

Thomas Vittner

Die Tradingakademie

Das Gesamtkonzept für
Ihren (Börsen-)Erfolg

FinanzBuch Verlag

© des Titels »Die Tradingakademie« (ISBN 978-3-89879-567-8)
2010 by FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

A. Mit dem Zug von Wien nach München

08.02 Uhr Wien Westbahnhof – ich sitze in einem Zug der ÖBB (Österreichische Bundesbahn) und warte auf die Abfahrt nach München. Der Laptop liegt vor mir und ich bin in meine Gedanken versunken. Gerade habe ich auf www.finance.yahoo.com die Schlusskurse meiner Investments geprüft und bin trotz der leichten Kursrückgänge am vergangenen Handelstag sehr zufrieden. Meine langfristige Performance beim Investing kann sich sehen lassen. Mein Ziel, auch in diesem Jahr die Märkte zu schlagen, wird mir aufgrund der Vervielfachung einiger Nebenwerte wohl niemand mehr nehmen können, obwohl bis zum Jahresende noch Zeit ist.

Im Gegensatz zu manch anderen, die durch die Finanzkrise viel Geld verloren haben, konnte ich die Chancen nutzen, auf die ich seit Jahren gewartet hatte. Anfang 2009 lag das Geld an den Märkten förmlich auf der Straße, doch nur die wenigsten wagten es, sich zu bücken und es aufzuheben. Ich hatte jedoch schon 2002 und 2003 erlebt, dass man an den Börsen dachte, es gäbe kein Morgen mehr. Zum Glück habe ich aus meinen Fehlern gelernt, die ich damals aufgrund meiner Unwissenheit und fehlender Routine noch begangen hatte, und machte dieses Mal alles besser, viel besser sogar.

Langsam füllt sich das Abteil im Zug, und in wenigen Minuten geht es los. Heute bin ich »dienstlich« als Trader unterwegs, denn meinen Job in der Versicherungsbranche übe ich nicht mehr aus. Die Doppelbelastung war auf Dauer zu groß, auch wenn es nicht alleine meine Entscheidung war, wie wir noch erfahren werden. Machen wir gemeinsam einen kurzen Blick zurück in die Vergangenheit, um zu sehen, wie alles bei mir so gekommen war.

Was die letzten beiden Jahre geschah ...

Klick – »senden« ich erinnere mich genau an jenen Tag, an dem ich das Manuskript zu »Das Trader Coaching« an den FinanzBuch Verlag geschickt

hatte. Es war Mitte September 2008 und ich war sehr nervös und aufgekratzt. Ich ahnte, dass sich schon bald in meinem Leben einiges ändern würde, und da ich ein Gewohnheitstier bin, behagte mir das vorerst gar nicht.

Trotzdem wusste ich zu diesem Zeitpunkt noch nicht, ob mein Entwurf dem Verlag überhaupt gefallen würde. Was mache ich, dachte ich damals, wenn sie es in den Papierkorb werfen? Ich hatte zwar ein gutes Jahr Arbeitszeit in das Manuskript gesteckt und einige private Lektoren damit gequält, aber mit dem Schreiben von Fachbüchern hatte ich natürlich keinerlei Erfahrung. Weiterhin war ich mir nicht sicher, ob mein Schreibstil und mein Denken beim Verlag und bei den Lesern überhaupt ankommen würden.

Ich machte mir sogar Sorgen darüber, wie man auf meine zum Teil extremen Ansichten über das, was ich als »richtiges Trading« bezeichne, reagieren würde. Ich lehne die technische Analyse fast komplett ab, schreibe sogar, sie sei Esoterik, doch der Verlag verkauft Bücher zu diesem Fachgebiet. Bestünde hier nicht ein »geschäftsschädigendes Verhalten« meinerseits? Aus jetziger Sicht und mit meinem heutigen Wissen sind diese Bedenken zum Lachen, doch damals ging mir das tatsächlich durch den Kopf, weil ich es einfach nicht besser wusste.

