

LARRY WILLIAMS

ERFOLGS
REZEPT:
KURZFRIST
TRADING

FBV

© des Titels »Erfolgsrezept: Kurzfristtrading« (978-3-89879-690-3)
2013 by Finanzbuchverlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

Danksagung

Dieses Buch ist nicht das Produkt von Untersuchungen, sondern quasi das i-Tüpfelchen auf einer Karriere, die eine ganze Menge Forschungsarbeit, Selbstbeobachtung und hoffentlich auch persönliche Weiterentwicklung umfasst hat.

Es ist anrührend, mehr oder weniger denselben Menschen danken zu können wie bei der Erstausgabe dieses Buches. Damals wusste ich noch nicht, dass Menschen wie Tom DeMark, Ralph Vince, Glen Larson, Greg Alesandra, Harvey Levine, Kurt und Jimena Hallock, Richard Joseph und Gene Iredale in meinem Leben eine derart wichtige Rolle spielen würden.

Natürlich verspüre ich auch Trauer wegen der (zu vielen) Menschen, denen ich in der ersten Auflage gedankt habe und die heute nicht mehr unter uns sind: Don Sarno, Al Alesandra, Bill Meehan, Bruce Babcock, Frank Taucher und Michele Maggi von der Tradingbibliothek in Italien. Mein erster Broker Joe Miller und unser gemeinsamer Freund Don Southard sitzen nun im Himmel beim großen Trendlinienzieher, und ich bin mir sicher, dass sie immer noch OBV-Charts studieren.

Im Lauf der Zeit lernt man viel – und ich habe gelernt, wer meine engsten Freunde sind. So viele Menschen haben mir geholfen, aber niemand mehr als meine Partnerin, Mittraderin und Ehefrau Louise Stapleton.

Meine Karriere und dieses Buch würden anders aussehen, hätten mich andere nicht unterstützt und ihr Wissen mit mir geteilt. Herausragend dabei waren Don Sarno, der mich als Erster eingeladen hat, für *Commodities Magazine* zu sprechen, und Bill Meehan sowie Tom De Mark. Beide sind brillante Analysten, obwohl sie völlig unterschiedliche Ansätze vertreten, und haben am stärksten zu meinem Verständnis der Märkte beigetragen. Tom hat in meinem Leben eine einzigartige Rolle gespielt; wir könnten tolle Geschichten übereinander erzählen. Diese beiden Männer waren immer dazu bereit, ihre Ideen mit mir auszutauschen. Ich möchte Mike Stock

für seine Programmierarbeit und seine Ideen danken; Jake Bernstein für seine nun schon vier Jahrzehnte währende Freundschaft, meinem jetzigen Broker Alberto Alvarez und Ed Walter, mit dem ich früher tradete (er ist der einzige mir bekannte Trader, der nie in den Ruhestand ging). Danken möchte ich auch Al Alesandra und seinem Sohn Greg, die seit dem Beginn meiner Traderkarriere meine ständigen Fragen und Anrufe ertragen haben. Wir wissen gar nicht mehr, seit wie vielen Jahren sie mir täglich Kursdaten geliefert haben.

Zahlreiche Analysten haben mich in die eine oder andere Richtung gedrängt. Bob Prechter war einer der ganz wenigen großen Namen, die sich für das im ersten Zusatzartikel zur amerikanischen Verfassung garantierte Recht eingesetzt haben, dass Newsletters publiziert werden dürfen, ohne bei der Commodity Futures Trading Commission der US-Regierung registriert zu sein. Und er hat auch die Rechnungen der Anwälte bezahlt. Ned Davis und Marty Zweig brachten uns allen bei, was Research eigentlich ist. Ich danke auch den vielen Freunden, die ich in der Finanzbranche kennengelernt habe: Joe DiNapoli, Welles Wilder, R. E. McCaster, Brian Schad, Mark Benjamin, Sheldon Knight, Stan und Gretchem Marzalk, John Hill und Bo Thunman, dem Gründer des »Club 3000«.

Ed Dunne, Linda Raschke, Vic Niederhoffer und John Bollinger – allesamt Legenden in ihren Arbeitsgebieten – sind Menschen, die ich respektiere und achte.

Hier in St. Croix haben Charlie Wright und Milo Prohaska mir geholfen, die Märkte besser zu verstehen. Ich habe das große Glück, euch alle zu kennen, und bin mir sicher, dass ich noch einige Menschen vergessen habe, die eigentlich auf diese Liste gehören. Graham und Adel Briggs in Australien schulde ich größten Dank. Ich danke auch der Gruppe bei Pan Rolling in Japan. Hiro und Masaki haben mir dort das Leben gerettet. In Tschechien danke ich Ludvig Turek, in Südafrika Malcolm Buchanan, in Singapur Aaron Sim, in China »Dr. E« oder Dr. Yi Zhi, der mich zum Honorarprofessor an der Zhejiang-Universität ernannte. Ich hatte das Glück, auf der ganzen Welt viele interessante Menschen und Trader kennenzulernen.

