

**Moderator:** Herr Wagner, Sie arbeiten nun seit fast 29 Jahren an der Börse. Angefangen haben Sie 1990 als Maklergehilfe während Ihrer Studienzeit an den Börsen Berlin und Wien, dann als Gehilfe an der Börse in Madrid. 1991 sind Sie zur Deutschen Bank gegangen, wurde in Chicago zum Optionshändler ausgebildet und waren dann als DTB Market Maker tätig. Von 1995 bis 1998 verantworteten Sie den Derivate-Handel im Equity Bereich der Deutschen Bank in Madrid und arbeiteten für die Deutsche Bank in Frankfurt am Main im Futures-Nostro-Handel von 1999 bis 2004. Parallel zu Ihrer Händlertätigkeit bildeten Sie auch junge Händler im Konzern für den Eigenhandel im Futures-Bereich aus. Im Jahre 2004 machten Sie sich dann im Handel mit einer Gruppe weiterer Händler selbständig und bildeten zudem von 2014 bis 2019 Händler für den Nostro-Handel im Futures Markt aus.

Jetzt blicken Sie auf fünf 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.

**Moderator:** 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 Handelsoberfläche. Die Unterschiede treten viel tiefer auf, ich glaube die Unterschiede liegen „im System“ selbst.

**Moderator:** ... 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.

**Moderator:** Ist denn der Wunsch nach mehr Praxis in einer Ausbildung nicht nachvollziehbar?

**Antwort:** Handel ist kein Handwerk, sondern ein kognitives Messen der Händler untereinander. Das heißt: Praxis ist das Lernen, alle theoretischen Kenntnisse richtig anzuwenden. Der Händler entscheidet im Kopf, ob und wenn ja, wann er wie handelt. Folglich kommt kein einziger Händler, sofern er in diesem Markt eine Überlebenschance haben will, am Lernen der Theorie vorbei. Praxis ist demnach angewandte Theorie, eingepackt in praktische Routinen.

**Moderator:** Wenn man sich durch YouTube scrollt, werden Unmengen an Lehrfilmen zum Erlernen des Handelns angeboten. In kaum einem Video wird das Lernen so thematisiert, wie Sie dies tun. Gibt es vielleicht einfachere Wege, um ein guter Händler zu werden?

**Antwort:** Wäre Handeln so einfach, wie dort dargestellt, würden wir heute 7 Milliarden erfolgreiche Händler auf der Welt haben und niemand würde mehr einer anderen Arbeit nachgehen. Ich habe jetzt 29 Jahre Berufserfahrung und kenne eine Vielzahl erfolgreicher Händler und kenne die Ausbildungsprogramme und Auswahlverfahren im Berufshandel. Und somit denke ich ganz sicher sagen zu können: nein, es gibt keinen Umweg, keine Abkürzung und kein Umgehen der Notwendigkeit, die Grundlagen eines Händlerberufes lernen zu müssen. Das geht in anderen Berufen ja auch nicht.

**Moderator:** Und dennoch werden die Abkürzungs-Lern-Filme begeistert geklickt.

**Antwort:** Es ist eben leichter, sich der Hoffnung und dem Glauben hinzugeben, mit wenig Aufwand reich werden zu können. Das ist ja ohnehin ein prägendes Merkmal

unserer Epoche: die Schnellebigkeit. Wir leben in einer Zeit der Reizüberflutung, einer Zeit des versuchten Multitasking. Auffällig ist, dass die Konzentrationsfähigkeit bei der Mehrzahl der Menschen in entwickelten Industrieländern nachlässt, die Frustrationsschwelle ist deutlich tiefer gelegt, als das in früheren Jahren der Fall war. Alles muss schnell gehen, möglichst wenig Aufwand machen und rasche Erfolge aufzeigen. Da passen die Versprechen gut in die Zeit, aber sehen Sie sich die Statistiken doch an. Im kurzfristig orientierten Handel verlieren laut Anfrage des Bundestages bei zwei der größten Retail-Broker offensichtlich fast alle Privat-Trader ihr Geld – mal früher, mal etwas später. Aber am Ende ist das Ergebnis immer das gleiche.

