

Uwe Wagner

3. Auflage
mit einem Bonus-Kapitel

DIE BERUFSAUSBILDUNG ZUM TRADER

FBV

Die perfekte Vorbereitung
für das Handeln an der Eurex

Uwe Wagner

**DIE
BERUFSAUSBILDUNG
ZUM
TRADER**

FBV

Die perfekte Vorbereitung
für das Handeln an der Eurex

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:

info@finanzbuchverlag.de

3., unveränderter Nachdruck 2018 der erweiterten Auflage von 2016

© 2016 by FinanzBuch Verlag
ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

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

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.

Redaktion: Judith Engst
Lektorat: Leonie Zimmermann
Umschlaggestaltung: Melanie Melzer, München
Umschlagabbildung: Shutterstock, Bildbearbeitung: Pamela Machleidt
Satz: inpunkt[w]o, Haiger
Druck: Florjancic Tisk d.o.o., Slowenien
Printed in the EU

ISBN Print 978-3-89879-929-4
ISBN E-Book (PDF) 978-3-86248-771-4
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86248-772-1

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.financebuchverlag.de

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

INHALT

Einführung	9
1 Ein Wort vorweg ...	14
2 Ein Blick zurück	16
 Selbstständiger Händler – eine wirkliche Berufsperspektive oder reines Wunschdenken?	 21
1 Das Geschäftskonzept	22
2 Kann man vom Trading wirklich leben?	31
3 Persönliche Voraussetzungen, die beachtet werden sollten	39
4 »Rendite ist Rendite – hier wirkt die Schwerkraft«	41
5 Unser Arbeitsplan, um das Traden zu erlernen	43
6 Wie sollte man das Buch lesen?	51
 Themenkomplex 1:	
Das wichtigste Arbeitsinstrument ist unser Denken	53
1 Wir denken in Analogien und Kategorien	54
2 Erfahrungen sammeln: an der Börse extrem wichtig	62
3 Erfahrungsbildungsmaschine: Marktnachbereitung und Nutzung aller Hilfsmittel, die man bekommen kann	71
4 Die Visualisierung und Imagination kommender Kursbewegungen	75
5 Nützliche Hilfsmittel, um Theorie und Praxis in Einklang zu bringen	77
6 Die Erstellung eines Handelsregelwerkes	82
7 Verluste blockieren, verängstigen und demotivieren	87
8 Weiterführende Fachliteratur, die hilfreich und empfehlenswert ist	106
9 Kann man Handeln wirklich erlernen?	107
10 Es passiert im Kopf ...	107
11 Hinterfragen Sie sich selbst ...	110
12 Finden Sie den für Sie geeigneten Markt und Handelsstil	113
13 Setzen Sie sich realistische Ziele	114

14 Selbstdisziplin ist wie ein Muskel, der trainiert werden muss	117
15 Problemlösungen (persönliche Probleme/Trading)	123
16 Entspannung	125
17 Ursprünglich gute Handelsergebnisse werden systematisch schlechter – warum?	129
18 System 1 oder System 2?	131
19 Halten Sie sich an die Reihenfolge!	134

Themenkomplex 2:

Ausbruchs- und Wiedereinstiegshandel.	137
1 Ich bin überzeugter Kurzfrist-Trader	141
2 Die Arbeit mit dem Regelwerk	145
3 Der Ausbruchs-Trade	146
4 Der Wiedereinstieg	158
5 Fact-Sheet (Grundkurs – Handelsausbildung)	170
6 Der X_Trader®	181
7 Die wichtigsten Markt- und Ordertypen und deren Orderbuchpräsenz	184
8 Die jeweilige Marktseite	185
9 Darstellungsmöglichkeit des Marktes als Orderbuch	186
10 Der Marketmaker	189
11 Was macht den Marketmaker-Markt so besonders?	190
12 Welche Märkte sind besser?	193
13 Wann kommen die unterschiedlichen Ordertypen in den Märkten zum Einsatz?	194
14 Gibt es eine optimale Einrichtung des Trading-Platzes?	208
15 Wie viele Monitore Sie brauchen	213

Themenkomplex 3:

Die Spuren im Markt verraten die Interessen der Akteure	215
1 Ein erfolgreicher Trader muss die Spuren im Markt lesen können	215
2 Die Weichen wurden in den 80ern gestellt ...	218
3 Die European Exchange (EUREX)	226
4 Für fast jedes Termingeschäft sind Margins zu hinterlegen	229
5 Ordertypen an der EUREX	231
6 Die Spurenleger	234
7 Die Steckbriefe	246
8 Wie erlernt man die Spurenerkennung und ihre profitable Umsetzung im Markt?	252

Themenkomplex 4:

Der Contra-Handelsansatz.	255
1 Der Contra-Trade	255
2 Contra-Trades mit direktem Bezug zu Chartmarken	259
3 Der innere klassische Contra	260
4 Der Wächter	263
5 Der Contra-Handel innerhalb einer engen Konsolidierungszone	268

Themenkomplex 5:

Die Handelsprodukte.	277
1 Optionen – die Königsklasse der Trading-Instrumente	277
2 Futures – unser Hauptinstrument und die Waffe des Kurzfristhandels	318

Themenkomplex 6:

Marktanalyse	333
1 Was Reflexivität bedeutet	335
2 Kernfrage: Sind Marktentwicklungen zuverlässig prognostizierbar?	336
3 Was Prognose bedeutet	337
4 Märkte sind reflexiv und damit nur sehr schwer prognostizierbar	341
5 Überprüfung der charttechnisch gültigen Grundprämissen	346
6 Wie sich die technische Analyse tatsächlich anwenden lässt	356
7 Wie geht es weiter? Chancenreiches Handeln in einem nicht prognostizierbaren Markt ...	358

*Meiner Frau Catrin
und meinen Töchtern Magdalena Isabel und Helena Pauline gewidmet,
ohne die alles nichts wäre.*

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 bittet 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

EINFÜHRUNG

»Jeder Meister seines Faches hat einmal als Katastrophe angefangen.«

T. Harv Eker

Ein noch junger Trader fragte mich einmal, welchen der vielen Themenkomplexe, die in der Fachliteratur beziehungsweise in Seminaren besprochen werden, ich für den wichtigsten halte, um das Traden wirklich erfolgreich zu erlernen. Diese Frage provoziert eine selten beachtete Gegenfrage, nämlich die nach dem zukünftigen Handelsschwerpunkt. Will der Betreffende künftig in einer kapitalstarken Handelsorganisation arbeiten? Will er Kommissionsgeschäfte tätigen oder in einer Vermögensverwaltung strategisch investieren? Oder geht es um das konkrete Spekulieren im kurzfristigen Zeitfenster, mit Eigen- oder Fremdkapital? Von der Klärung dieser Fragen im Vorfeld hängt die sinnvolle Beantwortung der an mich gestellten Grundfrage ab.