Darüber hinaus geht mein größter Dank an Sie, meine Leser, die meine Arbeit beobachten und erstaunliche Gewinne erzielt haben. Menschen wie Marc Bruel, Michael Poissant, Andre Unger, Brady Preston und Chris Johnson ha-

ben bewiesen, dass das, was Sie hier lernen, auch wirklich funktioniert. Ich habe nur eine Tür geöffnet, aber sie haben den Ball hindurchgeschossen.

Meine Karriere und dieses Buch wären niemals möglich gewesen ohne die Menschen auf der ganzen Welt, die meinen Newsletter *Commodity Timing* abonniert haben, ohne die Seminarteilnehmer und die Leser meiner anderen Bücher. Ich schulde ihnen Dank dafür, dass sie mir während der guten Zeiten treu blieben – und auch in den Zeiten, die ich am liebsten vergessen würde!

Sie alle sind großartige Menschen, die mich dazu gedrängt haben, besser zu werden. Jeden Einzelnen habe ich kennen- und zutiefst schätzen gelernt. Danke.

Mit meinen besten Wünschen für Sie alle.

Larry Williams

St. Croix

U.S. Virgin Islands

Einführung

Sie sind bereits ein Rohstofftrader!

In den Jahren seit der Veröffentlichung der ersten Auflage dieses Buches sind immer mehr Leute Aktien-, Rohstoff- oder FOREX-Trader geworden. Unser Hausmeister tradet ebenso wie mein Zahnarzt und mein Lieblingskoch. Warum?

Ich glaube, es gibt dafür noch einen anderen Grund als die mit der Spekulation verbundene Spannung. Immer mehr Menschen suchen nach einem *Ausweg*. Sie wollen weder ein Angestellter noch ein Chef sein. Sie wollen Unabhängigkeit, und das scheint nur als Trader möglich zu sein. Das ist ein Traum, dem viele gefolgt sind und der für zahllose Trader zu einer überraschenden Realität geworden ist. Es gibt einen Ausweg – und genau darum geht es in diesem Buch: Ihnen die Tricks und Techniken meines Handwerks zu zeigen.

Ob Sie es wissen oder nicht: Sie haben Ihr Leben lang Rohstoffe getradet. Gut, vielleicht haben Sie noch nie einen Schweinebauchkontrakt getradet, aber sicherlich haben Sie schon einmal ein Besitztum wie ein Auto, ein Haus oder eine Antiquität für Geld an jemand anderen verkauft. Und selbst wenn Sie das noch nie getan haben, dann haben Sie Ihre Zeit für Geld verkauft. Sie haben Ihre Zeit als Lehrer, Anwalt, Klempner oder Kanalarbeiter für Geld an jemand anderen verkauft. Sie sind also schon die Hälfte des Weges gegangen – Sie wussten es nur noch nicht!

Wenn wir unsere Zeit traden, verkaufen wir ja eigentlich unsere Zeit und dazu unsere Fähigkeiten. Aus diesem Grund verdient ein Gehirnchirurg pro Stunde mehr als ein Kniechirurg. Und deshalb verdient auch ein hervorragender Football-Quarterback mehr als sein Verteidiger und der Chirurg zusammen. Er hat ein höheres Karriererisiko. Das liegt nicht daran, dass eine Fähigkeit per se wertvoller ist als eine andere, sondern daran, dass sie schwieriger zu erreichen ist und höhere Risiken birgt. Aus diesem Grund verdient die betreffende Person auch mehr, wenn sie ihre Zeit und ihr Können verkauft.

Michael Jordans Können beim Dribbling und beim Werfen haben keinen inneren Wert, aber der Eigentümer der Chicago Bulls sah die Chance, mit diesen scheinbar wertlosen Fähigkeiten durch ausverkaufte Stadien und Fernsehrechte sehr viel Geld zu verdienen. Und so kann etwas »Wertloses« sehr wertvoll sein. Bei einem Tradingseminar demonstrierte ich das einmal, indem ich einen Umschlag mit einem Scheck zusammen mit 14 ähnlichen versiegelten Umschlägen in eine durchsichtige Plastiktüte steckte. Die Teilnehmer durften je einen Umschlag aus der Tüte nehmen, und wer den 5000-Dollar-Scheck erwischte, durfte ihn behalten.

