

AYA JAFF

Das
Einmaleins
der Börse
von Silicon-
Valley-Ikone
Aya Jaff

**MONEY
MAKERS**

WIE DU DIE BÖRSE
FÜR DICH ENTDECKEN
KANNST

FRV

© des Titels »Moneymakers« von Aya Jaff (ISBN 978-3-95972-022-9)
2020 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

1. WARUM MICH DIE FINANZWELT SO INTERESSIERT

»Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist.«

Henry Ford

Zugegeben: Zahlen waren früher nie so meine Stärke. Ich erinnere mich nicht gerne an den Matheunterricht an meiner Schule zurück. Das liegt nicht daran, dass ich die Lehrer nicht mochte oder sie nicht gut genug waren oder ich Angst im Unterricht gehabt hätte – nein, es war schlicht und ergreifend die »Wahrheit«, der ich nicht ins Auge blicken wollte. Um höhere Mathematik zu verstehen, hätte ich mich nämlich von früh bis spät an meinen Schreibtisch setzen, alle Bücher zu dem Thema durcharbeiten und die Übungen gewissenhaft lösen müssen – und das am besten das ganze Jahr durch und nicht erst kurz vor der Prüfung. Aber nein, das wollte ich einfach nicht. So saß ich immer wieder vollkommen überfordert vor der grünen Tafel und ließ mir zum wiederholten Male von meinem Mathelehrer einen Sachverhalt erklären, den meine Mitschüler anscheinend schon durchblickt hat-

ten. Ich nickte dann. Nicht immer hieß das, dass ich wirklich verstanden hatte, worauf mein Lehrer hinauswollte. Nein, ich tat das eher in der Hoffnung, dass er mich in Ruhe lassen würde.

Natürlich gab es auch Lichtblicke in meiner mathematischen Schullaufbahn. Schließlich musste ich das eine oder andere doch beherrschen, um zum Abitur zugelassen zu werden. An diese Aha-Momente erinnere ich mich wirklich gerne zurück. Jedes Mal wurde mir bewusst, wie mächtig diese Formeln im Schulbuch eigentlich waren, wie oft der Erfinder wahrscheinlich gescheitert war, bis er die perfekte Gleichung gefunden hatte, und vor allem auch, wie viel Fantasie und Vorstellungskraft es gebraucht hatte, um überhaupt auf die Problemstellung zu kommen.

Falls du dich jemals in derselben Lage wiedergefunden hast oder dich teilweise immer noch so fühlst: willkommen im Club!

Jedes Mal, wenn ich Hollywoodfilme, die im Finanzbereich spielten, angeschaut habe, wurde mir klar: Diese Männer hatten neben ihrem Geschlecht noch etwas gemeinsam – nämlich ein Geschick für Zahlen und das Verständnis der Zusammenhänge. Und ich wusste: Niemals würde ich einer von ihnen sein. Zu schlecht war ich im Umgang mit Zahlen, und ich wies zu wenige Qualitäten auf, die ich hätte anbieten und mir zunutze machen können. Ich war schließlich an keiner Eliteuniversität wie Harvard, Princeton oder Yale. Meine Eltern waren keine Millionäre mit erstklassigen Kontakten zu bedeutenden Unternehmen, und ich hatte auch keine Hobbys wie Golfen, Tennis & Co., die mich kulturell mit der High Society verbunden hätten.

Trotzdem stellte ich mir gerne vor, wie toll es wäre, ebenfalls im finanziellen Überfluss zu leben, schöne Kleider zu tragen und so herumzulaufen, als ob einem die Welt gehörte. So wurden schließlich die Aktionäre an der Wall Street in den Filmen dargestellt.

Plötzlich fanden sich Sätze wie »Greed is good« (Gier ist gut) auf Postern oder als Desktophintergrund und wurden zum Mantra vieler Leute, die bestrebt waren, zu dieser Gruppe von Menschen zu gehören. Die waren nicht nur cool, weil sie schöne Uhren besaßen und hübsche Frauen an ihrer Seite hatten. Nein, das, was sie so cool machte, war ihre kurzsichtige Art, so viel Geld wie nur möglich innerhalb kürzester Zeit zu machen und sich zudem damit zu rühmen, dass sie durch Täuschung hart arbeitende Leute um ihr Geld gebracht hatten. Solche Szenen wurden in den Filmen gekonnt mit bekannten Pop-Songs unterstrichen, und die Rollen der Arroganten und Erfolgreichen durften Hollywood-Sweethearts wie Leonardo DiCaprio übernehmen.

