

#STEFAN KINDERMANN

# Vom Schachbrett aufs Börsenparkett

Text:  
Daniel Nutz



*Vita*

**STEFAN KINDERMANN**  
Schachgroßmeister

Stefan Kindermann, Schachgroßmeister, Unternehmer und Autor, ist für seine strategischen Einblicke bekannt. Er hält regelmäßig Keynotes für Finanzprofis, in denen er Schachstrategien auf wirtschaftliche und unternehmerische Herausforderungen überträgt. Mehr Infos: [www.koenigsplan.com](http://www.koenigsplan.com)

„Es gibt bei allen Investitionen einen emotionalen Faktor“

### **Schachgroßmeister Stefan Kindermann zeigt Finanzprofis, wie sie mit Intuition und Strategie ihre Entscheidungen verbessern können.**

**F**Einst galt Stefan Kindermann als so etwas wie das schwarze Schaf einer Professorenfamilie. „Wenn du als Teenager deinen Eltern klarmachst, dass du Schachprofi werden willst, stößt das auf wenig Verständnis“, sagt der heute 65-Jährige mit einem Schmunzeln auf den Lippen. Aber der gebürtige Wiener, der seit Kindheitstagen in München lebt, war hartnäckig. Obwohl er mit elf Jahren eigentlich viel zu spät mit dem Schach begann und nicht einmal einen Trainer hatte, schaffte er es zum Großmeister, gründete ganz nebenbei drei Unternehmen und gibt heute Finanzprofis Tipps aus seinem Großmeisterrepertoire. Denn das 1.500 Jahre alte, aus Indien stammende Brettspiel hat mehr mit den Strategien des Finanzmarkts gemein, als viele Laien denken. Mit dem „Königsplan“ hat Kindermann gemeinsam mit dem VWL-Professor Robert von Weizsäcker eine Methode entwickelt, wie Manager von Schachtaktik und -strategien profitieren können.

#### **Das Unbewusste erkennen**

In einem Wiener Kaffeehaus trifft der *Börsianer* den Schachgroßmeister, der

legt sein Sakko zur Seite und entschuldigt sich förmlich, dass seine Sprechweise heute nicht mehr wienerisch klingt. Zum Einstieg spielen wir einige Züge blind Schach. Das ist für ihn kein Problem. Doch womit beeindruckt Kindermann eigentlich die Finanzprofis, zu denen er auf diversen Kongressen als Keynote-Speaker spricht? Wie viele Akteure ist auch Kindermann ein kühler Rechner – in seiner besten Zeit als Profi schaffte er es einmal, 25 Züge vorauszudenken. Kein Wunder, dass sich in der Finanzbranche auch einige Klasseschachspieler wie etwa der ehemalige Chefökonom des Internationalen Währungsfonds, Ken Rogoff, finden, der es wie Kinder-

mann auch bis zur höchsten Schachauszeichnung, der des Großmeisters, brachte. Doch Schach und Finanzen sind beide bedeutend mehr als bloßes Rechnen. „Wir glauben immer, dass wir rein rational handeln würden, dabei sagt uns die Wissenschaft, dass 98 Prozent aller Entscheidungen und Handlungen unbewusst-intuitiv sind. Es gibt bei allen Investitionen einen emotionalen Faktor“, sagt Kindermann.

Das kennt er auch von den Spielen bei der Mannschaftsweltmeisterschaft oder den Schacholympiaden, bei denen er für Deutschland und für Österreich antrat. „Bei so einem Match gegen einen starken Gegner geht es oft um das Abwägen in kritischen Situationen, da gibt es das Gefühl der Angst und das der Gier, nur: Welchem soll man folgen?“ Die richtig guten Schachspieler wie der frühere Weltmeister Magnus Carlsen, der noch immer als mit Abstand bester Spieler der Welt gilt, haben ebendiese Gabe, intuitiv meistens das Richtige zu tun und oftmals auch die eigene Angst zu überwinden.

#### **Entscheidungen unter Zeitdruck**

Doch kann man das auch lernen? Klar, sagt Kindermann. Wenn man vor einem Problem steht, helfe es, zunächst geistige Klarheit zu erlangen. Diese ruhige Analyse schützt vor Schnellschüssen, das ist ein zentraler Punkt seines Königsplans. Leichter gesagt als getan: Wenn eine Krise hereinbricht und eine schnelle Entscheidung gefragt ist, findet man nicht immer den richtigen Zug – in der Geschäftswelt und bei tickender Uhr im Schachspiel gleichermaßen.

