

Im November 2014 begannen wir mit einem Ausbildungs- und Schulungsangebot, dessen Ziel darin bestand, interessierte Trader an die Methodik des kurzfristig ausgerichteten Handels von Futures-Kontrakten heranzuführen, welche sich seit Mitte der 90er Jahre in den Nostro- bzw. Principal-Gruppen in der Finanzindustrie durchzusetzen begannen. Hierbei ging es nicht darum, ein System zu schulen, sondern die Ausbildung setzt auf das Vermitteln von Wissen über die Funktionsweise der Börse im allgemeinen, auf das Schulen von Routinen (und das Erkennen dieser Routinen im Kursverlauf) der marktdominanten Akteure und um die Aneignung eigener Routinen, um auf das Erkannte im Markt zu reagieren¹. Hintergrund dieses Ausbildungsangebotes war unser Bestreben, aus den Schulungsteilnehmern einige sehr gute Trader herauszufiltern, welche nach Beendigung der Schulung (mit Erreichen und Halten stabiler Handelserträge) ein Angebot für eine gemeinsame Zusammenarbeit in unserer Handelsgesellschaft erhalten und damit unsere Handelsgruppe im institutionellen Mandatsgeschäft verstärken.

Die Zusammenarbeit, vorrangig mit Retail-Tradern, erwies sich als spannender und abwechslungsreicher als man dies aus dem Ausbildungsprozess im Berufshandel her kennt. Wir passten immer wieder die Methodik an, holten Berufspraktiker (Fondsmanager, Sales-Trader, Kommissionshändler) in die Webinare, um von denen Informationen zur aktuellen Berufspraxis zu erhalten, wir wurden von der Deutsche Börse AG über die Capital Markets Accademy für die Vorbereitung der Abschlussprüfung zum zertifizierten Börsenhändler Derivate lizenziert und sowohl vom Hamburger Institut für Berufliche Bildung, als auch von der Regierung von Oberbayern als Schulungsinstitution anerkannt und nach §4 Nr. 21 a) bb) UStG von der Umsatzsteuer befreit.

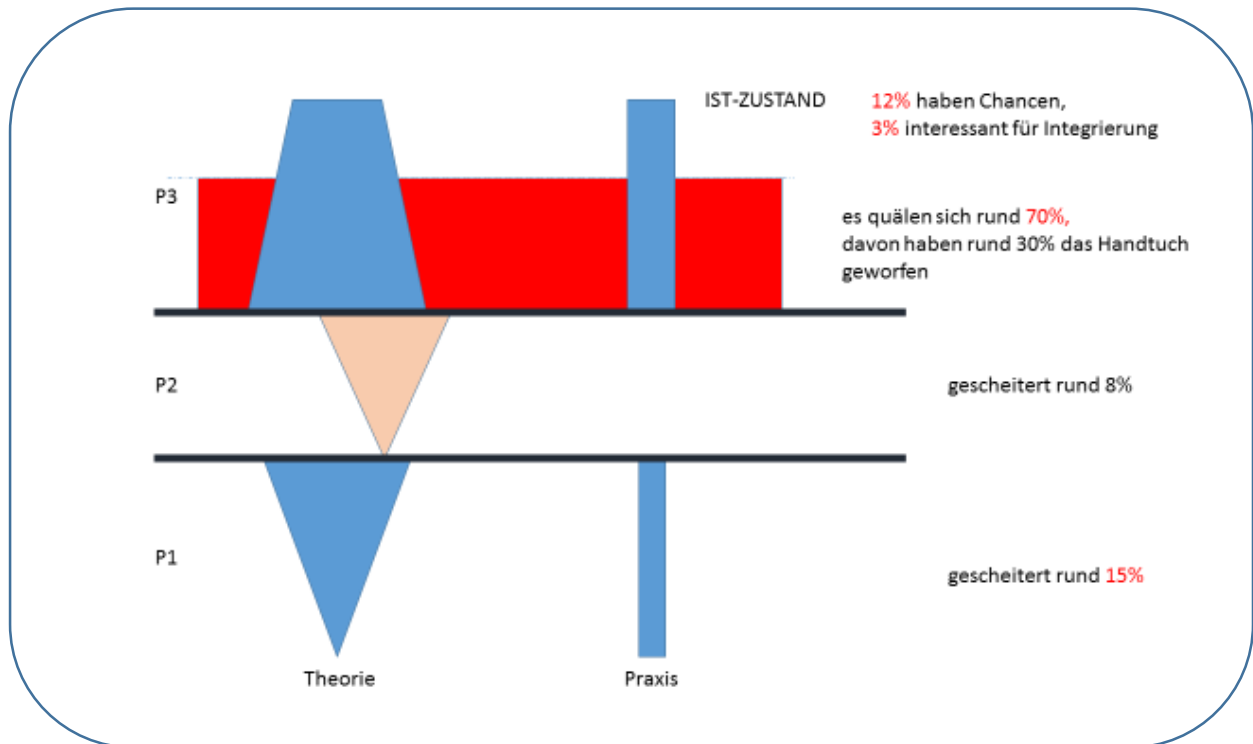
Die Leistungsentwicklung der Schulungsteilnehmer vollzog jedoch trotz einer absolut deutlich umfangreicheren Ausbildungsmenge und –dauer eine Erfolgskurve, welche nur knapp oberhalb der Erfolgsquote der Finanzindustrie liegt (welche eine extrem stringente und nicht auf individuelle Befindlichkeiten eingehende Ausbildungsvorgabe abarbeitet und dabei gnadenlos aussortiert).

