



# ÜBER DIE KUNST, REICHER, WEISER UND GLÜCKLICHER ZU SEIN

---

WIE DIE BESTEN INVESTOREN DER WELT AN  
DER BÖRSE UND PRIVAT ERFOLGREICH SIND

Atemberaubend gut!  
*Rolf Dobelli*

Ein brillantes Buch!  
*Tony Robbins*

FRV

WILLIAM GREEN

© des Titels »Über die Kunst, reicher, weiser und glücklicher zu sein« von William Green (ISBN 978-3-95972-536-1)  
2022 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

## EINFÜHRUNG

# WIE DIE BESTEN INVESTOREN DENKEN

Ein Vierteljahrhundert lang habe ich mich intensiv mit dem Geldanlegen beschäftigt. Dabei sah es anfänglich gar nicht danach aus, dass ich dafür eine Leidenschaft entwickeln würde. Ich hatte weder Kurse für Betriebswirtschaft noch für Volkswirtschaft belegt. Ich hatte kein Gefühl für Zahlen und keine Ahnung von den esoterischen Mysterien der Buchführung. Nachdem ich Oxford mit einem Abschluss in Englischer Literatur verlassen hatte, schrieb ich Romanbesprechungen für Zeitschriften und Berichte über Trickbetrüger und Mörder. Ich war ein aufstrebender Schriftsteller, träumte hochfliegend von literarischem Ruhm und hielt die Wall Street schlicht für ein Spielcasino voller gieriger Spekulanten, die nichts als Geld im Kopf hatten. Immer wenn mir die *New York Times* ins Haus flatterte, warf ich den Wirtschaftsteil weg, ohne ihn auch nur durchgeblättert zu haben.

1995 kam ich dann an etwas Geld, das ich anlegen wollte – die Hälfte des Erlöses aus dem Verkauf eines Apartments, das ich zusammen mit meinem Bruder besessen hatte. Ich begann, viel über Aktien und Anleihen zu lesen, weil ich mein unverhofftes Vermögen unbedingt vergrößern wollte. Dadurch erwachte in mir erneut eine gewisse Neigung zum Glücksspiel, die schon einmal kurz aufgeflammt war, als ich in den 1980er-Jahren als Teenager in England lebte. Mit 15, als ich Schüler in Eton war, schlich ich mich an Sommernachmittagen häufig aus der Schule und verbrachte viele Stunden bei dem örtlichen Buchmacher in der Nähe von Windsor Castle. Dort wettete ich auf Pferde, während meine Klassenkameraden Cricket spielten oder zum Rudern gingen. Eigentlich sollte ich ein vornehmer englischer Gentleman werden, wie Boris Johnson, Prinz William und die anderen Eton-Schüler seit sechs Jahrhunderten. Stattdessen hatte ich ein illegales Wettkonto unter dem Namen Mike Smith.

Nicht die Faszination für diesen Sport oder eine Begeisterung für Pferde war der Grund für mein Interesse an Pferderennen, sondern der Wunsch, reich zu werden ohne zu arbeiten. Ich ging sehr ernsthaft an die Sache heran, machte mir ausführliche Notizen über Pferde und Rennstrecken und verwendete verschiedenfarbige Stifte, um meine Gewinne und Verluste zu markieren. Meinen 16. Geburtstag verdarb ich mir durch einen Streit mit meinen Eltern, die sich geweigert hatten, mir ein Abonnement für Timeform zu kaufen, ein teures Informationssystem zur Rennpferde-Bewertung. Ich war empört, dass sie mir diesen offensichtlichen Weg zu ungeahntem Reichtum versperrten. Kurz danach, nach einer Serie enttäuschender Verluste, gab ich die Pferderennen ein für alle Mal auf.

Als ich ein Jahrzehnt später begann, mich über das Geldanlagen zu informieren, entdeckte ich, dass die Börse ähnlichen Nervenkitzel bot. Allerdings mit wesentlich höheren Erfolgchancen. Aktien erschienen mir als das perfekte Mittel, Geld einfach dadurch zu verdienen, anderen gedanklich etwas voraus zu haben. Natürlich hatte ich keine Ahnung, was ich tat. Aber ich hatte einen nicht zu unterschätzenden Vorteil: Als Journalist konnte ich meiner neuen Leidenschaft frönen, indem ich viele der besten Geldanleger am Markt interviewte.

Für *Forbes*, *Money*, *Fortune* und *Time* interviewte ich in den folgenden Jahren die Crème de la Crème der Investorenlegenden und kam dabei immer wieder auf dieselben, grundlegenden Fragen zurück, die mich bis heute faszinieren: Welche Prinzipien, Methoden, Einsichten, Gewohnheiten und Persönlichkeitsmerkmale ermöglichen dieser winzigen Minderheit von Investoren, sich langfristig auf dem Markt zu behaupten und ungeheuer reich zu werden? Und was wichtiger ist: Was können Sie und ich von diesen Ausnahmeerscheinungen lernen und wie können wir nachvollziehen, mit welchen Methoden sie Gewinne erzielen? Um diese Fragen geht es in diesem Buch.

Mich begeisterte, dass viele der Investoren, die ich traf, faszinierende, eigenartige, ja sogar exotische Persönlichkeiten waren. Ich flog auf die Bahamas, um einen Tag mit Sir John Templeton zu verbringen, der in einem karibischen Idyll namens Lyford Cay lebte und als der beste Stock-Picker\* des 20. Jahrhunderts galt. Nach Houston reiste ich für ein Gespräch mit Faye Sarofim, einem geheimnisvollen,

---

\* Ein Stock-Picker ist ein Investor, der gezielt einzelne Aktien nach Maßgabe ihres Wertentwicklungspotenzials auswählt (Anmerkung des Übersetzers).

ägyptischen Milliardär mit dem Spitznamen »die Sphinx«. An den Wänden in seinem Büro hingen Gemälde von El Greco und Willem de Koning und der Fußboden bestand aus einem Mosaik, das aus einer syrischen Kirche des 5. Jahrhunderts stammte. Ich unterhielt mich mit Markt Mobius (dem Kahlkopf), der in den Entwicklungsländern mit einem Privatjet mit vergoldeten Armaturen und Leguanledersitzen herumflog, den er von einem Geschäftsmann aus dem Nahen Osten erworben hatte, dem das Geld ausgegangen war. Ich interviewte Michael Price, der Polo spielte, mehrere hundert Millionen Dollar besaß, Vorstandsvorsitzende terrorisierte, die nur Unterdurchschnittliches leisteten, und an der Wall Street als der »übelste Mistkerl« galt. Ich traf Helmut Friedlaender, der in den 1930er-Jahren aus Deutschland geflohen war und dabei unterwegs nur Halt gemacht hatte, um seine jüngere Schwester mitzunehmen und einen Hut zu kaufen, »weil Gentlemen nicht ohne Hut reisen.« Er trank erlesenen Château Pétrus aus Bordeaux, sammelte wertvolle mittelalterliche Bücher und handelte mit allem – von Terminkontrakten auf Kaffee bis zum Empire State Building. In seinen Neunzigern sagte er mir, er habe »stürmisch gelebt«.

