

Pizzen, Pizzerien und Portfolios; Prego!

Appetizer

Über Geschmack lässt sich bekanntlich nicht streiten; demnach auch nicht darüber, welche Pizza am besten schmeckt. Fest steht jedoch, dass analog zur Finanzbranche die Speisekarten umfangreich und die Geschmacksrichtungen sehr heterogen sind. Einige theoretisch denkbare Kombinationen finden glücklicherweise nie den Weg auf den Teller. Leider ist dies bei Vermögensanlagen anders. So wurden und werden heute noch institutionellen Anlegern Varianten aufgetischt, die in jedem besseren Restaurant zu Entsetzen beim Kunden und Entlassungen beim Personal führten. Worauf man bei Pizzabestellungen und Anlagen gleichermaßen achten sollte, erklärt unser kurzer Pizzerien-Führer.

Pizza Margherita

Als wir neulich abends bei unserem Lieblingsitaliener in Zürich aus der überwältigenden Auswahl an Pizzen eine Entscheidung treffen mussten, taten wir uns wie immer schwer. Scharf und salzig, klassisch und bewährt oder mal etwas neues Exotisches; wer kennt das Problem nicht? Einige Kombinationen auf der Karte hörten sich lecker an, andere lösten bei uns hingegen Kopfschütteln aus. Sowohl zu einseitige als auch zu komplexe Kombinationen können nicht nur im kulinarischen Bereich zuviel des Guten sein! Gleiches gilt auch in der Finanzindustrie: Klumpenrisiken und unglückliche Selektionen können ebenso zu unerwünschten Resultaten und Bauchschmerzen führen wie Überdiversifikation. Die Mischung macht es aus.

Auch wenn sie auf den ersten Blick befremdend wirkt, passt die Analogie zwischen Pizzen, Pizzerien und Portfolioallokation auf erstaunlich breiter Ebene. Die Grundzutaten einer Pizza sind immer dieselben: Teig, Tomatensauce und Käse. Obligationen, Aktien und Immobilien stellen auf der anderen Seite den Kern der häufigsten Lösungen in den Portfolios von Schweizer Anlegern dar. Gewisse Anleger sind mit dieser Pizza Margherita zufrieden. Dagegen ist auch nichts einzuwenden. Richtig interessant wird es aber erst bei der Auswahl und Kombination weiterer Zutaten für die Pizza.

Weitere Zutaten

Einerseits stehen andere Anlageklassen wie beispielsweise Rohwaren, Private Equity oder Infrastruktur zur Verfügung. Diese ergänzen die Margherita z.B. um Schinken, Pilze, Spinat und Ei oder scharfe Salami. Andererseits gibt es aktive Strategien wie Trendfolgemodelle, Distressed Credit Ansätze oder Aktien-Arbitrage-Strategien, welche unserer Pizza die nötige Würze verleihen. Wichtig ist dabei die Qualität der Zutaten und Gewürze; frischer Einkauf und erstklassige Verarbeitung sind in jedem Fall notwendig. Keine Pizza mundet mit ranziger Mozzarella. Genau die gleiche Sorgfalt braucht es auch bei der Auswahl von Anlagestrategien.

Wir können im Restaurant sämtliche Zutaten für unsere Pizza in beliebiger Form kombinieren oder uns an den Vorschlägen der Speisekarte orientieren. Was wir aus guten Gründen auf keiner Karte finden, ist ein buntes Gemisch aus allen verfügbaren Zutaten und Gewürzen. Erstens wäre es teuer und zweitens auch kaum geniessbar, da sich die verschiedenen Stoffe gegenseitig neutralisieren oder aber unerwünscht verstärken. Genau dieser wilde Mix von Zutaten befindet sich heute leider in einigen Anlageportfolios. Wäre es hier nicht Rolle eines aufmerksamen Kellners, den Gast bei seiner Bestellung zu begleiten?

Die Rolle des Kellners

In einem guten Restaurant sind die Kellner über die Zutaten informiert und geben bereitwillig Auskunft über sinnvolle

Kombinationen, wobei sie den Geschmack des Kunden richtig einschätzen. Vielfach endet dies zur Freude des Gastes in neuen Erkenntnissen über die bevorzugten Pizzen und Zutaten. Nicht alle Kellner verfolgen dabei den gleichen Servicegedanken, weshalb wir in der Restaurant-Landschaft analog zu den Anlageberatern verschiedene Typen unterscheiden können:

- **Der Passive:** Diese Art Kellner serviert lediglich die bestellte Pizza. Er ist nicht in der Lage oder einfach nicht willens, sich mit einer aktiven Beratung des Gastes zu exponieren. Er erachtet dies auch nicht als seine Aufgabe. Er stellt sicher, dass das Bestellte warm und vollständig serviert wird. Allerdings ist ihm bewusst, dass er für diese Dienstleistung auch nicht viel Trinkgeld erhalten wird.
- **Der Bemühte:** Er berät den Kunden, wenn er gefragt wird. Er hält sich aber strikt an die Menükarte, um allfällige Diskussionen mit der Küche zu vermeiden. Natürlich erhofft er sich auf Grund seiner leicht aktiveren Rolle ein höheres Trinkgeld.
- **Der Berechnende:** Dieser Kellner kennt sich mit der Speisekarte bestens aus, insbesondere auch mit den Preisen. Er berät den Gast aufmerksam und intensiv, neigt aber zu Aufdringlichkeit. Er weist gerne auf die teuren Produkte hin, wohlwissend, dass Trinkgeld oft eine Funktion des absoluten Betrags darstellt und maximiert so seinen persönlichen Gewinn. Unerfahrene Kunden merken dies oft erst nach dem Verzehr und bei der Bezahlung der Rechnung.
- **Der Leidenschaftliche:** Er ist selbst ein Pizza-Liebhaber und zeichnet sich ebenfalls durch hohes Fachwissen aus. Er versucht, dem Gast diejenige Pizza zu servieren, die dessen Wünschen entspricht. Er ist zukommend, aufmerksam und begleitet seinen Gast diskret durch den Abend.

