

---

## **Skin in the Game – Wieviel Verantwortung trage ich für mein Handeln an der Börse?**

Skin in the Game – ist der Titel des jüngsten Buches des ehemaligen Optionshändlers und heutigen Autors Nassim Nicholas Taleb<sup>1</sup>, in dem er sich mit dem Eingehen eines Risikos befasst und dem dafür zu tragenden Preis. Neigt unsere Gesellschaft heute immer mehr dazu, Risiken eigener Entscheidungen nicht mehr selbst tragen zu wollen, sondern diese auf andere zu transformieren, ist es wichtig uns wieder selbst darauf zu besinnen, dass wir an der Börse aus dieser uralten und originären Wechselwirkung nicht herauskommen. „Im Krieg und an der Börse bekommen wir für jede unserer Aktionen umgehend die konsequente Quittung ausgestellt – hier schauen wir direkt und ungefiltert in unser Spiegelbild.“ Mit diesem Satz leitete mein späterer Vorgesetzter im Handelsbereich der Deutschen Bank 1990 mein Bewerbungsgespräch ein und machte mir deutlich, dass die Entscheidung, Händler werden zu wollen, eine Entscheidung ist für die absolute und alleinige Verantwortung für das, was man tut. Diese Verantwortung geht über das schlichte „Klicken“ (Eröffnung und / oder Schließung einer Position hinaus), sie beginnt mit dem was wir wissen und können und umfasst schlussendlich alles, was uns mit der Börse verbindet. Nehmen wir diesen Gedanken ernst, gibt uns die Börse das, „was uns zusteht“.

Ein jeder von uns, der sich für das Thema Börse und Handel interessiert, wird sich früher oder später mit der Frage befasst haben, wie man und was man lernen müsste, um dieses Wissen und die erworbenen Fertigkeiten profitabel im eigenen Handel an der Börse einsetzen zu können. Fassen wir die Frage etwas konkreter: Kann man Handeln<sup>2</sup> anwendbar lernen? Kann man es allein für sich im Selbststudium lernen? Was lernt man eigentlich, wenn man „Handeln“ erlernen will?

Eine ganze Industrie, welche sich auf den privaten Marktteilnehmer fokussiert, hat die erste Frage schon einmal mit einem klaren JA beantwortet und eine gewaltige Schulungs- und Produktverkaufsmaschinerie darauf aufgebaut und pumpt in den immer weiter nachrückenden Markt, was sich rund ums Geld vermarkten lässt. Und der Markt nimmt es dankbar auf, wobei alles was einfach, kurz und eingängig erscheint, besonders gut läuft. Neben den klassischen Ausbildungsseminaren, Workshops, Wochenendkursen oder Vorträgen, welche die Vermittlung erfolgversprechender Handelsstrategien, Handelstechniken oder Regelwerken in kürzester Zeit in Aussicht stellen, an deren Ende sich der Teilnehmer als ein erfolgreicher Anwender und Profiteur dieser Ansätze erweisen soll, wird in der Regel gern noch „eins drauf gelegt“, nämlich dass die Aneignung dieser Fertigkeiten einfach und mühelos erfolgt und auch die dann folgende praktische Umsetzung am Markt ohne viel Aufwand möglich ist. Im Grunde wird hier ein Bild vermittelt, wonach das Geld verdienen (in einem der härtesten Umfelder) zum Kinderspiel degradiert wird.

Das diese Illusion zwangsläufig am Markt scheitert, unterbrochen von vielleicht temporären Kurzzeiterfolgen, wird dann eher mit Ausnahmeerscheinungen begründet und der enttäuschte Teilnehmer sucht sich rasch das nächste Heilsversprechen im Angebotsmarkt der großen Retail-Industrie.

---

<sup>1</sup> Im Markt bekannt durch seine Ausarbeitungen zum „Schwarzen Schwan“, extrem selten und unerwartet auftretenden Ereignissen.

<sup>2</sup> Der Begriff „Händler“ ist vergleichbar breit gefasst, wie der Begriff „Arzt“. Im Handel gibt es viele Unterteilungen in der Aufgabenstellung und in den Handelsschwerpunkten. Darüber hinaus sind pro Arbeitsbereich auch die Ausbildungsinhalte unterschiedlich. In diesem Text beziehe ich mich ausschließlich auf das sogenannte Principal-Trading, oder auch Nostro- oder Eigenhandel, auch als Long- / Short-Trading bekannt.

