

MIT LEIDENSCHAFT ZU VERMÖGEN

DIE ABKÜRZUNG ZUM GIPFEL

© des Titels »Mit Leidenschaft zu Vermögen« (ISBN 978-3-95972-192-9)
2019 by Finanzbuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.finanzbuchverlag.de>

FBV

Yasin Sebastian Qureshi | Benjamin Bilski

Haftungsausschluss

Spielen, kommunizieren, wachsen und genießen. Deine Leidenschaft kann tatsächlich Dein Vermögen antreiben, und Dein Vermögen wiederum kann Deine Leidenschaft antreiben. Dieses kleine Buch wird Dir zeigen, wie es geht.

Autor:

Yasin Sebastian Qureshi (jüngste Person, die jemals die Erlaubnis erhalten hat, in Europa eine Bank zu leiten)

Co-Autor:

Benjamin Bilski (Forbes „30 unter 30“)

Danksagungen

Bei der Vorbereitung zu *Mit Leidenschaft zu Vermögen – Die Abkürzung zum Gipfel* möchten wir Pascal Haller, Absolvent der London School of Economics and Political Science und Blockchain-Enthusiast, für seine Hilfe bei der Vervollständigung dieses Buches danken.

Außerdem möchten wir Kenton Turk unsere Anerkennung für seine unschätzbare redaktionelle Unterstützung aussprechen.

Über Yasin: Gründer und Vorstand der THE NAGA GROUP AG, die jüngste Person, die jemals eine eigene Investmentbank in Europa betrieben hat (im Alter von 29 Jahren), Investor, Filmproduzent, Autor und Philanthrop. Ausgezeichnet mit verschiedenen Hedgefonds-Asset-Management-Auszeichnungen; hat täglich mit Milliarden gehandelt.

Über Ben: Gründer und Vorstand der THE NAGA GROUP AG, Deutscher Meister im Schwimmen, Serienunternehmer, auf der Forbes-Liste „30 unter 30 Europa“ im Bereich Technologie.

Einleitung

Yasin:

Als ich in Deutschland studierte und ständig pleite war, musste ich dringend Geld verdienen. Ich nahm mehrere Jobs an, darunter einen bei einem Finanzmakler. Es war dort alles ziemlich altmodisch; heute würde man sagen, es sah aus wie „The Wolf of Wall Street, made in Germany“, mit Menschen am Telefon und Analysten mit Linealen über Finanzcharts.

Ich hatte keine Ahnung, wie eine Bilanz aussieht oder wie sie aufgebaut ist. Ich wusste nicht, was die Preise antreibt, was Finanzdaten waren und so weiter. Alles, was mich interessierte, war, etwas Geld zu verdienen, um meine Rechnungen zu bezahlen.

Diese „Charts“ – im Grunde genommen Linien, die die Preisbewegung von etwas veranschaulichten – sahen für mich alle gleich aus. Und es stellte sich heraus, dass viele von ihnen tatsächlich gleich waren. Ich nahm ein paar von ihnen und hielt sie gegen das Licht, um zu sehen, ob, wo und wie sie sich überlappten. Und sie überlappten sich, egal, was sie repräsentierten.

Ich kam schließlich auf die Idee, in diesen Diagrammen Menschen zu sehen, die Angst, Hoffnung und Gier repräsentieren. Ich habe sogar verschiedene Emoticons auf sie gemalt: Schreien, wenn die Linien fallen; selbstgefälliges Gesicht, wenn sie sich erholen und so weiter.

Ich begann, auf der Grundlage dieser Muster zu handeln. Einfach nur Sachen zu kaufen und zu verkaufen. Und es hat funktioniert. Da ich die Technologie schon damals liebte (wenn auch hauptsächlich für Spiele), begann ich, diesen Prozess des „Charts gegen das Licht halten und Sachen kaufen und verkaufen“ zu automatisieren – und siehe da, es funktionierte.

