

Christoph Amberger

Die größten Geheimnisse des Tradens

Die richtigen Ein- und Ausstiegspunkte
für die Marktlage

Kapitel 1

Märkte steigen, Märkte fallen. Es ist nichts von Bedeutung.

(Solange Sie Gewinn machen)

Ein Lineal auf einer Kugel gibt eine Antwort; dasselbe Lineal, das jede Einbuchtung einer Küste nachzieht, gibt eine ganz andere.

- **Robert R. Prechter, Jr.**, *The Wave Principle of Human Social Behaviour and the New Science of Socionomics* (2002)

„Bullen machen Geld, Bären machen Geld, Schweine werden geschlachtet.“

Die Kernidee dieses alten Handelsspruchs ist einfach: Wenn Sie eine Anlagestrategie auswählen und sie lange genug beibehalten, machen Sie zwangsläufig mindestens die Hälfte der Zeit Gewinn. Nur das gierige Schwein, das dem Gewinn ohne jede Strategie hinterher jagt – verliert immer Geld. Ebenso kann das nervöse Küken, das sogar bei einer gut durchdachten Strategie bei der ersten Abwärtsbewegung aus dem Markt flieht, kleine Gewinne erwarten. Das Konzept, mindestens die Hälfte der Zeit Gewinne zu machen, ist gut angenommen, Sie sind mit einer Trefferquote von 50 zu 50 zufrieden.

Leider hat dieses Konzept eine große Schwäche. Sie müssen dabei akzeptieren, dass Sie die Hälfte der Zeit Geld verlieren. Das finde ich ebenso unangenehm wie unnötig. Außerdem, ist etwas Gier überhaupt verkehrt? Hunger ist, wenn er richtig kontrolliert und kanalisiert wird, ein guter Motivator. So möchte ich nach dem Bullen, dem Bären, dem Schwein und dem Küken unserer kleinen Menagerie gerne eine fünfte Investmentkreatur hinzufügen: den Wolf, *Canis lupus*, ein Raubtier, das ebenso

geschickt Mäuse wie Elche fängt, ein Tier, das mit gleicher Leidenschaft Bären, Bullen, Schweinen und Küken verspeist.

Um diese Art von Marktwolf zu werden, müssen Sie als Erstes aufhören sich darum zu sorgen – zumindest moralisch – ob es ein Bullen- oder ein Bärenmarkt ist.

Für das Raubtier und den Händler gleichermaßen ist das eine nahezu bedeutungslose Unterscheidung: Jeder Markt hat Zyklen innerhalb von Zyklen, Höhen und Tiefen, die den Schnellen und Mutigen Gewinnchancen bieten. Das ist der Hauptblick in unsere Dynamische Markttheorie.

Und nicht zuletzt, wer braucht überhaupt einen Bullenmarkt, wenn es eine Menge Gelegenheiten gibt, auf der ganzen Welt Geld zu verdienen?

Goldene Jonquillen

Nur einige Tage vor den Terrorangriffen vom 11. September fiel der Dow Jones Industrial Average beunruhigende 200 Punkte in nur drei Stunden. Der Nasdaq, weit entfernt vom Höhepunkt der 2.000er-Bubble, steuerte auf Zahlen zu, die in beklagenswerter Weise an die Zeit der Besiedlung des Amerikanischen Kontinents erinnerten. Während ich an meinem Schreibtisch saß und das Marktgemetzel auf meinem Computermonitor verfolgte, lehnte ich mich zurück und dachte an die goldenen Jonquillen (eine Narzissenart, Anmerkung des Übersetzers).

In den Ozarks pflegten hoffnungsvolle Hausbesitzer goldene Jonquillenzwiebeln neben ihre Haustüren zu pflanzen. Ein Jahrhundert oder mehr nachdem sie gepflanzt wurden, erschienen einige dieser Blumen immer noch jedes Frühjahr wieder. Oft wachsen sie neben nackten Grundsteinen tief in einem verlassenem Gelände mit Eichen die in den Himmel ragen – Symbole des Friedens und Hoffnung auf Wohlstand, der „sonnengelb gegen ein Meer von Grün anblüht“.

In *Country Living Is Risky Business* sinnt Nick Evangelista, Autor, Fechtmeister und Gentleman Farmer, über die zerschmetterten Träume und Ambitionen nach, deren Zeugen diese verlassenen Farmen tief in den Ozark Mountains sind:

Wohin gingen diese Leute? Wohin verschwanden ihre Träume? Wie gerieten sie auf die Abwärtsspirale hin zu Katastrophe und Aufgabe? Wann wird ein Ruf nach Sicherheit zu einem hohlen Ausruf von genug ist genug?¹

Ich sah wieder auf den Nasdaq und fühlte eine Ahnung dieses Schmerzes. Sogar heute, wo die Aktienindizes der USA weit über ihren Tiefständen nach dem 11. September 2001 liegen oder sich sogar ihren Bubbles-Höchstständen nähern, ist die Erinnerung an finanzielle Notstände immer noch offensichtlich.

