



# Seilerns 10 Goldene Regeln: Die 3. 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.

**S**eilerns 3. Goldene Regel verlangt ein skalierbares Geschäftsmodell, das Unternehmen ermöglicht, Umsatz und Gewinn nachhaltig zu steigern. Entscheidend ist dabei, dass der Markt ein höheres Angebot auch aufnimmt.

## Plattform-Modell

Das Plattform-Modell ist ein Mechanismus zur Interaktion verschiedener Gruppen, z.B. Anbietern und Konsumenten sowie Investoren. Der Erfolg dieses Modells beruht auf Marktwachstum und/oder der Fähigkeit, den eigenen Marktanteil zu erhöhen und Kosten möglichst gering zu halten. Es gibt zwei wesentliche Arten von Plattform-Modellen:

### • Preis-Plattform

Umsatzwachstum basierend auf Preissetzungsmacht nutzt z.B. das britische Immobilienportal „Rightmove“. Es bietet Nutzern die größte Vielfalt an Immobilienangeboten in Großbritannien und seinen Kunden, Immobilienmaklern, Zugang zu diesen Nutzern. Letzterer ist für die Makler von großem Wert. Weil die Gebühren gering sind, ist fast garantiert, dass Makler ihren Bestand auf Rightmove einstellen, und es kann praktisch das gesamte Volumenwachstum des Marktes vereinnahmen. Aufgrund der nahezu unantastbaren Wettbewerbsposition von Rightmove akzeptiert der Markt Preiserhöhungen.

### • Volumen-Plattform

Umsatzwachstum hauptsächlich aufgrund größerer Absatzvolumina generiert z.B. der Zah-

lungsnetzbetreiber Mastercard, der die „Scheinen“ für Kartenzahlungen bereitstellt. Dass die Akzeptanz kartenbasierten Bezahls steigt, ist ein struktureller Treiber des Umsatzwachstums. Hinzu kommen großenabhängige Kostenvorteile.

## Kapazitätsgesteuerte Skalierbarkeit

Kapazitätsgesteuerte Skalierung erlaubt, den Absatz stufenweise – durch Hinzufügung von Kapazitäten – zu erhöhen. Der japanische Roboterhersteller FANUC z.B. kann seine Produktionsanlagen vor Erreichen einer Kapazitätsgrenze stufenweise ausbauen.

## Was ist ein nicht skalierbares Modell?

Wenn sich der Markt weigert, ein größeres Angebot aufzunehmen, ist ein Geschäftsmodell nicht skalierbar. Viele Basiskonsumgüterunternehmen können ihre bisherigen Geschäftsmodelle nicht mehr ausweiten. Eine Folge können kostspielige Akquisitionen sein, um den Umsatz zu erhöhen, oder die Ausgliederung von Geschäftsteilen, um Kosten zu sparen. Diese Veränderungen können drastische Auswirkungen haben.

Während die Skalierbarkeit eines Geschäftsmodells wichtig ist, so ist sie doch nur Teil eines komplexen Puzzles, in dem alle Teile eine wichtige Funktion haben. Erst das erfolgreiche Zusammenspiel aller 10 Goldenen Regeln zeichnet Quality-Growth Unternehmen aus.



**Karl Saftt**  
Sales D-A-CH

## Fondsdaten

### Seilern World Growth

ISIN/WKN:	IE00B5ST2S55/A1XBHA
Währungen:	EUR/CHF/USD/GBP
Referenzindex:	MSCI World TR
Auflagedatum:	5.7.2006
Ausgabeaufschlag:	max. 5 %
Fondsmanager:	Seilern Investment Management Ltd. Investment Team
Mindestanlage:	EUR/CHF/USD/GBP 500 (Erstzeichnung Retailklasse)

Stand: 11.2.2023

## 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 circa 2,4 Milliarden Euro Vermögen verantwortlich, zehn davon im Research/ Portfoliomanagement. Angeboten werden drei reine Aktienfonds und ein dynamischer Mischfonds. Wurden anfangs primär Gelder befundeter Familien verwaltet, verzehnfachte sich das verwaltete Vermögen in etwa in den letzten sechs Jahren.

## Kontakt

Seilern International AG

Karl Saftt  
Austrasse 9  
FL-9490 Vaduz

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