Mein erster Gedanke war, diese Erkenntnis nicht zu nutzen, um persönlich Geld zu verdienen, sondern, dieses Wissen für ein professionelles Unternehmen zu nutzen. Deshalb habe ich meinem Chef davon erzählt und wie euphorisch und besessen ich davon war, all dies umzusetzen, um mehr Geld für die Kunden zu verdienen und gleichzeitig Lineale und Papiere loszuwerfen. Und so zeigte ich ihm schwarz auf weiß den Beweis.

Mit dem Resultat, dass ich gekündigt wurde.

Ich kann sagen, dass ich unterm Strich jeden einzelnen Job verlor, sei es im Einzelhandel, in Restaurants, Lagern oder sogar bei Finanzmaklern. Warum, magst Du Dich fragen? Weil ich immer daran geglaubt habe, dass es einen effizienteren Weg gibt, Dinge zu tun. Und wahrscheinlich, weil ich jeden einzelnen meiner Chefs genervt habe.

Ich wurde buchstäblich gezwungen, mein eigenes „algorithmisches Handelsgeschäft“ zu gründen – was nur ein schöner Ausdruck für „Charts gegen das Licht halten und Dinge

kaufen und verkaufen“ ist. Schließlich habe ich das Studium abgebrochen.

Das war der Beginn mehrerer Multi-Hundert-Millionen-Euro-Unternehmen, die ich in den folgenden Jahren gegründet habe – ebenso wie meiner Erlebnisse mit unglaublichen Menschen, mehrerer Börsengänge, einer Flut von Auszeichnungen, der Anlauf zu einer Banklizenz ... Kurz gesagt, der Beginn einer faszinierenden und einmaligen Erfahrung und Reise.

Ich hatte keinerlei branchenspezifische Kenntnisse oder bedeutende Fähigkeiten. Ich hatte weniger als 10.000 Euro, um mein Geschäft zu starten. Alles, was ich hatte, war Neugier und Leidenschaft, und ich war bereit und verpflichtet, Zeit in diese Odyssee zu investieren.

Jeder hat die Fähigkeit, dies zu tun.

Ziel dieses Buches ist es, die innovativen Möglichkeiten von NAGA – dem Unternehmen, dessen Vorstand ich bin – so klar und unkompliziert wie möglich zu beschreiben, so unterhaltsam und informativ wie möglich. Der Zweck von NAGA wiederum besteht darin, es JEDEM zu ermöglichen, seine Leidenschaft in Vermögen umzusetzen.

Willkommen zu einer erstaunlichen und unglaublichen Erfahrung und Reise.

Willkommen bei NAGA.

Ben:

Im Jahr 2002, als ich 14 Jahre alt war, begann meine unternehmerische Karriere während meines Schulpraktikums bei

einem Bluechip-Handelsunternehmen. Ich habe dort einen chinesischen Verkaufskatalog gesehen, der tragbare MP3-USB-Player für je 10 Dollar anbot, während sie in Deutschland bei 100 Euro gehandelt wurden. Die Mindestbestellmenge betrug 1.000 Stück. Ich ging nach Hause, begann zu untersuchen, wie man einen FTP-Server einrichtet, wie man eine einfache Seite hostet, baute meinen ersten E-Commerce-Shop und stellte meine ersten eBay-Angebote ein. Innerhalb von drei Tagen verkaufte ich die ersten 100 Stück (die ich sogar auf Lager hatte), leistete die Anzahlung kurz danach und verkaufte mehr als 2.000 in den nächsten drei Monaten (versehentlich nutzte ich die Shipped-Variante, in der man nur Käufer generiert, aber die gesamte Logistik und der Versand von Dritten gemacht wird). Mein E-Commerce-Geist wurde geboren; und zwar, ohne viel nachzudenken. Ich verdiente schnell ein paar Hunderttausend Euro – im Alter von 14 Jahren. Und nein, mein Vater hat hier nicht geholfen.

