

VAN K. THARP

CLEVER TRADE MIT SYSTEM

2.0

ERFOLGREICH AN DER BÖRSE
MIT MONEY MANAGEMENT
UND RISIKOKONTROLLE



FBV

VAN K. THARP

CLEVER TRADEN MIT SYSTEM

VAN K. THARP

CLEVER TRADEN MIT SYSTEM

2.0

ERFOLGREICH AN DER BÖRSE
MIT MONEY MANAGEMENT
UND RISIKOKONTROLLE

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@finanzbuchverlag.de

4. Auflage 2017

© 2008 by Finanzbuch Verlag,

ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

FinanzBuch Verlag GmbH

Nymphenburger Str. 86

80636 München

Tel. 089/65 12 85-0

Fax 089/65 20 96

Das Originalbuch erschien unter dem Titel: Van K. Tharp »Trade your Way to Financial Freedom, Second edition« bei The McGraw-Hill Companies, Inc.

Original edition copyright © 2007 by Lake Lucerne Limited Partnership. All rights reserved.

German edition copyright © 2008 by FinanzBuch Verlag. All rights reserved.

Alle Rechte vorbehalten, einschließlich derjenigen des auszugsweisen Abdrucks sowie der photomechanischen und elektronischen Wiedergabe. Dieses Buch will keine spezifischen Anlage-Empfehlungen geben und enthält lediglich allgemeine Hinweise. Autor, Herausgeber und die zitierten Quellen haften nicht für etwaige Verluste, die aufgrund der Umsetzung ihrer Gedanken und Ideen entstehen.

Cover-Gestaltung: Isabella Dorsch

Cover-Abbildung: shutterstock, maxicam

Gesamtbearbeitung: Druckerei Joh. Walch, Augsburg

Lektorat: Dr. Renate Oettinger

Übersetzung: Jürgen Skuda Baerenundbullen

Druck: Interpress Kft., Ungarn

Printed in the EU

ISBN Print 978-3-89879-967-6

ISBN E-Book (PDF) 978-3-86248-884-1

ISBN E-Book (EPUB) 978-3-86248-885-8

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

*Dieses Buch ist meiner Frau gewidmet, Kalavathi Tharp.
Kala hat mich mein Leben lang inspiriert.
Ohne diese Inspiration und ihre große Liebe
wäre dieses Buch niemals zustande gekommen.*

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	11
Vorwort zur zweiten Auflage	17
Vorwort zur ersten Auflage	21
Danksagung	25

Teil 1

Der wichtigste Faktor in Ihrem Erfolg: Sie selbst!

1. Die Legende des Heiligen Grals	31
Die Metapher des Heiligen Grals	34
Worauf es beim Traden wirklich ankommt.	38
Marktgenies formen.	40
2. Bewertende Neigungen: Warum es den meisten so schwer fällt, die Märkte zu beherrschen	47
Neigungen, die sich auf die Entwicklung von Trading-Systemen auswirken.	50
Neigungen, die sich auf die Art und Weise auswirken, wie man Trading-Systeme testet	65
Neigungen, die sich darauf auswirken, wie man sein System tradet.	68
Zusammenfassung	72
3. Die eigenen Ziele festlegen	75
Ziele bestimmen: ein wesentlicher Teil bei der Arbeit an einem System	77
Tom Basso zum Thema Zielsetzungen	78
Die eigenen Ziele festlegen	87

Teil 2

Entwurf eines eigenen Systems

4. Schritte zur Entwicklung eines Systems	95
1. Bestandsaufnahme.	96
2. Ein aufgeschlossenes Wesen entwickeln und Marktinformationen sammeln	98
3. Bestimmen Sie Ihre Mission und Ihre Ziele.	101

