



TRADER

DER WEG ZUR PROFITABLEN
HANDELSSTRATEGIE - IN JEDEM MARKT

FBV

JENS KLATT

TRADER

DER WEG ZUR PROFITABLEN
HANDELSSTRATEGIE - IN JEDEM MARKT

FBV

JENS KLATT

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

Für Fragen und Anregungen:
info@finanzbuchverlag.de

1. Auflage 2019

© 2019 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.

Die im Buch veröffentlichten Ratschläge wurden von Verfasser und Verlag sorgfältig erarbeitet und geprüft. Eine Garantie kann jedoch nicht übernommen werden. Ebenso ist die Haftung des Verfassers beziehungsweise des Verlages und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ausgeschlossen.

Redaktion: Marion Reuter
Korrektur: Anja Hilgarth
Umschlaggestaltung: Isabella Dorsch
Umschlagabbildung: Autorenfoto: privat; Shutterstock.com/Artistdesign29
Satz: Daniel Förster
Druck: Florjancic Tisk d.o.o., Slowenien
Printed in the EU

ISBN Print 978-3-95972-131-8
ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-233-9
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-234-6

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

Für meine Söhne

Kilian Emilio und Tizian Aurelio

»You have to learn the rules of the game.
And then you have to play better than anyone else.«

Albert Einstein

»Auf Darwinex.com, unserer Börse, wo die weltweiten Top-Trader miteinander konkurrieren, um ihren Traum vom eigenen Hedge Fonds zu verwirklichen, befindet sich Jens unter den 5 Prozent unserer besten Trader. Das allein zeigt, warum jeder Trader, ob Anfänger oder Fortgeschrittener, Jens' Buch lesen sollte. Die Chance, Jens' Denk- und Trading-Prozesse kennenlernen zu können, sollte sich kein seriöser Trading-Aspirant entgehen lassen.«

Juan Colón, Mitbegründer und CEO von Darwinex.com

»Ich handele seit 2004 an der Börse und seit 2011 nur noch mit CFD- und Forex-Produkten. Heute, nach gut sechs Jahren, kann ich sagen, dass ich ohne Jens Klatt bei Weitem nicht die Konstanz im Traden erreicht hätte, die ich jetzt habe.

Als ich anfang, als Day-Trader zu agieren, wusste ich nichts von Range- und Trend-Trading oder Risiko- und Money-Management. Und schon gar nichts über die Wichtigkeit des Erwartungswertes, von Scale Outs oder Scale Ins, warum das Führen eines Trading-Tagebuchs so wichtig ist, wo vernünftige Einstiege liegen, welche Märkte profitabel sind, welche weniger usw. Durch Jens habe ich gelernt, dass man den Stopp nicht zu seinen Ungunsten verschiebt, sondern Verluste akzeptiert, wie ich Gewinne laufen lassen kann und wie ich allein durch Scale Outs meine Jahres-Performance um rund 25 Prozent steigern kann.«

Martin, 61 Jahre, aus Frankfurt/Main

»Das von Jens auf mich abgestimmte Coaching gab mir den Mut, meinen bisherigen beruflichen Weg zu korrigieren und somit mein gesamtes Leben auf den Kopf zu stellen, neu zu ordnen. Durch sein Coaching habe ich gelernt, was einen »guten Trader« ausmacht und welcher Skills es tatsächlich bedarf, erfolgreich zu traden. Mit seinem exzellenten fachlichen Know-how und seiner sehr emphatischen Art hat er es mir ermöglicht, die Trading-Welt kennenzulernen und zu verstehen.

Ich habe daraufhin meine ganz eigene berufliche Karriere gemacht, eine von mir selbst definierte. Sie lebt von der Balance mit meinem wirklichen, meinem privaten Leben. Diese Balance gibt mir heute den Raum für Kreativität und Spaß im beruflichen wie im privaten Bereich.«

Pascal, 40 Jahre, aus Zürich

»Ich beschäftige mich seit Jahren mit Trading. Und das heißt, ich habe nebenberuflich Jahre gebraucht, um mir das Grundwissen, die nötige Übung und die persönlichen Fähigkeiten anzueignen, um überhaupt erstmal im Handel profitabel zu werden.

Jens hat mich dabei unterstützt und geführt. Er hat mich an seinem umfassenden Wissen teilhaben lassen und mich mit seiner Genauigkeit und Beharrlichkeit zum Erfolg trainiert.

Jens' Ausführungen zum Trading und seine Ausbildungsmethoden sind nicht nur sehr fundiert und fachlich einwandfrei, zudem sind sie in Kombination mit täglicher Marktverfolgung und realem Trading unter seiner Leitung ein konkreter Wegweiser zu professionellem Trading!

Man bekommt bei Jens also die ganze Erfahrung eines professionellen Traders vermittelt, die garantiert in keinem anderen Buch und auf keiner Homepage zu finden ist.

Für mich ist die Ausbildung bei Jens eine einzigartige, niemals endende Gelegenheit und ich kann sie wirklich nur jedem ans Herz legen!«

Helmut, 51 Jahre, aus Wien

Inhalt

Vorwort	9
1. Der perfekte Trader	13
2. Die drei Säulen profitablen Tradings	19
90-90-90	19
Trading-Psychologie und Umsetzung einer profitablen Handelsstrategie	21
Risiko-/Money-Management und die Umsetzung einer profitablen Handelsstrategie	23
Risiko-/Money-Management und Trading-Psychologie	23
3. Risiko- und Money-Management	29
Einführung	29
Marktanalyse	31
Das Chance-Risiko-Verhältnis (CRV)	35
Der Erwartungswert	41
Das Payoff-Ratio	49
Das Risk of Ruin	57
Das Kelly-Kriterium	67
Scale Out – eine der stärksten Waffen im Arsenal des risikobewussten Traders	73
Scale In oder Pyramidisieren	79
Der effektive Hebel	84
Zusammenfassung	91
4. Trading-Psychologie	93
Einführung	93
Die vier Stufen des Lernens	95
Das Raupen-Lernkonzept	103
Emotionen im Trading	108
Induzieren von rationalem Denken	120
Das optimale Erregungsniveau oder: Die Zone	125
Behavioral Finance – kognitive Verzerrungen	134
Exkurs: St.-Petersburg-Paradoxon	149
Ihr persönlicher Trading-Ablaufplan	151
Zusammenfassung	156