Was ich damals lernte, war unbezahlbar. Jack Bogle, der Erfinder des Indexfonds und Gründer von Vanguard, einer Investmentgesellschaft, die heute 6,2 Billionen Dollar verwaltet, unterhielt sich mit mir über entscheidende Lektionen, die er von seinem Mentor und Helden, einem Pionier der Fondsanlage namens Walter Morgan, gelernt hatte: »Lassen Sie sich niemals zu etwas hinreißen. Gehen Sie nie ein übertriebenes Risiko ein ... Achten Sie auf niedrige Kosten.« Und: »Die Masse der Geldanleger liegt immer falsch.« Bogle erklärte mir auch, warum man »kein Genie« sein muss, um als Geldanleger Erfolg zu haben.<sup>1</sup>

Peter Lynch, der erfolgreichste Manager der Investmentgesellschaft Fidelity, erzählte mir, wie er an die Spitze gelangt war, indem er härter als jeder andere gearbeitet hatte. Er sprach aber auch über die vollkommene Unvorhersehbarkeit der Marktentwicklung und die Notwendigkeit, bescheiden zu sein. »In der Schule bekommen Sie viele Einser und Zweier, an der Börse eine Menge Sechser. Und wenn Sie in sechs oder sieben von zehn Fällen richtig liegen, dann sind Sie schon sehr gut.« Lynch erinnerte sich an seinen ersten Fehlschlag, einen Modehersteller, der mit seinen hochfliegenden Plänen »nur wegen *Bonnie und Clyde*« gescheitert war. Dieser Film hatte die Damenmode unerwartet verändert und das gesamte Inventar des Unternehmens »entwertet«. Ned Johnson, der Multimilliardär, der Fidelity zu

einem Investmentgiganten gemacht hatte, lachte und sagte zu Lynch: »Sie haben alles richtig gemacht, ab und zu geht es eben schief.«

In den chaotischen Tagen nach den Anschlägen vom 11. September 2002, als die Finanzmärkte ihre schlimmste Woche seit der Weltwirtschaftskrise erlebten, flog ich nach Baltimore, um Bill Miller zu besuchen, der in einer bisher nie dagewesenen Glückssträhne den S&P-500-Index 15 Jahre lang ohne Unterbrechung geschlagen hatte. Wir verbrachten ein paar Tage zusammen und reisten in seinem Privatjet, den er sich zum Teil deswegen gekauft hatte, damit sein zentnerschwerer Irischer Wolfshund mit ihm fliegen konnte. Die Wirtschaft taumelte, ein Krieg in Afghanistan zeichnete sich ab und sein Investmentfonds war seit dem Höchststand um 40 Prozent eingebrochen. Aber Miller blieb entspannt und setzte gelassen Hunderte von Millionen Dollar auf am Boden liegende Aktien, die in der Folge stark ansteigen sollten.

Eines Morgens stand ich neben ihm, als er in seinem Büro anrief und sich nach dem Stand der Dinge erkundigte. Der Aktienanalyst am anderen Ende der Leitung teilte ihm mit, dass AES, ein Unternehmen, dessen Papiere Miller gerade erst gekauft hatte, schreckliche Umsatzzahlen veröffentlicht hatte. Der Aktienkurs halbierte sich, was Miller noch vor dem Mittagessen 50 Millionen Dollar Verlust einbrachte. Er verdoppelte sein Investment umgehend und setzte darauf, dass irrationale Investoren auf die schlechten Nachrichten überreagiert hatten. Wie er mir erklärte, besteht Geldanlagen darin, seine Chancen immer wieder neu zu berechnen: »Es geht nur um Wahrscheinlichkeiten. Es gibt keine Sicherheit.«<sup>2</sup>

Und dann gab es da noch Bill Ruane, einen der erfolgreichsten Stock-Picker seiner Generation. Als Warren Buffett 1969 aus der Investmentgesellschaft, in er damals Teilhaber war, ausstieg, empfahl er Ruane als seinen Nachfolger. Bis zu seinem Tod im Jahr 2005 erzielte Ruanes Sequoia-Fonds erstaunliche Gewinne. Er gab praktisch nie Interviews, aber wir sprachen einmal länger über die vier Grundprinzipien des Geldanlegens, die er in den 1950er-Jahren von einem Starinvestor namens Albert Hettinger gelernt hatte. »Diese einfachen Regeln waren enorm wichtig für mich«, sagte Ruane. »Sie bildeten seither die Grundlage für den Großteil meiner Anlagephilosophie ... Und sie sind das Beste, was ich den Leuten raten kann.«

Erste Regel, so warnte Ruane: »Nehmen Sie keine Kredite auf, um Aktien zu kaufen.« Er erinnerte sich an ein frühes Erlebnis, als er, um die Hebelwirkung von

Kredit auszunutzen, »600 Dollar borgte und sie um ein Vielfaches vermehrte.« Dann »brach der Markt ein« und es erwischte ihn so schlimm, dass er alles verkaufen musste und »fast wieder ganz am Anfang stand.« Seine erste Lehre daraus: »Geliehenes Geld anzulegen, ist unvernünftig.« Sein zweiter Grundsatz: »Auf die Kräfte achten, die die Märkte antreiben.« Das heißt, extrem vorsichtig vorzugehen, »wenn Sie sehen, dass die Märkte verrücktspielen,« entweder weil die Herde der Anleger in Panik gerät oder weil sie die Kurse auf Höhen treibt, die nicht gerechtfertigt sind. Drittens sollten Sie Prognosen zur Marktentwicklung vergessen: »Ich bin überzeugt, dass niemand weiß, wie der Markt sich entwickeln wird ... Es kommt darauf an, eine vielversprechende Geschäftsidee zu erkennen und in ein Unternehmen zu investieren, das billig ist.«

Für Ruane war die vierte Regel die wichtigste von allen: Investieren Sie in eine kleine Anzahl von Aktien, mit denen Sie sich so intensiv beschäftigt haben, dass Sie einen Informationsvorsprung haben. »Ich versuche, so viel wie ich kann über sieben oder acht gute Geschäftsideen zu lernen«, sagte er. »Und wenn man dann wirklich ein Unternehmen findet, das sehr billig ist, warum sollte man dann nicht 15 Prozent seines Geldes darin investieren?« Für durchschnittliche Geldanleger gibt es aber sicherere Wege zum Erfolg. »Für die meisten Leute ist ein Indexfonds die beste Lösung«, stellte Ruane fest. Aber Anleger, die den Markt schlagen wollten, sollten sich seiner Meinung nach auf wenige Aktien konzentrieren. »Ich kenne niemanden, der in viele Aktien investiert und wirklich Erfolg damit hat – außer Peter Lynch.«

Als wir 2001 miteinander sprachen, sagte mir Ruane, dass 35 Prozent des Vermögens von Sequoia in einer einzigen Aktie angelegt waren: Berkshire Hathaway. Dieses Unternehmen war während der Dotcom-Manie aus der Mode geraten und Buffett, der Präsident und Vorstandsvorsitzende, geriet in den Verruf, kein gutes Händchen mehr zu haben. Ruane sah, was andere nicht erkannten: »ein wunderbares Unternehmen«, das großartige Wachstumsaussichten hatte und vom »klügsten Mann des Landes« geleitet wurde.

