

DER
BÖRSE EINEN
SCHRITT
VORAUSS

„Die Nummer 1
unter den
Investmentmanagern“
– Time Magazin

Börsenbuchverlag



Wie auch Sie mit Aktien
verdienen können!

Peter Lynch

Manager des Fidelity Magellan Fund
und John Rothchild

Routine entwickelt.

Der zweite Abschnitt, **Auswahl der Gewinner** (Kapitel 6 bis 15), beschreibt, wie man die vielversprechendsten Gelegenheiten findet, worauf man bei einem Unternehmen achten sollte und was unwichtig ist, wie man Anlageberater, Geschäftsberichte und andere Quellen zu seinem Vorteil anzapft und was man mit den diversen Kennzahlen (KGV, Buchwert, Cashflow) anfängt, die im Zusammenhang mit der Aktienanalyse immer wieder genannt werden.

Der dritte Abschnitt, **Auf lange Sicht** (Kapitel 16 bis 20), dreht sich darum, wie man ein Portfolio aufbaut, wie man über Unternehmen, an denen man interessiert ist, auf dem Laufenden bleibt, wann man kaufen und verkaufen soll und was von Optionen und Termingeschäften zu halten ist. Einige generelle Betrachtungen über die Börsenlage, die amerikanischen Unternehmen und den Aktienmarkt, die ich während 20 kuriose Jahre im Anlagegeschäft mitbekommen habe, sollen das Bild abrunden.

¹ Die Komplikationen, die entstehen, wenn ein Unternehmen einen Aktiensplit vornimmt – sei es im Verhältnis 2:1, 3:1 und so weiter –, werden uns das ganze Buch hindurch begleiten. Wenn Sie 1.000 Dollar in 100 Aktien der Firma X investieren, also zehn Dollar pro Aktie, und es einen 2:1-Split gibt, dann besitzen Sie plötzlich 200 Aktien im Wert von je fünf Dollar. Wenn wir einmal davon ausgehen, dass zwei Jahre später der Kurs auf zehn Dollar gestiegen ist, dann haben Sie Ihr Geld verdoppelt. Weil die Aktie immer noch bei zehn Dollar steht, würde es allerdings für jemanden, der von dem Split nicht weiß, so aussehen, als hätten Sie gar nichts verdient.

Um nochmals auf Subaru zurückzukommen; die Aktie notierte nie wirklich bei 312 Dollar. Kurz vor dem Höchststand gab es einen Split im Verhältnis 8:1, sodass die Aktie effektiv bei 39 Dollar (312 : 8) stand. Anders ausgedrückt, um den Anfangskurs mit dem aktuellen Kurs vergleichen zu können, muss er durch acht geteilt werden. Der Tiefststand des Jahres 1977 von zwei Dollar entspricht also einem um Splits bereinigten Kurs von 25 Cent (2 Dollar : 8 = 0,25 Dollar), obwohl die Aktie nie zu diesem Preis zu kaufen war.

Die meisten Unternehmen ziehen es vor, dass ihr Aktienkurs in absoluten Beträgen gesehen kein allzu hohes Niveau erreicht. Das ist einer der Gründe, warum Splits vorgenommen werden.

TEIL 1

DIE VORBEREITUNG

Bevor Sie daran denken, in Aktien zu investieren, sollten Sie sich unbedingt über einige grundsätzliche Punkte Klarheit verschafft haben:

Haben Sie Vertrauen in die Wirtschaft? Sollten Sie überhaupt in Aktien investieren? Was erwarten Sie davon? Wollen Sie kurzfristig oder langfristig investieren? Wie werden Sie auf plötzliche und unerwartet heftige Kurseinbrüche reagieren? Es ist besser, im Vorhinein seine Ziele klar zu umreißen und seine Verhaltensweise festzulegen, denn wenn Sie unentschlossen sind und es Ihnen an Überzeugung mangelt, sind Sie ein potenzielles Börsenopfer, das im ungünstigsten Moment alle Hoffnung aufgibt und jegliche Vernunft außer Acht lässt und daraufhin mit Verlust verkauft. Erst die persönliche Vorbereitung, gepaart mit Wissen und den nötigen Nachforschungen, unterscheiden den erfolgreichen Aktionär vom chronischen Verlierer. Letztlich ist es weder die Börse noch das jeweilige Unternehmen, was das Schicksal des Anlegers bestimmt. Es ist der Anleger selbst.

In den nächsten Kapiteln werde ich versuchen, Ihnen aufzuzeigen, worauf Sie sich eigentlich einlassen, wie Sie Ihren Erfolg am besten sicherstellen und welche Gewinne Sie erwarten können.

KAPITEL 1

DER WEG ZUM AKTIENPROFI

Die richtigen Aktien auszuwählen hat nichts mit ererbten Fähigkeiten zu tun. Obwohl viele ihre Aktienverluste gerne auf einen angeborenen, unglücklichen Makel schieben würden und gleichzeitig glauben, dass andere eben einfach zum Anleger geboren sind, beweist mein eigener Werdegang das Gegenteil. Über meiner Wiege hing weder ein Lochstreifen noch zeigte ich ein frühreifes Interesse für den Aktienteil der Zeitungen, etwa so wie Pelé angeblich schon als Baby den Fußball kickte. Soweit ich mich erinnere, blätterte mein Vater beim Zeitunglesen niemals im Wirtschaftsteil, um den Kurs von General Motors zu überprüfen, noch fragte meine Mutter zwischen den Wehen nach der Dividende von AT&T.