Die Tüte enthielt 14 wertlose Umschläge, aber plötzlich hatten sie einen Wert! Obwohl alle Umschläge bis auf einen leer waren, gab es eine Chance von 1 zu 15, 5000 Dollar zu gewinnen. Daher war jeder Umschlag – oder die Chance, ihn aus der Tüte zu nehmen – 333,33 Dollar wert. Sobald die Teilnehmer damit begannen, Umschläge zu ziehen, gewannen die verbliebenen an Wert. Die ersten zehn Umschläge waren leer, und der Wert der übrigen war auf 500 Dollar gestiegen. Als nur noch zwei Umschläge in der Tüte steckten, waren einige Teilnehmer bereit, 2500 Dollar zu zahlen, um einen von ihnen herausnehmen zu dürfen! Plötzlich hatte das Wertlose einen wirklich hohen Wert!

Das ist Ihre erste Lektion auf dem Weg, ein aggressiverer Rohstofftrader zu werden. Ebenso wie die Schönheit liegt auch der Wert im Auge des Betrachters. Ihre erste Lektion als Trader besteht darin, den Wert niemals zu hinterfragen. Er sagt aus, was der Markt bezahlen wird. Der Markt – oder das kollektive Urteil anderer Trader – bezahlt diesen Wert vielleicht nicht für lange Zeit, aber der Preis ist der König: Er ist, was er ist. Schon vor langer Zeit habe ich gelernt, nicht darüber zu streiten.

1974 gelangte ich zu der Überzeugung, dass der Preis für Rinder explodieren würde. Also kaufte ich meine erste Position zu 43 Cents je Pound. Ich »kannte den Wert« von Rindern. Zu diesem Preis waren sie massiv unterbewertet und boten einen sicheren Trade. Daher stockte ich meine Position auf, als der Preis auf etwa 40 Cents sank. Wenn 43 Cents schon billig waren, dann waren 40 Cents natürlich noch besser.

Dann sank der Preis auf 38 Cents. Das war ein Schnäppchen, und da ich ja nicht dumm war, kaufte ich noch mehr. Der Preis fiel dann auf 35, 30 und schließlich auf 28 Cents – und da, lieber Leser, wurde ich aus dem Markt

geworfen. Meine Ressourcen waren begrenzt. Diese Preisbewegung kostete mich innerhalb von knapp 30 Tagen etwa drei Millionen Dollar.

Zwei Monate später stieg der Rinderpreis auf über 60 Cents je Pound. Aber ich war nicht mehr dabei. Ein sicherer Trade hatte mich viel Geld gekostet und zu Gerüchten beigetragen, die heute noch kursieren – über ein Vierteljahrhundert später. Es hieß, ich hätte das Trading aufgegeben – trotz einiger Erfolge, auf die wir noch zu sprechen kommen werden.

Das jahrelange Nachdenken über diese Erfahrung hat mich dazu befähigt, zwei wichtige Regeln zu formulieren. Die erste besagt, dass Wert etwas Kurzfristiges ist: Er kann alles sein; alles kann passieren, wenn man Rohstoffe oder Aktien tradet.

Die zweite und wichtigere Regel: Trend und Richtung des Markts sind zwar bedeutende Faktoren; das Wichtigste ist aber der richtige Umgang mit den eigenen Ressourcen. Hätte ich beim Trade mit den Rinderkontrakten meine Ressourcen richtig eingesetzt, hätte ich die schlechte Phase überstehen und einen riesigen Gewinn machen können.

Sie wissen nie, wann die Märkte das tun werden, was Sie erwarten. Ähnlich wie Gott verweigert sich der Markt nicht, aber es kommt oft zu Verzögerungen. Ernsthafte Trader bauen in ihr Programm einen Schutz vor diesen Verzögerungen ein. Sämtliche Horrorgeschichten, die Sie über Rohstofftrading gehört haben, sind wahr. Gute Trader haben sich restlos ruiniert, weil sie das Falsche getan haben. Dieses Falsche war nie der Markt oder eine schlechte Markteinschätzung des Traders. Jeder erfolgreiche Trader erlebt Fehlentscheidungen und Verlusttrades. Und zwar eine ganze Menge davon.

Die Katastrophen, von denen Sie gehört haben, und zwar jede einzelne, waren die Folge zu hoher Einsätze bei einem einzelnen Trade oder des zu langen Festhaltens an einem Verlusttrade. Je eher Sie lernen, mit Ihren Niederlagen umzugehen, desto früher werden Sie den Reichtum anhäufen können, der in diesem Geschäft erreichbar ist. Nicht Ihre Erfolge, sondern Ihre Misserfolge bringen Sie in diesem Geschäft um. Misserfolge bauen Ihren Charakter nicht auf, sondern sie zerstören Ihr Bankkonto.

