ECONOMY

Dr. Markus Elsässer, Text: Elke Bauer, Interview: Nicola Doll

"REPOSITION" – BEWAHREN ODER ERNEUERN?

Viele Situationen können in kleinen Schritten verändert werden, andere hingegen erfordern eine vollständige Umgestaltung. Dies ist dann der Fall, wenn eine völlig falsche Vorstellung oder Praxis umgestoßen werden muss. Wenn neu begonnen werden muss. Und so wie man sich die Sinnfrage nur in Zeiten der Sinnlosigkeit stellt, wünscht man sich verstärkt in Krisenzeiten einen Neubeginn. Wie auch immer geartet.

Doch dazu braucht es Vorausschau. Die Lösung ist nämlich nicht einfach eine Entscheidung für das Neue und gegen das Alte, sondern ein Erarbeiten der Zukunft aus der Gegenwart und somit aus dem bereits Entstandenen heraus. Kurz: Ohne Vergangenheit hat man keine Zukunft. Und ohne Zukunft lebt es sich schlecht in der Gegenwart.

Schon ist die Neupositionierung angezeigt. Ein grundsätzliches Hinterfragen der Gesamtituation, gepaart mit einem Rundumblick in alle Zeiten wird nötig. Schließlich muss Bewährtes bewahrt werden und nur das, was sich nicht bewährt hat, darf entlassen werden. Man muss schon aufpassen, nicht aus lauter Übermut, Frust oder aus Versehen Wertvolles über Bord zu werfen.

Konzentration ist demnach gefordert, die ganz großen Ziele und jede Zukunft müssen jetzt noch einmal klar definiert werden. Jetzt heißt es vorzugeben. Gestalten ist angesagt. Erfolg will kreiert sein. Wir sprachen mit Dr. Markus Elsässer, Value Investor, Bestseller-Autor und auf Youtube mit zahlreichen Beiträgen und zig Tausenden von Abonnenten unter "Markus Elässer" zu finden. Was täten wir nur ohne seine messerscharfen und wertvollen Tipps und Analysen! Sie sollten sich das nicht entgehen lassen!

Herr Dr. Elsässer, es geht um "Reposition", um das Bewahren oder Erneuern in dieser Ausgabe. Was denken Sie darüber?
Ich finde, der Titel "Reposition" ist sehr gut gewählt, insbesondere wenn ich beobachte, wie sich zur Zeit viele unserer Bekannten und Freunde fühlen. Dazu passt eine kleine Geschichte meines Vaters: Als er vor vielen Jahren in Paris beruflich tätig war, saßen wir einmal abends in einem Bistro und er schrieb mir die seiner Meinung nach drei größten Übel für den Menschen auf einen Bierdeckel:

1. Die Sorge
2. Fixierung auf den Mammon
3. Die Ichbezogenheit

Diesen Bierdeckel habe ich heute noch und an diese drei Punkte sollten wir alle insbesondere dann denken, wenn wir in Zeiten geraten, die wir als krisenhaft empfinden oder in denen wir verunsichert sind. Warum? Es geht ja nicht einfach nur darum, eine Krise zu überstehen, sondern darum, die Krise auch zu nutzen und sogar besser aus dieser hervorzugehen. Nehmen wir Punkt 1, **die Sorge**. Damit meine ich Folgendes: Wer zum Beispiel Gottvertrauen hat, muss sich an und für sich überhaupt keine Sorgen machen. Aber auch generell ist sich Sorgen zu machen ein großer Unsinn. Bei unserem Thema "Bewahren und Erneuern" sollte man folgendermaßen vorgehen: Wenn sich sorgenvolle Gedanken melden, ist es wichtig, diesen auf den Grund zu gehen. Das Entscheidende ist, und das ist die Herausforderung, dass diese Sorge zum Antrieb werden muss, sie auch schnellstmöglich wieder loszuwerden. Wir müssen also aktiv werden, wir müssen bereit sein, überhaupt einmal hinzuschauen. Es ist ein normaler psychologischer Reflex, auch bei Investoren und bei Unternehmern, dass man ab einem gewissen Punkt gar nicht mehr hinschauen will, weil es immer mehr weh tut. Man denkt :„Oh Gott, schon wieder weniger Aufträge, schon wieder hat einer gekündigt, schon wieder ist das Depot um fünf Prozent runter, noch mehr Rechnungen, die zu zahlen sind." Das ist genau falsch. Man muss genau hinschauen, gerade wenn es weh tut, denn das Leben geht ja weiter und die größte Herausforderung ist nun den Punkt "Bewahren" zu beachten! Machen Sie eine Bestandsaufnahme: Was besitzen Sie und was hat welchen Wert?"

