

Phil Town

Regel Nummer

DER AKTIONÄR EDITION

Einfach erfolgreich anlegen!

Leseprobe



Regel Nummer 1

Bestsellerautor Phil Town spricht jedes Jahr vor einer halben Million Menschen – er besucht die größten Erfolgsseminare in den Vereinigten Staaten. Sein Thema: Vermögensaufbau. Das Instrument für seinen Erfolg: die Regel Nummer 1. Mithilfe dieser Strategie hat Phil Town an der Börse Millionen ver-

dient. Dabei verfügte der Quereinsteiger zu Anfang seiner Karriere vermutlich nicht über mehr Börsenwissen als der Durchschnittsanleger. In seinem Buch beschreibt Town, wie jeder Investor die Regel Nummer 1 erlernen, umsetzen und gewinnbringend auf sein Depot anwenden kann.

Einführung – Geld verdienen um jeden Preis

„Ändere deine Gedanken, dann veränderst du die Welt.“

– Norman Vincent Peale (1898–1993)

Dieses Buch ist eine einfache Anleitung, wie man an der Börse fast ohne Risiko Erträge von 15 Prozent und mehr erzielt. Investments nach Regel Nummer 1 sind gegen das Auf und Ab des Aktienmarktes praktisch immun – und bis zum Ende des Buches habe ich Ihnen das bewiesen.

Dass man der Regel Nummer 1 folgend investiert, ist heute aus mehreren Gründen wichtig, unter anderem, weil die Kinder des Babybooms derzeit durchschnittlich etwa 50.000 Dollar auf der Bank haben, die in 20 Jahren für ihren Ruhestand reichen müssen. Sie wissen, dass sie eine Million brauchen, aber sie werden es nicht schaffen. Die jüngeren Generationen haben genug Schwierigkeiten, ihre Schulden zu bezahlen und ein bisschen zu sparen; an Investitionen am Aktienmarkt können sie kaum denken. Wenn man nichts anderes tut, als in risikoarme Staatsanleihen zu investieren, die vier Prozent Zinsen abwerfen, sichert man sich einen unbequemen Ruhestand. Andererseits führt der Ver-

such, 15 Prozent Ertrag zu erzielen, garantiert zum Verlust, wenn man sich einfach nur „überlegt“, wo man investieren sollte (in der Anlegersprache heißt das „spekulieren“). Die Regel Nummer 1 löst das Problem des hohen Ertrags bei geringem Risiko und damit kommen Sie schneller und mit weniger Anfangskapital in den Ruhestand, als Sie sich vorstellen können.

Ich habe diese Regel nicht erfunden. Als Erster hat sie Benjamin Graham an der Columbia University aufgestellt und dann hat sie der berühmte Graham-Student und inzwischen erfolgreichste professionelle Investor der Welt befolgt – Warren Buffett. Buffett sagt: „Für die Geldanlage gibt es nur zwei Regeln. Regel 1: Kein Geld verlieren. Regel 2: Regel 1 nicht vergessen.“

Der Grund, weshalb ich über die Regel schreibe, besteht darin, dass ich kein Buffett und kein Graham bin. Wenn man ein Genie sein muss, damit man die Regel anwenden kann, dann braucht man ja eher nicht darüber zu schreiben, oder? Ich bin ein ganz normaler Mensch wie Sie. Ich mag einfache, ehrliche Sachen. Ich habe nicht Wirtschaft studiert und nicht an der Wall Street gearbeitet. Ich habe die Regel in der Schule der harten Schläge gelernt. Wenn Sie ohne die Gefahr des Verlustes investieren könnten, wären Sie dann vielleicht eher bereit, die Dinge selbst in die Hand zu nehmen?

XXX

Kapitel 1 – Investmentmythen

„Ein Experte ist ein Mensch, der kleine Fehler vermeidet, während er einen großen Irrtum begeht.“

– Benjamin Stolberg (1891–1951)

Warum sich die Mühe machen, Regel 1 zu lernen?

