

Sprichwörter mit gehaltvollem Inhalt (Teil 1)

In der Vergangenheit habe ich Sprichwörter oder auch schöne Sätze, die mir aufgefallen sind notiert und gesammelt. Das ist etwas, was ich Ihnen auch empfehlen kann, wenn Sie Bücher lesen und auf eine gute Aussage stoßen. Notieren Sie diese und holen sie dann später wieder heraus. Ich habe so die Erfahrungen gemacht, dass die Weisheiten, die oft kurz und knapp oder lustig formuliert sind, sehr hilfreich sind, weil sie den Nagel auf den Kopf treffen und häufig steckt die Weisheit von Jahrhunderten darin.

Heute starten wir mit zwei Sprichwörtern meiner Sammlung. Gleich der erste Satz hat mir schon immer sehr gut gefallen und ich musste richtig schmunzeln als ich ihn wieder gefunden habe:



„Die Esel sind ausgezogen um Hörner zu suchen und sind ohne Ohren heimgekehrt“.

Ich weiß leider nicht mehr, wo ich diesen Satz her habe, da ich die Quelle nicht notiert habe (was man unbedingt tun sollte). Für einen selbst ermahnt dieser Satz sehr aufzupassen, wenn man etwas Berufliches oder Geschäftliches unternehmen möchte: Ob man sich wirklich nicht zum Esel macht, weil man mit Enthusiasmus und Schwung ein Gebiet voller Tretminen beschreitet. Warum? Weil man als Amateur unterwegs ist und als Amateur, kann ich Ihnen sagen, werden Sie immer scheitern. Ich habe mir in meinem Leben im Laufe der Jahre folgendes zur Leitlinie gemacht: Wo ich nicht selber eine Top-Ahnung habe, fange ich nicht an rumzuwursteln, sondern nutze mein Netzwerk und recherchiere lang und tief, um einen Profi-Rat oder Profiunterstützung zu bekommen. Alles andere führt zu nichts und wenn Sie mal die Geschäftswelt beobachtet haben, werden Sie sehen, welche verheerenden Folgen das hat und wie häufig die Esel ohne Ohren heimkehren. Hierzu habe ich drei Beispiele:

1. Die unheilige Allianz zwischen der Großindustrie im Mergers & Acquisitions-Geschäft (wenn es also um große Fusionen geht). Damit ist die Allianz zwischen dem Topmanager und den Rechtsanwälten gemeint. Immer wieder gibt es diese Beispiele, bei denen der Vorstandsvorsitzende aufs Glatteis geführt wird, weil er durch den Glitzer der großen Welt der Investmentbanker vor allem an der Wallstreet und auch in London, samt den Rechtsanwälten nach Strich und Faden aufs Glatteis geführt wird. Er geht Fusionen für seinen Konzern ein, die überhaupt keinen Sinn machen, sondern letzten Endes sein Ego kitzeln. Den großen Reibach machen dann die Rechtsanwälte und die Investmentbanker. Ich habe es selbst häufig erlebt. Wenn ich zurückdenke: Die wichtige Sitzung zu einer kleinen Minengesellschaft fand in Büroräumlichkeiten der großen Rechtsanwaltskanzlei in London statt. Ich weiß nicht mehr in der wievielten Etage. Ein spektakulärer Blick über die City, alles aus Glas, eine Wendeltreppe in einem Duplexbüro, etc. Da ist ein braver CEO oder Generaldirektor, der dann aus Garmersheim dort anrückt und Marktführer für irgendwelche Verschlussteilchen ist, tagedein tagaus in der Kurpfalz zu tun hat natürlich sprachlos und bewundert und beneidet diese Leutchen, die dann noch 20 Millionen im Jahr verdienen. Die Rechtsanwälte bieten diese wunderbaren Plattformen.

Als junger Mann habe ich das auch in Manhattan erlebt: Wie wir aus der deutschen Provinz in die Wallstreet eingeflogen sind und verhandelt haben. Wir hatten einfach mal theoretisch für die deutsche Firma ausgelotet, ob man nicht einen viel größeren Konkurrenten mit einem berühmten Namen übernehmen konnte. Nach der Landung auf dem JFK war es natürlich ein innerer Reichsparteitag. Dann mit dem Taxi in die Stadt und dann hoch mit dem Fahrstuhl in diese Geldpaläste. Dahin, wo die ganz großen Deals gemacht werden und es um das große Geld geht. Eigentlich ein gefährliches Gebiet und wenn der Aufsichtsratsvorsitzende noch mitspielt oder nicht aufpasst, entsteht eine Unsinn-Fusion, die sogar die ganze Firma ins Unglück stürzen könnte. Wie gesagt: die Esel kehren ohne Ohren heim.

