

Kann man das Handeln an der Börse wirklich erlernen?

Das ist immerhin die Kernfrage schlechthin. Eine Beantwortung mit Ja oder Nein stellt die erste und entscheidende Weiche. Grundsätzlich gehen wir ja alle davon aus, dass das erfolgreiche Handeln erlernbar ist – nicht umsonst werden Webinare, Seminare, Messen und andere Veranstaltungen besucht und es wächst der Pool der Anbieter solcher Veranstaltungen stetig. Mittlerweile ist eine ganze Industrie daraus entstanden. Aber nur weil es eine ungezählte Zahl von Schulungen zu diesem Thema gibt, heißt es noch lange nicht, dass Handel tatsächlich erlernbar ist.

Ich habe in den letzten Jahren meiner beruflichen Händlerkarriere in der Deutschen Bank AG selbst Händler für den „Eigenbedarf“ unseres Hedgefonds DB-Advisor geschult und schule seit Oktober 2014 interessierte Retail-Trader im Intraday-Trading im FDAX. Somit sollte ich mittlerweile über eine solide Erfahrungsbasis zu verfügen, um diese Frage eigentlich beantworten zu können. Doch ist ein einfaches Ja oder Nein nicht seriös möglich.

So wie die Börse ein komplexes und in sich nichtlineares System ist, so ist auch das Erlernen des Handelns an der Börse eine Herausforderung an jeden Einzelnen, welche nicht vergleichbar ist mit dem Erlernen eines Handwerkes oder einer künstlerischen Ausrichtung. Handeln gehört zu den Fertigkeiten, welche keine Grauzonen zulassen. Folglich beantworte ich obige Frage zwar mit Ja, schiebe jedoch ein „aber“ hinterher.

Was lernt eigentlich ein Händler? Ist es eine eher handwerkliche Fertigkeit, bei der es auf motorisches Fingerspitzengefühl ankommt? Oder liegt der Schwerpunkt im intellektuellen Bereich und das Ausführen der Trades wäre dann eher eine ergänzende Thematik?

Der Begriff „Handel an der Börse“ ist ein Sammelbegriff und ist so schwammig, dass wir zunächst eine Konkretisierung durchführen müssen, um uns der Antwort obiger Frage wirklich nähern zu können. „Ich will Händler werden“ könnte auch heißen „ich will Arzt werden“. Aber welcher Arzt soll es werden? Hautarzt? Allgemeinmediziner? Chirurg? So breit die Palette von Spezialisierungen in einem medizinischen Beruf ist, so breit ist sie auch im Handel. Entscheidende Parameter sind hierbei das zu handelnde Zeitfenster, die zu Grunde liegende Methodik / Routine, das zu handelnde Produkt mit seinen Spezifikationen und die Quelle des angestrebten Gewinns. Übergeordnet unterscheiden wir den Handel als Dienstleistung (hierzu zählt z.B. das marktdominante Kommissionsgeschäft) oder als Reaktion auf sich

ändernde Prämissen (hier zählen wir z.B. die Index-Arbitrage hinzu, aber auch das Theta / Gamma Trading) auf der einen Seite und das sogenannte Principal-Trading auf der anderen Seite. In letzterem entscheidet der Trader ohne Einfluss produkt- oder leistungsspezifischer Einflüsse, wann er eine Position eröffnet, wie er diese führt und wann und wie er diese wieder schließt.

Werden in der ersten Gruppe Handelsentscheidungen vorrangig mit dem Ziel einer optimalen Umsetzung einer extern vorgegebenen Positionsentscheidung getroffen (was mehr in Richtung pragmatischer Abläufe reicht), so sind in der zweiten Gruppe weit komplexere Entscheidungen notwendig (was die intellektuelle Komponente in diesem Entscheidungsprozess deutlich höher gewichtet).