Die am Markt erhältliche Fachliteratur ist bis heute zu einem überaus umfangreichen Sammelsurium von Spezialthemen angewachsen. Auch wenn der reale, praktische Nutzen dieser Werke sehr unterschiedlich zu bewerten ist, decken sie dennoch ein gewaltiges Themenspektrum ab. Das verleitet rasch zu der Annahme, man benötige nur endlich das richtige Zählmuster, die korrekt interpretierbare Formation oder einen genialen Indikator, um den Kursrhythmus richtig beurteilen, einschätzen und schlussendlich treffsicher prognostizieren zu können. Ich persönlich halte die jeweiligen Einzelthemen für lesens- und auch erlernenswert, doch zäumen sie meiner Einschätzung nach das Pferd von hinten auf. Vor dem Hintergrund meiner 25-jährigen Berufserfahrung im Handel von Futures und Optionen meine ich, die Schwerpunkte werden an der falschen Stelle gesetzt. Denn es kommt darauf an, welches Produkt wir handeln, in welchem Markt wir handeln, welche Kapitalgröße wir umsetzen und welches Handelszeitfenster wir wählen. Entsprechend diesen Parametern sind die zu beherrschenden Themen, ihre Bedeutung und Auslegung und ganz besonders ihre Wertigkeit und Reihenfolge unterschiedlich. So wie ein Pilot zwar das Fliegen eines Flugzeuges im Allgemeinen erlernt, so muss er darüber hinaus Lizenzen für die jeweiligen

Flugzeugtypen erlangen, um dann erfolgreich fliegen zu können. Nicht anders müssen wir das Traden verstehen. Sehen wir uns allein die Zusammensetzung der Handelseinheiten von Banken, Hedgefonds und Handelsgesellschaften an, wird deutlich, wie spezialisiert die Tätigkeiten eines jeden Einzelnen in dieser Menge von Personen in den Handelsräumen oder auch Pits sind. Und damit meine ich nicht einmal jene, die für eine reibungslose Abwicklung der Geschäfte in den sogenannten Middle- oder Back-Offices arbeiten. Allein die Händler, strukturiert im jeweiligen Front-Office, sind auf konkrete Aufgaben und Schwerpunkte spezialisiert, die unterschiedlichstes Wissen, unterschiedlichste Fertigkeiten und unterschiedlichste Herangehensweisen verlangen. So steht für den Optionshändler im Vordergrund, die Risikoparameter der von ihm gehandelten Derivate, deren Zusammenspiel und ihre jeweilige Wechselwirkung auf die Wertentwicklung seines Portfolios zu beherrschen. Der Indexarbitrageur fokussiert auf Basis der Zinsentwicklung, Dividende (einschließlich steuerlicher Aspekte) und interessiert sich weniger für Richtungsszenarien der Kursentwicklung. Der Kommissionshändler, dessen Aufgabe die effiziente Orderausführung zugunsten des Kunden ist, muss sich weniger in die Gedankenwelt und Arbeitsweise der Kurzfrishändler hinein-denken. Vielmehr muss er den jeweilig aktuellen Orderfluss im Markt im Blick haben. Damit wird deutlich, dass der jeweilige Wissensschwerpunkt erheblich vom speziellen Tätigkeitsfeld des Händlers abhängt.

Diesen unseren Platz innerhalb des Marktes müssen auch wir finden und uns zu eigen machen. Der gleiche Jungtrader, der mir (vielleicht unbewusst) die wohl für ihn wichtigste Grundfrage gestellt hatte, beeindruckte mich noch durch eine weitere Aussage, die man nicht treffender hätte formulieren können: »Ich will nicht nur das Traden erlernen, ich will Trader werden.« Um diese Meisterschaft zu erlangen, reicht es nicht, hart dafür zu arbeiten. Das allein ist es gar nicht, ich glaube vielmehr, es ist eine Verständnisfrage.

Mit diesem Buch spreche ich konkret jenen Trader an, der mit überschaubarem Kapital im sehr kurzfristigen Zeitfenster spekulativ unterwegs ist. Ziel des Traders ist, an möglichst jedem Handelstag einen akzeptablen Kapitalbetrag als realisierten Gewinn zu erwirtschaften, um damit seinen und idealerweise den Lebensunterhalt seiner Familie bestreiten zu können. Ich werde mich somit konsequenterweise auf einen der liquidesten Märkte konzentrieren, den Terminmarkt, und hier auf das wohl liquideste Produkt, die Futures.

Ich möchte im Vorfeld auch noch einige weitere Prämissen aufzeigen, die das notwendige Verständnis unserer Rolle als Trader für diese Art des Handels im Markt definieren sollen:

Ein jeder spekulative Trader im Markt benötigt über kurz oder lang einen sogenannten Wirt. Als Wirt bezeichnet man jene Akteure, die durch ihre Handelsaktivität die Kurse in Bewegung bringen. Dabei trägt ein Wirt zum einen die spekulativ eingegangene Position hoffentlich in die erwartete Richtung mit, zum anderen nimmt er die Position ab, wenn diese durch den Spekulanten in den Markt hinein geschlossen wird. Wirte sind in der Regel die nächstgrößeren Marktteilnehmer.¹ Für uns, konkret für Sie und mich, sind nahezu alle Akteure an der Börse potenzielle Wirte, denn unsere eingesetzte Kapitalstärke ist nur ausreichend, um einen oder mehrere Kontrakte (sagen wir bis maximal 20 Futures auf den FDAX) gleichzeitig zu handeln. Dieser Sachverhalt bringt uns somit gleich zur ersten Kernprämisse unserer eigenen Einordnung:

- ▶ Wir bewegen den Markt nicht. Andere bewegen ihn, nicht wir. Und wenn wir ihn nicht bewegen, führt uns diese erste Prämisse gleich zur zweiten.
- ▶ Es sind nur die anderen Akteure, die durch ihre jeweilige Aktivität an der Börse eine Kursbewegung auslösen, um uns hoffentlich profitabel zu tragen. Somit sehen wir die anderen Akteure nicht als unsere Gegner, sondern als unsere (unfreiwilligen) Helfer, die daher Wirte genannt werden.

Die Akzeptanz dieser beiden Prämissen zieht weitere Konsequenzen im Verständnis unserer Rolle und unserer Bedeutung im Markt nach sich.

- ▶ Der Erfolg unserer Handelsaktivitäten kann nicht primär davon abhängen, ob wir eine technische, fundamentale oder politische Ausgangslage beziehungsweise Umsetzung durch andere als »richtig« oder »falsch« einschätzen, ob wir deren Ansicht teilen oder nicht, ob wir andere für cleverer als uns oder umgekehrt halten. Der Erfolg kann nur davon abhängen, ob wir die anderen Akteure (und hier konkret unsere jeweiligen Wirte) richtig einschätzen. Die Frage lautet nicht: »Sehe ich das richtig?«, sondern: »Wie wird mein Wirt die Sache sehen?« Wir müssen wissen, wann er kauft, wie sein Buch aussieht, wann er seine Positionen glattstellt.

¹ Als Wirte können auch in Größe, Kapitalstärke bzw. Handelsart mit uns gleichgestellte Akteure gelten, sofern diese in der Masse die Funktionen von Zeit zu Zeit im Markt innehaben, welche sonst von einzelnen größeren Akteuren übernommen werden.

Mit diesen drei Prämissen beantworten wir die eingangs gestellte Frage: »Welcher der vielen Themenkomplexe, die in der Fachliteratur beziehungsweise in Seminaren besprochen werden, ist für einen jungen, lernenden Trader der wichtigste, um das Traden wirklich erfolgreich zu erlernen?« Es geht darum, Spuren zu lesen und daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen. Nur das ist wichtig, zumindest wenn wir die Fragestellung auf uns als »kleinste« Trader-Spezies beziehen. Wir sind die kleinsten Handelseinheiten im Markt, wir sind aber auch die wendigsten Trader. Zwar eignen wir uns kaum als ernst zu nehmende Wirte für die Arbitrage, für den Kommissionshändler oder auch den beruflichen Kurzfristhandel. Doch können wir auf ein breites Spektrum von potenziellen Wirten zugreifen. Dieser Vorteil erfordert aber auch, möglichst viel über die jeweiligen möglichen Wirte zu wissen, idealerweise alles.

