

Mary Buffett & David Clark

Das TAO des
WARREN
BUFFETT



Lassen Sie sich von den
Weisheiten der Börsen-
legende leiten und feiern
auch Sie Anlageerfolge!

DER AKTIONÄR EDITION

Mary Buffett & David Clark

Das TAO des
WARREN
BUFFETT



Lassen Sie sich von den
Weisheiten der Börsen-
legende leiten und feiern
auch Sie Anlageerfolge!

DER AKTIONÄR EDITION

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
The Tao of Warren Buffett
ISBN 978-1-4165-4132-5

© Copyright der Originalausgabe 2006:
Mary Buffett und David Clark. Alle Rechte vorbehalten.

Diese Übersetzung erschien in Absprache mit Scribner,
einem Verlag von Simon & Schuster, Inc.

© Copyright der deutschen Ausgabe 2008:
Börsenmedien AG, Kulmbach

Aus dem Amerikanischen von Dr. Tilmann Kleinau

Gestaltung und Satz: Johanna Wack, Werbefritz! GmbH, Kulmbach
Druck: Ebner & Spiegel, Ulm

**Das Tao des Warren Buffett – Lassen Sie sich von den Weisheiten
der Börsenlegende leiten und feiern auch Sie Anlageerfolge!**

ISBN 978-3-938350-59-1

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen
Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet
über <<http://dnb.ddb.de>> abrufbar.

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks,
der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken
oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

BÖRSEN  MEDIEN
AKTIENGESELLSCHAFT

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel. 09221-9051-0 • Fax 09221-9051-4444

Dieses Werk enthält die Meinungen und Gedanken seiner Autoren. Es enthält keinerlei Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Aktien irgendeines Unternehmens oder einer Form der Geldanlage, die hier erwähnt werden. Dieses Buch wird nur unter der Voraussetzung verkauft, dass der Käufer versteht und akzeptiert, dass weder die Autoren noch der Verlag mit diesem Buch irgendwelche rechtlichen, buchhalterischen, anlagetechnischen oder sonstigen professionellen Dienstleistungen erbringen. Die Gesetze sind in den USA von Staat zu Staat unterschiedlich und die amerikanischen Bundesgesetze können für eine bestimmte Transaktion gelten oder nicht – wenn der Leser finanziellen, rechtlichen oder sonstigen Rat von Experten benötigt, sollte er in jedem Fall einen entsprechenden Profi-Dienstleister fragen. Weder die Autoren noch der Verlag dieses Buches können die Richtigkeit der in diesem Werk enthaltenen Informationen garantieren.

Autoren und Verlag dieses Buches weigern sich daher, die Verantwortung für eventuelle Verbindlichkeiten, Verluste oder Risiken zu übernehmen, ob geschäftlich oder anderer Natur, die als direkte oder indirekte Konsequenz der praktischen Anwendung des Inhalts dieses Buches auftreten.

***Für unseren guten Freund
und Buffettologen-Kollegen
Bob Eisenberg***



Inhalt

- 09 *Danksagung*
- 13 *Einleitung*
- 17 *Wie man reich wird – und es bleibt*
- 45 *Das Geschäftsleben*
- 63 *Warrens geistige Väter*
- 71 *Erziehung*
- 77 *Am Arbeitsplatz*
- 91 *Analysten, Ratgeber und Broker –
was Sie vermeiden sollten*
- 99 *Warum man nicht streuen sollte*

- 107** *Disziplin, Vorsicht und Geduld*
- 117** *Hüten Sie sich vor der Gier!*
- 125** *Wann soll man verkaufen, wann gehen?*
- 137** *Fehler, vor denen Sie sich hüten sollten*
- 143** *Ihr Kompetenzbereich*
- 157** *Der Preis, den Sie bezahlen*
- 167** *Langfristige Wertschöpfung –
nutzen Sie das Geheimnis gegen die
kurzfristige Hysterie des Aktienmarktes*
- 187** *Quellen*



Danksagung

Unser erster und wichtigster Dank gilt Warren Buffett. Obwohl er selbst an diesem Buch nicht mitgewirkt hat, sind wir ihm für seine Weisheit und Großzügigkeit für immer zu Dank verpflichtet. Sein Genie als Investor wird nur noch von seiner großen Menschenliebe übertroffen, mit der er hier zum Nutzen kommender Generationen seine Weisheiten weitergibt.