Ich begann zu verstehen, dass die besten Investoren intellektuelle Außenseiter sind. Sie haben keine Angst davor, althergebrachte Weisheiten in Frage zu stellen und anders zu handeln. Sie profitieren von den Irrtümern und Fehlern von Leuten, die weniger rational, folgerichtig und leidenschaftslos denken als sie. Einer der besten Gründe, sich mit den Investoren zu beschäftigen, die in diesem Buch

vorgestellt werden: Man kann auf diese Weise nicht nur lernen, wie man reich wird, sondern auch besser zu denken und zu entscheiden.

Die Gewinne, die man durch intelligentes und erfolgreiches Geldanlegen erzielen kann, sind so extrem hoch, dass sich viele brillante Menschen davon angezogen fühlen. Aber der Preis, den man zu zahlen hat, wenn man falsch liegt, ist auch extrem hoch – was bei Professoren, Politikern oder anderen Spezialisten selten so ist. Die Einsätze, um die es geht, erklären vielleicht, warum die besten Investoren in der Regel vorurteilslose Pragmatiker sind, die sich unablässig bemühen, ihre Denk- und Entscheidungsprozesse zu verbessern.

Diese Einstellung verkörpert Buffetts Partner Charlie Munger, der geradezu beängstigend klug ist. Er stellte einmal fest: »Ich überlege mir, was funktioniert und was nicht und warum das so ist.« Munger, eine der Hauptpersonen dieses Buchs, hat sich bei seinen Bemühungen um bessere Entscheidungen in vielen Bereichen umgesehen und sich Analyseinstrumente aus so verschiedenen Disziplinen wie der Mathematik, der Biologie und der Verhaltenspsychologie angeeignet. Zu seinen Vorbildern gehören Charles Darwin, Albert Einstein, Benjamin Franklin und Carl Gustav Jacobi, ein Mathematiker des 19. Jahrhunderts. »Ich habe viel von vielen toten Leuten gelernt«, erzählte mir Munger. »Mir war immer klar, dass es eine Menge toter Menschen gibt, die ich näher kennenlernen sollte.«

Ich bin zu der Erkenntnis gelangt, dass die besten Investoren so etwas wie eigenwillige, praktische Philosophen sind. Sie versuchen nicht, die abstrusen Rätsel zu lösen, die viele *tatsächliche* Philosophen fesseln, wie etwa: »Existiert dieser Stuhl wirklich?« Stattdessen suchen sie nach dem, was der Ökonom John Maynard Keynes »Weltweisheit« genannt hat, mit der sie dann drängenderen Problemen auf den Leib rücken. Zum Beispiel: »Wie kann ich kluge Entscheidungen über die Zukunft treffen, wenn die Zukunft nicht bekannt ist?« Sie suchen bei der Lösung solcher Probleme nach Unterstützung, wo immer sie sie finden können: Wirtschaftsgeschichte, Neurowissenschaft, Literatur, Stoizismus, Buddhismus, Sport, Verhaltenswissenschaft, Meditation oder sonst irgendetwas, das hilfreich sein kann. Ihr unbedingter Wille, herauszufinden, »was funktioniert«, macht sie zu wichtigen Vorbildern für unsere eigenen Bemühungen um Erfolg, nicht nur an der Börse, sondern in allen Lebensbereichen.

Man kann sich die fähigsten Investoren auch als meisterhafte Spieler vorstellen. Es ist kein Zufall, dass viele Spitzenfinanzmanager Karten spielen – zum

Vergnügen und wegen des Gewinns. Templeton finanzierte seinen Collegebesuch während der Weltwirtschaftskrise teilweise mit seinen Pokergewinnen. Buffett und Munger sind leidenschaftliche Bridgespieler. Mario Gabelli, ein Milliardär und Investmentmagnat, erzählte mir, wie er damals, als er ein armer Junge aus der Bronx war und als Träger von Golfschlägern in einem vornehmen Golfclub arbeitete, zwischen den Spielrunden Geld beim Kartenspielen verdiente. »Ich war damals elf oder zwölf«, erinnerte er sich, »und alle *dachten*, sie könnten gegen mich gewinnen.« Lynch, der in der Schule, im College und in der Armee Poker gespielt hatte, sagte mir. »Zu lernen, wie man Poker oder Bridge spielt, oder irgendetwas anderes, das einem hilft, Wahrscheinlichkeiten richtig einzuschätzen und seine Entscheidungen entsprechend zu treffen ... ist besser, als all die Bücher zu lesen, die es über den Aktienmarkt gibt.«

Meiner Erkenntnis nach ist es hilfreich, das Geldanlegen und das Leben als Spiele anzusehen, bei denen *man bewusst und systematisch seine Erfolgsaussichten maximieren muss*. Die Regeln sind nicht genau greifbar und das Ergebnis ist unsicher. Aber es gibt gute und schlechte Arten, diese Spiele zu spielen. Damon Runyon, der vernarrt in Glücksspiele war, schrieb einmal: »Das ganze Leben ist ein Glücksspiel, bei dem die Chancen sechs zu fünf gegen uns stehen.«\* Das mag stimmen. Aber mich fasziniert, dass Templeton, Bogle, Ruane, Buffett, Munger, Miller und die anderen Giganten, mit denen wir uns in den folgenden Kapiteln beschäftigen, kluge Wege gefunden haben, die Chancen zu ihren Gunsten zu beeinflussen. Und mein Ziel ist es, Ihnen zu zeigen, wie sie das gemacht haben.

Schauen wir uns beispielsweise Ed Thorp an, den wahrscheinlich besten Spieler in der Geschichte des Geldanlegens. Bevor er Hedgefonds-Manager wurde, hatte er sich in Spielerkreisen einen unsterblichen Ruf erworben, indem er sich ein raffiniertes System ausdachte, mit dem man das Casino beim Blackjack schlagen

---

\* *Die Idylle von Miss Sarah Brown*, eine der besten Kurzgeschichten von Runyon, lieferte die Inspiration für das Musical *Gyps and Dolls*. Der Held, ein Glücksspieler mit dem Spitznamen Sky, der hohe Einsätze macht, bekommt von seinem Vater einen wertvollen Rat zu den Gefahren übertriebener Selbstsicherheit – einen Ratschlag, den jeder Geldanleger beherzigen sollte: »Mein Sohn«, sagte der alte Mann, »ganz egal, wie weit du herkommst oder wie schlau du bist, denke immer daran: Eines Tages, kommt irgendwo jemand und zeigt dir schöne, brandneu verpackte Karten mit noch unversehrem Siegel und bietet dir an, mit ihm darauf zu wetten, dass der Kreuzbube aus diesem Pack hervorspringen und dir Apfelwein ins Ohr spritzen wird. Aber, mein Sohn,« sagte der alte Mann, »geh nicht auf diese Wette ein, denn sonst bekommst du ganz sicher die Ohren voll Apfelwein.« (Damon Runyon, 1880–1946, war ein amerikanischer Journalist und Schriftsteller; Anmerkung des Übersetzers)



konnte. Wie Thorp mir während eines dreistündigen Frühstücks mit Eiern Benedikt und Cappuccino darlegte, weigerte er sich, die »konventionelle Meinung« zu akzeptieren, es sei mathematisch unmöglich, beim Blackjack einen Vorteil gegenüber dem Kartengeber zu haben. Thorp, der »Vater des Kartenzählens«, verschaffte sich diesen Vorteil, in dem er die Änderung der Wahrscheinlichkeiten berechnete, die sich ergaben, wenn bestimmte Karten »aus dem Pack verschwunden« und »nicht länger verfügbar« waren. Zum Beispiel bot ihm ein Kartenpack mit Assen bessere Chancen als ein Pack ohne Asse. Wenn die Chancen für ihn besser aussahen, setzte er mehr ein, wenn das Casino bessere Chancen hatte, setzte er weniger ein. Langfristig wirkte sich sein kleiner Vorteil enorm zu seinen Gunsten aus. Auf diese Weise machte er ein Glücksspiel, bei dem man nur verlieren konnte, zu einem einträglichen »Mathematikspiel«.

