

Aktienverluste - Warum viele Aktionäre scheitern!

oder:

Das Gleichnis vom unverbesserlichen Automobilsammler!

Aktienverluste - Kein Aktionär muss gänzlich scheitern!

Viele Aktionäre scheitern. Enttäuscht wenden sie sich dann von dieser Anlageart ab. Spricht man sie darauf an, so zeigen sie ganz offen ihre Verärgerung. Und behauptet man gar, dass man mit Aktien große Gewinne erzielen kann, lassen sie ihrem Zynismus freien Lauf.

Dabei müsste es gar nicht so weit kommen. Es gibt genügend Artikel über den abgesicherten Tanz auf dem a...glatten Börsenparkett. Kapitelweise handeln Bücher davon.

Wahrscheinlich wird weder das Eine noch das Andere gelesen. Wenn doch, setzt man es nicht um. Und im persönlichen Gespräch wird abgewinkt. Kein Bedarf. Viele Aktionäre sind gegenüber dieser Botschaft völlig immun.

Aktienverluste - Wenn doch, dann sind die Berater schuld!

Dann kommt das Jahr 2002 oder 2008. Das Geld ist futsch. Wut macht sich breit. Schuld sind ganz alleine die schlechten Berater. Die hätten etwas unternehmen müssen. Wofür werden die denn sonst bezahlt?

Ich will gar nicht bestreiten, dass es schlechte Berater gibt. Aber miserable Aktionäre gibt noch viel mehr. Wie könnte man diese wachrütteln? Eines steht fest. Sollte es irgendwann wieder aufwärtsgehen, dann sind sie wieder dabei. Da winkt dann wieder das schnelle Geld. Die Anlagestrategie hat sich in der Zwischenzeit aber nicht geändert. Aus der Vergangenheit wurde nichts gelernt.

Eventuell fragen Sie sich schon, was ich eigentlich will? Soll dieses Hin und Her so weiter gehen? Nein – ganz bestimmt nicht. Mein Vorhaben ist, die gleiche Geschichte ein klein wenig anders zu erzählen, um vielleicht doch noch die Aufmerksamkeit der immer wieder scheiternden Aktionäre zu erreichen.

Und wie bitteschön?

Indem ich Ihnen ein Gleichnis erzähle. Ein Gleichnis ist eine Beispielgeschichte, die Vergleiche enthält. Solche Geschichten werden erzählt, wenn die eigentliche Botschaft ausgerechnet bei denen, die ihre "Löffel" weit aufsperrten sollten, auf taube Ohren stößt.

Das Gleichnis vom unverbesserlichen Automobilsammler!

Der unverbesserliche Automobilsammler ist gierig!

Hört gut zu!

Herr Pekaweh war ein Automobilsammler. Nicht aus Leidenschaft, nein – er wollte damit reich werden und seinen Ruhestand finanzieren. 16 verschiedene Fahrzeuge nannte er einst sein Eigen. Darunter waren Oldtimer, Luxuslimousinen und Sportwagen.

Über viele Jahre hinweg hatte er diese Autos gesammelt. Mit neun auf einen Schlag hatte alles begonnen. Mal waren es mehr, mal weniger, was mit daran lag, dass er immer wieder versuchte, die weniger attraktiven Karossen durch bessere Sammlerstücke zu ersetzen. Wer als Laie sein Privatmuseum betrat, war auf den ersten Blick geblendet. Fachleute allerdings sahen sofort die Schwachstellen hinter dem polierten Chrom.

Am Anfang war das aber ganz anders. Durch ein paar glückliche Umstände hatte er neun wertvolle Oldtimer an Land ziehen können. Doch vier davon musste er sehr bald wieder unter Preis abgeben. Wie es dazu kam?

Der unverbesserliche Automobilsammler kauft auf Kredit und hat plötzlich finanzielle Engpässe!

Herr Pekaweh hatte die Fahrzeuge **auf Kredit gekauft und kam in finanzielle Engpässe**. Ihm blieb nur der Ausweg, einige Oldtimer wieder abzugeben, um den Rest behalten zu können und die Schulden zu begleichen. Das wiederum witterten die Käufer und drückten den Preis. Schade – aber daran war nichts mehr zu ändern.