Eine eingehende Analyse der bisherigen Ausbildungsjahre ergab zunächst folgende Faktenlage:

Der dreistufige Aufbau der Ausbildung, unterteilt in die Phase 1 (P1 – Vermittlung der Grundlagen der notwendigen theoretischen Grundkenntnisse), Phase 2 (P2 – Vermittlung tiefergehender Produkt- und Organisationskenntnisse und Vorbereitung auf die EUREX-Prüfung) und Phase 3 (P3 – Verbindung von Theorie und Praxis),

¹ Interessant ist in diesem Zusammenhang ein Zitat aus dem Buch „Unangreifbar“ des US Amerikaners Tony Robbins. Im Bezug auf Investitionen an der Börse schrieb er: „Wir wissen alle, dass wir nicht unangreifbar werden, indem wir uns dem Wunschenken hingeben, uns in die eigene Tasche lügen oder einfach positiv denken, und auch nicht, indem wir Fotos exotischer Autos auf unser Vision-Board beziehungsweise unsere Zielcollage kleben. Glaube allein genügt nicht. Sie brauchen handfestes Wissen, Instrumente, Fertigkeiten, Fachwissen und spezifische Strategien ...“

wurde von den bisherigen Schulungsteilnehmern mit unterschiedlichen Erfolgsquoten durchlaufen.



2

Von November 2014 bis April 2018 können wir folgenden (vorläufigen) Ergebnisschnitt festhalten:

15 Prozent von allen Schulungsteilnehmern scheiterten an P1. Folgende Begründungen wurden hierfür von Seiten der Teilnehmer angeführt: (1) falsche Erwartungshaltung – es wurde erwartet, dass ein fertiges „System“ geschult wird, welches ohne viel Lernaufwand verinnerlicht und angewendet werden kann. (2) Zeitprobleme und (3) sonstiges.

In Phase 2 (Eurex Prüfungsvorbereitung / Eurex Prüfung) scheiterten 8 Prozent aller Schulungsteilnehmer – vorrangig durch Abbruch der P2-Ausbildung. Hier wurden vorrangig Zeitprobleme angeführt. Die Schulung in P3 wurde dann aber fortgesetzt, ohne Abschluss in P2. Dennoch sind die Abschlussergebnisse in dieser Phase 2 der Ausbildung ausgesprochen gut. Wir absolvierten bereits 9 Prüfungsdurchgänge mit folgenden Bestanden-Ergebnissen (75%, 78,2%, 90%, 55%, 100%, 100%, 100%, 100% und 100%). Im Vergleich dazu liegt der Industrie-Durchschnitt deutlich tiefer.

In Phase 3 stauen sich von den Schulungsteilnehmern etwa 70 Prozent in der Anwendung und Umsetzung des Erlernten im praktischen Handel (rotes Rechteck), 12 Prozent der verbleibenden Trader können als „sehr erfolgversprechend“ eingeschätzt werden, etwa 3 Prozent der Trader sind aktuell im Mandatshandel einsetzbar.

Dieses Gesamt- und Endergebnis ist im Vergleich mit dem institutionellen Maßstab im kurzfristig orientierten Handel durchaus akzeptabel. Für uns und unsere Erwartungshaltung jedoch viel zu niedrig, zumal allein durch den betriebenen Umfang der Ausbildung ein deutlich höheres Ergebnis gegenüber der Industrie angenommen werden konnte.

