

JOEL GREENBLATT

DIE
BÖRSEN
ZAUBERFORMEL

*Wie Sie den Markt
mit Leichtigkeit schlagen*



DER AKTIONÄR EDITION

JOEL GREENBLATT

DIE
BÖRSEN
ZAUBERFORMEL

*Wie Sie den Markt
mit Leichtigkeit schlagen*

DER  AKTIONÄR EDITION

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
The Little Book That Beats the Market
bei John Wiley & Sons, Inc.
ISBN-13 978-0-471-73306-5
ISBN-10 0-471-73306-7

© Copyright der Originalausgabe 2005:
Joel Greenblatt
Alle Rechte vorbehalten.

Übersetzungsrechte in Zusammenarbeit mit
The Sandra Dijkstra Literary Agency

© Copyright der deutschen Ausgabe 2006:
BÖRSENMEDIENT AG, KULMBACH
2. Auflage 2006

Aus dem Amerikanischen von Egbert Neumüller
Druck: Bercker Graphischer Betrieb GmbH & Co. KG

Joel Greenblatt
Die Börsen-Zauberformel
ISBN 3-938350-15-6

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

BÖRSEN  MEDIEN
A K T I E N G E S E L L S C H A F T

Postfach 1449 · 95305 Kulmbach
Tel. 0 92 21-90 51-3 04 · Fax 0 92 21-90 51-44 44

**FÜR MEINE WUNDERVOLLE FRAU JULIE
UND UNSERE FÜNF HERRLICHEN SPRÖSSLINGE**

INHALT

DANKSAGUNGEN	07
VORWORT	09
EINFÜHRUNG	13
KAPITEL EINS	17
KAPITEL ZWEI	23
KAPITEL DREI	31
KAPITEL VIER	41
KAPITEL FÜNF	51
KAPITEL SECHS	61
KAPITEL SIEBEN	69
KAPITEL ACHT	79
KAPITEL NEUN	89
KAPITEL ZEHN	99
KAPITEL ELF	111
KAPITEL ZWÖLF	121
KAPITEL DREIZEHN	131
SCHRITT FÜR SCHRITT	139
ANHANG	145
DAS VERDORBENE ZUFALLSSPIEL	153

DANKSAGUNGEN

Ich danke den vielen Freunden, Kollegen und Familienangehörigen, die zu diesem Projekt beigetragen haben. Besonderer Dank gilt meinen Partnern bei „Gotham Capital“, Rob Goldstein und John Petry. Sie sind nicht nur die wahren Co-Urheber der „Zauberformel-Studie“, die in diesem Buch enthalten ist, sondern es ist auch ein seltenes Privileg, derart brillante, begabte und großzügige Menschen als Geschäftspartner zu haben. Ihr Beitrag zum vorliegenden Buch – und zum Erfolg von „Gotham Capital“ – kann gar nicht genug betont werden und wird mehr gewürdigt, als ihnen bewusst ist.

Ich möchte außerdem Edward Ramsden von „Caburn Capital“ für seine außerordentlich geistreichen Anmerkungen, Empfehlungen und Änderungen besonders danken; Norbert Lou von „Punchcard Capital“ vor allem für seine Anregung und seine Vorschläge für Kapitel 9 und Patrick Ede von „Gotham Capital“ für seine wesentlichen Beiträge zur Zauberformel-Studie, für seine intelligenten und hilfreichen Bemerkungen sowie für seine redaktionellen Fähigkeiten. Außerdem gebührt meinem Bruder Richard Greenblatt von „America Capital“ ein großer Teil der Anerkennung dafür, dass er mein Hauptlektor war, für seine vielen guten Ideen, seine zahlreichen Beiträge zu jedem Kapitel und ganz besonders für die Ermunterung zu diesem Projekt

und seine stete Unterstützung, die er mir bereits mein ganzes Leben über gezeigt hat.

