dann eines Tages, da taucht er auf. Ganz dicht vor den Augen fährt er langsam an einem vorbei. Viele Investoren verpassen diesen schönen Augenblick. Oder sie sehen den großen Tanker einfach nicht. Sie meinen, eine Wolke verdunkle das Bild. Und im zweiten Schritt muss man

die Gelegenheit beim Schopf ergreifen und zuschlagen. Mit Kapital in den Taschen heißt es nun, an Bord zu gehen.

Das sind unwiederbringliche Momente, auf die der Geldanleger vorbereitet sein muss.

Wer aber nicht systematisch Disziplin hält und ständig in Mittelmaß investiert, der kann im entscheidenden Moment als Investor nicht »zuschlagen«.

Es ist immer das Gleiche. Im entscheidenden Moment – wenn in der Megakrise beste Assets, Grundstücke, Aktien und Firmenbeteiligungen quasi verschenkt werden – hat kaum ein Investor Liquidität, um zu kaufen. Es ist eine uralte Beobachtung an der Börse: Zu Zeiten extremster Ausschläge, sowohl im Hyper-Boom überkochender Kursnotizen als auch im tiefsten Ausverkaufs-Crash, hält die Irrationalität der Massenhysterie viel, viel länger an, als man es für möglich hält. Das sind die Momente, in denen große Vermögen gemacht werden.

Es sind die Investoren, die lange Zeit – über Jahre hinweg – immer wieder »Nein« sagen, die groß rauskommen. Bitte also noch einmal: Betreiben Sie keine Beschäftigungstherapie mit Ihrem Geld, sondern ergreifen Sie nur außergewöhnliche Gelegenheiten!

Wen es beruhigt: Warren Buffett ist ebenfalls von diesem Ansatz überzeugt. Er gebraucht nicht mein Bild vom »großen Tanker«. Er ist der Meinung, dass jeder Mensch bereits zur Geburt eine »Zwölfer-Karte« für die Reise durch das Leben erhält. Wer auf Zack ist, der kann im Leben zwölfmal richtig punkten.

Buffett und ich sind eben von Natur aus und aus gewonnener Erfahrung Optimisten. Aber wie sagte schon ein Freund von mir vor langer Zeit: »Die Häuser auf den besten Grundstücken der Park Avenue in New York sind alle von Optimisten gebaut.« Recht hat er.



## 6. BEI DER GELDANLAGE: IMMER NUR IN PROZENT DENKEN

Junge Menschen in der Ausbildung und am Berufsanfang liegen mir besonders am Herzen. Es ist nicht leicht für sie, den Weg zum Investieren und Geldanlegen zu finden. In der Schule wird es ihnen nicht beigebracht. Es gibt aber eine ganz simple Empfehlung: Nicht in Euros denken, sondern in Prozent.

Immer wieder höre ich das Argument: »Ich habe ja gar nicht genug Geld. Das lohnt sich doch nicht für mich. Für die paar Euro, die dabei herumkommen ...« Nun, ich weiß, wovon ich spreche. Ich selbst war als junger Mensch in der gleichen Situation. Aber ich habe es versucht und dabei gelernt, dass es sich lohnt, an der Börse Geld anzulegen. Dazu ein Beispiel:

*Am 8. Dezember 1971 habe ich meine erste Aktie gekauft. Ich war 15 Jahre alt und meine Ersparnisse beliefen sich auf 200 Deutsche Mark (DM). Es war eine Zeit, in der es weder Smartphones noch Internet gab. Ich wollte aus meinem Geld mehr machen. Also studierte ich die Börsenkurse in der Zeitung und recherchierte so gut es ging.*

*Ich entschied mich für eine Maschinenbauaktie, die Gute-Hoffnungshütte-Aktie (genannt: GHH, später Teil des MAN Konzerns), die mir aussichtsreich erschien. Die Kauforder musste ich in der Schulpause vom Münzfernsprecher erteilen. Die Aktie notierte bei DM 143,50. Wegen der hohen Mindest-Grundgebühr kostete mich der ganze Spaß DM 150,36. An sich hatte ich mit lediglich 1,5 Prozent Spesen bei Kauf und Verkauf gerechnet. An die Mindest-Grundgebühr von DM 7,- hatte ich nicht gedacht.*