5. Das Sentiment im Trading	157
Warum liefert das Sentiment als Analyse-Methode einen Mehrwert?	158
Sentiment-Indikatoren	163
6. Markttechnik	173
Einführung	173
Grundlagen des Trendaufbaus und -handels	174
Nach den Grundlagen ein tieferer Blick	176
Zeitebenen	180
Progression und Regression	185
Warum entsteht in bestimmten Bereichen am Markt Bewegung?	189
Fazit	197
7. Das Erstellen einer profitablen Handelsstrategie	199
Einführung	199
Ihre Checkliste zur Erstellung einer eigenen Handelsstrategie ...	201
Open Range Breakout	216
FX-Sentiment-MA-Strategie	228
WTI-/Brent-Pair-Trading	242
Markttechnischer Aktienhandel	253
8. Portfolio-Diversifikation: Mehrere Handelsstrategien zur Risikostreuung	259
Wie ließe sich diese Gefahr der Über-Optimierung umgehen? ...	261
9. Der Umgang mit Verlustserien	269
Einführung	269
Wie übersteht man eine Verlustphase?	270
10 Punkte, die Sie aus diesem Buch mitnehmen sollten	275
Anhang	281
Input-Parameter	281
Output-Parameter	282
Danksagung	283
Über den Autor	285
Bibliografie	286
Register	287

Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

bevor wir uns im Folgenden auf eine gemeinsame spannende Reise begeben wollen, an deren Ende Sie die Fähigkeit erlangt haben werden, eine eigene profitable Handelsstrategie zu erstellen, mittels welcher Sie sich sicher an den globalen Finanzmärkten bewegen können, vorab Folgendes:

Vielen Dank, dass Sie sich mein Buch »Trader« gekauft haben (oder haben schenken lassen oder wie auch immer Ihnen mein Werk in die Hände gefallen ist).

Ich hoffe, dass ich für Ihre zukünftige und weitere Karriere an den globalen Finanzmärkten und als Trader einen Mehrwert liefern kann.

Das Thema Finanzen generell und somit der Börsenhandel ist ein sehr sensibles, denn es geht um etwas sehr Wichtiges, das uns jeden Tag bewegt: Geld.

Als ich im Jahr 2004 meine Karriere in der Finanzwelt mit meiner Ausbildung zum Bankkaufmann begann, trat der damalige Vorstandsvorsitzende der mich ausbildenden Bank vor uns und hielt es recht kurz, knapp und schmerzlos. Er sagte: »Meine Damen und Herren, denken Sie jeden Tag, wenn Sie vor unsere Kunden treten, daran: Bei Geld hört die Freundschaft auf!«

Gemeint war damit Folgendes: Wir sollten als zukünftige Banker immer daran denken, dass ein Missbrauch des uns entgegengebrachten Vertrauens, und sei es nur, weil wir vergessen, den Überweisungsträger von Kundin xyz in den Briefkasten zu werfen, sowohl unsere wirtschaftliche Existenz als auch die unserer Kunden gefährdet.

Ich habe mir diesen prägnanten Satz sehr zu Herzen genommen und verstehe seitdem jede Frage eines Kunden, und sei sie scheinbar noch so trivial, als Vertrauensausspruch mir gegenüber.

Und so verstehe ich die Tatsache, dass Sie mein Buch nun in den Händen halten, als Vertrauensbeweis in meine Fähigkeit, Ihre Fragen rund um das Thema »Trading« nach bestem Wissen und Gewissen zu beantworten, und ich hoffe, dass mir dies auf den folgenden Seiten auch tatsächlich gelingt.

Fakt ist: Viele verbinden mit dem Begriff »Trader« vor allem eines: schnell viel Geld verdienen, finanzielle Unabhängigkeit erreichen, jederzeit tun und lassen können, was man will. Tägliche Abwechslung, Spannung, pure Dynamik. Manche erhoffen sich auch ein Stück weit Anerkennung von ihrem sozialen Umfeld, insgeheim hoffen sie eventuell auch auf ein wenig Neid, bekanntlich die höchste Form der Anerkennung.

Denn wer kann schon von sich behaupten, jeden Tag Finanzpositionen im Gegenwert von Hunderttausenden, eventuell gar Millionen von Euro über die globalen Finanzmärkte zu schieben und hierdurch im erweiterten Sinne an den Machtspielchen der »Großen«, über die man am Abend in den Nachrichten hört, beteiligt zu sein?

Ich kann dieses Denken verstehen. Es war meine Hauptmotivation, als ich mit Anfang 20 meine Ausbildung in einer Bank begann. Schon früh war mir klar, wohin die Reise gehen soll.

Als meine Ausbilderin mich damals fragte, welcher Bereich für mich am interessantesten sei und wo ich meine Zukunft sehe, kam meine Antwort wie aus der Pistole geschossen: »Wertpapierhandel!«

Als sie mich fragte, wieso, antwortete ich ganz kultiviert: »Mich faszinieren die mathematischen Zusammenhänge, die mentale Komponente, das zeitweise Stattfinden von regelrechten Pokerspielchen diverser Marktteilnehmer, die versuchen, einander in eine vorteilhafte Position zu manövrieren, die sich hieraus ergebende intellektuelle Herausforderung und schlussendlich, wenn man hierin besser ist als seine Gegenspieler, dadurch Geld zu verdienen.«

Was ich verschwieg (und was vermutlich auch das süffisante Grinsen meiner Ausbilderin erklärte): Mich reizte vor allem der Adrenalinkick, mit Geld zu spekulieren. Die Aussicht auf das große Geld, Millionen-Boni, mich mit bildhübschen Frauen zu umgeben, diese in meinem sündhaft teuren Sportwagen durch die Finanzmetropolen dieser Welt zu chauffieren und an meinem luxuriösen Lebensstil teilhaben zu lassen.

