

DAS MINDSET DER VERMÖGENSMILLIONÄRE

Die Menschen neigen dazu, die Wirkung des Zinseszineffekts kurzfristig zu überschätzen und auf lange Sicht zu unterschätzen. Ein Starinvestor erklärt uns jedes Jahr, welche Auswirkungen das auf den Vermögensaufbau hat.

THE MINDSET OF THE MULTIMILLIONAIRE

People are inclined to overestimate the compound interest effect in the short term and underestimate it in the long term. Every year, a star investor explains to us what consequences this can have on wealth creation.

Vor einiger Zeit bin ich auf ein Zitat von Warren Buffett gestoßen, das in meinem Kopf eine hellstrahlende Finanzbirne anknipste. Und das obwohl ich mich bereits seit über zwölf Jahren mit dem Thema Vermögensaufbau beschäftige. Doch so, wie Buffett den Vermögensaufbau in seinem Zitat betrachtet, hatte ich dieses Thema noch nie betrachtet. Natürlich möchte ich Sie nicht weiter auf die Folter spannen und mit Ihnen die Worte des legendären Investors teilen.

„Ich möchte mir ein solches Auto nicht leisten, denn es kostet mich Millionen in der Zukunft.“

– Warren Buffett, Starinvestor und Multimilliardär

Doch was genau meint Buffett damit, wenn er sagt, dass ihn ein Auto in der Zukunft Millionen von US-Dollar kosten wird? Um das zu verstehen, ist es hilfreich, den Hintergrund dieses Zitats zu kennen. Der Erzählung nach war Buffett mit einem Freund unterwegs, um ein Auto zu kaufen. Dabei schauten sie sich unterschiedliche Modelle an. Darunter waren natürlich auch Autos im Premiumsegment, die Zehntausende von Dollar kosteten. Ein solch teures Auto wollte Buffett sich nicht kaufen, und so ist dieses Zitat entstanden.

Um die wahre Tragweite seiner Worte zu verstehen, ist es ebenfalls wichtig, wenn wir in Erfahrung bringen, wie der wohl bekannteste Investor unserer Zeit über den Vermögensaufbau denkt. So ist Buffett nicht nur dafür bekannt, dass er zu den reichsten Menschen der Welt gehört, sondern auch für seinen extrem sparsamen Lebensstil. Ich schreibe „extrem sparsam“, weil er das für einen Multimilliardär auch tatsächlich ist. Buffett geht es allerdings nicht darum, dass man heute 50 Cent spart und morgen vielleicht einen Dollar. Er fragt sich vielmehr, was diese 50 Cent in der Zukunft Wert sein könnten. Es geht ihm darum, wie viele 50 Cent er über seine gesamte Lebensdauer sparen und investieren sowie was aus diesen 50 Cent werden kann.

Um das anschaulicher zu betrachten, habe ich, passend zum Zitat, ein kleines Beispiel mitgebracht. Genauer: Ich möchte gerne das „Lieblingskind“ der Deutschen, das Au-

While ago I came across this quote from Warren Buffett, which turned on this bright lightbulb in my head. This is despite the fact that I have spent over twelve years studying the topic of wealth creation. But the way in which Buffett addresses wealth creation in his quote really got me to look at the topic in a new way. I don't want to keep you in the dark any longer and will now share the words of the famous investor:

“I don't want to afford such a car, because it will cost me millions in the future.”

– Warren Buffett, star investor and multimillionaire

What does Buffett mean when he's saying that a car will cost him millions of dollars in the future? In order to understand this, it's helpful to understand the background to this quote. According to the story, Buffett was out with a friend in order to help him buy a car, and was looking at different models. Among them were of course some luxury cars which cost tens of thousands of dollars. Buffett didn't want to buy such an expensive car, and that's how the quote came to be.

In order to understand the true weight of his words, it's also important to think about how the most famous investor on earth thinks about wealth creation. Buffett is not only famous for being one of the richest people on earth; he's also famous for his extremely frugal lifestyle. I write “extremely frugal,” because for a multimillionaire, he really is. But for Buffett it's not about saving 50 cents today and maybe tomorrow saving a dollar. For him, it's more about what those 50 cents will be worth in the future. It's about how many 50 cents he can save in a lifetime and invest, and what could become of those 50 cents.

