



## Geldanlage

# Modelle für Weisheit

01.06.2024 - Flossbach von Storch

**Was macht eigentlich einen guten Investor aus? Was braucht es, welche Eigenschaften und Kenntnisse? Welche Einstellung? Ein Erklärungsversuch - Charles T. Munger.**

Was ist Weisheit? Die wichtigste Regel lautet, dass wir nichts wirklich wissen können, wenn wir uns lediglich an einzelne Fakten erinnern und die dann bei Bedarf wiedergeben. Wenn die Fakten nicht zusammenhängen, wie ein Gitternetz aus verschiedenen Theorien, sind sie praktisch nicht zu gebrauchen. Stattdessen müssen Sie Modelle im Kopf haben, die sie mit Ihrem Wissen und Ihren Erfahrungen abgleichen.

In der Schule versuchen viele Schülerinnen und Schüler, die Anforderungen zu erfüllen, indem sie die Inhalte ganz einfach auswendig erlernen. Sie werden damit scheitern – nicht nur in der Schule, sondern auch im Leben. Wir müssen unser Wissen verknüpfen und damit letztlich auch anwenden können.

Und wir müssen über mehrere Modelle verfügen. Denn wenn wir nur eines haben oder zwei, werden wir höchstwahrscheinlich versuchen, uns die Realität so lange zurecht zu biegen, bis sie in eines unserer zwei Modelle passt – oder wir das zumindest glauben. Die menschliche Psyche arbeitet nun mal so.



## Ein Hammer, lauter Nägel ... falsch!

Im Grunde genommen lässt sich das mit einem Chiropraktiker vergleichen, der meint, auf alle Probleme gäbe es immer die gleiche Lösung. Es gibt ein altes Sprichwort: „Wer als Werkzeug nur einen Hammer hat, sieht in jedem Problem nur einen Nagel“. Nicht anders denkt und handelt der Chiropraktiker. Das ist eine katastrophale Art sich in der Welt zurechtfinden zu wollen!

Sie brauchen vielmehr verschiedene Modelle, aus verschiedenen Disziplinen. Die Weisheit der Welt ist schließlich nicht in einer kleinen akademischen Abteilung zu finden. Deshalb sind auch viele Poesie-Professoren nicht unbedingt weise – sie verfügen über zu wenige Modelle. Anders ausgedrückt: Wer die Welt verstehen will, muss interdisziplinär denken.

Der ein oder andere wird jetzt sagen: „Mein Gott, das ist mir jetzt schon viel zu kompliziert.“ Ist es in Wahrheit nicht. Lassen Sie sich also nicht entmutigen. Etwa 80 oder 90 Modelle decken 90 Prozent des relevanten Wissens ab und machen Sie zu einer sehr klugen Person. Nur wenige Modelle davon sind wirklich kompliziert.

## Wissen ist nicht besonders schwer

Allen voran ist da die Mathematik. Natürlich sollten wir uns mit Zahlen und Mengen auskennen, die Grundrechenarten beherrschen. Das nützlichste Modell aus dem Bereich Mathematik sind, nach der Zinseszins-Rechnung, die Permutationen und Kombinationen. Zu meiner Zeit wurde das im zweiten Jahr an der High School gelehrt. Eigentlich ganz einfache Algebra. Die beiden Mathematiker Blaise Pascal und Pierre de Fermat haben das im Laufe eines Jahres ausgearbeitet, beiläufig in einer Reihe von Briefen.

Es ist nicht schwer zu lernen. Schwer ist nur, es so zu verinnerlichen, dass wir es jeden Tag anwenden – routinemäßig. Das System von Fermat und Pascal ist eines der anschaulichsten Modelle, wie die Welt funktioniert. Eine fundamentale Wahrheit. Deswegen brauchen wir dieses Modell.

Viele Bildungseinrichtungen, wenngleich nicht annähernd genug, haben das erkannt. An der Harvard Business School beispielsweise zählt der Entscheidungsbaum zu den wichtigsten Instrumenten. Man nehme Highschool-Algebra und wende sie auf die Probleme des täglichen Lebens an. Die Studenten lieben es – und sind erstaunt, wie nützlich High-School-Algebra in Wahrheit ist.

## Wir müssen trainieren, um das Potenzial ausschöpfen zu können

Die einzige Hürde: Die Anwendung ist nicht intuitiv. Es geht nicht von selbst. Warum? Wer etwas von Elementarpsychologie versteht, der weiß, dass das neuronale Netzwerk des Gehirns relativ grobmaschig ist – und damit nicht Fermat/Pascal-kompatibel. Es enthält Elemente des Modells, aber das reicht nicht aus. Wir müssen also lernen, diese sehr elementare Mathematik auch zu gebrauchen, sie anzuwenden. So wie ein Golfspieler lernen muss, den Schläger richtig zu halten und zu schwingen, um sein volles Potenzial



auszuschöpfen. Auf den natürlichen Schwung kann er sich nicht verlassen.

Wenn uns das nicht gelingt, gehen wir durch die Welt wie ein Einbeiniger, der an einem Wettbewerb teilnimmt, bei dem es darum geht, anderen in den Allerwertesten zu treten. Lernen wir es nicht, verschaffen wir allen anderen einen gewaltigen Vorteil! Buffett, mein Kollege, mit dem ich seit vielen Jahren zusammenarbeite, hat diesen Vorteil. Er denkt in Entscheidungsbäumen, ganz automatisch.

Natürlich muss man sich auch mit Buchhaltung auskennen. Es ist die Sprache des Geschäftslebens. Eine sehr wichtige Sache, auch zivilisatorisch. Meines Wissens finden sich die Ursprünge in Venedig, der einst großen Handelsmacht am Mittelmeer. Die doppelte Buchhaltung war jedoch eine höllische Erfindung. Und sie ist nicht schwer zu verstehen.