Das Vermögen wird also im Cash als Geldwert berechnet und andere Werte werden als Besitz in die Bestandsaufnahme aufgenommen?
Genau! Denn jetzt kommen wir direkt auf das zweite Übel zu sprechen: Die **Mammon-Vergötterung**. Es geht darum, dass man eben nicht zu sehr an Geldwerten hängt. Gerade jetzt, wo wir in Zeiten der Inflation leben, ist der nackte Geldwert, also zu sagen, wir haben eine Million Euro Besitz, eine völlig falsche Betrachtungsweise. Ja, die Bankguthaben, egal in welcher Währung, misst man natürlich in der Größe des Geldes, aber alles andere – und das ist psychologisch so wichtig – darf man nicht in dem Geld-Gegenwert messen, der jetzt so ist oder gestern so war, sondern folgender-

maßen: Wer 1000 Nestlé-Aktien hat, hat 1000 Nestlé-Aktien. Man darf nicht denken, dass man neulich 300.000 Euro in Nestlé-Aktien hatte und nun nur noch 250.000 Euro, also ist man 50.000 Euro ärmer. Das ist falsches Denken. Die Aufstellung des Vermögens muss folgendermaßen gehen: Wir besitzen zum Beispiel soundsoviel Bargeld, zwei Barren Gold, 1000 Nestlé-Aktien, eine Fabrik und drei Häuser.

Warum ist es falsch, das Vermögen in Geld-Gegenwert einzuschätzen?
Weil das Bemessen des Vermögens und des Besitzes in reinem Geldwert psychologisch äußerst belastend ist und vor allem nur dann relevant, wenn man unbedingt verkaufen muss. Die Herausforderung ist aber, dass man völlig neutral misst, denn was der Geldwert noch gestern war, ist unerheblich. Entscheidend ist der Wert in der Zukunft. Wenn wir in der Bestandsaufnahme zum Ergebnis kommen, diese und jene Sachen sollten wir behalten, weil sie qualitativ gut sind, zum Beispiel, weil die Firmen, von denen wir Aktien haben, einfach gut sind oder weil die Häuser eine tolle Lage haben, dann kann man sich viel besser dazu bekennen, diese Werte zu behalten und zu bewahren. Dies ist die beste Methode, um sich nicht von Dingen zur Unzeit zu verabschieden nur weil es plötzlich heißt, alles wird billiger oder dies und das hat keinen großen Wert mehr. Dazu kommt: Wenn wir jetzt Inflation haben, ist die Berechnung des Geld-Gegenwertes nicht mehr so wichtig, aber die Sachwerte sind nun das Allerbeste, denn auf der langen Linie werden gute Sachwerte immer die Inflation schlagen. Viele Investoren rechnen sich da jetzt künstlich reich. Wenn ein Wert von 100.000 Euro auf 110.000 Euro steigt, denken vor allem die jüngeren, die noch nie eine Inflation erlebt haben, sie sind 10.000 Euro reicher. De facto hat man vielleicht gerade mal die Kaufkraft des Vermögens erhalten. Somit ist die reale Einstellung zum Besitz die, dass man sagt: „Gott sei Dank, wir haben noch, was wir hatten, sind aber auch nicht reicher geworden." Man muss sich deshalb abkoppeln, von dem Denken der Großbanken, in dem quartalsweise irgendwelche Geldwert-Fortschritte gemessen werden. Unter dem Aspekt "Bewahren" heißt es, das herausfiltern, womit wir in jedem Fall durch die Krise kommen, selbst wenn sie lange anhält. Von allem anderen müssen wir uns trennen, wir müssen umschichten.

Wenn das Familien-Oberhaupt, der Vermögende oder der Unternehmer nun aber keine Lust auf die Offenlegung der Finanzen und die gemeinsame Besprechung mit der Familie hat?
Damit komme ich zum dritten Punkt der menschlichen Übel: **Ichbezogenheit**. Wer zu ichbezogen ist, sollte sich immer den Spruch eines berühmten Basketball-Spielers vor Augen halten: „you are not the center of the universe". Die Welt dreht sich nicht um Dich und das sehe ich, bezogen auf die heutige Situation, so: Familien müssen sich repositionieren, man muss nun Themen aufgreifen, für die man zu Zeiten voller Auftragsbücher, wo alles sozusagen von alleine lief, keine Zeit hatte.