2. In diesem Zusammenhang hat mein Schweizer Privatbankier (einer der letzten Privatbankiers, die es überhaupt noch gibt, in vierter Generation, vollhaftend für die Bank so wie es sich gehört) mir immer die Frage gestellt: „*Herr Elsässer raten Sie mal, wo sitzen wohl die besten Verkäufer?*“ Es sind natürlich die Wallstreet-Boys! Die großen Investmentbanker in New York sind die gerissensten Verkäufer überhaupt. Man muss nur an die Zeit vor dem Crash 2008 denken, wo diese Jungs selbst in der hintersten deutschen Provinz-Sparkasse die letzten Papiere in die Bilanz verkauft haben und dass einfach ein Sparkassendirektor nach dem anderen umfiel weil er miese Qualität (Subprime) aus dem Immobilienmarkt gekauft hat. Dieses Phänomen wird es immer wieder geben, man kann dann nur ganz schwer aufpassen, wenn man selbst diesen Leuten im Wissen nicht standhalten kann.
3. Und der dritte Punkt, der mir in diesem Zusammenhang auch wieder einfällt, passiert häufig bei schrulligen selfmade Millionären oder -Unternehmern. Häufig haben sie ein ganzes Leben lang in einer Branche gearbeitet, manchmal nur mit Volksschulabschluss und werden aber dann übermäßig erfolgreich als Fabrikanten. Und trotz des großen Erfolges, trotz der wachsenden Firma, trotz großem privaten Reichtums, tragen sie tief in ihrem Innersten einen Minderwertigkeitskomplex in sich. Wenn sie dann aber eingeladen werden in Beiräten zu sitzen, von Versicherungen z.B. oder auch von Banken, schnappen sie natürlich alles Mögliche auf und fühlen sich gebauchpinselt, dass sie mit ihrer schlechten Schul- oder Grundausbildung dann neben dem Professor oder Doktor XY sitzen oder sich der ganz große internationale Mann, der gerade aus Hongkong zurückgekommen ist und noch mit Heineken in Amsterdam verhandelt hat vertrauensvoll mit ihnen austauscht. Noch schlimmer ist es natürlich, wenn ein Alleineigentümer - ein großer Mittelständler- auf Rat seiner Anwälte endlich den richtigen Beirat installiert mit Leuten, die überhaupt keine Ahnung haben und nur große Namen sind. Wenn der pensionierte Vorstandsvorsitzende von einem DAX-Konzern dann bei Ihm hockt. Da der Mann keinen Pfennig in seinen Laden investiert ist (kann er auch nicht), hat er auch nichts zu melden. Aber da wird natürlich manches Gift gespritzt, indem diese Leute häufig clever diese Natur und den Charakter eines solchen Unternehmers erkennen und dieser Mann, wenn er nicht ganz fit auf diesem Gebiet ist, läuft Gefahr, aufgrund seiner Eitelkeit auf diese Leute hereinzufallen. Er greift die eine oder andere Idee auf, die de Facto natürlich überhaupt nichts für ihn taugt. Soviel zu unserem ersten Spruch. Vielleicht ertappen Sie sich selbst dabei, oder können es in Ihrer Branche oder bei Bekannten erleben.