Zeitfenster, zu handelndes Produkt mit seinen spezifischen Eigenschaften, Akteurs- und Kontrahentenumfeld und ähnliche Aspekte, geben jeder konkreten Handelsspezialisierung den jeweilig individuellen Rahmen.

Folglich sind auch die Lernschwerpunkte, als auch Lernaufwand für jede Händlerausrichtung ganz unterschiedlich und stellen unterschiedliche Anforderungen an die jeweilige Person.

Welcher Lernansatz ist wirkungsvoller?

Die Lernwissenschaft unterscheidet zwischen „explizitem Lernen“ und „implizitem Lernen“. Explizites oder deklaratives Lernen erfolgt dann, wenn ein Lernprozess geplant ist, der Lerninhalt bewusst eingepreßt wird bzw. die Lernziele ausdrücklich festgelegt sind. Das explizite Lernen erfolgt also im Gegensatz zum impliziten Lernen durch eine bewusste Aufnahme von Informationen, die im Gegenzug später auch bewusst und aktiv wieder abgerufen werden können¹. Beim impliziten Lernen sind Lernziele und Lernablauf nicht bekannt bzw. nicht bewusst. Das implizit Gelernte kann abgerufen werden, obwohl die Aufmerksamkeit während des Lernvorgangs nicht darauf gerichtet war. Implizites Lernen ist also nicht geplantes Lernen, sondern eines, das sozusagen nebenher abläuft.² (Stangl, 2018).

Den überwiegenden Teil unseres Gelernten, eignen wir uns im Leben „implizit“ an. Dies ist ein natürlicher Vorgang und erfordert weniger Aufwand, Struktur und Mühe, als das explizite Lernen, ist aber in der Regel zeitintensiver,

¹ Stangl, W. (2018). Stichwort: 'explizites Lernen'. Online Lexikon für Psychologie und Pädagogik. WWW: <http://lexikon.stangl.eu/6955/explizites-lernen/> (2018-06-04)

² ebenda

fehleranfälliger, unstrukturierter. Implizites Lernen bildet somit eine extrem breite Basis unseres gesamten Wissensvermögens ab, erreicht aber seine Grenzen, wenn für den weiteren Wissens- und Fertigkeitenaufbau Fakten notwendig werden, welche sich nicht oder nur schwer ohne explizite Lernprozesse aneignen lassen, aber eine notwendige Voraussetzung sind, um das Verständnis von Abläufen zu erhöhen. Berufe, welche das Verstehen von zum Teil hochkomplexen Zusammenhängen verlangen, können folglich auch nicht mehr autodidaktisch erlernt werden.

Ist diese Erkenntnis für medizinische, juristische, programmierlastige und ähnlich qualifizierte Berufe durchaus verbreitet, können wir das im Bezug auf den Handel von Börsenprodukten, erst recht im Bezug auf Abläufe nach obiger zweiter Gruppe, nicht immer voraussetzen. Und die mittlerweile gigantische Retail-Industrie, welche rund um dieses Thema aufgebaut wurde, leistet ihren Teil dafür, den notwendigen Grad an expliziten Wissensfundamenten herunterzuspielen. Um nicht falsch verstanden zu werden: der Grad an impliziter Wissensaneignung im Handel (Erfahrungsaufbau) darf nicht unterschätzt werden, aber diese Methode benötigt dennoch (je nach Spezialisierungsgrad und Ausrichtung des Handels) ein solides Fundament an theoretischen Grundlagen.

Um das Thema zu konkretisieren, wollen wir im Folgenden die Frage nach der Möglichkeit des Erlernens des Handelns an der Börse auf die Anforderungen der zweiten Gruppe konzentrieren.