Heute kann ich über meine jugendlichen Gedanken nur schmunzeln und weiß, dass erfolgreiches, profitables Trading alles andere als einen Adrenalinkick verspricht.

Denn selbst wenn der jugendliche Traum von einer bildhübschen Frau an meiner Seite mittlerweile wahr geworden ist, himmelt diese mich nach einem erfolgreichen Tag am Trading-Desk nicht an, sondern fordert mich stattdessen energisch auf, endlich den Müll rauszubringen und mich gefälligst zu beeilen, da das Abendessen auf dem Tisch stehe und kalt werde.

Warum ich das, auch etwas überspitzt, schreibe: Die Motivation hinter dem vorliegenden Buch ist im erweiterten Sinne auch, mit diesen Vorurteilen aufzuräumen und Ihnen die Augen zu öffnen, dass erfolgreiches, profitables Trading etwas ganz anderes ist.

Es ist langweilig und sollte es auch sein. Profitables Trading erfordert klare Regeln. Regeln, die man eisern und diszipliniert befolgt, ab und an abhängig von den Marktbedingungen adaptiert, die man aber dennoch einschleift, bis sie einem in Fleisch und Blut übergegangen sind.

Das Ziel ist es, statt nach dem täglichen Adrenalinkick nach Routine und Langlebigkeit zu streben.

Verstehen Sie mich nicht falsch: Trading bleibt dennoch die faszinierendste und aufregendste Profession, die es gibt, denn Sie wissen trotz eines klaren Plans nicht, was am Ende des Tages unterm Strich auf der Haben-Seite steht (oder auch nicht).

Und genau darum geht es in diesem Buch: Es soll Ihnen dabei helfen, einen solchen Plan, eine solche Routine zu entwickeln.

Es soll Ihnen aufzeigen, auf welchen Säulen profitables Trading aufbaut, was die einzelnen Zahnräder sind, die ineinandergreifend zum Laufen des gesamten Werks beitragen, was Sie tun können, wenn ein Zahnrad mal nicht mehr so funktioniert oder läuft, wie es sollte, und wie Sie vorgehen können, um dieses auszutauschen und das Gesamtwerk wieder in Gang zu bringen.

Kurzgefasst: Dieses Buch soll Ihnen dabei helfen, Ihr Trading so langweilig wie möglich und langfristig so profitabel wie möglich werden zu lassen.

In diesem Sinne: Auf eine spannende Lektüre!

Herzlichst,
Ihr
Jens Klatt

I. Der perfekte Trader

Beginnen möchte ich dieses Buch mit einer kleinen Wette, wobei ich definitiv nie erfahren werde, ob ich diese Wette tatsächlich gewinne. Dennoch: Ich wette, dass 99,5 Prozent der Leser dieses Buches (und somit höchstwahrscheinlich auch Sie) daran interessiert sind, mit Trading langfristig und nachhaltig Geld zu verdienen.

Und weil ich mir meiner Sache an dieser Stelle sehr sicher bin, gehe ich vermutlich richtig in der Annahme, dass Sie sich bereits mehr als einmal gefragt haben werden, was einen guten (eventuell den »perfekten«) Trader ausmacht und was Sie tun können, um genau dieses Stadium des perfekten Traders zu erreichen, oder?

Auch ich fragte mich das damals. Ich kann mich an diese Stelle in meiner Karriere (auch wenn ich damals niemals gedacht hätte, dass es tatsächlich Trading sein würde, womit ich später meinen Lebensunterhalt bestreiten würde) ganz genau erinnern: Ich hatte mir bereits meine ersten Narben im Trading geholt, hatte ein wenig mit Penny Stocks experimentiert (die guten alten Zeiten mit Stargold Mines und Co., die alten Hasen unter Ihnen werden nun beginnen, in Erinnerungen zu schwelgen ...), mich anschließend und kurz vor Ausbruch der Finanzkrise dem Handel von CFDs gewidmet und mehr schlecht als recht einen Teil meines hart zusammengesparten Geldes »verzockt«. Deshalb durchstöberte ich die Weiten des Internets nach den neusten Trends, Analysetechniken und Gurus, die versprachen, mich endlich aus diesem Stadium der mir bewussten Inkompetenz zu befreien und mir den Weg zu finanzieller Freiheit und Reichtum zu weisen.

Und genau während jener Zeit stolperte ich über ein Buch (eher eine ganze Serie an Büchern zu diesem Thema), welches ich noch heute, nach zig Jahren, immer wieder hervorhole, um mir das ein oder andere Interview durchzulesen und nach all den Jahren immer wieder Neues zu entdecken: *Magier der Märkte* von Jack D. Schwager.

Bei jenem Buch handelt es sich um eine Reihe von Interviews von Schwager mit den damals in den 1970ern und 1980ern erfolgreichsten Tradern, von denen einige noch heute gern gesehene Interview-Gäste im TV und milliardenschwere Hedgefonds-Manager sind (beispielsweise Paul Tudor Jones).

In meinem regelrechten Wahn, alles über das Trading zu erfahren, bestellte ich dieses Buch (und alle in der Reihe der *Magier der Märkte* erschienenen Bücher) und konnte mich, nach einigen gelesenen Zeilen, in den Folgetagen (und, wie sich herausstellen sollte, -jahren) nicht mehr davon losreißen.