Eine weitere große Leidenschaft war das Schwimmen. Als ich 15 Jahre alt war, schaffte ich es als Deutscher Meister in die Junioren-Nationalmannschaft. Mein Karriereweg war steil, aber ich war auch ein harter und besessener Arbeiter. Ich machte meinen Weg in die Nationalmannschaft, wurde mehrmals Deutscher Meister, nahm an Weltcups teil, gewann bei den World Games 2009 die Bronzemedaille und stellte dabei einen neuen Deutschen Rekord auf.

Das große Problem war jedoch, sechs Stunden am Tag zu trainieren: Ich hatte kein Privatleben und gab mein ganzes Geld aus. Und Schwimmen hat sich überhaupt nicht

gelohnt. Ich habe jedoch dabei gelernt, wie wichtig kontinuierliches Training ist und dass harte Arbeit immer entscheidend ist, wenn man etwas bewegen will. Mit 20 Jahren spürte ich schließlich, dass ich nicht mehr schwimmen wollte.

Nun kam eine weitere Leidenschaft ins Spiel: Seit ich ein kleiner Junge war, hatte ich ein großes Hobby: Angeln. Da ich das Gefühl hatte, dass meine „MP3-Player-Karriere“ zu früh zu Ende war (bald gab es die Sachen bei MediaMarkt und iPods eroberten den Markt), begann ich, im selben Stil Angelzubehör im Ausland zu kaufen und in Deutschland zu verkaufen. Wieder alles online. Diesmal, es war 2008, zog Google Ads meine Aufmerksamkeit auf sich, und ich begann, alles über Suchmaschinenmarketing, bezahlte Anzeigen und all diese damals noch sehr neuen Dinge zu lesen und zu lernen. Ich habe buchstäblich alle bestehenden Angelbedarfs-Versandhäuser, die noch über Kataloge verkauften, in ihren Aktivitäten gestört und mein Geschäft mit 21 Jahren schließlich mit einem Millionengewinn verkauft. Und alles lief wie zuvor ab: Ich war an einem Thema interessiert, ich las mich ein – und tat es einfach. Es war keine Hexerei; sondern „einfach nur die Dinge tun“ und lernen, indem man für etwas brennt.

Als 21-Jähriger interessierte mich, wie die „Elite“ lebt und denkt. Mit eigenem Geld habe ich daher meinen Universitäts-Bachelor und -Master finanziert. Spoiler-Alarm: Es gibt kein tiefgründiges Geheimnis für Erfolg – außer harter Arbeit. Gleichzeitig fühlte ich jedoch einen Vorteil gegenüber anderen: Während sie oft behütet und sorglos aufwuchsen, ver-

diente ich im selben Alter bereits mein eigenes Geld. Gib einem Lottospieler eine Million. Er wird es verlieren, depressiv werden oder Selbstmord begehen. Gib einem Unternehmer eine Million. Er wird es vielleicht verlieren, aber ebenso versuchen, eine weitere Million zu verdienen – und dies immer wieder versuchen zu tun.

Die Universität hat mir nicht viel gebracht, gleichzeitig boomten soziale Netzwerke und mobile Apps. Also habe ich ein soziales Netzwerk für Hundebesitzer auf die Beine gestellt. Es ist fehlgeschlagen. Ich habe eine Preisvergleichsplattform für gebrauchte Waren wie Bücher und CDs initiiert. Sie ist auch gescheitert. Ich habe daraufhin eine Mode-App erstellt, mit der man einfach nach links oder rechts streichen konnte, eine Art Tinder, bloß eben für Kleidung. Nur weil ich es einfach versucht und gemacht habe, wusste ich, wie man Codes schreibt. Ich kannte mich in Projektmanagement aus und habe alles über IT-Technologie gelernt – und das im großen Stil. Dieser Weg führte mich zu Yasin. Er investierte in meine Fashion-App. Ein Mensch, den ich vom ersten Tag an respektierte. Er war ein Mann der Tat, der Dinge umsetzte, ohne zu überlegen, ob sie möglich waren oder nicht. Einfach indem er es ausprobierte, lernte er. Neugierde würde ihn zu jedem nächsten Schritt führen. Genau wie bei mir.

