

Einführung in das Thema „Phasenhandel“

Teil 3 (Notwendige Kenntnisse)

Welche theoretischen Inhalte muss der Phasenhändler beherrschen?

Zunächst müssen wir vorab festhalten: Phasenhandel ist kein Handelssystem oder ein klar definierbares Handelsregelwerk, sondern die konsequente Art, marktbewegende Handelsaktivitäten Dritter mit strenger Risikokontrolle im eigenen Trade auszunutzen. Phasenhandel lernt man nicht nach abgesteckten Regeln wie in den eher mechanischen Handelsansätzen Scalping oder Index-Arbitrage – Phasenhandel ist die Anwendung und Umsetzung eines komplexen, umfassenden Wissenspools über die ursächlichen Bewegungsabläufe im Futures-Handel im kurzfristigen Zeitfenster. Damit unterscheidet sich dieses Handeln auch grundsätzlich vom Swing-Trading oder gar Positions-Trading, in denen vorrangig grundsätzliche, nachhaltige Veränderungen von Angebot und Nachfrage ausgenutzt werden, was somit analytische Vorgehen erfordert. Der kurzfristig ausgerichtete Phasenhandel lebt dagegen vom Erkennen und Ausnutzen von Stimmungen, Absichten, Reaktionen und Reflexen der Menschen als Marktakteure, er nutzt das „Hier und Jetzt“.

Folglich setzt ein Phasenhändler seine Trading-Routinen nicht mechanisch und immer wieder gleich um, sondern er passt sich den dominierenden Rahmenbedingungen im Markt an und greift dabei „in seine Handwerkskiste“, welche alle seine Kenntnisse über den Markt, das Verhalten der Akteure, ihre Vorgehen und seine Reaktionsmöglichkeiten darauf umfassen.

Es lässt sich somit auch nicht klar eingrenzen, wo das notwendige Wissen anfängt, erst recht nicht, wo es endet. Je umfassender die Kenntnisse zum Markt, zum Umfeld, zum Akteur sind, desto besser. Aber noch viel wichtiger ist die Aufhebung der Isolierung der einzelnen Themen untereinander und deren Verschmelzung miteinander. Ein guter Phasenhändler springt nicht von Thema zu Thema, sondern wendet diese förmlich themenübergreifend fließend an.

Damit wird deutlich, dass die Beherrschung der Basics lediglich das Fundament bildet, aber noch keine wirkliche einsetzbare Hilfe im Handel ist. Die Stärke entfaltet sich erst, wenn alle Kenntnisse gleichberechtigt und vielschichtig in Interpretationen und Handelsverhalten einfließen.

Wenn ich versuche, bewusst nachzuvollziehen, was ich in welcher Reihenfolge denke, wenn ich im Markt bin, fällt es mir schwer, einen klaren Gedankenpfad nachzuvollziehen. Vielmehr franst der Ablauf erheblich aus und zieht sich dort auf konkrete Aspekte zusammen, wo konkrete Entscheidungen zu treffen sind. Man kann sich das vielleicht am ehesten so vorstellen, dass es sich beim „Durchscannen“ des Marktes nicht um einen gebündelten Laser-Strahl handelt, sondern eher um ein sich immer weiter ausdehnendes, verzweigendes Pilsgeflecht. Dieses klumpt plötzlich, ausgelöst durch eine im Markt auftretende Auffälligkeit und es entfaltet sich von diesem Klumpen umgehend ein neues Geflecht, jetzt aber bereits themenbezogener und holt alles an Informationen heran, welche diesen Sachverhalt berühren.

Ich habe mich, gerade im Zusammenhang mit der laufenden Schulung immer wieder gefragt, ob und inwieweit es notwendig ist, auch Randthemen zu verstehen, welche z.B. tief in die Produktlehre abgleiten – ohne einen sofortigen offensichtlichen Zusammenhang zur konkreten Handelsentscheidung im Futures aufzuweisen. Man könnte das gleiche fragen im Zusammenhang mit Erkenntnissen aus der Chaostheorie (offene, nichtlineare Systeme, Feedback-Schleifen) oder zu Inhalten der Verhaltenspsychologie. Aber je länger man darüber nachdenkt wird deutlich, dass Unkenntnis über selbst scheinbar entlegene Themen das Gesamtverständnis und die daraus abzuleitende Handelsentscheidung beeinflusst. Warum? Weil das Gesamtbild LÖcher aufweist. Ein Unverständnis im Gamma-Verhalten einer Optionsposition, erschwert das Verständnis für die Entfaltung des Deltas und den daraus resultierenden Druck für die Optionsseite. Unkenntnis oder Unvermögen, sich mit den Gedankengängen eines Optionshändlers auseinanderzusetzen, seine Handlungsmöglichkeiten (welche Züge könnte er planen?) durchzuspielen, erschwert das Treffen eigener Reaktions-Entscheidungen oder lenkt diese sogar in eine falsche Richtung.

Stellen wir uns folgende Bilder vor, um die Frage zu klären, welches der Beschreibung eines Phasenhändlers am nächsten kommt: (a) ein fokussiert umhereilender Wolf, der in einer auseinanderstürmenden Herde mal hier, mal dahin rennt, jedes Mal mit dem Vorsatz, endlich irgendetwas zu reißen, oder (b) ein neben der Herde locker dahintrabender Wolf, der das Gewusel der Schafe zunächst auf sich wirken lässt, ohne konkretes Ziel und dann plötzlich die Aufmerksamkeit auf ein humpelndes Schaf lenkt und sich dann erst fokussiert. Hier weiß er, was dieses Schaf kann aber auch was es nicht mehr kann. Jetzt steigen seine Chancen zum Zuge zu kommen.

Es ist letzteres. Der Wolf mit der größeren Erfolgchance ist jener, der planvoll vorgeht, sich dabei aber von äußeren Auffälligkeiten leiten lässt, die nicht in den normalen Fluss der Dinge passen und somit Aufmerksamkeit verdienen und greift für ein gezieltes Vorgehen auf erprobte Strategien zurück, die er rasch sich verändernden Rahmenbedingungen anpassen kann und muss.

Was muss man also alles wissen? Im Grunde genommen alle Themen, welche sich mit den von uns definierten drei Eckpfeilern (Umfeld, Akteur, Baustein) direkt bzw. indirekt verknüpfen. Wie lernt man diese und wie verknüpft man diese am besten? Eine bewährte Methode ist das Lernen nach dem Muster eines Schneckenhauses – man beginnt an einem Punkt und lernt in zyklischen Kreisen um diesen Punkt herum und verbindet somit alle Inhalte miteinander. So handhaben wir dieses ja hier in der Ausbildung auch. Wir beginnen mit dem Markt als nichtlineares System aus Sicht des Risikos, gehen zu dessen Organisationsstruktur über, besprechen die Akteure (Kommission, Index-Arbitrage und KFH), deren Verknüpfung und Berührungspunkte untereinander, tauchen in die Produktlehre ein, um von dort aus auf den Optionshändler zu stoßen, gehen dann über zu deren Routinen und bauen unsere Routinen (Handelsbausteine) darauf auf. Dann kommen Visualisierung, Szenariodenken und dann Besprechung von Handelsstrategien, das Bild wird schlussendlich durch psychologische und analysebezogene Inhalte abgerundet. Wichtig ist es hierbei, Themen nicht isoliert voneinander zu betrachten, sondern immer gleich die Verknüpfung zu suchen und auch über die Verknüpfung zu den

Inhalten vorzudringen. Es sind die „Knoten“ zwischen den Themen, auf die es zuerst ankommt. Die Räume zwischen den Knoten füllen wir im Nachgang auf.