Die Grundlage Ihres gesamten Erfolgs finden Sie im obigen Absatz. Menschen mit telepathischen Fähigkeiten mögen in der Lage sein, eine Vorhersage über

den Markt zu treffen oder auch nicht. Der Wert kann die Oberhand behalten oder auch nicht. In der Welt der Spekulation geht es um die Prognose der Zukunft, und das ist schwierig – bestenfalls. Die berühmten amerikanischen Intellektuellen, die angeblich die Klügsten der Klugen ausgebildet haben, waren nicht in der Lage, den Fall der Berliner Mauer vorherzusagen! Wie also können Sie oder ich hoffen, besser abzuschneiden?

Unsere Unfähigkeit, die Zukunft vorherzusehen, wird jedes Jahr von so illustren Sportmagazinen wie *Sports Illustrated* bewiesen. 1997 prognostizierten ihre Orakel, Penn State sei das beste Footballteam, Michigan sei die Nummer 18. Am Ende der Saison gewann Michigan die Meisterschaft und Penn State strauchelte. Washington wurde auf Platz 3 eingestuft, verlor jedoch gegen Washington State, ein Team, das auf keiner Top-20-Liste auftauchte, aber die Pac-10-Meisterschaft gewann und im Finale um die Rose Bowl beinahe Michigan besiegt hätte!

Geschichte wiederholt sich; ein lebender Beweis dafür ist Mike Tyson. Dazu eine interessante Randbemerkung: Der Mann, der vor einigen Jahren in Montana zum Banker des Jahres ernannt wurde, hatte in Wirklichkeit Gelder seiner Bank veruntreut. Um die Summe auszugleichen und den Diebstahl zurückzuzahlen, veruntreute er eine weitere Million Dollar und wettete damit auf »Iron Mike« Tyson, der seinen Kampf gegen Buster Douglas natürlich verlor. Nun wurde der Dieb ertappt, überführt und zu einer Haftstrafe verurteilt.

Wer hätte das allmähliche Verschwinden von Print-Zeitungen oder den Abstieg von Tiger Woods prognostizieren können? Oder anders ausgedrückt: Wer davon leben will, in Kristallkugeln zu blicken, wird viele Glasscherben schlucken müssen.

Aber bleiben Sie mutig: Obwohl weder Sie noch ich in die Zukunft schauen oder die Preisentwicklung vorhersagen können, so können wir doch lernen, unsere Verluste zu kontrollieren. Das ist eine auf Mathematik basierende Tatsache, die Ihnen die Bausteine Ihres Erfolgs liefern wird. Und zwar jeden einzelnen davon.

Jahrelang habe ich den Propheten des Gewinns zugehört, diesen Wahrsagern, die behaupteten, sie oder ihre Indikatoren könnten die Zukunft aufdecken. Letztlich wurde mir klar: Gott will nicht, dass wir die Zukunft kennen. Es ist tatsächlich so einfach.

Wenn wir dazu in der Lage wären, dann könnten wir alle zu Multimillionären werden. Wir könnten Pferdewetten abschließen, Roulette spielen, würfeln – abgesehen davon, dass kein Casino eine Wette eingehen würde, die es nicht gewinnen kann. Hinzu kommt: Wie furchtbar langweilig wäre das Leben, wenn wir heute schon wüssten, was an jedem einzelnen Tag unserer Zukunft passieren wird? Wer möchte denn so leben? Wo blieben dann der Spaß am Entdecken, die Magie des Unbekannten, der Nervenkitzel des Sieges und die Herausforderung, die eigenen Grenzen zu überwinden?

Wenn wir alle Propheten wären und dadurch reich würden, wer würde dann für uns arbeiten, Weizen anbauen oder Rinder züchten? Es gäbe kein Telefonunternehmen, keine Filme und kein Fernsehen, weil niemand arbeiten müsste. Und noch schlimmer: Wer würde uns einen Job geben?

Wie schon gesagt: In seiner unergründlichen Weisheit will Gott nicht, dass wir viel über die Zukunft wissen – und vor allem nicht über die Zukunft von Futures. Möchtegern-Spekulanten glauben, bei diesem Spiel gehe es darum, die Zukunft zu kennen, also zu wissen, was wir nicht wissen können. Aber so ist es nicht. Es geht darum, Strategien mit gewinnbringenden Vorteilen zu entwickeln, die Wahrscheinlichkeit zu seinen Gunsten zu wenden, dies auszunutzen und ständig darauf gefasst zu sein, dass sich das Spiel verändert, mit neuen Mitspielern, Ideen und Konzepten.

Das Wort *spekulieren* kommt vom lateinischen *speculari*, das so viel heißt wie »beobachten«. Man findet es auch im Wort *spectacles*, einem altmodischen Wort für Brille. Wir sind keine Glücksspieler, die sich auf ein Spiel einlassen, das sie auf lange Sicht nicht gewinnen können. Glücksspieler können nur hoffen, dass sie Glück haben werden. Wir Spekulanten beobachten, wie sich die Dinge in Zukunft entwickeln sollten. Aber weil wir wissen, dass es keine Garantien gibt, schützen wir unsere Positionen mit geeigneten Techniken, um unser Kapital zu bewahren, damit wir unser Spiel gewinnen können.