Danke auch an Roz Lippel, unsere Verlegerin und Lektorin bei Scribner. Sie ist die Beste ihres Faches und es ist immer wieder eine Freude, mit ihr zu arbeiten.

Des Weiteren danken wir unserer früheren Verlegerin Eleanor Rawson, die uns bei der Entwicklung und Veröffentlichung der Buffettology-Serie half und uns in das Handwerk des Büchermachens einweihte; der wunderbaren Cindy Connolly Cates, die unsere früheren Werke veröffentlichte; Richard Fischer für seine Inspirationen; und Fritz Perlberg dafür, dass er weiß, was wahre Freundschaft ist.

Viele Menschen haben mit uns ihr Wissen über Geldanlagen geteilt. Zu den Wichtigsten gehören der Autor und Fondsmanager Timothy Vick, einer der Vorreiter der jüngeren Generation; die inzwischen verstorbene Rose Blumkin, die Gründerin des Nebraska Furniture Mart, die uns erklärte, wie man mit Möbeln und Teppichen „eine Firma hochzieht“ (kein Harvard-Dozent hätte das besser sagen können als sie); Barnett C. Heltzberg, der ehemalige Geschäftsführer von Helzberg Diamonds, dessen Buch „Was ich lernte, bevor ich an Warren Buffett verkaufte“ eines der wichtigsten Bücher über das Einzelhandelsgeschäft ist und ein Muss für jeden ernsthaften Wirtschaftsstudenten; und der Autor und Historiker Andrew Kilpatrick, dessen Bücher eine Pflichtlektüre für jeden Buffettologen sind.

Darüber hinaus sind wir den Pionieren des Investments zu großem Dank verpflichtet. Ich nenne hier stellvertretend Bernard Baruch, Philip Fisher, Walter Schloss und Benjamin Graham. Sie sind die Riesen, auf deren Schultern wir stehen.

Last but not least danken wir dem galanten Sam Haygood und der bezaubernden Kate Clark, die beide unser Leben sehr glücklich machen.



Einleitung

Zwölf Jahre lang, von 1981 bis 1993, war ich die Schwiegertochter von Warren Buffett, dem weltweit erfolgreichsten Börseninvestor und großen Menschenfreund. Kurz nachdem ich seinen Sohn Peter geheiratet hatte und lange bevor die Welt fernab der Wall Street von Warren Buffett gehört hatte, war ich bei der Familie in ihrem Haus in Omaha zu Gast. Dort traf ich auf eine kleine Gruppe von engagierten Menschen, die sich für die Weisheiten des Meisters interessierten und sich nach ihm Buffettologen nannten. Einer von ihnen, David Clark, schrieb Warrens Tipps und Gedanken über Geldanlagen in sein Notizbuch, eine sehr genaue, faszinierend zu lesende Sammlung von Aussprüchen und Gedanken. Davids Notizbücher waren die Grundlage für unsere späteren drei Bücher „Buffettology“, „The Buffettology Workbook“ und „The New Buffettology“, die inzwischen in zehn Sprachen, darunter Chinesisch und Russisch, erschienen sind.

Mein Lieblings-Notizbuch unter all den Notizbüchern von David war randvoll mit vielen von Warrens tiefstinnigsten Gedanken. Es machte richtig Spaß, sie zu lesen, weil sie einen auf interessante Weise zum Nachdenken brachten. Wie ich später bemerkte, waren diese Aphorismen für die sogenannten Buffettologen etwas Ähnliches wie die Lehren eines taoistischen Meisters für seine Schüler – je länger man sie betrachtet, desto mehr sagen sie einem.