Sind deshalb die Ausbildungen schlecht? Sind die Angebote unseriös? Oder sind die Teilnehmer unfähig, das an Lernstoff Angebotene richtig umzusetzen? Weder noch, das Problem geht viel tiefer.

Zunächst einmal sollte jedem Interessent klar sein, dass Handeln kein Handwerk ist. Alles was an motorischem Geschick und pragmatischer Fertigkeit verlangt wird, beschränkt sich zunächst auf die sichere Führung einer Computermaus. „Die Schlacht wird hinter der Stirn geschlagen, gewonnen oder verloren“, sagte einmal ein sehr erfahrener Händler vor Jahren in einer Schulung junger Trader in der Deutschen Bank. Dieser Satz hat seinen Wahrheitsgehalt bis heute nicht verloren – er klingt selbstverständlich, fast trivial und doch wird gegen ihn besonders in der Retail-Trader-Industrie in den häufigsten Fällen verstoßen. Das Erlernen von Handelsfertigkeiten wird gern auf Ausschnitte aus einer breiten Palette notwendigen Wissens reduziert – Hauptsache man kann es in ein Wochenende pressen und griffig verpacken.

Handeln im hier verwandten Sinne ist eine geistige Kraftanstrengung, welche für sich genommen, keinem produktspezifisch vorgegebenen Fahrplan folgt. Handeln stellt neben der Notwendigkeit, umfassend in allen theoretischen Belangen geschult zu sein, auch höchste Anforderungen an den Händler selbst, an seine Psyche, an seine Härte gegen sich selbst, an seine Disziplin, an seine Empathie und an die Fähigkeit, sich in einem solchen Umfeld jeden Tag neu zu behaupten. Das klingt jetzt ziemlich gestelzt, trifft es aber im Kern. Die Erfahrungen in der Ausbildung von Retail-Tradern in den letzten vier Jahren zeigen genau das: die überwiegende Zahl der auszubildenden und ausgebildeten Trader scheiterte an sich selbst.

Somit bedeutet: Handeln lernen ist, entgegen des Eindrucks, den die Ausbildungsindustrie auf Messen, im Internet und Messen gern vermittelt, keine Sache, die man mal eben so nebenbei macht. Lassen Sie sich da auch nicht von temporären Erfolgen oder Erfolgsphasen blenden, die jeder hin und wieder an der Börse hat, ungeachtet seiner Qualifikationen. Schließlich gibt es mittelfristig an der Börse ja nur zwei mögliche Bewegungsrichtungen: rauf oder runter – da hat jedes Glücksspiel mehr Auswahl. Folglich muss man rein statistisch an der Börse häufiger richtig liegen. Aber auf Glück können wir Handelserfolg nicht aufbauen.

Wer Börse als Spielwiese und Zockerparadies, als Alternative zu anderen Gelegenheiten des Nervenkitzels sieht, der sollte dies tatsächlich genießen und Verluste als die notwendigen Kosten für seinen Spaß betrachten. Wer mit Handel aber ernsthaft regelmäßige und stetige Erträge generieren will, muss unweigerlich die Seite wechseln und sich ernsthaft mit dieser Thematik auseinandersetzen. Bedenken wir dabei: wenn Börsenhandel eine kognitive Auseinandersetzung mit dem Willen und der Motivation, mit dem Wissen und der Erfahrung anderer Akteure am Markt ist – und es ist nicht mehr und nicht weniger – dann heißt das, wir müssen mindestens genau dieses Wissen, diese Fähigkeiten und Fertigkeiten erlangen (oder uns zumindest ernsthaft bemühen, diese zu erlangen), wie sie der Berufshandel hat. Immerhin handeln wir alle nur in einem Markt und nicht in verschiedenen Märkten, unterteilt nach Fertig- und Fähigkeit der Teilnehmer.