Es handelte und handelt sich um einen regelrechten Fundus an Weisheiten der begnadetsten und erfolgreichsten Händler unserer Zeit, die in den jeweiligen Interviews ihre Erfahrungen und Erkenntnisse, was erfolgreiche Trader ausmacht, mit ihren Lesern teilten.

Wie bereits geschrieben, gewinne ich jedes Mal, wenn ich dieses (mittlerweile stark abgegriffene) Buch aus dem Bücherregal hervorhole, immer wieder neue Erkenntnisse und Aha-Momente, obwohl es mir eigentlich nur darum geht, alt-eingeschliffenes Wissen noch einmal aufzufrischen.

Über die Zeit ist mir, auch im Zusammenhang mit meinen eigenen Erfahrungen, bewusst und immer klarer geworden, dass der perfekte Trader offensichtlich Eigenschaften in sich vereint, die für jeden Trader, egal welchen Handelsansatz er umsetzt, universell sind.

Ausgehend hiervon habe ich das in diesem Buch vorgestellte Modell der drei Säulen profitablen Tradings für mich erdacht und möchte dieses auf den folgenden Seiten mit Ihnen teilen.

Bevor wir mit meinem erdachten Modell dieser drei Säulen und einer detaillierten Betrachtung jeder einzelnen Säule und wie diese miteinander interagieren beginnen, möchte ich Ihnen zunächst meine persönliche Vorstellung des perfekten Traders präsentieren.

Natürlich sind alle Menschen verschieden und haben individuelle Stärken und Schwächen, doch wie bereits geschrieben, manifestierte sich im Laufe der Zeit, ausgehend von meinem Studium der Märkte und meiner persönlichen Trading-Karriere, der Gedanke, dass der langfristige Erfolg eines Traders bzw. die Profitabilität im Trading bestimmten Grundzügen folgt.

In der Tat sind dies Grundzüge, die kaum Interpretationsspielraum lassen und miteinander eng verwoben sind. So werden Sie mit Sicherheit bereits mehr als einmal gehört oder gelesen haben, dass ein guter Trader ein guter Risiko-Manager ist, der diszipliniert ist, nicht nur seine Emotionen bestens im Griff hat, sondern zudem auch, ohne sich ablenken zu lassen, ein nachweislich profitables Handelssystem anwendet usw.

Und in der Tat sind das bereits Eigenschaften, die sich auch, ausgehend von meinen persönlichen Erfahrungen und Erkenntnissen, mittlerweile in meiner Vorstellung des perfekten Traders wiederfinden.

Im Folgenden möchte ich diese Eigenschaften um meine persönlichen Präferenzen noch ein wenig ergänzen und Ihnen meinen perfekten Trader vorstellen:

Mein perfekter Trader ist geduldig.

Er ist geduldig mit Ein- und Ausstiegen in seine Trades. Die Ein- und Ausstiege folgen einem klaren Prozedere, wodurch sie duplizierbar werden. Sie sind Teil einer Handelslogik, die, immer und immer wieder angewendet, nach einer Vielzahl von Trades ein positives Handelsergebnis nach sich zieht.

Mein perfekter Trader ist diszipliniert.

Er fokussiert sich voll und ganz auf das, was nachweislich und nachprüfbar funktioniert, und lässt sich nicht von persönlichen Meinungen, besonders seinen eigenen, von seinem Handelsplan abbringen.

Er folgt seinem Handelsplan rigoros, denn er weiß, dass sich diese Disziplin langfristig positiv auf seinen Kontostand auswirken wird, da sein verfolgter Handelsplan einen Vorteil verspricht und somit einen positiven Erwartungswert hat.

Mein perfekter Trader trauert keinen verpassten Trading-Gelegenheiten hinterher.

Mein perfekter Trader ist besonnen.

Er prahlt nicht mit seinen Gewinn-Trades oder ist niedergeschlagen, wenn er einen Verlust erlitten hat. Stattdessen dankt er dem Markt für die gebotenen Gelegenheiten und kann Gewinne und Verluste hinsichtlich des jeweiligen Erwartungswertes seines Tradings einordnen.

Das bedeutet im Umkehrschluss, dass er Gewinn- und Verlust-Trades an erster Stelle aus Erwartungswert-Sicht betrachtet oder anders formuliert: in Wahrscheinlichkeiten denkt.

Hierzu stellt er sich Fragen wie »Lag der Gewinn bzw. Verlust unter/über der Erwartung meines Handelsansatzes?« und nimmt ausgehend hiervon dann eine Bewertung vor, alles mit dem Ziel, sein Handelsergebnis langfristig zu verbessern.

Das geht fließend über in die Tatsache, dass mein perfekter Trader keine unaufgeforderten Verbesserungsvorschläge für das Trading anderer gibt.

Mein perfekter Trader weiß, dass jeder sein eigenes System handelt und jeder Trader seinem eigenen Handelsplan folgt.

Statt seinen Handelsstil als den einzigen und vollkommenen zu erachten, ist mein perfekter Trader weltoffen und wissbegierig, versucht aus jeder ihm zugetragenen Information, die sein Trading verbessern könnte, einen Mehrwert zu ziehen, und zeigt sich dankbar.

Mein perfekter Trader ist dem Markt gegenüber demütig und akzeptiert uneingeschränkt seine Verluste. Er übernimmt zu 100 Prozent Verantwortung für sein Handeln und für jeden seiner Trade.

Um sein Trading kontinuierlich zu verbessern, dokumentiert mein perfekter Trader jeden seiner Trades detailliert in seinem Trading-Journal, egal ob Gewinn- oder Verlust-Trades.

Dank dieser peniblen Dokumentation ist es meinem perfekten Trader möglich, sich und sein Handeln konstruktiv und kritisch zu hinterfragen und genau zu beobachten, wann Anpassungen auf die eine oder andere Weise in seinem Trading nötig werden.

Mein perfekter Trader fühlt sich außerdem zum Trading berufen.