4. Das Konzept bestimmen, das man gerne traden möchte	102
5. Das große Ganze ermitteln.	106
6. Den eigenen Zeitrahmen fürs Trading ermitteln	107
7. Das Wesen des eigenen Tradings bestimmen und objektiv messen.	111
8. Die Höhe des Anfangsrisikos 1R bestimmen.	112
9. Fügen Sie Ihre Ausstiegspunkte zur Gewinn- mitnahme hinzu und bestimmen Sie die Verteilung der R-Multiples Ihres Systems und seine Erwartung	114
10. Bestimmen Sie die Genauigkeit der Verteilung Ihrer R-Multiples.	115
11. Das eigene Gesamtsystem bewerten	116
12. Die Verwendung von Position Sizing zur Einhaltung der eigenen Ziele	117
13. Bestimmen, wie man das eigene System verbessern kann.	118
14. Das Worst-Case-Szenario im Kopf durchspielen.	118
5. Ein funktionierendes Konzept auswählen	121
Trendfolgesysteme.	122
Fundamentalanalyse.	126
Value-Trading	131
Band-Trading	134
Saisonabhängige Tendenzen	140
Spreading.	148
Arbitrage	152
Analyse der verschiedenen Märkte	159
Alles hat seine Ordnung.	164
Zusammenfassung	171
6. Trading-Strategien, die ins große Bild passen.	175
Meine Sicht des Gesamtbilds	178
Faktor eins: die Verschuldung der USA	179
Faktor zwei: die anhaltende Baisse	185
Faktor drei: die Globalisierung der Wirtschaft	190
Faktor vier: die Auswirkungen Offener Investmentfonds	194
Faktor fünf: Veränderungen von Regeln, Vorschriften und Steuern	198
Faktor sechs: die Neigung des Menschen zum Verlieren des Wirtschaftsspiels.	202
Andere Bereiche, die Sie ebenfalls in Betracht ziehen sollten . . .	204
Wie werden Sie das Gesamtbild im Auge behalten?	205
Zusammenfassung	207

7. Sechs Schlüssel zu einem großartigen Trading-System	209
Die Schneeballschlacht-Metapher	211
Erwartung unter der Lupe betrachtet	215
Gelegenheit und Erwartung	220
Prognosen: eine tödliche Falle	221
Reale Trading-Anwendungen	222
Das Abschneiden eines Systems ermitteln	229
Zusammenfassung	232

Teil 3

Die wesentlichen Teile eines Systems verstehen

8. Verwenden Sie Setups, um Ihrem System auf die Sprünge zu helfen	239
Die fünf Einstiegsphasen	241
Setups – so werden Sie zum Markt-Stalker	248
Filter gegen Setups	254
Setups, die von bekannten Systemen verwendet werden	259
Zusammenfassung	269
9. Einstiegs- oder Markt-Timing	271
Der Versuch, den willkürlichen Einstieg zu schlagen	273
Gängige Einstiegstechniken	275
Entwerfen Sie Ihr eigenes Einstiegssignal	295
Eine Einstiegsevaluierung, die in einigen gängigen Systemen verwendet wird	300
Zusammenfassung	305
10. Wann Sie passen sollten: So schützen Sie Ihr Kapital	307
Wie Ihr Stop funktioniert	308
Verwenden Sie einen sinnvollen Stop	319
Stops, die von gängigen Systemen verwendet werden	323
Zusammenfassung	326
11. Wie man Gewinne mitnimmt	329
Was hinter Ausstiegsstrategien zur Gewinnmitnahme steckt	330
Einfach nur einen Stop und ein Gewinnziel verwenden	338
Einfachheit und Multiple-basierte Ausstiege	339
Was man vermeiden sollte	340
Von gewöhnlichen Systemen verwendete Ausstiege	341
Zusammenfassung	344

Teil 4

Allgemeine Übersicht

12. Jeder kann Geld verdienen	347
Wie sieben Trader Ihre Eigenschaften anwenden.	349
Wie unsere Trader fünf grundlegende Marktsituationen bewerten	355
Sechs Wochen später: die Resultate.	387
Ergebnisse der R-Multiples.	395
Zusammenfassung	397
13. Das eigene System auswerten.	399
Unterschiedliche Vorgehensweisen	400
Expectunity (Erwartung und Chance): Opportunity als Faktor. . .	402
Die Cost-of-Trading-Opportunity	404
Maximale Drawdowns	408
Newsletter-Empfehlungen als Beispielsysteme verwenden.	410
Zusammenfassung	416
14. Positionsgrößenbestimmung – der Schlüssel	
zum Erreichen Ihrer Ziele	419
Grundlegende Position-Sizing-Strategien.	426
Modell eins: eine Einheit je feste Geldmenge.	428
Modell zwei: gleichwertige Einheiten für Aktienhändler	433
Modell drei: das Prozent-Risiko-Modell	435
Modell vier: das Prozent-Volatilitäts-Modell.	439
Zusammenfassung der Modelle	441
Von anderen Systemen verwendetes Position Sizing.	443
Zusammenfassung	448
15. Fazit	451
Fehler vermeiden	453
Was jetzt noch fehlt: ein Interview mit Dr. Tharp	455
Literaturverzeichnis	467
Index	471
Über den Autor.	475