Kein Wunder also, dass einige so werden wollten wie die Charaktere im Film. Und das Vorgehen wurde auch oft als einziger Weg zu finanziellem Erfolg dargestellt. Wer erfolgreich sein will, muss so habgierig, arrogant und skrupellos sein wie diese bösen Aktionäre. Wer nicht so sein möchte, wird arm bleiben, aber immerhin seine Menschlichkeit bewahren und für immer den Kapitalismus verachten.

Diskussionen mit Freunden nach solchen Filmen haben mir gezeigt, welche Emotionen diese zwei Positionen hervorrufen können. Die einen werden sofort unsympathisch, sobald sie das kapitalistische System auch nur im Geringsten verteidigen, und die anderen fangen auf einmal an, »an das Herz zu appellieren« und sich selbst damit zu rühmen, schon immer eine schlechte Meinung von Geld gehabt zu haben und deshalb auch keinen besser bezahlten Job anzustreben. Denn Geld verdirbt den Charakter.

Doch diese Filme kratzen nur an der Oberfläche des Ganzen und schaffen es nicht, einen tieferen Einstieg in das Thema Finanzen zu geben. Wie soll das auch in weniger als zwei Stunden auf höchstem Entertainment-Niveau zu schaffen sein?

2. SCHWARZE SCHAFE

UND ERLERNT

HILFLOSIGKEIT

Es gibt sie immer und es gibt sie überall – die schwarzen Schafe. Diejenigen, die alles vermässeln, übertreiben und ihre Grenzen einfach nicht kennen. Es gibt sie in jeder Branche, also auch in der Finanzwelt. Ich will das gar nicht schönreden. Natürlich gibt es einen Grund dafür, dass die Finanzwelt vielen Menschen so unsympathisch, manipulativ und generell »böse« erscheint. Warum das so ist, möchte ich in diesem Kapitel erklären.

Mir ist wichtig, in diesem Buch nicht den Eindruck zu vermitteln, dass alles toll ist, was in der Börsenwelt geschieht. Es geht darum, sich ganz offen mit der Vergangenheit zu befassen. Ich möchte meinen Teil dazu beitragen, dass sich Fehler nicht wiederholen. Dieser Rückblick hilft nicht nur, das ganze System besser zu verstehen und erste Grundbegriffe in diesem Zusammenhang kennenzulernen, sondern entkräftet hoffentlich auch Vorurteile, die viele heute ganz unbewusst in Diskussionen mit Freunden und Familie oder bei persönlichen Lebensentscheidungen miteinfließen lassen und die verhindern, verantwortungsvoll mit seinem Vermögen umzugehen. Wir werden uns in diesem Zusammen-

hang auch mit unserer eigenen Persönlichkeit befassen und prüfen, wie wir selbst eine positive Veränderung schaffen können.

Mir scheint, dass viele Menschen eine sehr emotionale Beziehung zu Geld haben. Sie denken, dass Geld den Charakter verdirbt, reiche Leute sich ganz bewusst gegen sie verschworen haben und es keine Möglichkeit gibt, aus diesem System zu entfliehen, da sie schlichtweg zu dumm sind, um die Fallen zu durchschauen. Das klingt fast so, als wären sie ihrer eigenen Freiheit beraubt. Zugegeben, die Wahrscheinlichkeit, Millionär zu werden, ist nicht sehr hoch, aber das muss nicht heißen, dass man in seinem Leben nicht Verbesserungen durchführen kann, die die tägliche Existenz vereinfachen. Hoffnung auf ein besseres Leben ist ja ein wichtiger Motor für viele Menschen. Es ist der Grund, jeden Morgen aufzustehen und zur Arbeit zu gehen, die Kinder zur Schule zu schicken und sich mit neuen Themen und Orten zu beschäftigen.