Viel Gelegenheit zum Nachdenken blieb mir ohnehin nicht, denn nachdem ich das Manuskript abgegeben hatte, war ich mit meiner Lebensgefährtin in Deutschland unterwegs, um mehrere Tradingseminare für einen großen CFD-Broker zu halten. Wir fuhren nach München, Frankfurt, Düsseldorf und Berlin und waren fast 14 Tage unterwegs. Das Engagement erhielt ich, weil ich einer der wenigen Kunden dieses Brokers war, der beim Trading Geld verdiente und erfolgreich war. Deswegen sollte ich in diesen Seminaren den anderen Tradern als Vorbild dienen und ihnen meine Methoden und mein Denken näherbringen. Diese Rundreise war ein erster Vorgeschmack darauf, was noch alles in den nächsten Monaten auf mich zukommen sollte. Jedenfalls war es ein toller Vorgeschmack, und so langsam freundete ich mich mit dem »Beruf Trader« an.

Nun war es November 2008 geworden, und weil ich noch kein Feedback zu meinem Manuskript hatte, fragte ich vorsichtig beim Verlag nach, wie es denn weitergehen würde mit unserer Zusammenarbeit. In diesem Gespräch wurde mir erstmals definitiv zugesagt, dass das Buch verlegt und im Februar 2009 erscheinen würde, und ich war übergücklich. Marianne und ich feier-

ten diese positiven Nachrichten bei einer guten Flasche Rotwein bis in die späte Nacht hinein.

Noch größer war die Freude einige Wochen später, als ich endlich »mein« Buch in den Händen hielt und es meiner Familie und den Freunden zeigen konnte. Gleich danach – es war Mitte Februar 2009 – flogen wir für 14 Tage nach Florida, um uns zu erholen, denn die Wochen davor waren sehr arbeitsintensiv gewesen. Als wir wieder nach Hause kamen, war schlagartig alles anders. Meine Mailbox quoll über, voll von Nachrichten, Coaching-Anfragen und Glückwünschen zu meinem Buch. Der allgemeine Tenor lautete: »Danke dafür, dass Sie so ein leicht lesbares, ehrliches Buch zu einem Thema geschrieben haben, bei dem es von Scharlatanen und Möchtegerngurur nur so wimmelt.«

Damals in den USA beschloss ich, meinem Leben eine neue Wendung zu geben. Ich erinnere mich genau an jenen Tag, als Marianne und ich in der Nähe von Cape Canaveral an der Ostküste Floridas am Strand saßen. Links von uns, ganz weit weg, konnte man die gigantische Raketenabschussrampe der NASA im Dunst erkennen, rechts von uns ragten schemenhaft die Türme einiger Ferienwohnungen in den Himmel. Dazwischen waren nur weißer Sand, ein paar Möwen, eine Flasche »Bud Light«-Bier – aufgrund des öffentlichen Alkoholverbotes in Florida in einem braunen Papiersackerl (Papiertüte) versteckt – und wir.

Weit in der Ferne versuchten sich lediglich ein paar Surfer an den Wellen, und ich blickte minutenlang, ohne ein Wort zu sagen, auf den Ozean hinaus. Scheinbar hat das Meer eine inspirierende und kreativitätsfördernde Wirkung auf mich, denn auf einmal stieß ich auf die entscheidende Frage: »*Was mache ich eigentlich noch im Büro?*« Wollte ich diesen Beruf bis an mein Lebensende ausüben und dabei unglücklich sein, auch wenn ich einen soliden Job und nette Kollegen hatte? Natürlich verdiente ich nach allgemeinen Gesichtspunkten gut, aber war das wirklich entscheidend? Kommt es nicht vielmehr darauf an, dass man ausgefüllt wird von dem, was man tut? Und plötzlich wurde mir mehr als bewusst, dass das bei mir nicht der Fall war.

Ich wollte keinesfalls mehr so weitermachen und sagte plötzlich wie aus der Pistole geschossen: »Ich werde nach unserer Rückkehr meinen Job aufgeben und von nun an hauptberuflich traden.« Eigentlich erwartete ich als Antwort ein eindeutiges »Kommt nicht in Frage, wie stellst du dir das vor?«. Na ja,

ehrlich gesagt hoffte ich wenigstens auf ein »Ist noch zu früh, vielleicht in sechs Monaten ...«, doch stattdessen sagte Marianne: »O.K.! Tu es, ich mache mir um dich keine Sorgen, denn ich weiß, dass du es schaffen wirst.« Wow – hatte ich noch Sand im Ohr oder hatte Sie mir eben grünes Licht gegeben, meinen Traum zu verwirklichen?