Ich kann es gar nicht oft genug betonen: Der Hauptgrund, weshalb Sie sich diese Mühe machen sollten, besteht darin, dass Sie dann bei sehr geringem Risiko 15 Prozent im Jahr oder mehr verdienen können und dass dies Ihr Leben und das Leben Ihrer Familie für immer verändern wird. Mit Immobilien, mit Investmentfonds oder mit zufällig ausgewählten Aktien ist das nicht möglich. Der zweite Grund: Wenn Sie nach Regel 1 investieren, ist es so gut wie egal, mit welchem Geldbetrag Sie anfangen. Nach 20 Jahren können Sie sich auf jeden Fall bequem zur Ruhe setzen.

Ich stelle Ihnen fast die gleiche Frage wie bei dem Vergleich zwischen den Regel-1-Erträgen und den Immobilienenerträgen: Wenn Sie sich in 20 Jahren mit einem festen Jahreseinkommen von 70.000 Dollar zu Ruhe setzen könnten, wenn Sie heute mit 1.000 Dollar anfangen würden – würden Sie das lernen wollen? Wie wir gesehen haben, ist das möglich, wenn Sie 20 Jahre lang Geld anhäufen und danach nur den Gewinn verbrauchen und das Grundkapital unangetastet lassen. Wenn Sie mit 1.000 Dollar anfangen, haben Sie in 20 Jahren fast 500.000 Dollar, und wenn Sie dann weiterhin 15 Prozent pro Jahr verdienen, haben Sie 70.000 Dollar im Jahr zum Leben – die halbe Million bleibt völlig unangetastet. Wenn Sie heute mit 50.000 Dollar anfangen, haben Sie in 20 Jahren ein Grundkapital von 1,45 Millionen und Sie können von 215.000 Dollar (15 Prozent) Gewinn im Jahr leben. Meinen Sie, dass Sie mit so einer Rente leben könnten? Der Trick besteht darin, dass Sie 15 Prozent oder mehr auf alles kassieren, was Sie in den ersten 20 Jahren (und danach) angesammelt haben, und dass der Gewinn immer größer wird. Falls Sie der Mei-

nung sind, dass Sie bis zu Ihrem angestrebten Ruhestand keine 20 Jahre mehr haben, können Sie mit Regel 1 trotzdem eine schöne Summe ansparen und dieses Geld während des Ruhestands weiter für sich arbeiten lassen.

xxx

Kapitel 2 – Regel 1 und die vier Ms

„Man kann auf viele Arten scheitern [...], gelingen kann es nur auf eine Art.“

– Aristoteles (384–322 v. Chr.), *Nikomachische Ethik*
(Nikomachos war ein früher Regel-1-Investor.)

Manches ändert sich nie. Zu diesen Dingen gehört auch Regel 1. Sie ist seit 100 Jahren die Grundlage hervorragender Geldanlagen und wird auch in 100 Jahren noch die Grundlage hervorragender Geldanlagen sein. Der Regel-1-Anleger betrachtet Aktien als Unternehmen mit feststellbarem Wert und wartet geduldig ab, bis die Fluktuationen des Marktes dem Unternehmen einen günstigen Preis geben. Hier nun die wichtigsten Einzelteile der Regel:

Regel 1 kurz und knapp

Als Erstes müssen Sie begreifen, dass Regel 1 wörtlich zwar besagt: „Kein Geld verlieren“, dass das aber in der Praxis bedeutet, dass man mit Gewissheit investiert. Gewissheit bekommt man, indem man Folgendes tut: ein wunderbares Unternehmen zu einem attraktiven Preis kaufen.