**Moderator:** Im Netz kursieren Aussagen, dass man im kurzfristig ausgerichteten Trading ohnehin kein Geld verdienen kann und wer das behauptet, würde falsche Aussagen bringen. Wie sehen die Ergebnisse denn im institutionellen Bereich aus?

**Antwort:** Die Aussage, dass man im Kurzfristhandel nicht stetig Geld verdienen kann und gerade Futures Märkte – allen voran der FDAX – dafür absolut ungeeignet wären, ist völliger Blödsinn. Anders kann man das nicht sagen. Aber da sind wir wieder an dem Ausgangspunkt: wenn man nicht lernt, was für die Handelsentscheidungen im kurzfristigen Handel relevant ist, wird zwangsläufig zu Fischfutter. Denn gerade im institutionellen Handel sind solche Routinen bis in die letzte Faser trainiert. Tritt man da unbedarft im Markt auf, wird man überrollt und merkt es noch nicht einmal.

Zu Ihrer zweiten Frage: im institutionellen Bereich ist dort, wo der kurzfristig orientierte Handel zum Tragen kommt, ein hohes Gewinnpotential gegeben. Hier geht man sogar einen Schritt weiter: hier geht es um Stetigkeit in der Erwirtschaftung von Ertrag. Mein damaliger Vorgesetzter sagte immer zu uns: „Drei Tage im Jahr dürft Ihr ein bisschen was verlieren, an den anderen Tagen will ich am Abend ein Plus sehen!“

**Moderator:** Und das klappte?

**Antwort:** Wir kamen der Vorgabe recht nahe.

**Moderator:** Welche Inhalte müssen Ihrer Ansicht nach eine fundierte Ausbildung eines Händlers umfassen?

**Antwort:** Wir müssen hier zunächst eine Struktur in das Thema bringen. Die Bezeichnung Händler ist gleichzusetzen mit der Bezeichnung Arzt oder Soldat oder ähnliches. Doch haben Händler, Ärzte bzw. Soldaten Unterteilungen bzw. Spezialisierungen. Folglich muss man sich zunächst im Klaren sein, was für ein Händler will man sein? Im institutionellen Handel erstrecken sich die Ausbildungen folglich auf unterschiedliche Spezialbereiche, welche wir unterteilen könnten in z.B. Kommissionsgeschäft, Optionshandel, Arbitrage, Scalping oder eben auch klassisches Long / Short Geschäft. Fokussiert man dabei auf einen privaten Trader, dann grenzt sich das allein wegen der zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel bereits auf das Long / Short Geschäft ein. Aber hier lauern auch die größten Herausforderungen. Kurzfrsthändler auf eigene Rechnung dominieren nicht den Markt, sondern sind auf die Aktivitäten dominanter Dritter im Markt angewiesen. Somit müssen gerade kurzfristig im Markt aktive Trader in der Lage sein, diese Dritten zu identifizieren und ihnen dann auch erfolgreich zu folgen. Und da sind wir wieder beim Lernen: wie erkenne ich diese dominanten Dritten und wie folge ich Ihnen?

**Moderator:** Gibt es konkrete Basisthemen, welche jeder Händler kennen sollte?

**Antwort:** „Kennen“ ist sehr weich formuliert, besser wäre „beherrschen sollte“. Ja, diese Themen gibt es. Ich würde diese wie folgt aufzählen:

*Märkte als komplexe und nichtlineare Systeme* (Hier sollte Verständnis vorliegen zur Betrachtung des Marktes allgemein aus Sicht der Chaos-Theorie, Aus philosophischer Sicht, aus Sicht der Spieltheorie und unter Beachtung der Reflexivität der Marktakteure, ebenso sollte die Organisation des Marktes, in dem der Trader aktiv zu werden gedenkt, bekannt sein).

*Kommissionshandel* (Es sind Akteure, welche den Markt bewegen. Folglich sollte man diese im jeweiligen Markt kennen. Dominant sind in nahezu allen Märkten sogenannte Kommissionshändler. Folglich sollte jeder Trader wissen: was ist Kommissionsgeschäft, wie läuft es ab, wie erkennen wir Kommissionshändler im Markt, welche typische Ablaufroutinen führen diese Akteure im Markt aus?)

