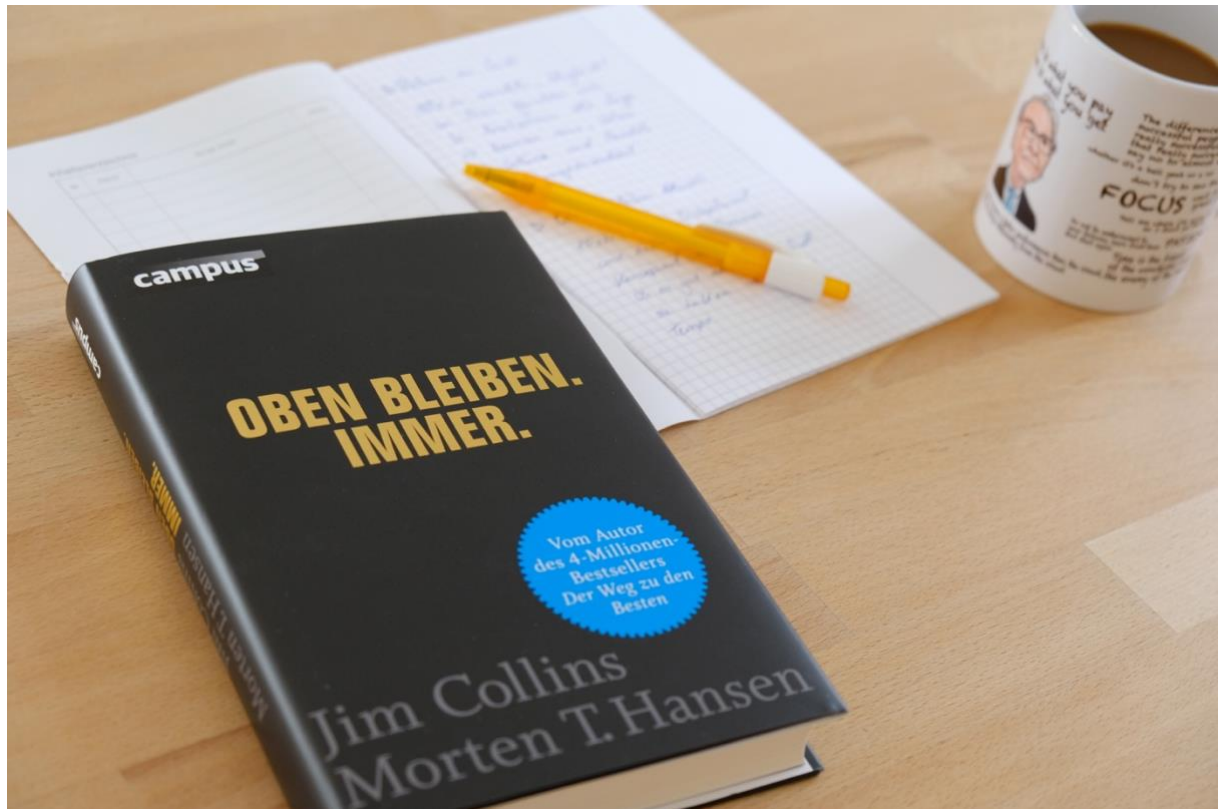




Buchzusammenfassung: Oben Bleiben. Immer.