Wir haben uns damals entschieden, unser gemeinsames Wissen zu bündeln. Sein Wissen aus dem Hardcore-Unternehmergeist im Finanzbereich und meine Produktleidenschaft und technischen Fähigkeiten. Er sagte zu mir: „Mach dieses ‚Finanz-Wisch-Ding‘.“

Ich hatte aber keine Ahnung von Finanzen; ich wusste nicht einmal, dass es einen Ort gibt, an dem Menschen Währungen wie Euro oder US-Dollar handeln, außer natürlich in einer Wechselstube am Flughafen. Aber wieder einmal las ich mich ein, machte es und versuchte es einfach.

Alles in allem führte uns dies zur Gründung von NAGA. Wir hatten die Vision und wussten, dass es möglich war. Innerhalb von zwei Jahren führten wir einen Börsengang durch, initiierten und verkauften eine eigene Kryptowährung (ICO) und sammelten rund 80 Millionen US-Dollar ein. Schließlich setzte mich Forbes auf seine „30 under 30“-Liste im Bereich Technologie in Europa.

Nochmal zur Erinnerung: Ich hatte keine reichen Eltern, keine Hilfe von außen, keine Verbindungen zu mächtigen Menschen. Nur Neugierde, den Antrieb und die Leidenschaft zu lernen, etwas zu leisten und Geld zu verdienen.

Und schließlich: Der Drang, Geld zu verdienen und reich zu werden, ist nicht peinlich, sondern ein ganz natürlicher Vorgang. Außerdem weiß ich genau wie Yasin: Jeder kann eine Menge Geld verdienen, wenn er möchte. Du musst es nur tun – und wir werden Dir zeigen, wie es geht.

Yasin:

Später wurde mir klar, dass es mehr Leute da draußen geben muss, die das tun, was ich tue. Und wow ... es gab eine ganze Branche!

Ich habe sie besucht, eigentlich die meisten von ihnen. Einige von ihnen wohnten in einem Keller in New Jersey, andere in einem Schloss in Connecticut mit eigenem Yachthafen.

Ich habe einen Fonds gegründet, der es Investoren ermöglicht, in einen Pool zu investieren, damit diese Jungs ihr Geld verwalten können.

Ich verbrachte 15 Jahre meines Lebens damit, diese Leute zu treffen, zu verstehen, was sie tun und wie sie es tun und was die Magie ihres Erfolgs war.

Ich traf auf Studienabbrecher, traf Menschen mit so starken Akzenten, dass wir Dinge auf Papier schreiben mussten, um uns gegenseitig zu verstehen, Harvard- und Yale-Doktoren und auch Bodybuilder – kurz gesagt, ein sehr breites Spektrum an Menschen und Typen. Einige dieser Leute haben Milliarden verwaltet, einige von ihnen wenige 10.000 US-Dollar.

Ich habe allen die gleiche Zeit und Aufmerksamkeit geschenkt, und als ich meine eigene deutsche Investmentbank als potenziellen Kunden und Investor vorstellen wollte, erhielt ich eine angemessene VIP-Behandlung und bekam Einblick in ihre „Maschinenräume“.

Ich verbrachte Zeit damit, mit ihren Mitarbeitern zu sprechen – auf allen Ebenen – ich ließ sie die Motorhaube öffnen und mir den Motor bei der Arbeit zeigen. Einige von ihnen zeigten mir sogar, wie sie den Motor optimieren und den Chip tunen.

Diese Abertausende von Besuchen und unzähligen Stunden an Erfahrungen und Erkenntnissen sind in diesem Buch zusammengefasst. All das, was Du wissen musst und was Du

weitergeben kannst; die unentbehrlichen Dos und Don'ts sowie die Idee unser eigenes Konzept der NAGA-Welt zu entwickeln.

Du stehst nun kurz davor, die Essenz aus 15 Jahren Interviews, eingehender Due Diligence, Meetings und Erfahrungen auf den nächsten 190 Seiten einzusatmen.