Er handelt nicht mit der Aussicht darauf, viel Geld zu verdienen, sondern weil Trading für ihn eine Leidenschaft ist, eine Möglichkeit, jeden Tag und jederzeit Neues zu lernen und sich stetig zu verbessern. Das verdiente Geld ist für meinen perfekten Trader nur ein Nebenprodukt.

Mein perfekter Trader darf durch sein tägliches Streben nach Verbesserung folgerichtig als sehr fleißig bezeichnet werden.

Mein perfekter Trader ist zudem ein strenger Risiko-Manager.

Er ist sich jederzeit der Tatsache bewusst, dass dem Trading Risiken innewohnen und er Geld verlieren kann.

Während er weiß, dass Verluste im Trading der Preis für seine nächste Chance im Markt sind, ist ihm noch viel mehr klar, dass er, um die nächste Chance nutzen zu können, sein Kapital zu jeder Zeit beschützen muss und es niemals unkalkulierbaren Risiken aussetzen darf.

Mein perfekter Trader ist selbstbewusst und hat Vertrauen in sich und seinen Handelsansatz, den er mit harter Arbeit und auf seine persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten erarbeitet hat.

Nun handelt es sich bei obigen Zeilen zwar um meine Vorstellung vom perfekten Trader, aber ich gehe davon aus, dass Sie als Leser zustimmen dürften, dass ein Trader, der obige Eigenschaften in sich vereint, eine gute Chance hat, in seinem Trading langfristig erfolgreich, sprich: profitabel zu sein.

Ich empfehle Ihnen, für sich selbst Ihren perfekten Trader zu erdenken und aufzuschreiben, was dieser in Ihren Augen für Eigenschaften in sich vereinigt. Basierend auf diesen selbstformulierten Eigenschaften Ihres perfekten Traders sollten Sie dann Glaubensgrundsätze und Wege formulieren, wie Sie diese Eigenschaften erreichen können, und dann nach diesen in Ihrem täglichen Handeln streben.

Auf den kommenden Seiten möchte ich Ihnen nun meine drei Säulen profitablen Tradings vorstellen, jene Säulen, auf welchen jeder Trader meiner Ansicht nach sein Trading aufbauen sollte und welche ihn befähigen werden, seine eigene, auf seine individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Handelsstrategie zu erstellen, die er dann geduldig, diszipliniert, besonnen, demütig und verantwortungsbewusst langfristig profitabel handelt.

Wir wollen uns nun im Folgenden jenen drei Säulen profitablen Tradings widmen, auf welchen Profitabilität im Trading aufbaut.

2. Die drei Säulen profitablen Tradings

Neben dem vorzustellenden Modell der drei Säulen profitablen Tradings selbst wird sich zeigen, dass die einzelnen Säulen eng miteinander zusammenhängen (was auf den ersten Blick zunächst nicht so scheint) und sehr stark miteinander interagieren.

Meine Beobachtung über die Jahre ist, dass die Fülle der Informationen rund um das Thema Trading enorm ist.

Im Internet finden sich nahezu unendlich viele Inhalte rund um die Themen Risiko- und Money-Management, Trading-Psychologie, Technische Analyse, Fundamentalanalyse, konkrete Ideen für Handelsstrategien usw.

Interessanterweise, bekanntermaßen und nachweislich ist dennoch die Mehrheit aller Trader unprofitabel.

90-90-90

Tatsächlich gibt es eine Broker-interne Faustregel, die kurz 90-90-90 lautet:

90 Prozent der Trader verlieren 90 Prozent ihres Trading-Kapitals in 90 Tagen.

Und das trotz der Tatsache, dass die Vielzahl der im Internet verfügbaren Lehrinhalte nicht nur sehr umfangreich und in der Tat gut ist, sondern teilweise auch kostenlos zur Verfügung gestellt wird.

Sicherlich ist hier nicht alles Gold, was glänzt, aber ich würde behaupten, dass es möglich ist, ein sehr produktives Sammelsurium an Inhalten zusammenzustellen. Und nach eingehendem Studium dürfte dies dazu führen, dass man über genügend Fachwissen verfügt, um sich an den Finanzmärkten zurechtzufinden,

auch wenn das natürlich nicht zwangsläufig ein profitables Trading zur Folge hat.

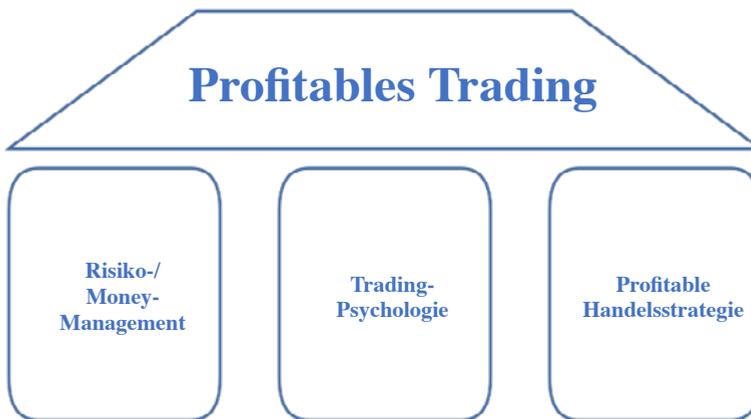
Selbstverständlich gilt es sich klarzumachen, nach welchen Lehrinhalten man zu suchen hat.

Zwar gilt auch beim Trading das alte Sprichwort »Viele Wege führen nach Rom«. Das heißt, die einen Vorteil versprechenden Handelsstrategien können basierend auf verschiedensten Ansätzen formuliert werden. Dennoch gibt es bei genauerer Betrachtung ein scheinbar allgemeingültiges Fundament, auf welchem jeder profitable Handelsansatz aufbaut und das sich über die Jahre auch in meiner Trading-Laufbahn als Basis profitablen Tradings herauskristallisiert hat.