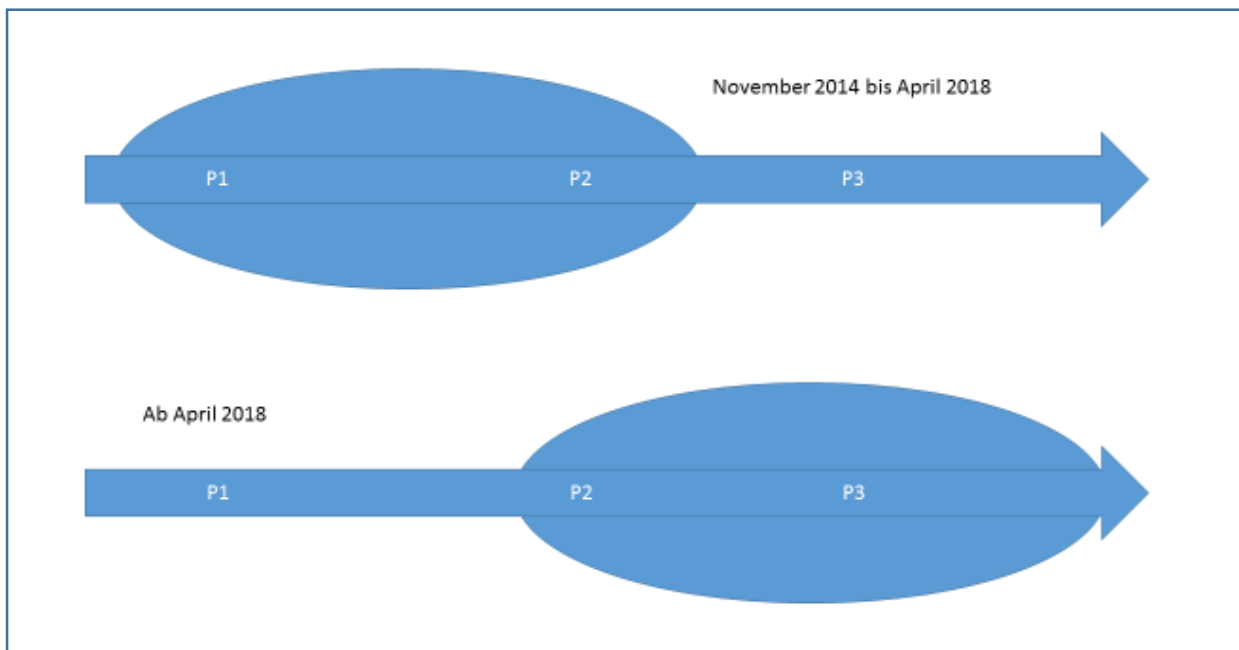
Um hier gegenzusteuern und die Ergebnisquote zu erhöhen, wurden diverse Auswertungen und Gespräche geführt, was schlussendlich zu einer konsequenten Umstellung der Ausbildungsmethodik führte, welche wir im ersten Quartal einleiteten und bis Mai diesen Jahres abgeschlossen haben werden.

Neben der Tatsache, dass einzelne Hürden bis zum Erreichen einer stabilen Stetigkeit in der Ertragserwirtschaftung in Echtgeld psychologischer Natur sind, welche im Berufshandel von Beginn an nicht in dieser Form auftreten, liegt das Kernproblem an anderer Stelle. Es ist (a) die zum Teil noch immer feststellbare lückenhafte theoretische Basis – also die fehlende Verinnerlichung des Gelernten in der Form, dass es jederzeit vollständig abgerufen werden kann - und (b) die zum Teil fehlende Verschmelzung der Theorie mit deren praktischer Umsetzung. Aussagen wie „das habe ich vergessen“, „darauf habe ich nun nicht auch noch geachtet“, „das muss ich nicht wissen“ und ähnliche, verdeutlichen das Problem.