*Was hoffnungsvoll begann, stellte sich zunächst als Tiefschlag heraus. Denn die GHH-Aktie musste um mindestens DM 14,- steigen, damit ich die Plus-Minus-Null-Linie erreichen würde. Da war ich ganz schön niedergeschlagen. Ich hatte mich so gut vorbereitet und doch falsch kalkuliert. Aber ich hatte Glück. Innerhalb von nur vier Monaten, am 11. April 1972, konnte ich die GHH-Aktie zum Kurs von DM 179,- verkaufen. Nach Abzug der Spesen blieben mir DM 172,05. Ich hatte einen Gewinn von*

*DM 21,69 erzielt. Ein sehr kleiner Betrag (Euro 11,06), über den die meisten die Achseln gezuckt hätten. »Und, hat sich das nun gelohnt ...?«*

Ich habe es aber ganz anders betrachtet, denn mir war ein beachtlicher Erfolg gelungen. Ein Gewinn in Höhe von 14,42 Prozent und das in nur vier Monaten! An dem kleinen Geldbetrag habe ich mich überhaupt nicht gestört. Auf die Verzinsung kam es an. Ich hatte am eigenen Leib erfahren: Wenn es mir mit einer Aktie gelungen war, ein Plus in Höhe von 14,42 Prozent zu erzielen, so hätte ich es mit der gleichen Recherche und Arbeit auch mit 1.000 Aktien erzielen können. Und das ist das Schöne an der Börse. Wie hoch die investierten Summen sind, ist letztlich egal. Der Mechanismus ist immer der gleiche. Alles, was man mit kleineren Beträgen lernt oder im realen Leben »übt«, wird einem später, wenn größere Summen zur Verfügung stehen, von großem Nutzen sein. Prozent ist Prozent.

So hatte ich das Glück, schon früh in meinem Leben zwei Erkenntnisse zu gewinnen:

- Erstens, es lohnt sich im Beruf erfolgreich zu sein, damit man regelmäßig sparen und Rücklagen bilden kann.
- Zweitens, aus Ersparnissen wird Kapital. Und Kapital kann zu einer zweiten Säule des Einkommens werden, wenn man es richtig investiert.

Das war für mich eine wunderbare Aussicht und das hat mich sehr motiviert. Nicht nur meine Tätigkeit im Beruf, sondern auch mein Kapital würden im Lauf meines Lebens »für mich arbeiten«. Und so ist es auch gekommen.

Also: Lassen Sie sich vom Gerede anderer, dass es sich nicht lohne, nicht abhalten. Versuchen Sie, Kapital anzusparen und dann für Sie arbeiten zu lassen. Und rechnen Sie am Anfang einfach nur in Prozent. Wer weiß, später können daraus gewaltige Summen werden. Nur Geduld!

## 7. AUFBAU VON VERMÖGEN: DAS ZEHN-PROZENT-MODELL

Die meisten Arbeitnehmer laufen auf eine Versorgungslücke im Alter zu. Schuld daran ist nicht die Regierung. Für junge Menschen, die am Anfang ihrer Berufslaufbahn stehen, gibt es einen guten Lösungsansatz.

Finanzielle Unabhängigkeit im Alter ist nur durch eine langfristig ausgerichtete Strategie des Sparverhaltens erreichbar. Das systematische Sparen bildet die Basis für spätere Kapitalanlagen. Das Wort »Sparen« klingt etwas altmodisch und ist bei vielen Menschen derzeit nicht populär. Aber ohne das schlichte »Weniger ausgeben, als man einnimmt« wird es mit der Altersversorgung nichts.