von Jim Collins

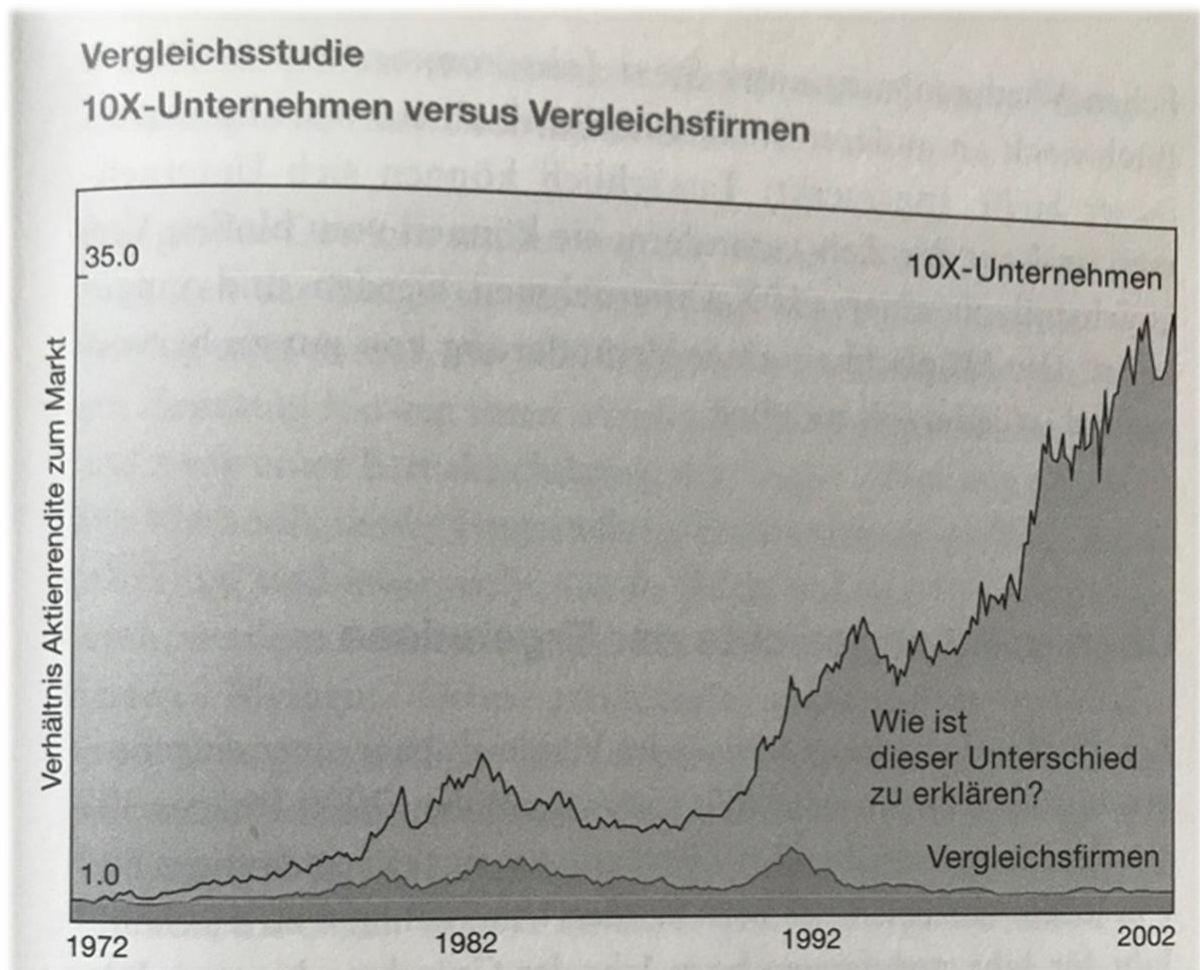




Bist du Scott oder Amundsen?! Wie wir aus den Erfahrungen vom Südpol erfolgreich an der Börse werden.

Bist du Scott oder Amundsen?! Kannst du diese Frage beantworten, steigen deine Chancen, an der Börse richtig erfolgreich zu sein.

Jim Collins hat in seinem Buch „Oben bleiben. Immer“ untersucht, was überdurchschnittlich erfolgreiche Unternehmen von ihren nicht erfolgreichen Wettbewerbern unterscheidet. Dabei stellt er fest, dass wir aus der Eroberung des Südpols im Jahre 1911 viel über gute und schlechte Unternehmensführung lernen können.



Unternehmen die den Prinzipien von Amundsen folgen erzielen hohe Überrenditen



Amundsen und Scott auf dem Weg zum Südpol

1911 machten sich zwei Abenteurer gleichzeitig auf den Weg, um den Südpol zu erobern. Roald Amundsen und Robert Falcon Scott. Amundsen führte sein Team zum Sieg und wieder sicher nach Hause. Scott erreichte den Südpol einen Monat nach Amundsen. Auf dem Rückweg starben Scott und sein Team.

