

---

## **Interview durch Trading Technologies**

**Trading Technologies:** Herr Wagner, Sie blicken jetzt auf vier Jahre Händlerausbildung im Retail-Bereich zurück. Konnten Sie an den früheren Erfolg in der Schulung institutioneller Händler anknüpfen?

**Antwort:** Das kommt darauf an, wie man Ausbildungserfolg definiert und wie man es realistisch vergleichend bewertet. Wenn wir nur das höchst möglich zu erreichende Ziel als Erfolg bezeichnen, also die Formung von stetig profitablen, selbstständig im Markt agierenden Tradern, dann lagen wir deutlich hinter meinen ursprünglichen Erwartungen zurück. Vergleichen wir die Erfolgsquote dagegen mit der in der Industrie, lagen wir in etwa gleichauf. Vergleichen wir die Abschluss- und Bestandsquote in der Zertifizierung durch die Deutsche Börse AG, lagen wir deutlich über der Industrie. Es ist somit eine Frage der Definition.

**TT:** In Ihrer beruflichen Entwicklung bildeten Sie als Derivate-Händler in der Deutschen Bank auch mehrere Jahre Derivate-Händler in diesem Institut aus. Seit 2014 schulen Sie Privat-Trader. Gibt es Unterschiede zwischen Berufs-Händlern und privaten Tradern?

**Antwort:** Hätten Sie mir die Frage im Jahre 2015 gestellt, hätte ich geantwortet: Nein, keine Unterschiede – warum auch? Im Jahre 2019 antworte ich mit Ja – es gibt Unterschiede. Diese liegen aber nicht da, wo man sie zunächst erwarten könnte, also nicht in der Lernfähigkeit, nicht im Interesse für den Markt, nicht im Umgang mit der Handloberfläche. Die Unterschiede treten viel tiefer auf, ich glaube die Unterschiede liegen „im System“ selbst.

**TT:** ... das heißt?

**Antwort:** Die Weichenstellung erfolgt bereits zu Beginn, wenn die ersten Berührungen mit der Börse, mit dem Handel und mit der dort herrschenden Kultur erfolgen. Im Berufshandel werden blutjunge Menschen für das Trading rekrutiert, diese sind in der Regel noch nicht geprägt. Diese kommen von den Universitäten, haben keine bis kaum eigene Erfahrungen mit der Börse gemacht – vielleicht haben sie irgendeinen Sparfonds oder ähnliches, mehr aber nicht – sie haben bis dahin weder Seminare oder Webinare besucht, waren auf keiner Börsenmesse oder ähnlichem. Das heißt, sie sind noch ganz weiß und wachsen somit in die Handelskultur mit all ihren Besonderheiten und heutigen Ausprägungen hinein. Der private Trader hat dagegen meist bereits Erfahrungen im Handel mit allen möglichen Produkten, hat diverse Themen gehört, gelesen, weiß von vielem etwas, meist nichts richtig tiefgründig. Damit festigt sich Halbwissen, mitunter unter falschem Grundverständnis, welches dann in einer Fachschulung immer wieder verknüpft wird mit dem neuen Stoff. Das kann nicht gut gehen.

Ein weiterer Unterschied tritt in der Grundmotivation auf. Viele – nicht alle – Interessierte antworten im Retail-Bereich auf die Frage, warum sie das Handeln an der Börse erlernen wollen, mit den Zielen: weniger arbeiten, mehr Geld verdienen, sich dem beruflichen Druck entziehen. Dieses Denken wird geprägt durch youtube-Videos, in dem offensichtlich erfolgreiche Trader nur eine Stunde täglich arbeiten und dann mit schicken Autos auf den Golfplatz fahren. Schaut man sich dann allerdings unter institutionell eingebundenen Berufshändlern um, dann sieht man Menschen, die 13 bis 15 Stunden am Tag arbeiten, einem unglaublichen Druck ausgesetzt sind, in harter Konkurrenz zueinander stehen und im Grunde jeden Tag um ein Bleiberecht am Futtertrog kämpfen. Diese Mentalität schlägt sich natürlich auf die ganze Folgeentwicklung des Traders durch. Ich habe im Berufshandel in all den Jahren niemals eine Diskussion führen müssen, ob Theorie wirklich gelernt werden muss, ob Theorie wichtig ist oder warum nicht einfach nur Praxis oder zumindest mehr Praxis in der Schulung

