



Lauren C. Templeton
Scott Phillips

Die Templeton- Methode

Die Strategie der
Investmentlegende, mit der
Sie jeden Markt schlagen

Lauren C. Templeton/Scott Phillips
Die Templeton-Methode

Lauren C. Templeton
Scott Phillips

Die Templeton-Methode

Die Strategie der Investmentlegende, mit
der Sie jeden Markt schlagen

Börsenbuch  verlag

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
Investing the Templeton Way: The Market-Beating
Strategies of Value Investing's
Legendary Bargain Hunter
bei McGraw-Hill Companies, Inc.
ISBN 978-0-07-154563-1

Original edition copyright 2008:
Copyright © by Lauren C. Templeton and Scott Phillips. All
rights reserved.

Copyright der deutschen Ausgabe 2022:
© Börsenmedien AG, Kulmbach. All rights reserved.

Übersetzung: Susanne Schindler
Gestaltung Cover: Daniela Freitag
Lektorat: Sebastian Politz

ISBN 978-3-86470-889-3
eISBN 978-3-86-470890-9

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

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im
Internet über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

Postfach 1449 • 95305 Kulmbach

Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444

E-Mail: buecher@boersenmedien.de

www.boersenbuchverlag.de

www.facebook.com/plassenverlag

www.instagram.com/plassen_buchverlage

*Für unsere Mentoren
Sir John Marks Templeton
und
Handly Cotton Templeton*

*Und in liebevoller Erinnerung an
Harvey Maxwell Templeton, Jr.
und
David Phillips*

Inhalt

Vorwort

Kapitel 1

Die Geburtsstunde des Schnäppchenjägers

Kapitel 2

Der erste Trade bei maximalem Pessimismus

Kapitel 3

Gesunder Menschenverstand und Global Investing – eine vernünftige, doch scheinbar seltene Kombination

Kapitel 4

Als Erster die aufgehende Sonne sehen

Kapitel 5

Der Tod der Aktien oder die Geburtsstunde einer Hausse?

Kapitel 6

Die Blase shorten? Kein Problem!

Kapitel 7

Krise ist gleich Gelegenheit

Kapitel 8

Die Geschichte reimt sich

Kapitel 9

Wenn Anleihen nicht langweilen

Kapitel 10

Der schlafende Drache erwacht

Nachwort

Register

Vorwort

Mein fünfundneunzigster Geburtstag rückt immer näher und ich glaube, dass es niemals einen besseren Zeitpunkt gegeben hat, um am Leben zu sein. Wir sollten alle ehrlich dankbar sein, dass wir in dieses Zeitalter unglaublichen Wohlstandes hineingeboren wurden. In meinem jetzigen Alter widme ich all meine Zeit, meine Energie und meine Ressourcen den Templeton Foundations, deren Hauptanliegen es ist, den Menschen überall auf der Welt spirituellen Reichtum zu bringen.

Selbst heute erhalte ich noch Briefe von Investoren, in denen sie mich um Investment-Tipps bitten oder ihre Sorgen bezüglich der Weltwirtschaft zum Ausdruck bringen. Immer wieder haben sich die Menschen im Lauf der Geschichte zu wenig mit den Möglichkeiten auseinandergesetzt, die sich durch Probleme beim Investieren und im Alltag eröffnen können. In den fast fünfundneunzig Jahren, die ich nun schon lebe, durfte die Menschheit Zeuge so vieler bemerkenswerter Errungenschaften werden. Das 21. Jahrhundert ist wahrlich vielversprechend, gibt Anlass zu großen Hoffnungen und wird sich vielleicht als das nächste goldene Zeitalter neuer Möglichkeiten erweisen.

In *Die Templeton-Methode* werden Sie ein wenig über meine Investment-Karriere erfahren. Meine Großnichte Lauren Templeton und ihr Mann Scott Phillips werden Ihnen Einblicke in die Investment-Mentalität eines Schnäppchenjägers bieten. Es gibt unzählige Investment-Methoden, aber ich war stets am erfolgreichsten, wenn ich

Aktien kaufte, die im Vergleich zu ihrem intrinsischen Wert viel zu niedrig bewertet waren. Während meiner Zeit als Investor habe ich die Welt unablässig nach den besten Schnäppchen-Aktien abgesucht.

Stellt man entsprechende Nachforschungen an, so wird man sehen, dass ein Aktienportfolio bestehend aus Investments aus aller Welt mit großer Wahrscheinlichkeit langfristig bei niedrigerer Volatilität höhere Erträge abwerfen wird als ein einfaches, diversifiziertes Portfolio, das in nur einem Land investiert. Die Diversifizierung sollte die Basis eines jeden Investmentprogramms sein.

Eine Grundregel, an die ich mich in meiner Laufbahn stets gehalten habe, besagt, dass man immer dann investieren sollte, wenn der Pessimismus seinen höchsten Punkt erreicht hat. Am optimistischsten kann man also dann sein, wenn maximaler Pessimismus herrscht. In *Die Templeton-Methode* werden Strategien beschrieben, die auch ich stets verwendete, um herauszufinden, wann hinsichtlich einer Aktie, einer Branche oder eines ganzen Landes der Moment des maximalen Pessimismus gekommen war.