Anmerkung

Strände und das Meer üben scheinbar eine magische Wirkung auf mich aus. Vor Jahren hatte ich am Strand in Australien die Eingebung, warum ich gerade Trader werden wollte (Sie erinnern sich bestimmt an die Stelle aus »Das Trader Coaching« im Teil »Ziele«). Nun war es erneut der Ozean, an dem ich die entscheidenden Weichen für mein Leben gestellt hatte, nur war es diesmal in Florida in den USA.

Zwei Tage nach meiner Rückkehr saß ich mit meinem Vorgesetzten in seinem Büro in Wien zusammen. Schon im Urlaub hatte ich hin und her überlegt, wie ich meine Kündigung meinem Arbeitgeber übermitteln wollte, doch überraschenderweise kam mir mein Chef zuvor. Bei diesem Termin kurz nach meinem Urlaub erfuhr ich, dass ich aufgrund von Einsparungsmaßnahmen der neuen Firmeneigentümer nicht mehr gebraucht wurde. Im ersten Moment reagierte ich zornig, denn was glaubte man eigentlich, mich derart abzuservieren? Meine Eitelkeit wurde getroffen, doch nach dem ersten Schock legten sich die Emotionen rasch. Genau genommen konnte es nicht besser laufen, denn das war doch das, was ich wollte. Ja, es war sogar mehr, als ich erwarten durfte, denn so musste ich den schwierigen Schritt nicht selbst vollziehen. Hatte uns gar jemand in Florida am Strand belauscht? Diese Paparazzi sind wirklich überall!

Nachdem noch am selben Tag die Trennung fixiert war, erzählte ich jedem im Büro, der es nicht hören wollte, dass »mein« Buch seit kurzem im Handel erhältlich sei. Die verdutzten Gesichter meiner Kollegen, die es nicht fassen konnten, werde ich nie vergessen. Sie wussten zwar, dass ich nebenbei an den Börsen handelte, aber *das* wussten sie nicht.

Untypisch für jemanden, der gerade seine Kündigung erhalten hatte, ging ich mit einem Lächeln auf den Lippen nach Hause. Ich war frei – endlich – und ich musste die Trennung nicht einmal selbst in die Wege leiten. Welch ein Glück! Und so nahmen die Dinge ihren Lauf ...

Gegenwart

08.20 Uhr – pünktlich fährt der Zug ab, und wir verlassen den Wiener Westbahnhof. Mein neuer Job als Trader ist genial. Ich kann nun endlich tun und lassen, was ich will. Die Last des Angestelltenverhältnisses ist von mir genommen, denn diese Unterwürfigkeit konnte ich in Wahrheit nie leiden. Ich mag es nicht, wenn mir jemand sagt, was ich zu tun habe, und nun gibt es niemanden mehr, der mir Vorschriften macht.

Heute geht es nach München, wo ich ein Tradingseminar halte. »Die richtigen Tradingstrategien für den aktuellen Markt« heißt der Vortrag, und ich freue mich schon sehr darauf. Das Seminar findet in einem wunderschönen Hotel statt, und es werden alle meine Spesen übernommen. Hinzu kommen ein nettes Honorar und viele interessante, neue Menschen, die ich vor Ort bestimmt treffen werde. Das Hotel hat übrigens sogar einen Indoor-Pool – kann das Leben nicht schön sein?

Wird der Vortrag ein Erfolg, winkt zusätzlich eine längere Partnerschaft mit diesem potenten Auftraggeber. Das bedeutet: Webinare und Vorträge im ganzen deutschsprachigen Raum mit einem netten zusätzlichen Fixeinkommen. Außerdem liebe ich es, zu reisen, Seminare und Vorträge zu halten und viele Trader kennen zu lernen, und wenn der Event ein Erfolg wird, tun sich diesbezüglich bestimmt einige neue Möglichkeiten auf.