Dennoch – unterm Strich hatte er immer noch fünf qualitativ hochwertige Fahrzeuge. Eines davon war sogar aus erster Hand, unfallfrei, hatte nur 44.000 km Laufleistung und stammte aus einer Serie, von der nur 17 Fahrzeuge gebaut wurden.

Der unverbesserliche Automobilsammler realisiert keine Gewinne!

Eines Tages lag für genau diesen Oldtimer ein Angebot auf dem Tisch. Laut Liste war er schon wertvoll, aber hier schien sich ein Liebhaber zu interessieren und bot Herrn Pekaweh Millionen. Das brachte ihn auf eine absurde Idee. Er sagte sich nämlich: **"Wenn der Wert jetzt so gestiegen ist, dann wird er noch weiter ansteigen."**

Die Rechnung ging nicht auf. Der Interessent verstarb. Er selbst setzte das Gefährt bei einer leichtsinnigen Protzfahrt an einen Baum und verkaufte es schlussendlich weit unter dem einstigen Sammlerwert. Da waren's nur noch vier.

Der unverbesserliche Automobilsammler streut sein Risiko nicht wirklich!

Darunter litt Herr Pekaweh sehr. Unbedingt wollte er seine Sammlung erweitern. Dadurch wollte er **das Risiko streuen**. Wenn nämlich von 10 oder noch mehr Fahrzeugen ein Schaden nehmen würde, dann wären es immer noch genug. So dachte er und so handelte er.

Der unverbesserliche Automobilsammler hat kein Interesse sein Wissensdefizit aufzufüllen!

Und in diesem Handeln wurde die andere große Schwäche von Herrn Pekaweh, über die ich noch kein Wort verloren habe, offenbar. **Er war nämlich, was Autos anging, ein absoluter Laie**. Er hatte keine Ahnung von irgendetwas, nur eine Zuneigung zu bestimmten Marken, Farben und Pferdestärken. Das ist keine Schande! Schlecht ist nur, dass Herr Pekaweh absolut kein Interesse daran hatte, dieses Defizit zu ändern.

Der unverbesserliche Automobilsammler lässt seine Gewinne nicht laufen!

Was tat also der gute Mann? Sie werden es mir nicht glauben. Er verkaufte seine Prachtstücke. Nichts deutete darauf hin, dass diese Oldtimer in nächster Zeit im Wert fallen würden, aber es gab auch keine überdurchschnittlichen Sammlerangebote, die für mehr Geld eines dieser Fahrzeuge wollten.

Es kam, wie es kommen musste. Herr Pekaweh ließ sich sogar runterhandeln und **verkaufte unter Wert**. Aber! Er hatte nun Bares – viel Bares und konnte seinen Traum von 10+ verwirklichen. Ganz ohne Probleme schaffte er es, 12 "neue" Fahrzeuge aufzutreiben. So richtig stolz war er auf diesen guten Einkauf.

Der unverbesserliche Automobilsammler kauft minderwertige Ware!

Seine Freunde und Bekannten wurden zu einer Party eingeladen. Natürlich hatten sie da genügend Zeit, seine Schnäppchen zu begutachten. Allerdings hatten sie sehr schnell ein vernichtendes Urteil gefällt. Für sie waren es keine Schnäppchen, sondern Schrott. **Herr Pekaweh hatte Qualitätskarossen durch minderwertige Ware ersetzt**. Sicher, einen Namen hatten die Fahrzeuge alle. Der Rest war viel Rost, kaputte Motoren und Unfallschäden. Aber poliert waren sie. Das Chrom blitzte, der Lack glänzte, der Rost darunter fraß vor sich hin und das Öl tropfte.

Der unverbesserliche Automobilsammler schlägt guten Rat aus!

Auch wenn es wehtat und unangenehm war, so teilten die Partygäste ihrem Freund diese Erkenntnisse mit. Das war nicht das, was er hören wollte. Verärgert zog er die Feier durch und schob die Kritik auf den Neid.

