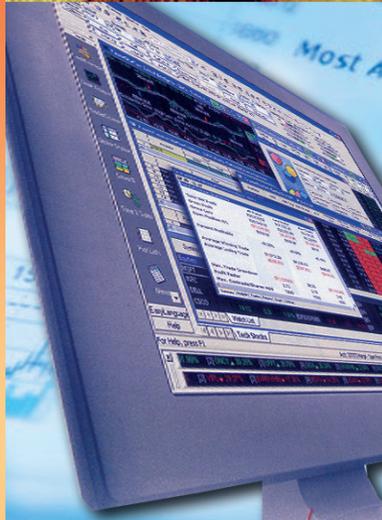


# Uwe Wagner

Gewinnen Sie den Kampf um  
Performance durch praxisnahe  
Marktbeurteilung und exakte  
Regelwerke.



## Traden wie ein Profi

**Systematische  
Handelsansätze  
Marktpsychologie  
Risikokontrolle**

# FBV



Uwe Wagner

# Tradeten wie ein Profi

Systematische Handelsansätze

Marktpsychologie

Risikokontrolle

FBV

### **Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:  
[wagner@finanzbuchverlag.de](mailto:wagner@finanzbuchverlag.de)

Nachdruck 2013

© 2004 by Finanzbuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH  
Nymphenburger Straße 86  
D-80636 München  
Tel.: 089 651285-0  
Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Gesamtbearbeitung: UnderConstruction München  
Druck: Books on Demand GmbH, Norderstedt

ISBN Print 978-3-89879-785-6  
ISBN E-Book (PDF) 978-3-86248-409-6

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

**[www.finanzbuchverlag.de](http://www.finanzbuchverlag.de)**

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter  
[www.muenchner-verlagsgruppe.de](http://www.muenchner-verlagsgruppe.de)



# Inhalt

<b>Mehr als eine Einleitung</b>	6
Der Trader	8
Trading ist kein Spiel...	8
...sondern harte Arbeit!	12

## Kapitel 1

<b>Bevor es konkret wird</b>	16
Punkt 1:	
Das Erkennen Ihrer selbst und die Notwendigkeit eines Regelwerkes zum Handeln	17
Der Feind in Ihnen	17
Trading ist Arbeiten nach Plan	21
Punkt 2:	
Die Selektion der Märkte und die Frage nach der Art des Handels	27
Der Markt...	27
Welche Gruppe dominiert den Markt? Und wie steht es mit der Liquidität?	32
Wahl der Märkte und der Ausstattung	35
Was benötigen Sie für erfolgreiches Trading?	48
Punkt 3:	
Das Erlernen des zu Ihnen passenden Werkzeuges	51
Womit schlagen Sie den Nagel in die Wand?	51
Literaturhinweise und -empfehlungen	52

## Kapitel 2

<b>Die Technische Analyse als Basisinstrument im Trading</b>	56
Grundlagen	56
Technische Analyse – ein Blick in die Kristallkugel?	59
Ursprung der Technischen Analyse	63
Stärken und Grenzen der Technischen Analyse	66
Kritik an der Technischen Analyse	70
Theorie und Praxis	73
Was müssen Sie über Technische Analyse wissen?	74
Die Instrumentarien der Technischen Analyse	75
Sentimenttechnik	76
Charting	78
Formationslehre	90
Indikatorlehre/Markttechnik	157

## Kapitel 3

<b>Grundlagen der Handelssystematik</b>	169
Einführung	169
Die Stärken eines systematischen Handelsansatzes	173
Testbarkeit	173
Weitere Vorteile	174
Handelssystematiken mithilfe des Computers?	175
Gewinne auf Bestellung?	176
Der Aufbau einer Handelssystematik	178
Überblick	178
Rechnen Sie immer mit Ihren Gebühren!	178
Die zugrunde liegende Handelsphilosophie	180
Die Identifizierung der Handelsrichtung	182
Die Definition des Einstiegspunktes	183
Die Definition des Ausstiegspunktes	184
Risiko- und Geldmanagement	186
Testprozedur für systematische Handelsansätze	189
Der Grundgedanke	189
Der Risikobegriff	190
Welche Kriterien liegen einer guten Systematik zugrunde?	192
Was sagen die Testergebnisse eigentlich aus?	195
Kein Trading ohne Risiko!	207
Der Stopp-Kurs	210

## Kapitel 4

<b>Die Strategie</b>	218
Der Fahrplan zum Traden	218
Die Basismodule	219
Grundsätzliche Beschreibung von Strategiebeispielen	222
Vorbemerkungen	222
Der trendfolgende Handelsansatz	223
Der Contratrend-Ansatz	243
Der formationserkennende Handelsansatz	254
Ausbruchssystematiken	302
Weitere Beispiele für Handelssysteme	321
Abschlussbetrachtung zum Thema	330
<b>Fußnoten</b>	331
<b>Quellen</b>	333

# Mehr als eine Einleitung

„Der deutsche Privatanleger verlor bei den Kursrückgängen an den Börsen in den vergangenen drei Jahren im Durchschnitt 12.000 Euro.“ Diese Meldung verbreiteten die Nachrichtensender im März 2003. In jenem Monat erreichte der DAX mit Kursen unter 2.300 Indexpunkten ein neues Mehrjahrestief, der EURO STOXX 50 fiel unter die 1.900-Punkte-Marke. 12.000 Euro als Durchschnittswert ist eine recht große Summe, die so manchen Haushalt empfindlich getroffen haben dürfte. Es wird wohl eine Dunkelziffer bleiben, wie viele Jahresgehälter bei dieser Entwicklung tatsächlich vernichtet wurden.

Mittlerweile hat sich eine Stabilisierung an den Märkten durchgesetzt, von einer grundsätzlichen Richtungsänderung kann man aktuell jedoch noch immer nicht ausgehen.

Die Börsen haben sich verändert, die Auswahl der richtigen Aktien zum richtigen Zeitpunkt ist wieder wichtig geworden. Vorbei die Zeiten, in denen man kaufen konnte, was man wollte, und die Gewinne sich von allein einstellten.

Und dennoch, das Traden mit Wertpapieren hat seine Reize nicht verloren. Gestiegen ist die Herausforderung, jetzt trennt sich die Spreu vom Weizen. Neue Angebote der Finanzdienstleister und schnellere Marktzugänge schaffen immer neue und bessere Möglichkeiten, um im Kampf um Performance zu punkten. Beruflich agierende Marktteilnehmer und Privatinvestoren rücken immer enger zusammen, Unterschiede verwischen zunehmend.

Doch wenn die technischen Rahmenbedingungen immer ähnlicher werden, dann verschiebt sich der Kampf um Gewinne immer stärker in den Bereich des Know-hows. Und somit wird es nicht einfacher für die Anleger, ein Stück vom Kuchen abzubekommen. Machen wir uns nichts vor: Investieren in Wertpapiere mit dem Ziel, Gewinne zu erwirtschaften, gehört zu einer der wirklich großen Herausforderungen,

denen wir uns in unserem Leben stellen können. Doch gerade da die Schranken zu den modernen Schlachtfeldern des Wirtschaftslebens immer weiter fallen, wird der Stellenwert von Wissen und Erfahrung deutlich unterschätzt.

