



Sir John Marks Templeton, geboren am 29. November 1912 in Winchester, einer Kleinstadt im Bundesstaat Tennessee, USA, wuchs in ärmlichen Verhältnissen auf und war dennoch der Erste aus seiner Heimatstadt, der ein Studium absolvierte. Mithilfe von Poker und Stipendien schaffte er es sogar, ein Studium in Yale und Oxford zu finanzieren. Nach einem Praktikum bei der Investmentbank Merrill Lynch handelte er vermehrt mit Pennystocks und erwirtschaftete genug Kapital, um etwas später die Firma eines Vermögensverwalters zu übernehmen. Seine Strategie, auf von der Masse unbeachtete Werte zu setzen, ließ sein Unternehmen zu einem der größten Fondsverwalter Amerikas aufsteigen. Zeitlebens engagierte sich Templeton sozial und wurde schließlich für seine Verdienste von Queen Elisabeth II. zum Ritter geschlagen.

Seine Geschäftsidee fußte dabei auf der Vermutung, dass trotz der Unsicherheiten, amerikanische Werte profitieren werden.

Mit Ausbruch des Zweiten Weltkriegs erkannte Templeton das enorme wirtschaftliche Potenzial eines Krieges für die amerikanische Industrie und entwickelte einen entsprechenden Handelsplan. Seine Geschäftsidee fußte dabei auf der Vermutung, dass trotz der Unsicherheiten, amerikanische Werte profitieren werden. Basierend auf dieser Vermutung kaufte er im Jahr 1939 sämtliche an den amerikanischen Hauptbörsen gelistete Aktien, unter der Voraussetzung, dass diese unter einem Dollar notierten, für einen Wert von je 100 Dollar. Das Ergebnis des aus 104 Werten zusammengesetzten Portfolios war nach durchschnittlich vier Jahren Haltdauer ansehnlich und schaffte es, das Vierfache der angefallenen Kosten zu erwirtschaften, wodurch er die für Aktienkäufe aufgenommenen Kredite tilgen konnte. Das restliche Geld investierte er in die Übernahme einer acht Kunden umfassenden Vermögensverwaltung, die er in „Templeton, Dobbrow & Vance“ umbenannte. Dort verfeinerte er seine Strategie, die es vorsah, verstärkt auf kleine Unternehmen zu setzen. Als Konsequenz musste Templeton seine Investitionen weit streuen und so beinhaltete sein 1954 gegründetes Portfolio zeitweise bis zu 220 Werte, was ihm den Ruf eines der ersten (stark) diversifizierten Portfoliomanager zukommen ließ. Erste Anhaltspunkte für seine Investitionen konnten ihm insbesondere Kennzahlen wie das KGV, der Cash-Flow je Aktie und das Unternehmenswachstum liefern. Er bevorzugte dabei Werte, die einen Cashflow von zwei bis vier pro Aktie oder ein KGV von rund fünf aufwiesen. Zu Beginn seiner Karriere besuchte Templeton, ähnlich wie der zuvor bei uns vorgestellte Philip A. Fisher, hunderte Unternehmen persönlich und stellte Ihnen Fragen zu ihrem Geschäftsmodell sowie zu ihren Fortführungsplänen. Später wurde ihm dieser Aufwand, bei über 200 Aktien in einem Fonds, vermutlich zu groß und ließ sich auch nur schwerlich realisieren.

Trotzdem gelang es ihm, durch sein aufgebautes Netzwerk zahlreiche Informationen über die von ihm priorisierten Unternehmen zu erhalten. Dabei filterte er die Unternehmen, die zu einem Bruchteil ihres wahren Werts (Buchwert) gehandelt werden. Seine Unternehmensanalysen beruhten also schon damals auf Unternehmenskennzahlen, die heute als klassische Kennzahlen angesehen werden.

Templeton verfiel zu keiner Zeit kurzfristigen Trends. Er agierte flexibel auf Veränderungen und besaß die Fähigkeit vernachlässigte Werte zu filtern.

Sein Credo lautete stets: „Halten Sie auf vielen Märkten Ausschau nach Unternehmen, die zum kleinsten Bruchteil ihres wahren Wertes gehandelt werden.“ Dabei stellte er den Anspruch an sich selbst, nur das beste Geschäft machen zu wollen. Templeton verfiel zu keiner Zeit kurzfristigen Trends. Er agierte flexibel auf Veränderungen und besaß die Fähigkeit vernachlässigte Werte zu filtern. Zudem wahrte er stets Abstand zwischen sich und dem hektischen Treiben der Börsen. Sein abgeschiedener Lebensstil scheint Teil dieser Einstellung gewesen zu sein.

Bei der Auswahl eines Investments achtete er zudem auf makroökonomische Faktoren, wie etwa die Höhe der Staatsquote und die Inflation. Dennoch schloss er „Risiko-Länder“ nicht kategorisch von Investments aus, die Aktien müssen dort nur um das Risiko entsprechend günstiger gehandelt werden. Eines seiner bevorzugten Länder war unter diesen Umständen Japan. Er behauptete, dass es in Japan weniger Ausprägungen zum Sozialismus gebe als in den USA, was ein schnelleres Wachstum begünstigen würde.