Wir reagieren auf diese Auswertung

In der Konsequenz und in Reaktion auf diese Erkenntnisse und in Anbetracht der Tatsache, dass sowohl wir an der Erreichung unseres Ursprungszieles, als auch an der Erreichung der Ziele der Schulungsteilnehmer festhalten, wurden folgende grundsätzliche Veränderungen im Schulungsablauf durchgeführt:

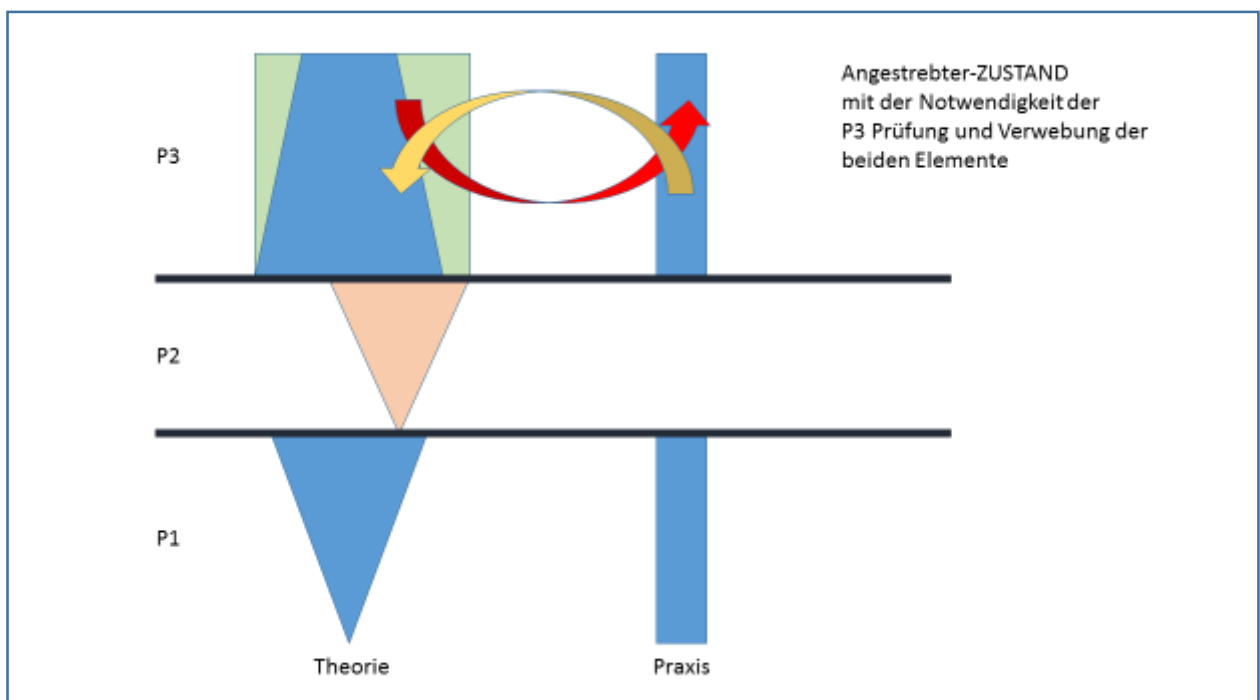
3



Lag der Schwerpunkt der Schulung bisher auf der Vermittlung von Basiswissen, bis hin zur Vorbereitung auf die Händlerprüfung vor der Eurex (also Fokus auf P1 und P2), **verschieben** wir den Fokus jetzt auf die Themen von P3 und damit auf die Verwebung von Theorie und Praxis (siehe obige Grafik).

Dieser Schritt hat Konsequenzen in der Organisation, in Inhalt und Methodik der Ausbildung.

Im ersten Schritt muss erreicht werden, dass das in P1 und P2 vermittelte Wissen auch anwendungsbereit abrufbar vorliegt. Da wir alle notwendigen Inhalte dazu dem jeweiligen Schulungsteilnehmer nur bis vor die Stirn bringen können, der finale Schritt aber vom Schulungsteilnehmer (das Verlagern des Wissensstoffes hinter die Stirn) nur in Alleinverantwortung erfolgen kann, liegt hier dessen Herausforderung. Um diesen Schritt nochmals zu vereinfachen, wurden alle wichtigen Inhalte ausgewählter Webinare, themenspezifisch geordnet und für ein individuelles Nachbereiten bereitgestellt.