In so gut wie jedem Betätigungsfeld, jedem Aspekt des Lebens orientiert sich der Mensch dorthin, wo die Aussichten am günstigsten sind. Man sucht nach einem Job in einer Branche, deren Zukunftsaussichten rosig sind, man baut eine Fabrik dort, wo sich die besten Perspektiven bieten. Ich behaupte jedoch, dass man genau das Gegenteil tun muss, wenn man öffentlich gehandelte Investments auswählt. Schließlich versucht man doch eine Aktie zum niedrigsten Kurs im Vergleich zum Wert des Unternehmens zu kaufen. Es gibt nur einen Grund, warum eine Aktie zu Schleuderpreisen angeboten wird, und zwar weil andere Aktionäre verkaufen. Dies ist wirklich der einzige Grund. Um ein Schnäppchen machen zu können, müssen Sie

herausfinden, wo am meisten Verunsicherung und Pessimismus herrschen. Jedes Mal, wenn es Ihnen gelingt, Titel mit hohem Ertragspotenzial zu einem günstigen Kurs zu kaufen, haben Sie gut investiert. Das ist nur zu schaffen, indem man kauft, wenn andere verkaufen. Investoren haben mit diesem Konzept oftmals ihre liebe Not; es ist nicht einfach, entgegen der landläufigen Meinung zu handeln. Ich habe mich während meiner Karriere stets auf das folgende Motto verlassen:

Zu kaufen, wenn andere mutlos verkaufen, und zu verkaufen, wenn andere eifrig kaufen, verlangt größte innere Stärke und bringt letzten Endes den höchsten Lohn.

Ich hoffe, dass Investoren nach der Lektüre dieses Buches über das nötige Wissen und Selbstvertrauen verfügen, um bei niedrigen Kursen zu kaufen und bei hohen zu verkaufen. Oftmals bedeutet dies, dass man gegen den Strom schwimmen muss. Vielleicht hilft Ihnen ja dieser Ratschlag:

Die Hausse entsteht aus dem Pessimismus, wächst mit der Skepsis, reift durch Optimismus heran und stirbt an der Euphorie. Hat der Pessimismus sein Höchstmaß erreicht, so ist es Zeit zu kaufen, und herrscht maximaler Optimismus, so verkauft man am besten.

*John M. Templeton
September 2007*

Kapitel 1

Die Geburtsstunde des Schnäppchenjägers

Zu Beginn meines zweiten Studienjahres (1931) sagte mir mein Vater mit einigem Bedauern, dass er mein Studium nicht einmal mehr mit nur einem Dollar bezuschussen könne. Anfangs erschien mir dies wie eine Tragödie, doch rückblickend weiß ich nun, dass mir nichts Besseres hätte passieren können.

– Sir John Templeton –

Wer wir sind, entscheidet sich zum großen Teil in unserer Jugend. Im Falle meines Großonkels Sir John Templeton (Onkel John) wird recht schnell klar, dass seine Herangehensweise an das Leben und an Investments wie auch sein philanthropisches Wesen tief in seiner Kindheit verwurzelt sind. Onkel John wuchs in einer kleinen Stadt namens Winchester in Tennessee auf. Von seinen Eltern, Harvey und Vella, wurden ihm wesentliche Grundwerte mit auf den Weg gegeben. Diese Werte sollten ihm stets ein Leitfaden sein, unabhängig von der Situation oder den Umständen, in denen er sich befand. Zu diesen ihm früh

beigebrachten Werten zählten vor allem Sparsamkeit, Fleiß, Neugier und eine ruhige Selbstsicherheit. Müsste ich seinen Charakter in einem Satz beschreiben, so würde ich sagen, dass er »endlos optimistisch« war.

Wir werden noch sehen, dass diese Tugenden auf seine einzigartige, recht liberale Erziehung durch die Eltern sowie seine einschneidenden Erfahrungen als Teenager und junger Erwachsener während der Weltwirtschaftskrise zurückgingen. Vor allem werden wir aber ergründen, wie diese Tugenden und all seine Erfahrungen einen der erfolgreichsten Investoren der Welt aus ihm machten.

Onkel Johns Investment-Stil wird oft so beschrieben, als wäre er ein so genannter Value Investor gewesen. Bei dieser Bezeichnung denkt man sofort an den einflussreichen Investor Benjamin Graham, den Autor des Buches *Security Analysis* (Wertpapieranalyse). Graham war der Mentor eines anderen weltberühmten Investors, dessen Investment-Stil er auch entscheidend beeinflusste: Warren Buffett. Es besteht kein Zweifel daran, dass Onkel John die frühen Methoden Grahams in seine eigene Herangehensweise an das Investieren einfließen ließ, doch schließlich erläuterte er diese allseits bekannten und oft verordneten Methoden. Lassen wir nun die Lehren Benjamin Grahams hinter uns und beschäftigen wir uns damit, die Definition des Value Investors zu vereinfachen. Für uns ist ein Value Investor jemand, der versucht, weniger für ein bestimmtes Asset oder ein bestimmtes Objekt bezahlen zu müssen, als er oder sie glaubt, dass dieses Objekt wert sei. Im Zentrum dieser Definition steht eine einfache, jedoch entscheidende Annahme: Der Preis eines Assets oder eines Objekts kann vom tatsächlichen Wert abweichen.

Angesichts der vielen Value Investors, die sich an Benjamin Grahams Lehren hielten, geht man davon aus,

dass Onkel John *Security Analysis* gelesen hatte und die darin beschriebenen Methoden anwendete. Wie es dann weiterging, ist mittlerweile ja wohl jedem bekannt. Doch das stimmt so nicht ganz. Onkel John las das Buch als junger Mann in den 30er-Jahren, zu einer Zeit, da er gerade seine Tätigkeit als Investmentberater begann – doch Value Investor war er schon weitaus länger gewesen.