Erfahrungen müssen Sie selbst sammeln, das kann Ihnen niemand abnehmen. Aber das vorliegende Buch kann Ihnen helfen, praktische Grundsteine für Ihr Börsenwissen zu legen. Es wird kein Kinderspiel sein, an der Börse Geld zu verdienen. Und niemand kann Ihnen garantieren, dass Sie nach der Lektüre dieses Buches in der Ersten Liga der Marktteilnehmer mitspielen werden – diese Art von Versprechen überlassen wir anderen.

Was dieses Buch Ihnen versprechen kann, ist die Bereitstellung so umfangreicher Informationen, dass Sie in die Lage versetzt werden, sich durch die chaotischen Bewegungen an den Märkten hindurchzuhangeln, Gewinnchancen zu nutzen, Fallen zu erkennen und Verluste zu begrenzen. Dieses Buch bietet Ihnen eine Stoffsammlung, die nicht nur theoretisches Wissen vermittelt, sondern praxiserprobte Erfahrungswerte bereithält und dabei immer wieder den Bezug zum aktiven Handeln mit Aktien und Futures herstellt. Ziel dieses Buches ist es nicht, Sie in die Lage zu versetzen, eine Aktie fehlerfrei ihrer jeweiligen Branche zuzuordnen, oder auswendig zu lernen, was ein Unternehmen produziert bzw. wie dessen Vorstandsvorsitzender heißt. Ziel dieses Buches ist es, Sie in eine Ausgangslage zu bringen, die Ihnen dabei hilft, Ihre Chancen zu erhöhen, Geld zu verdienen und bei unvermeidlichen Fehl-Trades nur wenig Geld zu verlieren.

Begeben Sie sich nun in die Welt der Börse, der Emotionen, der großen und kleinen Gewinne und Verluste. Dieser Weg besteht – wie jeder andere Weg auch – im Wesentlichen aus drei Teilen: erstens aus dem Entschluss loszugehen, zweitens aus dem Durchhaltevermögen unterwegs nicht Halt zu machen oder umzukehren und drittens aus dem Glück, endlich anzukommen. Die Börse ist eine der letzten wirklichen Herausforderungen und Abenteuer. Stellen Sie sich ihr, und treten Sie in den Kreis derer ein, die man Trader nennt.

## Der Trader

*„Ein Trader ist das Symbol dessen, was Menschen verbindet – das moralische Symbol für Respekt vor menschlichen Wesen. Wir, die wir von Werten und nicht von der Beute leben, sind Trader – mit Leib und Seele. Ein Trader ist ein Mensch, der verdient, was er bekommt, der nie das Unverdiente gibt oder nimmt. Ein Trader bitet nicht darum, für seine Niederlagen bezahlt oder seine Fehler geliebt zu werden. Ein Trader wirft weder seinen Körper noch seine Seele weg. Er arbeitet nur für materielle Werte und gibt seine inneren Werte – Liebe, Freundschaft, Achtung und Wertschätzung – nur für menschliche Tugendhaftigkeit hin – als Preis für sein eigenes, selbstsüchtiges Vergnügen, das ihm Menschen bereiten, die er respektieren kann. Die mystischen Parasiten, die den Trader schon immer geschmäht und verachtet, die Bettler und Plünderer dagegen verehrt haben, wissen um den heimlichen Grund für ihren Hohn und Spott: Ein Trader ist die Instanz, die sie fürchten: ein gerechter Mensch.“*

Ayn Rand

## Trading ist kein Spiel...

...und wenn es eines wäre, dann das gefährlichste Spiel der Welt! Mit dem Begriff „Trading“ verbindet sich auch heute noch die Faszination des „schnellen Geldes“ – des Reichtums in kürzester Zeit. Die Medien vermitteln uns über Fernsehen und Presse noch immer den Eindruck, dass es nur auf die entsprechende Hard- und Software ankommt, wir nur die richtige Zeitschrift lesen müssen oder auch nur mit dem Besuch von ein oder zwei Seminaren fit sind, um das am Boden liegende Geld aufsammeln zu können. Der Rest macht sich ganz von allein. In den Buchhandlungen füllen sich die Regale mit Büchern zu diesem Thema. Trading ist auch heute noch ein beliebtes Thema, auch wenn die ungebremsste Hausse bereits seit drei Jahren vorbei ist und die Börsen so manchem Anleger das Fürchten gelehrt haben und immer noch lehren.

Trading gibt es schon so lange, wie es Geschäfte an der Börse gibt, und Trading wird es auch in Zukunft geben, solange die Menschen Werte tauschen. Waren es zunächst die „professionellen“ Börsenteilnehmer, die durch ihren direkten Zugang zu den Börsen das Trading durchführen konnten, so eröffneten sich auch bald erste Möglichkeiten für das breitere Publikum, dieser Art des Spekulierens nachzugehen. Schon im Jahr 1900 boten die so genannten Bucket Shops in den größten US-amerikanischen Städten auch dem Privatmann die Möglichkeit, sich dieser Geschäftsform zuzuwenden. Der berühmt gewordene Amerikaner Jesse Livermore begann bereits mit fünfzehn Jahren seine Karriere in einem dieser „Lokale“. Er arbeitete zu dieser Zeit als Kurstafel-Boy bei einem Wertpapier-Broker und wurde über einen jungen Kollegen auf die Bucket Shops aufmerksam gemacht. Die Mittagspausen verbrachte Livermore in diesen „Lokalen“ und verdiente schon bald viel mehr Geld, als er für seine Arbeit in der Brokerfirma bekam.<sup>91</sup>

Der revolutionäre Durchbruch des Tradings erfolgte in den 70er-Jahren mit der Einführung der Personalcomputer. Durch die bessere Datenübertragung und der damit verbundenen Möglichkeit, rascher auf Kursveränderungen reagieren zu können, wurden immer mehr Spekulanten auf die sich bietenden Möglichkeiten aufmerksam und versuchten sich ihr Stück vom Kuchen abzuschneiden. Den jüngsten Siegeszug verdankt das Trading der Entwicklung des Internet. Durch die weltweite Vernetzung wurden der Zugriff auf die Daten der Weltbörsen und die rasche Orderübertragung zu günstigen Konditionen von jedem beliebigen Ort der Welt aus auf ein nie zuvor da gewesenes Niveau gehoben. Nun konnte im Prinzip jeder, der über etwas Geld und einen PC mit Internetanschluss verfügte, als Trader in den Ring treten. Die Barrieren, die bis dahin die Marktteilnehmer in die bevorzugten Profis und die benachteiligten privaten Anleger getrennt hatten, wurden durch den technischen Fortschritt eingerissen.