Die Kunst der Spekulation erfordert zum Teil Beobachtung und eine große Portion Enthaltsamkeit.

Mein wichtigster Glaubenssatz über den Markt

Auf der Basis meines Researchs und meiner Erfahrung habe ich ein mächtiges und profitables System von Überzeugungen entwickelt:

»Ich glaube, dass der Trade, den ich gerade durchführe, Verluste bringen wird – und zwar hohe Verluste.«

Das ist und bleibt mein wichtigstes Mantra über die Märkte. Mit Gewinnen können wir umgehen. Die Verluste bringen uns um.

Für Sie, die Sie alle positiv denken, klingt das vielleicht ziemlich negativ, aber positives Denken kann zu der Überzeugung führen, dass man gewinnen wird – ein sicheres Konzept dafür, zu viele Kontrakte zu kaufen oder zu verkaufen und Positionen zu lange zu halten. Wenn Sie überzeugt sind, dass Ihr Trade ein Erfolg wird, werden Sie Ihre Positionen mit Sicherheit halten und auf eine Erholung oder eine Trendwende warten, die niemals kommt.

Ich sehe es so: Wenn Sie voller positiver Überzeugungen über Ihren Markterfolg sind, werden Sie Verlusttrades schlecht managen. Aus diesem Grund sind Glaubenssysteme für einen Trader so wichtig. Wenn Ihr Glaubenssystem Ihnen sagt, dass Ihr aktueller Trade ein Gewinner wird – und es dann nicht ist –, wird das Bedürfnis, die Überzeugung in Ihrem Kopf zu bestätigen, Sie buchstäblich zwingen, Verluste laufen zu lassen und Verlustpositionen nicht abzustoßen. Kein erfolgreicher Trader wird das jemals tun. Am gefährlichsten ist eine extrem positive Überzeugung, dass die nächsten ein oder zwei Trades Ihr Konto retten oder Ihnen ein kleines Vermögen einbringen werden.

Sehen wir uns nun meine Sichtweise an, dass ich mit meinem aktuellen Trade verlieren werde und dass ich keinen Pakt mit Gott geschlossen habe, dass dieser Trade ein Erfolg wird. Ich bin wirklich davon überzeugt, dass der Markt nicht völlig perfekt ist. Bedenken Sie, dass die Daten in überwältigendem Ausmaß für meine Überzeugung sprechen. 75 Prozent der Fondsmanager schneiden nicht besser ab als der Dow, 80 Prozent der Kurzfristtrader verlieren ihr Risikokapital. Eine persönliche Bemerkung: Mit vielen meiner eigenen Trades verdiene ich kein Geld, und ich kann Ihnen absolut garantieren, dass auch viele von Ihren Trades keinen Erfolg bringen werden.

Kein bedeutender Verlust, den ich jemals erlitten habe – und es waren mehr als genug –, war die »Schuld« des Markts. Niemand hat mich je ausgetrickst. Ich habe mich selbst ausgetrickst, indem ich glaubte, mein jeweils aktueller Trade werde Gewinne bringen, und deshalb habe ich vernachlässigt, die Spielregeln zu befolgen.

Ich stimme den Menschen zu, die sagen, man sei nur so kraftvoll wie sein eigenes Glaubenssystem, denn dieser Glaube gibt einem die Kraft, sicherer und weniger zögerlich zu agieren. Diese Glaubenssätze schreiben das Drehbuch unseres Lebens.

Wenn Sie sich an meine Überzeugung halten, dass der aktuelle Trade höchstwahrscheinlich nicht funktionieren wird, werden Sie sich todsicher mit Stopps absichern. So können Sie Katastrophen kontrollieren und gleich ins erste Rettungsboot steigen, statt mit einem sinkenden Schiff unterzugehen.

Folgen Sie meinen Glauben, dass der aktuelle Trade höchstwahrscheinlich nicht funktionieren wird, dann werden Sie sich mit einem einzelnen Trade sicher nicht finanziell übernehmen und darauf setzen, dass er alle ihre Probleme lösen wird. Schon ein zahlenmäßig kleiner Verlust kann zu Ihrer Pleite führen, wenn Sie eine sehr große Position, eine hohe Zahl von Aktien oder Kontrakten haben.

Positive Überzeugungen über zukünftige Ergebnisse verleiten uns dazu, unangemessene Risiken einzugehen. Wenn man das in einer unvorteilhaften Situation tut, ist dies ein perfekter Bauplan für eine sichere Einladung zum Desaster.