Ich habe alles mit meinem Kollegen, Gründungspartner und Freund Ben geteilt. Ben hat alles ausprobiert. Ganz unbefangen. Und er konnte die volle Wirkung und Kraft erleben. Es ist all das, was Du brauchst, um in der Trading-Welt erfolgreich zu sein.

Jetzt teilen wir es beide mit Dir.

Und hab keine Angst: Wir werden Dir Unmengen von Informationen geben – aber sie sind alle leicht verdaulich.

KAPITEL I

Pro-Modus

1) Warst Du in Harvard oder Yale?

Wer sind Deiner Meinung nach die erfolgreichsten Investoren der Welt? Ich meine langfristig erfolgreiche Investoren. Nicht solche, die 5, 10 oder 20 Jahre, sondern 50 oder 100 Jahre erfolgreich waren. Es sind die Stiftungen der großen US-Universitäten. Diese Typen haben Zugang zu den besten Forschungsergebnissen und Analysen, zu den besten Köpfen und den exklusivsten Informationen. Dies gilt nicht nur für die Universität selbst, sondern auch für ihre Alumni-Communitys. Stell Dir das Netzwerk vor, dass diese Jungs in Politik, Wirtschaft und in vielen anderen Gesellschaftsbereichen haben. Also, wie denkst Du, verdienen diese Stiftungen ihr Geld? Wetten sie auf einzelne Unternehmen oder Aktien? Das tun sie nicht. Denn wenn jemand die Märkte präzise und konsequent vorhersagen könnte, würde er keine Milliarden verdienen, sondern Billionen. Die harte Wahrheit ist, dass

trotz der besten Köpfe, der besten Netzwerke, der besten Kontakte, der besten Informationen, der besten Ausrüstung und des besten Geldes im Überfluss diese Universitäten einfach diversifizieren. Sie setzen nicht alles auf eine Karte. Vielmehr geht es bei ihrer Methodik darum, welche Karten man auswählt und vor allem auch, welche Arten von Karten man favorisieren sollte.

Nun, man sollte meinen, dass ihre Methodik eine Art geheimer Heiliger Gral ist. Das ist sie nicht. Alle Informationen sind auf ihren Webseiten öffentlich zugänglich. Und damit sind diese Leute die bei weitem besten Investoren. Ihre sogenannte Allokation – also Sektoren, Länder, Märkte und Instrumente, in die sie investieren – könnt Ihr in ihren Jahresberichten sehen. Laut einem aktuellen Bericht umfasst die Aufteilung von Harvard beispielsweise ein Viertel der Investitionen in Private Equity, ein Viertel in Sachwerte, ein Drittel in ausländische und inländische Aktien und den Rest in festverzinsliche, liquide und Absolute-Return-Investitionen.

Natürlich gibt es auch andere Fonds und Hedgefonds, die konsequent Geld verdienen. Und weißt Du was? Diese Jungs werden auch diversifizieren und ihr Geld auf verschiedene Felder verteilen.

Die gute Nachricht ist also, dass man kein Harvard- oder Yale-Absolvent sein muss, um auf dem Markt Geld zu verdienen. Dies wird Euch eine Menge Zeit sparen, die Ihr besser damit verbringen solltet, das Geld auszugeben. Die Tage, an denen man mit Wissen und Informationsvorsprung reich wurde, sind vorbei. Das Internet hat Informationen demokra-

tisiert und öffentlich zugänglich gemacht, so dass es heute mehr darum geht, wie man diese Informationen anwendet und wie man damit Geld verdient.

Jetzt müsst Ihr nicht mehr alle ihre Berichte durchgehen und jede einzelne ihrer Investitionen studieren. Alles, was wir von diesen Multi-Milliarden-Dollar-Hochschulstiftungen und ihren Gehirnen, Kapazitäten, Fähigkeiten, Fertigkeiten und Netzwerken lernen müssen, ist, dass dieses Netzwerk der Klügsten der Klügsten nicht der Wächter des geheimen Heiligen Grals für Investitionen ist – sondern sie diversifizieren einfach. Auch diese Jungs sichern ihre Wetten ab, indem sie in verschiedene Kategorien und Märkte investieren.