Problematisch wird es, wenn Menschen davon ausgehen, dass sie die Fähigkeit, ihr Leben zum Besseren wenden zu können, verloren haben. Sie sind dann davon überzeugt, dass sie selbst für ihre Lage verantwortlich sind, und aufgrund ihrer negativen Erfahrung mit einer Sache (zum Beispiel im Umgang mit Geld) haben sie letztlich keine Motivation mehr, diese Lage überhaupt zu verändern. Viele Leute, ich möchte mich hier nicht ausschließen, sind davon betroffen und merken es häufig nicht. Dies kann auch zu Depressionen führen – der Betroffene fühlt sich hilflos, machtlos, hat keine Hoffnung. Es geht sogar so weit, dass eine Person, wenn ihr irgendetwas Schlechtes zustößt, nicht einmal mehr den Versuch unternimmt, die Situation zu verbessern. So stark ist die Überzeugung, dass es keine Hilfe gibt, und die Akzeptanz dieser Lage. Eigentlich unglaublich, dass man sich selbst in so eine missliche Lage im Leben bringen kann.

3. WAS IST DAS

EIGENTLICH – BANKEN,

BÖRSE, TRADING?

Ich möchte dir aber nicht nur das Fachliche rund um Aktien erklären, sondern auch etwas über die Geschichte und das ganze System erzählen, das unsere Finanzwelt heute kontrolliert. So dunkel die Geschichte des Geldes auch sein mag, so faszinierend, wichtig und relevant ist das Verständnis von dessen Funktion in unserem Leben. Warum misstrauen wir Banken so sehr, warum »redet man nicht über Geld«, warum sind alle Fondsmanager Schweine? All das sind hoch emotionalisierte, negative Meinungen, die die breite Masse zu teilen scheint und die im folgenden Kapitel angegangen werden sollen. Ich möchte dir helfen, deine vielleicht etwas voreilig übernommene Meinung (egal ob nun positiv oder negativ) über die Finanzwelt schrittweise zu überprüfen und dann selbst zu entscheiden, wie und was du über das Thema denkst. Schließlich hat jeder Bereich seine guten und schlechten Seiten.

Angebot und Nachfrage

Am besten fangen wir wirklich ganz von vorne an, vielleicht an einem Punkt, der dir sogar bekannt vorkommt, weil du in der Schule schon einmal davon gehört hast: das große Thema Angebot und Nachfrage. Die zwei Marktkräfte, die wirklich alles in der Welt bestimmen.

Achtung, Achtung



Am Anfang sind die vielen neuen Begriffe natürlich noch total verwirrend – ganz normal. Als Einstiegshilfe habe ich dir in Kapitel 10 häufig verwendete Begriffe gebündelt zusammengestellt. Wenn dir also etwas unterkommt, das du noch nicht kennst, spring einfach dahin und schau dort nach. Übrigens: Zur besseren Orientierung sind die Begriffe in drei Schwierigkeitsstufen unterteilt: Basics, Intermediate und Expert.

Gedankenexperiment: Das Land ohne Bananen

Du wirst innerhalb von vier Minuten das Thema Angebot und Nachfrage verstehen. Versprochen. Ich werde es an einem sehr leichten Beispiel erklären.

Stell dir vor, es gibt ein Land, in dem es aus uns unbekanntem Gründen keine Bananen gibt. Nicht eine einzige wird in Supermärkten verkauft, an Obstständen in der Stadt angeboten oder in Cafés in Kuchen verarbeitet. Doch die Bewohner hören von ihren Freunden im Ausland wie gut Bananen schmecken, und lesen in

Büchern, wie vielseitig man sie verwenden kann. Dass es keine Bananen in ihrem eigenen Land gibt, macht die Leute sehr traurig und so verlangen sie lauthals nach dieser Frucht.

Ein sehr schlauer Supermarkt-Besitzer aus dem Ausland, wo es viele Bananen zu günstigen Preisen gibt, hört diese Rufe und entscheidet sich dazu, dieser Nachfrage nachzugehen. Er importiert nun ganz viele Bananen aus dem Nachbarland in das Land ohne Bananen und verkauft diese in seinem Supermarkt. Die Leute sind super glücklich und kaufen alsbald nur noch in seinem Supermarkt Bananen ein. Es bilden sich sehr lange Schlangen vor der Kasse und die Leute rennen jeden Morgen seinen Laden

I sell ice in the winter,
I sell fire in hell,
I am a hustler baby,
I'll sell water to a well.