Lediglich im Rückblick kann ich berichten, dass der Dow Jones Index am 19. Januar 1944, meinem Geburtstag, gefallen ist und während der Woche, die ich im Krankenhaus verbrachte, weiter fiel.

Obwohl ich es damals noch nicht ahnen konnte, war dies bereits das erste Anwendungsbeispiel des Lynch'schen Gesetzes. Das Lynch'sche Gesetz, wie ich es nenne, ist eng verbunden mit dem Peter'schen Prinzip und besagt: Wann immer Lynch sich verbessert, verschlechtert sich der Markt. Der vorerst letzte Beweis wurde im Oktober 1987 erbracht, als, kurz nachdem der Herausgeber und ich einig wurden, dieses Buch zu verlegen – ein Höhepunkt meiner Karriere –, der Markt in den folgenden zwei Monaten um 1.000 Punkte fiel. Ich werde es mir zweimal überlegen, bevor ich versuche, die Filmrechte zu verkaufen.

Die meisten meiner Verwandten misstrauten der Börse und das aus gutem Grund. Meine Mutter war die jüngste von sieben Kindern. Meine Onkel und Tanten waren um so viel älter, dass sie sich während der großen Wirtschaftskrise Ende der 1920er-Jahre bereits im Erwachsenenalter befunden hatten. Nachdem sie 1929 den Schwarzen Freitag hautnah miterleben mussten, wollte niemand in unserem Familienkreis mehr etwas von Aktien wissen.

Den einzigen Aktienkauf, von dem ich jemals hörte, tätigte mein Großvater Gene Griffin. Er kaufte Cities Service. Da er ein sehr konservativer Anleger war, hatte er Cities Service ausgesucht, weil er dachte, es sei ein Wasserversorgungsunternehmen. Als er auf

einer Reise nach New York herausfand, dass es sich um eine Ölfirma handelte, verkaufte er unverzüglich. Danach stiegen Cities Service um das Fünzigfache.

In den 1950er- und 1960-Jahren, als sich der Markt erst verdreifachte und dann noch einmal verdoppelte, war Misstrauen die vorherrschende Einstellung der Amerikaner gegenüber Aktien. Nicht die 1980er, sondern diese Zeit meiner Kindheit war die Phase des größten Bullmarktes, aber nach den Worten meiner Onkel zu urteilen hätte man denken können, dass es sich um verbotenes Glücksspiel an irgendeiner dunklen Straßenecke handelte. „Hände weg von der Börse“, warnten die Leute. „Es ist viel zu riskant. Man verliert sein ganzes Geld.“

Im Rückblick ist mir klargeworden, dass das Risiko, sein Geld im Aktiengeschäft zu verlieren, nie geringer war als während der 1950er-Jahre. Hieraus lernte ich nicht nur, dass es schwierig ist, den Markt vorherzusagen, sondern auch, dass die Kleinanleger dazu neigen, immer genau im falschen Moment optimistisch oder pessimistisch zu sein. Man schießt sozusagen ein Eigentor, wenn man versucht, in gestiegene Märkte zu investieren und aus gefallenem auszusteigen.

Mein Vater, ein fleißiger Mann und ehemaliger Mathematikprofessor, der die akademische Welt verließ, um jüngster vollberechtigter Teilhaber der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft John Hancock zu werden, erkrankte, als ich sieben war, und starb an einem Gehirntumor, als ich zehn Jahre alt wurde. Diese Tragödie war die Ursache dafür, dass meine Mutter arbeiten gehen musste und ich mich entschied, zu helfen, indem ich mir einen Aushilfsjob suchte. Im Alter von elf Jahren wurde ich als Caddy angeheuert. Das war am 7. Juli 1955 und der Dow Jones Index fiel von 467 auf 460 Punkte.

Für einen Elfjährigen, der sich bereits mit Golf befasst hatte, war der Job als Caddy ideal. Ich wurde dafür bezahlt, auf dem Golfplatz spazieren zu gehen. An einem Nachmittag verdiente ich mehr als die Jungen, die morgens um sechs Uhr, sieben Tage die Woche, Zeitungen zustellten. Was konnte besser sein?

Auf dem Gymnasium begann ich dann, die feinsinnigeren und wichtigeren Vorteile zu erkennen, die mit einem Caddy-Job verbunden waren, speziell in einem so exklusiven Klub wie dem außerhalb von Boston gelegenen Brae Burn.

Meine Kunden waren die Vorstände und Aufsichtsräte bedeutender Unternehmen: Gillette, Polaroid und am wichtigsten: Fidelity. Indem ich D. George Sullivan half, seinen Ball zu finden, fand ich eine Karriere für mich. Ich bin übrigens nicht der einzige Caddy, der lernte, dass der schnellste Weg in die Vorstandsetage eines großen Unternehmens über den Umkleideraum eines exklusiven Golfklubs führt.

