

MIKE BELLAFFIORE

**EIN GUTER
TRADE
NACH DEM ANDEREN**

FinanzBuch Verlag

© des Titels »Ein guter Trade nach dem anderen« (ISBN 978-3-89879-634-7)
2011 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

TEIL I:

IM INNEREN EINER EIGENSTÄNDIGEN TRADINGFIRMA

KAPITEL 1: DIESE LEUTE SIND GUT

Ich bin Teil des aufregendsten Teils der Wall Street, den aber niemand beachtet. Zumindest bis heute.

Die Art von Tradingfirma, die ich mit gegründet habe, eine eigenständige Tradingfirma, ist kein Institut unter dem Schutz der Regierung, kein Brokerhaus und kein Hedgefonds, obwohl es einige wichtige Gemeinsamkeiten gibt.

Auf eigenständige Tradingfirmen entfallen 50 bis 70 Prozent der täglichen Aktienumsätze an der Wall Street. Ja, Sie haben richtig gelesen: 50 bis 70 Prozent. Die Broker kassieren von Firmen wie der unseren jeden Monat Hunderte Millionen Dollar an Tradinggebühren. Dieses Geld fließt in die Kassen von Clearingfirmen, die keinerlei Risiken eingehen, sondern die Früchte der harten Arbeit der Trader genießen. Auch die Regierung schneidet nicht schlecht ab, denn sie vereinnahmt jedes Jahr Hunderte Millionen Dollar an SEC-Gebühren. (Ich beklage mich nicht, sondern schildere lediglich die Fakten.)

Der große Aufstieg des eigenständigen Tradings begann während des Internetbooms. Als ich Ende der 1990er-Jahre mit dem Trading anfang, existierten nur wenige Firmen, die Universitätsabsolventen als Trader einstellten. Es liegen keine exakten Zahlen darüber vor, wie viele eigenständige Tradingfirmen es heute gibt, aber man denkt allgemein, dass es mehr als 100 und weniger als 300 sind. Das ist wesentlich mehr als die Handvoll Firmen, die es gab, als ich mit dem Trading begann.

Im Gegensatz zu den meisten Wall-Street-Firmen haben eigenständige Firmen keine Kunden. Wir verkaufen kein Produkt und helfen auch niemand anderem, sein Produkt zu verkaufen. Wir nehmen nicht das Geld anderer Leute und spekulieren für sie damit. Wenn ein eigenständiger Trader mit der Arbeit des Tages fertig ist, wird er nicht in trendige New Yorker Steakhäuser wie Sparks, zu Drinks ins Buddakan oder zu Spielen der Rangers eingeladen (den Knicks kann man derzeit ohnehin nicht zuschauen). Wir müssen keine Kontakte pflegen.

Wir ernähren uns von dem, was wir erlegen. Unsere Gewinne erwachsen ausschließlich aus den Wetten, die wir mit unseren Trades abschließen. Wenn wir falschliegen, verlieren wir unser Geld. Wenn wir richtigliegen – und ich darf Ihnen sagen, dass das wesentlich mehr Spaß macht –, behalten wir einen Anteil unserer Gewinne ein.

Willkommen in der Welt des eigenständigen Tradings

Eigenständiges Trading wird ausschließlich zum Nutzen der Partner und Angestellten der Firma betrieben, nicht für irgendeinen Kunden. Die Firma ist der

Kunde. Die Trader einer eigenständigen Firma spekulieren aktiv mit Aktien, Anleihen, Optionen, Rohstoffen, Derivaten und anderen Finanzinstrumenten, und zwar mit ihrem eigenen Kapital, nicht mit Kundengeldern.

Die legitimen eigenständigen Firmen verdienen kein Geld durch Insider-tipps. Ich würde einen Insider gar nicht erkennen, wenn er nicht an meinen Arbeitsplatz käme und sagte: »Hey, ich bin ein Insider. Kaufen Sie BNI, denn Warren Buffett wird dort einsteigen.« Meine Informationen stammen hauptsächlich von Internetseiten wie briefing.com oder Bloomberg.com, zu denen jedermann Zugang hat. Einige eigenständige Firmen legen Wert auf privates Research von Banken wie Goldman Sachs und bezahlen auch dafür. Auch wir haben Zugang zu einigen dieser Daten, aber das macht keinen Unterschied. In meiner Firma, SMB Capital, hat nur der Floormanager ein Telefon (seine Mutter ruft ihn recht oft an). Wir sind von unserem Tradingtalent abhängig. Wir ernähren uns von dem, was wir erlegen. Und ich möchte es auch nicht anders haben.