Das Wort „wunderbar“ beinhaltet drei Elemente, die wir in den nächsten Kapiteln ausführlicher behandeln werden. Erstens bedeutet „wunderbar“, dass das Unternehmen für Sie eine Bedeutung hat – dass Sie es so weit durchschauen und begreifen, dass Sie gerne das ganze Unternehmen besitzen würden, wenn Sie es könnten, dass Sie auf diesen Besitz stolz wären und dass das Unternehmen Ihre Werte verkörpert. Auf der zweiten Ebene bedeutet „wunderbar“, dass das Unternehmen in

puncto Finanzkraft und Berechenbarkeit bestimmte Kriterien erfüllt; insbesondere braucht es den sogenannten „Burggraben“. Drittens braucht es ein gutes Management. Wenn Sie nicht wissen, was ich mit „Burggraben“ und gutem Management meine, machen Sie sich nichts draus. Ich werde Ihnen ganz genau erklären, was ein Burggraben ist, woran man ihn erkennt und woran man gutes Management erkennt. Ich werde Ihnen alle Kriterien darlegen, die Sie brauchen, damit Sie ein Unternehmen vertrauensvoll mit dem Etikett „wunderbar“ versehen können.

Dass ein Unternehmen wunderbar ist, reicht aber noch nicht. Wir müssen das Unternehmen nämlich zu einem attraktiven Preis bekommen. Mit „attraktiv“ meine ich, dass wir das Unternehmen mit einem sehr dicken Sicherheitspolster (Margin of Safety, MOS) bekommen. In meinen Augen ist die MOS gut, wenn man für 50 Cent den Gegenwert von einem Dollar bekommt. Wenn ich weiß, was ein Unternehmen wert ist, will ich es für den halben Preis kaufen. Natürlich macht mich das irgendwann sehr reich.

Den Wert eines Unternehmens zu berechnen ist entweder ganz leicht oder unmöglich. Wenn ein Unternehmen „wunderbar“ ist, dann ist es per definitionem vorhersagbar beziehungsweise berechenbar. Wenn es berechenbar ist, können wir seinen Wert bestimmen. Wenn es kein vorhersehbares Geschäft ist, kann man unmöglich wissen, wie viel es wert ist. Ich werde Ihnen noch präzise sagen, wie man vorhersagbare Unternehmen findet, die bewertet werden können, und wie man ihren Wert schnell berechnen kann. Regel-1-Investing besteht aus vier klaren, eindeutigen Schritten:

1. Ein wunderbares Unternehmen finden.
2. Feststellen, was es als Unternehmen wert ist.
3. Es 50 Prozent billiger kaufen.
4. Wiederholen, bis man sehr reich ist.



Die vier Ms

Bei Ihrem Vorhaben, die Methode zu lernen, wie man wunderbare Unternehmen zu günstigen Preisen fin-

det, sollten Sie sich an das halten, was ich soeben knapp skizziert habe und was ich als „die vier Ms“ bezeichne: Meaning, Moat, Management und Margin of Safety [Bedeutung, Burggraben, Management und Sicherheitspolster; Anm. d. Übers.]. Vielleicht sagen Ihnen diese vier Wörter jetzt noch nicht sehr viel, aber wir werden jedes einzelne ausführlich behandeln. Sie sollen Ihnen als Wegweiser auf der Reise zur perfekten Geldanlage dienen. Sie helfen Ihnen, sich die Schritte von Anfang (wenn Sie erst darüber nachdenken, ob Sie in ein bestimmtes Unternehmen investieren) bis zum Ende (wenn Sie bereit sind, das Unternehmen mit Ihrem schwer verdienten Geld zu kaufen) zu merken.

Es gibt einen Trick, wie man das Wesen der vier Ms am besten begreift, nämlich indem man sie in Fragen umformt, die man bei der Bewertung eines Unternehmens und bei der Entscheidung, ob es eine gute Investition ist, beantworten muss (wie man diese Fragen methodisch Schritt für Schritt beantwortet, ist Gegenstand der nächsten Kapitel):

1. Hat das Unternehmen für Sie eine Bedeutung?
2. Hat das Unternehmen einen breiten, schützenden Burggraben?
3. Hat das Unternehmen ein sehr gutes Management?
4. Hat das Unternehmen ein großes Sicherheitspolster?

