

Tom Hougaard

BEST

L  **SER**

WINS

Warum du mit normalem Denken
beim Trading niemals gewinnst

FBV

Tom Hougaard

**BEST
LOSER
WINS**



Tom Hougaard

B E S T



W I N S

Warum du mit normalem Denken
beim Trading niemals gewinnst

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie.

Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@m-vg.de

1. Auflage 2023

© 2023 by Finanzbuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Türkenstraße 89

80799 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

Die englische Originalausgabe erschien 2022 bei Harriman House Ltd unter dem Titel

»Best Loser Wins«. © 2022 by Tom Hougaard. All rights reserved.

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. Wir behalten uns die Nutzung unserer Inhalte für Text und Data Mining im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor.

Übersetzung: Birgit Schöbitz

Redaktion: Ulrich Wille

Korrektorat: Manuela Kahle

Umschlaggestaltung: Sabrina Pronold, angelehnt an das Cover der englischen Originalausgabe

Umschlagabbildungen: [iStock.com/Muhla1](https://www.istock.com/Muhla1), [iStock.com/MiguellPink](https://www.istock.com/MiguellPink)

Satz: abavo GmbH, Buchloe

Druck: Florjancic Tisk d.o.o., Slowenien

Printed in the EU

ISBN Print 978-3-95972-724-2



Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

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

Inhalt

Vorwort zur deutschen Ausgabe	11
Liebe Märkte!	14
Vorwort	17
Einführung	19
Ein vielversprechender Anfang	20
Wie bitte? Noch ein Buch über Trading?	22
Wer etwas kann, macht es auch	24
Wenn es aber nicht die Technische Analyse ist, was ist es dann?	25
Millionen Klicks auf YouTube	27
Wall-Street-Poker	31
Mein erster großer Trade	33
Was kostet ein Hotdog in Paris?	35
Wirtschaftstheorie und -geschichte	37
Die Panik von 1907	37
JPMorgan Chase	39
Das Handelsparkett	41
Niemand erinnert sich an großartige Trader	43
Wie waren die Konditionen eigentlich vor 20 Jahren?	46
Normal verliert	48
Normal ist nicht genug	49
Normal reicht wirklich nicht	51
An sich sollte es doch so einfach sein wie nie zuvor, durch Traden Geld zu machen	52

Sind Sie normal?	52
Selbst die Heilige Schrift liegt falsch.....	53
Schließt die Schule.....	56
Analyse von sage und schreibe 43 Millionen Positionen.....	58
Das Verhältnis von Risiko und Ertrag.....	61
Interview mit CNN.....	62
Jedermann ist Experte für Charts	64
Kognitive Dissonanz	73
Angst.....	75
Philippe Petit	76
Visualisierung.....	77
Das Ego und wunderbares Scheitern.....	79
Trading mit umgekehrten Vorzeichen.....	80
Elon Musk	81
Wollen Sie es unbedingt?	84
Zeiten des Zweifels	85
Der Fluch der Muster	89
Muster oder nicht Muster – das ist hier die Frage.....	90
Trendlinienfans.....	91
Larry Pesavento versus Larry Williams.....	96
S&P 500 und Fibonacci	97
Scheidungsraten in Spanien.....	100
Der Betrug eines fanatischen Anhängers von Candlestick-Charts	101
Trader aufgepasst!	103
Ein alter Hase packt aus	103
Glauben und handeln	106
Die Natur des Spiels.....	107

Die Aufgabe von Charts	108
Gut zu handeln geht gegen die menschliche Natur.....	111
Daten aus 30 Jahren	113
Schnäppchen im Supermarkt	115
Schnäppchen am Finanzmarkt.....	116
Selbstanalyse	117
Ersatzprodukte im Supermarkt.....	117
Ersatzprodukte am Finanzmarkt	118
Vom Umgang mit Problemen.....	118
Die Unschuld objektiver Betrachtung	119
Loslassen.....	123
Der Handel ist weitaus weniger komplex, als es den Anschein hat.....	123
Mein Kampf gegen die Menschlichkeit	127
Schmerzvermeidung	129
Angstfrei handeln	131
Wie tanzt er?.....	133
Nicht allein	142
Gespräch mit einem Studenten	145
Nicht ganz normales Verhalten	147
Mein Held	148
Die Erleuchtung	149
Tun, was schwerfällt	150
Strategien ins Spiel bringen	153
Neue Wege gehen.....	153
Das Risiko steuern	154
Risiko zu Ertrag	158
Was Sie besser nicht tun sollten.....	159

Gewinn-Trades aufstocken	167
Ein Beispiel aus dem wahren Leben	170
Der DAX – noch ein Beispiel aus der Praxis	174
Unbehagen	179
Was bedeutet »zu sehr«?	182
Einen Tiefststand finden	184
Der richtige Denkansatz	188
Der Junkie und der CEO	189
Die eigenen Gedanken kontrollieren heißt seine Zukunft kontrollieren	189
Abscheu	191
Alkohol	195
Ablenkungen und unser Verstand	199
Zurück ins Spiel	208
Trading bei einem Kurseinbruch	213
Scheitern gehört dazu	225
Ein anderer Mensch werden	225
Kobe Bryant und seine größte Angst	227
Statistiken sind vergeudete Liebesmüh	229
Mein wettbewerbsorientierter Sohn	230
Der beste Verlierer gewinnt	233
Viele sind berufen	235
Mentale Vorbereitung	236
Der Schlüssel	240
Legen Sie den Schalter um	241