Die Jahre der Ausbildung (zunächst im Berufshandel, dann vier Jahre im Retail-Bereich), mit dem ernsthaften Ziel, einem interessierten Privat-Trader all das notwendige Faktenwissen, die Hintergründe, Produkt- und Rahmeninformationen, die praktischen und psychologischen Fallstricke zu vermitteln, zeigten die Tretminen auf, wo sich Erfolg oder Misserfolg einer Ausbildung einstellt. **Im Nachhinein erstaunt mich immer wieder, dass die Probleme nicht dort auftraten, wo man sie hätte vermuten können, sondern mitunter an Weichenstellungen, wo man sie kaum erwartet hat.**

---

Ich werde mich im Folgenden auf meine persönlichen Erfahrungen stützen und somit auch nur meine ganz persönlichen Schlussfolgerungen darlegen, ohne Anspruch auf Vollständigkeit oder Allgemeingültigkeit zu legen.

### Berufs- oder Privat-Händler – gibt es substantielle Unterschiede in der Ausbildung und Herangehensweise?

Ein sehr oft gehörtes Argument von Seiten der Privat-Trader ist, dass man ja schließlich nur privat, mit eigenem Geld handeln wolle und folglich nicht alles lernen müsse. Das heißt: umfangreiche Ausbildungsinhalte schrecken hier eher ab.

Dieses Argument ist genauso unsinnig wie wenn ein Fahrschüler das Erlernen aller Verkehrsvorschriften und Verkehrsschilder verweigert, weil er schließlich nur allein (ohne Beifahrer) im Straßenverkehr unterwegs zu sein plane. In keinem Beruf der Welt, werden Sie erfolgreich sein, wenn Sie nur mit gefährlichem Halbwissen agieren.

Gerade im privaten Bereich bewegen sich Trader gern in verschiedenen Märkten. Grundsätzlich ist dem nicht zu widersprechen, solange es sich um Investments handelt. Im kurzfristigen Trading wird im Berufshandel jedoch der Fokus des Händlers immer auf einen einzigen Wert / Markt gelegt. Der kurzfristig orientierte Trader bewegt für gewöhnlich den Markt nicht nachhaltig, so dass er auf sogenannte Wirte<sup>3</sup> angewiesen ist. Folglich muss er die Wirte seines Marktes kennen, d.h. er muss auf Grund seiner Kenntnisse über dessen Arbeitsweise (des Wirtes), Motivation und Vorgehen, den Besonderheiten seines Produktes oder seiner Marktfunktion absolut Bescheid wissen, um diesen im Markt identifizieren zu können. Erst wenn wir den Wirt erkennen und sein Arbeits- und damit sein Bewegungsverhalten im Markt verstehen, können wir uns von ihm mit überschaubarem Risiko tragen lassen. Es ist aber selbst für erfahrene Berufs-Trader kaum zu realisieren, die gleiche und notwendige Erkenntnistiefe in mehreren Märkten zu haben – für den Amateur wäre das purer Leichtsin.

Ein im Grunde unterschätztes, aber meiner Ansicht nach gewaltiges Problem (und ein auffälliger Unterschied zum Berufshandel) ist der Vorkenntnisstand und der sich daraus ergebende Wille, bisheriges Wissen mit Neuem mischen bzw. ergänzen zu wollen.

Neuzugänge im Berufshandel sind in der Regel junge Menschen, frisch von der Universität, meist mit wenig eigener Erfahrung im Trading – also nicht vorbelastet. Wenn überhaupt, haben die in ihrer Studienzeit mal was Kleines in Aktien gemacht oder haben einen Sparvertrag für Fonds. Börsenseminare oder ähnliches haben sie dagegen bis dahin kaum oder nicht besucht. Folglich wachsen sie unbelastet in die heute getätigte Handelskultur hinein. Der typisch interessierte Privat-Trader hat dagegen eigene Erfahrungen, hat viel gelesen, meist mehrere Seminare besucht. Damit hat er viele mehr oder weniger zusammenhängende Bruchstücke im Kopf, weiß von Vielem Einiges und von Einigem wenig. Jetzt kennt die Psychologie den Umstand des „Urfades“ oder des „Ankereffektes“<sup>4</sup>. Eine einmal gelernte Information zur

---

<sup>3</sup> Als „Wirt“ bezeichnen wir jene Marktakteure, welche durch ihre Handelsroutinen den Markt bewegen und uns damit tragen, Risiken geben oder Risiken abnehmen.