Die Geschichte des Trading ist in den USA länger als bei uns in Europa und speziell in Deutschland. Hierzulande ist diese Art des Handelns noch relativ jung, obwohl sich diese „Kultur“ nun auch

bei uns immer stärker und vor allem besser organisiert durchsetzt. Der Aufschwung kam mit der bisher stärksten Hausse an den Börsen in den Jahren 1997 bis 2000, mit der Platzierung der Aktie der Deutschen Telekom und besonders mit der Schaffung des Neuen Marktes. Mit seiner hohen Volatilität und den damals enormen Gewinnchancen von Einzelaktien wurde der Wachstumsmarkt zu einer Initialzündung und für viele zu einer Art Mekka des Geldverdienens – und später dann zu einem Ort beispielloser Verluste. So genannte Daytrading-Center schossen wie Pilze aus dem Boden und wurden zu wahren Pilgerstätten. Angesichts der Kursrückgänge weltweit ist die Euphorie zwar ein wenig gedämpft worden, dennoch ist der Boom des Tradings ungebrochen. Und wenn es nicht zu einem totalen Kollaps an den Kapitalmärkten kommt, dann steht das Trading heute erst am Anfang seiner herausragenden Entwicklung.

Nach diesen Vorbemerkungen stellt sich nun die Frage, was Trading ist und wodurch es sich vom mittel- bis langfristigen Investieren unterscheidet, der bisher gängigsten Art des Börsengeschäfts.

Unter dem Begriff *Trading* versteht man Handelsgeschäfte, bei denen sowohl die Positionseröffnung als auch das Schließen einer Position in überschaubaren Zeitabschnitten erfolgt. Der Marktteilnehmer hält seine eingegangene Position mitunter nur einige Wochen oder Tage, manchmal auch nur Stunden oder Minuten. Ziel dieser Art von Geschäft ist das profitable Ausnutzen von kurzfristigen Schwankungen im Kursverlauf. Seiner Natur nach ist Trading somit ein reines Spekulationsgeschäft. Hier geht es nicht um Investitionen, hier geht es um den kurzfristig zu erzielenden Gewinn. Hier wartet man auf eine Chance, in den Markt einzusteigen, ein kurzes Stück mitzulaufen und dann wieder auszusteigen. „Hit and Run“ ist angesagt. Sparpläne, langfristige Wertpapieranlagen und Ähnliches fallen nicht unter die Kategorie „Trading“, sondern sind als Investitionen zu betrachten. Dennoch, auch langfristig orientierte Anlagen sollten nicht ohne Beachtung bestimmter Regeln eingegangen werden, die im Folgenden besprochen werden. Sprüche wie: „Langfristig können Sie mit Aktien-

anlagen nur verdienen“ und ähnlichen Unsinn können Sie für Ihr Poesiealbum aufheben, denn nur da gehören sie hin.

Trading lebt vom Augenblick. Man ist dabei oder nicht. Viel Zeit zum Überlegen, Nachdenken und Abwarten haben Sie nicht. Hier werden Entscheidungen benötigt. Im Gegensatz zum gewohnten Leben, in dem es viele Grautöne gibt, muss sich ein Trader zwischen Schwarz und Weiß entscheiden – Kaufen oder Verkaufen. Doch Intuition allein reicht heute nicht mehr aus. Sie benötigen Hilfsmittel, über die Sie in diesem Buch viel erfahren werden. Fundamentale Daten fallen mitunter wenig ins Gewicht. Wenn nicht gerade eine plötzliche, alles entscheidende Meldung die Tagesrichtung vorgibt, bleibt der Markt in der Regel in den Händen der technisch orientierten Händler. Somit bilden Charts<sup>F1</sup> die Grundlage des erfolgreichen Tradings. Das bedeutet, dass zu einem erfolgreichen Trading auch ein bestimmtes Quantum an Kenntnissen der modernen Charttechnik gehört.

Doch auch die Kenntnisse im „Chartlesen“ reichen heutzutage nicht mehr aus. Die Märkte sind schnell geworden, sogar sehr schnell. Die Struktur der Märkte und das Bewegungsverhalten der Werte kann man heute nicht mehr mit denen der Jahre 1991 bis 1995 vergleichen. Ohne eine sinnvolle Handelssystematik tappt der Trader heute an der Börse umher wie ein Verirrter im Wald – ohne Orientierung.

Trading ist kein Spiel und dennoch wird es noch heute von vielen Marktteilnehmern als solches gesehen. Die Medien tragen ihr Übriges dazu bei. Da ist auf Hochglanzseiten ein junger Marktteilnehmer mit geöhlten Haaren zu sehen, wie er, lässig die Füße auf dem Tisch liegend, seine Computertastatur auf den Knien, seinem „Geschäft“ nachgeht. Darunter stehen dann Sätze wie: „Ein junger Händler bei der Arbeit“ oder Ähnliches. Die Assoziation zum leicht verdienten Geld ist dann schnell gemacht. Warum sich noch den Rücken krumm schuften, wenn man mit ein oder zwei Mausklicks viel schneller zu Reichtum und Wohlstand kommen kann?

## ...sondern harte Arbeit!

Börsenhandel im Allgemeinen und Trading im Besonderen sind harte Arbeit. Hier werden keine Werte geschaffen, hier werden Werte umverteilt. Was Sie gewinnen, verliert ein anderer, was Sie verlieren, gewinnt ein anderer. Sie treten in einen Ring und stehen den Besten der Welt gegenüber. Allen geht es um ein und dasselbe: gewinnen – und das geht eben nur zu Lasten anderer. Verstehen Sie das nicht falsch, es geht nicht darum, Sie abschrecken oder vom Trading abhalten zu wollen. Ganz und gar nicht. Die Erkenntnis, dass Sie in ein modernes „Schlachtfeld“ eingreifen werden, in dem nur der Beste und Disziplinierteste, nicht aber der Smarteste und „Großmäuligste“ auf Dauer überleben wird, ist jedoch der erste Schritt zum Erfolg. Statistisch gesehen gewinnen nur wenige Marktteilnehmer im Trading tatsächlich kontinuierlich Geld, die anderen verlieren.

Woran liegt das? Man kann die Frage mit einfachen Schlagworten beantworten: Überschätzung, mangelnde Disziplin, mangelndes Wissen und fehlende Kenntnisse. Jedem verantwortungsbewussten Menschen ist klar, dass man für die erfolgreiche Erfüllung seiner beruflichen Aufgaben diese Mängel überwinden muss. Nur wer ein fundiertes (Fach-)Wissen, Disziplin und ein klares Maß an Selbsteinschätzung mitbringt, wird auf Dauer in seinem Beruf erfolgreich sein. An der Börse legen aber genau diese erfolgreichen Ärzte, Professoren, Piloten und Handwerker ihre angelernten Tugenden ab und stürzen sich in gewagte Operationen, die sie dann nicht selten finanziell hart treffen. Wer dann nicht aufhört oder seine Einstellung ändert, wird unter Umständen erhebliche Einbußen hinnehmen müssen. Die Monate von April 2000 bis heute haben es überdeutlich gezeigt.

Es gibt ein Sprichwort, das dieses Phänomen am treffendsten erklärt: Die Börse ist wie ein Spiegel oder ein Abgrund – sie zeigt einem das wahre Gesicht. Nirgendwo, außer an der Börse oder im Krieg, werden die Menschen mit ihrem tiefsten Inneren auf eine so

außergewöhnlich offene Weise konfrontiert. Nirgendwo im Leben werden Fehler so schnell und so unwiderruflich geahndet wie auf dem Börsenparkett oder auf dem Schlachtfeld.