Wenn Du diversifizierst, versuche sicherzustellen, dass Du in Vermögenswerte, Produkte, Instrumente, Märkte und Branchen investierst, die nicht korrelieren, also nicht miteinander verbunden sind. Um Euch ein Beispiel zu nennen: Es macht keinen Sinn, Euer Geld zu diversifizieren, indem Ihr es zwischen Porsche-, Volkswagen- und BMW-Aktien aufteilt, da sie alle deutsch sind und alle in derselben Branche mit ähnlichen Produkten arbeiten. Diversifikation in nicht korrelierte Vermögenswerte bedeutet, sicherzustellen, dass eine Branche oder Assetklasse nicht oder so wenig wie möglich betroffen ist, wenn eine andere den Bach runtergeht. Experten nennen das „Entkopplung“. Die Wahrheit ist, dass die heutigen Märkte alle in irgendeiner Weise miteinander verbunden sind. Es ist also wahrscheinlich so, dass Ihr Ereignisse in einer Branche, die Eure Investitionen in einer anderen beeinflussen, nicht vollständig vermeiden könnt. Das allgemeine Prinzip

gilt jedoch weiterhin. Versucht also einfach, Euren gesunden Menschenverstand zu nutzen (Ihr habt ihn), um zu vermeiden, dass Ihr alles in stark korrelierte Branchen oder Sektoren investiert.

Diese erste Erkenntnis ist wahrscheinlich das Wichtigste, was man über Investitionen wissen sollte. Da nicht einmal die Doktoren in Harvard und Yale genau wissen, wohin sich die Märkte entwickeln werden, diversifizieren sie einfach. Verbringt daher Eure Zeit nicht mit der Suche nach dem Heiligen Gral der Investition oder hört Euch einen „Wall Street Style Gandalf“ an. (Übrigens argumentiert der Schweizer Autor und Geschäftsmann Rolf Dobelli in seinem internationalen Bestseller „The Art of Thinking Clearly“, dass Harvard, Yale und Co. ihre Studenten nicht prägen, sondern dass vielmehr die Zulassung von Spitzenstudenten Harvard prägt!)

2) Es wird immer einen nächsten Handel geben.

Die meisten Händler konzentrieren sich fanatisch auf einen Handel oder eine Gelegenheit. Und auch Ihr seht womöglich diese besondere Situation auf dem Markt und seid fest davon überzeugt, dass die Märkte eine bestimmte Richtung einschlagen werden. Ihr habt wahrscheinlich Eure Hausaufgaben richtig gemacht, und Ihr wollt diesen Deal nun wirklich ausführen. Oder Ihr habt gesehen, wie jemand mit dem NAGA Trader Geld verdient hat, und möchtet ihn kopieren (mehr dazu später, wenn ich die NAGA Welt vorstelle). Du

siehst, dass das funktioniert hat, und Du willst nur am nächsten Gewinn teilhaben. Doch dann passiert irgendetwas: Euer Internet ist offline, es gibt kein WiFi, Ihr habt den Handel verpasst oder Eure Meinung in letzter Minute geändert und seid völlig frustriert, dass Ihr den Handel Eures Lebens verpasst habt. Oder Du bist nicht zur richtigen Zeit aus einem Wert ausgestiegen und fühlst Dich nun völlig gelähmt. Diese Art von Situation wird Dein Urteilsvermögen verzerren.

Ich habe gelernt: Egal, wie gut der Handel und wie gut die Gelegenheiten sind, es gibt immer einen neuen Handel. Die Möglichkeiten dazu sind schier endlos.