<sup>4</sup> Als Anker bezeichnet man eine bestimmte Information. Die Information kann der Betreffende selbst aus den Umständen bilden oder von einer anderen Person erhalten, oder sie ist rein zufällig vorhanden. Diese Information ist beim Einschätzen einer Situation und beim Fälligen einer Entscheidung ausschlaggebend. Es spielt keine Rolle, ob die Information für eine rationale Entscheidung tatsächlich relevant und nützlich ist. Die Verhaltenspsychologen Tversky und Kahneman lieferten erstmals den Beweis, dass selbst ein willkürlich gesetzter Anker ein Individuum im Entscheidungsprozess beeinflusst. Wenn Anker sich trotz ihrer Irrelevanz auf die Entscheidung auswirken, wird dies in der Literatur als „basic anchoring effect“ bezeichnet (Brewer/Chapman; Wilson et al). Anhand unterschiedlicher Studien und Experimente wurde verdeutlicht, dass es sich beim

Börse, zu einer Handelsmethodik, selbst zum Vorgehen bei einer Analyse oder dem Einsatz eines Indikators, setzt sich im Kopf des Traders fest und dient als Orientierung und Maßstab, ungeachtet der Tatsache, ob diese Information richtig oder falsch ist. Sie war zuerst da. Da der Beruf des Börsenhändlers in Deutschland kein geschützter Beruf mehr ist, kann sich jeder Händler nennen und ohne geprüfter Voraussetzungen oder Eignung sein Wissen oder Meinung an Dritte als potentiell „Fachwissen“ weitergeben. Das daraus resultierende, übergreifende und auf das gesamte Verhalten dieses lernenden Interessenten Einfluss nehmende Problem ist, dass mangels echten Fachwissens Ursachen und Wirkungen verdreht werden. Ist für einen jungen Berufshändler die Tatsache, dass Kurse von Menschen gemacht werden, welche als dominante Akteure je nach Schwerpunkt ihrer Handelstätigkeit (Arbitrageur, Scalper, Kommissionshändler, Optionshändler usw.) unterschiedliche Aktivitätsspuren im Kursverlauf hinterlassen eine Selbstverständlichkeit (er erlebt es schließlich jeden Tag in dem großen Handelsraum seines Instituts), erhebt die Mehrheit der Privat-Trader den Kursverlauf selbst zum Subjekt. „Wir kaufen, weil der Kurs den Widerstand gebrochen hat“, wird dann als ausreichendes Argument angesehen, um in den Markt zu gehen. Keiner fragt mehr, WER für den Anstieg verantwortlich ist, WELCHES dessen typisches Arbeitsmuster ist. Folglich kann nicht abgeschätzt werden, WELCHE NACHHALTIGKEIT der Impuls haben könnte. Somit wird die tatsächliche Ursache ausgeblendet und die Wirkung (der Kurs steigt) zur Entscheidungsgrundlage.

Der **junge Berufshändler** sitzt in riesigen Handelsräumen und erlebt die direkte Wechselwirkung zwischen Auftrag, Auftragsausführung und daraus zwangsläufig resultierender Kursbewegung. Er lernt die Routine kennen und die sich im Markt daraus typisch herausbildende Spur im Markt. Der **private Trader** sitzt für gewöhnlich allein zu Hause vor seinem Computerschirm – für ihn wird der Chart an sich das Informationsinstrument und das führt folgerichtig dazu, dass er dieses als Grundlage für alle Entscheidungen nimmt, welche er obendrein systematisch und ohne Differenzierung trifft. Wird ihm jetzt erklärt, dass der Chart nur noch bestätigendes Hilfsmittel wird und die Hintergründe viel tiefer liegen, methodischer und (da es Menschen im Hintergrund sind) viel emphatischer sind, kollidiert dies mit seinem Anker im Kopf. Wenn Sie das hier jetzt lesen, werden Sie diesen Effekt wahrscheinlich weniger problematisch sehen, aber tatsächlich ist er da – mit einer Wucht, die vergleichbar ist mit der Überzeugung, ob die Erde nun eine Kugel oder Scheibe ist, mit allen daraus resultierenden Konsequenzen.

#### Was sind wichtige Fallstricke einer Ausbildung?

Als wir uns 2014 entschieden, unsere Händlerausbildung auch für Retailer anzubieten, stand die Frage im Raum, ob man eine Ausbildung, wie sie im institutionellen Bereich durchgeführt wird, mit all ihren Inhalten und ihrer Methodik im Grunde eins zu eins auf die Schulung privater Trader übertragen kann. Ich beantwortete diese Frage zu diesem Zeitpunkt mit einem klaren Ja.