Der erfolgreiche Anleger kennt seine Schwächen und hat ein Instrumentarium, sie unter Kontrolle zu halten. Jeder hat Schwächen, doch wenn er sie nicht kennt und dagegen ankämpft, wird er zur Zielscheibe an der Börse, zur Gans, die nur noch darauf wartet, ausgenommen zu werden, und zwar von Marktteilnehmern, die ihre Hausaufgaben besser gemacht haben als er.

Die Hauptschwächen, mit denen sich Menschen – und Börsianer – immer wieder konfrontiert sehen, sind: die *Gier*, Erfolg haben zu wollen, Geld verdienen zu wollen, gegenüber den Mitmenschen bestehen zu wollen, beim anderen Geschlecht erfolgreich zu sein; die *Angst* zu versagen, seine Familie, Freunde bzw. den Job zu verlieren, kein Glück mehr zu haben; das *Ego*, immer Recht haben zu wollen, an einmal getroffenen Entscheidungen festzuhalten, sich keine Fehlentscheidungen einzugestehen. Jeder Mensch kennt diese Eigenschaften, sie schlummern in jedem, unterschiedlich stark ausgeprägt und nur durch erlernte soziale Verhaltensmuster unterdrückt. Doch von Zeit zu Zeit brechen sie durch, bei dem einen stärker, bei dem anderen schwächer. Aber sie sind immer gegenwärtig. Und ihre Kultivierung wird in den Wertvorstellungen fleißig betrieben: Erfolg ist wichtig, und Misserfolg ist eine Schande. Die moderne Gesellschaft ist auf Geld und Leistung aufgebaut. Mit Geld verbindet man Macht und Ansehen. Erfolg wird an Geld gemessen, weniger an inneren Werten. Bereits in der Schule lernt man, dass nur richtige Entscheidungen gut bewertet werden. Fehlentscheidungen sind etwas Schlechtes und werden mit schlechten Noten bestraft – mit allen Konsequenzen, die sich daraus ergeben. Muss ein Selbstständiger für sein Unternehmen Konkurs anmelden, hat er versagt. Es wird ihm schwer fallen, sich nochmals aufzuraffen, um den zweiten Versuch in die Selbstständigkeit zu wagen.

Gier, Angst und das Ego sind das innerste Bermuda-Dreieck. Bei jeder Entscheidung, die jemand trifft, zerren diese Pole an ihm. Nicht anders

erklärt sich die Tatsache, dass die meisten Menschen in unserer heutigen Zeit so viel reden, ohne etwas zu sagen. Sie drücken sich um die Entscheidungen, weil sie Angst haben, sich gegenüber der Gesellschaft zu blamieren. An der Börse fühlen sie sich dann plötzlich frei und unbeobachtet. Keiner sieht, was sie machen, denn sie sind allein. Und schon ist es vorbei mit dem Schutzpanzer, den man um sich herum aufgebaut hat – doch gerade hier wäre er notwendig! Die Schutzmechanismen, die man im öffentlichen Leben so vorbildlich pflegt und zur Schau trägt versagen, wo sie eigentlich greifen sollten. Der Panzer bricht, und die drei Pole quellen hervor. Positionen werden überstürzt geöffnet, meist aus angestautem Aktionismus heraus. Die Position wird gesund gebetet, wenn sie gegen einen läuft. Man klammert sich an alle Strohhalme, die sich einem bieten und einem Recht zu geben scheinen. Man hat Angst, Verluste zu realisieren, da Verluste etwas „Schlechtes“ sind, und verfällt dann irgendwann in unüberlegte Panik. Geht das Geschäft zu eigenen Gunsten auf, fühlt man sich dagegen wie ein König, unbezwingbar und unsterblich. Eine weitere Steigerung der Glücksgefühle ist nicht mehr möglich, wenn die Glückssträhne an der Börse nicht abzureißen scheint.

Börsenhandel verlangt Entscheidungen: Kaufen, Verkaufen oder nichts tun! Es gibt nur diese drei Möglichkeiten. Verglichen mit dem Roulette-Spiel oder der Lotterie ein vergleichsweise gutes Chance-Risiko-Verhältnis. Dennoch ereignen sich die meisten finanziellen Katastrophen an der Börse und nicht an den Spieltischen.

Um es noch einmal zu betonen: Trading verlangt Entscheidungen in relativ kurzer Zeit. In der Königsdisziplin des Trading, dem so genannten Daytrading, nimmt der Druck sogar noch zu. Hier haben Sie keine Möglichkeit, Ihre Entscheidungen zu überschlafen. Damit erhöht sich der psychische Druck auf den Spekulanten. Der beliebte Spruch: „Eine neu eröffnete Position braucht Platz zum Atmen“ kann im Trading bzw. im Daytrading bereits das Aus bedeuten. Hier hilft in der Regel nur eins: eine straffe Systematik, automatisierte Handlungsabläufe und die Disziplin, diese dann auch durchzuführen.

***Fazit:***

Trading kann ein äußerst interessanter Bestandteil Ihrer Börsenaktivitäten sein, verlangt Ihnen aber auch einiges ab: Kenntnisse, Erfahrungen, Disziplin, Respekt (nicht Angst) vor dem Markt und – die wohl wichtigste Komponente im Trading – ein *kleines Ego*. Toben Sie sich mit Ihrem Ego aus, wo Sie wollen. Tyrannisieren Sie Ihre Umwelt mit Ihrer Besserwisserei so oft Sie wollen – aber an der Börse hat es nichts zu suchen. Es gibt eine Faustregel: Marktteilnehmer mit dem niedrigsten Ego sind die besten Trader, denn nicht sie sagen dem Markt, wo es lang geht, er sagt es Ihnen. Für diejenigen, die nicht hinhören, kann es sehr schmerzhaft werden.

# KAPITEL 1

## Bevor es konkret wird

Kennen Sie den Spruch „Der Markt muss jetzt steigen, er kann nicht mehr weiter fallen, das ist unmöglich“? Kenner der Börse halten dagegen: „Der Markt muss gar nichts, können kann er alles, und unmöglich ist nichts.“

Trader, die bereits mehrere Jahre an der Börse erfolgreich tätig sind, werden bestätigen, dass die eigentliche harte Arbeit vor dem eigentlichen Akt, dem umgesetzten Kauf oder Verkauf, steht. Der Übersichtlichkeit halber kann man die notwendigen Vorarbeiten in drei Gruppen aufteilen:

- |           |  |
|-----------|--|
| Erstens:  | das Erkennen seiner selbst und der Notwendigkeit eines Regelwerkes zum Handeln |
| Zweitens: | die Selektion der Märkte und die Frage nach der Art des Handels                |
| Drittens: | das Erlernen des passenden Werkzeuges  |

Sie sollten sich als zunächst mit sich selbst beschäftigen, um zu verstehen, warum Sie so sind, wie Sie sind. Sie werden erfahren, was zu tun ist, um sich selbst zu zähmen. Bitte merken Sie sich: Ihr stärkster Gegner an der Börse sind Sie selbst. Erst wenn Sie sich selbst kennen gelernt haben, verstehen Sie den Markt. Der Markt hält Ihnen täglich, stündlich und minütlich einen Spiegel vor Augen.

In einem zweiten Schritt wird die Selektion der Märkte zum Thema gemacht. Nicht jeder Markt ist für Erfolg versprechendes Trading ge-

eignet. Des Weiteren werden Sie sich mit der Frage beschäftigen, welche Ansprüche verschiedene Formen des Handels an Sie stellen.