Als Onkel John noch ein Kind war, arbeitete sein Vater (mein Urgroßvater) Harvey senior als Anwalt in Winchester. Sein Büro befand sich am Marktplatz der Stadt und von seinem Fenster aus konnte Harvey das Gerichtsgebäude sehen. Mitte bis Ende der 20er-Jahre und auch während der Wirtschaftskrise versuchte Harvey, auch außerhalb seines eigentlichen Berufs als Anwalt Geld dazuzuverdienen. Er leitete unter anderem eine Fabrik, in der Baumwolle entkörnt wurde, er verkaufte Versicherungen, vermietete Wohnraum und kaufte Grundbesitz, wie zum Beispiel Bauernhöfe. Interessanterweise sorgte ausgerechnet der Kauf dieser Höfe dafür, dass Onkel John schon als kleiner Junge lernte, was Value Investing heißt. Da man in den 20er-Jahren nur ein begrenztes Einkommen als Farmer erwirtschaften konnte – Onkel John zufolge waren es im Jahr durchschnittlich 200 US-Dollar –, fielen die meisten Bauernhöfe dem Bankrott zum Opfer und es kam leider zur Zwangsvollstreckung. Im Rahmen der Zwangsvollstreckung wurden die Höfe dann für gewöhnlich auf dem Marktplatz in Winchester an den Höchstbietenden versteigert.

Wurden Gehöfte auf dem Marktplatz versteigert, dann hatte Harvey senior von seinem Büro im zweiten Stock den besten Blick auf die Vorgänge. Fand sich einmal kein Bieter, so verließ Harvey senior sein Büro, ging nach unten und bot selbst mit. Meist gelang es Harvey senior in solchen Momenten, die Höfe zu einem Spottpreis zu

ersteigern, und so besaß er Mitte der 20er-Jahre bereits sechs Liegenschaften. Die Beobachtungen, die Onkel John damals als kleiner Junge machte, bildeten wohl die Grundlage für seine berühmteste Investment-Strategie, im Rahmen derer man am Punkt des »maximalen Pessimismus« kauft und die er auch das »Prinzip des maximalen Pessimismus« nannte. Wie Sie sich vielleicht schon denken können, sorgte der Kauf von Grund und Boden zu Preisen, die weit unter dem eigentlichen Wert der Objekte lagen, letztendlich dafür, dass Onkel Johns älterer Bruder, Harvey junior (mein Großvater), ein kleines Vermögen machte, als er die Liegenschaften Jahrzehnte später an gewerbliche und private Bauträger verkaufte.

Dass diese Bauernhöfe damals keine anderen Käufer anlockten, mag einem im Nachhinein völlig unglaublich erscheinen. Doch wir werden später in unserer Aufzeichnung der großen Investments, die Onkel John während seiner viele Jahrzehnte umspannenden Karriere als Vermögensverwalter getätigt hat, noch sehen, dass sich solche Szenarien immer und immer wieder an den Börsen der Welt wiederholen. Onkel Johns Investment-Philosophie unterscheidet sich kaum von der Vorgehensweise seines Vaters, der Bauernhöfe zu einem Bruchteil ihres eigentlichen Werts auf den Stufen eines Gerichtsgebäudes ersteigerte, wenn sich kein anderer Interessent fand. Den meisten von uns ist klar, dass man bei einer Auktion als einziger Bieter gute Chancen auf niedrige Preise, ja vielleicht sogar auf ein echtes Schnäppchen hat. Geht man mit diesem Szenario einen Schritt weiter, so wird man die Ironie darin sehen, dass an den Börsen die Aktien mit fallendem Kurs bzw. die Aktien, die zum Verkauf angeboten werden, weniger Käufer anziehen. Aktien mit steigendem Kurs hingegen üben aufgrund ihrer Popularität eine stärkere Anziehungskraft auf die Käufer aus. Was Onkel

John als Kind beobachten konnte, nämlich dass man eine an sich wertvolle Farm zu einem Spottpreis kaufen konnte, weil sich kein anderer Käufer fand – und nicht etwa weil der Hof wertlos gewesen wäre –, beeindruckte ihn tief und spielte zeit seines Lebens eine wichtige Rolle.

Manchmal lernt man eine wichtige Lektion, indem man andere Menschen beobachtet und ihre erfolgreichen Methoden selbst anwendet. Doch die klügsten Menschen werden Zeugen von Fehlentscheidungen und speichern sie als Erfahrungswerte, ohne aber selbst die gleichen Fehler zu machen, denn kluge Menschen lernen aus ihren eigenen Fehlern, die klügsten unter uns lernen jedoch aus den Fehlern der anderen. Seine nächste wichtige Lektion lernte Onkel John ebenfalls von seinem Vater, doch dieses Mal lag es daran, dass ihnen Fortuna nicht hold war.

Wie bereits erwähnt, war Onkel Johns Vater in vielen Geschäftsbereichen tätig. Als Besitzer und Leiter einer Entkörnungsfabrik und mehrerer Baumwolllager besaß Harvey senior einen von nur drei Betrieben in Franklin County, Tennessee, der für damalige Verhältnisse recht produktiv war. Eine Charaktereigenschaft meines Urgroßvaters haben wir bisher noch nicht erwähnt: Er wollte unbedingt reich werden und war stets auf der Suche nach der nächsten Gelegenheit, das große Geld zu verdienen – so beschreiben ihn jedenfalls die meisten meiner Familienmitglieder, die ihn kannten. Er versuchte sein Ziel unter anderem zu erreichen, indem er an den Baumwollbörsen in New York und New Orleans große Summen in Baumwoll-Futures investierte. Onkel John und mein Großvater erzählten oft die Geschichte, wie ihr Vater eines Tages nach Hause gekommen war und zu ihnen sagte: »Jungs, wir sind reich. Wir haben am Markt für Baumwoll-Futures gerade mehr Geld verdient, als ihr euch vorstellen könnt. Ihr werdet nie mehr arbeiten müssen,

genauso wie eure Kinder und Enkelkinder ...« Die Jungen waren außer sich vor Freude, doch schon einige Tage später kam Harvey senior nach Hause, sah seine Kinder an und sagte: »Jungs, wir haben alles verloren, wir sind ruiniert.«