Wir müssen wissen, welche Gruppen von Akteuren wann im Markt dominant sind. Wir müssen wissen, was sie tun, aus welchen Motivationen heraus sie agieren und wie sie arbeiten. Wir müssen ihre Spuren im Markt lesen und für uns nutzbar machen können. Wir müssen erkennen, wann und wo sie kaufen oder verkaufen (könnten) und wann sie wahrscheinlich glattstellen oder eindecken. Wir müssen wissen, mit welchen Produkten sie arbeiten. Wir müssen zudem wissen, welchen Einfluss diese Produkte oder die Art ihres Handelns auf den Kurs der Futures haben, die wir selbst handeln. Damit wird deutlich: Das Wissen, das wir uns notwendigerweise im Vorfeld aneignen müssen, ist komplex und muss stetig wachsen. Damit wird auch deutlich: Es darf keine Trennung zwischen Theorie und Praxis geben, sondern Theorie und Praxis wirken zusammen. Denn gutes Trading ist die logische Konsequenz aus schlüssigem, fundiertem und komplexem Wissen und der entsprechenden Erfahrung. Von dem preußischen Militärtheoretiker Claus von Clausewitz stammt die Aussage: »Krieg ist eine bloße Fortsetzung der Politik mit anderen Mitteln.« Analog dazu ließe sich formulieren: »Traden ist eine bloße Fortführung der Theorie, nur mit anderen Mitteln.«

Trader unserer Größenordnung haben einen enormen Vorteil: Wir sind enorm flexibel. Wir besetzen eine Nische, die uns kein institutioneller Trader je wird streitig machen können. Die geringe Positionsgröße erlaubt uns, jederzeit rasch in den Markt zu gehen, sich darin rasch zu drehen oder wieder auszusteigen. Zudem haben wir die freie Wahl: Ein jeder kommt für uns als Wirt infrage. Deshalb müssen wir alle potenziellen Wirte kennen und ihr Verhalten studieren.

Um erfolgreich handeln zu können, benötigen wir noch eine vierte Prämisse:

- Wir betrachten alles aus der neutralen Distanz. Nichts, das man uns als gesichertes Wissen verkauft, übernehmen wir ungeprüft oder ohne die notwendige Skepsis. Wir hinterfragen alles und prüfen es möglichst aus Sicht unserer Wirte.

»In den Märkten gibt es Widerstände und Unterstützungen.« – Gibt es diese wirklich? Warum gibt es sie? »Kurse drehen an Pivot-Punkten.« – Ach ja? Ist das so? »Die Börse wird an diesem Punkt drehen und auf XY Punkte steigen.« – Woher weiß derjenige das, der diese Aussage trifft? »Gaps (Kurslücken) werden immer geschlossen.« – Ach du lieber Gott! Wer hat denn dieses Gerücht in die Welt gesetzt? Oder das folgende: »Die Big Boys treiben die Märkte hierhin und dahin, um die kleinen Fische abzufischen.« – Geht's noch?

Jede Aktivität an der Börse ist an eine Motivation geknüpft, die es zu verstehen gilt. Jede Aktivität ist unweigerlich an Risiken gebunden, die der Akteur eingetht und kontrollieren muss. Börse und Trading sind ein überaus komplexes Geflecht aus Emotion, Wissen, Erfahrung, Chance und Risiko. Aber eines sind sie ganz sicher nicht, zumindest nicht im professionellen Bereich: ein Spielcasino.

Nun habe ich schon einige Worte über den Sinn und die Grenzen von Trading-Regelwerken verloren und den Fokus auf unser Hauptthema gerichtet: die Markttakteure und deren Handeln und Auftreten im Markt sowie auf die Produkte (Futures und Optionen). Daneben steht aber auch das Themengebiet »Marktanalyse« im Fadenkreuz. Sind Märkte wirklich prognostizierbar? Ich habe da meine Zweifel und begründe diese mit einem Verweis auf die Reflexivität der Märkte.

Stellen Sie sich vor, ich sage Ihnen: »Wenn ich den Hund da vorn provoziere, wird er mich zunächst anknurren, dann wird er bellen, und wenn es ganz schlimm kommt, wird er mich beißen.« Das ist eine schlüssige Prognose. Jetzt wende ich diese auf Sie als Person an. »Wenn ich Sie jetzt provoziere, werden Sie wahrscheinlich mir gegenüber laut und im schlimmsten Falle werden Sie handgreiflich.« Doch werden Sie das wirklich? Ich kündige Ihnen das Experiment an und Sie werden jetzt einmal der Beobachter sein. Zugleich aber sind Sie auch der Beobachtete. Wie hoch schätzen Sie jetzt die Wahrscheinlichkeit ein, dass in diesem Experiment das prognostizierte Ergebnis eintreten wird? Wohl eher nicht: In dem Wissen, beobachtet zu sein, werden Sie wohl kaum laut oder gar handgreiflich werden. Diese Reflexivität ist ein Phänomen, das zwar offensichtlich ist, aber

dennoch immer ignoriert wird. Stattdessen argumentieren wir im Zusammenhang mit der Börse noch immer mit Analysemethoden, die ihren Ursprung hatten, als man noch vom »Homo oeconomicus« ausging, einem bedingungslos rational handelnden Menschen, dessen einziges Ziel die Nutzenoptimierung ist. Das aber sind Methoden, die zur Blütezeit der Mechanik entwickelt wurden. Wenn ich Marktprognosen lese, frage ich mich manchmal, ob hier über das Marktverhalten unbeobachteter Börsianer auf dem Mars geschrieben wird, die keinen freien Willen haben und zudem unsere Thesen nicht im Entferntesten kennen. Schreiben wir nicht vielmehr über uns selbst? Und sind wir dabei nicht wieder Beobachter und Beobachtungsobjekt in einem?

Wir müssen die Methoden der Marktanalysen kennen – ohne Zweifel. Aber lassen wir die Kirche im Dorf: Stellen wir uns lieber die Frage nach der jeweiligen reflexiven Qualität. Führen wir lieber dort, wo es geht, auch entsprechende statistische Auswertungen durch, um ein Indiz mehr in der Hand zu halten, ob und inwieweit eine reflexive Reaktion als sinnvoll unterstellt werden kann. Wenn wir wissen, dass wir am Markt Beobachter und Beobachtungsobjekt in ein und derselben Person sind, dann sehen wir uns auch so. Beobachten wir uns selbst ständig, beobachten wir unsere eigenen Emotionen und unser eigenes Verhalten im Markt. Ein guter Händler hält stets etwas Abstand. Zum Markt, aber auch zu sich selbst.

Ich möchte mit diesem Buch nicht die schier endlose Vielzahl klassischer Fachbücher fortsetzen, sondern ich möchte die Fäden aufnehmen und versuchen, diese neu zu knüpfen. Mit diesem Buch soll sich Ihr Blickwinkel auf die Börse als Markt der Märkte und als zentrales Nervensystem unseres Wirtschaftslebens verändern. Am Ende soll das auch zu einer Veränderung Ihres praktischen Agierens führen. Ich spreche in erster Linie den kurzfristig orientierten und spekulativ ausgerichteten Trader im Tagesgeschäft an. Aber ich hoffe, auch allen anderen Akteuren noch die eine oder andere Anregung zu geben. Ich freue mich auf unsere Zusammenarbeit.

1 Ein Wort vorweg ...

Hin und wieder habe ich die Möglichkeit, vor Interessenten einen Vortrag zu Themen des technischen Handels an der Börse zu halten. Dabei beginne ich meist mit der Frage, wer bereits aktiv im Markt tätig ist, also schon Erfahrungen im Handel von Wertpapieren oder Derivaten erworben hat. In der Regel melden sich

drei Viertel der Teilnehmer. Auf die Frage, wer sich vorstellen könnte, eines Tages vom Trading zu leben, melden sich mitunter noch etwa die Hälfte. Über die Jahre hinweg stelle ich fest, dass es einen steigenden Prozentsatz von Interessenten gibt, die sich durchaus zu dieser Idee hingezogen fühlen.