Das zu Ihnen passende Werkzeug herauszufinden und zu lernen, richtig damit umzugehen, ist die dritte Aufgabe, der Sie sich stellen müssen, wenn Sie an der Börse auf Dauer erfolgreich sein wollen.

## **Punkt 1: Das Erkennen Ihrer selbst und die Notwendigkeit eines Regelwerkes zum Handeln**

### **Der Feind in Ihnen**

Wir leben heute in einer hoch entwickelten Gesellschaftsform. Sie ist sehr komplex und nicht naturgegeben (was viele noch heute hin und wieder vergessen). Wir müssen täglich etwas dafür tun, um sie zu erhalten. Unser heutiges Zusammenleben ist in seiner Vielschichtigkeit und seinen Anforderungen an jeden Einzelnen nicht mehr vergleichbar mit dem vor hundert oder noch mehr Jahren. Wir Menschen leben im Grunde immer schneller, immer vielschichtiger, wir arbeiten in wenigen Tagen mitunter ein Programm ab, wofür man früher noch Wochen oder Monate benötigte.

Doch sind wir im Vergleich zu unseren Vorfahren so anders geworden? Was ist es, was uns treibt, all das zu tun, was wir tun, und viel wichtiger noch: wie wir es tun?!

In unserem tiefsten Inneren unterscheiden wir uns von unseren Vorfahren von vor einer Million von Jahren eigentlich kaum. Noch immer ist unser Leben geprägt von der Erfüllung ureigener Bedürfnisse. Unser gesamtes Verhalten ist auf das Prinzip Ursache/Wirkung abgestellt. Wir tun etwas, weil wir uns davon etwas versprechen. Dieses Prinzip treibt uns voran, es motiviert uns, eine Handlung zu begehen. Wir essen, um vordergründig das Hungergefühl zu unterdrücken, wir arbeiten, um Geld zu verdienen, mit dem wir wiederum Bedürfnisse befriedigen können. Wir streben nach Bestätigung durch andere, wir

bemühen uns, mit dazuzugehören. Wir halten uns an gesellschaftliche Regelnormen, um die Vorzüge einer funktionierenden Gesellschaft nutzen zu können. Es gibt auch Menschen, die bewusst gegen Normen verstoßen, jedoch ebenfalls mit einem Ziel, das am Ende mit dieser Aktion erreicht werden soll.

Nun sind gewisse Ursache-Wirkung-Mechanismen nicht nur dem Menschen eigen, auch Tiere folgen (vereinfacht) diesem Prinzip. Auf Grund einer geringer ausgeprägten – oder anderen – Intelligenz als bei einem Menschen sind diese Aktivitäten jedoch überwiegend auf die Bedürfnisbefriedigungen beschränkt, die dem eigenen Überleben und dem Erhalt der Art dienen. Bei uns Menschen laufen in etwa die gleichen Schemata ab, doch auf Grund unserer intellektuellen Fähigkeiten und den damit möglichen Emotionen erweitert sich das Spektrum unserer Verhaltensweisen auf eine ungeheure Bandbreite. Hier liegt die Ursache für unsere Einzigartigkeit, hier liegen aber auch die Ursachen für die Komplikationen, mit denen wir uns im zwischenmenschlichen Beziehungsgeflecht mitunter herumschlagen müssen.

Jeder von uns hat bestimmt schon des Öfteren erlebt, dass die Befriedigung unsere innersten Bedürfnisse, selbst wenn es sich nicht nur um die rudimentärsten und grundlegendsten Bedürfnisse handelt, mitunter nicht mit einem geordneten Zusammenleben innerhalb einer Gesellschaft vereinbar ist. Da Menschen aber auch hier nach dem Prinzip von Ursache und Wirkung denken, haben sie sich Normen gegeben, haben sich diese auferlegt, um eine höhere Wirkung zu erzielen, nämlich den Nutzen dieses Zusammenlebens für sich selbst direkt und unmittelbar zu erhöhen. Wir haben Regelwerke (Gesetze, Verhaltensregeln) definiert, die ein Zusammenleben mit anderen Menschen nicht nur möglich machen, sondern zu unserem eigenen Erhalt, zur Verbesserung unseres Lebens und Lebensgefühls notwendig sind. Erst die Schaffung von Regeln und deren Akzeptanz durch die jeweiligen Individuen einer Gesellschaft machen das, was wir heute sind und worüber wir heute verfügen, möglich.

Mittlerweile sind fast alle Ebenen unseres Lebens durch Regelwerke abgedeckt, und viele nehmen wir gar nicht mehr als solche wahr. Doch auch die Grundlagen bildende Erziehung ist nichts anderes als die Weitergabe von Regeln, die ein Überleben möglich machen. Man sagt Ihnen: „Gehe nicht bei Rot über die Kreuzung!“ Diese Regel ist Ihnen verinnerlicht, sie läuft schon im Unterbewusstsein ab, und Sie halten sich daran, da Sie die möglichen Konsequenzen kennen. Man sagt Ihnen: „Im Restaurant isst man mit Messer und Gabel.“ Der Umkehrschluss wäre: Wenn Sie mit den Fingern essen, könnte es unter Umständen Ärger geben (es sei denn, Sie sitzen bei McDonald's). Doch neben diesen trivialen und auf niedrigerer Ebene betrachteten Regeln gibt es auch größere, substantiell wichtigere, wie zum Beispiel Gesetze und geschäftliche und politische Verträge, die das Zusammenleben von Individuengruppen überhaupt regeln und kalkulierbar machen.

Warum akzeptieren und halten wir uns an Regeln? Warum gehen wir nicht einfach bei Rot über die Straße (viele tun es ja auch)? Warum essen wir mit Messer und Gabel? Warum stehen wir morgens auf und gehen zur Arbeit, wo wir doch noch müde sind? Aber auch folgende Fragen dürfen erlaubt sein: Warum führen wir nicht täglich Krieg mit irgendjemandem – Gründe, um etwas anzuzetteln, gibt es sicher genug. Was hindert uns daran, uns das aus den Supermärkten zu holen, was wir wollen, ohne den Gegenwert in Geld an der Kasse zu hinterlegen? Es ist ein Schutzmechanismus, es ist unser Prinzip zu denken in den Kategorien Ursache und Wirkung.

Wir wären aber keine Menschen, wenn wir uns nicht Nischen suchen würden, in denen wir zumindest einige der allgemein akzeptierten Regeln lockern oder ablegen können. Im Fußballstadion tauchen wir in der Masse unter und können zumindest einige Verhaltensnormen ablegen, ohne gleich am übergeordneten Ursache-Wirkung-Prinzip zu rütteln. Videospiele oder andere Freizeitspiele bieten uns Freiräume, in denen wir unsere von Natur aus gegebenen Aggressivitäten ausleben können, ohne gleich mit dem Gesetz in Konflikt zu geraten. Die Palette an Beispielen ließe sich unendlich

lang fortsetzen. Was ist es, was diese „Freiräume“, diese „Blasen“ im eng gestrickten Normennetz unseres gesellschaftlichen Zusammenlebens, eigentlich so erfolgreich macht? Es ist die Chance unterzutauchen, sich nicht direkt für eine Aktivität rechtfertigen zu müssen, anonym zu sein – in unserer heutigen Gesellschaft ein seltenes Gut.

