



KEIN RISIKO. KEIN ERFOLG?
NO RISK. NO SUCCESS?

In den Köpfen der breiten Masse herrscht die Vorstellung, dass man nur finanziellen Erfolg im Leben haben kann, wenn man alles auf eine Karte setzt. Die Wahrheit sieht jedoch ganz anders aus. Wenn Sie die Biografien von erfolgreichen Menschen studieren, dann werden Sie auf eine interessante Tatsache stoßen.

All diese Menschen waren beziehungsweise sind nach wie vor Meister darin, dem Risiko die Risiken zu nehmen. Mit anderen Worten: Sie haben nie alles auf eine Karte gesetzt und trotzdem unglaublich große Dinge vollbracht, wohingegen diejenigen, die es nicht geschafft haben, bei denen der Erfolg quasi ausblieb, oftmals alles auf eine Karte gesetzt haben. Das haben zumindest Untersuchungen des US-amerikanischen Psychologen Adam Grant ergeben. In seinem Buch „Nonkonformisten: Warum Originalität die Welt bewegt“ beschreibt er, wie die erfolgreichsten Köpfe unseres Planeten bei der Verwirklichung ihrer Ideen ungewöhnlich sicherheitsbewusst vorgehen.

So brachen zum Beispiel Larry Page und Sergey Brin, die Gründer von Google, ihre Dissertation an der Universität von Stanford erst ab, nachdem sie zu 100 Prozent davon überzeugt waren, dass sie mit Google Geld verdienen konnten. Kurz davor wollten sie das Unternehmen sogar für eine Million US-Dollar verkaufen. Glück für sie, dass es damals keiner kaufen wollte. Henry Ford, der Gründer der Ford Motor Company, arbeitete solange als Chefingenieur des Erfinders Thomas Edison, bis ihm die von ihm entwickelten Patente zugesprochen wurden. Erst dann kündigte er bei Edison, um sich voll und ganz auf sein Unternehmen zu konzentrieren.

Steve Wozniak gründete zusammen mit Steve Jobs 1976 das Unternehmen Apple und arbeitete noch bis 1979 weiter als Ingenieur bei Hewlett Packard. Der mehrfach ausgezeichnete Bestsellerautor Stephen King arbeitete nach seiner ersten Veröffentlichung noch weitere sieben Jahre als Lehrer, Hausmeister und Tankwart, bevor er entschied, sich ausschließlich auf seine Autorentätigkeit zu konzentrieren. Pierre Omidyar, der Gründer von Ebay, arbeitete nach seinem Durchbruch mit Ebay noch weitere neun Monate als Programmierer bei seinem alten Arbeitgeber. Philip Knight, der Gründer von Nike, verkaufte 1964 die ersten Schuhe aus dem Kofferraum seines Autos und arbeitete noch bis 1969 parallel als Wirtschaftsprüfer.

Die Kunst des Ausbalancierens

Die Welt ist voll von solchen Erfolgsgeschichten, und die Menschen, die sie geschrieben haben, eint die Fähigkeit, die Risiken überschaubar zu halten. Im finanziellen Kontext spricht man von der Diversifikation oder dem Ausbalancieren von Risiken. Das lässt sich realisieren, indem man sein Kapital zum Beispiel auf mehrere unterschiedliche Aktien aufteilt. Dabei könnte man sich etwa an der Aufstellung einer Fußballmannschaft orientieren, wobei die Verteidigung, bestehend aus dem Torwart und einer Viererkette, aus defensiven Ak-

The generally accepted belief is that in order to be financially successful, you have to be willing to put everything on one card. But the truth is quite different. If you read biographies of successful people, you'll discover something quite interesting.

All these people were or continue to be masters in removing risks from risk. In other words: They never bet everything on one card and still managed to achieve great things, while those who failed often bet everything on one card. These were the findings of the U.S. psychologist Adam Grant. In his book "Nonconformists: Why Originality Moves the World," he describes how our planet's most successful people implement their ideas in a safety-conscious way.