Mit der Zeit begann auch ich, die Bemerkungen zu sammeln und aufzuschreiben, die Warren privat im Familienkreis oder bei geschäftlichen Anlässen machte, wo er sich mit allen möglichen interessanten Geschäftsleuten traf. Bei diesen geschäftlichen Anlässen trat Warren manchmal vor die Leute und beantwortete ihre Fragen, wie es ein Lehrer für seine Schüler tut, indem er ihr Interesse und ihre Geduld mit seiner großen Weisheit belohnt.

Je öfter ich Warren so sprechen hörte, um so mehr lernte ich von ihm, und das nicht nur über Geldanlagen, sondern über das Geschäftsleben und das Leben überhaupt. Seine Aphorismen blei-

ben einem irgendwie im Kopf haften, wenn man sie einmal gehört hat. Oft ertappe ich mich dabei, wie ich sie an passender Stelle zitiere oder im Stillen an sie denke, wie an eine innere Stimme, die mich warnt, wenn ich mal wieder dabei bin, einen Fehler zu machen, etwa indem ich mich von der Euphorie der Börsenhausse hinreißen lasse. Seine Sätze haben mir sogar dabei geholfen herauszufinden, auf welche Firmen ich mich konzentrieren und wann ich am besten in sie investieren sollte.

Wegen dieser taoistischen Haltung und Atmosphäre, die bei Warrens kleinen Vorträgen herrscht, haben David und ich dieses Buch gemacht und es „Das Tao des Warren Buffett“ genannt. Es enthält seine, unserer Ansicht nach, klügsten und interessantesten Bemerkungen über Geldanlagen, Management, Karriereplanung und ein erfolgreiches Leben. Seine Worte waren uns beiden über die Jahre hinweg treue Freunde und Begleiter auf unserem Lebensweg – beruflich, privat und im Investment-Bereich. Wir haben sie durch unsere eigenen Interpretationen als Buffettologen ergänzt, um sie in ihren Kontext einzubetten und die Tür für ein tieferes Verständnis ihrer versteckten und subtilen Botschaften zu öffnen.

Ich wünsche Ihnen, liebe Leser, dass dieses Buch Ihre Welt bereichert und dass es Ihnen hilft, besser und erfolgreicher zu investieren, zu arbeiten und zu leben.

Juli 2006

Mary Buffett



**Wie man reich wird
– und es bleibt**

Nr. 1

**” Regel Nummer 1: Verlieren Sie
niemals Geld. Regel Nummer 2:
Vergessen Sie nie Regel Nummer 1. “**

Das große Geheimnis des Reichtums ist, dass Sie es dahin bringen, dass Ihr Geld sich sozusagen von selbst vermehrt. Je mehr Sie schon am Anfang investieren können, umso besser ist es für Sie. Hier ist ein Beispiel: Wenn Sie 20 Jahre lang 100.000 Dollar zu 15 Prozent anlegen, haben Sie im 20. Jahr einen Gewinn von 1.536.653 Dollar gemacht. Wenn Sie aber 90.000 Dollar von Ihrem Anfangskapital verloren haben, bevor es richtig losging, können Sie eben nur noch 10.000 Dollar einsetzen. Dann wächst Ihr Investment im 20. Jahr auf 163.665 Dollar an, bei einem Gewinn von 153.665 Dollar. Das ist natürlich viel weniger. Je größer der Geldbetrag ist, den Sie anfangs verlieren, desto weniger können Sie später verdienen. Diese wichtige Regel hat Warren niemals vergessen. Deshalb fuhr er weiterhin seinen alten VW-Käfer, auch später, als er schon mehrfacher Millionär war.

Nr. 2

**” Mit elf Jahren habe ich mein
erstes Geld investiert. Bis dahin
war mein Leben ohne Sinn. “**

Es ist gut, schon in jungen Jahren seine Berufung zu erkennen. Im Investmentbereich bedeutet es, dass man noch mehr Möglichkeiten hat, den Zauber des sich vermehrenden Geldes zu erleben. Man sollte seine jungen Jahre nicht vergeuden, denn dann bleibt einem mehr Zeit, um später kluge Entscheidungen zu treffen und von ihnen zu profitieren.