Mitunter verlieren wir jedoch auch das Urteilsvermögen und erkennen nicht mehr, wann und wo die Grenzen des „Untertauchens“ und des „Sich-nur-allein-Rechenschaft-ablegen-Müssens“ liegen. Nur so lässt sich erklären, warum der Großteil der Marktteilnehmer an den Börsen wie in einem Kasino oder Videospiele agiert.

Hierfür kann es nur folgenden Erklärungsansatz geben: An der Börse fühlt sich jeder mehr oder weniger unbeobachtet und damit frei. Hier kann er tun und lassen, was er will. Zudem suggerieren Presse, Funk und Fernsehen ja nicht selten, wie einfach es angeblich ist, auf dem „Abenteuerspielplatz Börse“ Geld zu verdienen. Das Thema Börse wird verniedlicht und in die Ecke der Unterhaltung und des Zeitvertreibs geschoben. Die Ernsthaftigkeit dieses Themas wird oft unterbewertet.

Hier liegt das Grundproblem, die Ursache für fatale Misserfolge, die Sie unter Umständen teuer zu stehen kommen.

Haben Sie das Problem lokalisiert, stellt sich die Frage nach einer Lösung. Diese liegt in der Erarbeitung eines Regelwerkes, nach dem Sie Ihre Aktivitäten in der Welt des Kapitalmarktes steuern. Ähnlich wie im richtigen Leben, brauchen Sie auch an der Börse ein Korsett, das Ihre Emotionen und die daraus erwachsenden Impulse eingrenzt, bündelt und steuert. Sie brauchen einen Plan, der Ihnen sagt, wann Sie was und wie Sie es tun sollen. Nur diesmal fügen Sie sich damit nicht in eine Gesellschaft ein und erhalten diese, sondern Sie tun es für sich allein. Sie treten als Trader am Markt auf und schaffen sich ein Regelwerk, das Sie durch die Stürme der Börse führt.

## Trading ist Arbeiten nach Plan

Trading kann eine sehr nervenaufreibende Aktivität sein. Jeder Marktteilnehmer, der bereits einige Erfahrungen im Trading gesammelt hat, wird bestätigen können, dass er bei aller Disziplin plötzlich von einer unüberlegten Handlung übermannt wurde, einer Handlung, die von seiner üblichen Handelsstrategie abgewichen ist. Hatte er Glück, gewann er infolge dieser „Eingebung“ mehr Geld, als er üblicherweise gewonnen hätte. Nicht selten vernichtet er aber aus Unachtsamkeit den (unter Umständen bereits angelaufenen) Gewinn. Im Nachhinein schüttelt man dann den Kopf und fragt sich, was eigentlich passiert ist.

Dauerhaft erfolgreiches Trading hat in der Regel wenig mit Intuition zu tun. Sicher, es gibt viele Marktteilnehmer, unter ihnen die größten Schwätzer ihres Metiers, die ihre tatsächlichen oder angeblichen Erfolge mit Intuition erklären. Intuition hilft, zweifellos, aber auf Dauer ist sie kein Garant für Erfolg. Dauerhafter Erfolg verlangt nach Kontinuität, nach einer straffen Systematik und nach einem Plan. Es gibt Händler, die auf Dauer erfolgreich sind und dennoch von sich behaupten, völlig planlos im Markt zu arbeiten. Hier kann man nur sagen: Entweder ist dieser Händler ein Aufschneider, oder, was viel häufiger vorkommt, er verfolgt eine Systematik, unter Umständen auch unbewusst. Unterhält man sich länger mit einem solchen Marktteilnehmer, erkennt man, dass er durchaus einem gewissen Regelwerk folgt. Und das ist nichts weiter als eine Systematisierung des Handels.

Trading-Bücher im Allgemeinen und Daytrading-Bücher im Besonderen erinnern meist an Bücher der Psychologie. Man kauft ein Buch über Trading und findet sich dann auf Seiten wieder, die von Geduld, Fleiß und Selbstkontrolle, von Flexibilität, Konzentration, Entschlossenheit und anderen herausragenden Tugenden sprechen, ohne die Trading nicht erfolgreich sein soll. Man ist geneigt, müde zu lächeln oder sein Geld zurückzufordern (je nach Mentalität). Aber irgendwann merkt man, dass die Autoren dieser Bücher Recht haben. Tatsache ist: Nicht der Markt macht den Fehler, sondern Sie machen

ihn. Wenn Sie Geld verdienen, sind Sie es gewesen, nicht der Markt, der es Ihnen gab. Verlieren Sie Geld, waren das auch Sie. Nicht der Markt war es, der sich an Ihnen „rächen“ wollte. Nicht die Börse ist schuld daran, Sie haben Schuld, wenn es nicht so läuft, wie Sie es wollen. Der Markt ist absolut neutral, er gibt und nimmt. Vor dem Markt sind in der Regel alle gleich (Insider haben manchmal gewisse Vorteile). Erfolg an der Börse fängt bei Ihnen an, im Kopf und im Herzen. Wenn Sie sich im Griff haben, Ihre persönlichsten Verhältnisse geordnet haben und frei im Denken sind, haben Sie den halben Gewinn bereits in der Tasche. Glücksritter gibt es immer wieder. Der Spruch „Die dümmeren Bauern ernten die dicksten Kartoffeln“ trifft auch an der Börse zu, kann aber nicht die Regel sein.

Eines der ältesten Klischees der Welt sagt: „Plane deine Arbeit – arbeite deinen Plan.“<sup>Q2</sup> Trading ist harte Arbeit, also verlangt es nach einem Plan. Es gibt sicherlich viele Gründe, warum ein Handelsplan unbedingt notwendig ist, aber man kann sich auf zwei Gründe beschränken:

- (1) Trading lässt meist wenig Zeit und Raum, während des Handels größere Überlegungen über das Für und Wider einer Positionierung anzustellen. Die Zeit drängt, sie sitzt Ihnen im Nacken. Sind Sie positioniert, und der Markt läuft gegen Sie, dann müssen Sie wissen, was zu tun ist – es geht um Ihr Geld, nicht um das anderer. Läuft der Markt in die gewünschte Richtung, müssen Sie auch dann wissen, was zu tun ist: Wann werden Gewinne realisiert, wo positionieren Sie Ihre Stopp-Kurse, und wie geht es weiter? Es werden unermüdlich Entscheidungen verlangt, auch solche, die Ihnen sagen, dass Sie sich vom Markt fernhalten sollten.
- (2) Der zweite Grund ist der eigene Schutz vor Reizüberflutung und der damit verbundenen unüberlegten Handlung, zu der man sich dann und wann gerne hinreißen lässt (und die dann in der Regel viel Geld kosten kann). Der Markt bietet unendlich viele Gewinnmöglichkeiten, man kann nicht alle Möglichkeiten überdenken und planen. Somit ist es notwendig, Strategien parat zu haben, mit denen man sich wohl fühlt, mit denen man sich sicher fühlt. Wenn der

Markt sich nicht so bewegt, wie Sie es wollen – das heißt, wenn der Markt Ihnen nicht das von Ihnen erwartete Einstiegssignal gibt -, dann bleiben Sie draußen, egal ob ein anderer Marktteilnehmer damit einen ordentlichen Batzen Geld verdient. Sie kommen schon noch zum Zuge.