---

durchgeführt wird. Im Umgang mit Privat-Tradern war das dagegen ein nahezu ständiges Thema, mit der Konsequenz, dass Theorie und Praxis nur bei wenigen Tradern eine Einheit bildeten. Wir haben über 95 Prozent aller Schulungsteilnehmer durch die große Börsenprüfung in Frankfurt Eschborn gebracht – und diese ist überaus „kernig“. Aber als Händler in unserem erwarteten Sinne einsetzbar ist davon nur ein kleiner Teil – und das ist bezeichnend.

**TT:** Fließen diese Erkenntnisse jetzt in Ihre Entscheidung mit ein, das Schulungskonzept neu aufzusetzen?

**Antwort:** Diese Frage kann ich ganz klar mit Ja beantworten. Im Grunde gibt es zwei Überlegungen: zum einen kann und will nicht jeder Interessent eine vollumfängliche Börsenhändlerausbildung absolvieren, sondern würde sich mit dem Erlernen der Grundlagen bereits zufrieden geben. Das hat zeitliche Gründe – nicht jeder kann ein ganzes Jahr Tag für Tag von früh bis Abend handeln, an Schulungen teilnehmen und dann noch lernen. Diese Gruppe haben wir bisher ignoriert. Zum anderen stellten manche Schulungsteilnehmer während der Ausbildung fest, dass entweder die Fülle oder die Inhalte nicht dem entsprechen, was sie sich vorgestellt haben, sind dann aber schon Bestandteil eines Ganzjahresprogramms.

**TT:** Das heißt, die Erwartungen der Teilnehmer gingen zum Teil in eine andere Richtung, als Sie anboten?

**Antwort:** Korrekt. Die Erwartungen gehen oft in Richtung eines zu erlernenden profitablen Handelsansatzes oder Handelssystems, welches man sich möglichst ohne viel Aufwand aneignen will – schließlich wird dies so im Retail-Bereich immer wieder propagiert. Da es am Markt, der für sich genommen jedoch ein komplexes, nichtlineares System ist, ein solches Regelwerk nicht gibt, vermitteln wir eine breite Basis an Grundlagen, welche sich vorrangig auf die Ursachen fokussieren und leiten dann die Wirkungen her. Im Ergebnis erstrecken sich die Lerninhalte über Systemtheorie, Markttheorie, Akteure, Handelsregelwerke, Produktlehre, Psychologie, Recht und vieles mehr. Doch intensiv Lernen ist nicht mehr jedermanns Sache, zumal es im Markt ja auch Angebote gibt, wonach man das Handeln in wenigen Stunden bis maximal einem Wochenendseminar erlernen könnte, was unseriös ist. Wir erklären dagegen, dass der lernende Trader selbst nach einem Jahr intensiver Schulung zunächst nur seine Chancen erhöht, an der Börse zu überleben. Und damit stehen wir im Widerspruch zu dem, was einige Privat-Trader erwarten.

**TT:** Es gibt keine Abkürzung? Es gibt somit nur den Weg des mühsamen Lernens?

**Antwort:** Wenn es eine funktionierende Abkürzung gäbe, hätten wir 7 Milliarden Händler auf der Welt und niemand würde mehr in anderen Bereichen arbeiten.

**TT:** Ist die Änderung der Struktur Ihres Ausbildungsangebotes eine Resignation Ihrerseits?

**Antwort:** Nein, ganz und gar nicht. Ich passe das Ganze nur an die Realität an. Ein Händler ist nun mal ein Einzelkämpfer. Sieht man Bilder von vollen Handelsräumen, könnte man zwar den Eindruck gewinnen, dass Handeln Teamarbeit ist, aber tatsächlich steht und fällt jeder einzelne dort für sich allein. Ein Händler ist ein Kämpfer, er ist ein Beißer, er frisst sich durch das Gestrüpp, bis er eventuell an die Trauben kommt. Ein Händler ist von sich überzeugt, er weiß aber auch, dass er mehr wissen muss, schneller kombinieren muss, rascher die richtigen Schlüsse ziehen muss – kurz – dass er besser sein muss als seine Counterparts im Markt. Und dazu muss man sein gesamtes Leben danach ausrichten und Lernen. Im Handel gibt es

---

nur schwarz oder weiß, wir kennen keinerlei Grautöne, keinerlei Kompromisse. Entweder man gewinnt oder verliert – so ist es nun einmal.