*Forward / Futures* (Es sollte verstanden sein, was Forwards / Futures sind. Wie ist deren Entstehungsgeschichte? Darüber hinaus sollte ein Trader alle produktrelevanten Aspekte kennen).

*Aktien / Anleihen* (Es muss sicheres Wissen bestehen zu Aktien und Anleihen, ebenso zu allen Randprodukten und Bezugswerten).

*Index-Arbitrage* (Ein Händler sollte das Prinzip des Zusammenhangs des Kasse- und derivaten Marktes sicher beherrschen, er sollte wissen, was faire Bewertungen sind. Darüber hinaus muss er die Vorgänge der Index-Arbitrage beherrschen, die reine Arbitrage verstehen und den praktischen Nutzen der Index-Arbitrage im Markt verstehen).

*Kurzfristhandel* (Gerade im Trading-Bereich ist es wichtig, die Rolle des Kurzfristhandel aus institutioneller Sicht zu verstehen. Hierzu zählen wir Scalping, Phasenhandel und Swing Trading. Darüber hinaus müssen Kenntnisse bestehen im Erkennen der Handlungsaktivitäten des KFH im Markt. Welche Routinen werden dort zum Einsatz gebracht, wie partizipieren wir an diesem Handel?)

*Aktivitätszonen* (Ein Händler sollte das Thema der Aktivitätszonen beherrschen. Welche Rolle spielen diese im Markt? Wie werden diese genutzt? Harte und weiche Aktivitätszonen – ermittelt aus dem Kursverlauf und aus der Lage der Optionspositionen im Markt).

*Handelsbausteine* (Was sind Handelsbausteine, was sind Legs? Was sind Leg-Ketten, was sind Bausteinketten? Wie werden Handelsroutinen ausgebildet?)

*Optionen* (Der Themenbereich Optionen ist sehr umfangreich. Da Optionen einen ausgeprägten Einfluss auf entwickelte Märkte haben, sollte jeder Trader ein umfassendes Wissen zu diesem Thema besitzen. Beginnend bei den Fragen: was unterscheidet Optionen von anderen Produkten, Parameter, Preisbildung, Einsatz, Synthetisierung, Put-Call-Parität, Arbitrage ...).

*Spreads und Optionsstrategien* (... über Erläuterung von Optionsstrategien, Aufbau von Spreads, worin besteht deren Sinn und Ziel? Warum und wie arbeitet man mit Spreads?)

*Theta / Gamma Trading* (Einen besonderen Schwerpunkt sollte der Händler auf folgende Fragen legen: was ist der Sinn des Theta Gamma Tradings, Einfluss auf den Markt, was ist open Interest? Wie nutzen Händler diese Effekte für sich aus?)

*Visualisierung* (Wer sich im kurzfristigen Bereich bewegen will, sollte verstehen: was ist Visualisierung, wie visualisiert man? Er sollte Kenntnisse und Übung haben in der Visualisierung von Handelsabläufen, Visualisierung von Routinen, Visualisieren von Aktivitätszonen.)

*Handelspsychologie* (Dem Thema der Handelspsychologie kommt ebenfalls eine nicht unerhebliche Bedeutung zu. Hier sollten folgende Fragen sicher beantwortet werden können: Wie wird unser Gehirn im Handel gefordert? Wie lernen wir und wie verarbeiten wir Informationen? Welche Bedeutung hat die bewusste und unbewusste Informationsverarbeitung? Wie können wir Routinen optimieren, welche Rolle spielen Handelsbausteine und Handelsphasen unter psychologischen Gesichtspunkten im Kurzfristhandel?)

*Technische Analyse* (Zu diesem Themengebiet sollte beherrscht werden: Geschichte, Herleitung, Nutzen und Grenzen, Klassifizierungen in Charting, Markttechnik, Formationslehre, Sentimentlehre, Handelssysteme und deren Einsatz, RINA Bewertungen, statistische Bewertung von Reflexivitäten.)