Der Beginn meiner Spekulantenkariere

»Ich bin Rodeoreiter, weil ich zum Arbeiten zu faul und zum Stehlen zu ehrlich bin.«

Freckles Brown, Weltmeister im Bullenreiten

Meine Karriere als Spekulant begann in der 7. Klasse, als ein Junge namens Paul Highland mir zeigte, wie viel Geld man mit Münzenwerfen verdienen konnte. Ich bin in Billings, Montana, aufgewachsen, und das war eine exzel-

lente Vorbereitung auf die Spekulation. Zunächst warfen wir Vierteldollars. Natürlich verlor ich einiges, aber wenn ich außer meinen Kunstkursen und Football noch etwas verstand, dann war das, dass man mit dem Glücksspiel um Vierteldollars und Dollars auf einfache Weise viel Geld verdienen konnte.

Es kann gut sein, dass ich alles, was ich über Spekulation wissen musste, schon an der Junior High School gelernt habe. Es dauerte zwar eine Weile, aber schließlich merkte ich doch, dass mir Paul und Virgil Marcom mein Geld abnahmen, indem sie zusammenarbeiteten. Der eine kontrollierte seine Münze so, dass sie auf »Kopf« fiel, der andere so, dass sie auf »Adler« fiel, so dass ich nicht gewinnen konnte. Später teilten sie sich die Gewinne, und ich hatte meine erste Lektion über Marktmanipulation gelernt.

Ich rief nicht die Polizei oder andere Behörden. Ich habe das auf meine eigene Art geregelt und misstrauere bis zum heutigen Tag den Bürokraten, die solche Gesetzesverstöße ahnden sollen. Sie tun es nicht. Jedenfalls nicht rechtzeitig, um mir oder Ihnen zu helfen.

Jack McAferty war der härteste Junge in Billings. Er war sogar der härteste Junge im ganzen Staat Montana, was einiges heißt, wenn man bedenkt, wie viele Cowboys, Grobiane und Bergarbeiter es dort gab. Wenn einem ein großer Kerl auf den Arm schlägt, dann tut das weh. Wenn Jack, der kein großer Kerl war, einem eine mitgab, dann hat der Arm bis auf die Knochen höllisch geschmerzt. Er besaß unglaublich viel Kraft, was ihm bei jeder Schlägerei eine große Hilfe war. Niemand war mit ihm zu vergleichen. Kämpfen wurde zu seinem Leben, aber schließlich wurde er von einem Polizisten in Los Angeles erschossen. Angeblich nach einer Verfolgungsjagd auf der Straße. In Wahrheit war so, dass sich Jack, ein geborener Verführer, an die Frau eines Polizisten herangemacht hatte.

Die meisten Münzwurf-Spekulanten wollten nicht mit Jack spielen. Wenn er verlor, bezahlte er in der Regel seinen Vierteldollar, aber was konnte man schon tun, wenn er sich weigerte? Sollte man ihm drohen und sich dann zusammenschlagen lassen? Ja, das ist eine weitere Lektion für das Spekulieren: Suchen Sie sich Ihre Kontrahenten und Ihre Geschäftspartner sorgfältig aus.

Jahre später steigerten wir ein 5000-Dollar-Konto auf über 40.000 Dollar, indem wir ein System tradeten, das Richard Ulmer entwickelt hatte. Das passierte bei einer Brokerfirma, die George Lane gehörte, der behauptet, er sei

der Erfinder des weithin beachteten Stochastik-Index. Aber George hat die Stochastik nicht erfunden, und ich bekam meine 40.000 Dollar von der Brokerfirma auch nicht. Die Regulierungsbehörden sperrten den alten George weg, und kurz vorher verschwand das Geld von meinem Konto!

Was ich noch von Jack lernte: Starke Menschen respektieren schwache Menschen nicht. Als Jack sich beim Münzenwerfen wieder einmal weigerte, den Vierteldollar herauszurücken, den er gerade verloren hatte, schlug ich ihn mit aller Kraft in den Magen. Verblüfft starrte er mich an und fragte: »Warum zum Teufel hast du das getan? Du weißt doch, dass ich dir jetzt alle Lichter ausblasen werde.«

Ich konnte nur sagen: »Gut, dann tu das. Aber ich habe es satt, dass du dich nicht an die Regeln hältst. Ich weiß, dass du mir sämtliche Knochen brechen und viel Spaß dabei haben wirst. Aber das ist nichts gegen mein Gefühl, dass du mich nicht einschüchtern kannst!«

Jack entgegnete: »Das gefällt mir, ich respektiere dich.« Dann gab er mir den Vierteldollar, den ich gerade gewonnen hatte, und ging weg. Danach wurden wir gute Freunde, aber wir warfen nie mehr Münzen gegeneinander.