Wenn Sie alle vier Fragen mit einem großen, uneingeschränkten Ja beantworten können, wissen Sie, dass Sie genau dieses Unternehmen kaufen wollen. Aus diesen Fragen resultieren bestimmte Anforderungen:

Die erste Frage, „Hat das Unternehmen für Sie eine Bedeutung?“, verlangt, dass man das Unternehmen nur dann kauft, wenn man bereit wäre, es für die nächsten 100 Jahre zur einzigen finanziellen Absicherung der eigenen Familie zu machen. Das bedeutet, dass man genau darauf achten sollte, was man da kauft, denn wenn der Preis fällt, muss die Familie hungern. Außerdem verlangt dies, dass man sich so verhält, als wäre man der einzige Besitzer des Unternehmens. Anders gesagt sollte man wissen, was ein Unternehmen macht und ob es sich an Wertvorstellungen orientiert, mit denen man sich wohlfühlt.

Die zweite Frage, „Hat das Unternehmen einen breiten Burggraben?“, verlangt, dass sich das Unternehmen gegen Angriffe der Konkurrenz wehren kann, so als würden feindliche Truppen versuchen, die Burg zu schleifen. Mit anderen Worten sollte man in der Lage sein, die langfristige Zukunft des betreffenden Unternehmens präzise vorauszusehen.

Die dritte Frage, „Hat das Unternehmen ein sehr gutes Management?“, verlangt den Glauben, dass die Menschen, die das Unternehmen leiten, dies so tun, als wäre es für die nächsten 100 Jahre die einzige finanzielle Absicherung ihrer Familie. Man sollte anders gesagt davon überzeugt sein, dass sie einen nicht um kurzfristiger Profite willen über den Tisch ziehen.

Die vierte Frage, „Hat das Unternehmen ein dickes Sicherheitspolster?“, verlangt, dass man den Wert des Unternehmens kennt und es zum Sonderangebotspreis kaufen kann. Man sollte also in der Lage sein, das Unternehmen so preiswert zu kaufen, dass man es später ohne Verlust wieder verkaufen kann – auch wenn die Kaufentscheidung grundsätzlich falsch war.

xxx

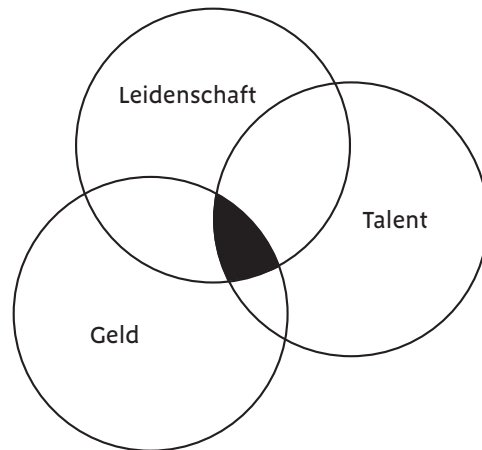
Kapitel 3 – Kaufen Sie ein Unternehmen und keine Aktie!

„Angreifende Armeen kann man abwehren, nicht aber eine Idee, deren Zeit gekommen ist.“

– Victor Hugo (1802–1885), *Geschichte eines Verbrechens*, 1852

Als ich anfang zu investieren, hatte ich nur eine Gewissheit, nämlich dass ich ein wunderbares Unternehmen nicht von einem fürchterlichen würde unterscheiden können. Aber als Erstes lernte ich, dass ich viel mehr über Unternehmen wusste, als ich zunächst dachte. Machen wir dazu eine kleine Übung: Zeichnen Sie drei Kreise, die sich in der Mitte überschneiden. Beschriften

Sie den ersten mit „Leidenschaft“, den zweiten mit „Talent“ und den dritten mit „Geld“. (Ich verdanke diese Idee dem Autor und Unternehmensresearcher Jim Collins; er benutzt sie für die Bewertung von Unternehmen, vor allem wenn sie „gut“ bis „großartig“ sind.)