Dieses Fundament besteht aus drei Säulen, die auf den ersten Blick zwar unabhängig voneinander zu sein scheinen, bei genauerer Betrachtung aber miteinander interagieren und essenziell füreinander sind.

Anders formuliert: Fehlt eine Säule, ist das Fundament instabil und es wird nichts mit der Profitabilität im Trading.

Diese drei miteinander interagierenden Säulen heißen: »Risiko- und Money-Management«, »Trading-Psychologie« und »Formulierung einer profitablen Handelsstrategie«:



Meiner Erfahrung nach hat ein Großteil der Trader, ob Anfänger oder Fortgeschrittene, besonders in der mittleren Säule Schwierigkeiten mit der Trading-Psychologie, dicht gefolgt von dem Erdenken und Handeln einer nachweislich profitablen Handelsstrategie.

Zwar zeigen viele Trader (ganz besonders Anfänger) erfahrungsgemäß enorme Wissenslücken im Bereich Risiko- und Money-Management, aber der rudimentäre Ausspruch »Riskiere nie mehr als 1 Prozent deines Handelskontos pro Trade«, welcher sich in vielen Trading-Büchern wiederfindet, scheint sich durchgesetzt zu haben und viele Trading-Anfänger zumindest hinsichtlich ihrer Risiken bzw. ihres Trading-Kapitals umsichtiger werden zu lassen.

Was beim Betrachten der drei Säulen erst auf den zweiten Blick und erst dem Lesen zwischen den Zeilen auffällt, ist, dass diese drei Säulen unterirdisch fest miteinander verbunden sind.

Um sich das besser vorzustellen, wollen wir im Folgenden einen kurzen Blick auf Möglichkeiten werfen, wie die einzelnen Säulen miteinander zusammenspielen können:

Trading-Psychologie und Umsetzung einer profitablen Handelsstrategie

Stellen Sie sich vor, Sie haben die faszinierende Welt des Tradings für sich entdeckt. Sie haben bereits einige Fachliteratur gelesen, haben einige Seminare und Webinare zum Thema Trading gehört und wollen nun selbst Ihre ersten Trades auf den Weg bringen.

Im Wert xyz entdecken Sie nun ein klassisches technisches Muster, sagen wir eine Schulter-Kopf-Schulter-Formation, die Sie in einem Buch in ähnlicher Form gesehen haben, und Sie entscheiden sich, diese Formation »wie aus dem Lehrbuch« zu traden.

Aller Anfang ist schwer und Sie verlieren mit Ihrem ersten Trade Geld. Dieses Szenario wiederholt sich vier, fünf Mal. Nach dem sechsten Fehlversuch entscheiden Sie, dass das Handeln von Schulter-Kopf-Schulter-Formationen nichts für Sie ist, und machen sich auf die Suche nach einer neuen Formation, über die Sie in Ihrer Fachliteratur gelesen haben und welche vielversprechend sein soll.

Es geschieht das Gleiche wieder und nach mehreren Verlust-Trades nehmen Sie sich das nächste vielversprechende Muster vor.

Die sich auftürmenden Verluste (die eventuell nicht unbedingt ausufern, weil Sie ganz vorbildlich nur 0,5 bis 1 Prozent Risiko pro Trade eingehen) werden höchstwahrscheinlich etwas mit Ihnen machen: Sie werden Sie demotivieren und mental belasten. Sie werden frustriert sein, haben eventuell Angst davor, beim nächsten Muster erneut zu scheitern.

Die Frage, die Sie sich stellen, lautet: Was kann ich tun? Wird der Besuch eines speziellen Trading-Psychologen vielleicht Abhilfe schaffen? Soll ich mein Risiko weiter reduzieren und immer weiter suchen, irgendein Muster wird schon funktionieren und zu mir passen?

Tatsächlich wird Ihnen all das nichts bringen. Früher oder später entscheiden Sie, dass Trading nichts für Sie ist, und Sie geben entnervt auf.

Woran scheitern Sie an dieser Stelle? Kurz gefasst an der Tatsache, dass Ihre psychische Verfassung und Ihr Bewusstsein dessen, was Sie tun, sehr eng miteinander verwoben sind.

Tatsächlich ist das Hin- und Herspringen zwischen verschiedenen Handelsansätzen vermutlich einer der Hauptgründe, warum Sie besonders als Anfänger Ihr Handelskonto früher oder später vor die Wand fahren. Nachdem mehrere Verluste in Folge, und mögen sie noch so klein sein, aufgetreten sind, gehen Sie zur nächsten Handelsweise über, eigentlich nur aus einem Grund: Sie haben kein Vertrauen in das, was Sie tun.

Dieses mangelnde Vertrauen entsteht im Großen und Ganzen durch Nicht-Wissen: Sie wissen nicht, ob Ihre Strategie bzw. Ihr Handeln tatsächlich langfristig profitabel ist, oder beispielsweise auch nicht, wie lange Verlustserien durchschnittlich anhalten.

Kurz und knapp gesagt, kann hier nur durch einen detaillierten Backtest unter verschiedenen Marktbedingungen Abhilfe geschaffen werden oder anders gesagt: Hier hilft nur das Suchen einer nachweislich profitablen Handelsstrategie, die zum einen mit Ihnen als Persönlichkeit und mit Ihrer Lebenssituation korrespondiert und von der Sie zum anderen wissen, dass diese Sinn macht und langfristig konstant Geld für Sie aus dem Markt zieht, also profitabel ist.

Risiko-/Money-Management und die Umsetzung einer profitablen Handelsstrategie

Gehen wir nun davon aus, Sie haben nach viel Arbeit und vielen Stunden des Studiums eine solche vorteilhafte und profitable Handelsstrategie gefunden.

Es ist intuitiv klar, dass das Feintuning der Handelsstrategie aus Sicht des Risiko- und Money-Managements für Sie essenziell ist.