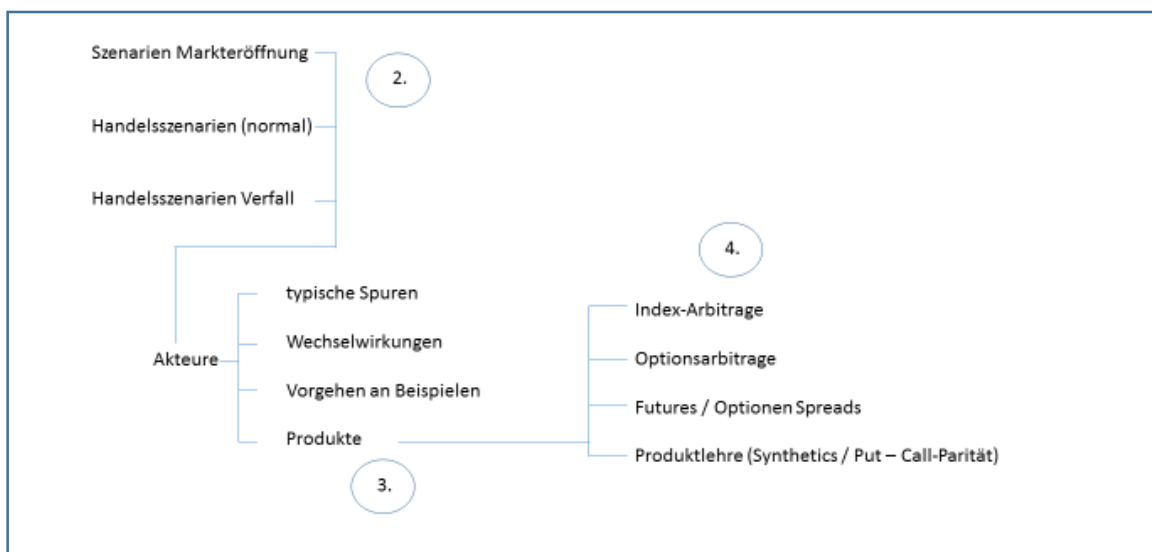
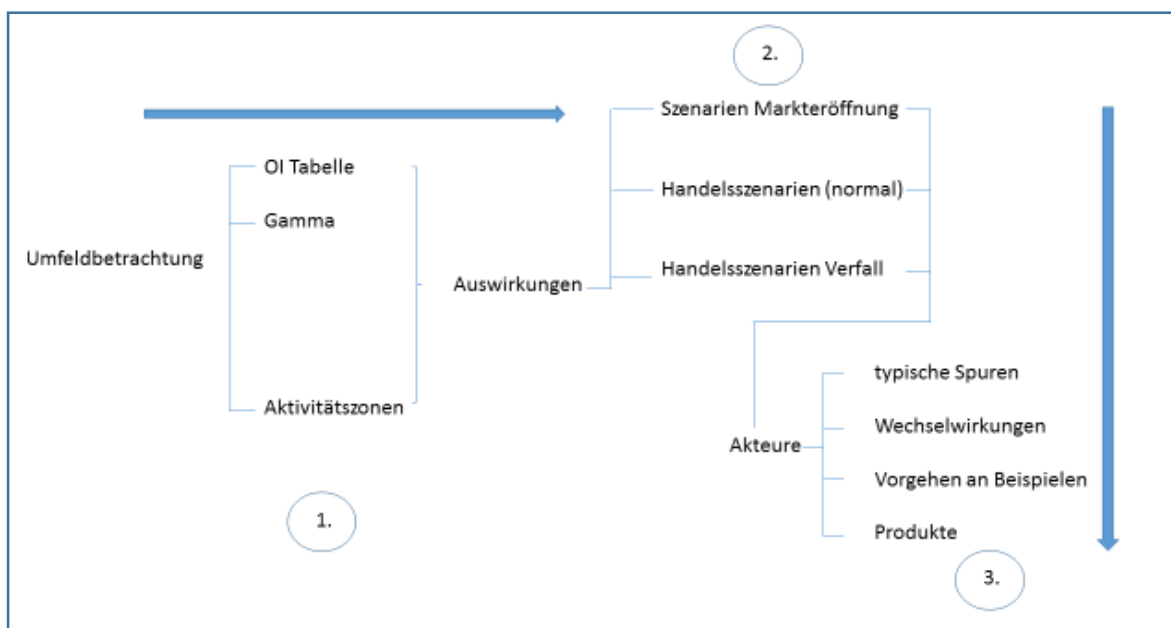
4