Der ideale Denkansatz	245
Können wir unsere DNA ändern?	246
Informationen aufnehmen	249
Fokus und Anziehung	249
Glaubenssätze	251
Das Buch der Wahrheit	253
Und tschüss zum alten Ich	259
Ein Beispiel aus der Praxis	260
Vertrauen	265
Geduld	267
Informationen einholen	269
Visualisierung und Atemtechnik	270
Bitte um Hilfe	272
20 Trades	275
Abgrenzung	276
Mind Loop	278
Abschließende Worte	284
Über den Autor	287

Für die junge Frau am Bloomberg-Terminal

Vorwort zur deutschen Ausgabe

Als Herausgeber des Magazins *Traders´* und Veranstalter der World of Trading, der größten Trading-Messe in Europa, habe ich einen sehr guten Überblick über die Trading-Szene im Allgemeinen und im Besonderen auch darüber, was es Neues gibt. Neue Broker geben Interviews bei uns und werben, Softwarehersteller wollen ihre Programme bei uns getestet sehen und Buchverlage mögen es, wenn wir ihre neuen Werke besprechen. Doch gerade im Börsenbuchbereich wurden die Klassiker in den 70er, 80er und 90er Jahren geschrieben. J. Welles Wilder, Larry Williams, John Bollinger, Joe Ross, Alexander Elder und andere mehr erschufen Werke, deren Inhalte beinahe jeder seriöse Trader auch heute noch kennt. Deren Methoden bilden nach wie vor die Grundlage für viele erfolgreiche Handelsansätze. Parallel zu den Werken über Indikatoren und Strategie entwickelten sich Bücher über Börsenpsychologie zu Klassikern. Nicht die Methode sei entscheidend für Erfolg an der Börse, sondern die Emotionen des Anwenders, so deren Credo. Die Interviewbücher von Jack Schwager, die berühmten Market Wizards, unterstrichen dies in gewisser Weise. Hoffnung, Angst und Gier beeinflussen die Preise an den Märkten, aber Hoffnung, Angst und Gier beziehungsweise der Umgang mit diesen Emotionen beeinflussen auch den Erfolg des einzelnen Traders. Unbestritten ist, dass nur derjenige Erfolg haben wird, der die Verluste kleiner hält als die Gewinne. Nun sind Verluste aber unvermeidbarer Teil des Tradings. Nur die Bereitschaft, Verluste hinzunehmen, schafft überhaupt erst die Basis, Gewinne machen zu können. Der Umgang mit dem Thema Verluste ist es, welcher an der Börse den Gewinner vom Verlierer unterscheidet.

Und jetzt kommt Tom Hougaard mit seinem Buch *Best Loser Wins*, und mit dieser kurzen Beschreibung formuliert er einen so genialen Satz, der mir in 35 Jahren an der Börse nicht besser hätte einfallen können, es leider aber nicht ist.

Tom fiel mir das erste Mal im Jahr 2003 auf. Damals hatte ich die Idee, mein Magazin *Traders'* auch in England auf den Markt zu bringen. Also besuchte ich alle Trading-Veranstaltungen in London. Es war kaum möglich, diesen gutaussehenden, großen Mann zu übersehen. Er arbeitete damals als Head of Trading bei einem großen Brokerhaus und auf den Messen sprach er am Stand des Brokers mit Kunden und hielt Vorträge. Schon damals fiel mir auf, wie klar und anders Tom formulierte, wie die Besucher an seinen Lippen klebten und er sie in seinen Bann zog. Der Broker wurde Kunde bei mir und im Laufe der Zeit wurden Tom und ich Freunde. Ich erinnere mich an einen Besuch in Spanien, wo Toms Mutter zu dieser Zeit lebte. Morgens hin mit dem Flieger, ein sehr intensiver Tag am Strand mit konzentrierten Gesprächen über Trading, ergänzt mit Muscheln und Alkohol (wenn man das sagen darf) und ein später Rückflug. Das ist nicht die einzige erwähnenswerte Anekdote zwischen Tom und mir, aber über so manches legt man besser das Mäntelchen des Schweigens.

Reden wir lieber über das Buch, das Sie hier in Händen halten: *Best Loser Wins*. Schon ein Blick ins Inhaltsverzeichnis zeigt, dass man hier nicht die übliche Börsenlektüre in den Händen hält. Hier gibt es keine Erklärungen zu Chartformationen, keine zu Indikatoren, keine Handelssysteme und kein »Get rich quickly scheme«. Die Kapitel lauten etwa »Fighting my Humanness«, »Disgust«, »The Drifter Mind«, »Embracing Failure«, »Best Loser Wins« oder »The Ideal Mindset«, um nur einige zu nennen.