»Sobald viele glauben, dass eine Firma mal viel wert sein wird, ist sie tatsächlich viel wert.«

**Stefan Kindermann**

# Interview

## Die Kunst des strategischen Denkens

*Der Schachgroßmeister Stefan Kindermann sprach mit dem Börsianer über Emotionen im Schach und im Business, Erfolgsfallen und schlechte Wetteraussichten für Trader.*

**Wenn Sie spontan gefragt werden: Was sollte man im Geschäftsleben aus dem Schachspiel beherzigen?** – Stefan Kindermann: Man sollte Denkfallen umgehen. Breite vor Tiefe ist hier das Schlagwort. Wenn ich in eine Zug-Idee viel Bedenkzeit investiere und irgendwann draufkomme, dass mein Plan eigentlich schlecht war, kostet mich das viel Zeit und Energie. Ebenso schwierig ist es im Geschäftsleben, aus einem Projekt auszusteigen, wenn bereits viele Ressourcen hineingeflossen sind. Es ist essenziell, zunächst mehreren Alternativen gedanklich eine Chance zu geben und sich erst dann auf einen konkreten Weg festzulegen.

**Wir wissen, dass rund 98 Prozent der menschlichen Entscheidungen intuitiv fallen und nicht rational. Was kann ich daraus ableiten?** – Es geht darum, ein Verständnis für die eigene Intuition zu entwickeln. Seit der Aufklärung trainieren wir in der Schule und im Studium immer hauptsächlich die Ratio. Jetzt stellt sich aber die Frage: Wie kann ich meine Intuition weiterentwickeln und kommunizieren? Also, wie mache ich sie anderen verständlich, wo kann ich auf meine Intuition vertrauen und wo führt sie mich in die Irre?

**Wo passiert das denn?** – Starke emotionale Bilder verzerren. Auch bei Wahrscheinlichkeiten sind wir evolutionshistorisch gesehen sehr schlecht aufgestellt. Was ich an der Börse so interessant finde, ist, dass sich dort der Glaube in Realität verwandelt. Sobald viele glauben, dass eine Firma mal viel wert sein wird, ist sie tatsächlich viel wert.

**Das hat auch eine emotionale Seite. Manche Investmenthäuser schicken ihre Trader nach Hause, wenn sie am Vormittag hohe Verluste gemacht haben, weil sie tenden-**

**ziell am Nachmittag ein rational nicht erklärbar hohes Risiko eingehen.** – Ich habe mal mit der Wissenschaftlerin Theresa Treffers zusammengearbeitet, die emotionale Faktoren im Investmentverhalten untersucht hat. Sie hat einen überraschenden Faktor identifiziert, der dafür sorgte, dass Investoren mehr Risiko nehmen: Und das war das Wetter. Je schöner, desto risikofreudiger.

**Und was fange ich mit dieser Erkenntnis an?** – Erst wenn einem bewusst ist, dass es einen solchen äußeren Rahmen gibt, der uns manipuliert – das können auch Emotionen wie Gier oder Angst sein –, merkt man, dass die eigene Intuition verzerrt wird und kann gegensteuern. Wenn ich diese Mechanismen verstanden habe, kann ich auf die positiven Seiten meiner Intuition setzen und mich gleichermaßen vor den negativen schützen. Aus unserer Sicht ist es sehr wichtig, Ratio und Intuition auf optimale Weise zusammenzuführen, bevor ich eine kritische Entscheidung treffe.

**Wie kann man das zum Vorteil ausspielen?** – Im Königsplanmodell haben wir Checklisten entwickelt. Anhand dieser Checklisten soll dann die Entscheidung leichter fallen, ob ich im Zweifelsfall der Ratio oder dem Bauchgefühl folgen soll.

**Okay, aber wie lerne ich denn, meine Intuition zu verstehen?** – Für das Training der eigenen Intuition empfehlen wir, ein eigenes Intuitionsprofil anzulegen. Das funktioniert, wenn ich dazu ein spezifisches Tagebuch anlege. Ich sammle dort meine Erfahrungen, ob ich in der Einschätzung von Menschen richtig oder danebenlag und ob ich bei Projekten oder Investitionen zu defensiv oder zu überoptimistisch war. Wenn ich das

verstanden habe, kann ich dann rational darüber nachdenken, was zu den Verzerrungen geführt hat.

**Man sagt, im Schachspiel lernt man am meisten von der Analyse der verlorenen Partien, richtig?** – Das stimmt. Erst wenn ich verstanden habe, was schiefgelaufen ist, ist die Niederlage nicht mehr sinnlos. Zudem sollte man sich auch bei Niederlagen die Frage stellen: Worauf kann ich stolz sein? Das wird im deutschsprachigen Raum zu wenig verfolgt. Es ist aber wichtig, weil man auch aus gescheiterten Projekten oder verlorenen Partien mentale Kraft ziehen kann. Eine rentable Reflexion, wie ich es nenne, ist prinzipiell immer wichtig. Es geht um die Frage, wie gehe ich auf die optimale Weise mit dem abgeschlossenen Werk um. Klarerweise frage ich, was hat gut geklappt und was kann ich vielleicht das nächste Mal besser machen. Noch viel wichtiger ist, sogenannte Erfolgsfallen zu erkennen.