Aus meiner Sicht ist diese Tendenz beeindruckend. Ernsthaftes Trading ist eine aufregende, überaus interessante und vielseitige Tätigkeit. Für mich persönlich zählt der Beruf des Traders zu den spannendsten und erfüllendsten Berufen unserer Zeit. Aber es ist auch ein Beruf, der mit Mythen belastet ist und von dem sehr viele junge angehende Trader falsche, idealisierte Vorstellungen haben. Ich kann den Beruf des Traders nur mit Superlativen beschreiben. Super abwechslungsreich, super spannend, super interessant, aber auch super hart, super anstrengend und mitunter psychisch und physisch sehr belastend. Nicht selten ist das Dasein als Trader aber auch super langweilig, wenn der Markt auf der Seite liegt und man Gefahr läuft, wegen Untätigkeit die Aufmerksamkeit zu verlieren. Denn plötzlich springt der Markt an und man muss wieder hellwach sein, um rasch und vor allem richtig reagieren zu können. In nur wenigen Berufen und Tätigkeiten hängen die Trauben so hoch wie in unserer Berufung. Diese können dick und saftig sein, aber sie hängen hoch, sehr hoch.

Auch ich hatte idealisierte Vorstellungen, als ich vor 25 Jahren begann, an der Börse aktiv zu werden. Und ich habe viel erlebt, auch Dinge, die ich gern vermieden hätte, die aber vielleicht doch prägend waren. Ich hätte mir mitunter gewünscht, in einigen Bereichen nicht mangels vernünftiger Vorabinformationen immer gleich in die Fritteuse gesprungen zu sein. Diese Erinnerung motiviert mich dazu, alles zusammenzutragen, was ich in all den Jahren an der Börse gelernt habe, um in diesem Geschäft überleben zu können und nicht zu denen zu gehören, die am Ende über kurz oder lang auf riesigen Trader-Friedhöfen enden. Ich habe mir also vorgenommen, ein Buch zu schreiben, das ich gern selbst zu Beginn meiner Trader-Laufbahn gelesen hätte.

Es gibt allerdings noch eine weitere Motivation für dieses Buch. In meinem Verständnis ist der Beruf des Traders etwas Hochseriöses und Ehrenwertes, so wie andere anerkannte Berufe auch. Doch immer wieder wird unsere Berufung durch unprofessionelle Darstellungen in die falsche Ecke gedrängt und als unseriös und unethisch abgestempelt. Ich möchte mit diesem Buch den Versuch unternehmen, das Trading wieder dorthin zu stellen, wo es hingehört. Ich möchte es weder überhöhen noch abwerten, sondern aufzeigen, was ernsthaftes Trading tatsächlich ist und was es leisten kann. Und was könnte der ehrlichste Weg sein, dieses Ziel an-

zusteuern? Schlichtweg darzulegen, was ich gelernt habe und was ich persönlich für sinnvoll und wichtig halte. Damit wird es ein sehr persönliches Buch sein. Es soll auch nicht als »in Stein gemeißelte Weisheit« missverstanden werden. Aber doch möchte ich versuchen, wieder Sachlichkeit und Transparenz in das Thema »Trading« zu bringen.

Folglich werde ich mich weniger auf Grundlagenthemen stützen, die bereits inflationär mal mehr und mal weniger praxistauglich beschrieben wurden. Vielmehr möchte ich den Fokus auf die Fakten und Informationen legen, die mir geholfen haben, 25 Jahre am Terminmarkt zu bestehen – mit allen Höhen und Tiefen.

2 Ein Blick zurück

Ich gehöre noch zu der Generation, die in der Trainee-Ausbildung in der Deutschen Bank den sogenannten Kamin-Weg gegangen ist. Im Unterschied zur heutigen Zeit, in der jeder Trainee eine breit gefächerte Ausbildung erhält, die ihn durch alle wichtigen Geschäftszweige eines Finanzinstitutes führt, lag mein Schwerpunkt von Beginn an auf dem Börsenhandel. So besuchte ich als Youngster das Parkett. Dann wurde ich in der Wertpapierhandelsabteilung in die Tätigkeiten der Händler und in deren Geschäftsabläufe eingeführt. Schließlich schlug ich an der damaligen, erst ganz frisch gegründeten DTB (Deutsche Terminbörse) fokussiert die Laufbahn eines Marketmakers für das Institut ein. Hierzu gehörte nicht nur eine sehr fundierte theoretische und praktische Ausbildung in Deutschland, sondern auch ein Aufenthalt in einem Ausbildungszentrum in Chicago, in dem alle Absolventen im Bereich Optionspreistheorie geschult und geprüft wurden.

Mein weiterer Berufsweg verlief vom Marketmaker (bei dem es in erster Linie um das Erwirtschaften von Arbitragegewinnen ging) hin zum Futures- und Optionshändler – mit dem Ziel, durch den zielgerichteten Aufbau von Positionen spekulative Gewinne zu erwirtschaften. Diese Ausrichtung kam natürlich nicht von heute auf morgen, sondern war ein eher schleicher Entwicklungsprozess. Hintergrund dieser zunehmend spekulativen Ausrichtung der Handelsaktivitäten, die sich bei nahezu allen Marketmakers ausprägte, war die immer mehr zunehmende Effizienz der Optionsmärkte. Es wurde immer schwieriger, aus den Preisstellungen, die man selbst durchführte oder auf die man bei anderen Akteuren reagierte, Arbitragegewinne zu erzielen. Die Preisstellung im Optionsmarkt wurde in den 90er-Jahren (besonders ab deren Ende) weitestgehend automatisiert, wobei sogenannte Quo-

tenmaschinen zum Einsatz kamen. Folglich wurden die Arbitragegewinne immer seltener und auch in ihrer Marge immer kleiner, sodass die Ertrags-Zielvorgaben auf dem klassischen, risikoarmen Arbitrageweg kaum mehr zu schaffen waren. Im Gegenteil: Die immer weiter fortschreitende Automatisierung der Preisbildung und die daraus resultierende ansteigende Effizienz im Markt erhöhte das Risiko, selbst Opfer falscher Preissetzungen zu werden. Dadurch konnten Verluste entstehen, durch welche die mittlerweile beklagenswert kleinen Arbitragegewinne mitunter beängstigend schnell wegschmolzen.

Es war eine fast folgerichtige Entwicklung: weg von der reinen Arbitrage, hin zu einem spekulativ richtungsorientierten Trading. Doch damit änderten sich die Problemstellungen. Jetzt ging es nicht mehr darum, möglichst einen realen Wert (zum Beispiel eine Aktie) gegen dessen synthetische Darstellung (Reversal oder Conversion) risikoarm auszuarbitrieren. Jetzt ging es darum, bewusst auf eine erwartete Kursrichtung zu setzen und damit ein entsprechendes Risiko einzugehen. Plötzlich wurde es extrem wichtig, sich Gedanken darüber zu machen, wohin der zu handelnde Wert über seine Kursentwicklung steigen oder fallen würde. In den Anfangszeiten meiner Marketmaker-Tätigkeit waren Überlegungen dieser Art eher unbedeutend, ja nicht einmal erwünscht. Ein spekulatives Risiko auf sich zu nehmen war unter klassischen Marketmakers in Zeiten guter Arbitragemöglichkeiten nicht üblich. Mitunter wurde man sogar dafür getadelt, wenn man entsprechende Arbitragemöglichkeiten zu spät erkannt hatte und dieses Defizit kompensieren wollte, indem man bewusst Richtungsrisiken einging. Das war aber häufig nötig, um einen möglichen Quotierungsfehler wieder halbwegs auszugleichen.

Die steigende Notwendigkeit, sich mit dem Thema »Kursprognose« zu beschäftigen, ließ eine große Zahl von arbitrageverwöhnten Händlern nach Methoden, Praktiken und Offenbarungen suchen, diese Herausforderung zu meistern. Ich setzte mich mit allem auseinander, was mir in dieser Hinsicht hilfreich erschien. Ich las dazu, wie wahrscheinlich jeder interessierte »Halbkenner« der Materie, Unmengen von Literatur und schnappte hier und da Hinweise und Meinungen älterer Händler auf, die mich an ihren Techniken teilhaben ließen. Doch ich begriff immer mehr, dass selbst gestandene Akteure an der Börse nicht immer wirkliche Kenner ihrer Herangehensweise waren und dass sie ihre Gewinne mitunter ihrem Informationsvorsprung und ihrer Marktnähe verdankten. Selbst noch in den 90er-Jahren war nämlich der technische und informationelle Unterschied zwischen Privatanlegern, Fondsmanagern und Händlern am Parket aufgrund des damaligen Standes der Technik immens.