Unser Verstand ist jedoch darauf bedacht, sich auf diesen einen Handel zu konzentrieren und ihm nachzutruern, anstatt sich auf die nächste Gelegenheit zu konzentrieren. Das ist für jede Strategie tödlich. Versucht, Euch von einzelnen Trades zu lösen. Besonders als Anfänger könnte man denken, dass eine solche Gelegenheit nie wiederkehren wird. Vertraut mir, es wird immer eine bessere Gelegenheit geben. Geht also sparsam mit Eurem Geld, mit Aufmerksamkeit, Konzentration und Zeit um, die Ihr einem bestimmten Handel widmet. Es gibt viele Händler, die tatsächlich mehr Zeit, Energie und Wut in einen verpassten Handel oder einen fehlgeschlagenen Trade investieren als in die Vorbereitung einer nächsten Gelegenheit. Versucht, diesen Fehler zu vermeiden, und spart Euch die Energie auf. Betrachtet es wie ein Leistungssportler oder Soldaten, die auch nicht ihre Köpfe in den Sand stecken können, wenn sie ein Ziel verfehlt haben. Es wird immer neue und andere Ziele geben, das ist sicher.

3) Werft kein gutes Geld dem schlechten nach.

Ein Kernprinzip, das sich auf den vorherigen Abschnitt bezieht, ist die Tatsache, dass Menschen ihre Verluste nie realisieren und den entsprechenden Wert auflösen. Die meisten Trader halten ihre Verlustpositionen offen, weil sie Angst haben, den Verlust auch tatsächlich zu erzielen.

Das ist ja sogar auch verständlich. Du bist in den Markt eingetreten und wolltest, dass der Markt Deinen Weg geht. Doch der Markt wandte sich gegen Dich. Du hast zwar eine bestimmte Stop-Loss-Limitierung festgelegt, bist aber nicht bereit, den Verlust auch zu realisieren und damit auch zu akzeptieren. Du gibst dem Handel sogar noch mehr Bewegungsfreiheit. So bewegst Du den Stopp nach unten, was bedeutet, dass Du das Budget erhöhst, das Du dem Handel zugewiesen hast, weil Deine Hoffnung nicht sterben will.

Wie im vorherigen Punkt erläutert, tendieren wir Menschen dazu, in der Vergangenheit oder im Negativen steckenzubleiben. Anstatt sich auf neue Möglichkeiten zu konzentrieren, werfen wir in diesem Szenario buchstäblich gutes Geld dem schlechten nach. Und zwar, weil dieser spezielle Handel schiefgelaufen ist. Die Annahmen, die Du gemacht hast, haben sich als unwahr erwiesen. Und wie wir gelernt haben, hat der Markt immer Recht – es hat keinen Sinn, sich darüber zu streiten. Aber da Du nicht mit dem Markt reden kannst, erhöhst Du womöglich einfach das Budget und damit das Risiko für einen Handel, der gescheitert ist. Damit hältst Du die Position künstlich am Leben, obwohl sie eigentlich ein toter Gaul ist.

Ich habe auf der anderen Seite des Handels gearbeitet, bei Banken. Dort habe ich gesehen, dass solch ein psychologisch verständliches Verhalten die wahrscheinlichste Ursache für die meisten „Account Blow-ups“ darstellt. Die Menschen halten ihre schlechten Geschäfte offen, weil sie Angst haben, sich der Realität zu stellen. Es ist wie in einer schlechten Beziehung, die nur noch an unserer Substanz zehrt. Unterm Strich aber trauen wir uns nur nicht zu sagen, was man will und fühlt. Also ziehen es viele vor, in ihrem Leiden zu leben und zu versuchen, den Elefanten im Raum zu ignorieren, anstatt sich zu befreien, indem Du durch eine vorübergehende schwierige Periode gehst. Es gibt keinen einfachen Weg, um zu lernen, wie man einen Verlust verdaut, aber dessen Bewältigung ist das Wichtigste. Es ist sogar ziemlich schwer, besonders angesichts der neuroökonomischen Auswirkungen. Äh ... was bitte?