1) Märkte steigen, Märkte fallen. Es ist nichts von Bedeutung.

Mehr als vier Jahre sind seit den soziopatischen Angriffen auf New York und Washington D.C. vergangen, aber der ökonomische Niederschlag des Gaus immer noch so real ist wie fallender Beton, der im Leben der Menschen weniger Schaden anrichtet, aber für die Wahrnehmung der Werte tödlich ist.

Aber merken Sie sich meine Worte: Sogar im Jahr 2001 mussten Sie kein Geld verlieren. Sie mussten nicht einmal auf hohen Einkünften verzichten. Alles, was Sie wissen mussten, war was kaufen, was verkaufen und wann Gewinne mitnehmen.

Im September 2001 bot der Markt erstaunliche Gewinnchancen im extrem kurzfristigen Bereich. (Niemand kann mir erzählen, dass Sie kein Geld verdienen können bei dreiprozentigen Rückschlägen und zweiprozentigen Erholungen, selbst wenn die Indizes allgemein unten enden.) Mit der Betonung auf extrem kurzfristiger Sicht war dieser Markt das Nirwana eines Daytraders. Eine Kaufgelegenheit jagte die nächste. Es war, als ob ein schusseliger Geschäftsangestellter versehentlich die Rabattverkaufszeichen auf den Dollarladen geklebt hätte statt auf die Bloomingdale Artikel.

Aber wenn Sie nicht bereit und fähig waren, rasch bei Kauf- und Gewinnmitnahmegelegenheiten zuzugreifen, hätten Sie besser alles nur von der Seitenlinie aus beobachtet.

Warum gewinnen manche, wo die meisten anderen verlieren?

Weil jene, die auf dem Markt verlieren, keine Ahnung haben, wie die Investitionswelt wirklich funktioniert. Sie sind immer noch in der netten, gemütlichen Vorstellung gefangen, dass Märkte mit Logik, Rationalität und Analyse zu tun haben.

Aber denken Sie darüber nach, was der Markt uns in diesem Augenblick sagt. Die Investmentwelt folgt keinen Formeln. Und sie ist nicht für Amateure. In der Tat, wenn Investieren leicht wäre, würde es keinen Spaß machen. Es gäbe keine Herausforderung. Keine Aufregung.

Und keine großen Gewinne.

Tatsache ist, dass wirkliches Investment – die Art, die erwähnenswerten Gewinn erzielt – so unvorhersagbar ist wie ein Tag auf dem Schlachtfeld. Wie General George Patton sagte, „Krieg wird mit Blut und Mut gewonnen

Ich denke, dass Patton einen schlauen Anleger abgegeben hätte, weil spielen um zu gewinnen mit Mut zu tun hat. Mit Wettbewerbsfähigkeit. Das Timing und die Nerven, nach der Halsschlagader zu suchen. Es geht auch um Hunger... den Hunger reich zu sein und all die anderen Bastarde da draußen zu schlagen – denn wenn Sie es nicht tun, werden die Sie zuerst schlagen!

Lassen Sie mich direkt sein: Jene, die Krisen und Aufruhr nervös machen, sollten nicht im Markt sein. Erfolgreiches Investieren ist nicht immer schön. Wenn Sie gewinnen und Geld machen, dann nur deshalb, weil ein anderer Typ verliert und wenn er gewinnt, verlieren Sie. Die Regeln ändern sich schnell. Aber die Beute – die Beute des Investmentkriegs – kann riesig sein.

Viele amerikanische Anleger haben den Aktienmärkten den Rücken gekehrt, ihre Depots geleert und in Immobilien wieder angelegt. (In Deutschland, wo sich die Anzahl von Haushalten, die Aktien besaßen, zwischen 1995 und 2001 von 8 Prozent auf fast 19 Prozent mehr als verdoppelt hatte, wurden fast alle diese neuen Investoren Ende 2001 aus dem Markt geschleudert. Die große Mehrheit der amerikanischen Anleger erinnern sich noch an das ganze Geld, das sie verloren haben, und fragen sich, wie lange es dauern wird, bis sie alles zurückgewinnen. Das ist ein bisschen viel verlangt. Bedenken Sie, dass ein Verlust von 25 Prozent einen Gewinn von 33 Prozent braucht, um sich auszugleichen. Und ein Verlust von 50 Prozent erfordert, dass Sie Ihr übriges Geld verdoppeln, um die Kosten zu decken. Aber Sie können solche Gewinne relativ leicht erzielen, indem Sie Ihr Geld *zur richtigen Zeit* in die richtigen Aktien stecken.