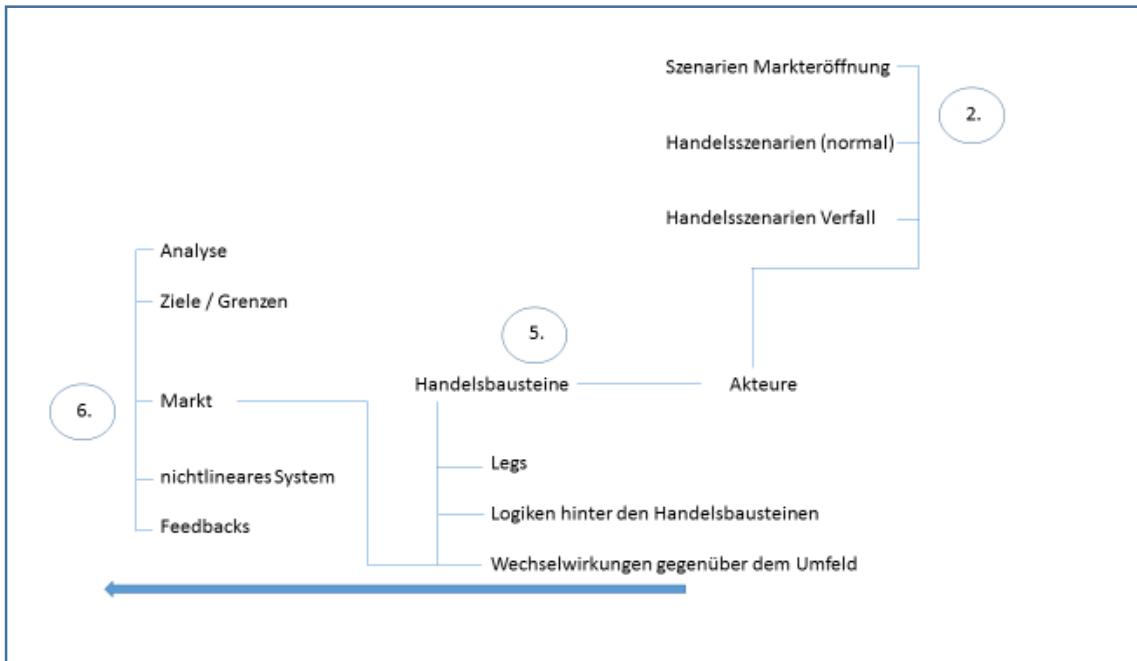
Berechtigtweise fordern viele Teilnehmer der Ausbildung auch die Durchsetzung von Konsequenzen, um die Dynamik des „Vorwärtstommens“ zu erhöhen und nicht ein Abbremsen durch zu häufige Wiederholungen zu erleben. Mit der Fokussierung auf die Verwebung von Theorie und Praxis und der Erkenntnis, dass Anfangsmotivation eines Teilnehmers der Schulung nicht immer ausreicht, um sich in seiner Entwicklung durchzubeißen, haben wir einen P3 Abschlusstest eingeführt.

Dieser P3 Abschlusstest soll formal die Grundlagenausbildung (rudimentärste Basis-Theorie, Grundlagen in der Praxis und die Fertigkeit, beide Elemente auch ANWENDEN zu können) abschließen und den Übergang in eine Phase der gezielten Förderung der Schulungsteilnehmer schaffen.

Dieser Test wird (beginnend ab der ersten Mai 2018 Woche) nun jeweils quartalsmäßig durchgeführt, um alle Schulungsteilnehmer nach Ablauf ihres jeweilig ersten Ausbildungsjahres auf Ihren Entwicklungsstand hin zu prüfen. Die Inhalte der Prüfung umfassen alle Themen und werden in der Reihenfolge abgerufen, wie diese im Handlungsprozess zwischen dem Aufbau, der Führung und dem Schließen einer Position Bedeutung haben. Hierbei sind 140 Fragen in drei Stunden zu beantworten. Der Test gilt als bestanden, wenn 75% der notwendigen Punkte erreicht wurden.

Die folgenden Grafiken zeigen den Themenpfad, welcher bei jedem P3er Teilnehmer nach Ablauf eines Ausbildungsjahres sitzen muss, um darauf eine stabile Praxis aufbauen zu können:

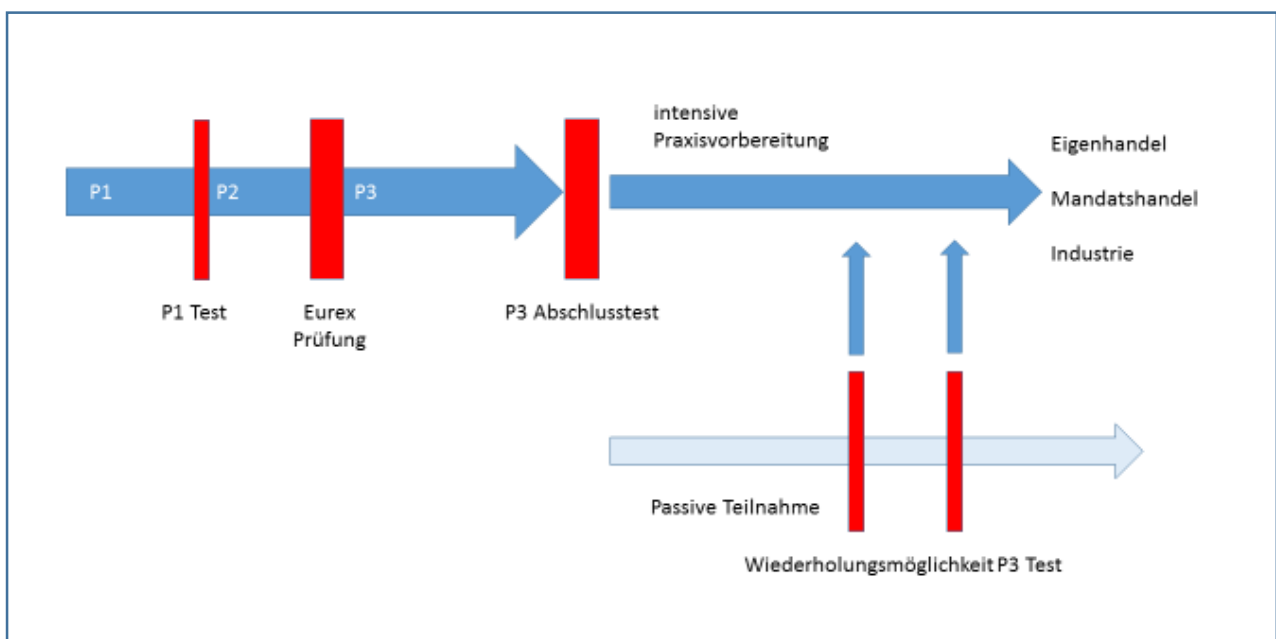




Die Nummern geben die Reihenfolge der abzurufenden Themen vor und entsprechen damit auch der Abrufreihenfolge während des Abarbeitens der Handelsroutinen.

6

Die folgende Grafik zeigt die ab sofort gültige Ablaufstruktur der Ausbildung in Konsequenz der Auswertung der Entwicklung der Schulungsteilnehmer:



Die P1 Phase wird mit einem Online-Zwischentest abgeschlossen. Hier hat jeder P1er Schulungsteilnehmer die Möglichkeit zu sehen, wo er steht, welche Defizite im Verständnis der Theorie noch auftreten, welche er nacharbeiten kann.

P2 wird mit der Prüfung vor der Deutschen Börse / Eurex abgeschlossen. Bei Bestehen der Prüfung ist der Teilnehmer offiziell „zertifizierter Börsenhändler Derivate“.

P3 wird mit dem Test beendet, welcher alle Inhalte der Schulung prüft.

Wird der Test bestanden, gilt die Ausbildung formal als beendet und es beginnt eine intensive Praxisvorbereitung, welche den Trader auf den Handel in eigenem Echtgeld, auf die Einbindung in das Mandatsgeschäft der Handelsgesellschaft oder für eine Tätigkeit in der Industrie vorbereitet.

Wird der Test nicht bestanden, wechselt der Trader in den Passivmodus. Da der P3 Test quartalsweise durchgeführt wird, besteht die Möglichkeit, diesen Test noch zweimal zu wiederholen. Wird der Test bestanden, ist eine Rücknahme in die Praxisvorbereitung möglich.

Schulungsteilnehmer, welche die Zusatzleistungen in Anspruch nehmen, werden ebenfalls in die Praxisvorbereitung eingebunden und werden dort durch zusätzliche Ausbildungsinhalte auf den Echtgeldhandel vorbereitet. Der P3 Abschlusstest wird separat nach intensiver Testvorbereitung in den Zusatzleistungen absolviert.

Schwerpunktverlagerung hat Konsequenzen für die Neuaufnahme weiterer Ausbildungsgruppen

Der bisherige Modus, jeweils drei Monate nach Beginn eines Ausbildungsblockes eine neue P1 Gruppe einzufügen, wird in dieser Form nicht mehr stattfinden. Es werden zwar interessierte neue Trader in die Ausbildung integriert, aber der Fokus wird klar auf der Motivation des jeweiligen Schulungsteilnehmers liegen, welche in einem telefonischen Vorgespräch geklärt wird. Das Motto der Schulung heißt ab sofort:

„Du kannst kein Spiel gewinnen, dessen Spielregeln Du nicht kennst“.