Bei seinem nächsten Coup überlegte sich Thorp, wie man das Casino beim Roulette schlagen konnte. Er und sein Partner Claude Shannon bauten den ersten tragbaren Computer, den Thorp heimlich mit seinem großen Zeh in seinem Schuh einschalten konnte. Dieser Computer, der die Größe einer Zigarettenschachtel hatte, ermöglichte ihm, »die Position und die Geschwindigkeit der Kugel und des Rouletterads sehr genau zu messen«, sodass er vorhersagen konnte, wo die Kugel wahrscheinlich landen würde. Jahrhundertlang war Roulette ein Spiel für Einfältige gewesen, bei dem die Spieler nie im Vorteil sein konnten, weil die Kugel immer mit der gleichen Wahrscheinlichkeit in jedem der 38 Zahlenfächer landen kann. »Aber mit etwas mehr Messung und etwas mehr Wissen, können wir die Wahrscheinlichkeit, was passieren wird, ein bisschen besser einschätzen ... So gelang es uns, ein reines Glücksspiel zu einem Spiel zu machen, bei dem wir einen kleinen Vorteil hatten. Und dieser Vorteil ergab sich aus unseren zusätzlichen Informationen.«

Wenn Sie nicht gerade ein Casinobesitzer sind, dann wird diese subversive Gabe von Thorp auf Sie unwiderstehlich wirken. Es war nie das Geld allein, das ihn bewegte, sondern vor allem die Freude an der Lösung »interessanter Probleme«, die alle Experten für unlösbar hielten. »Für mich spielt es keine besondere Rolle, wenn viele Leute etwas behaupten«, sagte Thorp. »Es gilt, unabhängig zu denken, vor allem, wenn es um etwas Wichtiges geht, und zu versuchen, selbst eine Lösung zu finden. Es geht darum, sich die Fakten anzuschauen und konventionellen Meinungen auf den Grund zu gehen.«

Thorps Erlebnisse zeigen: Wenn man seinen finanziellen Erfolg steigern will, kommt es entscheidend darauf an, Spiele zu vermeiden, bei denen man im Nachteil ist. »Glücksspiele spiele ich nicht, wenn ich nicht im Vorteil bin«, sagte Thorp. Alle anderen, die diesen Grundsatz auch anwenden wollen, tun gut daran, sich der Realität so illusionslos wie möglich zu stellen. Thorp: Wenn ich zum Beispiel von Technologie wenig Ahnung habe und auch nicht über die finanzwirtschaftlichen Grundkenntnisse verfüge, die notwendig sind, um ein Unternehmen zu bewerten, dann sollte ich der Versuchung widerstehen, selbst Einzelaktien für mich auszuwählen. Andernfalls wäre ich wie der Trottel am Roulettetisch, der hofft, dass ihm das Schicksal trotz seiner Illusionen hold ist. Wie Jeffrey Gundlach, ein kühl kalkulierender Milliardär, der ungefähr 140 Milliarden Dollar an Anleihen verwaltet, zu mir sagte: »Hoffnung ist keine Methode.«

Ein anderer häufiger Fehler, der die Chancen *zu Lasten* vieler argloser Geldanleger beeinflusst, besteht darin, fürstliche Honorare an mittelmäßige Fondsmanager, Aktienhändler und Finanzberater zu zahlen, deren Leistungen diese Ausgaben nicht rechtfertigen. »Wenn man laufend Gebühren, Handelsprovisionen, Beraterhonorare und andere Arten von Kosten zahlt, dann schwimmt man gegen den Strom«, sagte Thorp. »Wenn man all das *nicht* bezahlt, schwimmt man *mit* dem Strom.« Eine auf der Hand liegende Methode, mit der durchschnittliche Geldanleger ihre Chancen auf langfristige Erfolge erhöhen können, besteht darin, Indexfonds zu kaufen und zu halten, die nur minimale Gebühren berechnen. »Man braucht sich nicht weiter darum zu kümmern und schneidet trotzdem besser ab als vielleicht 80 Prozent aller Leute, die dies nicht tun.« Ein Index wie der S&P 500 wird laut Thorp »wahrscheinlich« langfristig ansteigen, angetrieben »vom Wachstum der amerikanischen Wirtschaft.« Deswegen hat man, anders als Spieler in einem Casino, »einen automatischen Vorteil«, nur weil man sich zu minimalen Kosten an der Aufwärtsbewegung des Markts beteiligt.

Thorps Hedgefonds schlug indessen die Marktindizes zwei Jahrzehnte lang ohne ein einziges Quartal mit Verlusten, weil er sich auf wenig bekannte Anlagemöglichkeiten konzentrierte, die »nicht richtig verstanden worden waren.« Zum Beispiel konnte er wegen seiner ungewöhnlichen mathematischen Fähigkeiten Optionsscheine, Optionen und Wandelanleihen mit konkurrenzloser Präzision bewerten. Andere Hauptpersonen dieses Buchs wie Howard Marks und Joel Greenblatt verschafften sich ähnliche Vorteile, indem sie sich auf unbeliebte oder

vernachlässigte Nischen der Finanzmärkte spezialisierten. Wie wir sehen werden, gibt es viele Möglichkeiten, Gewinne zu machen, aber bei allen muss man auf irgendeine Weise im Vorteil sein. Als ich Thorp fragte, wie ich wissen könne, ob ich im Vorteil sei, gab er mir diese ernüchternde Antwort: »Wenn es keine rationalen Gründe gibt, zu glauben man sei im Vorteil, ist man es wahrscheinlich auch nicht.«

Als ich vor 25 Jahren meine Anlegerlaufbahn begann, sehnte ich mich danach, finanziell unabhängig und niemandem Rechenschaft schuldig zu sein. Die besten Investoren hatten das Geheimnis zum Erfolg enträtselt, was mir damals fast wie ein Wunder vorkam. Aber heute habe ich erkannt, dass es in *vieler* Hinsicht eine wertvolle Hilfe sein kann zu verstehen, wie diese Menschen denken und warum sie Erfolg haben – in finanzieller, beruflicher und persönlicher Hinsicht.