Was machte den Unterschied zwischen den beiden Teams aus? Beide hatten mit ähnlichen Bedingungen zu kämpfen! Wie konnte es zu diesem tragischen Unterschied im Ausgang kommen? War es einfach Glück oder Pech? Definitiv Nein!!

Amundsen und Scott organisierten, führten und bereiteten ihre Expeditionen unterschiedlich vor. Das Interessante ist, dass dieser Unterschied 1:1 in die Führung von Unternehmen übertragbar ist. Wenn wir in eine Firma investieren, die ihre Geschicke wie Amundsen leitet, dann haben wir sehr gute Chancen, mit dieser Firma und ihrer Aktie hohe Renditen zu erzielen.

Was machte Amundsen besser als Scott?

Setze auf Bewährtes

Amundsen bereitete sich über Jahre auf die Arktis-Expedition vor. So verbrachte er einige Zeit mit den Inuit und beobachtete deren Verhaltensweisen. Die Inuit bewegen sich langsam und gleichmäßig. Das verhindert unnötigen Schweiß, der gefrieren kann. Für die Fortbewegung verwenden sie Hundeschlitten. So setzte Amundsen auf diese Methoden.

Was machte Scott? Er verwendete für den Transport Ponys. Die Ponys kamen mit den Bedingungen der Arktis nicht zurecht und starben nach wenigen Tagen. Zusätzlich verwendete Scott motorisierte Schlitten, die unter den harten Bedingungen der Arktis nicht erprobt waren. Diese gaben ebenfalls nach wenigen Tagen ihren Dienst auf. Dadurch mussten Scott und sein Team ihre Schlitten bereits nach wenigen Tagen selbst ziehen.

Produktive Paranoia

Amundsen rechnete immer damit, dass etwas schief gehen kann und traf Vorbereitungen dafür. So nahm Amundsen drei Messgeräte zum Messen der Höhen mit. Scott bekam einen Tobsuchtsanfall als sein einziges Messgerät auf dem Boden zerschellte... Amundsen markierte seine Vorratslager mit mehreren Fahnen im Abstand von einigen Meilen. So konnte er diese finden, falls er in einen Schneesturm geriet oder vom Kurs abkam. Scott markierte seine Lager mit einer einzigen schwarzen Fahne. Er starb mit den letzten zwei Mitgliedern seines Teams in einem Zelt, nachdem er aufgab, weil seine Vorräte zur Neige gingen. Zehn Meilen von seinem Vorratslager entfernt.

Weiterhin ging Amundsen keine asymmetrischen Risiken ein. Das heißt Risiken, bei denen die negativen Auswirkungen viel schwerwiegender waren im Vergleich zu dem positiven Resultat.



Gute Unternehmen sorgen in guten Zeiten für schlechte Zeiten vor. Sie verfügen über Cash Reserven und haben Notfallpläne für kritische Situationen.

Der 20-Meilen-Marsch

Amundsen teilte sich die Strecke zum Südpol und zurück in gleichmäßige Etappen ein. Diese setzte er bei guten und schlechten Bedingungen fort. So kam es, dass Amundsen innerhalb seines gesetzten Zeitrahmens den Hin- und Rückweg zum Südpol schaffte. Amundsen war klar, dass er bei gutem Wetter seine Leute nicht bis zur Erschöpfung treiben durfte. Sie mussten immer ausreichend Zeit haben, um sich zu erholen. Genauso war ihm klar, dass man auch bei schlechten Bedingungen die Reise fortsetzen muss, um sein Ziel zu erreichen.

Scott hingegen trieb sein Team an Tagen mit guten Wetterbedingungen bis zur Erschöpfung an und legte enorme Strecken zurück. Bei schlechten Bedingungen hingegen setzte er seine Reise nicht fort.

Scott kam einen Monat nach Amundsen am Südpol an.

Gute Unternehmen verzichten auf Wachstum, um Risiken zu minimieren, die durch ein zu schnelles Wachstum entstehen können. Z. B. zu hohe Investitionsausgaben, die die finanziellen Puffer aufbrauchen. So begrenzte Intel zu seinen Anfangszeiten bewusst sein Wachstum. Die Unternehmen bauen ihre Umsätze und Gewinne in einem gleichmäßigen Tempo auf. Ein Tempo, bei dem sie immer die Kontrolle behalten können.