Jay-Z

ein, nicht jeder bekommt am Ende des Tages jedoch seine gewünschten Bananen, weil das Angebot zu knapp ist und der Geschäftsmann auch irgendwann den Laden schließen muss. Das macht die Kunden traurig und viele gehen ohne Bananen nach Hause. Eine clevere Geschäftsfrau sieht, wie gut es dem Bananenverkäufer geht, und entscheidet sich aus diesem Grund nun ebenfalls dazu, Bananen zu importieren und an ihrem Stand zu verkaufen. Dank dieses Angebots halbiert sich die Schlange vor dem Supermarkt und alle Leute können problemlos Bananen an beiden Orten erwerben. Die Schlangen sind zwar immer noch sehr lang, doch nun können zumindest alle Leute versorgt werden. Ein dritter und ein vierter Geschäftsmann beschließen schließlich ebenfalls, Bananen zu verkaufen. Die Schlangen werden nun immer kürzer. Es kommen weitere Anbieter dazu, so-

dass die Leute bald gar nicht mehr anstehen müssen und sofort eine Banane kaufen können. Ein sehr bekannter Wirtschaftswissenschaftler namens Adam Smith nannte dieses Prinzip schon im 18. Jahrhundert »die unsichtbare Hand«: Wenn jeder sich ums eigene Wohl kümmert, dann kriegen alle, was sie wollen oder brauchen.

Irgendwann gibt es aber zu viele Läden. Interessant ist nun, was als Nächstes passiert: Da die Nachfrage gleich ist oder sogar sinkt, weil alle schon genug Bananen haben, das Angebot an Bananen aber mittlerweile sehr groß, bleiben in einigen Läden Bananen übrig bzw. die Käufer weg. Eine Folge davon ist, dass sich Angebot und Nachfrage nun wieder ausbalancieren müssen. Dies bedeutet, dass sich ein paar Läden aufgrund fehlender Kundenschaft nicht mehr auf dem Markt behaupten können und pleitegehen. Dies passiert so lange, bis das Angebot wieder etwa genau die Nachfrage bedienen kann.

Du hast es geschafft. Wenn du diesem Beispiel folgen konntest, hast du das Prinzip von Angebot und Nachfrage verstanden und hast die Konsequenzen von Nachfrageüberschuss (wie am Anfang) und Angebotsüberhang (wie am Ende) erkannt.



Moneymaker: Adam Smith und die unsichtbare Hand

Gerade hast du das Prinzip Angebot und Nachfrage kennengelernt. Dabei ging es vor allem darum, dass sich diese zwei Kräfte immer wieder ausbalancieren müssen, sodass es genügend Nachfrager zum Angebot gibt und jeder im Markt bedient werden kann. Doch wie funktioniert dieses Ausbalancieren genau? Zählt jemand die Kunden und rechnet aus, ob es genügend Bananen an dem Tag gibt? Das wäre wohl etwas aufwendig. So kam es, dass sich ein Mann einmal sehr intensiv mit dem Thema auseinander-

gesetzt hat, um diesen Prozess besser zu verstehen. Um diesen Mann und dessen Theorie geht es jetzt.

Am 16. Juni 1723 wurde ein Kind in Kircaldy in Schottland¹ geboren, das zwei Jahrhunderte später als Vater der Nationalökonomie und Wegbereiter der liberalen Wirtschaftslehre gelten soll. Mit seinem 800-Seiten-Wälzer *Der Wohlstand der Nationen* legte er 1776 den Grundstein der klassischen Ökonomie. In einer Zeit, in der Monarchen Gold und Silber horteten und willkürlich die Regeln des Warenverkehrs bestimmten, machte Smith sich Gedanken über den Geldmarkt, über Angebot und Nachfrage. Sein Ideal? Ein freier Handel, der nicht durch den Staat gesteuert wird. Wie? Staat und Wirtschaft hängen zusammen? Das war nicht immer so und es gibt viele Theorien dazu, in welchem Maß sie einander beeinflussen sollen.

Smith ist vor allem für seine Theorie der unsichtbaren Hand bekannt. Er glaubte nämlich, dass »sobald jeder an sich selbst denkt, so an alle gedacht ist«. Wieso? Wenn jeder an sich denkt, denkt jeder an seinen eigenen Nutzen. Smith war der Überzeugung, dass dieses Verhalten allein schon dazu führt, ein Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage zu schaffen. Der Staat müsste sich also nicht einmischen und es gäbe einen sogenannten »freien Markt«, der von einer »unsichtbaren Hand« geführt wird. Die unsichtbare Hand würde zum Beispiel für niedrige Preise und ein buntes Angebot sorgen. Smith stellte sich mit seinen Ideen gegen die in seiner Zeit vorherrschende Strömung des sogenannten Merkantilismus.