Wie geht man dieses Thema am besten an? Was sollte man jungen Menschen empfehlen? Da fällt mir ein einfaches, aber wirksames Sparmodell aus meiner Vergangenheit ein:

*Als ich in den 80er-Jahren meine Berufslaufbahn bei Dow Chemical begann, hatten wir die Möglichkeit 10 Prozent unseres Bruttolohns in Firmenaktien anzulegen. Das Schöne an dem Modell war, dass diese 10 Prozent des Bruttolohns jeden Monat von vornherein in der Gehaltsabrechnung einbehalten wurden. Man bekam diesen Sparbetrag also erst gar nicht in die Hand. Es war so, als wenn das monatliche Gehalt um 10 Prozent gekürzt worden wäre.*

Der Automatismus dieses Sparmodells ist der Dreh- und Angelpunkt. Die Systematik, sein Konsum- und Ausgabeverhalten vom ersten Job an auf ein um 10 Prozentpunkte verringertes Gehalt abzustellen, ist eine gute Weichenstellung. Bei jeder Gehaltsverbesserung wird der Abzugs-Sparbetrag entsprechend angehoben: Immer 10 Prozent vom Bruttogehalt.

Ob der Arbeitgeber die monatlichen Beträge einbehält oder ob man mittels eines Dauerauftrages sich selbst organisiert, ist letztlich gleich. Wer ohne Unterbrechung, Monat für Monat, Winter wie Sommer, über Jahrzehnte dieses Sparmodell anwendet, ohne hin und her, der wird eines Tages staunen. Ohne je eine Einschränkung

in seinem Leben gespürt zu haben, wächst dem Arbeitnehmer da ein beachtliches Vermögen zu.

**Fazit:** Am Anfang von klugen Kapitalanlagen steht das Sparen. Die Weichenstellung für eine lebenslange Sparsystematik früh zu finden, lohnt sich. Der Ansatz »10 Prozent vom Bruttomodell« ist ein schmerzfreier Einstieg.

## 8. SCHULDEN MACHEN KANN GEFÄHRLICH SEIN

Es ist verlockend für Unternehmer und Investoren mit Kredit zu arbeiten. Doch Schuldner leben gefährlich. Meine Erfahrung sagt mir: Mit Eigenkapital fährt es sich besser.

Ein junger Bekannter, Student der Betriebswirtschaft an einer namhaften deutschen Universität, berichtete mir neulich von seinem zweiten Semester. Wir sprachen über Unternehmertum und darüber, wie man sich selbstständig machen kann. Voller Stolz legte er mir das Fazit aus seinen Vorlesungen zum Thema Finanzierung dar: In jedem Fall und unbedingt solle der Unternehmer immer mit möglichst viel Kredit und mit vergleichsweise wenig Eigenkapital arbeiten. Er sprach von »Hebelwirkungen« und der tollen Eigenkapitalverzinsung. Ich konnte es kaum glauben. Ich war regelrecht geschockt. Auch sein älterer Bruder, der vor Kurzem eine kleine Firma in der Medienbranche gegründet hatte, fiel aus allen Wolken. Dieser theoretische Unfug ist weit verbreitet. Die Gefahren des Kreditnehmens werden weitestgehend unterschätzt.

Für mich sind Schulden in zwei Fällen vertretbar: Zum einen, bei der Finanzierung von Immobilien mit langlaufenden Hypotheken. Obwohl auch das eine Geschmacksfrage ist. Ich kenne eine ganze Reihe von Investoren, die grundsätzlich auch Häuser ohne Bankhilfe mittels ihrer Ersparnisse zu 100 Prozent bezahlen. Das macht frei und unabhängig. Und wenn man eines Tages mit einem Leerstand der Immobilie konfrontiert ist und die Mietausfälle sich in die Länge ziehen, wird man nicht von einem unfreundlichen Banker zum Rapport gebeten. Hinzu kommt, dass bei Erreichen gewisser Altersgrenzen, beispielsweise zum 75. Geburtstag, die Neigung der finanzierenden Banken zu Kreditverlängerungen rapide abnimmt.

Zum anderen ist eine Kreditfinanzierung von Warenbeständen und Kundenaufträgen bei Kaufleuten seit Jahrhunderten gang und gäbe. Hier geht es in der Regel um kurze Laufzeiten mit klar kalkulierbaren Gewinnmargen, die projektbezogen abgewickelt werden. Für den besonnenen Kaufmann ist der Warenkredit ein entscheidendes Werkzeug.