Der unverbesserliche Automobilsammler hat Autos, die niemand will!

Allerdings sah er recht bald ein, dass seine Freunde nicht ganz unrecht hatten. Deshalb sortierte er fünf Fahrzeuge aus, die er wieder abstoßen wollte. Er inserierte sie in Zeitungen, Zeitschriften und im Internet. Nichts! Kein Mensch meldete sich. Fast keiner! Zwei Liebhaber kamen doch vorbei. Als sie die Fahrzeuge begutachtet hatten, waren sie auch schon wieder weg. Nicht einmal geschenkt hätten sie diesen Schrott mit nach Hause genommen.

Für Herrn Pekaweh war dies eine ganz neue Erfahrung. Er hatte immer gedacht, dass er die Fahrzeuge jederzeit wieder verkaufen konnte – eventuell ein wenig unter Preis, aber verkaufen! Die Realität belehrte ihn eines Besseren. **Sein Angebot war da – eine Nachfrage lag nicht vor.**

Der unverbesserliche Automobilsammler setzt keine Mindestpreise!

"Dann versuche ich es eben mit den anderen sieben!", sagte sich daraufhin Herr Pekaweh. Die standen ja noch einigermaßen da. Vielleicht ließe sich daraus Kapital schlagen. Diesmal wollte er aber nicht selbst den Verkauf in die Hand nehmen, sondern beauftragte einen Makler. Seine Worte an ihn waren: **"Verkaufen sie alle zum möglichst besten Preis!"** Der Makler fragte Herrn Pekaweh noch, ob er nicht für jedes der Fahrzeuge einen Mindestpreis erzielen sollte, aber dieser winkte nur ab.

Eine Woche später standen in der Halle nur noch 5 Fahrzeuge. Die anderen waren verkauft. Als allerdings Herr Pekaweh die Überweisungsbeträge sah, wäre er fast an einem Herzinfarkt gestorben. Die Maklerprovision und seine freien Preise hatten dazu geführt, dass er mit 60% Verlust verkauft hatte.

Der unverbesserliche Automobilsammler schaltet seinen Verstand aus!

Was war zu tun? Viele Möglichkeiten gingen ihm durch den Kopf. Sollte er das restliche Geld eventuell anders anlegen? Oder vielleicht wieder einen qualitativ hochwertigen Oldtimer dafür anschaffen? Aber wie sähe das aus? Die große Halle – sein Museum, in dem man gut und gerne 20 Fahrzeuge präsentieren konnte, mit nur 5 Schrottautos und einer Nobelkarosse zu füllen?

Herr Pekaweh ließ sich nicht durch seine Vernunft leiten. Auf gar keinen Fall wollte er sein Gesicht verlieren. Und so kaufte er wieder ein. Für das wenige Geld bekam er sage und schreibe 11 (Schrott-) Fahrzeuge und war nun stolzer Besitzer von 16 Oldtimern, Luxuslimousinen und Sportwagen. Stolz und glücklich parkte er sie in Reih und Glied in seinem Museum. Endlich hatte er genug Fahrzeuge, um durch den Verkauf seinen Ruhestand zu finanzieren.

Der unverbesserliche Automobilsammler ist arm wie eine Kirchenmaus!

10 Jahre später war es soweit.

Bald wurde die erste Finanzspritze benötigt. Herr Pekaweh inserierte. Potenzielle Kunden kamen – und gingen. Niemand wollte auch nur eines dieser Fahrzeuge haben. Seine Anlagestrategie brach Herrn Pekaweh das Genick. Schlussendlich ließ er die Halle räumen. 4 Fahrzeuge wurden verschrottet, 11 zum Ausschachten billig abgegeben. Nur ein einziger Oldtimer sicherte ihm seinen Ruhestand für ein weiteres Lebensjahr.