Ich bin dankbar für die vielen hilfreichen Beiträge und Anregungen von Dr. Sharon Curhan (meiner Schwester und Lieblingskünstlerin), Dr. Gary Curhan, Joshua Curhan, Justin Curhan, Linda Greenblatt Gordon von „Saddle Rock Partners“, Michael Gordon, Bryan Binder von „Caxton Associates“, Dr. Susan Binder, Allan und Mickey Greenblatt (meinen wundervollen Eltern), Dr. George und Cecile Teebor (den fabelhaften Schwiegereltern), Ezra Merkin von Gabriel Capital, Rod Moskowitz, John Scully, Marc Silbert, David Rabinowitz von „Kirkwood Capital“, Larry Balaban, Rabbi Label Lam, Eric Rosenfeld von „Crescendo Partners“, Robert Kushel (meinem Broker bei „Smith Barney“), Dan Nir von „Gracie Capital“, Brian Gaines von „Springhouse Capital“, Bruce Newberg (der mir den Start ermöglicht hat), Matthew Newberg und Rich Pzena von „Pzena Investment Management“. Besonderer Dank gilt David Pugh, meinem Lektor bei „John Wiley“ und meiner Agentin Sandra Dijkstra für ihre Ermunterungen und ihre begeisterte Unterstützung. Ich danke Andrew Tobias dafür, dass er freundlicherweise das Vorwort geschrieben hat und dass er mein Freund ist.

Außerdem möchte ich meinen beiden ältesten Kindern Matthew und Rebecca Greenblatt danken. Sie waren gelehrige Schüler und Leser (und haben über die meisten Witze gelacht). Meinen drei jüngeren Kindern danke ich für ihre Inspiration. Und allen Kindern danke ich für die Freude, die sie mir jeden Tag bereiten. Ich danke meiner schönen Frau Julie für ihre weisen Ratschläge zu diesem Buch und im Leben, für ihre Liebe, ihre Unterstützung und für jeden wertvollen gemeinsamen Tag.

VORWORT

Das Beste an diesem Buch – von dem ich für die nächste Ausgabe von „The Only Investment Guide You’ll Ever Need“ gerne einiges abkupfern werde – ist die Tatsache, dass es die meisten Menschen nicht glauben werden. Oder wenn sie es glauben, haben sie nicht die Geduld, die Ratschläge zu befolgen. Das ist gut so, denn je mehr Menschen von einer guten Sache wissen, desto teurer wird diese Sache normalerweise ... und aus ist’s mit dem Schnäppchen.

Doch im Gegensatz zu den meisten „Systemen“, die dafür ausgelegt sind, Anomalien des Marktes auszunutzen, dürfte Joel Greenblatts einfaches Konzept auch dann noch den größten Teil seines Wertes behalten, wenn es weite Verbreitung findet.

Ich will Ihnen die Überraschung nicht verderben – das Buch ist sowieso schon kurz genug. Meine Aufgabe besteht nur darin, Ihnen den Verfasser vorzustellen, damit Sie wissen, wie weit Sie ihm trauen können.

Ich kenne Joel seit Jahrzehnten. Er ist wirklich schlau, wirklich bescheiden, wirklich gutwillig und – jetzt kommt das Ungewöhnliche – wirklich erfolgreich. (Ich will damit sagen: so *richtig* erfolgreich.)

Und vor allen Dingen beruht sein Erfolg auf geschickten Investitionen (nicht auf dem Verkauf von Büchern).

Außerdem ist er witzig. Ich habe die ersten Kapitel dieses Buches meinem elfjährigen Neffen Timmy vorgelesen und das hat uns beiden Spaß gemacht. Timmy, der meines Wissens kein Anlagevermögen hat, ist eingeschlafen, während ich das Buch bis zum Ende verschlang und im Geiste meine Altersvorsorge umschichtete.

Ich will Ihnen nur so viel sagen: Im Anfang waren die Investmentfonds und es war gut. Aber ihre Gebühren und Verwaltungskosten waren zu hoch. Dann kamen die No-Load-Fonds, die waren schon besser. Sie verlangten keine Verkaufsgebühren mehr, aber die Belastung durch Managementkosten, Steuern und Transaktionskosten, die bei aktivem Management unweigerlich anfallen, blieb bestehen. Dann kamen die „Indexfonds“, die Gebühren, Steuern und Transaktionskosten bis auf das Gerippe wegekürzten. Sehr, sehr gut.

Was Joel Ihnen anbietet, ist ein „Indexfonds Plus“. Das „Plus“ bedeutet, dass Ihr Aktienkorb nur gute Unternehmen enthält, die preiswert verkauft werden. Und er zeigt Ihnen eine einfache Möglichkeit, diese Unternehmen zu finden.