Der Handelsplan sollte zunächst zwei Schwerpunkten Rechnung tragen: „Bleiben Sie lebendig“ und „Bleiben Sie im Wasser“.<sup>Q3</sup> Der erste Schwerpunktes besagt: Bewahren Sie Ihr Kapital, und behalten Sie Ihre Würde.<sup>Q4</sup> Finanzielle oder emotionale Schläge hält niemand dauerhaft aus. Ihr Selbstvertrauen wird untergraben, und Sie verlieren das Vertrauen zu sich und Ihren Entscheidungen. Damit verlieren Sie aber gleichzeitig Ihre Basis, Ihr Fundament, auf dem Sie stehen. Im Gegensatz zum außerbörslichen Leben, in dem auch entscheidungslose Menschen überleben können, weil ihnen Ihre Lebens- und Ehepartner, die Großfamilie oder die Gemeinschaft alle Entscheidungen abnehmen, werden diese an der Börse zweifellos untergehen. Wer an der Börse das Vertrauen zu seiner Entscheidung verliert, hat bereits komplett verloren und sollte sich aus dem Markt zurückziehen.

Finanzielle und emotionale Schläge sind aber nicht mit einfachen Verlusten gleichzusetzen. Verluste sind notwendig und ein fester Bestandteil des Geschäfts. Sie reinigen sozusagen die Seele des Händlers und halten ihn auf dem Boden der Tatsachen. Verluste sind die notwendigen Kosten des Geschäfts.

Der zweite Schwerpunkt soll mit einem Klischee aufräumen: dem großen Wurf, das Millionengeschäft zu landen. Trading ist für diese Art von Hoffnung das denkbar ungünstigste Element des Börsenhandels. Die Philosophie des Tradings ist nicht der Versuch, den großen Coup zu machen, sondern kontinuierlich Geld zu verdienen. Wenn Sie gut sind, verdienen Sie Ihren Lebensunterhalt mit Trading. Der Vermögensaufbau obliegt eher dem traditionellen, strategischen Positionsaufbau. Um kontinuierlich alle sich bietenden Chancen nutzen zu können, müssen Sie im Markt sein. Sie gewinnen und verlieren ein wenig, aber Sie sind da, wenn es losgeht.

Sie verschlafen nicht den Trade. Es gibt ein Sprichwort: „Wer keine Aktien hat, wenn es runter geht, hat auch keine, wenn es hoch geht.“ Abgewandelt auf das Trading lautet es: „Wer nicht im Markt ist, ist auch nicht da, wenn es losgeht.“

Trading ist ein Geschäft der kurzfristigen Chancen. Der Marktteilnehmer hat nicht den langfristigen Trade im Kopf, sondern jagt dem schnellen Geschäft nach: laden, zielen, feuern – und weg. Den Rest holen sich andere.

Als Trader planen und managen Sie Ihre Geschäfte. Dieser Plan umfasst alle wichtigen Komponenten, die für den erfolgreichen Abschluss eines Geschäfts notwendig sind. Ross und Cherlin gehen in Ihren Büchern so weit, dass sie sogar Informationen über Essens-, Trainings- und Schlafgewohnheiten in ihre Planung aufnehmen.<sup>Q5</sup> Ihrer Ansicht nach sollte ein Plan alles enthalten, was einem hilft, ein erfolgreicher Trader zu werden. Ob nun Schlafgewohnheiten und Ähnliches in einem Trading-Plan enthalten sein müssen, sei dahingestellt,<sup>F2</sup> doch Punkte wie Profitziele und höchstmögliche Verluste pro Trade sind ein Mindestmaß.

Nun zu den Verlusten. Viele Trader haben eine klare Vorstellung von dem Höchstbetrag, den sie bereit sind zu verlieren. Ist dieser Betrag erreicht, beenden sie das Trading. Mitunter setzen sie dann auch noch einige Tage mit dem Handeln aus, sie nehmen eine Aus-Zeit. Sie werden sich nun fragen, ob das sinnvoll ist. Könnte man nicht in dieser Zeit versuchen, die Verluste wieder auszugleichen? Sicher, man kann. Aber ob es funktionieren wird, ist fraglich. In der Regel setzen Sie sich unter einen zusätzlichen Druck, Sie wollen es erzwingen. Und schon sind Sie da, wo wir nicht hinwollen: Das Ego hat Sie wieder. Gekränkte Eitelkeit, das Nicht-akzeptieren-Wollen von Verlusten, der Wunsch, es dem Markt doch noch zeigen zu wollen, wer der Bessere ist. Kurzum: der direkte Weg in den Ruin.

Profitziele sind eine indirekte Belobigung und besonders im Daytrading sinnvoll. Hier sollte man sie sich zunächst niedrig setzen. Beispielsweise könnte man ein tägliches Profitziel von 500 Euro nach Abzug aller

Kosten anstreben. Sind diese erreicht, beendet man den Tag und kann sich in der Gewissheit wiegen, an diesem Tag sein Ziel erreicht zu haben. Ein solches Ziel verschont Sie auch davor, den Rest des Tages noch irgendwelche „Dummheiten“ zu begehen, die den angelaufenen Gewinn wieder vernichten. Mit einem Profitziel lösen Sie auch ein weiteres Problem: den inneren Drang, den ganzen Tag handeln zu müssen. Welchen sinnvollen Grund gibt es, stundenlang vor dem Schirm zu sitzen und dann durch angestauten Aktionismus einen großen Fehler zu begehen? Keinen. Die Aufmerksamkeit eines Menschen ist nicht immer zu jeder Tageszeit gleich hoch, denn er baut über den Tag hinweg ab. Ebenso ist der Markt nicht über den ganzen Tag hinweg gleich. Die Struktur ändert sich: Mal ist es ein Trendmarkt, dann wechselt er plötzlich in einen Range-Markt hinein, um dann zum Ende hin für gewöhnlich wieder eine Trendrichtung einzuschlagen.<sup>F3</sup> In der Regel liegen nicht jedem Menschen alle Marktphasen. Der eine handelt bevorzugt Ausbrüche und hat seine Stärken somit in Trendmärkten. Andere handeln gern antizyklisch und bevorzugen somit Range-Märkte. In der Regel weisen Märkte in „normalen“ Zeiten eine Tendenz dahingehend auf, ein bestimmtes Strukturverhalten in bestimmten Zeiträumen an den Tag zu legen. So können sie in den ersten Handelsstunden ein ausgeprägtes Trendverhalten aufweisen, verharren dann in der Mittagszeit, bis zur Eröffnung der Wall Street, in einer mehr oder weniger engen Range, um dann gegen Handelsende wieder eine bestimmte Trendrichtung einzuschlagen. Kann man mit der Zeit solche Phasen lokalisieren, kann sich der Händler entsprechend anpassen.