Die Aktien, die Warren im Alter von nur elf Jahren kaufte, waren die einer Ölgesellschaft namens City Services. Er kaufte drei Anteile zu je 38 Dollar und musste zusehen, wie ihr Wert auf 27 Dollar sank. Geduldig wartete er, bis sie sich erholten, und verkaufte sie zum Kurs von 40 Dollar. Kurze Zeit später jedoch kletterten sie auf 200 Dollar und Warren lernte seine erste Lektion in Sachen Geldanlagen: Geduld zu haben. Wer warten kann, der erntet Erfolge – vorausgesetzt, man hat das richtige Papier gekauft.

Nr. 3

” Haben Sie niemals Angst, zu viel zu verlangen, wenn Sie verkaufen wollen, oder zu wenig zu bieten, wenn Sie kaufen wollen. “

Warren hat dafür Verständnis, dass die Leute verlegen werden, wenn sie beim Verkaufen zu viel verlangen oder beim Kaufen einen zu niedrigen Preis nennen. Niemand möchte als zu gierig bzw. zu billig gelten. Einfach gesagt ist es in der Geschäftswelt so: Wie viel Geld man aus einem Verkauf erhält oder wie viel man beim Kauf bezahlen muss, entscheidet darüber, ob man unterm Strich Geld gewinnt oder verliert und wie reich man schließlich wird. Wenn die Verhandlungen in vollem Gange sind, kann man immer noch mit seinem Verkaufspreis herunter oder mit seinem Kaufpreis herauf gehen. Aber das Gegenteil geht nicht.

Warren hat viele Geschäftsangebote ausgeschlagen, weil sie seinen Preiskriterien nicht entsprachen. Ein berühmtes Beispiel dafür war das Angebot, er könne die Firma ABS von Capital Cities erwerben. Warren wollte für sein Geld einen größeren Anteil am Unternehmen erwerben, als Capital Cities ihm überlassen wollte, woraufhin Warren sich zurückzog. Am nächsten Tag knickte Capital Cities ein und ging auf seine Bedingungen vom Vortag ein. Wer bittet, bekommt vielleicht, was er will, aber wer nicht bittet, bekommt ganz sicher nichts.

Nr. 4

” ***Mit schlechten Leuten macht man keine guten Geschäfte.*** “

Ein schlechter Mensch ist ein schlechter Mensch, und mit dem können Sie kein gutes Geschäft abschließen. Die Welt ist voll von guten und ehrlichen Menschen; es wäre Blödsinn, sich mit den schlechten abzugeben. Wenn Sie sich auch nur ansatzweise die Frage stellen: „Kann ich diesem Menschen vertrauen?“, verlassen Sie lieber gleich den Verhandlungstisch und wenden Sie sich ehrlicheren Leuten zu, um mit ihnen Geschäfte zu machen. Wenn Sie Zweifel hegen, ob Ihr Fallschirm aufgeht, dann springen Sie nicht aus dem Flugzeug, und wenn Sie sich der Integrität Ihres Geschäftspartners nicht sicher sind, dann handeln Sie lieber nicht mit ihm. Wenn Sie jemandem jetzt schon nicht trauen können, dann können Sie es später erst recht nicht. Warum sollen Sie ihm dann überhaupt trauen?

Warren musste ordentlich Lehrgeld zahlen, als er im Aufsichtsrat der Firma Salomon Brothers saß. Gegen seinen Rat setzten die Investmentbanker von Salomon ihre Geschäfte mit dem Medienmogul Robert Maxwell fort, obwohl dessen Finanzsituation schon damals so prekär war, dass man ihn den „Tschechen mit den ungedeckten Schecks“ nannte. Und in der Tat kam Salomon nach Maxwells vorzeitigem Ende gewaltig ins Trudeln und hatte alle Hände voll zu tun, sein Geld wiederzubekommen.

Die Regel ist ganz einfach: Ehrliche Menschen wollen Leistung bringen, unehrliche nicht. Am besten ist es, beide Arten von Menschen sauber zu trennen.