Natürlich kann nicht jeder besser als der Gesamtmarkt sein – schon per definitionem nicht. Ich gehe allerdings davon aus, dass geduldige Menschen, die Joels Rat befolgen, den Gesamtmarkt langfristig übertreffen. Und falls Millionen von Menschen seine Strategie übernehmen sollten (Hallo „Vanguard“: Bitte beeilt euch und bietet einen preiswerten Fonds in diesem Stil an), passieren meines Erachtens zwei Dinge. Erstens wird der Vorsprung dieser Art von Geldanlage kleiner werden, aber nicht verschwinden. Zweitens werden die Aktienbewertungen dadurch immer ein kleines bisschen rationaler, was

wiederum unseren Auswahlprozess ein kleines bisschen effizienter macht. Nicht schlecht für so ein schmales Bändchen.

Und jetzt schnappen Sie sich sämtliche Elfjährigen, die Sie auftreiben können, und stürzen Sie sich ins Vergnügen.

Andrew Tobias,

Autor von „The Only Investment Guide You’ll Ever Need“

EINFÜHRUNG

Eigentlich entspringt dieses Buch dem Wunsch, jedem meiner fünf Kinder etwas zu schenken. Ich dachte mir, wenn ich ihnen beibringen könnte, wie sie selbst Geld verdienen können, dann würde ich ihnen damit ein großes Geschenk machen – eines, das ihnen immer wieder etwas gibt. Ich dachte mir außerdem, wenn ich das mit dem Geldverdienen so erklären könnte, dass es sogar meine Kinder verstehen (naja, wenigstens die beiden, die schon in der sechsten und achten Klasse sind), dann könnte ich ja im Prinzip jedem erklären, wie man erfolgreich an der Börse investieren kann.

Die Konzepte, die in diesem Buch behandelt werden, mögen simpel erscheinen – für ausgefuchste Anleger vielleicht sogar zu simpel –, aber jeder einzelne Schritt hat seine Berechtigung. Halten Sie sich daran und ich versichere Ihnen, dass Sie reichen Lohn ernten werden, egal ob Sie Anfänger oder fortgeschrittener Investor sind.

Nachdem ich seit über 25 Jahren professionell investiere und nachdem ich seit neun Jahren an einer der besten Business Schools lehre, bin ich von mindestens zwei Dingen überzeugt:

1. Wenn Sie wirklich „den Markt schlagen“ wollen, können Ihnen die meisten Profis und Wissenschaftler nicht helfen.

2. Damit bleibt nur eine Alternative: Sie müssen es selbst schaffen.

Zum Glück ist das gar nicht so schlimm. So unwahrscheinlich es auch erscheinen mag, Sie können lernen, den Markt zu übertreffen. Mit diesem Buch lernen Sie Schritt für Schritt, wie das geht. Als Hilfe habe ich eine Zauberformel eingebaut. Die Formel ist einfach und vollkommen logisch und Sie können damit den Markt, die Profis und die Wissenschaftler um Längen übertreffen. Dabei ist das Risiko gering. Die Formel funktioniert schon seit vielen Jahren und sie wird auch noch funktionieren, wenn sie jeder kennt. Sie ist zwar einfach anzuwenden und beansprucht nicht viel Zeit, aber sie funktioniert nur, wenn Sie sich die Mühe machen und vollständig verstehen, warum sie funktioniert.

Nebenbei lernen Sie noch:

- Aus welchem Blickwinkel man die Börse betrachten sollte.
- Warum den meisten privaten und professionellen Anlegern der Erfolg versagt bleibt.
- Wie man *gute* Unternehmen zu *Schnäppchenpreisen* findet.
- Wie man es ganz alleine schafft, den Markt zu übertreffen.

Ich habe einen Anhang für Leser mit besseren mathematischen Kenntnissen angefügt, aber man braucht den Anhang nicht unbedingt zu lesen, wenn man die Methoden verstehen und anwenden will, die im Buch beschrieben werden. Man braucht wirklich keinen MBA¹, um den Markt zu übertreffen. Es kommt

¹ MBA ist die Abkürzung für „Master of Business Administration“ und entspricht in etwa dem deutschen Betriebswirtschaftsgrad [Anm. d. Übers.].

nicht darauf an, dass man viele Formeln und Fachbegriffe kennt. Es kommt vielmehr darauf an, dass man die einfachen Konzepte versteht, die in diesem Buch beschrieben werden.

Darum genießen Sie dieses Geschenk bitte. Möge das bisschen Zeit und das bisschen Geld, das Sie in dieses Buch investiert haben, Ihre Zukunft mächtig bereichern. Viel Glück!