Eine weit verbreitete Meinung ist, dass man „Traden“ mit überschaubarem Aufwand erlernen kann. Der Hintergrund dieser Annahme, welche mitunter auch oft durch Phasen mit scheinbarem Erfolg bestätigt wird, ist die Tatsache, dass ein Kurs nur drei Entwicklungsmöglichkeiten hat³ und somit jede Positionseröffnung durchaus eine 33 prozentige Erfolgchance, selbst bei absolutem Nichtwissen, bereithält. Doch das Verlassen auf Glück war an der Börse noch nie ein guter Ratgeber und ist definitiv kein Garant für stabile Stetigkeiten in der Ertragsentwicklung. Ohne explizit angeeignetes Wissen, kann sich gerade im hochabstrakten Börsenhandel keine solide Handelsstruktur oder -routine ausbilden, sondern man bewegt sich in gefährlichem Halbwissen oder in leichtsinnigen Annahmen.

In der Ausbildung der Händler in DB-Advisor legten wir Wert auf eine sehr fundierte theoretische Wissensbasis, sehr tiefgehend in dem Markt / Produkt,

³ Der Kurs eines an der Börse gehandelten Gutes kann steigen, fallen oder unverändert verbleiben.

welches der jeweilige Principal Händler handelte. Der mitunter geäußerte Missmut, der Theorie einen zu großen Rahmen einzuräumen, wurde damit gekontert, dass man im Handel keine Grautöne vorfindet. Entweder man kann es (und verdient Geld) oder man kann es nicht (und verliert Geld). Dazwischen gibt es nichts. Das ist anders als in jedem anderen handwerklichem oder künstlerischem Beruf. Man kann ein Musikinstrument sehr gut spielen, gut spielen, befriedigend oder ungenügend spielen. Auch eine handwerkliche Leistung kann zwischen sehr gut, befriedigend, zweckmäßig oder ungenügend bewertet werden. Aber im Handel gibt es eben nur „Geld gewinnen oder verlieren“.

Wenn jetzt die Frage gestellt wird, welche Dominanz in einer Positionseröffnung / -führung ein solides Theorieverständnis oder ein flüssiges motorisches Klickverhalten hat, liegt die Theorie ganz weit vorn. Erst mit einer ausreichend dichten Durchdringung des theoretischen Stoffes zum Markt, zum Akteur, zum Ablauf, zu den rechtlichen und üblichen Rahmenbedingungen, zum Produktverhalten und deren Wechselwirkung im Markt, erhalten konkrete praktische Handelsaktivitäten ihre Struktur und ihren Sinn. Erst dann wird es möglich zu erkennen, wann geregelte Feedbacks scheitern und spontanen Charakter annehmen und erst dann sind folgerichtige Handlungsalternativen sinnvoll einsetzbar.

Was kann nun auf jeden Fall gelernt werden, was ist die Herausforderung im Lernen?

Lernwissenschaftler und Neuropsychologen haben zu dieser Frage eine klare Antwort: alles was standardisierbar ist, was logisch ineinander greift, ist lernbar. Das sind alle Themen, welche einen Sachverhalt oder eine Logik beschreiben und erklären und diese Einzelthemen zusammenführt, deren Wechselbeziehung untereinander aufzeigt und damit komplexere Zusammenhänge beleuchtet und verständlich macht. Hier ist der Anteil expliziten Lernens sehr hoch. Im Mittelpunkt muss hier vor allem das ineinandergreifende Verstehen der gelernten Einzelzusammenhänge stehen. Der Versuch von Abkürzungen, die Suche nach Spezialsituationen und Einzelfällen, ohne den breiteren Zusammenhang zu erfassen, geht dagegen am Ziel vorbei.

Bis hierher kann jeder Mensch folgen, sofern er den Ehrgeiz und die Motivation des Erlernens und Durchdringens der Materie des Handelns mitbringt und am Lodern hält. Werden bereits hier, bei der Schaffung des Fundaments, Einschränkungen gemacht, Wissenslücken zugelassen und nur punktiert

gelernt, ist das Ziel, ein stetig profitabler Händler zu werden, kaum zu schaffen – zumindest kenne ich keinen einzigen solchen Fall.