Die Geschichte des Buches *Best Loser Wins* ist in großen Teilen die Geschichte von Tom. Oder besser, Toms Erwachsenwerden in den Märkten. Und nicht nur seine. Es ist auch die Geschichte der vielen privaten Trader, die es nicht schaffen, an den Märkten profitabel zu werden. Oder mit Toms Worten aus einem Artikel, den er einst für *Traders'* schrieb: »In den zehn Jahren, die ich bei einem CFD-Broker arbeitete, wurde mir klar, dass die meisten Menschen schreckliche Trader sind.« Mit seinen zehn Erfahrung in »wie es nicht geht« startete Tom 2009 in seine Selbstständigkeit als Trader. Und zu seiner eigenen Überraschung war er nicht so erfolgreich, wie er es sich eigentlich ausgemalt hatte. Leicht profitabel, aber doch weit von seinen Zielen entfernt. Dies führte zu einer Auszeit, in der Tom einen ehemaligen Navy-Seal und jetzigen Hollywood-Produzenten kennenlernte. Diese Begegnung änderte Toms Mindset. Er lernte, dass der wahre Kampf im Kopf stattfindet. Und das gilt für die Ausbildung zum Elitesoldat genauso wie für das Trading. Im Anschluss ging Tom mit sich selbst in Klausur,

trainierte seinen Geist und setzte sich auf mentaler Ebene mit seinem Trading und den damit verbundenen Verlusten auseinander. Seiner Meinung nach hatte er durch dieses Mentaltraining so viele »imaginäre Verluste« erlebt, dass er in der Folge im realen Leben Verluste nicht mehr mit Schmerzen verband. Dadurch wurde Tom zu dem High-Stake Daytrader, der er heute ist.

Heute tradet Tom in Vollzeit und manchmal gibt er sein Wissen auf Trading-Messen weiter. Dann tradet er live oder zieht wie auch schon vor 20 Jahren sein Publikum in den Bann. Noch immer faszinieren seine Klarheit und seine Ausstrahlung. Noch immer ist er der gleiche »handsome guy«, wie guter Wein etwas gealtert, aber was heißt das schon. Aber heute spricht er nicht mehr darüber, welche Indikatoren und Chartformationen die besten sind. Heute spricht er darüber, wie man vom Verlierer zum Gewinner wird, welche Einstellung es braucht, um an den Märkten erfolgreich zu sein, wie man als Mensch wachsen und nicht nur an der Börse, sondern auch im Leben besser werden kann.

Zu Beginn dieser Zeilen hatte ich einige der alten Klassiker der Börsenwelt genannt, in den letzten 20 Jahren kamen nur wenige hinzu. *Best Loser Wins* gehört sicherlich dazu. Ich habe selten in den letzten Jahren so viel Erkenntnis beim Lesen eines Börsenbuches gewonnen. Danke dafür.

Lothar Albert

Liebe Märkte!

Seit ich Euch das erste Mal begegnet bin, übt Ihr eine unglaubliche Faszination auf mich aus. Man könnte auch sagen, es war Liebe auf den ersten Blick. Gut, ich war noch zu jung, um die Tragweite dieses Gefühls zu überblicken, schließlich war ich gerade mal zehn Jahre alt. Ich las einen Artikel über Euch in einer Tageszeitung – Ihr wart allesamt so etwas wie Konkurrenten.

Ich war noch zu klein, um mit Euch spielen zu dürfen, weshalb ich mich mit der Rolle des Zuschauers begnügen musste. Die Zeit war gegen mich. Ich war einfach ein paar Jahrzehnte zu früh auf die Welt gekommen und hatte keine Möglichkeit, mich so in den Börsenhandel einzubringen, wie es heutzutage gang und gäbe ist. Als junger Mann musste ich mein Leben leben und Ihr Eures.

Als Ihr 1973 die schreckliche Erfahrung eines Bärenmarktes machen musstet, lernte ich gerade mal das Laufen. Als Ihr während des Börsenkrachs 1987 Eure Wut herausbrülltet, war ich gerade mit der Schule fertig. Als Ihr die ersten Schritte in Richtung des epischen Bullenmarktes der 1990er-Jahre machtet, war ich fast so weit. Aber eben nur fast.

Also habt Ihr mir eine Botschaft geschickt, die mein Leben verändern sollte. Ich habe Euren Rat beherzigt und alles hinter mir gelassen, weil ich mich Euch unbedingt anschließen wollte. Ich habe Euch an der Universität seziert und sogar zwei Abschlüsse gemacht. Ich saß Stunden über Stunden da und versuchte, Euch mit den Augen ganz normaler Wirtschaftswissenschaftler, aber auch mit den Augen von Nobelpreisträgern und denen von wohlwollenden Journalisten und Experten zu sehen, weil ich ganz genau wissen wollte, wie Ihr tickt.

Ich wünschte, Ihr hättet mir sagen können, dass ich mir die Mühe hätte sparen können. Schließlich seid Ihr keine mathematische Gleichung, die es zu lösen gilt. Ihr seid viel komplexer, als es jedes Modell auch nur im Ansatz erfassen könnte. Immer wieder entpuppt Ihr Euch als die unnahbare Geliebte, die niemand so recht verstehen kann. Ihr seid überall und zugleich nirgendwo. Allgemeingültige Gesetze machen bei Euch eine Ausnahme.