In order to make this more comprehensible, I want to present a small example that fits with the quote. To be more specific: I want to pit the Germans' favourite child, the car, against the share index S&P 500 for a comparison of returns. In this comparison, we can be assured that Buffett can definitely afford a luxury car. Let's assume that such a car can very well cost 80,000 dollars. Now Buffett has





tomobil, gegen den Aktienindex S&P 500 in einem Renditevergleich gegeneinander antreten lassen. In diesem Vergleich können wir beruhigt davon ausgehen, dass Buffett sich durchaus ein Auto aus dem Premiumsegment leisten kann. Nehmen wir an, dass solch ein Premiumfahrzeug gut und gern 80.000 Dollar kostet. Jetzt steht Buffett vor der Wahl. Kauft er sich das Auto für 80.000 Dollar oder investiert er sie stattdessen mittels eines *ETFs* (Exchange Traded Fund) in den S&P-500-Index? Ich möchte an dieser Stelle anmerken, dass alles seine Zeit hat.

Es gibt eine Zeit, in der man sein Vermögen aufbaut, und es gibt eine Zeit, in der man es genießt. So gefallen natürlich auch mir, wie vielen anderen Menschen auch, die schönen und teuren Dinge des Lebens. Gleichzeitig weiß ich aber auch, dass Investitionen und Konsum in einem gesunden Verhältnis zueinander stehen müssen, wenn man Wohlstand aufbauen möchte. Um vor dem Hintergrund von Buffetts Worten eine Entscheidung treffen zu können, können wir die statistischen Daten des S&P 500 zu Rat ziehen.

Warum Menschen vermögend sind

Seit seiner Einführung 1950 erzielte der S&P 500 im Durchschnitt eine Jahresrendite von gut acht Prozent. Acht Prozent sind jetzt keine weltbewegende Rendite. Der Vorteil bei solch einer „niedrigen“ Rendite ist jedoch, dass die Chancen nach wie vor gut stehen, dass sie auch in der Zukunft erzielt wird. Dafür werden sowohl das Weltwirtschaftswachstum als auch die Inflation und die durch die

to make a choice. Does he buy the car for 80,000 dollars, or does he invest that through an ETF (Exchange Traded Fund) in the S&P-500-index? I want to also point out that everything takes its time.

There is a time when you start building up wealth, and there is a time where you can enjoy it. I, like most people, enjoy nice and expensive things. But at the same time, I know that investments and consumption must be in a healthy balance if I want to build wealth. In order to make a decision within the context of Buffett's words, we can consult the statistical data of the S&P 500.

Why People Are Millionaires

Since being introduced in 1950, the S&P 500 has an average annual return of about eight percent. Eight percent is not a groundbreaking return. But the benefit of such a “low” return is that the chances are very good that they will continue to stay at the same level in the future. Global economic growth, inflation, and increased productivity through digitalisation will ensure this. So if Buffett were to invest 80,000 dollars through an EFT in the S&P-500-index, keep it there for 40 years, and achieve an average annual return of eight percent on his investment, then he would, at the end of those 40 years, have a total of 1,737,962 dollars to his name. And that's what Buffett means when he says that a car would cost him millions of dollars, therefore reminding us of the power of compound interest. And we haven't even calculated the car's loss of



Digitalisierung zunehmende Produktivität sorgen. Würde Buffett die 80.000 Dollar über einen ETF in den S&P-500-Index investieren, 40 Jahre lang investiert bleiben und eine durchschnittliche Jahresrendite von acht Prozent auf seine Investition erzielen, so würde er am Ende der 40 Jahre ein Vermögen in Höhe von 1.737.962 Dollar sein Eigen nennen können. Und das ist das, was Buffett meint, wenn er sagt, dass ihn ein Auto Millionen von Dollar kosten wird, und uns mit diesem Beispiel gleichzeitig die Macht des Zinsszinseffekts ins Gedächtnis ruft. Dabei haben wir nicht einmal den Wertverlust des Autos, die Versicherung, die Benzinpreise sowie die Wartungs- und Reparaturkosten eingerechnet. Dann wären wir mit Leichtigkeit bei einem Betrag von über zwei Millionen Dollar, der uns im Laufe der 40 Jahre durch die Lappen gegangen wäre.