KAPITEL EINS

Jason ist in der sechsten Klasse und verdient ein Vermögen. Mein Sohn und ich sehen ihn fast täglich auf dem Weg zur Schule. Jason sitzt im Fonds seiner Limousine mit Chauffeur, von oben bis unten in coolen Klamotten und mit einer dunklen Sonnenbrille. Ach, elf Jahre alt, reich und cool sein! Nun ja, so ist das Leben. Na gut, vielleicht lasse ich mich ein bisschen zur Übertreibung hinreißen. Ich meine, in Wirklichkeit ist es keine Limousine, sondern eher ein Roller. Und das mit den coolen Klamotten und der Sonnenbrille stimmt auch nicht ganz. Eigentlich ist es so, dass sein Bauch über seiner Jeans hängt, dass er keine Sonnenbrille trägt und dass ihm meistens noch das halbe Frühstück im Gesicht klebt. Aber darum geht es auch gar nicht. Jason hat ein Geschäft.

Das Geschäft ist einfach, aber es funktioniert. Jason kauft Kaugummi, jeden Tag vier oder fünf Päckchen. Das Päckchen kostet 25 Cent und in jedem Päckchen sind fünf Kaugummis. Mein Sohn erzählt mir, dass sich Jason in einen Superhelden verwandelt, sobald er die Schule betritt. Kein Regen, kein Hagel und keine bösen Schulaufseher können Jason davon abhalten, seine Kaugummis zu verkaufen. Ich nehme an, seine Kunden kaufen gerne bei einem Superhelden (oder sie kommen aus der Schule einfach nicht weg), denn irgendwie schafft er es, jeden

Kaugummi für 25 Cent zu verkaufen. (Vermutlich – ich habe es selber ja nie erlebt – hält er seinen potenziellen Kunden einen Kaugummi ins Gesicht und sagt immer wieder: „Du willst einen, du willst einen!“, bis sein Mitschüler zusammenbricht oder ihm einen Vierteldollar rüberschiebt.)

So wie mein Sohn das erzählt, sind das 25 Cent mal fünf Kaugummis; also nimmt Jason mit jedem verkauften Päckchen 1,25 Dollar ein. Da ein Päckchen 25 Cent kostet, macht er mit jedem Päckchen, das er jemandem andrehen – ich meine verkaufen – kann, einen ganzen Dollar Reingewinn. Bei vier bis fünf Päckchen am Tag ist das viel Geld. Eines Tages fragte ich meinen eigenen Sechstklässler nach einer Begegnung mit Jason: „Was meinst du, wie viel wird dieser Jason wohl bis zum Ende der Highschool verdienen?“ Mein Sohn – wir wollen ihn Ben nennen (obwohl er in Wirklichkeit Matt heißt) – begann mit seinem ganzen Grips (und ein paar Fingern) rasend schnelle Berechnungen anzustellen. „Lass mich mal überlegen“, sagte er. „Das sind sagen wir mal vier Dollar am Tag, fünf Tage die Woche. Also 20 Dollar die Woche mal 36 Schulwochen, macht im Jahr 720 Dollar. Wenn er noch sechs Jahre auf der Highschool bleibt, macht er bis zum Abschluss noch über 4.000 Dollar!“

Ich wollte die Gelegenheit nicht verstreichen lassen und meinem Sohn etwas beibringen, deshalb fragte ich: „Ben, wenn Jason dir die Hälfte seines Geschäftes anbieten würde, wie viel würdest du dafür bezahlen? Ich meine damit, dass er dir in den restlichen sechs Jahren bis zum Schulabschluss die Hälfte der Gewinne aus dem Kaugummigeschäft gibt, aber das Geld dafür jetzt schon haben will. Wie viel würdest du ihm geben?“

„Naja ...“ – ich sah, wie es in seinem Kopf ratterte und er sah, dass da richtig viel Geld drin war – „vielleicht verkauft Jason ja keine vier bis fünf, sondern nur drei Päckchen am Tag – darauf kann man sich relativ gut verlassen. Also macht er vielleicht drei Dollar am Tag. Also 36 Wochen pro Schuljahr macht 36 mal 15, das sind über 500 Dollar im Jahr. Jason hat noch sechs Jahre vor sich, 6 mal 500 Dollar macht bis zum Schulabschluss 3.000 Dollar.“