Meine Liebe zu Euch war tief. Ihr habt mir so viel Freude bereitet. Und ich wiederum habe Euch alles gegeben. Ihr wart da, wenn ich am Morgen die Augen aufschlug, und am Abend, wenn ich sie schloss. Ihr habt mich aufgerichtet, wenn ich ins Straucheln geriet, habt mich über die Maßen belohnt, wenn ich mich als flexibel erwies. Ihr habt mich bestraft, wann immer ich eigensinnig und unnachgiebig war, und mir dann Eure ganzen Geschenke wieder abgeknöpft – mit Zins und Zinseszins.

Du liebe Zeit, ich war echt verrückt nach Euch. Ich habe Euch nicht aus den Augen gelassen, liebeskranker Teenager, der ich war. Ich habe mich Euch aus allen Ecken und Winkeln angenähert, von den Fibonacci-Ratios über den Keltner-Kanal und die Bollinger-Bänder bis zu den Trident-Strategien, ganz zu schweigen von den Gann-und-Murray-Math-Linien.

Ich habe sogar Modelle des Wellengangs am Hudson River entwickelt, weil ich damit eine Reaktion von Euch provozieren wollte. Ich habe Tausende und Abertausende von Tabellen mit lauter Linien und Kreisen ausgedruckt, weil ich mit Euch tanzen wollte, ohne dass Ihr mir dauernd auf die Füße tretet.

Meine Zehen waren oft ganz schön blau. Manchmal taten sie so weh, dass ich zum Strand laufen und stundenlang Steine ins Wasser werfen musste, da ich echt sauer war, weil Ihr euch geweigert habt, Tango mit mir zu tanzen.

Fragt lieber nicht, wie oft ich mich wegen Euch schlaflos im Bett hin- und hergewälzt habe. Ihr habt mir Tränen in die Augen getrieben, meinen Körper vor Wut zittern lassen, meine Seele verletzt, und trotzdem konnte ich nicht von Euch lassen. Ich wusste, da steckt mehr dahinter, und mir war klar, ich musste am Ball bleiben.

Ich habe Euch alles gegeben, weil Ihr mir das Gefühl gegeben habt, lebendig zu sein. Ihr habt mir den Sinn im Leben klargemacht. Ihr habt mich vor so große Herausforderungen gestellt, dass selbst der härteste Ausbildungs-offizier Euch Respekt zollen müsste. Und dafür werde ich Euch immer lieben. Ihr habt mich auf Trab gehalten wie ein Elternteil, das nur das Beste für sein Kind will.

Doch ich wusste nie genau, worauf Ihr hinauswollt. Auf den ersten Blick sah alles so einfach aus. Doch das war es nie. Ihr habt alle glauben gemacht, dass man Euch über Modelle, Gleichungen, Indikatoren, konventionelles Denken und Logik zum Tanzen bringen könne. Doch wie oft geht Euch Logik gänzlich ab? Ich selbst habe jahrelang verzweifelt und leider oft vergeblich versucht, ein Tänzchen mit Euch zu wagen, bis Ihr mir eines Tages mehr oder weniger zufällig Euer Geheimnis verraten habt. Eure Worte waren, ich solle aufhören zu versuchen, Euch zu verstehen, sondern mich erst einmal selbst begreifen.

Das war's für mich erst mal an der Börse. Ich nahm mir eine Auszeit, um mich selbst zu finden, und kehrte dann wieder zurück. Und als ich nach langer Pause wieder den Tanzsaal betrat, habt Ihr mich mit offenen Armen aufgenommen, gelächelt und gesagt: »Willkommen zurück, offensichtlich hast du es jetzt kapiert. Hast du das Pflaster dabei?«

Jupp, habe ich. Denn ich weiß: Der beste Verlierer gewinnt.

Vorwort

Wie gehen Sie damit um, wenn Sie auf die Nase fallen? Ihre Antwort auf diese Frage bestimmt in hohem Maße, ob und in welchem Ausmaß Sie sich weiterentwickeln und wie Ihr Leben verläuft – und das gilt für praktisch alle Lebensbereiche.

Vielleicht legen Sie dieses Buch jetzt erst einmal zur Seite und denken darüber nach. Die Tiefgründigkeit der ersten beiden Sätze könnte Ihnen einen gehörigen Schrecken eingejagt haben.

Was 99 Prozent der Trader nicht wissen, ist, dass sie an den falschen Stellen nach Antworten suchen. So ziemlich jeder dieser Börsenhändler besitzt ein solides Grund- und Fachwissen und kennt sich mit Indikatoren, Kennzahlen, Mustern und Trendlinien aus, und trotzdem zählt er oder sie nicht zu den Gewinnern – bis auf dieses 1 Prozent.

Was zum Teufel machen diese Trader anders als die restlichen 99 Prozent?

Und was kann ich tun, um anders als die überwiegende Mehrheit weiterhin auf Erfolgskurs zu bleiben?

Die Antwort ist so simpel wie kompliziert. Ich bin ein ausgezeichnete Verlierer.

Der beste Verlierer gewinnt.

Ich habe mich so konditioniert, dass ich mit Verlusten umgehen kann, und zwar ganz ohne Angst, ohne Gefährdung meines seelischen Gleichgewichts, ohne Gefühlsregungen und ohne Groll oder den Wunsch nach Rache.