Erst Geschosse, dann Kanonenkugeln.

„Teste nie mit beiden Beinen die Tiefe eines Sees“ - Warren Buffett.

Bevor Amundsen zum Südpol ging, probierte er erst einmal aus, was unter arktischen Bedingungen funktionierte und was nicht. So probierte er, ob er sich von Delphinfleisch ernähren konnte. Falls er Schiffbruch erlitten hätte, hätte er die Möglichkeit, mit Delphinfleisch zu überleben. Amundsen testete alles erst einmal im Kleinen, bevor er dann die gewonnenen Erkenntnisse für seine Expedition einsetzte.

Erfolgreiche Unternehmen setzen nie alles gleich auf eine Karte. Sie testen Konzepte erstmal im Kleinen, ob sie ein Potential haben. Wenn sich zeigt, dass sie funktionieren, setzen sie ihre Energie dort massiv ein.

Als Apple sich entschied, ihre Produkte über den eigenen Einzelhandel, die Apple Stores, zu vertreiben, eröffneten sie nicht Hunderte von Läden. Nein, sie eröffneten zwei und testeten, ob das Konzept funktionierte. In diesen Läden nahmen sie Anpassungen vor, bis sich ein gutes Konzept herausstellte. Erst als der Beweis da war, dass das Konzept funktionierte, eröffneten sie weitere Läden.

Oft erscheint es so, dass die Konzepte aus dem Nichts entstehen und sofort erfolgreich sind. Doch meist steckt dort eine lange Geschichte von Versuch und Irrtum.

Gute Unternehmen testen ihre Ideen erst im Kleinen und wenn sie funktionieren, gehen sie voll rein.



Worauf können wir bei unseren Aktien achten?

Sicherlich können wir nicht mit dem Management der Unternehmen reden, um herauszufinden, ob sie wie Scott handeln. Wir müssen hier eher wie Detektive vorgehen und nach Indizien suchen.

Welche Aussagen trifft der CEO bei Hauptversammlungen oder Interviews?

Gibt es im Geschäftsbericht Hinweise zu einer Firmenphilosophie?

Geht das Unternehmen bei Übernahmen hohe Risiken ein?

Wie arbeitet das Unternehmen beim Erschließen neuer Geschäftsmodelle?

In der Bilanz können wir nach Spuren in der Geschäftsentwicklung suchen.

Hier können wir auf Folgendes achten:

Steigen Umsatz und Gewinn gleichmäßig und kontinuierlich an? Das ist ein Hinweis auf den 20-Meilen-Marsch.

Sind Risikopuffer in Form von Cash Reserven vorhanden? Ein Indiz für produktive Paranoia.

Das Unternehmen zu analysieren ist tatsächlich wie das Lösen eines Kriminalfalles. Aber finden wir die notwendigen Indizien und Beweise, dass das Unternehmen wie Amundsen arbeitet, dann stehen wir mit hoher Wahrscheinlichkeit auf der Seite der Gewinner!

Fazit zu Oben bleiben. Immer

Ich kann nur eines dazu sagen: ein tolles Buch! Es bietet so viele Möglichkeiten darüber zu lernen, wie man richtige Entscheidungen trifft. Viele von den Ansätzen lasse ich inzwischen in meinen Alltag und Beruf einfließen. Es ist nicht nur ein Buch für Investoren oder Unternehmensführer. Im Alltag gibt es immer wieder Situationen, in denen man sich fragen kann: „Handle ich wie Scott oder Amundsen?!?“

Die beschriebenen Konzepte sind zeitlos. Das beweist, dass Amundsen mit diesen Konzepten vor 100 Jahren erfolgreich war. Vermutlich war man schon in den Zeiten der Römer mit diesem Konzept erfolgreich. Heutzutage verwenden Topmanager wie Jeff Bezos, Warren Buffett oder auch Steve Jobs diese Konzepte und erreichten große Erfolge.

#Werbung#

Falls du Neugierig geworden bist und das Buch selbst lesen möchtest, der Link zu Amazon:

[Oben Bleiben. Immer von Jim Collins*](#)



*Werbelink