Schreiben Sie in den ersten Kreis alles, wofür Sie wirklich eine Leidenschaft haben – Dinge, die Sie lieben oder die Sie gerne tun würden, wenn Sie die Zeit oder das Geld dafür hätten. Schreiben Sie in den zweiten Kreis alles, wofür Sie ein Talent haben – alles, was Sie wirklich gut können, ob im Beruf oder zum Vergnügen. Und in den dritten Kreis schreiben Sie alles, was Ihnen Geld bringt und was Sie Geld kostet.



Stellen Sie sich drei Fragen:

1. Was tun Sie gerne, beruflich oder zum Vergnügen?
2. Worin sind Sie wirklich gut?
3. Was tun Sie, um Geld zu verdienen, und wofür geben Sie Ihr Geld aus?

Ihre Antworten – vor allem diejenigen, die auf alle drei Fragen kommen – helfen Ihnen dabei, Ihre ersten wunderbaren Unternehmen zu finden.

Wenn ich diese Übung gemacht hätte, als ich mit Investing anfang, hätte ich geschrieben, dass ich gerne Bootstouren mache, dass ich gut Bootstouren führen kann und dass ich mit Bootstouren mein Geld verdiene. Ganz einfach. Und wenn ich gesehen hätte, dass in allen drei Kreisen „Bootstouren“ stand, wäre es wohl sofort kris-

tallklar gewesen, dass ich ein Unternehmen, das Bootstouren auf Flüssen organisiert, mit Leichtigkeit verstanden hätte. Es hätte nicht lange gedauert, dann hätte ich festgestellt, dass ein Unternehmen, das Flussfahrten veranstaltet, Ähnlichkeiten mit anderen Unternehmen hat – mit einem Safari-Unternehmen in Afrika oder gar mit einer Kreuzfahrtgesellschaft. Und das geht noch weiter, denn vielleicht bestehen auch Zusammenhänge mit Disneyland oder anderen beliebten Themenparks wie Magic Mountain.

Sie suchen in den drei Kreisen etwas, das in mehr als einem Kreis auftaucht – ein Wort, das auf ein Produkt, eine Branche oder ein bestimmtes Unternehmen hindeutet. Alles, was in zwei oder drei Kreisen auftaucht, verstehen Sie wahrscheinlich besser als die meisten anderen Menschen. Wahrscheinlich hat das dann eine gewisse Bedeutung für Sie und wird dadurch automatisch zu einer Branche, deren Erkundung sich lohnt.

xxx

Kapitel 4 – Finden Sie einen Burggraben!

„Lernen ist kein Zwang ... Überleben auch nicht.“

– W. Edwards Deming (1900–1993)

Wenn man die Absicht hat, ein Unternehmen zu kaufen (mit der Einstellung, „den ganzen Laden kaufen“, weil man ihn versteht und stolz auf ihn ist), will man als Erstes wissen, ob dessen Zukunft vorhersehbar ist. Natürlich wollen Sie ein Gewinner-Unternehmen – eins, das noch Jahrzehnte lang wachsen wird. Wenn Sie nicht mit einem hohen Maß an Gewissheit vorhersagen können, dass es ein Gewinner sein wird, ist seine Zukunft nicht vorhersehbar – und als Regel-1-Investor kaufen Sie kein Unternehmen mit ungewisser Zukunft.