10:05 Uhr – wir haben mit dem Zug gerade Linz hinter uns gelassen und nähern uns Salzburg. Wieder schweiften meine Gedanken von den vor mir liegenden Vortragsfolien ab. Ich überlege, was heute Abend wohl auf mich zukommen wird. Auf meine Frage an den Veranstalter, wie viele Leute zum Seminar angemeldet sind, wurde mir gesagt, dass es weit über 100 wären. Über 100?! Für einen Referenten nicht einfach, so viele Menschen zu erreichen, aber eine Herausforderung, die ich gerne annehme.

Bestimmt werden einige Teilnehmer deswegen kommen, weil sie sich in meinen Ausführungen eine Zauberformel erwarten, die den ewigen Wohlstand verspricht. Irgendwie tun mir diese Menschen leid, doch ich kann sie von ihrem Irrglauben nicht befreien, selbst wenn ich es immer wieder versuche. Die Erfahrung, dass es keine Geheimnisse an den Märkten gibt, müssen letztlich alle selbst machen.

Scharlatane & Gurus

Kurze Zeit später sind wir bereits wenige Kilometer vor Salzburg, und ich denke intensiv über die oft fehlende Ehrlichkeit in dieser Branche nach. Dabei versuche ich, mich in jene Leute hineinzusetzen, die in aggressiver Werbung den Menschen mit unseriösen Tradingmethoden 1.000 Prozent und mehr in kurzer Zeit versprechen. Was geht in diesen Leuten vor, und können sie noch in den Spiegel blicken?

Ich sinniere auch über jene nach, für die Trading bestimmt nicht (oder besser gesagt *noch nicht*) das richtige Geschäft ist und die das aber leider nicht wahrhaben wollen. Diese Menschen gehen nicht allzu selten den angesprochenen Scharlatanen auf den Leim. Sie suchen jemanden, der ihnen eine Strategie vorgibt, aus der vermeintlich genau abgeleitet werden kann, was sie tun müssen. Da dieser Plan jedoch nicht existiert und weil darüber hinaus der richtige Weg bei jedem Menschen aufgrund unterschiedlicher Talente anders aussehen muss, kann das so nicht funktionieren.

Das beste Regelwerk nützt einem Trader nichts, wenn er mental nicht in der Lage ist, sich daran zu halten, doch das lassen diese Gurus unerwähnt. Disziplin und in weiterer Folge Gelassenheit sind die wichtigsten Eigenschaften, die ein Trader mitbringen muss, ebenso das richtige Denken. Leider haben die vorhin erwähnten Gurus mit ihren Zauberformeln kein Rezept dafür, wie man sich beim Trading unter Kontrolle hält oder wie man – trotz allen Interesses am Gelingen der Sache – die nötige Distanz zu den offenen Positionen bewahrt.

Sie brauchen es nicht, denn in ihren Massenveranstaltungen, auf denen sie den grenzenlosen Reichtum versprechen, werden sie nach solchen, fälschlicherweise für nebensächlich erachteten Belangen gar nicht gefragt. Das muss der Grund sein, warum diese Gurus ein ums andere Mal ohne Blessuren aus so einem Event herauskommen. Weil die Menschen nicht erkennen, dass sie sich oft nur selbst im Wege stehen und von cleveren, skrupellosen Individuen ausgenutzt werden.

Um den Wahnsinn der Situation zu verdeutlichen, möchte ich an alle Suchenden folgende Botschaft richten, die Sie bitte kurz auf sich wirken lassen:

Ich mache Sie mit diesem Buch reich! (garantiert ohne Risiko)

Glauben Sie diesen Schwachsinn? Wie komme ich dazu, so etwas zu behaupten? Oder ist da vielleicht doch etwas Wahres dran? Dazu möchte ich eine kurze Geschichte erzählen.

Neulich traf ich in Wien einen guten Freund aus Deutschland, der ein Tradingseminar in der Stadt hielt. Abends gingen wir in ein uriges Beisel (Kneipe), aßen ein Schnitzel und tranken ein Weißbier dazu. Wir fachsimpelten ein wenig, und er gab mir super Feedback zu meinem Buch »Das Trader Coaching«, das ich ihm vor kurzem geschenkt hatte. Nachdem wir fertig gegessen hatten, stellte er mir eine Frage, die mich tagelang beschäftigt hat. Sie lautete:

»Thomas, warum machst du es dir so schwer?«

Ich verstand ihn nicht und fragte, was er damit meinte. Er erwiderte: »Ich finde dein Buch einfach großartig. Was du schreibst, deckt sich voll mit meinen Gedanken über das Trading, selbst wenn ich mehr technische Analyse betreibe als du. Du sagst den Leuten sinngemäß, dass sie genauso mit Mondphasen erfolgreich traden können, wenn sie sich dabei selbst unter Kontrolle haben. Und das sehe ich auch so, trotz meiner Vorliebe für Indikatoren.«

»Weißt du«, führte er weiter aus, »auch wenn die Leute dein Buch lesen und mögen, die meisten von ihnen werden weiter auf der Suche sein und deine Appelle vergessen, weil sie die nötige Leidenschaft für dieses Geschäft nicht aufbringen. Sie werden nach wie vor planlos umherirren und herbe Verluste einfahren, und dann werden sie wieder jemanden finden, der ihnen vermeintlich endlich erzählt, wie es wirklich geht. Die Menschen suchen immer einen Guru, der ihnen sagt, was sie tun müssen, und das sagst du ihnen nicht. Sie suchen jemanden, der sie reich macht. Sie wollen die Verantwortung auf jemand anderen abwälzen. Würdest du ihnen Glück und Reichtum versprechen, würdest du nicht 20 Leute in deinem Seminar sitzen haben, sondern 500.«

Das hatte gegessen! Er hatte vollkommen recht mit seiner Meinung. »Ich kann nicht anders«, erwiderte ich. »Trading ist keine Raketenwissenschaft. Trading kann man fachlich einfach gestalten, denn ich arbeite seit Jahren mit dem glei-

chen, simplen System. Ich kann niemanden reich machen. Alles, was ich tun kann, ist, die Menschen dazu zu bringen, über sich selbst nachzudenken.« Mein Freund nickte, weil er ebenfalls zu ehrlich war, um den Leuten in seinen Seminaren etwas anderes zu erzählen. So beschlossen wir, trotz anderer, finanziell lukrativerer Wege, uns selbst treu zu bleiben, an den Verstand der Menschen zu appellieren und zu glauben, dass diese Einsicht irgendwann alle überkommt. Wir wussten jedoch beide, dass dies ein Wunschdenken bleiben würde.

Liebe Leser, wenn Sie dieses Buch in der Absicht gekauft haben, dass Sie damit reich werden, muss ich Sie enttäuschen. Das kann nicht funktionieren. Die neue Botschaft lautet:

Sie selbst können sich mit den in diesem Buch beschriebenen Regeln schrittweise erfolgreich machen! (garantiert mit Risiko)

Um ein erfolgreicher Trader zu werden, müssen Sie die Leidenschaft und die Hingabe aufbringen, die den Mühen eines Spitzensportlers gleichkommt. Sie müssen täglich bis an die (mentale) Schmerzgrenze und darüber hinaus trainieren. Üben, üben und nochmals üben ist das Credo. Sie müssen den Erfolg so sehr wollen, dass es fast schon weh tut, und trotzdem die notwendige Distanz zum Tagesgeschehen mitbringen. Wenn Sie darüber hinaus das nötige Durchhaltevermögen haben, können Sie es schaffen. Ein strukturiertes Schulungskonzept, wie Sie es angehen können, finden Sie in diesem Buch. Sie selbst sind dazu angehalten, dieses Konzept, das man nur als Leitfaden betrachten kann, auf Ihre persönlichen Bedürfnisse anzupassen.

Gegenwart

11.40 Uhr – wir sind schon lange in Deutschland. Ich bin etwas nachdenklich geworden, und meine anfangs gute Stimmung hat sich ein wenig gedämpft. Ich denke zurück an die letzten Wochen und Monate, in denen ich in Seminaren und Coachings viele Trader in Deutschland, Österreich und der Schweiz kennengelernt habe. Es waren interessante und talentierte Persönlichkeiten dabei, aber ich traf auch auf Menschen, die mir leidtaten. Im Vertrauen erzählte mir etwa ein Seminarteilnehmer, dass er beim CFD-Handel 40.000 Euro in wenigen Wochen verloren habe. Er war verzweifelt und traute sich nicht, seiner Frau von den Verlusten zu erzählen.