Ich experimentierte mit allen gängigen Methoden der möglichen und unmöglichen Kursprognose und war mitunter genervt, wenn vermeintlich erfolgssichere Herangehensweisen in der Praxis versagten. Erschwerend kam hinzu, dass ich innerhalb meiner beruflichen Tätigkeit als Händler nahezu tagtäglich eine ansprechende Performance abliefern musste (wie alle, die in diesem Bereich tätig sind). Der Erfolg musste her, und das möglichst schnell!

Zunehmend entdeckte ich meine Zuneigung zu allen Themenbereichen der technischen Analyse. Das klingt heute weniger aufregend, als es damals war, denn in meinen ersten Jahren als Händler war diese Methodik in einem deutschen Finanzinstitut weitaus weniger anerkannt als heute. Technische Analyse galt weithin als »Kaffeersatzleserei«. Und besonders in großen Banken folgte man eher dem Mainstream und agierte vorrangig fundamental orientiert, wie zum überwiegenden Teil auch heute noch.

Ich hatte das Glück, dass mein damaliger Vorgesetzter meine Hinwendung zur technischen Analyse bemerkte und förderte. Zudem zeichnete sich im Kapitalmarkt im Allgemeinen und in der Deutschen Bank im Besonderen ein Kulturwandel ab. Mein Chef förderte meine Aktivitäten in dieser Richtung nicht nur, sondern trieb sie förmlich voran nach dem Motto: »Wenn schon, dann bitte richtig!« Er räumte mir die Möglichkeit ein, während meiner Arbeit, nach Börsenschluss von extra bestellten, technisch orientierten Händlern anderer Banken eine zielgerichtete Ausbildung in den Grundlagen des technisch-systematischen Handels zu durchlaufen. Und er förderte den Aufbau einer Gruppe von weiteren geeigneten Händlern mit diesem Themenschwerpunkt. Plötzlich griff alles ineinander: zunächst meine mühsam erarbeiteten Kenntnisse aus dem Selbststudium, dann die Erarbeitung in der Gruppe, die Lehren der Händler im Aufbau und in der Führung technischer Handelssysteme, unsere dann immer mal wieder auftretenden Analyse- und Handelsfehler und der Druck, diese konkret zu überprüfen und abzuklopfen. All das mündete letztlich in immer bessere und vor allem immer stetigere gute Handelsergebnisse. Der Appetit auf mehr wuchs und wuchs. Ein jeder wird das Gefühl kennen, wenn man nach Mühen und Durststrecken plötzlich Erfolg hat und merkt, dass dieser immer seltener zufällig ist, sondern eine gewisse Form von Kontinuität zeigt. Die Motivation wächst und wächst und wird schließlich fast zu einer Manie. Ich las keine Romane oder Geschichten mehr – aus Sorge, mich in dieser Zeit keinen Fachbüchern zuwenden zu können und damit etwas zu verpassen.

Meine Ausbildung im Bereich des technisch orientierten Handels, die auch technische Analysemethoden umfasste, wurde immer konsequenter, konkreter und nachhaltiger. Mittlerweile arbeitete ich in einem Bereich der Bank, in dem es um die spekulative Verwaltung des Eigenkapitals ging. Hier zählten nur noch Trading-Gewinne und damit wurde das Suchen und Finden von Trends und Impulsrichtungen zu meinem Lebensmittelpunkt. Wir zerlegten alle greifbaren Indikatoren in ihre Formel-Einzelbestandteile, um sie dann (zum Teil) modifiziert wieder zusammenzubauen. Immer mehr stellte ich die Ausführungen in der klassischen Fachliteratur in Zweifel und entwickelte meine eigenen Vorstellungen in diesem Metier.

Mittlerweile hatte ich meinen Arbeitgeber auf eigenen Wunsch hin verlassen, fragte mich danach aber oft, ob dieser Schritt wirklich richtig war. Jetzt musste ich mich mit Themen beschäftigen, die mir in der Bank von anderen abgenommen worden waren. Ich hatte Visionen, doch wurde ich mit bürokratischen, aufsichtsrechtlichen Notwendigkeiten konfrontiert, denen ich (nennen wir es naiv und leichtsinnig) nicht die notwendige und geforderte Aufmerksamkeit entgegengebracht hatte und von denen ich in meiner Zeit als angestellter Händler abgeschirmt war. Der Aufbau einer eigenen Wertpapierhandelsbank scheiterte schlussendlich und stellte sowohl alle Beteiligten als auch meine Familie und erst recht mich vor Situationen, welche man nicht für möglich gehalten hätte und niemandem wünscht. Ich zog die Reißleine, übernahm in jeder Hinsicht kommentarlos jede Verantwortung, mit allen Konsequenzen, und baute meine Selbstständigkeit im zweiten Anlauf wieder auf dem auf, was ich kann, nämlich das Traden von Futures. Heute arbeite ich wieder als Trader in einer Gruppe von Tradern, mit denen ich bereits während meiner beruflichen Laufbahn zusammengearbeitet habe.

Mit diesem Buch möchte ich jetzt vor allen Dingen jene interessierten angehenden Händler unterstützen, die sich dem Traden als Arbeitsmittelpunkt verschreiben wollen. Denn Trader und Fluglotsen haben eines gemeinsam: Sie müssen unter Zeitdruck komplexe Zusammenhänge jederzeit durchschauen und beherrschen und sie üben darüber hinaus Berufe aus, die sie nicht autodidaktisch erlernen können. Ich erhielt zu meiner Zeit als Händler in der Deutschen Bank eine fundierte Ausbildung auf der Grundlage einer über Jahrzehnte hinweg bewährten Struktur und Methodik. Und ich möchte dieses Wissen und die Erfahrungen aus bisher 25 Jahren Handel an der Börse weitergeben. Natürlich kann ein Buch, wie umfassend

es auch immer sein mag, nur eine Grundlage schaffen, welche sich aber dennoch an der Realität orientiert. Auf dieser Grundlage bauen wir dann mit einer intensiven Ausbildung auf, die ein umfassendes theoretisches Wissen mit einer praktischen Trader-Ausbildung verbindet. Am Ende hat der Absolvent die Möglichkeit, eine Prüfung als »zertifizierter Börsenhändler EUREX« bei der EUREX in Frankfurt a. M. abzulegen und sich damit die Voraussetzung zu schaffen, die notwendig ist, um im Terminhandel beruflich Fuß zu fassen oder anderwärtig direkt an der Börse erfolgreich handeln zu können.

Plötzlich kamen Fragen auf wie etwa folgende: Welche organisatorischen und rechtlichen Rahmenbedingungen muss ich erfüllen, um auch bei einem ausreichenden Handels-Know-how überleben zu können? Wie viel Kapital muss ich haben, um vernünftig arbeiten zu können? Welcher Broker ist der richtige für mich? Die ganze Administration meiner Tätigkeit mit all ihren Höhen und Tiefen war am Ende nicht minder anstrengend und nervenaufreibend als der Handel selbst. Und manches hätte ich mir gerne erspart.

Sie haben sich vielleicht entschieden, als Händler in das letzte große Abenteuer unserer Zeit zu starten, und ich habe mir vorgenommen, Sie dabei zu begleiten. In einem Handelsteam erfolgt die Wissensvermittlung allerdings parallel und überlappend. Das kann man in Form eines Buches so nicht darstellen. Vielmehr werden die einzelnen Themen linear aufeinanderfolgend abgearbeitet und am Ende dennoch ein sinnvolles Gesamtbild ergeben. Und dann muss das erworbene Wissen durch stetiges Üben gefestigt werden.