Einerseits gilt es zu erreichen, dass die vorteilhafte Handelsstrategie für Sie langfristig auch konstant Geld aus dem Markt ziehen kann. Jedoch: Jede profitable Handelsstrategie hat auch mal Verlustphasen. Und in diesen gilt es, Maßnahmen zu ergreifen, um das höchste Trader-Gut, Ihr Trading-Kapital, zu beschützen. Wenn Sie hier ein völlig unzureichendes Risiko- und Money-Management haben und ein Großteil Ihres Kapitals in dieser für Ihren Ansatz unvorteilhaften Marktumgebung »verzocken«, dann ist am Ende kein Geld mehr übrig, mit dem Sie Ihren identifizierten Vorteil kapitalisieren können.

Andererseits gilt es aber auch, nicht zu ängstlich zu sein: Ihr Ziel ist es nicht nur, Ihr Kapital zu erhalten, Sie wollen zudem auch Rendite für Ihr eingegangenes Risiko und den Schmerz und die Qualen, die das Trader-Leben mit sich bringt, sehen.

Doch wie viel Risiko ist zu viel und wie wenig Risiko ist zu wenig? Es ist offensichtlich, dass es nur einen schmalen Grat gibt zwischen dem optimalen Kapitalkurvenzuwachs bei gleichzeitig akzeptablem Drawdown, also Rücksetzer in Ihrer Kapitalkurve.

Ohne ein tiefgehendes Studium der einzelnen Kennzahlen, die im Risiko- und Money-Management eine essenzielle Rolle spielen (Erwartungswert, Payoff-Ratio, Risk of Ruin etc.), wird es mit der langfristigen Profitabilität im Trading offensichtlich nichts, so viel steht fest.

Risiko-/Money-Management und Trading-Psychologie

Der Übergang zum Zusammenspiel der beiden Säulen »Risiko- und Money-Management« und »Trading-Psychologie« ist an dieser Stelle erneut fließend.

Stellen Sie sich hierzu nun Folgendes vor: Ausgehend von Ihrem tiefgehenden Wissen ums Risiko- und Money-Management waren Sie in der Lage, eine profitable Handelsstrategie feinzutunen. Es stellte sich heraus, dass der optimale Kapitalkurvenzuwachs der Strategie bei einem für Sie vertretbaren Drawdown eine Positionsgröße von 3 Prozent vorgibt (ich gebe zu, dass das sehr optimistisch anmutet, einen vertretbaren Drawdown bei einem Risiko pro Position von 3 Prozent zu erwarten, aber zu Illustrationszwecken wollen wir davon ausgehen, dass das schon irgendwie passt). Nun stellt sich aber heraus, dass Sie mental Schwierigkeiten haben, die Strategie umzusetzen, 3 Prozent Risiko pro Trade Ihnen schlicht zu viel ist.

Die Wahrscheinlichkeit, dass Sie von Ihrer profitablen Handelsstrategie, die eine aus Risiko- und Money-Management-Sicht absolut adäquate Positionsgröße empfiehlt, abweichen, weil die Positionsgröße für Sie mental inadäquat ist, ist enorm hoch. Sehr wahrscheinlich werden Sie in ein Muster verfallen, wo Sie ausgehend von einer zu hohen Positionsgröße zu vorschnellen Gewinnmitnahmen tendieren, eventuell sogar Verluste nicht realisieren und unterm Strich dann doch unprofitabel werden.

Hierzu ein etwas greifbareres und im Hinblick auf das prozentuale Risiko Ihres Handelskontos pro Position etwas weniger aggressives Beispiel: Stellen Sie sich vor, Sie gehen einem klassischen Angestelltenverhältnis nach, bringen am Monatsende 3.000 Euro netto nach Hause.

Nun erben Sie von einem entfernten Onkel 300.000 Euro. Sie entscheiden sich, dieses Geld als Ihr Trading-Kapital zu verwenden, formulieren einen Day-Trading-Handelsansatz, wobei es Ihnen um den Handel der Markteröffnung im DAX geht, und planen hierzu 1 Prozent Risiko pro Trade ein.

Der erste Handelstag ist da, Ihr Arbeitstag beginnt mit entsprechender Vorbereitung etc. um 8:00 Uhr.

Um 09:06 Uhr formulieren Sie ein Setup ausgehend von der Eröffnungsspanne zwischen 08:00 und 09:05 Uhr im DAX, das initiale Risiko beträgt 30 Punkte, Sie riskieren 3.000 Euro oder 100 Euro pro Punkt (kaufen/verkaufen 4 FDAX-Kontrakte oder 100 DAX-CFDs).

Um 09:10 Uhr wird der Trade eingestoppt, um 09:20 wird der Trade aus-
gestoppt, Ihre Gewinn-/Verlust-Anzeige Ihrer Handelssoftware zeigt einen Verlust
von 3.000 Euro.

Frage: Wird Sie das mental kalt lassen?

Legitime Vermutung meinerseits: Wohl kaum ...

Sie haben soeben innerhalb von rund anderthalb Stunden an Ihrem ersten Ar-
beitstag als Trader 3.000 Euro verloren (eigentlich innerhalb von zehn Minuten)
oder anders formuliert: einen ganzen Monatslohn.

Sie gehen hierfür normalerweise 40 Stunden die Woche, vier Wochen im Monat
arbeiten, umgeben sich mit Menschen, die Sie eventuell nicht ausstehen können,
und/oder lassen sich von einem Chef anmوتzen, dem Sie lieber früher als später
mal so richtig die Meinung geigen würden.

Und nun gehen Sie im erweiterten Sinne einen Monat arbeiten, müssen all das
über sich ergehen lassen und sehen unterm Strich keinen Vermögenszuwachs.