Jetzt könnten Sie zu Recht fragen: Wozu brauche ich das ganze Geld, wenn ich mir nicht einmal ein Auto für 80.000 Dollar davon kaufe? Nun, zunächst einmal sollten Sie ein Vermögen von zwei Millionen Dollar aufbauen. Und das schreibe ich, ohne Ihnen zu nah treten zu wollen. Denn sobald Sie das Geld, das Sie durch Ihre harte Arbeit und kluge Investitionsentscheidungen Ihr Eigen nennen können, besitzen, werden Sie feststellen, dass sich diese Frage für Sie erübrigt haben wird, weil Sie sich in der Zwischenzeit andere Gewohnheiten in Bezug auf Geld angeeignet haben werden. Vermögende Menschen sind vermögend geworden, weil sie sehr kostensensibel bei Dingen sind, die schnell ihren Wert verlieren, wie etwa Autos. Und auf der anderen Seite sind sie sehr renditeorientiert, was wahre Vermögenswerte angeht, wie zum Beispiel der Besitz von Unternehmensanteilen, Immobilien oder einem eigenen Business. Wenn Sie weiter in diese Materie einsteigen möchten, dann kann ich Ihnen die Buchreihe von Dr. Thomas J. Stanley, darunter seinen Bestseller „Der Millionär gleich nebenan“, wärmstens empfehlen. Stanley hat Millionäre und Multimillionäre in den USA interviewt und dabei überraschenderweise festge-

value, its insurance, petrol prices, and the maintenance and repair costs. So we'd surely end up with an amount of over two million dollars that we would have lost within the course of 40 years.

Now you may surely ask: Why do I need all this money if I can't even buy myself a car for 80,000 dollars? Well, first you should have amassed a wealth of two million dollars. And I say that without any irony. Because as soon as you've been able to call the money that you amassed through hard work and smart investment choices your own, you'll realise that this question isn't relevant anymore because you've now developed new habits around your money. Rich people became rich because they were cautious about spending money on things that quickly lost their values, such as cars. On the other hand, they're very returns-focused and invest in things that build wealth, such as having an ownership fraction, owning real estate, or their own business. If you want to continue reading about this subject, I can recommend the books by Dr. Thomas J. Stanley, including his bestseller "The Millionaire Next Door." Stanley interviewed millionaires and multimillionaires in the USA and was surprised to realise that a large number of millionaires don't live a luxurious and expensive lifestyle. He found out that millionaires dress like normal people and drive used cars, which already have used up a large part of their value and are therefore an acceptable purchase. At the same time, these people have internalised that they just need to give the compound interest effect enough time in order to over-proportionally benefit in the future from an investment that was made today. Ultimately, for them it's about the opportunities that a million-million-dollar fortune gives them, as well as the peace of mind of knowing that they could afford an 80,000 dollar car if they ever really wanted it. Because once in a while, everyone will treat themselves to something "unreasonable." ■

Foto © Ali Yahya – unsplash.com

stellt, dass der Großteil der Millionäre dem teuren und luxuriösen Lebensstil nicht gerecht wird. So hat er unter anderem herausgefunden, dass sich Millionäre wie ganz normale Menschen kleiden und gebrauchte Autos fahren. Autos, die den Großteil ihres Wertverlustes bereits hinter sich haben und damit einen vertretbaren Konsumkauf darstellen. Gleichzeitig haben diese Menschen verinnerlicht, dass man dem Zinseszineffekt nur ausreichend Zeit einräumen muss, um in der Zukunft überproportional von einer Investition, die man heute tätigt, zu profitieren. Letztlich geht es ihnen um die Möglichkeiten, die ein Millionenvermögen mit sich bringt, sowie um die daraus resultierende Zufriedenheit, dass man sich ein Auto für 80.000 Dollar jederzeit leisten könnte, wenn man denn will. Und ab und an gönnt man sich natürlich auch etwas „Unvernünftiges“. ■

TEXT Georg Redekop

AUTOR / AUTHOR: GEORG REDEKOP



Georg Redekop ist geschäftsführender Partner der Redekop & Partner KG und Fachautor für die Zeitschriften „Börse Online“ und die „Euro am Sonntag“.

Georg Redekop is managing partner of Redekop & Partner KG and specialist author for the magazines "Börse Online" and "Euro am Sonntag".



Für ein zitronig frisches Pflegerlebnis.

Die Citrus-Serie von Weleda

Der belebende Duft von Citrus umhüllt Körper und Geist, schenkt Klarheit und Leichtigkeit. Die natürlichen ätherischen Öle beleben die Sinne, während die Haut sanft gepflegt wird. Ein spürbarer Energiekick – so lebendig und leuchtend wie ein Sommer unterm Zitronenbaum.