For example: Larry Page and Sergey Brin, the founders of Google, suspended their dissertation to Stanford University only when they were 100 percent sure that Google could earn money. Shortly before that, they were close to selling the business for one million dollars. Luckily for them, no one wanted it. Henry Ford, the founder of the Ford Motor Company, continued to work as Thomas Edison's head engineer until he was able to secure the patents he developed. Only then did he resign from Edison's employment in order to fully focus on his company.

In 1976, Steve Wozniak and Steve Jobs founded Apple but continued to work as engineers at Hewlett Packard until 1979. Before he dedicated himself full-time to writing, the award-winning bestselling author Stephen King still continued to work as a teacher, janitor, and gas station attendant for seven more years after publishing his first book. Pierre Omidvar, the founder of Ebay, continued to work for nine more months as a programmer after launching Ebay. Philip Knight, the founder of Nike, sold his first pair of shoes from the trunk of his car in 1964 and continued to work as an auditor until 1969.

The Art of Balancing

The world is full of these kinds of success stories, and the people who wrote them are united in their ability to keep risks at a manageable level. Within a financial context, we're talking about diversification or balancing out risks. This is possible by distributing your capital across various different stocks, for example. It's helpful to think about the setup of a football team in this scenario: The defence, which consists of a goalie and a four-person backfield defence, would be composed of defensive stock from the food-, pharmaceutical-, and consumer goods industry. The midfield would also consist of a four-person chain, which would include medium-sized businesses. And the two strikers would consist of two speculative stocks from the tech and/or biotech fields.

The legendary investor Warren Buffett also made use of risk-minimising concepts early on in his investing career. He only bought businesses that were available at a significant discount to their book value (in other words, the company's equity). For Buffett, risk minimisation con-



tien aus beispielsweise der Lebensmittel-, Pharma- und Konsummittelindustrie bestehen sollte. Im Mittelfeld würde man ebenfalls eine Viererkette platzieren, wobei sie sich aus mittelgroßen Unternehmen zusammensetzen sollte. Und die zwei Sturmpositionen könnte man mit zwei spekulativen Aktien aus dem Technologie- und/oder Biotechnologie-Bereich besetzen.

Auch der legendäre Investor Warren Buffett machte sich in den Anfangsjahren seiner Investorkarriere das Konzept der Risikominimierung zunutze. Er kaufte nämlich nur Unternehmen, die mit einem deutlichen Abschlag zu ihrem Buchwert (vereinfacht in etwa das Eigenkapital des Unternehmens) zu haben waren. Die Risikominimierung für Buffett bestand darin, dass die Unternehmen mit einem großen Abschlag zu ihrem tatsächlichen Wert gehandelt wurden. Dieser Abschlag stellte für Buffett die Sicherheitsmarge dar. Selbst wenn sich der Aktienkurs in naher Zukunft nicht in die von ihm gewünschte Richtung entwickeln würde, so hätte er aufgrund der Sicherheitsmarge ausreichend Puffer, um die Sache auszusitzen.

Der Erfolgsgedanke hinter diesen Beispielen lautet: Wir können in einem Bereich kalkulierte Risiken eingehen, wenn wir in einem anderen über die notwendige Sicherheit verfügen, dass wir im Zweifelsfall nicht in die finanzielle Schieflage geraten. Und die weiter oben angeschnittenen Erfolgsgeschichten beweisen uns, dass man durchaus große Erfolge erzielen kann, ohne jemals seine komplette Existenzgrundlage auf eine einzige Karte setzen zu müssen. ■

▲ Larry Page und Sergey Brin, die Gründer von Google, brachen ihre Dissertation an der Uni von Stanford erst ab, nachdem sie überzeugt waren, mit Google tatsächlich Geld zu verdienen.

Larry Page and Sergey Brin, the founders of Google, suspended their dissertation to Stanford University only when they were sure that Google could earn money.

sisted of trading a stock at a significant discount to its actual worth. For Buffett, this created a safety margin. Even if the stock market didn't adjust to his desired direction in the near future, the safety margin would give him enough of a buffer to wait out the situation.

The success strategy behind these examples is: We can take on calculated risk in a certain area if we have sufficient security in another area in order to ensure that we don't end up in financial troubles if something goes wrong. The success stories listed above show us that great success can definitely be achieved without having to put everything on one card. ■

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".