*Fundamentalanalyse* (Ebenso muss das Themengebiet „Fundamentale Analyse“ beherrscht werden: Geschichte, Herleitung, Nutzen und Grenzen, Klassifizierungen, Widersprüche zur Reflexivität, Einsatz dieses Analyseansatzes, Kennziffern, Vergleich zur Technischen Analyse.)

*Portfoliotheorie und Random Walk* (Ergänzend sollten Kenntnisse zu den Themen Portfoliotheorie und Random Walk beherrscht werden. Konkret: Erläuterungen, Geschichte und Hintergründe, Abgrenzungen zum klassischen technischen und fundamentalen Handelsansatz.)

Besitzt ein Händler dieses Basiswissen, kann hierauf die jeweilige Spezialisierung aufgebaut werden.

**Moderator:** Das ist eine gewaltige Fülle an Wissen. Ist das realistisch von jedem Interessenten für die Börse erlernbar?

**Antwort:** Das ist nicht viel an Wissen, es bildet auch nur die rudimentäre Basis. Nehmen Sie sich ein beliebiges Lehrbuch zu einem anderen Ausbildungsthema. Auch dort werden Sie eine Vielzahl von Lerninhalten finden. Meiner Ansicht nach geht es aber weniger um die Fülle oder Komplexität des Lernstoffes. Vielmehr fällt es heute vielen Interessenten schwer, überhaupt überzeugt und richtig zu lernen.

**Moderator:** Das heißt?

**Antwort:** Das heißt, dass viele Händler in der Ausbildung kaum noch effizient und vor allem wissenanwendungsbereit lernen können. Und das liegt daran, weil viele nicht wissen, was Lernen heißt bzw. wie unser Gehirn lernt, wie es Informationen verarbeitet und speichert. Somit will nicht nur Handeln richtig gelernt sein, sondern auch das Lernen selbst.

**Moderator:** Sie beabsichtigen die Bereitstellung von e-learning Tools. Was versprechen Sie sich, bzw. den interessierten Jung-Händlern davon?

**Antwort:** Sehen wir das Ganze einmal realistisch: es gibt sehr viele Menschen, die sich für das Thema Börse im Allgemeinen interessieren. Aber Strohfeuer sind heutzutage schnell in unseren Köpfen zu entfachen, Begeisterungen für ein Thema leicht zu wecken. Doch meist hört man dann genauso schnell wieder auf, wie man begonnen hat. Die Ursachen dafür sind am Ende jedoch in der Regel weniger die Hürden und Herausforderungen im Thema, sondern sie liegen im Lernen selbst. Somit muss zu Beginn einer Ausbildungsreihe – egal ob nun über Live-Teilnahme oder eben über e-learning Tools – auch das Lernen lernen angesprochen werden.

**Moderator:** Dazu kommen wir gleich. Ich frage noch einmal: was wollen Sie mit den e-learning Tools erreichen?

**Antwort:** Es gibt mehrere Zielrichtungen. Zunächst möchte ich dem Thema „Handeln lernen“ eine solide Darstellung geben, wobei sich diese bewusst vom Massenangebot abheben soll. Im Vordergrund steht zunächst themenspezifische Information, basierend auf dem, was die Börse und die dort gehandelten Produkte wirklich sind. Auch soll Realität im Vordergrund stehen und nicht dieser Unsinn von „in zwei Tagen zum Millionär“. Solchen Unfug hat der Börsenhandel einfach nicht verdient.

Zum Zweiten soll damit jedem Interessent die Möglichkeit gegeben werden, sich themenspezifisch, im eigenen Tempo zu bilden. Zu jedem Thema, welches bereits weiter vorn umrissen wurde, wird es ein eigenes e-learning Tool geben, einschließlich der Möglichkeit, sein erworbenes Wissen zu testen.

Als drittes Ziel trennt ein solches Tool die Spreu vom Weizen, denn wenn es tatsächlich jemand schafft, im Selbststudium bei der Stange zu bleiben und die Tests zu bestehen, dann kann man darauf aufbauen und einen guten Händler aus diesem Interessent machen.