Allein wie mein Verstand funktioniert, macht es mir möglich, so als Trader zu handeln, wie ich es nun mal tue. Mein Wissen über fachliche Analysen ist bestenfalls durchschnittlich. Doch was mich auszeichnet, ist, wie gut ich mich selbst kenne.

Wie ist es um Ihr persönliches Wachstumspotenzial bestellt? Nun, das entscheidet nicht Ihr Wissensstand, sondern das, was Sie damit anfangen.

Ich möchte in diesem Buch beschreiben, wie ich zu dem Trader geworden bin, der ich heute bin, und wie es mir gelang, die Kluft zwischen meinem Potenzial und meinem tatsächlichen Erfolg zu überwinden.

Einführung

Mein Name ist Tom Hougaard. Ich bin mittlerweile 52 und habe meinem Heimatland Dänemark vor 30 Jahren den Rücken gekehrt. Ich wollte als Trader auf den Finanzmärkten mitmischen, und zwar in London.

Ich ging davon aus, ganz genau zu wissen, was dafür nötig war. Immerhin hatte ich einen Bachelor-Abschluss in Wirtschaftswissenschaften und einen Master-Abschluss in Bank- und Finanzwesen in der Tasche. Ich war wirklich überzeugt, ich hätte alles, was es braucht, um Trader zu werden.– die richtige Ausbildung, Lust auf den anstrengenden Job, und außerdem brannte ich für die Märkte.

Ich lag falsch.

Auf dem Papier war ich mehr als qualifiziert, durch die Finanzmärkte zu navigieren. In der Realität – diesem Haifischbecken voller Trader – half mir mein Studium nicht wirklich weiter.

In diesem Buch geht es um den Weg, den ich eingeschlagen habe, um letzten Endes dort anzukommen, wo ich heute bin.

Und wo stehe ich heute?

Während ich diese Zeilen schreibe, fällt mir auf, dass ich seit 39 Handelstagen keinen einzigen Verlust mehr eingefahren habe. Auf meinem Telegram-Kanal konnten meine Follower miterleben, wie ich allein im letzten Monat 325000 Britische Pfund verdient habe – in Echtzeit, mit allem, was dazugehört: Einstieg, Geldmanagement, Festlegen der Positionsgröße und schließlich der Aus-

stieg aus der Position. Keine Zeitverzögerungen. Kein Rückstand. Alles geschah direkt vor ihrer Nase – mit Zeitstempel.

Dieses Buch räumt mit den Mythen darüber auf, was einen Privatanleger oder jeden anderen Trader ausmacht. Auf meiner Reise schlug ich zunächst denselben Weg ein wie alle anderen auch – ich verschlang jede Menge Bücher über zahllose Indikatoren, Muster und Kennzahlen –, bis ich schließlich erkannte, dass die Suche nach dem Erfolgsrezept eines Traders vergebliche Liebesmühe war, denn die Antwort steckte schon immer tief in mir drin. Ehrlich gesagt war das aber der allerletzte Ort, an dem ich danach gesucht hätte.

Ein vielversprechender Anfang

Mein erster Job nach meinem Abschluss an der Uni war bei JPMorgan Chase – zwar nicht als Trader, aber es hatte zumindest damit zu tun. Im Jahr 2000 fing ich als Privatinvestor an, aber das dauerte nur eineinhalb Jahre. Warum? Weil mir das Geld ausgegangen war.

Ich hatte mich mit den Mitarbeitern des Brokers, mit dem ich Geschäfte machte, angefreundet und wurde als Finanzanalyst eingestellt. Wobei »Finanzanalyst« der Euphemismus schlechthin war, ich sah mich eher als gefeierte Medienhure. Mein Job bestand darin, das Broker-Geschäft ins Fernsehen zu bringen, und was mich dafür qualifizierte, war mein Wissen über Technische Analysen.

Diese Stelle trat ich im Sommer 2001 an. Meine erste Erfahrung im Umgang mit Kunden bekam ich, als mich der CEO zum Royal Ascot mitnahm – ein bedeutendes gesellschaftliches Ereignis für all die Reichen und Berühmten. Eigentlich handelt es sich dabei um ein Pferderennen, aber es wird viel Champagner getrunken, es werden lustige Hutkreationen bewundert und dicke Zigarren gepafft.

Zu dieser VIP-Veranstaltung wurden nur die besten und lukrativsten Kunden eingeladen. An Bord des Reisebusses, der die prestigeträchtigen Kunden nach Ascot brachte, stellte mich der CEO mit den Worten »Sie können ihn alles fragen« den anderen Fahrgästen vor.

Gesagt, getan. Einer der Kunden wollte von mir wissen, was ich von Marconi hielt. Marconi war Mitglied des FTSE-100-Index der größten britischen Konzerne, doch das Unternehmen hatte schon bessere Tage gesehen. In den letzten zwölf Monaten hatten seine Aktien enorm an Wert verloren und waren von 1200 Pence auf 450 Pence gefallen.

»Ist Marconi ein Schnäppchen?«, lautete die Frage eines Pharmazeuten aus Luton.