Indem er diese emotionale, ja atemlose Achterbahnfahrt von Reichtum zu Mittellosigkeit und Verzweiflung miterlebte, lernte Onkel John mit Sicherheit einiges über Risikomanagement und das vergängliche Wesen des Reichtums auf dem Papier, den die Finanzmärkte schufen. Dieses Beispiel für Aufstieg und Fall, Gewinn und Verlust sollte für die Karriere meines Urgroßvaters bezeichnend sein. Seine impulsiven Geschäftsabschlüsse und der Mangel an Rücklagen sorgten oft dafür, dass er finanziell auf wackligen Füßen stand. Später ging er sogar so weit, sich von Onkel John und meinem Großvater Geld zu leihen, um seine Geschäfte durchziehen zu können. Zweifelsohne waren diese Erlebnisse in frühester Kindheit dafür verantwortlich, dass Onkel John und mein Großvater einen tief empfundenen Respekt für Sparsamkeit und Wirtschaftlichkeit entwickelten. Beide Kinder wuchsen auf und wurden zu Männern, die die Sparsamkeit quasi zur Kunstform erhoben, da sie immer wieder kreative Möglichkeiten fanden, um Geld zu sparen. Beide waren der Meinung, dass Sparsamkeit stets ein Gefühl der Sorglosigkeit und der Sicherheit schuf.

Onkel John erzählte uns oft, dass er und seine erste Frau nach dem Umzug nach New York, wo John kurz nach der Hochzeit seine Karriere beginnen wollte, eine Regel aufstellten: Sie wollten die Hälfte ihres Einkommens sparen. Von jedem Dollar, den sie verdienten, legten sie 50 Cent auf die hohe Kante und investierten ihn. Onkel John sagte, dass sie nur in der Lage gewesen seien, so viel zu sparen, indem er und seine Frau Judith aus der Sache eine

Art Spiel machten. Als Onkel John und Judith ihre erste unmöblierte Wohnung in New York bezogen, suchten sie die Zeitungen nach Möbelauktionen und Haushaltsauflösungen ab. Am Ende hatten sie es geschafft, ihr 5-Zimmer-Apartment für nur 25 US-Dollar komplett einzurichten (dem interessierten Leser sei gesagt, dass diese Summe im Jahr 2006 etwa einem Wert von 351 US-Dollar entspricht). Sie beauftragten sogar ihre Freunde, ihnen bei der Schnäppchenjagd zu helfen, bei der es auch galt, das billigste komplette Abendessen der Stadt zu finden. In diesem Fall war das Ziel, ein Essen für 0,50 US-Dollar zu finden (im Jahr 2006 würde das 7,03 US-Dollar entsprechen).

Onkel John und seine Frau wurden zu vollendeten Schnäppchenjägern. Dabei ging es ihnen mehr darum, ein gutes Geschäft zu machen, als darum, etwas billig zu kaufen. Eines von Onkel Johns Lieblingsschnäppchen war das Ausziehbett im Wert von 200 US-Dollar, für das er nur 5 US-Dollar bezahlte. Da die Wirtschaft sich noch immer aus der Krise kämpfte, gab es ausreichend private Insolvenzen und Auktionen, wo John und Judith ohne große Konkurrenz seitens anderer Bieter einkaufen konnten. Einige Jahre später, nach der Geburt ihres ersten Kindes Jack, zogen Onkel John und seine Frau in ein Haus in Englewood, New Jersey. Sie kauften das Haus für 5.000 US-Dollar in bar und verkauften es fünf Jahre später zum Preis von 17.000 US-Dollar. Falls es Sie interessiert: Auf die fünf Jahre umgerechnet ergibt das einen Gesamtertrag von beinahe 28 Prozent. Das ist nicht schlecht, wenn man bedenkt, dass wir noch nicht einmal angefangen haben, über Johns Aktieninvestments zu sprechen. Onkel Johns Grundprinzip war es immer, bar zu bezahlen, damit er und seine Familie »immer Zinsempfänger und keine Zinszahler sein würden«. Darauf legte er sein Leben lang großen

Wert. Er nahm niemals eine Hypothek auf, nahm nie einen Kredit auf, um ein Auto zu kaufen, und hatte immer genug auf der hohen Kante, um auch harte Zeiten durchzustehen.

Wie man am Beispiel meines Großonkels sehen kann, beschränkt sich das Konzept der Schnäppchenjagd nicht ausschließlich auf Investments. Stattdessen handelt es sich um eine allumfassende Lebensphilosophie, die für Onkel John bis zum heutigen Tag Gültigkeit hat. Die Suche nach dem bestmöglichen Geschäft ist eine eigene Denkart, die keine Grenzen kennt. Tatsächlich handelt es sich dabei vielmehr um eine besondere Lebensweise. Zu wissen, wie viel Zeit Onkel John und Judith auf die Schnäppchenjagd verwendeten, ist insofern von Relevanz, weil Onkel John bei seiner intensiven Suche nach Schnäppchen-Aktien überall auf der Welt einen ebenso großen Eifer an den Tag legte. Wenn Onkel John über den Aktienberichten in *Value Line*, Unternehmensberichten und anderen Materialien brütete und nach günstigen Wertpapieren suchte, dann war dies in gewisser Weise nur eine Erweiterung seines natürlichen Wunsches, etwas für weniger Geld zu kaufen, als es seiner Meinung nach eigentlich wert war. Egal ob es sich nun um Möbel, ein Haus, ein Essen, eine Aktie oder eine Anleihe handelt: Suchen Sie nach einem Schnäppchen.