So werden Stammkunden gewonnen. Sein Einsatz wird bei Erfolg oft mit einem höheren Trinkgeld belohnt.

Die Meinungen bezüglich eines perfekten Services sind geteilt, denn die Schönheit liegt wie immer im Auge des Betrachters. Nicht jeder Gast möchte unterhalten und beraten werden. Unterschiede gibt es eben auch unter den Bedürfnissen der Gäste und ein guter Kellner merkt das sofort.

Jedem Kunden seinen Kellner

Ein echter Kenner analysiert sorgfältig die verschiedenen Zutaten auf der Speisekarte und bestellt zielsicher die richtige Pizza, während alle Typen von Kellnern aufmerksam zuhören und anerkennend nicken. Der weniger versierte aber selbstsichere Gast äussert seine Wünsche und lässt sich dann vom Kellner in der Hoffnung auf eine gute Empfehlung beraten. Dies kann mit dem richtigen Kellner zu einem unvergesslichen Gaumenschmaus führen.

Wer zu wenig Mut für Fragen an den Kellner aufbringt (man möchte ja nicht als Banause auffallen), blickt konzentriert in die Karte und bestellt dann die Menüpizza, welche anscheinend den meisten Gästen munden dürfte. Der Herdentrieb ist auch in der Pizzeria stetig präsent. Wenigstens könnte man sich bei der Wahl des Menüs über die Qualität der Pizza zusammen mit dem Tischnachbar beklagen, falls dieser ebenfalls mit dem Menu unzufrieden wäre.

Kein Gast sollte die Auswahl blind und kommentarlos einem Kellner überlassen. Selbst für den besten Kellner ist es nahezu unmöglich, ohne Kenntnisse über die Bedürfnisse des Kunden eine passende Auswahl zu treffen. Was in Restaurants undenkbar ist, sollte auch in Anlageportfolios vermieden werden.

Achten Sie auf ihre Gesundheit

Nicht jeder Gast darf ohne Restriktionen den Verlockungen der Menükarte erliegen. Wer von einer Autorität wie dem Hausarzt ein

striktes Verbot für Meeresfrüchte aufgedrückt bekommen hat, sollte die Pizza Frutti di Mare gar nicht erst bestellen und sich auch nicht aufschwätzen lassen. Ähnliches gilt im Fall der Pizza Contadina mit Gorgonzola und Speck, die für viele zwar immer eine Sünde wert ist, von deren Bestellung bei Gästen mit hohen Cholesterinwerten aber in jedem Fall abgeraten werden muss. Wer dem Kellner seine persönliche Situation transparent schildert, darf in den meisten Restaurants auf eine individuelle Rücksichtnahme hoffen. Wären doch nur die Anweisungen von Autoritäten in der Finanzbranche ebenso klar verständlich und die Empfehlungen der Berater so ehrlich. Leider gibt es nach wie vor Anlagen, die geradezu einen gesundheitsschädigenden Einfluss auf die Portfolios von regulierten Schweizer Anlegern ausüben.

Um der Gesundheit Willen ebenso wie für den puren Genuss sollte man sich als Gast beschweren, wenn der Kellner das falsche bringt oder die Zubereitung zu wünschen übrig lässt. Wer eine Rohwaren-Strategie bestellt aber eine Sub-Prime Exposition voller scharfer Kredit-Risiken serviert bekommt, sollte die Rechnung nicht begleichen müssen. Der Gast sollte in diesen Fällen nicht zögern, den Kellner zu fragen, ob die Sache auf seinem Teller wirklich seiner Bestellung entspricht und ob die Zutaten wirklich frisch sind. Falls Zweifel bestehen, bestellt man lieber etwas Neues oder wechselt die Pizzeria.

Empfehlung des Hauses

Wie einleitend erwähnt, lässt sich über Geschmack nicht streiten. Jeder sollte seinen persönlichen Wünschen nachgehen und seine eigene Pizza kreieren können. Lassen Sie uns mit folgenden Ratschlägen schliessen, wie Sie beim nächsten Besuch in der Pizzeria ihre Chancen auf eine für Sie ideale Pizza erhöhen können:

- Machen Sie sich mit Zutaten und Gewürzen vertraut. Wer nur die Pizza Margherita kennt und keine Lust auf kulinarische Entdeckungsreisen hat,

sei gewarnt, dass er äusserst schmackhafte Variationen verpassen wird. Wir sind sogar überzeugt, dass eine einseitige Ernährung die Gesundheit des Gastes gefährden kann.

- Finden Sie ihre Favoriten unter den Zutaten und Gewürzen. Aber Vorsicht; wer Zutaten und Gewürze ausserhalb der Menükarte frei kombiniert und bestellt, sollte sich damit auskennen.
- Konsultieren Sie bei Bedarf einen leidenschaftlichen oder bemühten Kellner. Schliesslich kennt dieser die verschiedenen Eigenschaften seiner Pizzeria und seiner Pizzen genau so gut wie den Geschmack seiner Kunden.

P.S. Übrigens haben wir an diesem Abend eine sehr empfehlenswerte Pizza Caprese mit viel Büffelmozzarella und einer extra Prise Origano sowie eine Boscaiola mit Champignons bestellt. Prego!