Ich gebe zu, dass dieses Beispiel nicht 100-prozentig passt und sehr zurechtge-
bogen anmutet. Aber Sie werden wohl recht schnell und deutlich erkennen, dass
Sie einen solchen Verlust kaum einfach so wegstecken.

Blicken wir vollständigshalber auf die erfreulichere Variante, den Gewinn-
fall: Stellen wir uns vor, dass Ihr formuliertes Trading-Setup ein Ziel ausgibt von
60 Punkten entfernt vom Einstiegskurs, was bei einem Risiko von 30 Punkten zu
einem Chance-Risiko-Verhältnis (CRV) von 2 zu 1 führt und bei einer hypothe-
tischen Trefferquote von 40 Prozent einen positiven Erwartungswert verspricht.

Um 09:20 Uhr liegt Ihr Trade nun 20 Punkte oder 2.000 Euro vorne.

Frage: Was tun Sie? Nehmen Sie den Gewinn mit oder lassen Sie den Trade laufen?

Bedenken Sie hierbei: Sie haben gerade in anderthalb Stunden Arbeit (eigentlich
in etwa 15 Minuten) mehr als die Hälfte Ihres Monatsgehalts verdient.

Es ist absolut nachvollziehbar, dass Sie der Gedanke überkommt, dass Sie diesen
Gewinn erst einmal einstreichen und den Gewinn-Trade eben nicht laufen las-

sen, es kommen ja schließlich und sehr wahrscheinlich früher oder später noch weitere Handelssignale.

Natürlich sollte man so als professioneller Trader nicht denken. Und es ist kein Zufall, dass Tom Baldwin, einer der legendärsten Bond-Trader aller Zeiten, in diesem Zusammenhang in einem Interview in *Magier der Märkte* von Jack Schwager sinngemäß einmal sagte:

»Sobald du anfängst, über das Geld nachzudenken, bist du tot.«

Das hört sich zwar martialisch an, trifft aufs Trading aber eins zu eins zu.

Und dennoch ist es absolut natürlich und menschlich, auf Nummer sicher zu gehen. Nur wird Sie solch »menschliches Denken« am Markt langfristig viel bzw. alles Geld kosten.

Doch blenden wir diese »Menschlichkeit«, bei allem Respekt vor Ihren Gefühlen, einmal aus und kommen zurück zu unserem eingangs gewählten Risiko pro Position von 3 Prozent: Rein objektiv bzw. mathematisch betrachtet kann es z.B. durchaus sinnvoll sein, 3 Prozent Risiko pro Trade zu riskieren.

Zu Recht werden Sie einwerfen, dass viele Trading-Bücher bzw. vermittelte Lehrinhalte davon sprechen, nicht mehr als 1 Prozent pro Position zu riskieren, und nach meiner persönlichen Erfahrung riskieren professionelle Trader, ganz besonders jene, die Trading als primäre Einkommensquelle haben, tatsächlich weniger als 1 Prozent ihres Trading-Kapitals pro Position. Der Grund: Sie wissen um die Tatsache, dass ein hoher prozentualer Verlust (oder auch ausufernder Drawdown) einen prozentual höheren Gewinn erfordert, um aufgelaufene Verluste wieder »reinzuholen«, was auf der Kehrseite in einer enormen mentalen Belastung resultieren würde:

Verlust	Break Even
-1.00%	1.01%
-5.00%	5.26%
-10.00%	11.11%
-20.00%	25.00%
-25.00%	33.33%
-40.00%	66.67%
-50.00%	100.00%
-75.00%	300.00%

Die Grafik zeigt z. B., dass ein Verlust von 50 Prozent des Trading-Kapitals dazu führt, dass der Trader 100 Prozent Gewinn machen muss (nach Kommissionen), um wieder bei $+/0$ zu sein.

Ausgehend von der infolgedessen zu erwartenden mentalen Belastung und dem Druck, dem man sich nun aussetzen wird, ist es nicht nur nachvollziehbar, sondern absolut erstrebenswert, pro Trade nicht zu viel seines Trading-Kapitals zu riskieren, da an allererster Stelle der Kapitalerhalt beim Trader stehen sollte, dicht gefolgt von einer mental stabilen Lage, welche die Basis fürs professionelle Trading darstellt.

Dennoch Folgendes: Kapitalerhalt und mentale Ausgeglichenheit sind einerseits ja schön und gut, aber: Für das eingegangene Risiko und den Stress, dem sich ein Trader täglich ausgesetzt sieht, will er sich/wollen Sie sich selbst auch angemessen entlohnt sehen.

Hinzu kommt, dass eine äußerst profitable Handelsstrategie in Verbindung mit einem Höchstmaß an händlerischem Können zwar nicht vor Verlusten schützt oder die Fähigkeit beinhaltet, Kursbewegungen vorherzusagen. Aber es erhöht die Chance massiv, viel Geld aus dem Markt zu ziehen bzw. hochprofitabel zu sein.

Vor solch einem Hintergrund stellt sich die legitime Frage, wie viel Risiko pro Trade zu wenig ist, denn: Bei einem adäquaten Risiko- und Money-Management geht es auch darum, einen möglichst optimalen Kapitalkurvenzuwachs zu generieren.

An einer späteren Stelle des Buches, in Kapitel 3, Risiko- und Money-Management, wollen wir eine Möglichkeit aufzeigen, wie man dank des sogenannten Kelly-Kriteriums, einer vom Mathematiker John Kelly formulierten Formel, das einzugehende Risiko pro Trade unabhängig von eventuellen Kapitalrücksetzern und ausgehend von der Gewinn-/Verlustquote und dem Verhältnis durchschnittlicher Gewinner und Verlierer (sogenanntes Payoff-Ratio (PoR)) berechnen kann.

An dieser Stelle wollen wir uns allerdings zunächst nicht mit Details beschäftigen, hierzu finden sich im Folgenden noch genügend Möglichkeiten, die auch genutzt werden sollen.