Indem wir uns Onkel Johns alltägliche Einkäufe ansehen, fällt es leichter zu verstehen, was für ihn ein Schnäppchen ausmachte. Seine Vorstellung von einem Schnäppchen fällt etwas extremer aus als die des Otto Normalverbraucher. Wenn man ihn fragt, was für ihn ein gutes Geschäft ausmache, dann antwortet Onkel John für gewöhnlich: Ein Asset, das 80 Prozent unter dem von ihm geschätzten eigentlichen Wert verkauft wird. Mit anderen Worten: Ein Asset, dessen Verkaufspreis bei nur 20 Prozent seines tatsächlichen Wertes liegt – oder anders gesagt, ein Posten, der eigentlich einen US-Dollar wert wäre, aber zu

20 Cent verkauft wird -, wäre ein gutes Geschäft. Schnäppchen in dieser Größenordnung zu finden kann sich schwierig gestalten, aber die Suche nach solchen Preisnachlässen lohnt sich wirklich.

Es mag natürlich sonderbar anmuten, dass Onkel John seine Sparsamkeit und seine Schnäppchenjagd im Alltag so extrem auslebte. Doch dafür gab es einen guten Grund. Er hielt sich nicht einfach nur bei der Arbeit an diese festen Prinzipien; er handelte auch privat ganz bewusst so, um sich das Geld zusammenzusparen, das zur Gründung seines eigenen Unternehmens für Investmentberatung nötig war. Onkel John erreichte sein Ziel schließlich, als er einem älteren Herrn namens George Towne seine Investmentberatung abkaufte. Dieses von Onkel John übernommene Unternehmen, für das er 5.000 US-Dollar bezahlte und das acht Kunden hatte, benannte er in Towne, Templeton and Dubbrow um. Einige Jahre später schloss sich sein Unternehmen mit Vance, Chapin and Company zusammen und so wurde der Name in Templeton, Dubbrow and Vance geändert. In den ersten Jahren als Leiter seines eigenen Unternehmens griff Onkel John auf seine Ersparnisse zurück, um die mageren Zeiten, die man als Besitzer eines mittelständischen Unternehmens durchmachte, zu überstehen; oftmals musste er auf sein eigenes Gehalt verzichten.

Sehr interessant ist der Gedanke, dass Onkel John auf der Grundlage seiner frühen Sparmaßnahmen vielen hunderttausenden Investoren dabei helfen konnte, Wohlstand und finanzielle Sicherheit zu erlangen, während seine Karriere auf die Betreuung der Templeton-Fonds zusteuerte. Man muss bedenken, dass es sich hierbei um keine triviale Beobachtung oder einen Zufall handelt. Vielmehr steckte hinter dem immensen Investmenterfolg meines Onkels ein unbändiger Wille, eine Kraft, die ihn

antrieb. Da Onkel John der Sparsamkeit so großen Wert beimaß, sah er sie als Tugend. Entsprechend seiner tiefen Überzeugung betrachtete er es als seine Pflicht und Aufgabe, anderen zu helfen und auch den sparsamen Menschen Wohlstand und finanzielle Sicherheit zu ermöglichen. Bei seinen Fonds ging es Onkel John nie nur um hohe Renditen. Er glaubte, dass sein Erfolg als Fondsmanager daran gemessen würde, ob er es seinen Kunden ermöglichen konnte, ihre Kinder oder Enkel aufs College zu schicken, oder ob sie dank seiner Investmententscheidungen eine Altersvorsorge hatten. Diese Verantwortung nahm er sehr ernst.

In der Geschäftswelt kommt es oft vor, dass die Antriebskraft, die hinter den großen Erfolgen der besten Geschäftsleute steckt, ein nobler Zweck ist. Obwohl viele auch der Wunsch nach dem großen Geld antreibt, beruht der Erfolg vieler anderer doch auf ihren altruistischen Zielen. Obwohl dies oft missverstanden wird, war es Sam Waltons Vision, dass durch die Einführung von Wal-Mart die Verbraucherpreise in den Vereinigten Staaten sinken würden. Seiner Meinung nach würde den US-Bürgern so mehr Geld zur Verfügung stehen, was sich wiederum positiv auf ihr Leben auswirken würde. Henry Fords Ziel war es, der breiten Masse ein Auto zu verkaufen und sich nicht ausschließlich an reiche Kunden zu wenden, wie es all die anderen Autohersteller damals taten. Rose Blumkin, die ursprüngliche Besitzerin des Nebraska Furniture Mart (dem bis dato wahrscheinlich erfolgreichsten Möbelkaufhaus, das sich mittlerweile im Besitz von Berkshire Hathaway befindet), sagte stets, dass sie hübsche Möbel für jedermann erschwinglich machen wollte, um so die Lebensqualität ihrer Kunden zu verbessern. Dieses Konzept »Erfolg durch Altruismus«

wurde von Benjamin Franklin populär gemacht und ist seitdem ein Erfolgsrezept für Unternehmen aller Art.

So führte Onkel Johns frühe Liebe zur Sparsamkeit auf ganz natürliche Weise dazu, dass er seine Gabe, sein Talent, das ihn dazu befähigte, die Gelder seiner Kunden durch Investments in die besten Schnäppchen-Aktien gewinnbringend anzulegen, mit anderen teilen wollte. Onkel Johns Sparsamkeit, sein Talent für die Schnäppchenjagd und die Faszination, die er für Zins und Zinseszins verspürte, waren die perfekten Zutaten, um das Beste aus dem Ratschlag seiner Mutter Vella zu machen: »Wenn du ein Loch findest, musst du es stopfen.« Das Loch war sein Bedürfnis, die Lebensqualität seiner Mitmenschen zu verbessern, indem er sie in ihrem Streben nach finanzieller Sicherheit unterstützte. Und seine Fähigkeit, dieses Loch zu stopfen, erarbeitete er sich in den vielen Jahren, die vergingen, bis er schließlich sein eigenes Unternehmen eröffnen konnte. Als es endlich so weit war, wusste Onkel John bereits, wie er seinen Mitmenschen helfen wollte, und er hielt sich stets an diese Strategie.