Jetzt ist die Zeit, die Familie der Zukunft zu positionieren

Das heißt, Themen innerhalb der Familie für die Zukunft anzugehen. Zum Beispiel wenn ein Unternehmer, der vielleicht schon etwas älter ist, seiner Familie sagt: „Ok, im Moment ist die Auftragslage schwer für das Unternehmen, soll ich es überhaupt weiterführen oder für gutes Geld verkaufen?" Wenn er ichbezogen ist, will er sich vielleicht nicht mehr abrackern und es wird viele Fälle geben, in denen Firmeninhaber verkaufen, anstatt die Familie am Tisch zu versammeln und dies zu besprechen. Vielleicht führt er dann die Firma weiter, auch wenn die nächsten Jahre schwierig werden, weil eines der Familien-Mitglieder später dann übernehmen will. Man muss auch besprechen, ob die Kinder generell noch weitere Ausbildungen benötigen, zum Beispiel bei jüngeren einen Auslands-Master oder bei 24/25 -Jährigen noch zwei Jahre zielführende Auslands-Berufserfahrung. Schließlich geht es ja nicht allen Branchen schlecht und wichtig ist jetzt Folgendes:

Die Positionierung der Familie und der einzelnen Familienmitglieder im Verhältnis zu dem, was sie heute besitzt und mit Blick auf die Zukunft. Das muss man jetzt vorziehen!

Für diejenige Altergruppe, die dachte, das besprechen wir mit der Familie einmal in fünf bis sechs Jahren, mein dringender Appell: Das würde ich unbedingt jetzt machen! Denn, um Dinge zu bewahren, muss man sich zuerst gut positionieren, genau prüfen, dass man auf der Finanzseite gut abgesichert ist, dass man Kredite und Zinsen zahlen kann, dass das tägliche Leben, eine gute Ausbildung der Kinder, bis sie auf eigenen Füßen stehen, gesichert sind. In dieser Phase darf man auch dankbar sein, dass das geregelt ist. Man sollte natürlich innovativ bleiben, aber keine finanziellen Experimente machen. Dies ist für viele Menschen, besonders für Unternehmer und Investoren eine Herausforderung, denn sie sind von Natur aus sehr unternehmungslustig. Viele sind leider auch sehr unstet und entscheidend ist hier, eben nicht ichbezogen das eigene Wohlgefühl auszuleben sondern sich auch einmal am Riemen zu reißen und zu sagen: „Ok, es ist zwar gerade etwas langweilig und wir kriegen keinen einzigen neuen Kunden, aber wir müssen dankbar und zufrieden sein, dass die Firma noch ausreichend Gewinn macht und wir ein paar gute Kunden haben, auch wenn wir einmal drei Jahre kein Wachstum generieren." Da muss der Unternehmer sein Ego in den Griff bekommen.

Nur mit einer starken Basis führt das Ganze zur Erneuerung. Aus der Krise sehr viel besser hervorzukommen heißt auch, sich jetzt von altem Ballast zu trennen.

Es wird sicherlich auch in Deutschland oder Österreich Unternehmer geben, die sich zum Beispiel seit 10 Jahren mit behördlichen Problemen herumschlagen, die mit der politischen Entwicklung und den einhergehenden Restriktionen, die immer schwieriger werden, nicht einverstanden sind und die dann beschließen, den Betrieb zu schließen und zum Beipiel die Grundstücke zu verkaufen. Es ist dann auch absolut sinnvoll zu sagen: „Jetzt ist es an der Zeit, die Situation ist nicht mehr interessant für uns, wir bewahren unser Vermögen, indem wir es auf diese Weise umschichten und damit erneuern."

Jetzt muss man Mut zu einem Neuanfang haben, auch wenn man schon älter ist!

Guy de Rothschild, zum Beispiel, wurde 1981 von Mitterand enteignet, daraufhin ist er mit 75 Jahren nach New York ausgewandert und hat die heutige Rothschild Bank New York gegründet. So eine Situation trifft im Moment auf eine ganze Reihe von Lesern zu, die sich als Unternehmer oder Vermögende einem feindlichen Umfeld ausgesetzt fühlen, oder vielleicht in der Hierarchie einer Firma feststecken. Da ist es jetzt an der Zeit, Tacheles zu reden, gegebenenfalls einen großen Schwenk zu machen, weil man nur so

das Vermögen bewahren kann, anstatt zuzusehen, wie schließlich alles bergab geht. Dass man die Substanz rettet, an einer anderen Stelle nochmals neu anfängt, dann vielleicht nicht mehr als Fabrikant, sondern als Industriepark-Developer oder als etwas ganz anderes, in einem anderen Land. Diese Repositionierung ist das Gebot der Stunde. Indem jeder sich hinsetzt, wenn er Familie hat, dann mit der Familie und sagt: „Wo ist unsere Position? Wo sind unsere Stärken? Wo sind unsere Schwächen?" und radikal gegen die Schwächen angeht. Das schafft eben dann auch Energie und generell gilt:

Keine Angst vor Veränderungen. Veränderungen sind das Salz des Lebens!

