

Seilerns 10 Goldene Regeln: Die 4. 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.

Seilerns 4. Goldene Regel verlangt die Nachhaltigkeit von Wettbewerbsvorteilen. Im letzten Artikel haben wir dargelegt, dass ein Wettbewerbsvorteil zur beständigen Branchenführerschaft nicht ausreicht. Vielmehr muss dieser Vorteil nachhaltig sein. Unternehmen müssen Vorteile aufbauen und aufrechterhalten, wie es andere nicht können, indem sie eine Eintrittsbarriere schaffen.

Eintrittsbarrieren

Überlegene Produkte oder Dienstleistungen können Eintrittsbarrieren sein. Sie sind schwer zu durchbrechen, wenn sie eine Änderung des Verbraucherverhaltens oder die Entwicklung besserer Konkurrenzprodukte erfordern. Schwierig heißt jedoch nicht unmöglich. Wir versuchen, das Risiko des Durchbruchs von Eintrittsbarrieren zu mindern, indem wir Unternehmen suchen, die überlegene Produkt mit anderen nachhaltigen Vorteilen wie Netzwerkeffekten oder branchenführender Forschung und Entwicklung kombinieren.

Allein die Wahrnehmung eines überlegenen Produkts kann Konkurrenten abschrecken. Der große Direktvertrieb von Nike erzeugt eine Fülle von Kundendaten. Auf dieser Grundlage kann Nike seinen Targeting-Algorithmus und sein Produktmanagementmodell verbessern und Produkte in verschiedene Kategorien wie AirMax

oder Pegasus einteilen. So passt Nike seinen Produktmix an Trends an, es steuert heiße Trends nach oben und ältere Trends nach unten, ohne der Marke zu schaden.

Überlegene Geschäftsmodelle

Ein starkes Produkt ist zwar wichtig, aber oft ist es ein überlegenes Geschäftsmodell, das unseren Unternehmen Wettbewerbsvorteile verschafft. Die Überlegenheit kann auf unterschiedliche Weise entstehen. Technologieunternehmen wie Mastercard oder Adobe haben ein Modell, bei dem Stückkosten für die Bereitstellung der Ware oder Dienstleistung mit dem Wachstum des Unternehmens sinken. IDEXX Labs, Anbieter von Veterinärdiagnostika, bleibt mit seinem Direktvertrieb nahe am Kunden und verringert so die Wahrscheinlichkeit eines Kundenwechsels. Dies zu kopieren wäre teuer und zeitaufwendig.

Besonders erfolgreiche Unternehmen kombinieren verschiedene Wettbewerbsvorteile: Sie haben Produkte oder Dienstleistungen, die ihren Konkurrenten überlegen sind, verfügen über loyale Kunden und entwickelten eine Netzwerkekonomie, die sich mit jedem zusätzlichen Kunden verbessert. Nachhaltige Wettbewerbsvorteile ermöglichen Quality-Growth-Unternehmen, ihren Vorsprung vor der Konkurrenz zu halten und nachhaltig Gewinnwachstum zu erzielen.



Karl Safft
Geschäftsentwicklung
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 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