Bisher haben wir nur darüber gesprochen, inwiefern Onkel Johns Investmentphilosophie und seine Ansichten und Einstellungen von seinem Vater beeinflusst wurden. Doch das soll nicht heißen, dass seine Mutter keinen Einfluss auf ihn ausgeübt hätte. Tatsächlich hat meine Urgroßmutter Onkel John unglaublich stark beeinflusst, indem sie ihm viele der Tugenden der presbyterianischen Glaubensgemeinschaft und der Unity School mit auf den Weg gab, zu denen unter anderem das Gebot harter Arbeit und der Dienst am Mitmenschen zählten. Wie wichtig es ist, seinen Mitmenschen zu helfen, machte den nachhaltigsten Eindruck auf Onkel John, was seine eigenen Worte erkennen lassen: »Tu etwas, womit du anderen Menschen einen echten Dienst erweist. Damit wirst du

erfolgreich sein. Ich habe Spaß an der Investmentberatung und ich helfe gern anderen Menschen. Ein solches Glücksgefühl erlebt man nicht, wenn man tausende Dollar ausgibt.«

Diejenigen, die Onkel John schon kennen, haben vielleicht seine Begeisterung für das freie Unternehmertum und den freien Willen wiedererkannt. Diese Ideale verdankt er seiner Mutter Vella, die für damalige Verhältnisse sehr frei dachte und über einen seltenen Unternehmergeist verfügte. Sie wollen Beweise? Noch vor 1920 war sie alleine von Winchester nach Texas gereist, um auf der riesigen Kenedy Ranch als Lehrerin zu arbeiten. Vella war auch deshalb außergewöhnlich, weil sie zu den wenigen gehörte, die Anfang des 20. Jahrhunderts im ländlichen Tennessee über einen High-School- und College-Abschluss verfügten. Dies ist für damalige Verhältnisse schon sehr beeindruckend, doch am bemerkenswertesten scheint, dass sie Geld für wohltätige Zwecke sammelte und lange Zeit einen christlichen Missionar in China namens Gam Sin Qua finanziell unterstützte.

In den Augen des jungen John Templeton existierten keine kulturellen oder geographischen Grenzen. Diese Sicht der Dinge lernte er von seiner Mutter, denn sie akzeptierte keine Grenzen und brach mit der Konvention, indem sie im altmodischen Süden des angehenden 20. Jahrhunderts eine junge, gebildete, unabhängige, weit gereiste und unternehmerische Frau war. Dieselben Charakterzüge wurden auch Onkel John und meinem Großvater, die von ihren Eltern niemals gezüchtigt wurden, mit auf den Weg gegeben. Das Wort »Nein« hörten die beiden Kinder niemals von ihren Eltern. Man könnte denken, dass dies die denkbar schlechteste Erziehungsmethode wäre, die zwangsläufig zum Chaos führt. Doch stattdessen brachte die Laisser-faire-Erziehung

meiner Urgroßmutter zwei unglaublich neugierige, intelligente und ehrgeizige Erfolgsmenschen hervor, die stets Großartiges leisteten, egal was sie auch anpackten.

Als wir noch Kinder waren, erzählte uns Onkel John stets, dass Vella ihm und seinem Bruder niemals die komplette Antwort auf ihre Fragen nach dem Wie und Warum gab. Stattdessen fanden sie einen oder zwei Tage später beim Nachhausekommen ein Buch zu eben jenem Thema auf dem Tisch. Ein besonders denkwürdiges Beispiel für die Neugier der beiden Jungs war ihr Interesse an Elektrizität, als sie 11 und 14 Jahre alt waren. Meine Urgroßmutter kam ihnen entgegen und sagte ihnen, dass sie im Speicher Platz gemacht habe, damit die Kinder dort experimentieren könnten. Mein Großvater leitete das Experiment, und so suchten sie sich alle in der Bücherei verfügbaren Bücher zu diesem Thema zusammen, ebenso wie einige elektrische Spulen und anderes Werkzeug, und begannen dann damit, den Strom vom Haus in ihr »Labor« umzulegen. Sie brüsten sich damit, einmal 10.000 Volt nutzbar gemacht und in den kleinen Raum geleitet zu haben. Mein Großvater, der sein Wissen immer praktisch anwenden wollte, machte sich seine neu erworbene Fähigkeit zunutze und verlegte in einigen der Mietshäuser meines Urgroßvaters den Strom für die Mieter. All das mag einem ungewöhnlich erscheinen, und für die damalige Zeit war es das auch, doch für meinen Großvater und Onkel John war es einfach nur ein Teil ihrer Kindheit.

Zu einem anderen bemerkenswerten Beweis der Findigkeit der Jungen kam es, als mein Großvater etwa 10 Jahre alt war und ein komplettes Radio baute. Am späten Nachmittag kamen dann viele der ortsansässigen Farmer, scharten sich um das selbstgebaute Radio der Jungen und hörten zu, obwohl ihnen diese kleine elektrische Kiste, die »Stimmen aus der Luft einfing«, spanisch vorkam.