Es gibt Monate, in denen ein eigenständiger Trader 50 Stunden pro Woche arbeitet und kein Geld verdient. Es gibt sogar Monate, in denen ein Trader noch mehr arbeitet und Geld verliert. 2002 gelang es mir nicht, auch nur 10 Cent zu verdienen. Im Gegensatz dazu gibt es aber auch Tage, da hat ein eigenständiger Trader schon um 9.35 Uhr 10.000 Dollar verdient. Er drückt einige Tasten, die Aktie entwickelt sich so, wie er erwartet hat, und er steckt diese enormen Gewinne schneller ein, als ein anderer eine Tasse Kaffee trinkt. Es gab tatsächlich einige Vormittage, zum Beispiel den »Black Friday«, den Freitag nach Thanksgiving, im Jahr 1999, als ich mit dem Trading begann, meine Computer einschaltete und sah, dass meine Konten um mehr als 50.000 Dollar im Plus standen. Das ist eine schöne Art, den Tag zu beginnen! Auf jeden Fall ist es keiner von den Jobs, bei denen es garantierte Verträge und alle zwei Wochen einen Gehaltsscheck mit den immer gleichen Zahlen gibt.

Viele der intelligentesten Menschen geben das Trading wieder auf. Sie fühlen sich erniedrigt, sind vielleicht verbittert, weil sie es nicht schaffen, dieses Spiel zu meistern. Die Klugen unter ihnen machen sich darüber Gedanken, wie sie ihre neu erworbenen Fähigkeiten beim Trading für eine Festanstellung in der Finanzbranche nutzen können. Vergleichen Sie das einmal mit eigenständigen Tradern, die jedes Jahr Millionen verdienen, in Jeans und T-Shirt herumlaufen und jeden Morgen neben aufgetakelten Bankern in der U-Bahn Richtung Innenstadt sitzen. Ich weiß, dass das unfair klingt. Aber denken Sie daran: Beim eigenständigen Trading sind *wir* selbst der Kunde. Und würden Sie einen teuren Anzug tragen, um sich selbst zu imponieren?

Die Möglichkeit ist sehr real, dass gerade die übermäßig intelligenten und talentierten Leute beim Trading scheitern. So zu tun, als sei man ein eigenständiger Trader, bringt einen nicht weiter. In dieser Situation kann man eigentlich nur verlieren. Der Möchtegertrader verliert, weil er etwas tut, was er nicht tun sollte. Seine Firma verliert Zeit und Kapital (obwohl sich andere Marktteilneh-

mer vielleicht wünschen, dass er weiter tradet, so wie ein schlechter Spieler am Pokertisch). Der Markt verlangt, dass ein Trader alle seine Regeln befolgt, jeden Tag und jede Minute. Manche kommen mit diesem unnachgiebigen Umfeld einfach nicht klar.

In einer eigenständigen Tradingfirma trifft der Trader sämtliche Entscheidungen. Anders als in den meisten Jobs gibt es keinen Vorgesetzten oder Partner, der jede Entscheidung überprüft, bevor sie umgesetzt wird. Im Guten wie im Schlechten ist man für seine Resultate selbst verantwortlich. Man bestimmt selbst, ob eine Aktie wahrscheinlich steigen oder fallen wird und wie viel Geld man einsetzen will. Wenn der Trader recht behält, verdienen er selbst und seine Firma Geld. Und ob ein Trade funktioniert oder nicht – die Ergebnisse erscheinen in einer riesigen Tabelle auf dem eigenen Bildschirm und anderen Monitoren, die allen zugänglich sind. Das ist so wie die Resultate im Sportteil einer Zeitung. Zuverlässigkeit und Performance sind brutal transparent.