**Heute verneine ich es, zumindest schränke ich die Erfolgsaussicht ein.** Ging ich ursprünglich davon aus, schließlich ausreichend Handels- und inhaltliche Schulungserfahrung aus dem Berufsumfeld zu haben, stellte sich später heraus, dass die wirklichen Probleme an ganz anderer Stelle auftraten – nämlich dort, wo es keine Erfahrungswerte aus dem institutionellen Umfeld gibt:

---

Ankereffekt um ein sehr robustes Phänomen bei Entscheidungsprozessen handelt, welches in unterschiedlichsten Situationen auftreten kann.

**(1 - Motivation):** im **Berufshandel** hat man es für gewöhnlich mit sehr hoch motivierten Akteuren zu tun. Dies liegt an der „Kultur“, welche dort herrscht und frühzeitig abschreckend wirkt. Arbeitszeiten von 13 bis 15 Stunden täglich in einem straff, fast militärisch organisierten Umfeld, stark eingeschränkte persönliche Freiheiten und extremer Leistungsdruck (bei gleichzeitig sehr guten Verdienstmöglichkeiten) sind nicht für jeden Menschen erstrebenswert. Somit setzt sich früher oder später eine Mentalität bei den „Überlebenden“ durch, die von Egoismus und Streben nach Höchstleistung (Profit) um jeden Preis geprägt ist. Da Handeln kein Mannschaftssport ist, sondern jeder für sich allein im Markt steht oder fällt, wird diesem Thema alles untergeordnet, bis hinein ins Familienleben. Die ganze Familie muss sich diesem Leben anpassen.

**Private Trader** zahlen für eine Ausbildung, sind damit Leistungsempfänger. Hinzu kommt, dass auf youtube und vergleichbaren Portalen, Handel und ein damit verbundenes geldgesättigtes Leben mit allen Annehmlichkeiten propagiert wird. Somit setzt sich naturgemäß eine falsche Erwartungshaltung durch, welche mit der Realität nicht übereinstimmt. Dennoch ist es ein gewaltiger Motivator, ohne Berücksichtigung der notwendigen Kehrseite.

**(2 - Lernen):** der **Berufshändler** muss sich in seinen, ihm zugewiesenen Markt einleben und darin behaupten. Freie Wahl ist nur eingeschränkt möglich – folglich gilt: anpassen oder gehen. Da das berufliche Überleben und die damit verbundene Zugehörigkeit zu einer in Bankkreisen „elitären Kampfgruppe“ von der Anpassungs- und Überlebensfähigkeit eines jeden Einzelnen abhängen, geht es für jeden Trader praktisch um alles. Das Aneignen von Wissen (im Bezug auf den eigenen Markt und den dort notwendigen Handelsroutinen) und dessen effektive Anwendung ist damit der einzige Garant, sich am Futter- und Egotrog zu behaupten.

Das erfolgreiche Handeln intensives und vor allem verstehendes Lernen voraussetzt, ist nicht bei jedem **Privat-Trader** eine Selbstverständlichkeit, da bei beginnendem unangenehmen Druck immer der Gedanke vorherrscht, sich diesem durch Ausweichen auf andere Erfolgsversprechen zu entziehen. Viele Privat-Trader haben zudem meist ihre Schul- und Universitäts- oder Berufsausbildung hinter sich, sind erfolgreich im Beruf und wollen Handeln eigentlich als angenehme Nebenbeschäftigung oder leichtere Alternative zum harten Berufsleben angehen. Erneutes hartes Lernen ist nicht immer Teil des Plans. Doch hier kollidieren Vorstellung / Erwartung an der Realität.

**(3 - Echtgeld):** Der Übergang von Simulation in Echtgeld im kurzfristigen Trading ist eine gewaltige Hürde, die es im **Berufshandel** nicht gibt (da gibt es keine Simulation) – es wird von Beginn an in Echtgeld gelernt und gehandelt.

Diese letzte Hürde ist tatsächlich eine größere Hürde, als man sich vorstellen kann. Hier prallen Logik und Emotionen aufeinander. Obwohl es der gleiche Markt ist, das gleiche Orderbuch, gleiche Abwicklungsgeschwindigkeit – wechselt ein in Simulation erfolgreicher **Privat-Trader** in Echtgeld, ändert sich sein Arbeiten, brechen die Ergebnisse ein, der ganze Händler verändert sich.