Ich sehe diese Krise im deutschsprachigen Raum natürlich auch im Vergleich zu anderen historischen Krisen als absolut bewältigbar. Ich glaube, sie wird zum Teil viel zu engstirnig und ängstlich gesehen, weil die Leute dominiert sind von Sorge, Angst um's Geld und einer zu großen Ichbezogenheit. Ich glaube, wenn man diese drei Punkte angeht und bei sich selbst abcheckt, ist der Weg offen, in die Erneuerung und zwar in eine Erneuerung, in die man mit viel Erfahrung und viel Besitz eintreten kann.

Teilen Sie uns doch bitte Ihre Überlegungen zum Umgang mit dem derzeitigen Finanzmarkt mit. Was ist der beste Inflationsschutz? Welche Aktion ist nun nötig?
Auf der Finanzinvestorenseite, das hat sich schon in der Finanzturbulenz gezeigt, geht kein Weg vorbei, an den großen internationalen Firmen, die fast in allen Ländern der Welt aktiv sind, teilweise mit eigenen Produktionsstätten. Meine Favoriten sind diejenigen Firmen, die schon zwei Weltkriege überstanden haben. Diese Erfahrung steckt in der DNA der Firma, man hat Erfahrung mit der Produktauswahl, man kommt mit sehr schweren Produktions- und Lieferbedingungen zurecht, hat auch den finanziellen Rückhalt und hat die Möglichkeit, die richtigen Mitarbeiter zu gewinnen. Der Trick ist, dass man, auch wenn alle diese Firmen in dieser Grössenordnung international arbeiten, trotzdem einen Mix aus Schweizer Werten und guten westeuropäischen und nordamerikanischen Unternehmen hat. Warum? Die Headquarter sind ja immer im Heimatland und die Stimmungslage, ob Optimisten oder Pessimisten, also die ganze Attitüde, ist nicht zeitgleich dieselbe auf der Welt. Ein Headquarter in Minneapolis denkt im Moment anders, als ein CEO am Genfer See, oder jemand der in Mannheim ein Unternehmen führt. Die Menschen sind umgeben von anderen Politikern, sind einer ganz anderen Medienstimmung ausgesetzt und dieser Mix ist äusserst wichtig, denn am Ende bestimmt ja das Headquarter die gesamte Ausrichtung der Firma. Gleichzeitig hat man damit den Währungsfonds-Mix, denn dies hat sich bisher ausgezahlt, da der Euro eine politische Währung ist, die angeschlagen ist. Investoren die seit drei, vier Jahren Aktien haben, die auf Schweizer Franken oder Dollar notieren, haben zusätzlich einen schönen Währungsgewinn. Dennoch muss man in gute westeuropäische Firmen, von denen man überzeugt ist, gerade im Hinblick auf die Inflation, investieren. Denn dies wird leider oft von den Investoren übersehen: **Als Inflationsschutz und Bollwerk gibt es nichts besseres, als Aktien von erfolgreichen, tüchtigen Firmen.** Diese Firmen sind ja lebende Gebilde, sie besitzen Gebäude, Sachwerte, Grundstücke, Maschinen, die gesamte Ausstattung. Dies ist auch alles schon bezahlt, zu alten Preisen und so in den Büchern. Vielfach sind auch schon neue Maschinen zu alten Preisen bestellt. Deshalb präferiere ich diese starken Firmen auch in meinem Fonds ME Special Values, denn sie sind eben in der Lage, die neuen Preise entsprechend ihrer Kosten, einschließlich dem Gewinnanteil für die Aktionäre, anzupassen. Und nur bei solchen Unternehmen sollte man investiert sein, denn Firmen, in denen der CEO schwach ist, oder die Company eine so schwache Marktstellung gegenüber der Konkurrenz hat, oder Firmen, die bei den Preisen nachgeben und sich damit selbst schaden, diese Firmen verlieren in Zeiten der Inflation. Ein weiterer Vorteil guter Firmen gegenüber einem reinen Immobilienbesitz ist, dass man da nicht so ohne Weiteres jedes Jahr die Miete, also den Preis anheben kann, nur weil die Inflation so hoch ist. Die Unternehmen tun das, sie passen Preise an.