„Okay“, erwiderte ich. „Also gibst du Jason für die Hälfte des Gewinns 1.500 Dollar, oder?“ „Aber nicht doch“, antwortete Ben sofort. „Erstens, warum sollte ich ihm 1.500 Dollar geben, damit ich 1.500 Dollar zurückbekomme? Das macht ja überhaupt keinen Sinn. Außerdem dauert es sechs Jahre, bis ich die 1.500 Dollar von Jason wiederhabe. Warum sollte ich ihm 1.500 Dollar geben, die ich in sechs Jahren wiederbekomme? Außerdem läuft sein Geschäft vielleicht besser und ich bekomme mehr als die 1.500 Dollar, aber es könnte ja auch schlechter laufen!“ „Ja“, fiel ich ein, „vielleicht fangen noch andere Kinder an, in der Schule Kaugummi zu verkaufen, und die Konkurrenz wird so groß, dass Jason nicht mehr so viel verkaufen kann.“ „Nö, Jason ist eigentlich so was wie ein Superheld“, fand Ben. „Ich glaube nicht, dass jemand so gut verkauft wie Jason, da habe ich also keine großen Bedenken.“

„Ich verstehe, was du meinst“, antwortete ich. „Jason hat ein gut gehendes Geschäft, aber 1.500 Dollar sind für die Hälfte davon zu viel. Aber was wäre, wenn dir Jason die Hälfte seines Geschäfts für einen Dollar anbieten würde? Würdest du sie dann kaufen?“ „Natürlich“, kam es wie aus der Pistole geschossen und es klang eigentlich mehr wie „Bist du aber blöd, Papa.“

„Also gut“, machte ich weiter und überhörte den frechen Ton vorläufig. „Der richtige Preis liegt irgenwo zwischen einem und 1.500 Dollar. Damit kommen wir der Sache schon näher, aber wie viel würdest du denn wirklich bezahlen?“ „450 Steine. So viel würde ich jetzt bezahlen. Wenn ich dadurch in den nächsten sechs Jahren 1.500 Dollar bekomme, ist das, glaub’ ich, ein gutes Geschäft“, erklärte Ben und war mit seinem Entschluss sichtlich zufrieden. „Großartig“, lobte ich. „Jetzt hast du endlich verstanden, womit ich mein Geld verdiene.“

„Papa, was redest du da eigentlich? Jetzt bin ich völlig durcheinander. Ich hab bei dir noch nie einen einzigen Kaugummi gesehen.“ „Nein, ich verkaufe ja auch keine Kaugummis. Ich verbringe meine Zeit damit auszurechnen, was Geschäfte wert sind, genauso wie wir es gerade mit Jasons Geschäft gemacht haben. Wenn ich ein Geschäft weit unter dem Wert bekomme, den es meiner Meinung nach hat, kaufe ich es.“ „Moment mal“, sprudelte Ben hervor. „Gibt’s das? Wenn ein Geschäft 1.000 Dollar wert ist, warum sollte es dir dann jemand für 500 Dollar verkaufen?“

Nun, die Frage die Ben da gestellt hatte, muss sich natürlich stellen und es ergab sich, dass dies die magische Frage war, mit der das Projekt zu diesem Buch begann. Ich sagte Ben, dass er da eine hervorragende Frage gestellt habe und dass es einen Ort gebe, an dem andauernd Unternehmen zum halben Preis verkauft werden. Ich sagte ihm, dass ich ihm zeigen könnte, wie er selbst solche Schnäppchen finden und kaufen könnte. Aber natürlich sagte ich ihm auch, dass die Sache einen Haken hat.

Der Haken ist nicht, dass das alles unglaublich kompliziert wäre. Das ist es nämlich nicht. Der Haken ist nicht, dass man

eine Art Genie oder Superspion sein müsste, um 1.000-Dollar-Scheine zu finden, die für 500 Dollar verkauft werden. Braucht man nämlich nicht. Ich habe mich nicht nur entschlossen, dieses Buch zu schreiben, damit Ben und seine Geschwister verstehen, womit ich unseren Lebensunterhalt verdiene, sondern auch, damit sie lernen, wie sie selbst Anlageschnäppchen finden können. Ich gehe davon aus, dass sie unabhängig von den Berufen, die sie einmal ergreifen werden (auch wenn sie nichts mit Vermögensverwaltung zu tun haben, ich dränge sie nicht in diese Richtung), auf jeden Fall lernen müssen, einen Teil ihres Einkommens anzulegen.