**(4 - Intensität ...)** ... mit der sich der Händler mit der Handelsmaterie auseinandersetzt. In der Regel hat der **private Händler** sein Einkommen (außerhalb des Handels), hat sein paralleles Leben, er hat seine lebenssichernde Alternative. Der **Berufshändler** hat das nicht. Sein Überleben und das Überleben seiner Familie hängen in der Regel von seinem Erfolg im Markt ab. Für den Berufshändler gibt es nichts außerhalb seiner Vorgaben und Handelsziele. Eine Traderin beschrieb diesen Prozess einmal wie folgt: „Wir tun es uns selbst an. ... Jedes Jahr nennen sie dir ein bestimmtes Budget, das du für die Bank verdienen musst. Erst sagst du: `Leute, das ist viel zu hoch.` Aber schon zur gleichen Zeit spürst du den Nervenkitzel der

Herausforderung: Kann ich das? Also akzeptierst du das Budget. Fortan bestimmt diese Zahl deine Identität. Du fragst nicht mehr: Was will ich vom Leben? Sondern: Wie schaffe ich meine Zahl? So bist du ständig auf der Jagd nach dem nächsten Ziel und lebst nicht mehr im Hier und Jetzt.<sup>5</sup> Um die Gedankenwelt unserer Counterparts noch besser zu verstehen, müssen wir ihren Antrieb kennen: es geht um Boni und Status, immer nur darum. Ein Direktor der ABN AMRO aus dem Bereich Human Resources beschrieb die Motivation eines Traders wie folgt: „Bei der Arbeit geht es nicht nur um das eigene Geld. Für sie (die Trader) ist alles ein Spiel um Status. Und dieses Spiel besitzt einen sehr hohen Suchtfaktor. Das Einkommen markiert den Status innerhalb der Organisation. Von daher gibt es niemals einen Sättigungspunkt.“<sup>6</sup>

Diese vier Punkte stellen die eigentlichen, unbewussten Stellschrauben und bestimmen über Erfolg oder Misserfolg und können von einer Ausbildung fast nicht beeinflusst werden. Man kann, ja man muss diese thematisieren, aber am Ende sind es zu tiefst persönliche Hürden, welche jeder Trader nur allein angehen und überwinden muss. Hier wird sich der Spreu vom Weizen trennen.

Fassen wir nun die wenigen, angekratzten Aspekte zusammen, habe ich für mich persönlich folgendes Fazit gezogen: **eine erfolgreiche Ausbildung zum Händler kann nur zum Ziel führen, wenn sich beide Seiten – der Leistungserbringer (Ausbilder) und der Leistungsempfänger (Auszubildender) – über ihre konkrete Rolle im Klaren sind.**

Eine sinnvolle Ausbildung kann sich nicht auf die Vermittlung eines „Systems“ beschränken, sondern muss die Grundlagen auf einer möglichst breiten Basis vermitteln. Hierbei muss es immer um die Beschreibung der Ursache gehen, es müssen die übergreifenden Zusammenhänge verdeutlicht werden, es müssen die produktspezifischen Fakten vermittelt werden. Eine Ausbildung muss somit eine breite Palette an Fachwissen lehren, sie muss Informationen und deren Verwertung im Handel in Übungen trainieren und sie muss Hilfen zur Verfügung stellen.

#### Was kann eine Ausbildung nicht leisten?

In einer Ausbildung kann nicht jede Eventualität abgebildet und behandelt werden, ebenso kann eine Ausbildung im Kopf des Schülers nicht DAS „standardisierte Bild“ schaffen – die Schaffung läuft nur individuell ab. Ebenso wenig können Handelsabläufe im Micro-Timing geschult werden, dazu sind wir als Menschen überhaupt nicht in der Lage, diese durch Dritte vermittelt aufzunehmen. Unser Hippocampus (ein für Handelsabläufe entscheidend wichtiger Teil unseres Gehirns) greift immer nur auf eigene Erfahrungsmuster und Erfahrungstempos zurück. Folglich beschränken sich in diesem Teil unserer Leistungserbringung die Möglichkeiten auf die Beschleunigung des Sammelns von „Erfahrungen“ durch Beispiele.