Da den Kindern, ihrer Neugier und ihrem Ehrgeiz keine Grenzen gesetzt wurden, kam es dazu, dass sich die Jungs alles zutrauten. Die Umleitung von Elektrizität, der Bau von Radios oder der Umbau von Autos waren nur der Anfang. Mit derselben Energie widmeten sich die beiden auch ihrer schulischen Bildung. Als Onkel John in der High School war und sich Gedanken über das College machte, sah er seine weitere akademische Zukunft fernab der Heimat, was mit Sicherheit am Abenteuersinn lag, den seine Mutter ihm vorgelebt hatte, und an der Selbstständigkeit, die sie ihm mit auf den Weg gegeben hatte. Da mein Großvater, der einige Jahre älter war, bereits zu studieren angefangen hatte, zuerst an der Georgia Tech Universität, dann jedoch in Yale, wollte auch Onkel John an einer Eliteuniversität studieren. Glaubt man den Erzählungen, dann fragte mein Großvater als kleiner Junge einmal einen alten Farmer in Winchester, welches seiner Meinung nach das beste College des Landes sei. Der Farmer habe darauf einfach nur geantwortet: »Yale.«

Unter normalen Umständen wäre es für Onkel John kein Problem gewesen, in Yale angenommen zu werden, denn schließlich schrieb er nur Einsen. Doch als er im letzten Jahr an der High School die Zulassungsunterlagen las, stellte er fest, dass es für Schüler der Winchester High School so gut wie unmöglich schien, in Yale angenommen zu werden. An der High School in Winchester wurden nämlich leider nicht die benötigten vier Jahre Mathematik gelehrt. Da er beim Versuch, seine Ziele zu erreichen, noch nie das Wort »Nein« gehört hatte, sprach Onkel John mit dem Direktor seiner Schule. Dieser hörte sich Onkel Johns Dilemma an und sagte ihm, dass er persönlich kein Problem mit einem vierten Jahr Mathematik hätte, jedoch Schüler und ein Lehrer für einen solchen zusätzlichen Kurs fehlten. Für einen Mathematikurs - so erklärte der

Direktor ihm – seien mindestens acht Schüler nötig und natürlich ein Lehrer. Onkel John antwortete: »Kein Problem. Ich werde unterrichten.«

Onkel John fand acht Freunde, die zum Besuch des Kurses bereit waren, und er überredete den Direktor, ihm die Leitung des Kurses zu erlauben. Fortan unterrichtete Onkel John und nahm gleichzeitig als Schüler an dem Kurs teil und bestand die vom Direktor gestellte Prüfung. Gern bemerkte er immer scherzhaft, dass alle seine Schüler bestanden hätten. Indem er den Mathematikurs bestand, nahm er die letzte Hürde zur Zulassung in Yale; er hatte sich nämlich dazu entschieden, die College-Aufnahmeprüfungen nicht wie heute üblich in einer Sitzung (den SATs) abzulegen, sondern hatte sich am Ende eines jeden High-School-Jahres einer Prüfung an der Vanderbilt University in Nashville unterzogen.

Obwohl meine Urgroßmutter stets für Lesestoff sorgte und Wert darauf legte, dass die Kinder selbstständig und selbstsicher waren, machte sie noch auf andere Weise nachhaltig Eindruck auf ihre Kinder: Sie liebte es, zu reisen und sich in immer neue Abenteuer zu stürzen. Als Onkel John etwa 12 und mein Großvater etwa 15 Jahre alt waren, entschied Vella, dass es an der Zeit war, auf Reisen zu gehen. In jenem Sommer bepackten sie also das Auto und gingen für zwei Monate auf Reisen. Da sie den Nordosten der Vereinigten Staaten erkunden wollten, besuchten sie Washington, D.C., Philadelphia und New York. Während der Reise zeltete die Familie oft unterwegs, bereitete das Essen selbst zu und stellte Listen mit all den Orten, Sehenswürdigkeiten und Museen zusammen, die man besuchen wollte. Einige Jahre später nahm Vella die Jungs während des Sommers wieder auf ein zweimonatiges Abenteuer mit, doch dieses Mal waren die Sehenswürdigkeiten westlich des Mississippi an der Reihe,

ebenso wie die Nationalparks und der Pazifik. Diese Abenteuer- und Reiselust blieb Onkel John sein Leben lang erhalten. Als Erwachsener unternahm er selbst viele Reisen mit seinen eigenen Kindern, seinen Nichten und Neffen, darunter auch mein Vater, unter anderem auch nach Europa. Wie er es von seiner Mutter gelernt hatte, ließ auch Onkel John die Kinder vieles entscheiden und übertrug ihnen die Verantwortung. So mussten sie zum Beispiel mit dem Reisegeld haushalten, die Tagestouren planen und die Unterkünfte auswählen. In vielerlei Hinsicht ist die Reiselust Vellas nachhaltigstes Familienvermächtnis, denn es gibt so gut wie niemanden in unserer Familie, der nicht den Wunsch verspürt, möglichst viel von der Welt zu sehen und Abenteuer zu erleben.

Nachdem Onkel John in Yale studiert und sein Rhodes-Stipendium am Balliol College in Oxford abgeschlossen hatte, machten er und ein Freund sich zu einer Reise um die Welt auf, während der sie 35 Nationen besuchten. Wie es sich für einen echten Templeton gehört, war das Budget für die Reise knapp kalkuliert; etwa die Hälfte des Startkapitals von 200 Pfund hatte Onkel John in Oxford beim Poker gewonnen. Das Budget war sehr knapp und so plante Onkel John alles bis ins kleinste Detail, legte die Routen im Voraus fest und bestimmte, wie viel auf jedem Reiseabschnitt ausgegeben werden durfte. Er ging sogar noch einen Schritt weiter und schickte entsprechend berechnete Beträge dorthin, wo sie sich im Laufe ihrer Reise befinden würden, um sicherzugehen, dass sie sich strikt an die Budgetpläne hielten. Während seiner Reisen erlebte Onkel John, wie Geschichte gemacht wurde, denn beim Zwischenstopp in Berlin im Jahr 1936 fanden gerade die Olympischen Spiele statt und John und sein Freund wurden Zeugen der wachsenden Macht der Nationalsozialisten. Die Reise ging weiter, durch Europa,

den Nahen Osten und nach Asien, wo die beiden Indien, China und Japan besuchten. Am interessantesten an dieser Reise ist allerdings nicht Onkel Johns Neugierde und dass er die Initiative ergriff, all das zu sehen, worauf er so erpicht war, sondern vielmehr, was er während der Reise tat. So wie er es bei den früheren Ausflügen mit seiner Mutter kennengelernt hatte, machte Onkel John auch aus seiner ersten eigenen großen Tour ein intensives Lernerlebnis. Er beschäftigte sich mit den verschiedenen Orten und ihrer Geschichte, mit den Menschen und ihren Sitten und Gebräuchen und er ging in viele Museen; tatsächlich war diese Reise für ihn eine Erfahrung, bei der er unglaublich viel lernte. Da er sich schon vor Reiseantritt mit den unterschiedlichen Kulturen, Orten und Menschen beschäftigt hatte, verfügte er am Ende der Reise über einen mehr als soliden Grundstock geopolitischen Wissens.