Als ich zum Beispiel Thorp fragte, wie ich meine Chancen auf ein glückliches und erfolgreiches Leben maximieren könne, erläuterte er mir seinen persönlichen Ansatz mit Ausführungen über Gesundheit und Fitness. Thorp, der 84 war, aber 20 Jahre jünger aussah, stellte fest: »Ihnen sind bestimmte genetische Karten zugeteilt worden ... Das kann man als Zufall ansehen. Aber es liegt bei Ihnen, wie Sie diese Karten ausspielen.« Dazu gehört die Entscheidung, auf Tabak zu verzichten, sich jährlich medizinisch durchchecken zu lassen, seine Impfungen regelmäßig auffrischen zu lassen und Sport zu treiben. In seinen Dreißigern war Thorp »in einem schrecklichen Zustand« und bekam kaum noch Luft, wenn er auch nur 400 Meter gejoggt war. Deswegen begann er, regelmäßig zu laufen, zuerst jeden Samstag 1600 Meter, dann steigerte er sich allmählich solange, bis er 21 Marathons gelaufen war. Er hat immer noch zweimal pro Woche einen Termin mit seinem persönlichen Fitnesstrainer und geht viermal wöchentlich fünf Kilometer spazieren. Aber als ihm einmal jemand vorschlug, mit dem Fahrradfahren zu beginnen, schaute er sich die Zahl »der Todesfälle pro hundert Millionen Fahrradkilometer« an und »entschied, dass das Risiko zu hoch war.«

Als ich im Juni 2020 wieder mit ihm sprach, war die Welt fest im Griff einer Pandemie, die damals schon mehr als 100 000 Amerikanern das Leben gekostet hatte. Thorp erklärte mir, wie er die Sterblichkeitsraten weltweit analysiert und dabei besonders auf »ungeklärte Todesfälle« geachtet hatte, die das Virus wahrscheinlich verursacht hatte. Er berichtete, er habe Schlussfolgerungen aus der Grippeepidemie von 1918 gezogen, bei der sein Großvater starb, er habe die »tatsächliche Sterblichkeitsrate« geschätzt und Anfang Februar, noch bevor in den Vereinigten

Staaten ein Todesfall verzeichnet worden war, vorhergesagt, dass das Coronavirus unser Land im Laufe der nächsten zwölf Monate 200 000 bis 500 000 Leben kosten würde.

Thorps methodische Vorgehensweise ermöglichte seiner Familie, rechtzeitig Vorkehrungen zu treffen, als erst wenige Amerikaner – und am wenigsten unsere Regierung – das Ausmaß der Bedrohung erkannt hatten. »Wir legten vorsichtshalber Vorräte aller Art an, einschließlich Masken«, sagte er. »Ungefähr einen Monat später erwachten die Leute und begannen, die Läden leer zu räumen.« Drei Wochen bevor die Regierung den nationalen Notstand erklärte, begab sich Thorp in seinem Haus in Laguna Beach selbst in Quarantäne und »traf sich mit niemandem mehr« außer seiner Frau. »Es ist sinnlos, Angst zu haben«, sagte er mir. Aber er verstand die Risiken und handelte entschlossen, um seine Überlebenschancen zu verbessern. Thorp ist wahrscheinlich der Einzige, den ich je getroffen habe, der tatsächlich seine eigene »Sterbewahrscheinlichkeit« berechnet hat.\*

Diese Gewohnheit – nämlich leidenschaftslos über Fakten, Zahlen und Wahrscheinlichkeiten nachzudenken, sorgfältig zwischen Risiken und Chancen abzuwägen und vor allem und auf jeden Fall Katastrophen zu vermeiden – erklärt zum Großteil, warum die geschicktesten Investoren lange und gut leben. Thorps Ansicht nach sollten alle Aspekte unseres Verhaltens von »grundsätzlicher Rationalität« geleitet sein. Er weiß zum Beispiel, dass er wahrscheinlicher eine schlechte Entscheidung trifft, wenn er in einem »emotionalen Zustand« ist. Wenn er also »gereizt oder wütend auf jemanden ist«, dann tritt er einen Schritt zurück und fragt sich: »Was weiß ich eigentlich genau? Ist mein Gefühl gerechtfertigt oder nicht?« Eine solche, gelassene Analyse zeigt ihm oft, dass seine negative Reaktion ungerechtfertigt war. »Wir ziehen oft voreilige Schlüsse, auch wenn wir das nicht sollten«, stellte er fest. »Sich mit Urteilen und Schlüssen zurückzuhalten ist deshalb ein wesentliches Element rationalen Verhaltens.«<sup>3</sup>

All das lässt mich glauben, dass die wahren Titanen der Finanzwelt uns dabei helfen können, reicher, weiser und glücklicher zu werden. Ich möchte Ihnen

---

\* Wie hat Thorp die Wahrscheinlichkeit geschätzt, dass er an COVID-19 sterben würde? »Ein durchschnittlicher 87-jähriger Mann hat ein rund 20-prozentiges Sterberisiko, wenn er sich mit dem Virus infiziert«, sagte er mir. »Mein Risiko ist geringer, weil viele 87-jährige Männer andere schwerwiegende Gesundheitsprobleme haben, die ich nicht habe. Ich habe keine Vorerkrankungen. Außerdem bin ich sehr vorsichtig. Und für mein Alter bin ich noch recht fit. Deswegen dachte ich mir, dass mein Risiko, vom Virus getötet zu werden, zwischen 2 und 4 Prozent liegt. Aber das ist immer noch ziemlich hoch.«

zeigen, wie sie sowohl an der Börse als auch im Leben Erfolg haben, indem sie unendlich viele Möglichkeiten finden, ihre Erfolgchancen zu optimieren.

Immer zu versuchen, seine Chancen bestmöglich auszunutzen, ist eine außergewöhnlich effektive Verhaltensweise und sie zeigt sich in allem, was sie tun – wie sie sich ihre Zeit einteilen, wie sie sich eine ruhige Umgebung schaffen, in der sie nachdenken können, mit wem sie Zeit verbringen und von wem sie sich fernhalten, wie sie aus Fehlern lernen und vermeiden, diese zu wiederholen, wie sie mit Stress und Missgeschick umgehen, wie sie über Ehrlichkeit und Anstand denken, wie sie Geld ausgeben und verschenken und wie sie versuchen, ein Leben zu führen, das auch jenseits des Geldverdienens Bedeutung und Sinn hat.

Mein Buch ist auf der Basis der wichtigsten Interviews entstanden, die ich in der Vergangenheit mit vielen der weltbesten Investoren geführt habe. Aber ich habe auch Hunderte Stunden damit verbracht, mehr als 40 Investoren gezielt für dieses Buch zu interviewen – überall, von Los Angeles bis London, von Omaha bis Mumbai. Zusammen haben die Personen, denen Sie gleich begegnen werden, Billionen von Dollars im Auftrag von Millionen von Menschen verwaltet. Ich hoffe sehr, dass das Beispiel dieser außergewöhnlichen Investoren Ihr Leben erleuchten und bereichern wird. Ich würde darauf wetten.

## KAPITEL 1

# DER MANN, DER WARREN BUFFETT GEKLONT HAT

### Wie man mit den besten Ideen anderer Leute erfolgreich wird

Ein Mann von Klugheit wird immer Wege einschlagen, die von bedeutenden Männern begangen wurden, und immer die trefflichsten Vorbilder wählen, damit seine Tüchtigkeit, auch wenn sie nicht hinreicht, doch dadurch einigen Glanz erhält.

Niccolò Machiavelli, *Der Fürst*

Ich glaube an den Grundsatz, sich das Beste anzueignen, was sich andere Leute ausgedacht haben. Ich glaube nämlich nicht, dass man sich einfach hinsetzen und versuchen kann, selbst alles herauszufinden. Niemand ist so intelligent.