Mit diesem Kapitel beginnt ein Lernprozess, der Sie in die Lage versetzt zu wissen, ob ein Unternehmen erfolgreich sein wird und ob es auch in den nächsten 20 Jah-

ren Leistung bringt. Damit ein Unternehmen dieses Maß an Vorhersehbarkeit aufweist, muss es irgendeinen dauerhaften Wettbewerbsvorteil haben, oder, wie Warren Buffett das ausdrückt, „einen haltbaren Wettbewerbsvorteil, der es genauso vor Angriffen schützt wie der Graben eine Burg schützt.“ Anders ausgedrückt suchen wir ein Unternehmen, das einen tiefen, breiten Burggraben hat, den Angreifer nur schwer durchqueren können. Wir wollen massiven Schutz vor angreifenden Mitbewerbern, die ein Stück vom Kuchen haben wollen.

xxx

Für einen Unternehmensbesitzer bedeutet der Burggraben, dass man nur sehr schwer mit ihm konkurrieren kann. Coca-Cola ist viel teurer als selbst gemachte Cola, aber wer Coca-Cola will, dem ist das egal. Man kann auch durch Preissenkungen nicht mit Coca-Cola konkurrieren und das ist ebenfalls ein Anzeichen für einen breiten Graben. Man kann kaum mit Ebay konkurrieren, weil es der größte Online-Auktionsmarkt der Welt ist. Man kann nur schwer mit Gillette konkurrieren, weil es so viele treue Gillette-Fans gibt. Genauso ist es mit Disney, Wrigley und Apple.

Was an Unternehmen mit breitem Graben noch spektakulärer ist – sie können mit der Inflation gehen. Wenn ihre Kosten steigen, können sie ihre Preise erhöhen. Die Menschen kaufen immer noch Coca-Cola, Rasierer von Gillette oder einen großen Latte Macchiato bei Starbucks, auch wenn das heute mehr kostet als gestern.

Burggräben beruhen aber nicht nur auf der Liebe zum Produkt. Viele Menschen hassen Microsoft, benutzen aber trotzdem Windows, weil es dafür so immens viel Software gibt und sie quasi dazu gezwungen sind. Der Mitbewerber Linux kann sein Betriebssystem herschenken und kann trotzdem nur unwesentlich auf Microsofts Markt vordringen. Der Wechsel des Betriebssystems kann so schmerzhaft sein, dass man es lieber lässt. Und es mag sein, dass es die Bewohner einer Kleinstadt schlimm finden, was Wal-Mart dem Eisenwarenhandel ihres Nachbarn angetan hat – sie kaufen ihren Hammer trotzdem bei Wal-Mart, denn er ist so billig, dass sie

einfach nicht anders können. Wal-Marts Burggraben beruht auf dem Preis.

Gräben können auch in Betriebsgeheimnissen bestehen, die andere Unternehmen an der Nachahmung hindern. Der Graben um Coca-Cola besteht nicht nur in der Marke, sondern auch in einem geheimen Rezept, das so beliebt ist, dass das Unternehmen nicht einmal mit sich selbst konkurrieren konnte. Es probierte ein neues Rezept aus – New Coke – und riss damit ein Loch in den Umsatz. Die Menschen genießen Coca-Cola seit fast 100 Jahren so, wie es ist. Wenn andere Unternehmen es kopieren könnten, würden sie es tun. Aber sie treffen den Geschmack nicht genau. Wenn man Coca-Cola will, muss man eben Coca-Cola kaufen. Und selbst wenn man es perfekt nachahmen könnte, müsste man noch gegen den Markennamen und das weltweite Vertriebsnetz ankommen. Ein netter Graben.

Der Graben um den Pharma-Giganten Pfizer besteht aus Patenten auf Arzneimittel. Das ist ein gesetzlich geschützter Graben. Intels Graben beruht auf der langjährigen Erfahrung in der Chipherstellung. Man müsste schon die Mitarbeiter von Intel abwerben, wenn man wissen wollte, was sie wissen.