„Singen kann ich zwar nicht, aber ich verstehe allerhand davon“

Oder wie die Amerikaner noch viel treffender sagen würden „*He can talk the talk but can he walk the walk?*“ Hier haben wir natürlich zwei Punkte: das eine ist, dass wir in die Welt der Unternehmensberater stoßen. „Unternehmensberater“ ist ein nicht geschützter Begriff und es gibt natürlich auch ganz erstklassige Spezialisten in ihrer Branche, die Großartiges bewirken können, wenn sie konkrete Projekte oder Probleme haben. Das kann Ihr Unternehmen beflügeln. Auch ein persönlicher Berater kann Sie weiterbringen, das kann ich Ihnen sehr weiterempfehlen, da muss man allerdings sehr gut recherchieren. Häufig sind es nämlich Einzelkämpfer, die in der Außenwelt kein Mensch kennt. Ganz fatal ist eben dieses Engagieren und die Gläubigkeit in die große Unternehmensberatung, die dann Ihren Laden bevölkert. Letzten Endes ist es häufig so, das habe ich selbst erlebt, dass sie bei Ihnen einbrechen und während der Analyse Wissen ihren Mitarbeitern abzapfen. Mit diesem glänzen sie dann bei dem nächsten Mandanten aus der Branche und installieren die ganzen guten Punkte, die sie im Laufe eines ganzen Lebens erarbeitet haben und verkaufen sie dann teuer bei der Konkurrenz. Das ist ein ganz beschissenes Thema. Ich habe selbst solche Vögel im internationalen Umfeld erlebt und ich kann nur sagen: es ist wiederwertig. Und häufig werden diese Unternehmensberatungen ja nur engagiert, weil die Geschäftsführung oder der Vorstand zu feige ist zu sagen: „*Ich oder wir haben diese oder jene Maßnahme beschlossen*“. So kann man die Berater natürlich als Feigling vorschieben: Es tut uns furchtbar leid, aber die weltberühmte Beratungsgesellschaft XY ist eindeutig zum Ergebnis gekommen, dass nichts mehr zu machen ist und wir diesen Bereich abstoßen müssen. Das geht jetzt an die Chinesen oder wird dichtgemacht und die Unternehmensberatung ist schuld. Ich bin da sehr skeptisch und kann immer nur raten, wirklich zu überprüfen, ob sie eben nicht gut singen können, aber vorgeben allerhand davon zu verstehen.

Und das Thema: „*He can talk the talk but can he walk the walk?*“ ist das Phänomen der Blender. Leute, die sich einfach perfekt in Szene setzen können. Wenn es aber wirklich um die Wurst geht bzw. die Arbeit zu erledigen und das Ding durchzuziehen, sind sie untauglich. Da ist natürlich diese unschöne Spanne zwischen der angelsächsischen Berufswelt und der deutschen und ich habe immer wieder festgestellt, dass bei großen Fusionen von Firmen wo Deutsche und Angelsachsen zusammen kommen, fällt der brave deutsche Prokurist vollkommen hinten runter, obwohl er wirklich den Volldurchblick hat und gute Arbeit macht. Er ist sozusagen schlecht angezogen, ohne Fingerspitzengefühl für die politischen Seilschaften im neuen Gebilde, schlecht vortragend, nicht geübt oder gelernt und irgendwelchen Schwätzern aus dem Angelsächsischen voll und ganz unterlegen. Dieser wird bei der Beförderung übergangen, weil er „*speech and drama*“ einfach nie gelernt hat. Damit geht es schon los. Das ist ein Lehrgebiet, das schon in den Gymnasien im angelsächsischen gelernt wird und erst recht im College. Wie man sich geschickt präsentiert und die Zuhörer auf seine Seite kriegt. Da kann ich nur sagen: singen kann er zwar nicht, aber er versteht allerhand davon.

Wenn Sie der Auftraggeber sind müssen Sie sehr aufpassen, dass Sie auf einen solchen Vogel bzw. Blender nicht reinfallen und dass Sie auf der anderen Seite hingucken, wo die braven unscheinbaren Leute sitzen und ob diese nicht mehr draufhaben. Das Gleiche gilt natürlich, dass Sie sich wappnen, wenn es um die Wurst geht, Aufträge zu bekommen, oder befördert zu werden. Seien Sie nicht naiv und glauben, dass alle Welt wissen muss, wie gut Sie sind. Ansonsten werden Sie bald in der Opferhaltung landen, nach Hause kommen und sich beschweren, dass man Sie schon wieder übersehen hat, oder dass ein Gedanken, den Sie vor zwei Jahren hatten, nun ein anderer gut verkauft und sie natürlich nicht erwähnt hat.

Zwei schöne Sprichwörter, die mir immer gut gefallen haben, aus denen man viel ziehen kann. Vielleicht haben Sie auch Spaß daran.

Der Autor Dr. Markus Elsässer ist seit 1998 selbstständiger Investor und Fondsberater sowie Gründer der [ME-Fonds](#), die er seit mehr als 17 Jahren betreut. In seinem ["Des klugen Investors Podcast"](#) geht er regelmäßig auf Handwerkszeug zum Value-Investing, psychologische Gefahren beim Investieren und wertvolle Tipps zum Vermögensaufbau ein. Dieser Artikel ist in Anlehnung an Episode 9 entstanden.

[ME Fonds - Special Values B](#)

[ME Fonds - Pergamon](#)