In Montana arbeitet jeder hart, aber mit Sicherheit arbeitete niemand härter als mein Vater. Er kam auf über 40 Wochenstunden, und an den Wochenenden arbeitete er noch in Doc Zincs stinkender Schwefelraffinerie. Und als ob das noch nicht gereicht hätte, blieb er bis spät in der Nacht auf, las Bücher und belegte Kurse in Elektronik, um für seinen lebenslangen Arbeitgeber Conoco wertvoller zu werden. Der Einsatz von harter Arbeit und Loyalität zahlte sich aus – er wurde befördert.

Wenn der Vater in der Raffinerie arbeitete, hatte das unter anderem den Vorteil, dass man dort Sommerjobs bekam, wenn man ein College besuchte. Auch ich habe das gemacht, und es verstärkte noch meinen dringenden Wunsch, nicht das zu tun, was diese Männer taten. Sie arbeiteten viele Stunden, und die Schichten veränderten sich ständig. In einer Woche fing man um 15.30 Uhr mit der Arbeit an, in der nächsten Woche um 23.30 Uhr und in der dritten entweder um 15.30 Uhr oder um 7.30 Uhr. Für mich hatten diese Zeitpläne weder einen Rhythmus noch einen Sinn. Ich sah nur die endlosen Stunden freiwilliger Knechtschaft in einer heißen, stinkenden und lauten Raffinerie, wo nichts für mich einen Sinn ergab.

In einer Ölraffinerie gibt es eine Million Ventile, und ich bin sicher, dass man sie alle auf die gleiche Weise auf- und zudreht. Ich fand aber nie heraus, wie man das richtig macht. Das war frustrierend. Nicht nur, weil es meine Ungeschicklichkeit zeigte, sondern weil es auch auf meinen Vater zurückfiel, der alle mechanischen Arbeiten beherrschte. Es gab nichts Mechanisches, das er nicht reparieren konnte. Hätte ich eine Herzoperation vor mir, dann würde ich meinem Vater mehr vertrauen als einem Arzt.

Vater wusste, wie man Dinge baut (unser Haus und schöne Möbel für Mutter) und konnte Dinge reparieren. Sicherlich zum Teil auch deshalb, weil wir kein Geld hatten, um Dinge reparieren zu lassen. Arme Menschen entwickeln mehr Fähigkeiten als reiche.

Meine Ungeschicklichkeit wurde auch benutzt, um mich lächerlich zu machen, wenn Leute mich mit meinem älteren Bruder verglichen, der einfach von Natur aus wusste, was man in der Raffinerie tun musste und offenbar gut mit den älteren Männern umgehen konnte. Meine allgemeine Faulheit, verbunden mit dem Wunsch, allein zu sein, und die völlige Unfähigkeit, irgendetwas gut zu machen, führte bei mir zu Minderwertigkeitsgefühlen. Meine erste Reaktion war, mir beim Sport Selbstvertrauen zu holen. Aber diese Art von Anerkennung dauert nur so lange wie das Spiel. Ich lag im Bett, machte mir Gedanken über den Weg zu einem besseren Leben und fragte mich, wie die wenigen Leute mit den wirklich großen Häusern ihre Erfolge erreicht hatten. Ich war nicht zufrieden. Was ich suchte, war ein Ausweg.

Münzenwerfen schien vernünftig zu sein. Führerscheine (5 Dollar pro Stück) oder Geburtsurkunden (20 Dollar pro Stück) zu fälschen, wurde wesentlich besser bezahlt. Mit meinen begrenzten künstlerischen Fähigkeiten verdiente ich mehr Geld und konnte unabhängig arbeiten. Aber das war natürlich mit erheblichen Risiken verbunden. Mir gefiel der Gedanke, dass ich etwas tat, was ein durchschnittlicher Mensch nicht tun könnte oder würde. Und diese Art von Befriedigung sah ich damals im eintönigen Leben meines Vaters ganz bestimmt nicht. Mein Vater folgte immer den Regeln – mit einer Ausnahme.

Wenn die Jagdsaison begann, wurden die Regeln gebrochen. Wir schossen genügend Hirsche, Gabelböcke und Elche, um unsere Familie das ganze Jahr über zu ernähren. Wir benutzten dieselbe Jagdlizenz drei oder vier Mal. Dabei lernte ich, dass es keine Regeln gibt, wenn es ums Überleben geht: Men-

schen müssen Risiken eingehen, sogar mein Vater. Was gefiel mir bei diesen Jagdausflügen am besten? Meinen Hirsch mitzunehmen, oder das Risiko, mit zu viel Hirschfleisch, anderem Wild oder Fischen erwischt zu werden? Darüber habe ich oft nachgedacht. In gewisser Hinsicht ist beides spannend. So begann meine Karriere als Spekulant.