Die Herausforderung für den Kaufmann dieser Tage liegt in diesem Fall auf einem anderen Gebiet: Finden Sie erst mal eine Bank,

die Ihnen auf Warengeschäfte überhaupt Geld leiht. Neulich war ein Exportkaufmann bei mir. Er hat jahrelange Erfahrung mit Geschäften im Iran. Nach Aufhebung der politischen Blockaden möchte er nun seine Landeskontakte nutzen und das Exportgeschäft in den Iran ankurbeln. Selbst bei fest vorliegenden Aufträgen mit wirklich enormen Gewinnmargen findet er keine Bank, die ihm 50.000 Euro an Kredit einräumt (so viel zum realen Effekt der Nullzinspolitik der Zentralbanken zur Ankurbelung der Konjunktur!).

In fast allen anderen Fällen rate ich von Bankschulden ab. Grundsätzlich wird der Zinseszins-Effekt von den Kreditnehmern unterschätzt. Darlehenszinsen, die gegen einen laufen und nicht sofort getilgt werden, summieren sich zu großen Summen. Wer sich zum Beispiel 100.000 Euro zu 7 Prozent pro Jahr leiht und nach zehn Jahren zurückzahlen möchte, auf den kommt eine Endabrechnung in Höhe von 196.715 Euro zu. Es ist eben immer schon so gewesen: Sparer mit thesaurierten Zins- oder Dividendeneinnahmen werden im Zeitablauf immer reicher. Die Kreditzins-Zahler hingegen werden immer ärmer.

Wenn ich an der Börse nach guten Unternehmen Ausschau halte, dann meide ich Firmen mit hoher Bankverschuldung. Mir geht es dabei gar nicht so sehr um den Zinseffekt. Mir ist die Unabhängigkeit und Sicherheit der jeweiligen Aktiengesellschaft wichtig. Es hat sich in Krisen immer wieder ganz klar gezeigt, wie gefährlich eine Bankverschuldung für die Unternehmen sein kann. Wenn über Nacht, wie in den Jahren 2008 und 2009, in manchen Branchen die Aufträge wegbrechen, wird es mit dem Banker ungemütlich. Viele Unternehmer haben mir erzählt, dass sie ihren Augen und Ohren kaum trauen konnten. Die Tonlage und Atmosphäre, einst freundlich und verständnisvoll, verwandelte sich im Bankbesprechungszimmer dramatisch. Die lieben Financiers von einst waren kaum wiederzuerkennen. Die Daumenschrauben wurden angelegt. Sicher gibt es löbliche Ausnahmen, aber auf die würde ich als Unternehmensführer nicht hoffen.

Die Wahrscheinlichkeit, dass im Krisenfall von der Bankenseite massiv in die Geschäftspolitik des Unternehmens eingegriffen wird, ist hoch. Da lobe ich mir die Lindt & Sprüngli AG in der Schweiz. 2008 verkündete der Vorstand klipp und klar, dass er – trotz der

schwierigen und damals ungewissen weltwirtschaftlichen Situation – an seinem Fünfjahres-Investitionsprogramm zur Verbesserung der Produktionsabläufe festhalten werde. Das hat mir gut gefallen. Die Banken spielen bei Lindt & Sprüngli in Finanzierungsfragen keine große Rolle. Die Firma hat eben viel Eigenkapital, Rücklagen aus Jahrzehnten und einen starken Cashflow. Danach suche ich als Börseninvestor gerne. Den sogenannten »Leverage-Effekt« durch den gezielten Einsatz von Fremdkapital auf der einen Seite und einer Verringerung von Eigenkapital auf der anderen Seite empfinde ich als zu gefährlich.

Das ist etwas für »Schön-Wetter-Segler«. Bei denen gehe ich nicht an Bord. Mein Kapital bekommen diese Firmen an der Börse nicht.