SELBSTSTÄNDIGER HÄNDLER – EINE WIRKLICHE BERUFSPERSPEKTIVE ODER REINES WUNSCHDENKEN?

Bevor wir uns mit dem Trading im Besonderen und den wichtigsten Rahmenaspekten im Allgemeinen befassen, wollen wir uns zunächst mit der Kernfrage beschäftigen, welche die erste Entscheidung von Ihnen erfordert: Kann man vom Trading wirklich leben? Welche Aspekte müssen bedacht und berücksichtigt werden in steuerlicher, rechtlicher und familiärer Hinsicht? Welche Konsequenzen ergeben sich daraus? Welche Anforderungen werden durch den Markt an uns Trader gestellt?

Ein jeder, der in der Beschäftigung mit der Börse mehr als ein Hobby sieht, wird sich früher oder später fragen, ob man mit Trading seinen Lebensunterhalt bestreiten kann. Oft führen einseitige und unkritische Darstellungen sowie Erfolgsberichte in den Medien, in Vorträgen, auf Messen usw. zu unrealistischen Erwartungshaltungen und verleiten zu übereilten Entscheidungen. Insbesondere im täglichen Geschäft, aber auch im Hinblick auf die real möglichen Ergebnisse können Wirklichkeit und Erwartung weiter auseinanderliegen, als bei den meisten selbstständigen Berufen üblich. Gerade deshalb ist es wichtig, das Für und Wider dieser Berufswahl sachlich abzuwägen.

Neben monetären Aspekten müssen auch weitere Weichenstellungen und Zwänge beachtet werden, die der Beruf eines selbstständigen Traders mit sich bringt. Was muss unter rechtlichen Gesichtspunkten berücksichtigt werden? Wie sieht die steuerliche Behandlung von Gewinnen und Verlusten aus?

Wenn wir uns im Folgenden diesen Fragen widmen, vernachlässigen wir die grundsätzliche Entscheidung zwischen einer selbstständigen Tätigkeit und einer Tätigkeit im Angestelltenverhältnis. Sie wäre ohnehin prioritär zu klären und ich setze sie hier als getroffen voraus. Eine gefühlte »Unfreiheit« in abhängiger Beschäftigung (allerdings mit geregelter Arbeitszeit, monatlich gesichertem Einkommen,

Urlaub und Pensionsansprüchen) gegen eine erwartete, aber nicht immer wirklich erzielbare »Freiheit« in Selbstständigkeit einzutauschen, das ist eine Entscheidung, die jeder für sich allein treffen muss. Das gilt nicht nur im Börsengeschäft.

Doch ist die Entscheidung, sich selbstständig zu machen, erst einmal getroffen, herzlichen Glückwunsch! Dann geht es zunächst darum, den Rahmen abzustecken.

1 Das Geschäftskonzept

Die Motivationen, sich mit dem Thema Börse auseinanderzusetzen, sind verschieden. Doch im Kern geht es um die Möglichkeit, sich eine solide nebenberufliche Zusatzeinnahmequelle zu schaffen oder sogar ganz davon leben zu können. Dieses Ziel ist ambitioniert wie jede andere selbstständige Tätigkeit auch. Es erfordert somit bereits im Vorfeld eine entsprechend solide Planung und Vorbereitung. Hierzu bietet es sich an, einen Geschäftsplan aufzustellen, der zwei Themen umfasst:

- ▶ Zum einen müssen darin die Voraussetzungen und Rahmenbedingungen des Vorhabens dokumentiert werden.
- ▶ Zum anderen müssen die wirtschaftlichen Faktoren abgeklopft werden, die notwendig sind, um das selbst gesteckte Ziel zu erreichen. Dabei kommt es nicht nur darauf an, einen Anfangs- und einen Zielpunkt zu definieren, sondern auch einzelne Teilabschnitte festzulegen, um die jeweilige Ist-Situation mit der Soll-Situation abzugleichen.

Sehr oft wird das Projekt »Selbstständig an der Börse handeln« leichtfertig, blauäugig oder mit einem gehörigen Schuss Selbstüberschätzung angegangen. Die Gefahr ist deshalb besonders groß, weil durch Literatur und gelegentlich besuchte öffentliche Seminare mitunter der Eindruck entsteht, dass der Handel an der Börse ein rasch zu erlernendes und damit überaus lukratives Handwerk ist. Solide Planung und Vorbereitung bleiben dabei oft auf der Strecke oder kommen zu kurz, was schlussendlich dazu führt, dass das angestrebte Ziel verfehlt wird.

Ich schlage Ihnen im Folgenden eine bewährte Struktur für Ihr Geschäftskonzept vor und lege Ihnen ans Herz, dieses gewissenhaft anzufertigen und es auch immer wieder zur Überprüfung Ihrer Entwicklung heranzuziehen.

1.1 Kurzbeschreibung Ihres Vorhabens

Formulieren Sie zu Beginn Ihres Geschäftskonzeptes Ihr Vorhaben und Ihre Zielsetzungen. Wichtig ist eine konkrete Festlegung dazu, ob Sie Ihre Handelsaktivitäten an der Börse als Ergänzungstätigkeit (Zusatzeinkommen) oder als Haupttätigkeit anstreben. Legen Sie sich fest, welche Handelsform Sie bevorzugen. Diese muss zu Ihrem Charakter und zu Ihren Eigenheiten passen, aber auch mit möglichen äußeren Sachzwängen korrespondieren.²

Welche Voraussetzungen bringen Sie bereits mit? In welchen Märkten, mit welchen Produkten haben Sie bereits Erfahrungen gesammelt? Wie sahen Ihre Erfolge aus, wie Ihre Misserfolge? Versuchen Sie, einen Zusammenhang herzustellen zwischen Ihrem Charakter und Ihrem Verhalten auf der einen Seite sowie Ihren bisherigen Handelsergebnissen. Prüfen Sie zudem sorgfältig: Lassen sich bereits jetzt Aspekte erkennen, die stetige Erfolge in der Vergangenheit verhindert haben (mangelnde Kenntnisse, Schwierigkeiten, die Übersicht zu wahren, emotional gefärbter Handel, strukturarmes oder gar strukturloses Vorgehen)? Falls ja, setzen Sie sich damit auseinander und überlegen Sie, wie Sie mögliche Defizite künftig vermindern und sogar ganz ausschalten können.

1.2 Formulierung der Zielsetzungen

Bei der Formulierung der Zielsetzungen kommt es darauf an, ein realistisches Gesamtziel zu definieren und den Weg dorthin in sinnvolle Teilschritte aufzugliedern. Hierfür nötig sind zum Beispiel Antworten auf die folgenden Fragen:

- ▶ Welche rechtlichen, steuerlichen und versicherungstechnischen Aspekte sind für die Durchführung des Vorhabens zu beachten?
- ▶ Welche Infrastruktur (Hardware, Software) ist sinnvoll beziehungsweise sogar notwendig? Dieser Aspekt umfasst auch Anbindungen: Welcher Broker ist der richtige? Welche Anbindung wird genutzt? Mit welcher Handelsoberfläche wollen Sie zukünftig arbeiten? Welche Charting-Software bevorzugen Sie?

² Ich persönlich sehe meine Stärken im sehr kurzfristig ausgerichteten Handel, in dem zwischen Positionseröffnung und Positionsschließung nur wenige Sekunden bis Minuten liegen. Das liegt unter anderem auch daran, dass ich sehr ergebnisorientiert bin. Längerfristige Positionierungen machen mich nervös. Ich habe dann das Gefühl, nicht mehr die volle Kontrolle über die laufenden Positionen zu haben. Somit würde ein anderer Handelsansatz meinem Naturell nicht entsprechen und wäre folglich auch nicht sinnvoll bei der Zielumsetzung.