Damals hatte ich nicht die leiseste Ahnung, dass mich meine Antwort – und eine weitere Aussage dazu, die ein paar Monate später im Fernsehen zu sehen war – letzten Endes meinen Job kosten würde. Doch selbst wenn ich das schon gewusst hätte, hätte ich nichts anderes gesagt:

»Marconi ist Schrott, meine Herren. Weshalb machen Sie Jagd auf Aktien, deren Kurs sich im Steilflug nach unten befindet? Der Börsenmarkt ist doch nicht mit einem Supermarkt zu vergleichen, wo es durchaus sinnvoll ist, Toilettenpapier erst dann zu kaufen, wenn es im Angebot ist. Aufgemerkt: Es ergibt also Sinn, Klopapier mit einem Rabatt von 50 Prozent zu kaufen, aber überhaupt keinen, Aktien zu erwerben, deren Kurs um 50 Prozent gesunken ist. Konzepte wie ›Schnäppchen‹ oder ›überteuert‹ greifen beim Wochenendeinkauf, aber doch nicht auf den Finanzmärkten.«

Meine Antwort hing so schwer in der Luft wie ein morbider Witz auf einer Beerdigung. Kaum dass ich mit meinem vernichtenden Urteil zu Ende war, bemerkte ich den tödlichen Blick meines Vorgesetzten. Jeder der Mitreisenden hatte in Marconi investiert und sie alle sollten später ein Vermögen verlieren. Ein paar Monate später wurde ich in einer Sendung auf CNBC gebeten, eine Chartanalyse für Marconi zu erstellen.

Zu der Zeit war der Kurs von Marconi von 1200 Pence auf 32 Pence gefallen. Und trotzdem wurden diese Aktien noch gekauft. Aufgrund des Chartmusters kam ich zu dem Schluss, dass Marconi auf null fallen würde.

Ein paar Zeitungen griffen diese Story auf und nur wenige Tage später wurde ich in das Büro des Wettanbieters Sporting Index zitiert. Der CEO wollte von

mir wissen, ob die Kommentare zu Marconi aus »diesem Internet« gelöscht werden könnten.

Es kam wie gedacht, der Kurs von Marconi fiel auf null und ich wurde vor die Tür gesetzt. Zum Glück bot mir Index am gleichen Tag, als ich Financial Spreads verlassen musste, einen Job an. Sieben Jahre war ich dort als Trader tätig. 2009 wurde ich entlassen und habe meine Brötchen seitdem als privater Händler an der Börse verdient.

Die letzten zwölf Jahre meines Lebens habe ich mein Handwerk perfektioniert. Andere Broker nennen mich einen High-Stake-Trader, denn der durchschnittliche Einsatz von privaten Händlern liegt bei 10 Britischen Pfund pro Punkt. Ich dagegen setze alles zwischen 100 und 3500 Pfund pro Punkt.

An volatilen Tagen habe ich mit einem Nominalwert von mehr als 250 Millionen Pfund gehandelt. Einmal habe ich in weniger als sieben Sekunden etwas mehr als 17 000 Pfund verdient. Ein anderes Mal habe ich in nur acht Sekunden 29 000 Pfund verloren.

Derartige Einsätze schärfen die Sinne. Keine Frage, wenn es gut läuft, ist mein Leben fantastisch, aber es läuft eben nicht immer so – und das kann ganz schön anstrengend werden.

Dieses Buch beschreibt meinen Weg vom arbeitslosen Finanzmakler im Februar 2009 bis zu dem High-Stake-Trader, der ich heute bin. Es ist aber alles andere als ein herkömmliches Buch über Trading.

Wie bitte? Noch ein Buch über Trading?

Die Welt braucht keine weiteren Bücher über die Welt des Finanzhandels. Und genau deshalb habe ich auch keins darüber geschrieben. Ich weiß genug über Chartanalysen, um mehrere Bücher darüber zu schreiben. Ich weiß aber auch, dass selbst eine noch so gute Chartanalyse niemanden im Handumdrehen zum Millionär macht. Sie macht einen nicht einmal zu einem guten Trader.

Eigentlich verspürte ich nicht den Drang, ein Buch zu schreiben, aber als ich mir eines Tages eine Dokumentation auf YouTube ansah, wurde Werbung eingeblendet. Das Gesicht des Protagonisten erkannte ich sofort.

Dieser Mann hatte mehrere meiner Vorträge über Chartanalysen besucht, die ich während meiner Zeit als Trader für City Index in London gehalten hatte. Und jetzt war er in einem Werbespot zu sehen, in dem er versprach, in seinem Kurs die Geheimnisse der Finanzmärkte zu lüften.

In dem Spot hieß es vollmundig, dass dieser Kurs alles war, was man brauchte, um sich zu einem professionellen Trader zu entwickeln.

Wie es der Zufall so wollte, hatte ein Freund von mir an diesem Kurs teilgenommen, der an einem Wochenende in einem luxuriösen Büro in London stattfand. Der Raum war vollgestopft mit Teilnehmern, die förmlich an den Lippen dieses selbst ernannten Gurus klebten, der sie durch einen Chart nach dem anderen führte.

Es gab nicht eine einzige kritische Stimme. Niemand stellte seine Theorien infrage. Alle Teilnehmer verließen das Bürogebäude am Sonntagabend in der Überzeugung, dass sie bis zum darauffolgenden Freitag ein kleines Vermögen machen würden.