Das oberste Ziel der Ausbildung besteht darin, die Spielregeln und die daraus resultierenden notwendigen Routinen zu lehren. Denn nur dann – und nur dann – hat man eine Chance, vom Glück weitestgehend unabhängig am Markt zu bestehen und seinen ihm zustehenden Anteil herauszuschneiden.

Da wir ab sofort den Fokus stark auf den praktischen Ausbildungsteil legen, werden die zahlenmäßig deutlich reduzierten neuen Schulungsteilnehmer in einer kleinen Gruppe sehr individuell in die Theorie eingeführt und wie in der Industrie üblich, rasch in den Ablauf des Handelsgeschäftes eingebunden. Damit werden wir die Intensität und Praxisnähe deutlich erhöhen, die Eigenverantwortung eines jeden Traders forcieren und uns damit in der Ausbildungsmethodik zumindest in diesem Bereich der Praxis in der Industrie stark annähern. Wir planen derzeit auch, recht frühzeitig junge

Trader durch Patenschaften an unsere Berufshändler² zu binden, um frühzeitig die Realität des Handels aufzunehmen.

Da wir aktuell den Aufbau eines Handelsraumes in Hamburg vorantreiben, wird die zukünftige Ausbildung junger Händler auch Praktika im Mandatshandelsbereich vorsehen und so die Nähe zum Berufshandel schaffen.

Wir versprechen uns von dieser Methodikänderung eine dramatische Verbesserung der Entwicklung der jungen Händler, da wir unsere bisherige Methodik der Schulung mit dem entscheidenden Element des Berufshandels (der Praxisnähe) verschmelzen.

Die P2 Prüfungsvorbereitung wird von der neuen Strukturmaßnahme unberührt bleiben. Wir werden diese Schulung lediglich verstärkt auf Teilnehmer der Industrie ausdehnen.

Wie verfahren wir mit berufstätigen Schulungsteilnehmern, deren Lernzeit naturgemäß eingeschränkt ist?

Die gesamte Schulung wird inhaltlich aufgezeichnet, die Grundlagenvermittlung ist wenig zeitpunktabhängig. Durch ein geschicktes Zeit- und Abrufmanagement unsererseits, werden wir bis zum 02. Mai ein Modell schaffen, was es auch berufstätigen Schulungsteilnehmern, welche wir neu hinzunehmen werden, ermöglichen soll, sich in der neuen Methodik der Ausbildung in diese Thematik einzuarbeiten und den Test nach einem Jahr bestehen zu können. Allerdings muss auch hier jedem Schulungsteilnehmer klar sein: das Handeln an der Börse beschränkt sich nicht auf ein paar Basics, welche man an einem Wochenende Berieselung verinnerlichen kann. Motivation und der unbedingte Wille, die Börse als einen Bestandteil seines Lebens zu verstehen, sind zwingend notwendige Bestandteile, wenn man stetigen und planbaren Erfolg im Handel erzielen will³.

8

Fazit

Ich persönlich gehe davon aus, dass wir mit der Neuorganisation und Steigerung der Konsequenz in der Umsetzung, der Ausrichtung auf verstärkte Praxisnähe, des Einforderns einer höheren Eigenverantwortung eines jeden Traders, der Schaffung klarer Schnittpunkte zum realen Berufshandel, eine deutliche Steigerung der Erfolgsquote im praktischen Handel erreichen.

Uwe Wagner

² Wir (besonders ich) stören uns an den aktuell harten Regularien, welche im Berufshandel dramatische Einschnitte verursachen. Aber wenn wir einmal innehalten und ruhig überlegen, spielen uns diese Regularien aktuell in die Hände. So steigt das Interesse von sehr guten, erfahrenen Berufshändlern, ihre Zukunft in Mandatshandelsgruppen zu suchen, was auch uns bereits sehr gut unterstützt.

³ "... Allerdings fordert die 100-Stunden-Woche ohne jegliches Selbstbestimmungsrecht oder die Möglichkeit, Grenzen zu ziehen, ihren Tribut. In der Finanzwelt zu arbeiten ist ein Lebensstil, eine Alles-oder-nichts-Kultur, bei der man entweder die Spielregeln akzeptiert und sich anpasst oder rausfliegt..." Sandra Navidi, Gründerin der Unternehmensberatungsfirma BeyondGlobal, Investmentbankerin und Chefjustiziarin