Charlie Munger

7 Uhr morgens am ersten Weihnachtsfeiertag. Mohnish Pabrai steigt in einen Minivan in Mumbai, während die Sonne am dunstigen Himmel aufgeht. Wir fahren stundenlang die Westküste Indiens entlang durch das Unionsterritorium Dadra und Nagar Haveli. Ab und zu vollführt unser Fahrer waghalsige Manöver und quetscht sich zwischen Bussen und Lastwagen hindurch. Von allen Seiten hupt es und ich schließe mit angstverzerrtem Gesicht die Augen. Pabrai, der in Indien aufwuchs, bevor er zum Studieren in die USA ging, lächelt gelassen. Gefahren begegnet er stets mit Ruhe. Immerhin räumt er ein: »In Indien ist die Unfallrate hoch.«

Es war eine interessante Fahrt, auf der ich Erstaunliches sah. An einer Stelle fuhren wir an einem unteretzten Mann vorbei, der am Straßenrand Ziegelsteine auf den Kopf einer dünnen Frau stapelte, damit diese sie tragen konnte. Weiter im Landesinneren sahen wir mit Gras gedeckte, niedrige Hütten, die einem früheren Jahrtausend anzugehören schienen. Schließlich erreichten wir unser Ziel, eine ländliche Schule namens JNV Silvassa.

Pabrai, einer der bedeutendsten Investoren seiner Generation, war von seinem Zuhause in Irvine, Kalifornien, hierher gereist, um 40 Teenagerinnen zu besuchen. Sie nahmen an einem Programm seiner wohltätigen Stiftung Dakshana teil, die sich um die Ausbildung begabter Kinder aus benachteiligten Familien in ganz Indien kümmert. Dakshana finanziert für diese Mädchen zwei Schuljahre, um sie auf die berühmteste, schwere Aufnahmeprüfung der Indian Institutes of Technology (IIT) vorzubereiten. Die Absolventen dieser elitären Ingenieurhochschulen sind bei Unternehmen wie Microsoft oder Google hochbegehrt.

Mehr als zwei Millionen Schüler im Jahr bewerben sich bei den IIT, aber weniger als 2 Prozent werden angenommen. Aber Dakshana hat den Zugangscodes entschlüsselt. Innerhalb von zwölf Jahren haben 2146 Dakshana-Schüler einen Studienplatz bei den IIT erhalten, was einer Akzeptanzrate von 62 Prozent entspricht. Pabrai sieht *Dakshana* (das Wort aus dem Sanskrit bedeutet »Talent«) als einen Weg, den am stärksten benachteiligten Gruppen der indischen Gesellschaft zu helfen. Die meisten Dakshana-Schüler kommen aus ländlichen Familien, die mit weniger als 2 Dollar am Tag auskommen müssen. Viele gehören zu den niedrigeren Kasten, darunter die »Unberührbaren«, die seit Jahrhunderten unter Diskriminierung leiden.<sup>1</sup>

Jedes Mal, wenn Pabrai ein Klassenzimmer von Dakshana betritt, bricht er das Eis, indem er dieselbe mathematische Aufgabe stellt. Jeder, der diese Aufgabe gelöst hat, hat danach einen Studienplatz an den IIT bekommen und somit erscheint ihm dies ein guter Weg abzuschätzen, wie talentiert die Schüler einer Klasse sind. Die Aufgabe ist so schwer, dass sie fast niemand löst und Pabrai glaubte nicht, dass eine der Schülerinnen in Silvassa ihr gewachsen sein würde. Dennoch schrieb er die Aufgabe mit Kreide an die Tafel des Klassenzimmers: *n sei eine Primzahl  $\geq 5$ . Beweise, dass  $n^2-1$  immer durch 24 teilbar ist.* Dann lehnte er sich in einem wackeligen Plastikstuhl zurück, während die Mädchen

versuchten, die Antwort zu finden.\* Ich fragte mich, was sie wohl von diesem extravaganten, legendären Mann dachten, einem großen, stämmigen, kahl werdenden Geschäftsmann mit üppigem Schnurrbart, bekleidet mit einem Dakshana-Sweatshirt und rosa Jeans.

Nach zehn Minuten fragte Pabrai: »Hat jemand eine Lösung?« Ein 15-jähriges Mädchen namens Alisa antwortete: »Ja, aber es ist nur eine Vermutung.« Ihre Zurückhaltung wirkte nicht sehr überzeugend, aber Pabrai bat sie, nach vorne zu kommen und ihm ihre Lösung zu zeigen. Sie gab ihm ein weißes Blatt Papier und stand bescheiden mit gesenktem Kopf vor ihm, während sie auf sein Urteil wartete. An der Wand über ihr hing ein Plakat, auf dem in amüsant verdrehtem Englisch geschrieben stand: *So lange du an dich selbst glaubst, kann dich nichts in die Irre leiten.*

»Sie ist korrekt«, sagte Pabrai. Er schüttelte Alisa die Hand und bat sie, der Klasse ihre Lösung zu präsentieren. Später erzählte er mir, sie sei das Problem so elegant angegangen, dass sie bei der IIT-Aufnahmeprüfung unter die besten 200 kommen könnte. Pabrai sagte ihr, dass sie »ganz sicher« aufgenommen werden würde. »Du musst nur weiter hart arbeiten.« Ich erfuhr später, dass Alisa aus dem Distrikt Ganjam im Bundesstaat Odisha stammte, einem der ärmsten Indiens, und in eine Kiste hineingeboren worden war, die von der Regierung »sonstige rückständige Gruppen« genannt wird. In ihrer alten Schule war sie von 80 Schülern die Beste gewesen.

Pabrai bat Alisa, sich mit ihm fotografieren zu lassen. »Du wirst mich vergessen«, scherzte er. »Aber dann kann ich dir sagen: Hier ist unser Bild!« Die Mädchen lachten vor Freude, aber ich konnte meine Tränen kaum zurückhalten. Wir hatten etwas Wunderbares miterlebt: Ein der Armut entrissenes Kind hatte gerade bewiesen, dass sie Grips genug hat, sich und ihrer Familie zu Wohlstand zu verhelfen. Angesichts der Umgebung, in der sie aufgewachsen war und ihrer geringen Chancen war das beinahe ein Wunder.

Später an diesem Morgen bestürmten die Schülerinnen Pabrai mit Fragen. Schließlich fasste sich eine ein Herz und fragte, was wahrscheinlich jeder wissen möchte: »Wie haben Sie es geschafft, so viel Geld zu verdienen?«

Pabrai lachte und antwortete: »Ich mache Geld mit dem Zinseszinsseffekt.«

---

\* Was ist die Lösung von Pabrais Aufgabe? Das ist ein Mysterium, das ich nie ergünden werde.