**Moderator:** Wollen Sie damit sagen, dass man Händler mit e-learning Tools ausbilden kann?

**Antwort:** Oh nein. Absolut nicht. Aber man kann ganz klar eine vernünftige Basis schaffen, auf der dann erst eine effektive Berufsausbildung aufsetzt. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass jene Trader, die sich wirklich mit hoher Motivation und Stetigkeit durch die Theorie gekämpft haben, es am Ende tatsächlich geschafft haben, am Futtertrog zu stehen.

Aber es will ja auch nicht jeder Berufshändler werden. Und für jene Trader eignen sich diese Tools, um ein Grundverständnis für Abläufe und Zusammenhänge jenseits von haltlosen Illusionen zu bekommen.

**Moderator:** Kommen wir auf das Thema Lernen zurück. Was soll hier die Stoffvermittlung verbessern?

**Antwort:** Heute weiß man, dass ein Gehirn offensichtlich nicht wie ein Muskel trainiert werden kann. Muskeln sind Gewebe aus Muskelzellen, das Gehirn ist ein Netzwerk aus Neuronen und Gliazellen. Das Trainieren von Gehirnzellen ist zwar eingeschränkt möglich, führt dann aber eben nur zu punktuellen Leistungssteigerungen, verbessert aber nicht die breite Gedächtnisleistung. Gezielte Übungen erlauben somit auch nur punktuelle Leistungssteigerungen. Wer die Zahl Pi auf 1.000 Stellen auswendig lernt, kann dann genau das, hat aber auch keine zusätzlich bessere Gedächtnisleistung.

**Moderator:** Könnte man so erklären, warum Sie in der Vorbereitung von privaten Tradern in Ihrer Ausbildung zur Ablegung der Händlerprüfung vor der Deutsche Börse AG so hohe Ergebnisse erzielt haben, in der praktischen Konsequenz aber hinter Ihren Erwartungen zurückgeblieben sind?

**Antwort:** Ja, so kann man das auch erklären. Die Börsenprüfung fragt punktuelles Wissen ab. Es ist sehr anspruchsvoll, die Teilnehmer haben sich intensiv darauf vorbereitet, aber sind nicht den Schritt der überlappenden Verinnerlichung gegangen. Hier muss somit Aufklärungsarbeit geleistet werden. Wenn man weiß, wie man die graue Masse zu Leistungen anspornen kann, dann kann man sich danach richten. Weiß man es nicht, verpuffen Lernleistungen trotz beeindruckender Lernarbeit.

Heute weiß man, dass das Lernen offensichtlich ein sehr komplexer Prozess in unserem Gehirn ist, welcher dazu führt, dass bei jeder Reaktion auf äußere Reize die Nervenzellen im Gehirn neue Verbindungen untereinander eingehen. Lernen bedeutet somit, dass sich das Gehirn in seiner komplexen Netzwerkstruktur verändert. Das heißt, es werden ganze Areale thematisch verdrahtet, wobei dies kein immer gleichlaufender, einfacher und mechanischer Ablaufprozess ist, sondern von diversen Faktoren innerhalb des Gehirns abhängt, als auch von bereits vorhandenen Nervenstrukturen, aber auch vom Alter. Das Gehirn bleibt bis ins hohe Alter plastisch, aber die Formbarkeit des Gehirns wird mit fortschreitendem Alter evolutionsbedingt zunehmend eingeschränkt. Der wirkliche Grund für diese Begrenzungen ist offensichtlich noch nicht eindeutig geklärt, die Fachliteratur gibt unterschiedliche mögliche Erklärungsansätze. Dennoch wird immer wieder darauf verwiesen, dass Einschränkung nicht Stillstand bedeutet. Das Gehirn kann ein Leben lang lernen und es fällt umso leichter, je häufiger wir dies tun.

Ein entscheidender Lernfaktor, welcher Faktenwissen tatsächlich anwendbar miteinander verbindet und dauerhaft abrufbereit abspeichert, ist das Trainieren von ganzen Gedächtnissystemen und hier sprechen wir über die e-learning Tools genau diese visuellen Vorstellungen an, zu denen unser Gehirn meisterhaft in der Lage ist.