Insofern glaube ich an folgende Mischung: Unternehmen mit Headquartern in guten politisch stabilen Verhältnissen, zum Beispiel in der Schweiz, Westeuropa und Nordamerika, mit Vertriebs- und/oder Produktionsstätten weltweit (circa 100 Länder). Achtung: keine Experimente ! Auch als Laie kann ich nachempfinden, welche Produkte und welcher Service auch in schweren Krisen als wichtiger Teil unserer modernen Welt immer benötigt werden.

Was raten Sie den verunsicherten Investoren?
Den Investoren ist gut anzuraten, sich nicht verrückt machen zu lassen. Denn wenn wir davon sprechen, dass Kurse gefallen sind, muss man ja sagen, dies sind Rückgänge, bezogen auf die extreme Situation im Jahr 2020 oder 2021. Aber die meisten Investoren haben nicht erst in 2020 angefangen, sondern haben schon viel länger Aktiendepots. Und hier ist es Fakt, dass trotz eines Krieges in Osteuropa und trotz Energiepreis-Verzerrungen die Investoren bis heute fantastisch gefahren sind. Wer vor fünf oder zehn Jahren investiert hat und einen guten Mix hat, nicht nur auf ein Land oder auf eine Firma gesetzt hat, ist heute sehr viel vermögender als vorher.

Wie sehen Sie das in Bezug auf Immobilien?
Dies gilt auch nach wie vor für die Immobilienbesitzer. Auch hier hat sich der Wert von guten Immobilien in den letzten Jahrzehnten fantastisch entwickelt. Wenn wir die Repositionierung betrachten, gehört dazu auch, die Dinge auf der längeren Linie zu sehen. Hier ist entscheidend, sich eher von kurzfristigen Depots, als von den „Börsengeschäften" zu trennen, bei denen man an ein Takeover dachte, oder wegen des neuen CEOs Aktien kaufte und mit kurzfristigem Gewinn rechnete. Aufgrund der krisenhaften Situation stimmt diese ganze Rechnung nun nicht mehr und man darf nun nicht – auch wenn man im Verlust ist – an diesen Positionen festhalten, sondern muss sagen: „OK, das war falsches Timing, dafür konnte ich nichts, hatte ich Pech, aber ich muss jetzt dieses Geld auf ein Gleis setzen, wo der Zug mit Sicherheit in eine gute Zukunft fährt." Dies gilt auch für den Kauf von spekulativen Immobilien. Da darf man keine Hemmungen haben, im Gegenteil, man kann jetzt ja auch preiswerter als vor neun Monaten sehr gute Qualität kaufen. So ist es häufig gar kein Verlust, den ich einfahre, wenn ich umschichte, denn ich verkaufe zwar meine Position billiger, aber ich bekomme auch die neue Position billiger, nur bekomme ich vielleicht die bessere Qualität.

Und das ist der eigentliche Trick, mit dem ich bei Krisen danach immer besser gefahren bin als vorher – und ich hatte meine erste Finanzkrise schon 1987 zu bewältigen. Ich habe in Krisen immer besonders genau hingeschaut, umgeschichtet und immer in Qualität und in Stückzahlen gedacht. Mein ganzes Bestreben war, nicht zu kalkulieren, wann die Krise wohl vorbei ist und die Kurse wieder steigen, sondern eher zu denken: „Hoffentlich habe ich nachher nicht nur 1000 Nestlé-Aktien sondern am liebsten 2000 Nestlé-Aktien". Ich bin überzeugt davon, dass diese Tipps der Weg zum Erfolg sind und zwar für uns alle.

Herr Dr. Elsässer, wir danken Ihnen für dieses überaus interessante und informative Interview.

ME Fonds-Special Values
WKN 663307 – ISIN LU0150613833

AQLT AQUA-LUTUM

SEIT 20 JAHREN SICHERHEIT, KONSTANZ UND STABILITÄT. AUCH IN SCHWIERIGEN ZEITEN HALTEN WIR KURS!

- 2002 Fondsgründung durch Dr. Markus Elsässer
- Unser Grundsatz: Freiheit und Unabhängigkeit
- Gezielt langfristige Anlagestrategie nach dem »Modern Value Quality-Ansatz«

Hier erhalten Sie kostenlos weitere Informationen:
Lars Kolbe – Tel. 069 50951 7413 – info@aqualutum.de