Er überlegte, wie er das erklären sollte und sagte dann: »Ich habe ein großes Vorbild. Warren Buffett. Wer hat diesen Namen schon einmal gehört?« Niemand meldete sich. Verständnislose Gesichter. Deshalb erzählte Pabrai den Schülerinnen von seiner 18-jährigen Tochter Momachi und wie sie nach dem Schulabschluss mit einem Sommerjob 4800 Dollar verdient hat. Pabrai hat das Geld für sie auf einem Rentenkonto angelegt. Er bat die Schülerinnen auszurechnen, was mit diesem kleinen Kapital passieren würde, wenn es in den nächsten 60 Jahren um 15 Prozent pro Jahr wachsen würde. »Es verdoppelt sich alle fünf Jahre. Das ergibt zwölf Verdoppelungen«, sagte er. »Im Leben dreht sich alles um Verdopplungen.«

Nach einer Minute hatten die Schülerinnen ausgerechnet: In sechs Jahrzehnten, wenn Momachi 78 Jahre alt ist, sind ihre 4800 Dollar mehr als 21 Millionen Dollar wert. Im Klassenzimmer herrschte große Verwunderung über das fantastische Ausmaß dieses mathematischen Zusammenhangs. »Werdet Ihr den Zinseszinsseffekt wieder vergessen?«, fragte Pabrai. Und 40 arme Teenagerinnen aus dem ländlichen Indien riefen mit einer Stimme: »Niemals!«

## Wie man aus 1 Million Dollar 1 Milliarde Dollar macht

Vor nicht allzu langer Zeit hatte auch Mohnish Pabrai noch nichts von Warren Buffett gehört. Er ist in bescheidenen Verhältnissen in Indien aufgewachsen und wusste nichts über Geldanlagen, Wall Street oder die Großfinanz. Er wurde 1964 in Bombay (dem heutigen Mumbai) geboren, wo seine Eltern in einem Vorort für 20 Dollar im Monat eine winzige Wohnung gemietet hatten. Sie zogen später nach Neu-Delhi und Dubai.

In Pabrais Familie gab es viele außergewöhnliche Charaktere. Pabrais Großvater war ein berühmter Zauberer, der unter dem Namen Gogi Pasha durch die Welt reiste und sich als geheimnisvoller Ägypter ausgab. Als Kind trat Pabrai zusammen mit ihm auf. Seine Aufgabe war es, ein Ei in der Hand zu halten. Pabrais Vater, Om Pabrai, war ein Unternehmer, der die seltene Fähigkeit besaß, Unternehmen zu gründen, die Bankrott machten. Neben vielen anderen Projekten besaß er eine Schmuckfabrik, gründete einen Radiosender und hatte einen Versandhandel für

Zauberkästen. Wie sein Sohn war er ein unverbesserlicher Optimist. Aber seine Unternehmen waren gefährlich unterkapitalisiert und zu stark fremdfinanziert.

»Ich erlebte, wie meine Eltern mehrmals alles verloren«, sagte Pabrai. »Und wenn ich sage ›alles‹, dann meine ich, dass sie nicht genug Geld hatten, das Essen für den nächsten Tag zu kaufen und die Miete zu bezahlen ... Ich will das niemals mehr durchmachen müssen, aber ich sah, dass es ihnen nichts ausmachte. Tatsächlich besteht die wichtigste Lektion, die ich von ihnen gelernt habe, darin, dass sie sich nie unterkriegen ließen. Mein Vater sagte immer: ›Man könnte mich nackt auf einem Felsen aussetzen und ich würde sofort ein neues Geschäft aufmachen.«

Als Kind war Pabrai ein schlechter Schüler. In einer Klasse mit 65 Schülern war er einmal der 62., und er litt unter einem geringen Selbstbewusstsein. In der 9. Klasse machte man mit ihm einen Intelligenztest, der sein Leben veränderte. »Ich ging zu dem Mann, der den Test durchgeführt hatte und fragte ihn nach dem Ergebnis? Er sagte, ›Dein IQ ist mindestens 180. Du gibst Dir einfach keine Mühe.« Es war, wie wenn jemand einem Pferd die Peitsche gegeben hätte und es losgaloppierte. Das war mein großer Wendepunkt. Man muss den Menschen sagen, dass etwas in ihnen steckt.«

Nach der Schule ging Pabrai auf die Clemson Universität in South Carolina. Dort entdeckte er den Aktienmarkt. Er belegte einen Investmentkurs und hatte bis zum Examen immer Spitzennoten. Sein Professor versuchte, ihn zu überzeugen, sein Hauptfach zu wechseln und statt Computertechnik Finanzen zu studieren. »Ich schlug seinen Rat in den Wind. Damals hielt ich all diese Finanzzeitschriften für Deppen, die keine Ahnung haben. Und dieser kinderleichte Investmentkurs, den ich besuchte und der zehn Mal leichter war als mein Kurs in technischer Mechanik ... Warum sollte ich dasselbe Fach wie diese Verlierer wählen?«

Nach dem Studium begann Pabrai, bei Tellabs zu arbeiten. 1990 gründete er die Technologieberatungsgesellschaft TransTech, die er mit 70 000 Dollar an Kreditkartenschulden und 30 000 Dollar von seinem 401(k)-Konto finanzierte.\* Für die meisten Leute wäre dieses Risiko zu hoch gewesen, aber er war schon immer eine Spielernatur. In der Tat haben wir einmal einen ganzen Flug lang über seine

---

\* Ein 401(k)-Konto ist eine Art Rentensparplan. Der Name bezieht sich auf den entsprechenden Paragraphen des Internal Revenue Codes (des Bundessteuergesetzbuchs des USA), in dem die steuerliche Behandlung dieser Anlagepläne geregelt ist (Anmerkung des Übersetzers).

Erlebnisse an den Blackjack-Spieltischen in Las Vegas geredet, an denen er stur ein »extrem langweiliges« Kartenzählssystem anwendet, das sich ein Spieler mit einem Dokortitel in Finanzen ausgedacht hat. Pabrai hat vor, 1 Million Dollar zu gewinnen und dann in allen Casinos Spielverbot zu bekommen. Bis zum Jahr 2020 gelang es ihm, aus 3000 Dollar 150 000 Dollar zu machen und er wurde lebenslang »eines kleinen, schäbigen Casinos« verwiesen.

TransTech florierte und hatte schließlich 160 Mitarbeiter. Bis 1994 legte Pabrai 1 Million Dollar Ersparnisse auf die Seite. Zum ersten Mal hatte er eine »Kriegskasse,« die er investieren konnte. In diesem Jahr kaufte er sich das Buch *One Up on Wall Street* von Peter Lynch, um sich die Zeit am Flughafen London-Heathrow zu vertreiben. Damals hörte er zum ersten Mal von Warren Buffett. Staunend erfuhr er, dass der Präsident und Vorstandsvorsitzende von Berkshire Hathaway seit seinem 20. Lebensjahr während der vergangenen 44 Jahre, mit seinen Geldanlagen Gewinne von 31 Prozent pro Jahr erzielt hatte. Dank der Magie des Zinseszins-effekts bedeutete das, dass ein Investment von 1 Dollar 1950 bis zum Jahr 1994 auf die Summe von 144 523 Dollar angewachsen war. Pabrai kam zu dem Schluss, dass Buffett kein Dummkopf war.