Eigenständige Trader versuchen nicht, besser abzuschneiden als der nach Umsatz gewichtete Durchschnittskurs oder der durchschnittliche Aktienkurs des Tages. Sie wollen auch keine Kundenaufträge ausführen. Den gewichteten Durchschnitt zu schlagen ist für einen eigenständigen Trader ungefähr so schwierig, wie es für LeBron James ist, in einem NBA-Match 30 Punkte zu erzielen. Der Trader führt keine Orders aus, die von einem Depotmanager, Produktmanager oder Hedgefonds-Manager festgelegt worden sind. Er sitzt selbst am Steuer, bestimmt die Märkte und die Aktien, die er traden will, das Volumen des Trades, den Einstiegs- und den Ausstiegskurs. Seine Zukunft hängt einzig und allein von *seinen* Fähigkeiten beim Trading ab.

Wenn Sie gerade mit dem eigenständigen Trading anfangen, wird man Ihnen bald ein Tradingkonto anvertrauen. Wahrscheinlich wird man Sie dazu auffordern, zunächst einmal das Ausbildungsprogramm Ihrer Firma zu absolvieren und einige Tasten am Computer für Kauf und Verkauf zu reservieren (die »heißen« Tasten). Sie werden keine Erledigungen wie ein Praktikant machen (sonst müssen Sie ständig abrufbereit sein) und auch nicht um zwei Uhr morgens Orders an asiatischen Börsen abwickeln. Ein gutes Ausbildungsprogramm beinhaltet kritische Rückmeldungen über Ihr Trading, aber *Ihr* Urteilsvermögen und *Ihre* Fähigkeiten beim Trading werden über Ihre Zukunft entscheiden.

Bei Hedgefonds und großen Banken sitzen die meisten potenziellen Superstars erst einmal ein paar Jahre lang auf der Ersatzbank, ehe man ihnen die Verantwortung für reales Kapital anvertraut. Und oft bekommt man gar keinen Job bei einem Hedgefonds, wenn man zuvor nicht für eine Großbank gearbeitet hat. Bei SMB können Trader nach einer 25-tägigen Ausbildung mit echtem Geld arbeiten.

Im Gegensatz zu früher verfügen die besseren eigenständigen Tradingfirmen heute über intensive Ausbildungsprogramme. Die Eigentümer der Firma investieren enorme Mengen Kapital, Zeit und Lehre, um sicherzustellen, dass ihre Trainees Erfolg haben. Wenn ein Trader nicht erfolgreich ist, hat die Firma

reichlich Zeit, Energie und Kapital investiert und bekommt fast nichts dafür. Daher liegt ein hervorragendes Ausbildungsprogramm im ureigensten Interesse der Firma.

Hier sind die besten Punkte: Die Verdienstmöglichkeiten sind praktisch unbeschränkt, es gibt keine Verhaltensregeln im Büro und am Jahresende auch keine Leistungsbeurteilungen, von denen Gehaltserhöhungen oder Beförderungen abhängen. Es gibt auch kein konstruktives Feedback wie: »Sie müssen sich darum bemühen, mehr Verantwortung anvertraut zu bekommen.« Trader sehen ihre Performance jeden Tag, berechnen ihre Performance in Echtzeit auf den Cent genau und erhalten einen bestimmten Prozentsatz ihrer Gewinne. Verhandlungen über eine »Beförderung« gibt es nur bei Tradern mit hervorragender Performance, die einen höheren Prozentsatz erhalten wollen. Und bei manchen Firmen bieten die Eigentümer ihren besten jungen Tradern eine Beteiligung an, so wie in der guten alten Zeit der privaten Investmentbanken an der Wall Street. Transparenz, Berechenbarkeit und sofortiges Feedback – wo sonst im Berufsleben findet man so etwas?

Gut, es gibt beim eigenständigen Trading noch einen weiteren »besten« Punkt. Jeder Tag ist neu. Papiere über den Schreibtisch zu schieben und »am nächsten Tag denselben Unsinn« zu machen ist das Gegenteil unseres Jobs. Als Beispiel möchte ich Ihnen schildern, was ich an dem Schwarzen Freitag des Jahres 2009 tat. An einem Tag, an dem ich mich eigentlich erholen, einen Actionfilm sehen und die Reste vom Vortag aufessen wollte. Ich wachte um 5.15 Uhr morgens in Albany, New York, auf und machte mich fertig, um mit einem Leihwagen zum Bahnhof zu fahren, von dort zur U-Bahn und dann in mein Büro. Für die einfache Wegstrecke brauchte ich knapp vier Stunden. Im Zug von Albany zur Penn Station war ich als einziger Passagier wach. Ich bereitete mich auf den Beginn des Börsentags vor, versuchte meinen Partner und Mitbegründer meiner Firma Steve Spencer zu erreichen, blätterte Charts durch und bemühte mich, im Überseehandel Muster zu entdecken, die uns einen Vorteil sichern könnten.