**Was ist denn darunter zu verstehen?** – In Erfolgsfallen blenden wir gerne aus, was nicht so gut gelaufen ist. Es kann sein, dass ich totalen Dusel hatte und die Partie nur gewonnen habe, weil mein Gegner einen Fehler gemacht hat. Wenn ich unreflektiert beim nächsten Gegner das Gleiche mache, wird es oft so sein, dass dieser nicht in dieselbe Falle tappt, sondern genau darauf vorbereitet ist und mich bestraft.

**Gibt es überhaupt den Faktor Glück im Schach?** – Der einzige Glücksfaktor ist der Zustand des Gegners. Je nachdem, ob er zufällig Zahnschmerzen hat und ihm die Frau weggelaufen ist oder ob er sich in der Form seines Lebens befindet, wird das einen dramatischen Unterschied in seiner Performance ausmachen. —

„Die richtig guten Spieler nehmen sich die Zeit, zumindest kurz in sich zu gehen, auf den eigenen Zustand zu achten und erst dann überlegt eine Entscheidung treffen“, sagt Kindermann, der in seiner Freizeit oft auf den bayerischen Kletterpfaden und -hallen zu finden ist.

Vielleicht noch wichtiger ist die Fähigkeit, sich in andere hineinzusetzen. Was Kindermann auffällt: In Organisationen mit hierarchischen Strukturen fällt es den Menschen schwerer, das zu tun, als in flachen Strukturen. Doch: Wer sich in sein Gegenüber hineinsetzen kann, ist auch im Geschäftsleben besser, sagt Kindermann. Nach seiner Profikarriere stellte er sich die Frage wie man Menschen, die überhaupt nichts mit Schach zu tun haben, an den Planungs- und Entscheidungsstrategien des sich über die vergangenen 1500 Jahren immer wieder wandelnden Brett-

spiels teilhaben lassen kann. Er gründete dazu drei Unternehmen und begann die Ausbildung zum Coach und NLP-Master.

### Vom Brett ins Business

Sein erstes Business – eine internetbasierte Schachinfo- und Datenplattform – zerplatzte mit der New-Economy-Blase. Aus dieser Zeit sind aber gute Kontakte und Freundschaften entstanden, etwa zum Immobilienunternehmer und Schachfreund Roman Krulich. Krulich unterstützte Kindermann und seine Kollegen bei der Gründung der Münchner Schachakademie, die unterschiedliche Schachtrainings für Kinder und Erwachsene anbietet. Daraus entstand auch die Münchener Schachstiftung, die Krulichs und Kindermanns zweites Projekt ist. Diese Stiftung fördert jährlich rund 1.000 Kinder aus Brennpunktschulen, etwa 100 Menschen mit körperli-

chen Behinderungen sowie bedürftige Senioren und Flüchtlinge durch Schach nach dem Königsplan-Konzept. Durchs Schachspiel würden die Schulkinder nicht nur lernen, bei den Mathematikschularbeiten zuerst ruhig die Textaufgabe zu lesen und erst dann draufloszurechnen.

Was will er noch erreichen? Kindermann geht kurz in sich: „Gerne würde ich noch verstärkt in der längerfristigen Begleitung und Beratung von Unternehmen tätig werden“, sagt er. Mit dem international tätigen österreichischen Thinktank Grantiro habe er da einen Anfang gemacht. Aktuell ist er dort in einen kreativen Changeprozess eines norddeutschen Automobilzulieferers eingebunden, der von der Schließung bedroht ist. Für Kindermann wäre es eine große Genugtuung, wenn er in diesem Match im Gewinnerteam wäre. —

 HYPO NOE

DIE LANDESBANK FÜR GANZ  
ÖSTERREICH



## Die Business ganz persönlich Bank.

Bei der HYPO NOE beraten wir Sie auch bei Business-Lösungen von Mensch zu Mensch. Denn nur ein persönlicher Zugang auf Augenhöhe macht maßgeschneiderte Lösungen möglich. Mehr dazu auf [hyponoe.at](https://www.hyponoe.at)

Eine Information der HYPO NOE Landesbank für Niederösterreich & Wien AG, Hypogasse 1, 3100 St. Pölten. Stand 02/2025 Werbung.