Man braucht eine unerschütterliche Veranlagung, um in Anbetracht von solchen Aussichten nicht in Panik zu geraten. Und Sie können zu Recht denken, dass dies die Tage für dynamischen Optimismus für den Markt sind, trotz der Not und einem Gefühl von Dunkelheit.

Die Wahrheit... statt Smiling Service

Um Erfolg in einem sich schnell bewegenden Markt zu haben, müssen Sie die Wahrheit auf Ihrer Seite haben. Das ist kein leeres Gerede. Meine Kollegen und ich nennen uns aus einem guten Grund Taipan. Wir glauben nicht daran, Anlegern zu erzählen, was sie hören wollen.

Oder in der Art zu spielen wie sie denken dass die Dinge sein sollten. Wir sagen wie es ist. Das kann dazu führen, dass einigen Leuten unter ihren gestärkten weißen Krägen heiß wird. Aber im Ernst: viele Anleger verlieren, weil sie nicht aufhören können, die Dinge so zu sehen wie sie sie haben wollen. Sie müssen die Wahrheit finden – und nutzen.

Dinge sind selten das, was man Ihnen erzählt. Wir schämen uns nicht zuzugeben, dass wir immer als sehr aufsässig eingestuft wurden. So muss es sein. Realistischerweise wissen Sie jedoch, dass der ganze Pessimismus und zimperliche Urteile in aller Welt Ihnen nicht dabei helfen, weise und gut zu investieren.

Wir haben unsere Redakteure und Analysten immer ermutigt, ihre eigenen Ideen zu entwickeln, anstatt sich sklavisch an den Lehrplan zu halten, der die Grundlage konventioneller Analyse von heute bildet. Wir geben zu, dass unser Ansatz keinen Anspruch auf Vollständigkeit oder allgemeine Anerkennung erhebt. Der Autor James Surowiecki schrieb:

1) Märkte steigen, Märkte fallen. Es ist nichts von Bedeutung.

Menschen haben keine umfassenden Informationen. Sie haben private, beschränkte Informationen. Es können wertvolle Informationen sein, und sie können genau sein (oder sie können nutzlos und falsch sein), aber sie sind immer nur ein Teil. Menschen sind auch nicht völlig rational.²

Märkte sind nicht rational, weil die Leute nicht rational sind. Dementsprechend ist vieles von den Informationen, die die Märkte generieren, im Kern das Ergebnis von zusammengesetzten Irrationalitäten. Ein extremes Beispiel, die „Tulpenmanie“, die Holland im siebzehnten Jahrhundert packte, bringt das auf den Punkt. Tulpenzwiebeln, so geht die Geschichte, wurden zur Manie nicht nur unter Spekulanten, sondern auch bei Durchschnittsmännern und -frauen:

Die Gier sie zu besitzen ergriff bald den Mittelstand der Gesellschaft, und Kaufleute und Ladeninhaber, sogar die gemäßigten, begannen sich gegenseitig in der Seltenheit von diesen Blumen und den grotesken Preisen zu übertreffen, die sie dafür bezahlt hatten.³

In der Tat zahlten die Leute um 1635 bis zu 100.000 Gulden für eine Tulpenzwiebel. (Um die Perspektive zurecht zu rücken: Der Wert eines Anzugs betrug etwa 80 Gulden.) Als der Markt für Tulpenzwiebeln zusammenbrach, wollte niemand zu irgendeinem Preis kaufen. Mit der nachträglichen Einsicht war die Irrationalität der Tulpenmanie offensichtlich – besonders für jene, die aus reiner Gier Geld auf diesem Markt verloren hatten, und für jene, die bei der Blase nicht mitgemacht hatten, sei es aus moralisch rechtschaffener Entrüstung oder aus Untätigkeit. Beide Gruppen waren Verlierer: jene, die an ihren Zwiebeln festgehalten hatten, als die Preise zusammenbrachen, und jene, die daneben standen, als die Preise stiegen. Wie dem auch sei, viele Anleger treffen heute Entscheidungen auf der gleichen irrationalen Stufe, und diese Tatsache definiert den Markt, was er ist und wie er arbeitet.

Der Schlüssel zur Überwindung dieses „Marktwahnsinns“ besteht darin, mit klarem Verstand einen Schritt zurück zu gehen und alle Information neu zu bewerten, die Ihnen zwischen die Finger kommen. Finden Sie neue Ansätze für alte Lösungen. Beurteilen Sie Signale und Verhältnisse neu bezüglich ihrer Nützlichkeit als Indikatoren. Identifizieren Sie Marktmythen und vermeiden Sie es, in jene Denkmuster zu verfallen. Und beginnen Sie schließlich vorsichtig, Ihre eigenen Marktwahrnehmungen durch Papierhandel zu testen.