Vorwort

Zunächst einmal möchte ich anmerken, dass alle meine neuen Trader unbedingt *Clever traden mit System* lesen sollten. Von allen Büchern, die Dr. Van Tharp veröffentlicht hat, gibt dieses Buch die Kernaussage dessen am besten wieder, was er in seinen Workshops und Fernstudienkursen vermittelt. Mein Name ist Chuck Whitman; ich bin CEO von »Infinium Capital Management«, einer Proprietary-Trading-Firma mit Sitz an der Chicago Board of Trade. Derzeit haben wir 90 Angestellte, sind an 15 verschiedenen Börsen aktiv und handeln Basisobjekte sowie Optionen aller Vermögensarten. Ich selbst habe viele Ausgaben dieses Buches gekauft, doch bevor ich näher darauf eingehe, möchte ich Ihnen zunächst über meine Erfahrungen mit Van Tharp berichten.

Erstmals aufmerksam auf Vans Lehren wurde ich im Jahre 1998, als Bruce, einer meiner Mentoren, zwei von Vans Fernstudienkursen in die Hände bekam: zum einen den Kurs »Peak Performance Course for Traders and Investors« und zum anderen »Developing a Winning System That Fits You«. Später besuchte auch Bruce eines von Vans Systemseminaren, und als er zurückkam, erzählte er mir, wie sehr ihn die Themen und der hohe Standard der Schüler, die das Seminar besucht hatten, beeindruckt hätten.

Damals befand ich mich gerade mitten in einer der schwierigsten Phasen meiner Trader-Karriere überhaupt. Komischerweise war 1997 eines meiner erfolgreichsten Trading-Jahre, und 1998 hatte ich mich entschlossen, alles dafür zu tun, um als Trader so gut zu werden, wie ich nur konnte. Allerdings bestand die einzige mir bekannte Methode darin, »mehr zu tun«, damit ich mein neues Einnahmziel erreichen konnte, und natürlich übertrieb ich es mit meinen Trades und hatte damit zu kämpfen, dass mein Konto zwischen riesigen Gewinnen und Verlusten ständig hin- und herschwankte. Im Frühjahr 1998 ging ich einen umfangreichen Trade ein – in der Theorie ein toller Trade. Doch ich wickelte den Trade schlecht ab, und er wuchs sich rasch zu einem der größten Verluste meiner Karriere aus. Wenn ich heute darauf zurückblicke, dann hatte ich damals viele Fehler gemacht, und laut Vans Definition eines Fehlers bedeutet dies, dass ich »meine Regeln nicht befolgt hatte«. Ich hatte im Vorfeld des Trades keinerlei Szenarien durchgespielt und fand mich mit einem schrecklichen Risiko-Rendite-Verhältnis wieder. Als ich dann gegen meinen Verlust ankämpfte, begann ich emotional zu reagieren und tat alles nur Erdenkliche, um ihn zu verhindern. Dabei handelt es sich um das, was Van die »Verlustfalle« nennt. Anstatt einen nur kleinen Verlust mitzunehmen, kämpfte ich dagegen an und versuchte verzweifelt, ihn zu verhindern. Und je mehr ich gegen den Verlust ankämpfte, desto schlimmer wurde er. Und je größer er wurde, desto mehr wollte ich ihn ver-

hindern und desto weniger war ich bereit auszusteigen. Schließlich wurde der Verlust zu schmerzhaft, und ich löste meine Position auf. Sobald ich aus dem Trade ausgestiegen war, schwor ich mir, dass ich aus dem Erlebten lernen und alles tun würde, um es niemals zu wiederholen. Dies entpuppte sich als wichtiger Wendepunkt in meiner Laufbahn als Trader.

Ich begann, mich selbst genauer unter die Lupe zu nehmen, um zu entdecken, was ich tun könnte, um ein besserer Trader zu werden. Daraufhin entschloss ich mich, das erste Buch aus dem Peak Performance Course von Bruce auszuleihen, und entdeckte darin ein Kapitel über die Verlustfalle. Ich konnte in der Geschichte mich selbst erkennen und wie ich auf jenen schwierigen Trade reagiert hatte. All die Fehler, die ich bei diesem Trade gemacht hatte, sowie meine allgemeine Herangehensweise ans Traden wurden in diesem Kapitel beschrieben. Ich war süchtig. Ich bestellte mir sofort meine eigene Ausgabe des Kurses.