Der Merkantilismus gilt als typische Wirtschaftsform zu Zeiten des Absolutismus, also zu Zeiten der Könige. Vorrangiges Ziel war es, den Reichtum der herrschenden Fürsten zu vergrößern. Wer ein großes Land mit vielen Prunkbauten zu regieren hat, muss sich auch verteidigen und organisieren können.

Aber woher soll das ganze Geld für diese Dinge kommen? Ganz einfach: Man muss es schaffen, dass mehr Geld bzw. zu dieser Zeit Gold ins Land fließt. Und wofür kriegt man Gold? Natürlich für Fertigprodukte. Also hat man versucht, so viele Produkte wie nur möglich an das Ausland zu verkaufen, das heißt zu exportieren. Importiert wurden dagegen nur die Rohstoffe, aber niemals die Fertigwaren, durch deren Herstellung sich am meisten Geld verdienen ließ. Die Produkte aus dem Ausland wurden zunehmend unattraktiv, weil sie viel teurer waren. Aber wie wurden sie teurer?

Du musst wissen, dass es damals wie auch heute Zölle gab, die genau bestimmten, wie viel mehr man für ein Produkt aus dem Ausland zahlen musste. Jedes Land hatte seine eigenen Zollbestimmungen. Der Produzent oder Händler zahlte diesen Extrabetrag, also Zoll, um ein weiteres Publikum für sein Produkt ansprechen zu dürfen und dieses beispielsweise neben den Inlandsprodukten im Laden positionieren zu können. Der Preis war hier dann nicht mehr durch Angebot und Nachfrage bestimmt, sondern auch durch Export- und Importzölle. Das heißt, der Käse aus dem Ausland war zum Beispiel viermal teurer als der Käse aus dem eigenen Land. Das führte dazu, dass die Käufer nur noch Produkte aus dem Inland kauften. Der Merkantilismus schlussfolgerte daraus, dass die Gewinne einer Nation mit Verlusten einer anderen Nation einhergingen.

Hier würde Adam Smith laut widersprechen. Er war der Meinung, dass der freie Handel allen Teilnehmern nutzen und demnach auch eine Win-win-Situation für alle Beteiligten herbeiführen könne. Also wollte er die Welt nicht mehr wie die Merkantilisten sehen und die Märkte öffnen. Daraus würde dann ein sich selbst regulierender Markt entstehen, hoffte er.² Smith definierte das Aufgabenfeld des Staates neu. Eingreifen sollte der Staat in

die Bereiche innere und äußere Sicherheit, Justiz, Bildung, Kommunikations- und Verkehrsinfrastruktur. Hierbei sollte er jedoch nur für die Rahmenbedingungen sorgen und nicht zu regulierend eingreifen.

Laut Smith brauchte die Wirtschaft den Staat nicht zwingend. Er sah vielmehr den Egoismus der Individuen als treibende Kraft der Wirtschaft an. Er war davon überzeugt, dass der Mensch schon von Natur so veranlagt war, eigennützig zu handeln und nur für seinen persönlichen Nutzen zu arbeiten. Wenn jeder aber an sich denken würde, wäre an alle gedacht, und das würde dem Staat selbst zugutekommen und die gesamte Wirtschaft wohlhabender machen.³

Als das Werk *Wohlstand der Nationen* 1776 auf den Markt kam, war das Buch noch so dick, dass seine Verleger es in zwei Bände aufteilen mussten. Trotz fehlendem Stichwortverzeichnis und Vorwort wurde das Buch schnell zum Bestseller. Fünf Auflagen erschienen noch zu Smiths Lebzeiten und machten ihn sehr vermögend, denn günstig war das Werk nicht: Die erste Auflage kam zum Preis von 1 Pfund und 16 Schillinge in die Läden. Umgerechnet in heutige Preise wären das etwa 143 Euro. Die zweite Auflage, die 1778 erschien, war dann – aufgrund der hohen Nachfrage – schon um 16 Prozent teurer.⁴ Die Industrielle Revolution erlebte Smith nicht mehr, er starb 1790 im Alter von 67 Jahren. Seine Ideen läuteten jedoch ein Zeitalter des Liberalismus ein, welches für die nächsten 100 Jahre das Wirtschaftsgeschehen in Europa bestimmen sollte.

Why you
procrastinate girl;
you got a lot, but
you just waste all
yours.

Azealia Banks