Wirklich gute Spekulanten mögen den Nervenkitzel. Sie suchen sogar danach, als eine Art von intellektuellem Rausch.

Vielleicht ist das der Grund, warum ich nach der Schule gern Zeitungen an Straßenecken und Weihnachtskarten oder Blumensamen von Tür zu Tür verkaufte, um ein wenig Geld zu verdienen. Das war ein Risiko, weil ich niemals wusste, ob ich etwas verkaufen würde, aber ich konnte gutes Geld verdienen, weil ich einfach da war, mit den Leuten redete und meine Waren präsentierte.

Ich hatte genug harte Arbeit gesehen, um zu wissen, dass das nichts für mich war. So wie die Rodeoreiter war ich »zu faul zum Arbeiten« und dazu erzogen worden, »zu ehrlich zum Stehlen« zu sein. Daher hielt ich es für den richtigen Weg, nach der High School auf ein College oder zur Marine zu gehen, und meine Eltern stimmten mir zu. Sie sagten uns immer, wir sollten es besser machen als sie: Es gab ein leichteres Leben, und das College war das Eingangstor zu diesem Leben.

1962 fragte ich jemanden, was die Liste der »aktivsten« Aktien in der Zeitung bedeutete. Er antwortete: »Siehst du, dass die Aktie von General Motors gestern um 1,50 Dollar gestiegen ist? Wenn du gestern gekauft hättest, wärst du jetzt um 150 Dollar reicher.« Ich war fasziniert.

»150 Dollar an einem einzigen Tag!«

Wow, das war wirklich besser als Vierteldollar-Münzen zu werfen! Damals waren 150 Dollar mehr als der Wochenlohn eines Arbeiters in der Raffinerie. Das sah einfach aus, und die Gewinne waren beeindruckend. Meine beiden einzigen Fragen waren: Wie kann man damit anfangen und wo habe ich eigentlich mein ganzes Leben verbracht? Sofort entstand eine Verbindung zwischen mir und dem, was wie leicht verdientes Geld aussah!

Diese Affinität führte zur größten Herausforderung meines Lebens, an der ich seit 1962 praktisch jeden Tag gearbeitet habe. Ich blieb der Börse tatsächlich

nur in der Zeit fern, als ich 1978 und 1982 für den US-Senat kandidierte. Mit Ausnahme dieser beiden Unterbrechungen habe ich jeden Tag meines Lebens mit »Arbeit« verbracht, sehr zur Freude meines Vaters, da bin ich mir sicher. Es war aber niemals so wie die Arbeit in der Raffinerie oder wie die Jobs, die ich während meiner Zeit am College und danach hatte.

Wegen dieser Erfahrung glaube ich, dass erfolgreiche Trader von drei Faktoren motiviert werden: vom intensiven Wunsch, viel Geld zu verdienen, vom Verlangen, es jemand anderem richtig zu zeigen, und von der inneren Unzufriedenheit mit der eigenen Situation. Jede Menge Unruhe scheint für einen Spekulanten ein wichtiges Gut zu sein. Obwohl die meisten Menschen in ihrem Leben Ausgeglichenheit anstreben, habe ich das noch nie für besonders gesund gehalten. Völlig normale Menschen haben noch nie etwas wirklich Außergewöhnliches erreicht. Manchmal denke ich darüber nach, ein ausgeglicheneres Leben zu führen. Das dauert aber meist nur ein paar Sekunden. Ich weiß, dass meine Unruhe niemals verschwinden wird, aber wenn man aus meiner Lebensführung etwas schließen kann, dann ist es die Tatsache, dass die Unruhe die Flammen anfacht, die im Inneren des Spekulanten brennen.

Die Reise Ihres Lebens

Wahrscheinlich würde ich auch ohne die Hoffnung auf Gewinne traden, sondern nur, um meinen Wert der ganzen Welt, einer alten Freundin, meinen Eltern, meinem Bruder oder sogar jemandem zu beweisen, an den ich mich gar nicht mehr erinnern kann. Vielleicht stimmt die Aussage, dass mein Ego mich antreibt, aber es geht dabei nicht um Prahlerei, sondern um die Demonstration, dass ich Schwierigkeiten überwinden kann.

Ich möchte der Welt zeigen, dass ich einen Ausweg gefunden habe. In diesem Buch geht es darum, Ihnen diese Tür zu zeigen, und auch darum, Ihnen zu zeigen, was ich in den vergangenen Jahren gelernt habe, wie sich die Märkte verändert haben und was wir tun können, um erfolgreiche Trader zu bleiben.

Ich habe in den vergangenen Jahren noch so viel mehr gelernt. Vor allem habe ich gelernt, mich Marktveränderungen anzupassen. Sie werden also