Was nun den Geldanleger angeht, so sollte auch er seine Position gut überdenken. Investments an der Aktienbörse sind immer mit Risiken verbunden. Und auch die besten Aktien mit noch so viel Eigenkapital und wunderbaren Marktanteilen in ihrer Branche können in einer Börsenpanik im Kurs zusammenkrachen. 50 oder 70 Prozent und mehr an Kursverlusten, das hat es schon häufiger in der Vergangenheit gegeben – auch für »Blue Chip«-Aktien. Und das wird auch immer so bleiben. Denn die Aktienkurse an der Börse richten sich nicht nach objektiven Bewertungskriterien dessen, was tatsächlich vorhanden ist. Nein, die Kurse werden rein durch Angebot und Nachfrage gemacht. Wenn keiner kaufen will, andere aber verkaufen müssen, dann brechen Aktienkurse bis auf null zusammen. So unerfreulich es auch ist, wenn ich mein Depot mit meinen Ersparnissen finanziert habe, so kann ich jedoch eine Phase der Irrationalität und des Wahnsinns aussitzen. Aber mit Bankschulden? Wie wird es da mit mir wohl nervlich bestellt sein?

Ich rate deshalb von Lombardkrediten ab, also der Beleihung eines Aktiendepots, um damit mehr Aktien kaufen zu können. Auch wenn der Kreditzins noch so niedrig sein sollte, spielt der Aktieninvestor mit dem Feuer. Im großen Internet- und Telekom-Crash der Jahre 2002 und 2003 hatten wir solche Fälle. Ich kenne Geldanleger, die ihre Depots bei luftig hohen Kursen, mit gutem Zureden und Applaus der Bank, zu 25 Prozent beliehen hatten. Zum Tiefpunkt der Kurse im März 2003 hatten sie ihr gesamtes Vermögen verloren. Ihre Aktien wurden von der Bank zwangsverkauft. Das ist

eben der Effekt bei den Lombardkrediten: Die Schulden bleiben, beziehungsweise sie wachsen weiter an durch die Zinsbelastungen, während beispielsweise Telekom-Aktien damals von 80 Euro auf zehn Euro fielen.

Ganz unabhängig von Lombardkrediten sage ich: Wer Bankschulden hat, sollte sich generell kein Aktiendepot zulegen. Tilgen Sie erst Ihre Schulden, sparen Sie echtes Eigenkapital an und erst dann wagen Sie sich auf das Börsenparkett. Das ist zwar altmodisch und erfordert vielleicht ein paar Jahre Geduld. In der nächsten Finanzkrise werden Sie aber (hoffentlich) an mich denken.



## 9. ANTIZYKLISCHES INVESTIEREN – LEICHT GESAGT

Vieles spricht für antizyklische Kaufentscheidungen an der Börse. »Always buy straw hats in winter« – ist eine alte Börsenweisheit. Erst in der nächsten Baisse merkt man so richtig, wie weh es tut, eine Aktie prozyklisch auf dem Top ins Depot genommen zu haben. Woran liegt es, dass viele Geldanleger immer wieder den gleichen Fehler im Timing machen?

Fast alle Anleger enden in einem prozyklischen Anlageverhalten. Sie schließen sich der großen Herde an, zur Musik, die von den Finanzmedien vorgegeben wird. Dabei spielen die Börsenkommentare eine unselige Rolle. Sie haben die undankbare Aufgabe, Tag für Tag, ja sogar Stunde um Stunde etwas zu erfinden, was die Kurse nach oben oder nach unten getrieben haben könnte. Der Finanzjournalist M. Gburek wies darauf hin, dass die Betonung nicht auf »finden«, sondern auf dem Wort »erfinden« liegt. Die Erklärungen für die Kursveränderungen müssen im Nachhinein fabriziert werden.

Der Herdentrieb an der Börse, also das prozyklische Investmentverhalten der Anleger, basiert auf dem Unterbewusstsein und zwar auf dem tiefsitzenden Wunsch, Teil einer Gruppe zu sein. Diese Gruppenzugehörigkeit hilft über die Selbstunsicherheit hinweg und erhöht das Selbstbewusstsein. Es ist gekoppelt mit dem Verlangen und Streben nach Anerkennung und Lob. Damit wird dem Anleger ein Teil seines Zweifels genommen, ob seine Investmententscheidung wohl richtig gewesen ist.

In der Regel landen die prozyklischen Investoren alle in der gleichen Grube. Wer den antizyklischen Weg einschlagen will, muss zunächst mit der Arbeit an seiner eigenen psychischen Einstellung beginnen. Das ist nicht einfach, aber durchaus möglich und vor allem erfolgversprechend.