Wenn man es auf eine Ausbildung im Aktiengeschäft abgesehen hatte, dann war der Golfplatz nach dem Börsenparkett selbst der nächstbeste Ort, wo man sie durchlaufen konnte. Vor allem nach den weiten Abschlügen, auf dem Weg zu den Bällen, erzählten die Klubmitglieder voll Begeisterung von ihren neuesten Börsenerfolgen. In einer einzigen Runde konnte es vorkommen, dass ich für fünf Golftipps die gleiche Anzahl von Aktientipps erhielt.

Obwohl ich kein Geld hatte, um in die Tipps zu investieren, veranlassten mich die Erfolgsgeschichten, die ich auf dem Golfplatz hörte, die Meinung meiner Familie, im Aktiengeschäft könne man nur verlieren, neu zu überdenken. Viele meiner Kunden

schiene sich an der Börse eine goldene Nase verdient zu haben und dass sie in Saus und Braus lebten, blieb auch mir letztendlich nicht verborgen.

Ein Caddy lernt schnell, die Golfspieler in eine Art Kastensystem einzuteilen. Dieses beginnt mit den selten vorkommenden Halbgöttern (großartiger Golfspieler, großartiger Mensch, großartiges Trinkgeld), geht über zu den Durchschnittsgolfern (alles mittelmäßig) und endet schließlich mit miesen Golfspielern, miesen Menschen und miesem Trinkgeld – den sogenannten Unberührbaren der Golfplätze. Meistens war ich mit Durchschnittsgolfern unterwegs, aber wenn ich die Wahl hatte zwischen einer miesen Runde mit großartigem Trinkgeld und einer großartigen Runde mit miesem Trinkgeld, lernte ich schnell, mich für ersteres zu entscheiden. Der Caddy-Job verstärkte in mir den Gedanken, dass es hilft, Geld zu haben.

Während meiner gesamten Zeit am Gymnasium und auch durchs Studium hindurch, wobei das Francis-Ouimet-Caddy-Stipendium half, einen Teil der Gebühren zu bezahlen, jobbte ich weiter als Caddy. An der Universität vermied ich bis auf die obligatorischen Vorlesungen die Fächer Mathematik, Betriebswirtschaftslehre und Rechnungswesen, also all die üblichen Vorbereitungen auf das Geschäftsleben. Mich zog es mehr zu den Geisteswissenschaften hin und neben Fächern wie Geschichte, Psychologie und politischer Wissenschaft studierte ich Metaphysik, Erkenntnistheorie, Logik, Religion und die Philosophie der alten Griechen.

Wenn ich jetzt zurückschaue, dann besteht kein Zweifel daran, dass das Studium von Geschichte und Philosophie eine wesentlich bessere Vorbereitung auf die Börse war, als es beispielsweise Statistik gewesen wäre. Das Börsengeschäft ist eine Kunst und keine Wissenschaft und die Leute, die darauf getrimmt werden, alles stur auszurechnen, sind ganz klar im Nachteil. Wenn die guten Aktien lediglich auszurechnen wären, könnte man einfach Benutzerzeiten am nächsten Supercomputer mieten und so ein Vermögen verdienen. Aber es funktioniert nicht auf diese Weise. Das, was man für die Börse an Mathematik benötigt (Chrysler hat eine Milliarde Dollar Liquidität, aber nur 500 Millionen Dollar langfristige Schulden und so weiter), lernen Sie in der 4. Klasse der Grundschule.

Logik ist das Fach, das mir im Aktiengeschäft am meisten half, und sei es nur, weil es mir die eigentümliche Unlogik der Börse aufzeigte. Tatsächlich denken viele Börsianer auf die gleiche Art, wie es die alten Griechen taten. Die hatten die Angewohnheit, oft tagelang herumzusitzen und zu debattieren, wie viele Zähne denn nun ein Pferd hat. Sie glaubten, sie könnten es herausfinden, während sie dasaßen und nachdachten, anstatt aufzustehen und dem Pferd ins Maul zu schauen. Viele Börsenexperten sitzen ebenfalls herum und diskutieren, ob eine Aktie nun steigen werde oder nicht. Anstatt das jeweilige Unternehmen selbst zu überprüfen, scheinen sie darauf zu warten, dass sie die Muse der Finanzen küsst und ihnen die Antwort bringt.

Als die Menschen in vergangenen Jahrhunderten jedes Mal, wenn die Sonne aufging, den Hahn krähen hörten, nahmen sie an, der Hahnenschrei wäre die Ursache für den Sonnenaufgang. Es hört sich zwar dumm an, aber auch an der Börse verwechseln heute noch die Experten tagtäglich Ursache und Wirkung, indem sie immer wieder einmal neue Erklärungen dafür abgeben, warum der Markt steigt; so zum Beispiel: Die Röcke werden kürzer, eine bestimmte Mannschaft gewinnt den Superbowl (wichtigster sportlicher