Ein Versorgungsunternehmen wie PG&E ist durch die Gesetzgebung geschützt. Es ist das einzige Unternehmen, das in der betreffenden Region Strom vertreiben darf, und somit hat es ein Monopol. Wenn man in Kalifornien Strom haben will, muss man ihn bei PG&E kaufen oder sich ein eigenes Kraftwerk bauen. Versorger sind wie Mautbrücken. Wenn man das Gewässer überqueren will, muss man den Brückenzoll bezahlen oder ein Boot benutzen. Mautgesellschaften sind häufig staatliche Monopolgesellschaften, aber nicht immer. Die meisten Werbe- und Mediengesellschaften sind Brückenzoll-Unternehmen. Wenn man in Washington, D.C., eine Zeitungsanzeige schalten will, tut man das am ehesten in der *Washington Post*. Man muss der Post Zoll entrichten. Time Warner ist ein Zoll-Unternehmen. Und Google auch. Ein Unternehmen mit einem Burggraben ist im Endeffekt ein Unternehmen, das dank eines dauerhaften Vorsprungs vor Konkurrenten geschützt ist. Das muss

kein Monopol im klassischen Sinne sein (dass es eine Region oder einen Markt exklusiv kontrolliert), aber es sollte ein Unternehmen sein, dass bekanntermaßen die Nummer 1 oder Nummer 2 in seiner Branche ist. Regel-1-Anleger mögen Burggräben deshalb so gern, weil man über Graben-Unternehmen relativ exakte Zukunftsprognosen treffen kann. Unternehmen, die über einen oder mehrere der fünf Gräben verfügen, können leichter überleben und wachsen als Unternehmen, die sich mit Billigprodukten gegen die Konkurrenz durchsetzen müssen.

Die fünf Burggräben		
Typ	Definition	Beispiel
Marke	Ein Produkt, für das man mehr zu zahlen bereit ist, weil man ihm vertraut.	Coca-Cola, Gillette, Disney, McDonald's, Pepsi, Nike, Budweiser, Harley-Davidson
Betriebsgeheimnis	Ein Patent oder ein Geschäftsgeheimnis macht unmittelbare Konkurrenz schwierig oder unmöglich.	Pfizer, 3M, Intel
Gebühr	Ein Unternehmen hat die ausschließliche Kontrolle über einen Markt und kann daher von jedem, der die entsprechende Dienstleistung oder das Produkt benötigt, eine „Gebühr“ kassieren.	Mediengesellschaften, Versorgungsunternehmen und Werbeagenturen
Umstieg	Ein Unternehmen ist so sehr in das tägliche Leben integriert, dass Umsteigen zu aufwendig erscheint.	ADP, Paychex, H&R Block, Microsoft
Preis	Ein Unternehmen kann seine Produkte konkurrenzlos billig anbieten.	Wal-Mart, Costco, Bed Bath & Beyond, Home Depot, Target

- Ende -

„Regel Nummer 1“ finden Sie
im Book-Shop auf Seite 92.

„Extrem gut lesbar, [...] zielsichere Werkzeuge, mit denen der Anleger die teuren Berater übertrifft. Selbst unerfahrene Anleger lassen die meisten Investmentfondsmanager weit hinter sich, wenn sie sich an die einfachen, bewährten Rezepte von Phil Town halten.“

– Arthur Levitt, ehemaliger Vorsitzender der Security and Exchange Commission SEC

„Eine wirklich kluge und fundierte Lektüre, die einem genau sagt, wie es geht. ‚Regel Nummer 1‘ ist vermutlich das beste Buch, das Sie auf den Weg zum Reichtum führt. Ein besonderes Buch!“

– James J. Cramer, Moderator von „Mad Money“ auf CNBC

„Regel Nummer 1‘ ist eine Anlagebibel für unsere Zeit. Mit unterhaltsamen, verständlichen Worten sagt Ihnen Phil Town, wie man günstig an hochwertige Aktien kommt.“

– Rich Karlgaard, Verleger des *Forbes Magazine*

„Regel Nummer 1‘ ist das ultimative Navigationssystem für all jene, die an der Börse den größtmöglichen Gewinn erzielen wollen. Schalten Sie ein und sehen Sie zu, wie Ihr Ertrag wächst.“

– Rick Belluzzo, CEO der Quantum Corp. und ehemaliger COO von Microsoft

ISBN:978-3-938350-34-8



BÖRSEN  MEDIEN
AKTIENGESSELLSCHAFT