## 10. IM ALLTAG NACH DEN PERLEN SUCHEN

Die meisten Geldanleger haben sich den Schneid abkaufen lassen. Wenn es um die Suche nach der besten Aktienanlage geht, lassen sie die Flügel hängen. Dabei liegen die Super-Investmentideen tagtäglich vor einem.

Immer wieder stelle ich fest, dass es so vielen Privatanlegern an Selbstvertrauen mangelt. Das ist ein Jammer. Wenn es um den Research und die Suche nach der besten Aktienanlage geht, haben sie kapituliert. Sie fühlen sich verloren in einer komplizierten Datenflut, überschüttet von Tagesmeldungen. Makroökonomische Statistiken und volkswirtschaftliche Konjunkturprognosen wirken auf den Investor wie ein Lähmungsgift. Zusätzlich verbreitet das politische Getöse mit dem Fokus auf Krisenherde und den Problemen von Minderheiten übermäßig Angst und Schrecken.

Der zu große Respekt vor dem Finanzsystem mit seinem »Fachchinesisch« ist unnötig. Er führt den Geldanleger auf die falsche Fährte. Wie ich es sehe, rennt die Schar der Investoren verblendet hinter Bankberatern, Analysten oder TV-Finanzexperten hinterher. Begierig hoffen sie, den ein oder anderen Aktientipp aufzuschnappen.

Die Suche nach dem sicheren Hafen für Ihr Kapital ist keine Sache, die sich in noblen Besprechungszimmern im Wolkenkratzer abspielen muss. Auch für denjenigen Geldanleger, der das Zepter selbst in die Hand nehmen will, gilt: Der Research beginnt nicht mit einer akademischen Herausforderung im stillen Kämmerlein. Die Ausgangsbasis kann es nicht sein, zu nachtschlafender Zeit mit Sorgenfalten über dem Laptop zu brüten – von Chat Room zu Chat Room jagend. Es ist nur eine Frage der Zeit, wann der Anleger am Ende doch ein Opfer von gewieften Manipulatoren und Drahtziehern wird.

Wie so oft sind die richtig guten Lösungen recht einfach. Auf der Suche nach überzeugenden Aktienanlagen heißt es, mit offenen Augen durch die Welt zu gehen. Im Alltag sind wir umgeben von Firmen, Markenartikeln, Dienstleistungen und Produkten. Ich habe mir schon früh in meinem Leben angewöhnt, alles was mich umgibt, auf ein mögliches Investment hin im Kopf »zu speichern und zu filtern«.

Es kommt also auf die »Programmierung« der eigenen Gedankengänge an. Die Umwandlung dessen, was man sieht oder womit man sich beschäftigt, auf die Börse hin abzuklopfen, das ist der Trick. Das Umdenken kostet nichts, nur zu Anfang ein wenig Mühe und Disziplin.

Der Vorteil besteht darin, dass der Geldanleger diesen Research-Filter ständig bei sich trägt. Ganz egal, wo er sich befindet, der Apparat steht immer zur Verfügung. Der Investor ist nicht von anderen abhängig. Je länger er dieses »gedankliche Umwandlungsmodell« praktiziert, umso leichter wird es ihm von der Hand gehen. Wer auf diese Art und Weise seine Gehirnzellen trainiert, der wird feststellen, dass das Abklopfen auf ein mögliches Börseninvestment hin, nach einer Weile quasi per Autopilot abläuft.

Mancher Geldanleger wird daraufhin mit Schrecken feststellen, was er alles verpasst hat. Vor seiner Nase, Tag für Tag, ohne Finanzmathematik, hat er die besten Geldanlagen de facto zwar gesehen, aber eben doch nicht mit dem Blick als Investor die Riesenchance »erkannt«.

Machen wir doch einmal einen Gang durch eine beliebige Stadt. In der Fußgängerzone fallen einem Filialisten auf. Drogerieketten der Firmen DM-Drogerie, Rossmann oder Müller – leider Fehlangeige. Die Drogeriesparte gehört offensichtlich Privateigentümern. Da ist für den Geldanleger offensichtlich nichts zu machen. Die Firmen sind nicht an der Börse notiert. Der eifrige Geldanleger gibt hier jedoch nicht auf.