**Unsere Aufgabe kann folglich nur darin bestehen, den Rahmen abzustecken, Instrumente in die Hand zu geben und Beispiele zu liefern, um die Antifragilität des jungen Traders im Markt schrittweise zu erhöhen.**

#### Kann man Handeln im **Selbststudium** erlernen?

Grundsätzlich gesehen – ja, zumindest alles, was mit Theorie zu tun hat (was ohnehin die Masse der Ausbildung betrifft). Man muss sich hier allerdings ebenfalls darüber im Klaren sein, dass ein straffer, konsequenter Plan zur Aneignung des theoretischen Wissens notwendig ist und auch diszipliniert verfolgt werden muss, womit ich auf obigen Punkt (**2 – Lernen**) verweise. Die Aufgabe des Leistungserbringers beschränkt sich im **Selbststudiumangebot** naturgemäß

<sup>5</sup> Unter Bankern, Jordis Luyendijk, J.G. Cotta'sche Buchhandlung, Seite 229

<sup>6</sup> Ebenda Seite 228

noch mehr auf das pure passive Wissensvermittlungsangebot, muss aber dennoch die Möglichkeit einer individuellen Betreuung bieten – so wie es bei jedem Fernstudium die Möglichkeit der Kommunikation mit einem zugewiesenen Lehrer gibt.

An den Leitungsempfänger sind hier, in dieser Form der (Selbst-) Ausbildung, hohe Anforderungen an Disziplin und Durchhaltewillen gestellt. Man sitzt zu Hause, kann sich seine Schulungs- und Lernzeiten selbst festlegen (das hat Vorteile), man ist aber nicht mehr wirklich „kontrolliert“ und unter Umständen abgelenkt. Diesen Fallstricken muss sich ein selbstlernender Trader bewusst sein. Die problematischen **Hürden 1 bis 4** gelten natürlich auch hier.

Ist die Theorie, ebenso erste praktische Fertigkeiten verinnerlicht, muss der Leistungsgeber die Möglichkeit geben, praktische Vertiefungen zu begleiten (z.B. durch gemeinsames Handeln).

**Da unsere Ausbildungsgesellschaft ihren Geschäftsschwerpunkt wieder auf den Handel zurückverlegt, verändert sich damit auch der Schwerpunkt unserer Ausbildungsaktivitäten – wir stellen uns somit auch den Anforderungen an ein sinnvolles Selbststudium.** Zudem tragen wir damit auch der Tatsache Rechnung, dass die Mehrheit der Interessenten berufstätig ist, folglich eine aktive Ausbildung nicht in dem Maße nutzen kann, wie eine eher **selbstverantwortete Schulung**, in der die Ausbildungszeiten frei gewählt werden können.

#### Welche Inhalte müssen abgedeckt werden?

Die aktive Ausbildung hatten wir in vier Abschnitte unterteilt, von P1 (Grundausbildung – Vermittlung einer möglichst breiten Palette an Wissen zu Organisation, Marktaufbau, Handelsabläufe, Methodik, Akteure, Spurenerkennung, Produktlehre, Psychologie und ähnliches), über P2 (Vorbereitung der Berufsbefähigungsprüfung durch die Deutsche Börse AG mit allen Inhalten, welche die Deutsche Börse AG verlangt – hier bezieht sich nahezu alles auf produktspezifische, rechtliche und organisatorische Inhalte), zu P3 und P4 – Abschnitte, in denen es vorrangig um die Umsetzung des Erlernten in der Praxis geht – und wo sich die Hürden 1 bis 4 am offensichtlichsten manifestierten.

Beim Übergang hin zur Verlagerung der Ausbildung vom aktiven Schwerpunkt zum Selbststudium, wird der gesamte theoretische Teil auf diese Weise abgedeckt (ohne den Prüfungsteil durch die Deutsche Börse AG – dies ist ein separater Ausbildungsabschnitt), allerdings begleitet durch individuell zu vereinbarende Direkt-Webinare, in denen Fragen und Inhalte geklärt bzw. vertieft werden.