Ich habe mir die Kursunterlagen mal angesehen – Hunderte von Seiten wiedergekäuter Texte aus einem Standardlehrbuch über Technische Analyse. Kein einziger origineller Gedanke dahinter. Kein einziger neuer Beitrag auf dem Gebiet der Technischen Analyse.

Jeder, der sich einen halben Nachmittag Zeit nimmt, kann dieselben Informationen kostenlos im Internet finden. Und was noch auffälliger war, so erzählte mir mein Freund: Der Guru ließ an diesem Wochenende keine Gelegenheit aus, die Werbetrommel für weitere Angebote wie die persönliche Beratung durch ihn höchstselbst und seinen Kurs für Fortgeschrittene zu rühren.

Wer etwas kann, macht es auch ...

Wie heißt es so schön im englischen Sprachraum? Wer etwas kann, macht es auch und wer nichts kann, unterrichtet. Na ja, so würde ich das nicht unterschreiben. Es gibt viele Leute, die etwas können und auch gute Lehrer sind. Das eine schließt das andere doch nicht aus. Viele grandiose Macher sehen es als Teil ihrer Lebensaufgabe an, ihr Wissen an ihre Mitmenschen weiterzugeben. Als ich noch bei City Index tätig war, war ich zwar nicht unbedingt so etwas wie ein Orakel für Technische Analyse, aber ich wusste auf jeden Fall mehr darüber als der Großteil unserer Kunden. Aus diesem Grund hielt ich fast jeden Abend einen Kurs darüber, an dem viele unserer Klienten und auch viele White-Label-Kunden von City Index wie Barclays, Hargreaves Lansdown und TD Waterhouse teilnahmen.

Mir hat es wirklich großen Spaß gemacht, mein Wissen weiterzugeben, und ich glaube, ich habe das Beste daraus gemacht. Damals war mir jedoch (noch) nicht klar, dass auch die beste Technische Analyse sinnlos ist, wenn sie nicht mit einem Verhaltenstraining einhergeht.

Was mich am meisten an den zahlreichen Gurus und ihren geradezu unverschämt teuren Wochenendkursen stört, ist ihre Fixierung auf Ergebnisse. Sie setzen auf externe Reize, um das Kursziel zu vermitteln, und zeigen sich zum Beispiel in einem Hubschrauber oder Privatjet und stellen Trading als kinderleichte Aufgabe dar oder als einen Job, bei dem es ein Geheimnis zu lösen gilt, und sobald dieses Rätsel geknackt ist, hat man die Lizenz zum Gelddrucken. Nur selten, wenn überhaupt, gefährden diese Gurus ihren Ruf, indem sie in Echtzeit handeln. Nein, sie veröffentlichen ihre Trades erst, wenn alles schon längst vorüber ist. Wer hat jemals davon gehört, dass sie einen Verlust eingefahren haben? Dadurch entsteht der Irrglaube, dass ein Verlust nichts weiter als eine harmlose, bestenfalls unangenehme Sache ist, durch die jeder Trader hin und wieder durchmuss.

Erst wenn Sie dann am Montagmorgen nach dem überteuerten Wochenendkurs in Trading vor Ihrem Bildschirm sitzen, der Markt allmählich Fahrt aufnimmt und Sie anders als beim Guru eben keinen nachträglich erstellten Chart vor sich liegen haben, dämmert Ihnen langsam, dass dieses Spiel doch nicht so kinderleicht ist wie der Guru nicht müde wurde, zu betonen.

Mein Buch ist sozusagen das Gegenmittel zu all dem Unsinn, der auf dem Trading-Spielfeld von Scharlatanen verbreitet wird, die zu 99 Prozent das Marketing beherrschen und nur zu 1 Prozent das Trading. Sie leiern ihre Botschaft vor ahnungslosen Zuhörern gebetsmühlenartig herunter – die ihnen leider jedes Wort abkaufen. Doch das Schlimmste daran ist: Weder dem Redner noch seinem Publikum ist klar, dass nur 10 Prozent der ganzen Geschichte erzählt wird.

Und jetzt die gute Nachricht: In meinem Buch geht es um Aspekte des Tradings, die Ihnen sonst niemand beibringt, und außerdem verrate ich Ihnen, wie Sie an die Spitze der Trading-Pyramide gelangen.

Während ich an diesem Buch arbeitete, sah ich eine Anzeige, in der für einen Kurs in Technischer Analyse in meinem Heimatland Dänemark geworben wurde. Nur ein Jahr zuvor hatte der Kursleiter 35 Prozent seines gesamten Guthabens auf einem Copy-Trader-Account seiner Follower verloren, ehe er seinen Account dichtmachte.

Genau das ist der Knackpunkt bei der Technischen Analyse. Im Grunde ist sie nicht schwer zu erlernen, aber sie sollte nicht als der Königsweg zu unermesslichem Reichtum angepriesen werden. Doch in der einschlägigen Werbung wird von diesen vermeintlichen Experten suggeriert, dass es völlig genüge, die Kunst der Technischen Analyse zu erlernen, um sich am Finanzmarkt eine goldene Nase zu verdienen.