Okay, lasst es uns einfach formulieren. Stellt Euch vor, Ihr steckt Menschen in einen CT-Scanner oder führt eine MRT (medizinische Bildgebungstechnik in der Radiologie, die unter anderem einen Querschnitt des Gehirns anzeigt) durch, während sie über Preisbewegungen nachdenken, Handel treiben und darauf reagieren. Wenn der Preis steigt und sie Geld auf dem Markt verdienen, ist das, was passiert, genau das gleiche wie bei der Einnahme von Kokain. Die gleichen biochemischen Reaktionen und die gleichen Bereiche im Gehirn werden aktiviert. Händler sind also wie Kokainsüchtige. Wenn sie wiederum Geld verlieren, fühlen sie sich – neurologisch gesehen –, als wären sie auf ihrem schlimmsten Kokain-Entzug.

Und das willst Du vermeiden. Also akzeptierst Du die Verluste nicht. Du wirfst gutes Geld dem schlechten hinterher, weil Du nicht willst, dass das Gefühl vergeht, high zu sein. Du hast bisher Gewinne in Folge gemacht, wenn auch nur kleine, und du kannst es nicht zulassen, dieses Mal zu verlieren. Es ist Dir scheinbar egal. Aber wenn man weiterhin gutes Geld dem schlechten nachwirft, handelt man wie ein Kokainsüchtiger.

Als ich noch meine eigene Investmentbank leitete, zerstörten sich Zehntausende von Händlern auf diese Weise. Und das beschriebene Phänomen trifft auf alle Altersgruppen zu, alle Geschlechter, kulturelle oder ethnische Gruppen. Es passiert bei jedem. Was Du also tun musst, ist, stark zu sein, Dich an Deine anfänglichen Budgets zu halten und nicht nach dem schlechten auch noch gutes Geld zu verbrennen.

4) Sobald Du einem Team beitriffst, wirst Du für Dein Team kämpfen.

Eines der größten Probleme ist, dass unser Verstand nicht mehr in der Lage ist, rationale Entscheidungen zu treffen, sobald wir auf dem Markt sind. An diesem Punkt wollen wir nur noch, dass unsere Mannschaft (der Handel) gewinnt, genau wie ein Fußballfan mit seiner Mannschaft mitfiebert – egal, wie es steht. Wir können die Dinge nicht so sehen, wie sie sind, genau wie wenn wir auf Drogen oder verliebt sind. Das ist der Grund, warum Du immer einen Spielplan haben soll-

test, bevor Du auf den Markt gehst. Dieser Spielplan sollte zwei grundlegende Fragen beantworten:

Wann werde ich den Handel in einem Gewinnszenario beenden (Best Case), und wann werde ich einen Handel in einem Verlustszenario abschließen (Worst Case)?

Das sind zwei wesentliche Fragen, und ohne die entsprechenden Antworten wird das Managen Deiner „offenen Position“ schlechte Ergebnisse erzielen. Deine Chancen, Geld zu verdienen, sinken deutlich. Natürlich gilt das nicht absolut, es gibt Variationen – etwa, wenn Du mehrere Positionen zu unterschiedlichen Einstiegspunkten eröffnet hast. Dann benötigst Du natürlich auch mehrere Ausstiegspunkte. Darüber hinaus müssen die Ein- und Austrittspunkte in Gewinn- oder Verlustszenarien nicht unbedingt statisch sein, sondern können variieren und an Marktveränderungen angepasst werden. Um Euch ein Beispiel zu geben: Ihr könntet auf einen Markt gehen und der Handel folgt „Eurem“ Weg. In diesem Fall könnt Ihr Euren Austrittspunkt (Worst Case) auf den Einstiegspreis verschieben, sobald ein bestimmtes Gewinnniveau erreicht ist. Dies ist eine sehr verbreitete Technik, sie heißt „Anpassung des Stopps an ein ausgeglichenes Niveau“.

In diesem Szenario ist Euer Risiko im Wesentlichen null, der mögliche Gewinn ist aber nach oben offen. Oft ist es vorteilhaft, solche flexiblen, anpassungsfähigen oder intelligenten Ansätze zu haben, um das Risiko zu minimieren. Es ist jedoch wichtig, dass Ihr die Bedingungen für die Festlegung dieser Grenzen (Stop-Loss- oder Gewinnziel-„Limit“) fixiert, bevor Ihr in den Markt geht.