Aber wie ich schon zu Ben gesagt habe, einen Haken gibt es tatsächlich. Der Haken ist, dass man sich dafür eine lange Geschichte anhören muss, dass man sich die Zeit nehmen muss, die Geschichte zu begreifen, und dass man vor allen Dingen an die Wahrheit der Geschichte glauben muss. Und tatsächlich endet die Geschichte mit einer Zauberformel, die einen mit der Zeit reich macht. Das soll kein Witz sein. Leider ist es so, dass einen die Zauberformel nicht reich macht, wenn man nicht daran glaubt. Aber wenn Sie die Geschichte glauben, dann erzähle ich Ihnen – aber nur wenn Sie sie wirklich glauben –, dass Sie wählen können, ob Sie mit der Zauberformel Geld verdienen wollen oder ohne sie. (Wenn man die Zauberformel benutzt, braucht man wesentlich weniger Zeit und Mühe, als wenn man die Arbeit selber macht, und die meisten Menschen erzielen damit bessere Ergebnisse. Aber wenn Sie das Buch gelesen haben, können Sie sich immer noch überlegen, welchen Weg Sie gehen möchten.)

Ja, ich weiß, was Sie jetzt denken. Was soll das mit Glauben zu tun haben? Geht es hier um eine neue Religion, um Peter

Pan oder den Zauberer von Oz? (Die Hexe in der Kristallkugel, die mir immer noch eine Höllenangst einjagt, werde ich genauso wenig erwähnen wie die fliegenden Affen, denn das eine hat mit meiner Geschichte genauso wenig zu tun wie das andere.) Und was soll das mit dem Reichwerden? Kann man wirklich aus einem Buch lernen, wie man reich wird? Das ergibt doch keinen Sinn! Wenn das ginge, wären alle reich und das gilt ganz besonders für ein Buch, das angeblich eine Zauberformel enthält. Wenn alle die Zauberformel kennen, aber nicht alle reich sein können, kann die Formel ja nicht lange funktionieren.

Aber ich habe Ihnen ja schon gesagt, dass es eine lange Geschichte ist. Ich fange ganz am Anfang an. Für meine Kinder und die meisten anderen Leser wird das fast alles neu sein. Die meisten Erwachsenen – auch wenn sie meinen, sie wüssten schon viel über Investment, auch wenn sie ein Wirtschaftsstudium absolviert haben und sogar wenn sie das Geld anderer Leute professionell verwalten – haben etwas Falsches gelernt. Und zwar haben sie von Anfang an alles falsch gelernt. Nur sehr wenige Menschen glauben die Geschichte, die ich gleich erzählen werde. Ich weiß das, denn wenn sie sie glauben würden – wenn sie sie wirklich und wahrhaftig glauben würden –, gäbe es auf der Welt viel mehr erfolgreiche Anleger. Dem ist aber nicht so. Ich glaube, ich kann Ihnen (und allen meinen Kindern) beibringen, wie man ein erfolgreicher Anleger wird. Fangen wir also an!

KAPITEL ZWEI

Eigentlich ist ja allein schon der Anfang eine große Sache. Man muss sehr viel Disziplin aufbringen, um überhaupt Geld zu sparen. Ganz egal, wie viel Geld man verdient oder von anderen bekommt, es ist immer viel einfacher und befriedigt einen viel schneller, es sofort für irgendetwas auszugeben. Als ich noch jung war, beschloss ich, dass „Johnson Smith“ mein ganzes Geld bekommen sollte. Natürlich würde ich Ihnen gerne erzählen, „Johnson Smith“ sei ein hilfsbedürftiger Waisenknabe gewesen. Ich würde Ihnen liebend gern mitteilen können, das Geld, das „Johnson Smith“ bekam, hätte sein Leben verändert. Das würde ich Ihnen sehr gerne erzählen, aber das entspräche nicht ganz der Wahrheit, denn in Wirklichkeit war „Johnson Smith“ ein Unternehmen. Und zwar nicht irgendein Unternehmen, sondern eines, das Furzkissen, Juckpulver und künstliche Hundehaufen per Post versandte.