Mit der Neuaufstellung der Ausbildung wollen wir jetzt die Erkenntnisse aus den letzten vier Jahren angehen. Auf der einen Seite haben wir jetzt der Jahresausbildung einen Probemonat vorangestellt. In diesem Monat bieten wir bereits alle Inhalte des eigentlich ersten Monats an, geben aber dem Schulungsteilnehmer die Chance zu prüfen, ob die Schulung wirklich das ist, was er sich vorgestellt hat. Er kann abschätzen, ob er mit dieser Komplexität und Vielfalt an Stoff umgehen kann bzw. will. Und wir haben die Möglichkeit abschätzen zu können, ob der Schulungsteilnehmer eine realistische Chance zum Erreichen seiner Ziele hat oder nicht. Das ist fair beiden Seiten gegenüber.

Auf der anderen Seite bieten wir auch jenen Interessenten, welche ein Zeit- oder Inhaltsmengen-Problem haben die Möglichkeit, sich Wissen in der notwendigen Breite durch Selbststudium anzueignen. Durch die Möglichkeit des Selbststudiums folgen sie zwar einem vorgegebenen Themenplan, teilen sich ihre Zeit selber ein. Da der Selbststudienblock ein selbständiger Ausbildungsblock ist, kann dieser auch für sich und nur für sich genutzt werden, ohne dass Folgeschulungen oder ähnliches folgen müssen. Dazu vergeben wir ein Einjahreszugang und der Interessent kann sich in einer Vielzahl von aufgezeichneten Themen-Webinaren, Handouts und Lesematerialien völlig frei bewegen und lernen. Um die Lernstruktur dennoch zu halten, erhält jeder Nutzer einen strukturierten Inhaltsplan, als auch regelmäßige individuelle Webinar-Begleitungen, um Fragen zu klären, Querverbindungen aufzuzeigen und Vertiefungen der Themen zu unterstützen.

**TT:** Weiten Sie Ihre Ausbildungsinhalte aus?

**Antwort:** Wir behalten unsere Lizenzen für die Ausbildung und werden uns wahrscheinlich auch um die Lizenz des zertifizierten Kasse-Händlers bemühen, fokussieren ab jetzt aber verstärkt in die Industrie und an Universitäten. Da wir aber vorrangig und im Schwerpunkt handeln, heißt das, dass junge Trader, die wirklich das Handeln erlernen wollen, die Schulungsetappen durchstehen muss. Handeln an der Börse verlangt Härte und das fordern wir auch von Schulungsteilnehmern gegen sich selbst. Wer da durchkommt und den sich anschließenden Test besteht und sich wirklich als Kämpfer manifestiert, wird gute Chancen haben, seinen Traum als Händler zu erfüllen. Aber auch hier wird viel Eigeninitiative gefordert sein – ebenso, wie man es in der Ausbildung im Berufshandel kennt. Das verschulte System, so wie wir dies bisher hatten, hat sich nicht als optimal erwiesen.

**TT:** Kommen wir auf den Selbststudienblock zu sprechen. Das heißt, dieser kann sowohl zur alleinigen Schaffung, als sowohl zur Ergänzung von theoretischem Grundwissen für den Börsenhandel genutzt werden, als auch als Basis für die Folgeschulungen?

**Antwort:** Genau. Wer sich für ein Selbststudium entscheidet, hat somit Zeit und Möglichkeiten sich selbst zu prüfen, wie weit man tatsächlich gehen will oder kann. Eine Entscheidung, ob man dann im Anschluss tatsächlich die Vorbereitung auf die Berufseignungsprüfung vor der Deutschen Börse AG, die Prüfung selbst und dann die Heranführung und Festigung an die praktische Verknüpfung des Gelernten will, treffen der Interessent, als auch wir nach der bestandenen P1 Prüfung, also nach dem erfolgreichen Durcharbeiten des gebotenen Stoffes.