**Der Schulungsteilnehmer, aber auch der Leistungsgeber können dann nach Absolvierung der Selbststudiumsphase entscheiden, ob sich dieser dann eine praktische, allerdings dann engere und direktere praktische Ausbildungsphase anschließt oder nicht. Dies gibt beiden Seiten mehr Flexibilität in allen Belangen – zeitlich, inhaltlich und natürlich auch finanziell.**

Wichtig ist dabei, dass jeder Teilnehmer einen konkreten Fahrplan in die Hand bekommen muss, welche Inhalte in welcher Form aufeinander aufbauen und durch bereitzustellendes Lesematerial Vertiefungen des Stoffes möglich sind. Wir lösen diese Herausforderung durch die Bereitstellung von **mehreren 100 Stunden** an Webinar-Aufzeichnungen zu allen Schulungsinhalten, ebenso an Materialien und Lernhilfen. **Selbstverständlich werden auch begleitende individuelle Live-Webinare angeboten.**

---

Wie hoch sind die Erfolgchancen, auf diese Weise das Handeln richtig zu erlernen?

Da Handeln eine reine „Kopfsache“ ist, spielt die Form der Vermittlung der Wissensinhalte wahrscheinlich die eher untergeordnete Rolle. Viel wichtiger ist, dass das angebotene Wissen gelernt, verinnerlicht wird und dann jederzeit sinnvoll und verknüpft abrufbar ist. **Von diesem Blickwinkel her sollte die Chance, die Inhalte richtig lernen zu können, im Selbststudium nicht schlechter sein, als in einer aktiven, schulähnlichen Ausbildung.**

Konkreter müsste die Frage heißen: „Wie hoch sind die Erfolgchancen, das Handeln überhaupt richtig zu lernen und es dann auch erfolgreich umzusetzen?“

**Und auch hier liegt der Ball eher beim Leistungsnehmer, als beim Leistungsgeber.** Sieht man sich heute an, wie die meisten Seminare aufgebaut sind, welche auf Messen oder im Netz angeboten werden, und wie diese von den Teilnehmern auch wahrgenommen werden, dann geht es meist nach folgendem Stil: Ich höre es mir an und picke mir das raus, was ich für plausibel halte und was in meine Denkwelt passt.

Die Folge ist eine Sammlung von Wissensflicken, vermeintlichen goldenen Regeln und leider auch vielem Unsinn, **was für sich genommen in der Regel nicht zum Erfolg führen kann.** Dieser Ausgangslage steht man im Berufshandel nicht gegenüber, da (wie bereits oben beschrieben) die jungen „Rekruten“ meist noch ungeprägt sind und folglich weicher in die Realität eingeführt werden können.

Das heißt konkret: geht man eine Ausbildung, egal wo, egal von wem, egal in welcher Darbringungsform, mit einer passiven Lernhaltung und Einstellung an, ist diese zum Scheitern verurteilt und somit raus geworfenes Geld. Klingt drastisch (vielleicht könnte man ja doch das eine oder andere daraus mitnehmen?), ist aber leider so. Wer sich entscheidet, das Handeln wirklich zu erlernen, muss sich dieser Herausforderung stellen, mit jeder Konsequenz – schlussendlich bewegt man sich als Händler in einem der härtesten wirtschaftlichen Umfeldern, geprägt von Wissen, Erfahrungen, Emotionen und Anonymität – und das alles pur.

Im Berufshandel wird während der Ausbildung strikt gesiebt und ausgewählt. Bei uns im Principal-Trading-Bereich der Deutschen Bank bestand einer von zehn auszubildenden Tradern pro Jahr den Durchlauf. Die Erfahrungen in der aktiven Ausbildung im Retail-Bereich in den letzten vier Jahren zeigten, dass die Erfolgsquote (einen wirklich guten, stabilen Trader zu erhalten) sogar unter 10% gesunken ist, wobei meist mindestens eine der vier oben genannten Hürden nicht überwunden werden konnte.

Das heißt: **es gibt keine objektiven Gründe, richtiges, selbständiges und profitables Handeln zu erlernen, aber viele subjektive Hindernisse, welche ein Trader ganz allein für sich überwinden muss.** Und dazu muss man aus seiner Komfortzone heraus, dazu muss man sich selbst überwinden, dazu muss man sein Ziel zu einem Bestandteil seiner Lebensaufgabe machen. Sie messen sich im Markt mit den Besten, Mittelmaß wird zum Fischfutter – also seien Sie die / der, die / der beißt und nicht die / der Gebissene. Eben Skin in the Game.

Uwe Wagner

[www.tradematiker.de](http://www.tradematiker.de)

[office@tradematiker.de](mailto:office@tradematiker.de)