Das heißt nicht, dass ich mein ganzes Geld verschwendete. Ich kaufte auch Lernspielzeug. Einmal verkauften mir die Leute von „Johnson Smith“ einen Wetterballon mit drei Metern Durchmesser und neun Metern Umfang. Ich weiß nicht genau, was ein großer Luftballon mit dem Wetter zu tun hat, aber irgendwie klang das lehrreich. Als mein Bruder und ich es endlich geschafft hatten, den Ballon irgendwie mit dem umgekehrten

Staubsauger aufzublasen, standen wir vor einem ziemlich großen Problem: Der Drei-Meter-Ballon war ein gutes Stück größer als unsere Haustür. Mithilfe einer komplizierten Formel, die nicht einmal Einstein ganz begriffen hätte, kamen wir zu dem Schluss, dass wir uns nur mit dem Rücken gegen den Ballon zu lehnen und mit aller Kraft dagegenezudrücken bräuchten; so könnten wir ihn nach draußen quetschen, ohne dass der Ballon platzte oder wir die Tür beschädigten (unsere Mutter war sowieso noch nicht zu Hause). Und es funktionierte, wobei wir aber eines nicht berücksichtigt hatten.

Offensichtlich war die Luft draußen kälter als die Luft im Haus. Wir hatten also den Ballon mit warmer Luft gefüllt. Wie jeder außer meinem Bruder und mir weiß, steigt warme Luft auf, und daher entschwebte uns der Ballon. Wir rannten eine halbe Meile weit dem riesigen Ballon hinterher, bis er schließlich an einem Baum zerplatzte.

Glücklicherweise habe ich aus dieser Erfahrung etwas gelernt. Ich weiß zwar nicht mehr so genau, was das war, aber ich bin ganz sicher, es hatte etwas damit zu tun, wie wichtig es ist, Geld für Dinge zu sparen, die man irgendwann später einmal will oder braucht – anstatt es für den Kauf riesiger Wetterballons zu vergeuden, die man drei bis vier Minuten lang die Straße hinunterjagt und das war's.

Gehen wir sinnvollerweise einfach davon aus, dass wir alle der Meinung sind, es sei wichtig, Geld für die Zukunft zu sparen. Gehen wir weiterhin davon aus, dass Sie den vielen Versuchungen der Leute von „Johnson Smith“ und tausender anderer Firmen erfolgreich widerstanden haben, die es auf Ihr Geld abgesehen hatten; dass Sie (oder Ihre Eltern) alle notwendigen Dinge

des Lebens beschaffen konnten, einschließlich Essen, Kleidung und einem Dach über dem Kopf; und dass es Ihnen dank Ihrer Vorsicht beim Geldausgeben irgendwie gelungen ist, wenigstens einen kleinen Geldbetrag auf die Seite zu legen. Ihre Aufgabe ist es nun, dieses Geld – sagen wir 1.000 Dollar – irgendwo anzulegen, wo es gedeiht und zu mehr Geld wird.

Das klingt ja einfach. Natürlich könnten Sie es einfach unter die Matratze stopfen oder ins Sparschwein werfen, aber selbst wenn Sie erst nach vielen Jahren wieder nachsehen, finden Sie dort nicht mehr vor als die 1.000 Dollar, die Sie dort hingelegt haben. Und wenn die Preise der Dinge, die Sie mit diesem Geld kaufen wollen, in der Zwischenzeit, in der es einfach herumlag, gestiegen sind (und Sie mit den 1.000 Dollar weniger kaufen können als vorher), dann ist Ihr Geld in Wirklichkeit sogar weniger wert als an dem Tag, an dem Sie es auf die Seite gelegt haben. Kurz gesagt: Der Matratzenplan stinkt.

Plan B sollte eigentlich besser sein und ist es auch tatsächlich. Tragen Sie Ihre 1.000 Dollar einfach auf die Bank. Die Bank bewahrt das Geld nicht nur gerne für Sie auf, sondern sie bezahlt Ihnen sogar noch etwas für dieses Privileg. Sie kassieren jedes Jahr Zinsen und meistens bekommen Sie umso mehr Zinsen, je länger Sie der Bank das Geld anvertrauen. Wenn Sie sich bereit erklären, der Bank die 1.000 Dollar für fünf Jahre zur Verwahrung zu geben, bekommen Sie vielleicht so um die fünf Prozent Zinsen pro Jahr. Im ersten Jahr bekommen Sie auf Ihre Spareinlage von 1.000 Dollar also 50 Dollar Zinsen, so dass Sie am Anfang des zweiten Jahres 1.050 Dollar auf der Bank haben. Im zweiten Jahr bekommen Sie fünf Prozent Zinsen auf die inzwischen höhere Summe von 1.050 Dollar, also insgesamt 52,50