**Moderator:** Und das schaffen Sie wie?

**Antwort:** In dem wir eben nicht punktuell nur Einzelelemente besprechen, sondern die Börse, ihre Produkte und ihre Akteure als eine Einheit mit Fakten und Metaphern verweben, wobei wir die Palette der Möglichkeiten des e-Learnings ausnutzen. Es ist die Breite der Inhalte, ihre absolute Logik, welche diese miteinander verbindet und die Harmonie, welche den Themen der Produktlehre entspringen, welche dieses Lernergebnis erbringen sollen.

Wir müssen dabei ja auch folgendes berücksichtigen: unser Gehirn reagiert permanent auf äußere Reize: es schafft Verbindungen, beseitigt aber auch wieder überflüssige oder fehlgeleitete Verbindungen. Der Neurologe Prof. Dr. Martin Korte schrieb in diesem Zusammenhang in seinem Buch „Hirngeflüster“, dass es erst die Eliminierung unbrauchbarer Synapsen ist, welche schließlich die Verarbeitungsprozesse im Gehirn im Laufe seiner Entwicklung direkter und effizienter ablaufen lässt. Aus dieser Erkenntnis zieht er folgenden Schluss: es ist das WAS und das WIE wir lernen, was die Art unseres Denkens, unserer Wahrnehmung und unseres Handelns prägt, in dem unter diesen Einflüssen für uns typische Lernschemata und Lernmuster geprägt werden. In der Konsequenz bilden sich ganze Ablaufketten und Eckpunkte heraus, in deren Rahmen wir deutlich effizienter Wissen zuordnen und abspeichern können, als wenn wir uns etwas aus dem Kontext Herausgezogenes merken wollen. Unser Gehirn kann auf diese Weise Neues mit bestehenden Analogien im jeweiligen Kontext vergleichen und abspeichern. Das erhöht die Effektivität, kann aber auch gefährlich sein, da so Neues nie unvoreingenommen betrachtet wird, sondern immer im Vergleich zu dem, was man zu wissen glaubt. Und gerade hier stolpern die meisten Jung-Händler. Es ist sehr mühsam, eingefahrene Gleise neu zu überschreiben, viel eher verfällt man rasch wieder in alte Pfade. Dagegen versuchen wir durch interessant gestaltete e-learning Tools anzukämpfen.

**Moderator:** Das heißt aber, eine Schulung, basierend auf Live-Webinaren, wird es von Ihnen nicht mehr geben?

**Antwort:** Unser Fokus hat sich verändert. Jetzt steht der Handel im Mittelpunkt, in den auch der eine und andere ausgebildete Händler mit eingebunden wird. Damit kehre ich zu meinen Wurzeln zurück. Dieser Schritt war schon lange überfällig. Es hat sich aber auch gezeigt, dass eine wirklich ernstgemeinte Händlerausbildung mit allen Facetten in der bisherigen Form mit großen Gruppen nicht wirklich zielführend umgesetzt werden kann. Darauf reagiere ich jetzt, in dem gute Händler nun in die Praxis mitgenommen werden und sie sich dort ihren Leistungen nach entfalten können.

**Moderator:** Das heißt dann aber auch, dass die Erwartungen der früheren Teilnehmer zum Teil in eine andere Richtung gingen, als Sie anstrebten?

**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 ja 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 die bereits erwähnten Inhalte. Damit standen wir auch im Widerspruch zu Angeboten im Netz, 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.

**Moderator:** Werden Sie diesen Widerspruch mit der Neuausrichtung jetzt beseitigen?



**Antwort:** Vielleicht ja. Fakt ist, dass zu einem erfolgreichen Händler nun einmal erfolgreich erlerntes und anwendbares Wissen gehört. Durch das Tool-Angebot werden den interessierten Jung-Tradern die Basisinhalte in moderner Form zur Verfügung stehen. Inwieweit diese dann genutzt werden und sich daraus weiterführende Perspektiven ergeben, obliegt dann jedem Trader selbst.

**Moderator:** Praktische Schulungen wird es noch geben?

**Antwort:** Ja, die gibt es weiterhin. Aber jetzt individuell, eingebunden in den praktischen Handel und in ein aktives Händler-Team und mit gesteigerter Anforderung an den Jung-Trader selbst.

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

**Antwort:** Ich habe zu danken.