Bei der analytischen Methode versuchte Templeton, den inneren Wert des jeweiligen Unternehmens zu ermitteln, und wandte dabei die Analysen von Graham an (bereits in der April-Ausgabe der Marktbeobachtung vorgestellt). Nach einiger Zeit sah Templeton keine Notwendigkeit mehr, Analysen in Eigenregie durchzuführen, und griff präferiert auf externe



Analysen oder sein persönliches Netzwerk zurück. Für Templeton besitzen bis zu 100 Faktoren für die Unternehmensanalyse Relevanz, wovon allerdings nur sechs allgemein anwendbar sind:

- 1) Das Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV)
- 2) Betriebsgewinnspanne
- 3) Der Liquidationswert
- 4) Die Wachstumsrate des Unternehmens
- 5) Flexibilität
- 6) Keinen Regeln vertrauen

Letztere leitet sich aus einer leidvollen Erfahrung eines in der Vermögensverwaltung tätigen Bekannten Templetons ab. Dieser behauptete, aufgrund seiner großen Berufserfahrung den Markt perfekt einschätzen zu können. Seine aufgestellten Regeln schlugen derart fehl, dass Templeton gegenüber feststehenden Regeln eine hohe Skepsis hegte. Daher ist der vermutlich entscheidende Faktor die Flexibilität. Gerade zu Zeiten, in denen alles „nach Plan“ verläuft, sollten Anleger bereit sein, in andere Werte umzuschichten, und sollten einem Wert gegenüber skeptisch werden, sobald das Unternehmenswachstum zwei Jahre in Folge ausbleibt.

Er war damit einer der ersten, der die Idee eines Investmentfonds in die Tat umsetzte und dabei auf große Namen im Portfolio verzichtete.

Nachdem seine Strategie schnell Früchte trug, schaffte Templeton es, immer mehr Anhänger für sich zu gewinnen, sodass er schon einige Zeit später acht offene Fonds mit einem Gesamtvolumen von 300 Millionen Dollar verwaltete. Er war damit einer der ersten, der die Idee eines Investmentfonds in die Tat umsetzte und dabei auf große Namen im Portfolio verzichtete. Stattdessen setzte er vielmehr auf kleine, unbekannte Werte, die von den größeren Fonds nicht beachtet wurden. Dieser Strategie folgend investierte er zum Beispiel in kanadische Immobilienunternehmen, die in den USA einen geringen Bekanntheitsgrad besaßen. Durch den großen Erfolg war Templeton in der Folgezeit gezwungen, seine anfängliche Strategie, unterbewertete, unbekannte Aktien zu kaufen, anzupassen. Einem neu aufgelegten Fonds flossen im Jahr 1980 circa zwei Millionen Dollar pro Woche zu, während der erst etablierte mittlerweile ein Volumen von

200 Millionen Dollar umfasste, sodass es ihm aufgrund des Volumens nicht möglich gewesen wäre, diese Gelder ausschließlich in kleine Firmen zu investieren. Er fokussierte sich daher fortan auf größere Werte. Die beeindruckende Performance der Fonds, insbesondere des Templeton Growth Fund, mit einer durchschnittlichen Jahresrendite von 14,5 Prozent, erforderte einen enormen Arbeitsaufwand, der ihn mit 65 Jahren dazu verleitete seine Anteile an der Firma zu verkaufen. Seitdem konzentrierte sich Templeton auf das Managen eines einzigen Fonds, an dem er und einige seiner ersten Kunden die Mehrheit besaßen. Besonders geschätzt wurden Templeton für seine beeindruckende Performance in Baisse-Phasen. Im Vergleich zu anderen Fonds lagen die von ihm gemanagten regelmäßig unter den besten Fünf.

John Templeton machte dank seines Geschicks und seiner jahrelangen Erfahrung seine Fonds zu den erfolgreichsten Amerikas. Dabei besaß er die Gabe aus vielen Investmentmöglichkeiten unbeachtete Potenziale aufzuspüren. Viele kannten ihn aber auch als Philanthrop und religiösen Menschen, der zum Beispiel die Hauptversammlung seines Unternehmens mit einem Gebet eröffnete. Seinen Lebensabend verbrachte er zurückgezogen in Nassau auf den Bahamas, wo er schließlich am 8. Juli 2008 im Alter von 95 Jahren verstarb.

Anmerkung: Die hier aufgeführten Inhalte stammen aus den folgenden Quellen: John Train: Die Formel der Erfolgreichsten, Teil I, 1. Auflage 2006, Finanzbuch Verlag und Philip A. Fisher: Common Stocks and Uncommon Profits, 2. Auflage 2003, John Wiley & Sons Verlag, sowie Frankfurter Allgemeine (FAZ), „Der Vater aller Fonds“, 14.07.2008 von Norbert Kuls (<http://www.faz.net/-gvf-zsdg>).