

# Seilerns 10 Goldene Regeln: Die 2. Regel

Seit Gründung 1989 verfolgen wir ein Ziel: die Investition in Unternehmen höchster Qualität mit überdurchschnittlichen Wachstumsaussichten. Zur Identifikation und Kontrolle dieser Unternehmen entwickelten wir 10 Goldene Regeln, die wir nacheinander vorstellen werden.

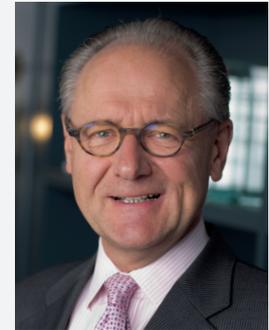
**S**eilerns 2. Goldene Regel ist beständige Branchenführerschaft. Gemäß unserer Definition ist ein Unternehmen Branchenführer, wenn es am besten positioniert ist, den größten Wert in einem wachsenden Markt zu erwirtschaften. Diese Qualität basiert in der Regel auf Wettbewerbsvorteilen, die es ermöglichen, kontinuierlich Marktanteile zu gewinnen und das Wachstum der Branche voranzutreiben. Die Suche nach beständiger Branchenführerschaft geht Hand in Hand mit der Suche nach diesen Wettbewerbsvorteilen. Wir gliedern sie in Überlegenheit der Produkte/Dienstleistungen und Überlegenheit der Geschäftsmodelle.

## Überlegene Produkte

ermöglichen, sich von der Konkurrenz abzuheben und höhere Preise durchzusetzen. Weil Kundenzufriedenheit subjektiv ist, spielt die Wahrnehmung der Produktqualität eine entscheidende Rolle. Letztere ist das Ergebnis einer starken Marke, die wir als eigenständigen Wettbewerbsvorteil verstehen: Ein Unternehmen kann sich von der Konkurrenz durch bessere Produkte/Dienstleistungen oder eine entsprechende Qualitätswahrnehmung abheben. (Idealerweise sollte die Qualitätswahrnehmung der tatsächlichen Qualität entsprechen.)

## Überlegene Geschäftsmodelle

sind operative Wettbewerbsvorteile. Beispielsweise kann sich ein Unternehmen bei zeitkritischen Produkten durch die Fähigkeit einen Wettbewerbsvorteil verschaffen, Nachfrageänderungen im Markt früh zu erkennen, seinen Produktionsprozess diesen Veränderungen sehr schnell anzupassen und die neuen Produkte den Endkunden nach kurzer Zeit bereits anzubieten, also durch effiziente Lieferketten. Quality-Growth-Unternehmen verfügen in der Regel über mehrere Wettbewerbsvorteile, die positive Rückkopplungsschleifen schaffen. Diese können ihre Wettbewerbsposition über Jahre hinweg weiter stärken. Dennoch ist jeder Wettbewerbsvorteil zeitlich begrenzt, was eine permanente Prüfung der betreffenden Unternehmen und ihrer Märkte erfordert. Ebenfalls ist es zur Identifikation von Quality-Growth-Unternehmen wichtig, die Geschichte der Unternehmen und ihrer Branchen zu kennen. Unternehmen zu finden, deren Branchenführerschaft wirklich robust ist und langfristig Bestand hat, ist eine besondere Herausforderung unserer Anlagephilosophie, ausschließlich in Quality-Growth-Unternehmen zu investieren, die alle unsere 10 Goldenen Regeln erfüllen.



**Karl Safft**  
Sales D-A-CH

## Fondsdaten

### Seilern World Growth

ISIN/WKN:	IE00B5ST2S55/A1XBHA
Währungen:	EUR/CHF/USD/GBP
Referenzindex:	MSCI World TR
Aufgagedatum:	5. 7. 2006
Ausgabeaufschlag:	max. 5 %
Fondsmanager:	Seilern Investment Management Ltd. Investment Team
Mindestanlage:	EUR/CHF/USD/GBP 500 (Erstzeichnung Retailklasse)

Stand: 11. 11. 2022

## Firmenporträt

Seilern Investment Management wurde 1989 vom heutigen Chairman Peter Seilern-Aspang in London gegründet. Seitdem ist die Anlagephilosophie unverändert: konzentrierte Portfolios globaler Quality-Growth-Unternehmen, basierend auf „10 Goldenen Regeln“. Aktuell sind 21 Mitarbeiter\*innen für zirka 2,4 Milliarden Euro Vermögen verantwortlich, zehn davon im Research/Portfoliomanagement. Angeboten werden drei reine Aktienfonds und ein dynamischer Mischfonds. Wurden anfangs primär Gelder befreundeter Familien verwaltet, verzehnfachte sich das verwaltete Vermögen in etwa in den letzten sechs Jahren.

## Kontakt

Seilern International AG  
Karl Safft  
Austrasse 9  
FL-9490 Vaduz

Tel.:	+423/230 00 20
Mobil:	+41/79/172 63 34
E-Mail:	ksafft@seilernfunds.com
Internet:	seilernfunds.com