Nr. 5

” Wer es in diesem Land wirklich zu etwas gebracht hat, war nicht an 50 Firmen beteiligt. Vermögen erwirbt, wer eine hervorragende Firma entdeckt hat. “

Wenn man sich die superreichen Familien in Amerika ansieht, findet man schnell heraus, dass sie fast alle ihr Vermögen mit einer besonders guten Geschäftsidee gemacht haben. Die Familie Hearst verdiente ihr Geld im Verlagsgeschäft, die Waltons im Einzelhandel, die Wrigleys mit Kaugummi, die Mars' mit Süßwaren, Familie Gates mit Software und die Familien Coors und Busch mit Brauereien. Man könnte diese Liste unendlich fortführen und es ist interessant festzustellen, dass sie alle, wann immer sie von ihrer überaus erfolgreichen Branche abwichen, ihr Geld verloren – wie etwa Coca-Cola, als es ins Filmgeschäft einstieg.

Der Schlüssel für Warrens Erfolg ist, dass er genau erkannt hat, was die ökonomischen Kennzahlen einer erstklassigen Firma sind – einer Firma mit dauerhaften Wettbewerbsvorteilen, die es schafft, sich dem Verbraucher unauslöschlich einzuprägen. Bei Kaugummi denkt man an Wrigley, bei Supermärkten an Wal-Mart, bei kühlem Bier an Coors oder Budweiser. Diese feste Verankerung beim Konsumenten sichert dem Unternehmen seine wirtschaftliche Position. Warren hat gelernt, dass die kurzsichtige Börse manchmal diese erstklassigen Firmen total unterschätzt, und wenn er das mitbekommt, tritt er auf den Plan und kauft so viele Aktien, wie er nur kann. Warrens eigene Firma Berkshire

Hathaway ist ein Sammelbecken der besten Firmenanteile der USA, die alle extrem erfolgreich sind und die er alle zusammengekauft hat, als die Wall Street sie ignorierte.

Nr. 6

„ Es ist nicht möglich, eine Vertragsunterzeichnung rückgängig zu machen. Also denken Sie gründlich über alles nach, bevor Sie unterschreiben. “

Warren weiß: Mit der Unterschrift beider Seiten wird der Vertrag gültig, das Geschäft ist zu Ende. Es hat dann keinen Zweck mehr zurückzugehen und darüber nachzudenken, ob es ein gutes Geschäft war oder nicht. Denken Sie über alles nach, bevor Sie unterschreiben. Das ist oft leichter gesagt als getan, denn wenn einem das Papier einmal vor der Nase liegt, kann es passieren, dass der gesunde Menschenverstand aussetzt und man nur noch an den günstig klingenden Vertragsabschluss denkt. Überlegen Sie vor dem Unterzeichnen gründlich, was alles schiefgehen könnte – denn es kann eine Menge schiefgehen. Die Straße der guten Absichten ist häufig mit vorhersehbaren Problemen gepflastert. Wenn Sie vor der Unterzeichnung lange und gründlich nachdenken, müssen Sie sich danach keine Gedanken über den Schlamm machen, in den Sie da womöglich geraten sind.

So vergaß Warren einmal, eine Konkurrenzverbotsklausel in den Vertrag aufzunehmen, den er mit der 89-jährigen Rose Blumkin schloss, als er ihre Firma Nebraska Furniture Mart aus Omaha kaufte. Ein paar Jahre später ärgerte sich Mrs. Blumkin über die Geschäftspolitik des Ladens, stieg aus und eröffnete direkt gegenüber, auf der anderen Straßenseite, ein neues Geschäft, wobei sie jede Menge Kunden von NFM mitnahm. Nachdem er

ein paar Jahre lang die harte Konkurrenz ertrug, gab Warren schließlich auf und kaufte ihr neues Geschäft für stolze fünf Millionen Dollar. Diesmal vergaß er aber die Konkurrenzverbotsklausel nicht; sie musste sie unterschreiben und es war gut für ihn, dass sie es tat, denn sie führte das Geschäft noch ein paar Jahre weiter, bis sie 103 Jahre alt war.