Ich wünschte, es wäre so einfach, aber dem ist leider nicht so.

Wenn es aber nicht die Technische Analyse ist, was ist es dann?

In Europa gibt es ein Gesetz, demzufolge Makler, die Dienstleistungen für private Trader anbieten, offenlegen müssen, wie viel Prozent ihrer Kunden Geld verlieren.

Ich habe mir den Spaß erlaubt und mir mal die größten Spieler dieser Branche angesehen. Aus ihren Webseiten geht klar und deutlich hervor, dass etwa 80 Prozent ihrer Kunden Verluste einfahren.

Daraufhin rief ich einen Broker an und erkundigte mich, wie diese Zahl zustande komme. Nun, sie wird vierteljährlich aktualisiert. Der Finanzmakler vergleicht die Kontostände seiner Kunden aus dem vorangegangenen Quartal und ermittelt einfach den Prozentsatz der Konten, die einen niedrigeren Saldo aufweisen als drei Monate zuvor.

Lautete die Antwort auf die Frage, womit sich ein Trader intensiv befassen sollte, »Technische Analyse«, dürfte es doch keine Ausfallraten von 80 Prozent geben. Übrigens, der Guru aus dem Wochenendkurs meines Freundes betätigt sich auch als Finanzmakler und rät allen Kursteilnehmern, ihn sogleich zu beauftragen. Richtig, sofort habe ich mir seine Verlustquote angesehen.

Über 80 Prozent!

Also sind entweder seine Kunden schlechte Trader oder er ist ein schlechter Lehrer. Lassen Sie es mich mal diplomatisch ausdrücken: Um ein profitabler Trader zu werden, braucht es viel mehr als die Technische Analyse.

Damit wären wir bei dem Grund angelangt, weshalb ich dieses Buch geschrieben habe – weil ich Ihnen zeigen möchte, welcher Weg mich dorthin führte, wo ich heute bin. In den vergangenen 20 Jahren habe ich zahlreiche Bücher über Technische Analyse und Trading-Techniken gelesen und ich finde die meisten davon langweilig und oft genug auch ziemlich sinnfrei.

Was diese ganzen Bücher über Trading gemeinsam haben, ist, dass sie einen perfekten Chart nach dem anderen vorstellen. Und wozu führt das bei den Leserinnen und Lesern? Zu einer Illusion. Sie saugen diese Fantasiegeschichten gierig auf, die von Tradern geschrieben wurden, die genau die gleiche Theorie verfechten und auf das gleiche Material zugreifen wie jeder andere Trader auch – nur dass dieses Material wenig mit der realen Finanzwelt zu tun hat. Diese Bücher lassen den Leser blind gegenüber den Regeln auf dem Trading-Spielfeld werden.

Keine Frage, es gibt Ausnahmen. Es gibt ein paar wirklich gute Bücher über Trading-Techniken und -Strategien, doch die große Mehrheit ist das Papier nicht wert, auf das sie gedruckt wurde, da die Autoren dem Irrglauben erlegen sind, es genüge, perfekte Beispiele zu zeigen.

Diese vermeintlichen Experten halten die Illusion aufrecht, dass Trading ein Kinderspiel ist. Ich kann ja wohl mit Fug und Recht behaupten, dass eine Verlustquote von rund 80 Prozent eindeutig belegt, dass dem eben nicht so ist.

Machen wir uns doch einmal den Spaß und vergleichen das Studium der Zahnmedizin mit dem Erlernen der Technischen Analyse. Jede Wette, es gäbe keine Zahnärzte mehr, wenn 80 Prozent ihrer Behandlungen ohne Erfolg blieben?

Millionen Klicks auf YouTube

Einer der weltweit größten Börsenmakler lud mich ein, einen Vortrag über das Leben eines Privatinvestors zu halten. Was will ich sagen, meine mehrstündige Rede, der ich den unten stehenden provokativen Titel verliehen hatte, wurde aufgezeichnet und ins Internet gestellt:

Mit einem normalen Denkansatz lässt sich kein Geld verdienen

Erst letztes Jahr teilte mir der Makler per E-Mail mit, dass mein Video fünfmal so oft angeklickt wurde wie deren am zweithäufigsten angeklicktes Video und dass es mittlerweile über eine Million Mal auf YouTube angesehen wurde.

Diese Mail beflügelte mich, mein Buchprojekt voranzutreiben, denn jetzt wusste ich, dass meine Botschaft bei meinem Publikum, das offenbar mehr wollte, als die üblichen Lehrbücher über Trading ihm vermitteln können, auf offene Ohren stoßen würde.

Auch wenn es in meinem Buch nicht explizit um Trading-Techniken geht, will ich damit keineswegs sagen, dass Technische Analysen oder überhaupt Analysen keine Existenzberechtigung hätten.

Schließlich müssen Ein- und Ausstiege und Stop-Loss-Order Hand und Fuß haben, oder?

Ich behaupte jedoch, dass Sie mit Techniken allein nicht auf einen grünen Zweig kommen, geschweige denn sich eine goldene Nase verdienen. Analysen allein bringen Sie auf keinen Fall dorthin, wo Sie hinwollen. Ich kann mir gut