Als Junge hatte Pabrai die Geschichte von dem Inder gehört, der das Schachspiel erfunden haben soll. Er zeigte sein Spiel dem König, der ihm eine Belohnung anbot. Der Erfinder bat um ein Reiskorn auf dem ersten Spielfeld des Schachbretts, zwei auf dem zweiten Spielfeld, vier auf dem dritten Spielfeld und so weiter bis zum 64. Spielfeld. Der König, der wenig Ahnung von Arithmetik hatte, gewährte ihm seine Bitte. Pabrai, der viel Ahnung von Arithmetik hat, sagte, der König habe dem Erfinder 18 446 744 073 709 551 615 Reiskörner geschuldet, die heute einen Wert von 300 Billionen Dollar hätten. Als er sich an diese Geschichte erinnerte, wurde ihm sofort klar, dass Buffett den Zinseszins-effekt gemeistert hatte. In 44 Jahren hatte er sein Geld 18 Mal verdoppelt und war nahe daran, der reichste Mann auf der Welt zu werden.

Das brachte Pabrai auf einen Gedanken: Was wäre, wenn er herausfinden könnte, wie Buffett Aktien auswählt und seine Methode nachahmen könnte? Auf diese Weise begann das, was Pabrai als ein »30 Jahre dauerndes Spiel« bezeichnete, mit dem er aus seiner Million Dollar 1 Milliarde Dollar machte. »Es hat mich nicht gereizt, reich zu werden«, sagte er. »Es hat mich gereizt, das Spiel zu gewinnen. Warren geht es um dasselbe wie mir – nämlich anhand der Ergebnisse

zu beweisen, dass ich das Bestmögliche getan habe und der Beste bin, weil ich das Spiel fair und nach den Regeln gespielt und gewonnen habe.«

Wir können alle von Pabrai und seiner Methode, ein Milliardär zu werden, lernen – und zwar nicht nur auf dem Gebiet der Geldanlage, sondern in allen Lebensbereichen. Er hat nicht versucht, das Rad neu zu erfinden, indem er sich zum Beispiel einen neuen Algorithmus ausdachte, um winzige Preisanomalien an den Märkten auszunutzen. Stattdessen identifizierte er den fähigsten Spieler in diesem besonderen Spiel, analysierte, warum er so erfolgreich war und kopierte sein Vorgehen dann sorgfältig bis ins Detail. Pabrais Bezeichnung für diese Methode ist Klonen. Wir könnten sie auch Nachbildung, Nachahmung oder Reproduktion nennen. Die Bezeichnung spielt keine Rolle. Es ist eine Methode für Leute, denen es mehr darum geht zu gewinnen, als respektabel oder intellektuell zu erscheinen.<sup>2</sup>

Durch das Klonen von Buffett – und später von dessen umfassend gebildetem Partner Charlie Munger – wurde Pabrai einer der führenden Investoren unserer Zeit. Von 2000 bis 2018 erzielte sein Flaggschiff-Hedgefonds einen Wertzuwachs von überwältigenden 1204 Prozent gegenüber den 159 Prozent, um die der S&P-500-Index im selben Zeitraum gestiegen ist. Wenn man ihm 100 000 Dollar anvertraut hätte, als er im Juli 1999 mit der Vermögensverwaltung begann, wäre diese Summe bis zum 31. März 2018 (nach Kosten und Gebühren) auf 1 826 500 Dollar angewachsen.\*

Und doch basiert der Erfolg von Pabrai, sowohl als Investor als auch als Wohltäter, ausschließlich auf den guten Ideen anderer, die er übernommen hat. »Ich ahme hemmungslos andere nach«, sagte er. »Alles in meinem Leben ist geklont.« Bewusst, systematisch und voller Freude hat er die Gedanken von Buffett, Munger und anderen untersucht, nicht nur, um auf Investmentideen zu kommen, sondern auch, um Einsichten zu gewinnen, wie er sein Unternehmen führen, wie er Fehler vermeiden, wie er sich ein Renommee erwerben, wie er Geld spenden, wie er

---

\* Dies gilt unter der Annahme, dass man sich an seinem ursprünglichen Fonds (Pabrai Investmentfonds 1) beteiligt hat, als dieser 1999 aufgelegt wurde, und ihn bis zum 31. März 2018 gehalten hat. Pabrai gab den ersten Investoren die Garantie, dass er für etwaige Verluste aufkommen würde. Er erkannte, dass ihn eine solche Großzügigkeit benachteiligte, schloss diesen Fonds und verschmolz ihn im Jahr 2002 mit dem Pabrai Investmentfonds 2. Man muss darauf hinweisen, dass die Erträge sehr stark geschwankt haben. Zum Beispiel erlitt er im ersten Halbjahr 2020 einen Verlust von 15,1 Prozent, sodass die Wertsteigerung seines Fonds seit dessen Gründung noch 671,3 Prozent betrug, gegenüber 218,4 Prozent für den S&P 500. Eine von Pabrais Stärken besteht darin, dass ihm diese nervenzerreißenden Schwankungen nichts ausmachen.

Beziehungen gestalten, wie er sich seine Zeit einteilen und wie er ein glückliches Leben führen kann.<sup>3</sup>

Pabrai's Bekenntnis zur Nachahmung wirft eine ganze Reihe provozierender Fragen auf. Wird Originalität überschätzt? Sollten die meisten von uns, statt nach Neuerungen zu streben, ihre Anstrengungen darauf richten nachzumachen, was sich klügere und vernünftiger Leute schon erarbeitet haben? Wenn die Nachahmung solch eine wirkungsvolle Methode ist, warum wird sie dann nicht von mehr Menschen angewandt? Hat diese Methode auch Nachteile? Und wie können wir von ihr profitieren, ohne uns dabei selbst aufzugeben?

Während der vergangenen sieben Jahre habe ich viel Zeit mit Pabrai verbracht. Ich bin mit ihm mehrmals nach Omaha zur Jahreshauptversammlung von Berkshire Hathaway gefahren. Ich habe ihn in seinem Büro in Kalifornien interviewt. Wir sind fünf Tage lang durch Indien gereist und haben uns dabei sogar ein Schlafwagenabteil im Nachtzug von Kota nach Mumbai geteilt. Und wir haben uns auf der ganzen Welt zusammen den Bauch übervollgeschlagen – von dem koreanischen Grillrestaurant bei ihm zu Hause bis zu einer Imbissbude am Straßenrand von Jaipur in Indien.

In dieser Zeit habe ich die großen Vorteile seiner Methode des Nachmachens, Nachvollziehens und oft auch des Verbesserns der Erfolgsstrategien anderer schätzen gelernt. Pabrai, der eifrigste Nachahmer, den ich je getroffen habe, hat die Kunst, sich Ideen anderer anzueignen, so weit entwickelt, dass es fast schon wieder originell ist. Seine Gedanken haben mich sehr beeinflusst. Tatsächlich besteht ein wichtiges Ziel meines Buchs darin, Ideen mit meinen Lesern zu teilen, die ich als »nachahmenswert« bezeichne.

## Die Gesetze des Geldanlegens

Wenn Pabrai auf ein Thema trifft, das ihn fasziniert, dann widmet er sich ihm mit voller Leidenschaft. Im Fall von Buffett gab es mehr als genug Material dafür, zu dem unter anderem die Aktionärsbriefe von Berkshire Hathaway während mehrerer Jahrzehnte und einflussreiche Bücher wie etwa *Buffett: The Making of an American Capitalist* von Roger Lowenstein gehörten. Pabrai hat alles verschlungen. Er begann auch, jedes Jahr nach Omaha zur Jahreshauptversammlung von Berks-