- ▶ In welchem Markt wollen Sie handeln (z. B. FDAX) und welches Zeitfenster soll Ihren Handelstätigkeiten zugrunde liegen (z. B. Intraday-Trading/Scalping)?
- ▶ Besteht die Möglichkeit, regelmäßig mit Gleichgesinnten zu kommunizieren?³ Wenn ja – in welcher Form (z. B. virtueller Handelsraum)? Wie ist die Informationsbeschaffung organisiert?
- ▶ Wie ist die permanente Fort- und Weiterbildung organisiert? Hier erscheint es sinnvoll, sich entweder ein eigenes Stufenprogramm aufzusetzen oder externe Ausbildungen in Anspruch zu nehmen. Im Vorfeld ist allerdings genau und kritisch zu prüfen, inwieweit die Inhalte Ihr Stufenprogramm tatsächlich direkt unterstützen und inwieweit sie auch die dafür notwendige Inhaltstiefe und Seriosität bieten.
- ▶ Welche Lern- und Entwicklungsziele wollen Sie erreichen? Orientieren Sie sich dabei an Ihrem persönlichen oder einem externen Stufenplan.

1.3 Wie sind Ihre persönlichen Voraussetzungen?

Ein sehr wichtiger Punkt ist, Ihr Vorhaben und auch Ihre zeitliche Konzeption mit Ihrer Familie beziehungsweise mit Ihrer Partnerin oder Ihrem Partner abzustimmen. Die Familie muss Ihre Planung nicht nur akzeptieren, sondern auch unterstützen. Unterschätzen Sie den zeitlichen Einsatz nicht, den Ihr Vorhaben tagtäglich von Ihnen einfordert.

Und dann kommen die finanziellen Aspekte. Es wäre im höchsten Maße unverantwortlich, sich bereits zu Beginn der eigenen Aufbau- und Ausbildungsphase mit Echtgeld an der Börse zu versuchen. Bis zum ersten Echtgeld-Handelsschritt ist es ein weiter Weg. Ein zu früher Start kostet mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit per saldo Geld.

³ Die Kommunikation mit gleichgesinnten Dritten ist aus meiner Erfahrung ein unbedingtes Muss. Ein Handel als One-Man-Show ist die schlechteste aller denkbaren Ausgangslagen. Handelsräume in den Banken und anderen Handelsinstitutionen sind nicht so groß, weil es zu wenig Platz gibt, sondern weil die Kommunikation unter den Händlern gewährleistet sein soll. Heute muss man nicht mehr zwingend an einem Standort zusammensitzen, man kann sich auch über moderne Kommunikationssoftware zusammenschalten. Doch ich betone einmal mehr: Ein Austausch mit anderen muss sein!

Prüfen Sie, ob Sie über genügend finanzielle Reserven verfügen, um Ihre Aufbau- und Ausbildungsphase zu finanzieren, ohne diejenigen Mittel anzugreifen, die nach dem Schritt in den Echtgeld-Handel als Ihr Arbeitskapital eingesetzt werden sollen.

Bereiten Sie sich auch auf Zeit nach dem Einstieg in den Echtgeld-Handel vor: Wie viel Kapital werden Sie benötigen, um damit genau Ihre Zielstellung finanzieren zu können (Zusatzeinkommen, eigener Lebensunterhalt, ggf. Lebensunterhalt der Familie)? Berücksichtigen Sie auch Steuern, Versicherungen, Altersvorsorge, Rücklagen, Hard- und Softwarekosten usw.⁴

Haben Sie ein Ausstiegsszenario? Ich möchte Ihnen nicht den Mut nehmen. Aber die vertraglichen Bindungen und Verpflichtungen dieser Art von Selbstständigkeit erlauben uns, durchaus auch ein Ausstiegsszenario zu durchdenken: Schließlich gehen Sie keine bindenden Verträge in großer Zahl ein. Sie verpflichten sich zu nichts, was nicht rasch wieder gekappt werden könnte. Betrachten Sie also die Möglichkeit eines Ausstiegs ohne große Nachwehen als einen Tätigkeitsvorteil, den Sie als Fallschirm für den Notfall immer im Kopf haben sollten.

1.4 Rechtliche Aspekte

Die Rechtsgrundlage, die das Betreiben von Finanzgeschäften regelt, ist umfassend und für den Nichtfachmann mitunter verwirrend. Eine Überwachung erfolgt über jeweilige nationale Aufsichtsorgane. In Deutschland ist die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zuständig. Diese Behörde mit Sitz in Frankfurt am Main und in Bonn untersteht wiederum dem Bundesministerium der Finanzen. Sie beaufsichtigt und kontrolliert als Finanzaufsicht alle Bereiche des Finanzwesens in Deutschland.⁵ Die Aufsicht der BaFin fußt auf drei Säulen: auf der Bankenaufsicht – geregelt im Kreditwesengesetz (KWG), auf der Versicherungsaufsicht im Rahmen des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) und auf der Wertpapieraufsicht nach dem Wertpapierhandelsgesetz (WpHG).

⁴ Weitere Ausführungen dazu finden Sie in den folgenden Kapiteln.

⁵ Mit der Schaffung des einheitlichen europäischen Bankenaufsichtsmechanismus (SSM) im Rahmen der europäischen Bankenunion gab die BaFin die Aufsicht von »signifikanten« (systemrelevanten) Banken im November 2014 an die Europäische Zentralbank (EZB) ab.

Als Trader sollten Sie sich zumindest so weit mit dieser Behörde und ihren rechtlichen Regularien auseinandersetzen, als Ihnen eine Einschätzung möglich sein muss, ob Ihre konkrete Tätigkeit von der aktuellen aufsichtsrechtlichen Gesetzgebung tangiert ist oder nicht. Der Finanzaufsicht unterstellt ist Ihre Tätigkeit in dem Moment, in dem Fremdkapital, also das Kapital Dritter, ins Spiel kommt. Solange Sie nur mit eigenem (und zwar nur Ihrem eigenen) Geld handeln, werden Sie (zumindest bis zum aktuellen Zeitpunkt) nicht tangiert. **Der nicht kommerzielle, nicht gewerbliche Eigenhandel ist bis jetzt noch immer erlaubnisfrei.**

Anders sieht es aus, wenn Sie Drittgelder verwalten. Es reicht bereits, wenn Sie Gelder von Freunden oder Bekannten annehmen, um damit zu spekulieren oder um diese Gelder zu investieren. Um hier nicht in eine rechtlich schwierige Lage zu kommen, sollten Sie unbedingt im Vorfeld prüfen, inwieweit Sie mit Drittgeldern zu arbeiten beabsichtigen. Falls Sie diese Absicht haben, lassen Sie sich im Vorfeld ausführlich beraten. Sollte das für Sie relevant werden, wenden Sie sich direkt an die BaFin, um sich entsprechend juristisch aufklären zu lassen. Ein Verstoß gegen das KWG oder auch WpHG ist kein Kavaliersdelikt. Es kann unter Umständen strafrechtlich verfolgt werden.

1.5 Steuerliche Aspekte

Neben der rechtlichen Klärung steht auch die Klärung der steuerlichen Fragen im Mittelpunkt der Vorbereitung unserer Tätigkeit. Hierbei geht es in erster Linie um die Klärung, ob Eigenhandel, selbst wenn dieser eine hohe Umsatzfrequenz aufweist, als gewerblich oder als nicht gewerblich einzustufen ist. Die meisten Finanzämter werden auf Anfrage in der Regel darauf verweisen, dass die Tätigkeit des Daytraders (und das ist hier unser zentrales Thema) als gewerblich zu betrachten ist. Folglich fallen die Gewinne nicht unter die 25-prozentige Abgeltungsteuer, sondern unterliegen dem höheren, nämlich gewerblichen Steuersatz.

Mittlerweile gibt es jedoch einige Finanzgerichtsurteile, die diesen Standpunkt der Finanzämter nicht stützen, sondern das Handeln in eigenem Namen und auf eigene Rechnung als nicht gewerblich einstufen.