Dies ist also eine weitere wichtige Station bei dem Versuch, zu verstehen, wie aus Onkel John der Investor wurde, der er letzten Endes war. Bevor mein Onkel die Templeton-Investmentfonds ins Leben rief glaubte man in der Investmentbranche, dass ausschließlich der Kauf von US-Wertpapieren sinnvoll wäre. Da John Templeton aber schon so weit herumgekommen war und aus diesem Grund so einiges über den Rest der Welt wusste, empfand er diese unter US-Investoren weit verbreitete Sicht der Dinge als völligen Unsinn. Doch es gab, je nachdem, wen man gerade fragte, eine ganze Reihe von Gründen, warum dies das vorherrschende Investmentparadigma war. Als Onkel John in Yale studierte, lernte er viele Kommilitonen kennen, die wohlhabend waren und selbst in Aktien investierten. Als mein Onkel sie fragte, warum sie ausschließlich US-Aktien kauften, lautete die Antwort für gewöhnlich: »Die USA sind schließlich das einzige Land, auf das es ankommt.«

Onkel John sagte stets, dass er dieses Verhalten als arrogant und kurzsichtig empfand. In den vielen darauf folgenden Jahren wurden solche Stimmen aus den Reihen der US-Investoren leiser, doch es existieren noch immer Vorurteile gegenüber Investments im Ausland. In den darauf folgenden Jahren wurde argumentiert, dass die Bilanzierungsvorschriften im Ausland unverständlich seien und man aus diesem Grund in US-amerikanische multinationale Unternehmen investierte, um sich so in anderen Ländern finanziell zu engagieren. Alles in allem waren diese auf Vorurteilen basierenden Beweggründe während vieler Jahrzehnte der Laufbahn meines Onkels das vorherrschende Credo. Nicht dass ihn das irgendwie gestört hätte. Glauben Sie mir: Bietet sich ihm die Möglichkeit, auf dem Aktienmarkt von der Dummheit und den Fehleinschätzungen mancher Menschen zu profitieren, dann tut er dies, ohne mit der Wimper zu zucken. Für Onkel John waren Investments in Schnäppchen-Aktien im Ausland einfach nur eine Sache des gesunden Menschenverstandes. Für ihn spielte es keine Rolle, in welchem Land er investierte, ebenso wenig, wie es eine Rolle gespielt hatte, aus welcher New Yorker Gegend das Schlafsofa stammte, das er einst für 5 US-Dollar erstanden hatte. Ihn interessierte nur, ob es sich um ein echtes Schnäppchen handelte.

Heute ist Global Investing gang und gäbe und für sehr viele Investmentfonds-Manager stehen Aktienkäufe in Europa, Asien, Südamerika und dem Rest der Welt auf der Tagesordnung. Wer sich eingehender mit diesen Fonds beschäftigt, sollte nicht überrascht sein, dass es sich bei vielen dieser Fonds um Templeton Funds handelt. Der Punkt ist: Schon in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts, als noch niemand ausländische Wertpapiere kaufte, hatte Onkel John kein Problem damit, in anderen Ländern zu

investieren. Er hatte sich nämlich die Zeit genommen, etwas über das Ausland zu erfahren, und ließ sich nicht von Vorurteilen leiten. Vermutlich war es Anfang der 60er-Jahre noch komplizierter oder eine größere Herausforderung, Informationen über eine Aktie in Japan einzuholen. Aber es war wohl für jemanden, der aus Winchester, Tennessee, stammte, auch eine größere Herausforderung nach Yale zu gehen, statt in eine näher gelegene Schule mit gutem Ruf, wie etwa Vanderbilt.

Die Wahrheit ist, dass Onkel John viel über das Ausland wusste, weil er schon früh gelernt hatte, ohne Rücksicht auf Grenzen nach Wissen zu streben. Unbegründete Voreingenommenheit und Vorurteile führen zu Unwissenheit und Ignoranz, und Ignoranz ist immer und überall ein Handicap. Durch die ständige Wechselwirkung zwischen Onkel Johns Neugierde und dem Wissen, mit dem er diese zu stillen suchte, beschleunigte sich seine Lernkurve im Lauf seines Lebens, was die ihm eigene Klugheit noch einmal steigerte.

Wenn es eine Konstante in Onkel Johns Investment-Karriere gibt, dann ist dies seine Fähigkeit, sich zurückzunehmen und nicht nur instinktiv geschickt und pfiffig, sondern weise zu handeln – obwohl er natürlich durchaus ein ziemlich gewitzter Kerl war. Als Onkel John noch ein kleiner Junge war, sagten Freunde und Bekannte seiner Mutter immer wieder dasselbe über ihn, nämlich dass er »schon alt auf die Welt gekommen« sei. Die Menschen sahen in ihm Charakterzüge, die für jemanden mit so wenig Lebenserfahrung recht ungewöhnlich waren: Eine einzigartige Mischung aus gesundem Menschenverstand und Weisheit. Und genau diese Mischung ermöglichte es ihm, an den Märkten einen kühlen Kopf zu bewahren. Es klingt so simpel: Dank seiner angeborenen Weisheit und Ruhe kann er ganz routiniert