Gehen wir in einen der Drogerieläden hinein, so finden wir bekannte Markenartikel. Zum Beispiel: Nivea und L'Oréal Pflegemittel. Weiter hinten stehen Persil Waschmittel und Calgon für die Waschmaschine im Regal. Sie werden zugeben, um dies zu entdecken, bedarf es keines Vermögensverwalters. Wahrscheinlich kennt fast jeder Investor diese Marken seit seiner Kindheit. Und wahrscheinlich hat er im Verlauf der Zeit selbst festgestellt oder zu hören bekommen, dass die Qualität stimmt und die Artikel jahrein jahraus von treuen Konsumenten gekauft werden.

Allein mit diesem fiktiven, kurzen Drogeriebesuch hätten Sie als Geldanleger einen Volltreffer gelandet. Hinter diesen vier Markenartikeln stehen die Aktiengesellschaften Beiersdorf, L'Oréal, Henkel

und Reckitt Benckiser. Sie sind alle seit langer Zeit an der Börse notiert. Ich empfehle Ihnen sich erst einmal hinzusetzen, bevor Sie zu Hause – nach Ihrem Stadtgang – den Computer anwerfen. Sie werden staunen, was Ihnen entgangen ist. Das wird ein Schock für Sie.

Wenn Sie sich die Aktien-Kursentwicklungen, am besten die Zehn-Jahrescharts, anschauen, dann werden Sie sehen, dass sich Ihr Kapital allein nur mit diesen vier Aktien vervielfacht hätte. Vergleichen wir die Kurse vom Mai 2006 mit denen vom Mai 2016: Beiersdorf (Nivea) sind von 37 Euro auf 80 Euro im Kurs gestiegen, L'Oréal im gleichen Zeitraum von 71 Euro auf 158 Euro, die Henkel Aktie (Persil) von 29 Euro auf 100 Euro und die gute Firma Reckitt Benckiser (Calgon) von 19 Britischen Pfund auf 66 Britische Pfund.

In den zehn Jahren haben diese vier Aktien zwei Börsenzusammenbrüche (2002 und 2008) überstanden. Eine Gefährdung des Unternehmens stand zu keiner Zeit zur Debatte. Leider liefert das Internet kaum noch weitergehende historische Daten. Ich kann Ihnen aber versichern, dass der 15-Jahreschart und der 20-Jahreschart noch beeindruckender ist. Gleichzeitig sind die jährlichen Dividendenausschüttungen von Beiersdorf, L'Oréal, Henkel und Reckitt Benckiser in den letzten zehn Jahren substanziell gestiegen.

Das »Betrachtungsuniversum« für den Geldanleger ist nahezu unerschöpflich. Ob zu Hause, im Urlaub oder auf Geschäftsreisen: Es bleibt ganz Ihnen überlassen, wohin Sie schauen. Ob Sie mit einem Audi-Mietwagen in die Tiefgarage fahren, in einen Schindler-Aufzug steigen, oben in der Hotel Lobby einen Jack Daniels-Whiskey zu sich nehmen. Ob Ihr Installateur zu Hause bei der Badezimmerrenovierung eine Geberit-WC-Spülung einbaut oder ob Ihr betagter Vater ein neues Hüftgelenk im Krankenhaus bekommt. Oder schauen Sie sich in Ihrem beruflichen Umfeld der Konkurrenz, Ihrer Kunden und Lieferanten um ... ganz gleich, überall werden Sie auf erstaunliche Investmentideen stoßen.

Wenn Sie sich unsicher fühlen, gehen Sie mit Ihrem eigenen Ideen-Katalog zu einem Profi; am besten zu einem Berater Ihres Vertrauens, der sich mit Bilanzen auskennt. So gehen Sie sicher, dass das Unternehmen auch finanziell solide dasteht.

**Im Fazit:** Lassen Sie sich nicht irre machen, aber wenden Sie sich von der Börse als Spekulationsanstalt ab. Konzentrieren Sie sich an

der Börse stattdessen lieber auf erstklassige Unternehmen. An diesen würde ich mich – wie ein Unternehmer – langfristig als Aktionär beteiligen. Und wo finden Sie die guten Ideen? Vor Ihrer Haustür.