So wichtig die Theorie aber auch ist, sie kann nur das Fundament bilden. Die Herausforderung kommt mit der Praxis – aber auch hier kommt der Erfolg von einer anderen Seite, als vielleicht vermutet. Es sind nicht die motorischen Abläufe, welche zwischen Erfolg und Misserfolg entscheiden. Es ist die Disziplin und die Konsequenz der Umsetzung, das Vertrauen in sich selbst und seine Fähigkeiten, was es uns ermöglicht, denn Ball tatsächlich ins Tor zu tragen.

Die größte Herausforderung besteht in der Fähigkeit, die einzeln gelernten Fragmente der Theorie und die Routinen der Praxis mit dem Wissen, sich in einem nichtlinearen System zu bewegen, zusammenzubringen und ein stimmiges, ineinander fließendes Bild zu gießen. Und hier trennt sich Spreu vom Weizen. Und hier rächt sich jede Abkürzung oder auch jede Inkonsequenz, das große Ganze erfassen zu wollen.

Was kann eine Schulung überhaupt leisten?

Handeln ist ein einsames Geschäft. Man ist Teil eines großen Marktes, man kommuniziert gegebenenfalls in der Gruppe. Doch die zu treffenden Entscheidungen, trifft man allein. Die Konsequenzen trägt man allein. Nirgends wo sonst, außer im Krieg oder im Handel, sind die Konsequenzen unseres Tuns so unmittelbar, so brutal neutral – angesichts unserer Person, so unbeeinflusst von vorhergehenden Erfolgen oder Misserfolgen.

Eine Schulung muss in der Lage sein, eine möglichst breit gefächerte Wissensvermittlung bieten zu können. Sie muss einzelne Puzzelteile nicht nur liefern, sie muss auch helfen, diese für jeden lernenden Trader zusammenzusetzen. Sie darf sich nicht in Spezialfälle und Nebenkriegsschauplätzen verlieren, sie muss die Struktur, die Zusammenhänge, die Verbindungen der Einzelfragmente aus Theorie, Psychologie und Praxis gewährleisten. Und sie muss fordern, sie muss fördern und sie muss den Druck repräsentieren, dem wir im Handel an der Börse täglich ausgesetzt sind.

Kann jeder ein erfolgreicher Händler werden?

Wenn man ehrlich ist, muss man diese Frage verneinen, weil ein Bejahen nicht realistisch ist. Erfolgreich Traden ist nicht nur das Zusammenführen von Theorie und Praxis, wirklich erfolgreich Traden ist das Leben im und für den Markt. Und das ist eine Eigenschaft die man entfesseln kann oder eben nicht.

Ein Unternehmensberater (Dr. Timm Volmer) wird in dem Buch „Die Illusion der Unbesiegbarkeit“ mit den Worten zitiert: „Smartness kann man nicht antrainieren, die müssen die Kandidaten mitbringen.“ Ich glaube, das trifft es auf den Kopf. In all den Jahren im Handel scheiterten angehende Händler bereits sehr früh an mangelndem Wissen, Selbstüberschätzung oder Unterschätzung der Komplexität der Materie. Schafften sie es aber durch diesen Flaschenhals, dann kam die härteste Prüfung – die Bewältigung von sich selbst als Person, als Trader, als Risiko-Manager, als Entscheider.

Bis zum ersten Flaschenhals hat eine gute Ausbildung die Aufgabe zu Lehren, zu Unterstützen und auch mal zu Schieben. Ab dem Flaschenhals kann sie nur noch für ausreichenden Raum sorgen und zu helfen, wo Hilfe gefordert wird. Denn ab dem Flaschenhals reduziert sich explizites Lernen im Verhältnis zu implizitem Lernen. Wenn es heißt, Börse sein eines der letzten großen Abenteuer, dann wohl nur deshalb, weil wir uns in diesem Abenteuer selbst begegnen – so wie wir wirklich sind und nicht, wie wir es gern sein würden.