Obwohl ich meinen Leuten an diesem Tag frei gegeben hatte, nahmen Steve und ich noch in der Nacht Kontakt zu allen unseren Tradern auf, weil die Nachricht hereingekommen war, dass Dubai Schulden in Milliardenhöhe nicht bedienen konnte. (Steve ist mein Geschäftspartner, aber er ist auch mein bester Freund, seit wir sechs Jahre alt waren.) Wir erreichten einige unserer Trader, aber nicht alle. Auf StockTwits, dem größten Finanznetzwerk, verbreiteten wir, dass man den Börsenhandel an diesem Schwarzen Freitag nicht verpassen sollte. Der SPY eröffnete mit enormen Verlusten. Es konnte zu einer Erholung kommen oder zu einem noch größeren Einbruch, aber in jedem Fall würde es große Chancen geben. Intraday-Trader leben von solchen Chancen (obwohl einer unserer Trader von Burger King und Süßigkeiten lebt). Als ich über dieses Thema nachdachte – den Magen noch von Thanksgiving her prall gefüllt –, fiel es mir schwer, mir einen Tag mit noch mehr Potenzial zum Intraday-Trading vorzustellen als diesen Schwarzen Freitag.

Ein Trader weiß nie, wann er in einen Markt einsteigen wird, wo es Geld regnet. Der Schwarze Freitag 2009 konnte ein solcher Tag sein. Ich wollte nicht riskieren, diesen Tag zu verpassen. Also wachte ich früh auf, opferte einen Tag, den ich zur Erholung nutzen und mit meiner Familie verbringen wollte, und begann mit meiner Arbeit.

Ich wählte mich über ein billiges 300-Dollar-Netbook ins vormittägliche Treffen in unserer Firma ein, das an die StockTwits-Community übertragen wurde. Von meinem Sitz im Zugabteil aus konnte ich Steve sehen und hören, der mir seinen Aktionsplan zur Handelseröffnung schilderte. In der »guten alten Zeit« wäre so etwas niemals möglich gewesen. Steve und seine Assistenten hatten hervorragende Arbeit geleistet, indem sie alles aufgelistet hatten, worauf man vor der Handelseröffnung achten musste. Und dann sprach er über etwas, das wichtiger war als alles andere: über Marktpsychologie.

Die Nachrichtenlage vor der Handelseröffnung war nicht gut. Asien hatte die Nachrichten aus Dubai verdaut und zeigte nun Symptome einer Lebensmittelvergiftung. Die asiatischen Märkte erlitten enorme Verluste, und es sah ganz so aus, als sollten unsere Märkte extrem schwach eröffnen. Aber Steve erinnerte uns alle daran, dass die Marktpsychologie der wichtigste Faktor war. Seit der SPY neun Monate zuvor bei 70 gestanden war, hatte der Markt noch jede schlechte Nachricht abgeschüttelt. Im ganzen Jahr 2009 hatte es sich für Trader bewährt, »bei Rückschlägen zu kaufen«. Steve meinte, wenn der SPY die Marke von 109,10 verteidigen würde, dann wäre dies ein Signal, dass der Markt auch Dubai einfach als schlechte Nachricht abhaken und dann weiter steigen würde. Und so kam es dann auch.

Als ich mein Büro in Manhattan verließ, dachte ich: »Warum musste der Markt an diesem Schwarzen Freitag so früh schließen? Können wir nicht gleich per schnellem Vorlauf zum Montag übergehen?« Ich wollte einfach traden. Ich fühlte mich wie Randolph und Mortimer Duke im Filmklassiker *Die Glücksritter*, als sie mitten auf dem Handesparkett standen und schrien: »Schalten Sie diese Maschinen wieder an!« Der einzige Unterschied war natürlich, dass ich gerade Geld verdient hatte, statt eine Zahlungsaufforderung über 394 Millionen Dollar zu erhalten.