Wer sich für eine richtige Schulung interessiert, wird täglich das Schulungsprogramm durchlaufen, muss aber auch hier ergänzend Selbststudien betreiben.

---

**TT:** Sie bieten aktuell etwa 138 aufgezeichnete Webinare an, das entspricht deutlich mehr als 300 Stunden Schulstoff, 91 Handouts, 41 Lesestoffe an. Ist das fix oder kommen immer mehr Inhalte dazu?

**Antwort:** Letzteres. Wir aktualisieren, passen an, verbessern und erweitern. Hinzu kommen auch elektronische Testmodule und andere Lernmodule.

**TT:** Praktische Elemente fehlen in der Selbststudienphase?

**Antwort:** Nicht ganz. Wir nutzen die Handelsoberfläche von Trading Technologies, da diese für mein Verständnis zu einer der am besten auf die Bedürfnisse des professionellen Handels im institutionellen Sinne ausgerichteten Schnittstellen zum Terminmarkt ist. Mit dieser Oberfläche lernt der Trader in der Selbststudienphase nicht nur den Umgang mit dieser Oberfläche, sondern er lernt die Fertigkeiten des Handels – Platzieren und Ausführen von Legs, verknüpfen der Legs zu Handelsbausteinen, verknüpfen der Handelsbausteine zu Phasen.

Das Handeln selbst folgt allerdings erst nach dem Selbststudium und hier sogar erst nach dem erfolgreichen Ablegen der offiziellen Händlerprüfung. Diese Reihenfolge halten wir auch in der Direktschulung bei.

**TT:** Warum kommt die Praxis so spät?

**Antwort:** Mein früherer Vorgesetzter, der Chefhändler Equities Europe der Deutschen Bank sagte immer: „Klicken ist der Ausfluss des Wissens – Klicken kann jeder Idiot, man muss wissen wann und wo man klickt.“ Und dazu braucht man das theoretische Wissen. Eine Erfahrung aus den letzten Jahren hat gezeigt, dass gerade jene lernenden Trader in der Ausbildung, welche die Theorie für übergewichtet hielten, zum Teil völlig falsche Positionseröffnungen durchführten. Damit unterschieden diese sich von jenen Tradern, die auf Grund ihres Verständnisses von Umfeld, Akteur und Baustein durchaus die Lage richtig einschätzten und sich profitabel entwickelten.

**TT:** Liegt ausbleibender Erfolg nur am fehlenden Wissen?

**Antwort:** Nein, sicher nicht. Einen gewaltigen Anteil hat die psychologische Komponente des Traders. Aber Selbstbewusstsein, Selbstsicherheit, die Fähigkeit Selbstzweifel zu unterdrücken, Mut und Besonnenheit basieren alle auf einer umfassenden Wissensbasis. Ich kenne keinen einzigen guten Händler, der kein fundiertes Wissen über seinen Handelsbereich hat – nicht einen. Somit kommt die psychologische Komponente nach dem Wissensaufbau.

**TT:** Sie werden in Zukunft wieder verstärkt institutionell handeln Herr Wagner, wird sich das auf die Ausbildungsinhalte auswirken?

**Antwort:** Der praktische Ausbildungsteil wird einen starken Praxisbezug zum echten Handel der marktbewegenden Akteure haben. Dennoch wird die vorhandene Basistheorie in voller Breite erhalten. Sollten sich vielversprechende Talente zeigen und sollten diese Interesse an institutionellem Geschäft haben, werden wir diesen entsprechende Möglichkeiten bereits in den Folgeausbildungen bieten, ebenfalls mit interessanten Perspektiven. Anders als bisher werden wir aber nur noch streng leistungsbezogen agieren – das ist in unser aller Interesse und ist – wie heißt es heute - alternativlos. Handeln ist kein Hobby oder Beruf – Handeln ist eine Lebenseinstellung. Und dieser Tatsache werden wir zukünftig wieder gerecht werden müssen.

**TT:** Herr Wagner, ich danke Ihnen für das Gespräch.

**Antwort:** Ich habe zu danken.