Was heißt es, »gewerblich« als Händler tätig zu sein? Ich möchte mich im Folgenden auf Ausführungen von Professor Dr. Klaus F. Bröker beziehen, der seit 20 Jah-

ren als Rechtsanwalt im nationalen und internationalen Umfeld auf die Bereiche Banken, Börsen sowie Kapitalmärkte spezialisiert ist. Er berät in- und ausländische Finanzdienstleistungsinstitute. Prof. Dr. Bröker ist geprüfter Börsenhändler, lehrt Compliance, bildet Börsenhändler aus und ist Autor zahlreicher Fachbücher und Artikel.⁶

Die Gerichte nehmen entsprechende Differenzierungen vor. Das Finanzgericht (FG) Schleswig-Holstein entschied mit Urteil vom 29.03.2007, Az. 2 K 343/04, dass bei der Abgrenzung zwischen der (noch) privaten Vermögensverwaltung und dem gewerblichen Handel mit Finanzinstrumenten auf das Gesamtbild der Verhältnisse und auf die Verkehrsanschauung zu achten ist. Ein Gewerbebetrieb ist danach gemäß § 15 Abs. 2 EStG eine selbstständige, nachhaltige Betätigung in der Absicht, Gewinn zu erzielen.⁷ Nach dem Gesetz muss sie sich als Beteiligung am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr darstellen und darf weder als Ausübung von Land- und Forstwirtschaft noch als Ausübung eines freien Berufes noch als andere selbstständige Tätigkeit angesehen werden. Hinzu kommt nach Ansicht des Gerichts als ungeschriebenes Tatbestandsmerkmal, dass diese Tätigkeit den Rahmen der privaten Vermögensverwaltung überschreiten müsse.

Es heißt weiterhin, dass als Anzeichen für einen Gewerbebetrieb demnach »der Umfang der Geschäfte, das Unterhalten eines Büros oder einer Organisation zur Durchführung von Geschäften, das Ausnutzen eines Marktes unter Einsatz beruflicher Erfahrungen, das Anbieten von Wertpapiergeschäften gegenüber einer breiten Öffentlichkeit und andere für die private Vermögensverwaltung ungewöhnliche Verhaltensweisen«⁸ gelten müssen.

Im Revisionsurteil (BFH) entschied der Bundesfinanzhof, dass eine hohe Umschlaghäufigkeit und das hohe Volumen nicht ausreichen würden, um eine gewerbliche Tätigkeit annehmen zu können (02.09.2008, Az. X R 14/07). Vielmehr müsse der betreffende Händler für andere tätig werden, hieß es weiter. Dies erfordere aber eine Zulassung als Institut nach dem KWG. Wer über eine solche Zulassung nicht verfüge, der handle typischerweise im Rahmen der privaten Vermögensverwaltung. Denn in diesem Fall verwalte er nur eigenes Vermögen, es sei denn, er erfülle noch weitere Kriterien, die ihn als Gewerbetreibenden einstufen.⁹

⁶ Traders' / Ausgabe November 2009 / Traders' media GmbH, Barbarastrasse 31, 97074 Würzburg (Kontaktdaten Dr. Klaus F. Bröker: Internet: www.24legal.de, E-Mail: broeker@24legal.de).

⁷ Ebenda.

⁸ Siehe dazu www.eltee.de/education_id.php?id=221

⁹ Ebenda.

In besagtem Artikel, auf den ich mich hier beziehe, verweist der Autor Prof. Dr. Klaus Böker zudem auf eine Entscheidung des Finanzgerichts Berlin-Brandenburg vom 29.08.2007, Az. 3 K 5109/03 B, in dem die Tätigkeit der Daytrader noch genauer umfasst wird. Diese Entscheidung wurde durch den BFH als Revisionsinstanz am 24.06.2008, Az. X R 38/07, bestätigt. In diesem Fall hatte, so die ausdrückliche Feststellung des Gerichts, ein gelernter Bankkaufmann ausschließlich auf eigene Rechnung gehandelt. Er tätigte in eigenem Namen und mit eigenem Geld via Daytrading im Echtzeithandel nachhaltig taggleich An- und Verkäufe von Wertpapieren, überwiegend als Leerverkäufe, und platzierte seine Orders dabei über seine Depotbank beziehungsweise über einen Online-Broker.¹⁰

Zusammenfassend führt Bröker die Merkmale gewerbesteuerfreier Daytrader wie folgt zusammen:

- ▶ Keine Erlaubnis als Finanzdienstleistungsinstitut nach dem KWG
- ▶ Keine Erlaubnis als Wertpapierhandelshaus nach dem WpHG (Hinweis: Wer keine KWG-Erlaubnis hat, kann auch keine Zulassung nach dem WpHG bekommen.)
- ▶ Keine Tätigkeit als Finanzunternehmen nach § 1 Abs. 3 KWG
- ▶ Kein direkter Handel mit anderen Marktteilnehmern (gemeint ist: keine Teilnahme am Börsenhandel als nach § 19 BörsG zugelassener Börsenhändler)
- ▶ Einsatz ausschließlich eigenen Vermögens

Dabei gelten als »unschädlich« bei dieser Einstufung:

- ▶ Daytrading
- ▶ Hohe Handelsvolumina
- ▶ Leerverkäufe

¹⁰ Ebenda.

- ▶ Geschäftsmäßige Organisation (Argument des Gerichts: Jeder Privatmann verfüge schließlich über PC, Internet, Handelssoftware, Telefon etc.)
- ▶ Berufliche Vorbildung (solange nicht im Rahmen der beruflichen Tätigkeit mit anderen institutionellen Händlern Geschäfte getätigt werden)

Als Fazit kann zusammengefasst werden: Solange wir unsere Tätigkeit im Eigenhandel und Daytrading im Sinne der Definition des Finanzgerichts Berlin-Brandenburg gestalten, laufen wir nicht Gefahr, als Gewerbetreibender eingestuft und damit zur Gewerbesteuer herangezogen zu werden. Das dürfte auf die große Mehrheit der Daytrader zutreffen. Dennoch entbinden uns diese Rahmenbedingungen nicht davon, stets qualifizierten Rat für den Einzelfall einzuholen.

1.6 Versicherungstechnische Aspekte

Solange Sie als nicht gewerblicher Daytrader tätig sind (und von diesem Sachverhalt gehe ich hier aus), unterliegen Sie keinen besonderen, auf Ihre Tätigkeit zugeschnittenen Versicherungspflichten. Somit gehe ich hier nur auf die wohl zwei wichtigsten persönlichen Versicherungen eines nicht gewerblichen Traders ein: auf die Krankenversicherung als Selbstständiger sowie auf die Rentenversicherung.

Bei der **Krankenversicherung** wird die Frage im Mittelpunkt stehen, ob Sie privat oder gesetzlich versichert sein wollen. Unterstellen wir den Sachverhalt, dass Sie bereits privat versichert sind, ändert sich durch die Tatsache, dass Sie nicht mehr als Angestellter arbeiten, nichts. Sie sind nicht verpflichtet, sich wieder gesetzlich zu versichern. Im Gegenteil: Tatsächlich können sich Selbstständige generell privat versichern beziehungsweise privat versichert bleiben. Wenn Sie ausschließlich als Privatier im Rahmen Ihrer persönlichen Vermögensverwaltung handeln, haben sie gar keine Möglichkeit, in die gesetzliche Krankenversicherung zurückzuwechseln. Die einzig mögliche Alternative für einen solchen Rückwechsel hätten Sie, wenn Sie sich arbeitslos melden, um zum Beispiel den Übergang in die Selbstständigkeit zu überbrücken. Im Falle einer Arbeitslosigkeit wird man automatisch in der Krankenkasse pflichtversichert und muss entweder ausdrücklich widersprechen oder alternativ die private Versicherung kündigen. Die Konsequenz eines Widerspruchs gegen die Pflichtversicherung ist allerdings, dass der Rückweg in die gesetzliche Krankenversicherung dann für immer versperrt ist.