Wenn eigenständige Firmen im Prinzip ihre eigenen Kunden sind, wer sind dann die Konkurrenten? Glauben Sie mir, es gibt jede Menge davon. Es existiert am Markt eben nur ein begrenztes Handelsvolumen, und jeder Tag ist wie ein Boxkampf mit all den Großbanken, Hedgefonds und automatisierten Tradingprogrammen.

Wer sind diese Leute? Die meisten sind Absolventen von Elite-Universitäten. Manche sitzen an Konferenztischen, trinken Mineralwasser, bewundern die Manschettenknöpfe an ihren französischen Hemden und strecken ihre Zehen in Schuhen von Gucci aus, während sie von ihrem Fenster aus den Blick auf den Central Park genießen. (Immerhin kann man durch einige Fenster meines Büros die Freiheitsstatue sehen.) Viele von ihnen haben mehr Spielgeld als wir

und können uns herumschubsen, ganz zu schweigen von der überlegenen personellen Ausstattung, der Erfahrung und den »Research«-Informationen. Sie arbeiten für bekannte Firmen. Den NBA-Superstar Kobe Bryant nennen seine Fans nur »Kobe«, sein würdiger Widersacher LeBron James heißt einfach »LeBron«. Die Fans der Wall Street würden meine Wettbewerber ebenso einfach erkennen.

Willkommen in meiner Welt. Willkommen in der höchst wettbewerbsintensiven Welt des eigenständigen Tradings.

Im Gegensatz zu einer Großbank, die sich durch Großaktionäre und billige kurzfristige Kredite finanziert, oder zu einem Hedgefonds, der von reichen Investoren und Institutionen getragen wird, finanziert sich eine eigenständige Tradingfirma in der Regel mit dem Kapital weniger Partner, wie bei Steve und mir. In den meisten Fällen ist weit weniger Kapital vorhanden als bei den bekannteren Firmen an der Wall Street. Manche Firmen konzentrieren sich auf den Optionshandel oder auf Arbitrage. Andere halten ihre Positionen über längere Zeit. Und wieder andere, wie wir, konzentrieren sich auf das Intraday-Trading US-amerikanischer Aktien. Und das wollen wir besser machen als jeder andere. Wir wenden mit unserem eigenen Geld unsere eigenständigen Tradingstrategien an und stehen dabei im Wettbewerb mit dem Rest der Wall Street.

Steve und ich bringen unseren Tradern bei, wichtige Intraday-Kursniveaus zu lokalisieren und von dort aus zu traden. Wir stellen sicher, dass sich unsere Trader auf Aktien konzentrieren, über die es aktuelle Nachrichten gibt, und fordern sie auf, ihre Entscheidungen beim Trading auf Basis der technischen Analyse, der Kursanalyse und der Intraday-Fundamentaldaten zu treffen. Wenn wir die Trader schlecht ausbilden, gehen wir signifikante persönliche Risiken ein. Wenn wir schlechte Trader einstellen, sind die Kosten schmerzhaft. Wenn unserer Firma das Geld ausgeht, sind wir Pleite. Und die Regierung wird uns sicher nicht aus der Patsche helfen, obwohl ich gerne heimlich denke, dass wir zu klein sind, um zu scheitern.

Die größte Belohnung in diesem Job ist die Herausforderung, eine großartige Performance zu erzielen. Ich versuche jeden Tag besser zu werden, und das schon seit langer Zeit. Ich tue mein Bestes, um die Psychologie des Tradings zu meistern. In einem Jahr Trading lernen Trader mehr als in ihrem ganzen Leben als Erwachsene. Die Herausforderung ist derart intensiv, dass sie jeden und jede dazu zwingt, das Beste aus sich herauszuholen. Wenn man eine herausragende Performance erzielt, wirkt sich dies letztlich auf jeden Aspekt des Lebens aus, auch auf die Rolle als Freund, Bruder und Sohn.

Im Gegensatz zu dem, was Sie vielleicht denken, sollte eine eigenständige Firma keine Kultveranstaltung von Tradern sein, die vor dem Altar der erfolgreichen Firmengründer knien. SMB Capital ist keine Kultveranstaltung für Mike Bellafiore oder Steve Spencer. Wir sind zwar die Chefs, aber wir behaupten nicht, allwissend zu sein. Wir kennen nicht alle Antworten. Was denken Sie, woher ich das weiß?