Ihr Trading-Plan sollte aber noch weitere Fragen berücksichtigen, beispielsweise: Welche Märkte möchte ich handeln? Unter welchen Umständen (Kurskonstellationen) gehe ich in den Markt? Wie hoch muss das Chance-Risiko-Verhältnis sein, bevor ich mich positioniere? Nach wie vielen Punkten soll der Stopp-Kurs greifen? Wie werden Trailing-Stops angepasst?<sup>F4</sup> Wann steige ich aus dem Geschäft aus? Und: Wie erfolgt der Wiedereinstieg?

Der inhaltliche Schwerpunkt eines Trading-Planes, quasi das Herzstück, sollte jedoch Regeln enthalten, die nach folgendem Muster gegliedert sind:

- Ich kaufe einen Kontrakt/eine Aktie bei einem Stand von x Punkten, da ich erwarte, dass der Kontrakt/die Aktie aus seinem/ihrem aktuellen Staubereich nach oben hin ausbricht. Der Sicherungs-Stopp wurde positioniert. *(Das ist die Erwartung des Marktteilnehmers, deshalb hat er gekauft!)*
- Was mache ich, wenn der Kontrakt/die Aktie in die gewünschte Richtung ausbricht und wieder zurückfällt?
- Was mache ich, wenn der Kontrakt/die Aktie in die gewünschte Richtung ausbricht, jedoch wieder zurückfällt, meinen Stopp-Kurs aktiviert und sich dann innerhalb des Staubereiches hält?
- Was mache ich, wenn der Kontrakt/die Aktie in die gewünschte Richtung ausbricht, dann jedoch dreht, meinen Stopp-Kurs auslöst und sich weiter in die entgegengesetzte von mir erwartete Richtung bewegt?
- Was mache ich, wenn der Kontrakt/die Aktie in die gewünschte Richtung ausbricht, sich auch weiterhin in die richtige Richtung bewegt, allerdings mein Kursziel nicht erreicht?
- Was mache ich, wenn mein Kursziel erreicht wird?<sup>Q6</sup>

Des Öfteren wird zusätzlich die Führung eines Trading-Tagebuchs empfohlen. Hier zeichnen Sie Ihre Schritte auf, die Bedingungen, die Sie dazu veranlasst haben, und Ereignisse, die Ihnen aufgefallen sind und die Sie bewegt haben. Es ist keine Zeitverschwendung, sondern es bringt Kontinuität in Ihr Handeln. Sie sind noch näher am Markt und formulieren Gedanken zusätzlich aus. Der viel größere und somit wohl entscheidende Vorteil einer solchen Vorgehensweise ist aber die Tatsache, dass Sie sich über einen gewissenhaft geführten Trading-Plan und ein täglich aktualisiertes Tagebuch eine Systematik angewöhnen, mit der Sie einen Leitfaden in der Hand halten werden, der Sie durch das tägliche Geschäft führen wird. Jack D. Schwager empfiehlt in seinem Buch „Technische Analyse“ folgende Schwerpunkte für ein Handelstagebuch:

### 1. Grund des Trades:

Auf längere Sicht gesehen kann diese Information dem Spekulanten helfen herauszufinden, ob eine seiner Handelsstrategien besonders zu Gewinnen oder Verlusten neigt.

### 2. Entwicklung des Trades:

Diese wichtige Hintergrundinformation ist für die Bewertung jedes Trades notwendig.

### 3. Die Lehre aus dem Trade:

Der Spekulant sollte die falschen oder richtigen Entscheidungen im Verlauf des Trades einzeln aufführen. Der bloße Akt, eine niedergeschriebene Aufzeichnung aufzubewahren, kann dem Trader sehr dabei helfen, vergangene Fehler nicht zu wiederholen – insbesondere dann, wenn wiederholte Fehler mit Großbuchstaben und mehreren Ausrufezeichen gekennzeichnet werden.

Das Trading-Tagebuch sollte regelmäßig durchgesehen werden, um solche Untersuchungen zu verstärken. Nach einer Weile kann diese Vorgehensweise dazu dienen, wiederholt begangene Fehler zu vermeiden.<sup>Q7</sup>

## **Punkt 2: Die Selektion der Märkte und die Frage nach der Art des Handels**

### **Der Markt...**

...ist das Schlachtfeld, auf dem sich der Trader zu bewähren und auf dem er sich den anderen Marktteilnehmern zu stellen hat. Deshalb soll an dieser Stelle über den Markt im Allgemeinen und im Besonderen gesprochen werden.

Joe Ross widmet sich in seinen Strategiebüchern diesem Thema auf eine sehr interessante Weise. Er sagt...



...*das* ist der Markt.<sup>98</sup>

Und er hat Recht: Das *ist* der Markt. Hier treffen Angebot und Nachfrage aufeinander und ringen um „Bodengewinne“. Der Chart ist dabei nur die Landkarte, oder besser gesagt, die Gefechtsfeldkarte, auf welcher der Verlauf des Kampfes nachgezeichnet wird. Hier lassen sich „Widerstandsnester“ (Widerstände) und „Verteidigungslinien“ (Unterstützungen) finden, hier zeichnen sich „Rückzugsgebiete“ und „Kesselschlachten“ (Schiebezonen und Staubereiche) ab. Der Kursverlauf eines Börsenwertes zeichnet sozusagen das Reiz-Reaktions-Schema der Marktteilnehmer nach, deren Einzelverhaltensweisen in der Gesamtheit wieder zu einer massenpsychologischen Gesamtverhaltensweise gebündelt werden.

Das auffallendste Phänomen der Märkte ist, dass sich ihre Struktur in allen Zeitebenen ähnelt. Das ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass sich das Ringen zwischen Angebot und Nachfrage auf allen zeitlichen Ebenen nach dem gleichen Prinzip abspielt. Somit lassen sich im Grunde nahezu alle Techniken, die im klassischen Sinne auf Tagescharts angewandt werden, auch im kürzeren Zeitrahmen (auf Minutenbasis) nutzen. Kleinere Anpassungen auf Besonderheiten sind zwar auf jeden Fall notwendig, sollten aber doch rasch verinnerlicht werden. Hierzu zählt beispielsweise das relativ hohe Volatilitätsverhalten des

Marktes auf Minutenbasis (im Verhältnis zu den sich ausbildenden Formationen und Kursmustern), das in der Regel deutlich vom „Intraday“-Maßstab abweicht und somit hohen Einfluss auf die Arbeit mit Stopp-Kursen und andere Absicherungsvarianten hat.



*FDAX auf Zehn-Minuten-Basis. Der Unterschied zu einem Tageschart ist auf den ersten Blick kaum feststellbar. Lediglich die hohe Volatilität fällt auf.*

*Quelle: Money-Line*

Ein weiterer Unterschied besteht in der Bedeutung und Nachhaltigkeit von Kursformationen bzw. Handelssignalen, von Widerständen und Unterstützungen, die generiert werden. Je weiter der Zeithorizont, desto nachhaltiger bzw. bedeutender sollte auch ein Signal bzw. eine Formation oder Formationsbegrenzung sein. So hält ein Trader entsprechende Marken in einem Fünf-Minuten-Chart für wichtiger als in einem Ein-Minuten-Chart und behandelt diese Marken auf einem Tageschart mit höherem Respekt als auf einem Stundenchart. Der Grund liegt in der Berücksichtigung der verschiedenen Anlagehorizonte der