Aber man muss genug darüber wissen, um seine Grenzen zu erkennen. Die Buchhaltung ist zwar der Ausgangspunkt, letztlich aber nur eine grobe Annäherung. Es ist auch nicht besonders schwer, ihre Grenzen zu verstehen. So ist es beispielsweise nachvollziehbar, dass ein Fabrikant die Nutzungsdauer seiner Maschinen schätzen muss. Ebenso offensichtlich ist aber, dass der Abschreibungssatz nicht zwingend der Realität entspricht.

Eine meiner Lieblingsgeschichten zur Begrenztheit der Buchhaltung handelt von einem Geschäftsmann namens Carl Braun. Braun hatte die CF Braun Engineering Company gegründet. Er entwarf und baute Ölraffinerien – was eine komplizierte Angelegenheit war und immer noch ist. Trotzdem gelang ihm stets, pünktlich und in sehr guter Qualität zu liefern, ohne sich in die Luft zu jagen. In seinem Metier ist das eine Kunst.

Da Braun ein gründlicher Deutscher war, hatte er durchaus eine Reihe von Macken. Eine davon war, dass er nichts von der Standard-Buchhaltung, wie sie in seinem Gewerbe angewandt wurde, hielt. Er sagte, in dieser Form sei sie töricht. Also setzte er alle seine Buchhalter auf die Straße, nahm seine Ingenieure beiseite und sagte zu ihnen: „Ab jetzt machen wir unser eigenes System.“ Und es funktionierte. Es war effektiv. Braun war ein überaus eigenwilliger und talentierter Mann. Er wusste um die Bedeutung der Buchführung und kannte ebenso ihre Grenzen.

## Merken Sie sich die fünf Ws

Er hatte noch eine weitere wichtige Regel, ein Modell, aus der Psychologie. Wer an Weisheit interessiert ist, sollte es sich zu eigen machen, so wie die elementare Mathematik der Permutationen und Kombinationen. Diese Regel galt für die Kommunikation innerhalb seiner Firma, er nannte sie die fünf Ws.

Wenn irgendjemand einen Brief oder eine Anweisung schrieb oder einen Arbeitsauftrag erteilte, musste er sagen, wer was wo wann und warum tun sollte. Wer das nicht tat, drohte gefeuert zu werden. Spätestens wenn er es zweimal nicht tat ...

Sie fragen sich vermutlich, warum das wichtig ist? So wie Sie strukturierter und damit besser denken, wenn Sie Ihr Wissen in verschiedenen Modellen anordnen, die im Grunde genommen Antworten auf die Frage nach dem Warum geben, so werden Menschen Sie besser verstehen, wenn sie ihnen die W-Fragen



beantworten. Sie werden ihr Anliegen für wichtiger erachten und sich deshalb eher daranhalten. Selbst wenn sie die dahinter liegenden Gründe nicht verstehen, werden sie eher bereit sein mitzumachen.

Es gibt also eine eiserne Regel, die wir befolgen sollten, um Weisheit zu erlangen: Beantworten Sie ihren Mitmenschen die Ws. Selbst wenn die Antworten offensichtlich sind, geben Sie sie. Und behalten Sie sich das bei.

**Charles Thomas Munger (1924-1923)** war ein amerikanischer Investor, Geschäftsmann und Philanthrop. Er war stellvertretender Vorsitzender von Berkshire Hathaway und Warren Buffetts enger Vertrauter. Wie Buffett wurde Munger in Omaha, Nebraska geboren, wenngleich ein paar Jahre früher, am 1. Januar 1924. Nach einem Studium an der University of Michigan wurde er zu Zeiten des Zweiten Weltkriegs Meteorologe bei der US-Army. Im Jahr 1948 machte er seinen Abschluss an der Harvard Law School. Elf Jahre später lernte er Warren Buffett auf einer Dinnerparty kennen. Beide gelten vielen Anlegern weltweit als Vorbild. Der vorliegende Beitrag ist ein kleiner Ausschnitt aus einer Rede „Charlys“ vor der USC Business School, den er uns 2020 für unser Magazin „Position“ autorisiert hat.



## Über die verfassende Person Flossbach von Storch

### RECHTLICHER HINWEIS

#### **Diese Veröffentlichung dient unter anderem als Werbemitteilung.**

Die in dieser Veröffentlichung enthaltenen Informationen und zum Ausdruck gebrachten Meinungen geben die Einschätzungen von Flossbach von Storch zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wieder und können sich jederzeit ohne vorherige Ankündigung ändern. Angaben zu in die Zukunft gerichteten Aussagen spiegeln die Zukunftserwartung von Flossbach von Storch wider, können aber erheblich von den tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnissen abweichen. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann keine Gewähr übernommen werden. Der Wert jedes Investments kann sinken oder steigen und Sie erhalten möglicherweise nicht den investierten Geldbetrag zurück.

Mit dieser Veröffentlichung wird kein Angebot zum Verkauf, Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren oder sonstigen Titeln unterbreitet. Die enthaltenen Informationen und Einschätzungen stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Sie ersetzen unter anderem keine individuelle Anlageberatung.

Diese Veröffentlichung unterliegt urheber-, marken- und gewerblichen Schutzrechten. Eine Vervielfältigung, Verbreitung, Bereithaltung zum Abruf oder Online-Zugänglichmachung (Übernahme in andere Webseite) der Veröffentlichung ganz oder teilweise, in veränderter oder unveränderter Form ist nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung von Flossbach von Storch zulässig.

#### **Angaben zu historischen Wertentwicklungen sind kein Indikator für zukünftige Wertentwicklungen.**

© 2024 Flossbach von Storch. Alle Rechte vorbehalten.