**Gleichnisse müssen nicht unbedingt erklärt werden.
Sie sprechen normalerweise eine deutliche Sprache.
Aber um sicher zu gehen, dass ich verstanden wurde,
möchte ich das Gleichnis vom unverbesserlichen Automobilsammler auslegen:**

Der unverbesserliche Automobilsammler gleicht dem Aktionär,

- ✓ der sein Depot mit Aktien füllte, um damit schnell viel Geld zu machen.
- ✓ Dazu nahm er erst einmal einen Kredit auf und kaufte dafür sehr gute Werte, sage und schreibe neun Bluechips.
- ✓ Vier davon musste er bald wieder mit Verlust verkaufen, weil er in finanzielle Schwierigkeiten geraten war und deshalb das Geld dringend benötigte.
- ✓ Von den restlichen Aktien explodierte der Kurs eines Wertes. Und obwohl sich eine Trendwende abzeichnete, verkaufte der Aktionär dieses Wertpapier nicht. Wenig später, als der Kurs ins bodenlose stürzte, trennte er sich enttäuscht und verärgert von dieser Aktie.
- ✓ In Zukunft wollte er es besser machen. Durch Hinzukaufen anderer Werte sollte das Risiko gestreut werden. Allerdings bedachte er dabei nicht, dass er hierfür Aktien anderer Branchen wählen sollte.
- ✓ Überhaupt hatte der Aktionär keinerlei Grundkenntnisse vom Börsengeschäft. Das war ihm bewusst – aber er begnügte sich damit. Auch gänzlich ohne Ahnung kann man reich werden, war seine Devise. Er hatte es nicht nötig, seine Zeit mit einem Grundkurs zu vergeuden und sein Geld für einen Ratgeber zu verschleudern.
- ✓ Obwohl seine Bluechips sich in einem langfristigen Aufwärtstrend befanden, verkaufte er sie, um seine falschen Vorstellungen einer Risikostreuung zu verwirklichen.
- ✓ Für das Geld orderte der Aktionär 12 hochspekulative Wertpapiere.
- ✓ Seine guten Ratgeber, die ihm ins Gewissen redeten, ignorierte er.

- ✓ Bei seinen nächsten Verkaufsversuchen musste der Aktionär die bittere Erfahrung machen, dass auch Wertpapiergeschäfte nur dann abgeschlossen werden können, wenn Angebot und Nachfrage zusammenkommen.
- ✓ Von Limits, Stopp-Kursen und all den unnützen Dingen hatte er schon gehört. Aber diese Themen interessierten ihn herzlich wenig. Deshalb verkaufte er mit großen Verlusten.
- ✓ Mit dem Verkaufserlös ließ der Aktionär sich weder auf eine Änderung der Anlageform, noch auf ein Aussetzen im Aktienkauf und schon gar nicht auf eine wirkliche Risikostreuung ein. Er kaufte nur noch Wertpapiere, die alle anderen nicht mehr haben wollten!
- ✓ So kam es, dass der Aktionär im Totalverlust endete.

Bleibt zu erwähnen, dass der Aktionär zu einem ausgesprochenen Aktien-Feind mutierte. Inzwischen war er zu alt, um das Spiel nochmals zu spielen – sonst würde er beim nächsten Aufwärtstrend wieder dabei sein – garantiert! Seine Strategie wäre immer noch dieselbe – mit demselben Ergebnis!

Gleichnisse, die ihren Zweck nicht erfüllen!

Auch Gleichnisse kommen nicht immer an.

Die Angesprochenen mögen das Gelesene mitbekommen – aber die Bedeutung wollen sie nicht erkennen.

Sie mögen das Geschriebene hören – wollen es aber nicht verstehen!

Warum? Damit sie weiterhin den Blödsinn machen können, den sie bisher gemacht haben!

Wie heißt es so schön?

Wer Ohren hat zu hören, der höre!

Denken Sie also darüber nach!

© by Verlag Wolfgang Molzahn

Wolfgang Molzahn

Wilhelm-Busch-Str. 35

92421 Schwandorf

E-Mail: [an\(at\)verlag-wolfgang-molzahn.de](mailto:an(at)verlag-wolfgang-molzahn.de)

Internet: <http://www.aktie-zeichnen.de/>