Im Januar 1999 war ich aufgrund einer Knieoperation gezwungen, zehn Wochen lang im Liegen zu verbringen. Damals war ich ein Parketthändler, also nahm ich mir vor, ein paar meiner »außerbörslichen« Trading-Ideen zu testen. Außerdem begann ich, den Peak Performance Course durcharbeiten, und entschloss mich rasch, dass ich die Zeit am besten dazu nutzen würde, wenn ich mir die Märkte aus dem Kopf schlug und mich auf meine Trading-Psychologie konzentrierte. Zu Beginn des Kurses hatte Dr. Tharp gesagt, dass die Übungen, die man nicht machen möchte, vermutlich genau diejenigen seien, die man am dringendsten machen sollte. Also nahm ich mir vor, jede einzelne Übung im Kurs durchzugehen, und arbeitete die nächsten zehn Wochen jeden Tag vier bis sechs Stunden daran. Und meiner Meinung nach ging ich daraus als ein Trader mit vollkommen anderer Psychologie hervor, die mir seitdem als Trading-Grundlage dient.

Gleichzeitig entschloss ich mich, einen von Dr. Tharps Workshops zu besuchen. Geleitet wurde er von Van und Robert Kiyosaki, bekannt für seine Serie »Rich Dad, Poor Dad«. Dieses Seminar änderte meine Einstellung zu Vermögen und Vermögensaufbau ebenso grundlegend, wie der Peak Performance Course meine Psychologie verändert hatte. Ich stelle mit großer Freude fest, dass Dr. Tharp ein paar dieser Themen in seine neue Ausgabe von *Clever traden mit System* eingebunden hat, indem er im Vorwort finanzielle Freiheit definiert. Ich habe gelernt, dass Vermögen eine Idee und kein endlicher Reichtum ist, wie es mir in meinem Wirtschaftsstudium vermittelt wurde. Ich merkte, dass ich selbst der größte Faktor bei meinem Erfolg war und dass Zeit mehr wert war als Geld. Von diesem Punkt an begann ich, meinem Glauben zu folgen, und ich traf Entscheidungen, die sich um die Steigerung meiner Produktivität und ums Lernen drehten. Wenn ich Geld investieren konnte, um meine Produktivität zu verbessern und mehr Zeit zum Lernen zu bekommen, dann tat ich dies. Kurz nach diesem Workshop wendete ich mich wieder dem Trading zu – mit einer neuen Perspektive im Hinblick auf Trading und Vermögen. In den nächsten vier Monaten verdiente ich mehr Geld als in meiner ganzen Karriere zuvor.

Nach dieser Zeit schraubte ich meine Trader-Aktivitäten ein wenig zurück und übte sie nur noch nebenher aus. Stattdessen fing ich an, meinen lebenslangen Traum zu verwirklichen, der darin bestand, eine eigene Trading-Firma aufzubauen und ein Spekulant für Upstairs-Geschäfte zu werden. Die nächsten zwei Jahre verbrachte ich damit, zu lernen, Nachforschungen zu betreiben und mir einen Plan zurechtzulegen, wie ich traden wollte. Als Grundlage dieses Plans verwendete ich viele von Vans Prinzipien. Ich las dieses Buch und sein anderes damals veröffentlichtes Buch *Financial Freedom through Electronic Day Trading*. Ich belegte noch einige weitere von Vans Workshops und übernahm fünf wesentliche Prinzipien, um die herum ich meine Firma aufbaute. Vier dieser Prinzipien lernte ich durch Van kennen. Ich habe die Prinzipien übereinstimmend und in derselben Reihenfolge gehalten, wie sie auch Van lehrt. Hier sind sie:

- 1. Psychologie.** Sie könnten die besten Gelegenheiten und Hilfsmittel überhaupt haben, doch wenn Ihre Psychologie Mängel aufweist, werden Sie es nicht schaffen. Wir handeln aus dem Glauben heraus, dass wir unsere eigenen Wirklichkeiten erzeugen und manifestieren. Wenn wir denken, die Welt hat Probleme, dann manifestieren wir diese Vorstellungen in dem, was wir sehen. Glauben wir dagegen, die Welt ist im Überfluss, dann finden wir Unmengen von Hinweisen, die dies belegen. In diesem Bereich legen wir unseren Schwerpunkt zunächst darauf, wie wir neue Mitarbeiter einstellen, kommen dann dazu, wie wir sie ausbilden, und beschäftigen uns schließlich damit, wie wir wachsen. Und in dieser neuen Ausgabe von *Clever traden mit System* werden Sie dieses Prinzip das ganze Buch hindurch finden. Sie sind für die erzielten Ergebnisse zuständig, und dies bedeutet, dass Sie auch für Ihre Trading-Arbeit verantwortlich sind. Wenn Sie Ergebnisse erzielen, die Ihnen nicht gefallen, dann haben Sie irgendeinen Fehler gemacht, und Sie können diesen Fehler beheben.
- 2. Position Sizing.** Sie könnten den besten Trading-Plan, die besten Informationen und die besten Ausführungssysteme haben, doch wenn Sie zu viel riskieren, werden Sie scheitern. Wie Van in dieser neuen Ausgabe aufzeigt, ist eine risikoarme Idee eine Idee, bei der das Risiko nur so hoch angesetzt ist, dass man langfristig gesehen auch die denkbar schlimmsten Fälle überlebt, sodass man die langfristige Erwartung des Systems erreichen kann. Dies ist einer der echten Schlüssel zum Trading-Erfolg, und Sie sollten dieses Buch mehrere Male lesen, nur um sicherzugehen, dass Sie diesen Punkt verstanden haben. Sie werden Verluste haben, und es kommt darauf an, dass Sie den Schaden dieser Verluste in Grenzen halten, damit Sie am Ende eine optimale Rendite erzielen. Position Sizing gehört zu den wichtigsten Aspekten beim Trading, doch kaum jemand lehrt es. Es ist jener Teil Ihres Systems, der Ihnen hilft, Ihre Ziele zu erreichen. Sorgen Sie dafür, dass Ihnen dies bei der Lektüre dieses Buches wirklich klar wird.

- 3. Marktauswahl.** Dieses Prinzip habe ich hinzugefügt, obwohl es Teil des Modells ist, das Dr. Tharp in Kapitel vier vorstellt. Der Markt, auf dem Sie traden, ist viel wichtiger als die Art und Weise, wie Sie traden. Ich habe in meiner gesamten Karriere immer wieder erlebt, wie sich dieses Prinzip auswirkt. Ende der 90er-Jahre, Anfang des neuen Jahrtausends gab es Leute, die mit dem Aktienoptionshandel enorme Summen Geld verdienten, doch keine Ahnung von dem hatten, was sie da eigentlich machten. Nur wenige Jahre später sprachen mich ausgerechnet einige dieser Trader darauf an, ob sie nicht für unsere Firma arbeiten könnten. Dagegen habe ich auch einige wirklich große Trader erlebt, die ein solides Auskommen hatten, weil sie aus schlechten Märkten alles herausholten. Wären sie in einem der aktiven Märkte gewesen, wären sie zu Legenden geworden. Dies bestätigte meine Ansicht: Finde die aktivsten Märkte mit der höchsten Volatilität und konzentriere dich auf sie. Oder wie es John Paul Getty zu sagen pflegte: »Gehe dorthin, wo das Öl ist!« Ich stelle mit Vergnügen fest, dass Dr. Tharp diese neue Ausgabe um ein weiteres Kapitel erweitert hat, in dem er das große Ganze bewertet und sich damit beschäftigt, Märkte und Strategien zu finden, die ins Gesamtbild passen.
- 4. Ausstiegspunkte.** Ob man auf den Märkten Geld verdient, hängt in erster Linie davon ab, wie man aus dem Markt aussteigt. Man muss seine Gewinne in Grenzen halten, indem man weiß, wann man danebenliegt, und bei seinen schlechten Trades den Hebel umlegen. Dies wird in Kapitel zehn ausführlich erörtert. Außerdem muss man wissen, wie man einen Gewinner handhabt und ihn optimal weiterlaufen lässt. Dies wird in Kapitel elf beschrieben. Einige der größten Trader, die ich kenne und beobachtet habe, waren Meister, wenn es darum ging, zuzugeben, dass sie sich getäuscht hatten, und aus der Position ohne falschen Stolz auszusteigen. Und das Ganze machten sie in einer solchen Art und Weise, dass nicht mal jemand wusste, dass sie dabei waren, aus dem Markt auszusteigen.
- 5. Einstiegspunkte.** In Kapitel neun erfahren Sie, dass Sie willkürlich in den Markt einsteigen und dennoch Geld verdienen können. Dr. Tharp spricht sogar über sein System mit willkürlichen Einstiegspunkten und zeigt Ihnen, wie man damit Geld macht. Wenn Sie über eine solide Psyche verfügen, dank derer Sie ohne falschen Stolz traden können, ein System mit positiver Erwartung, das Sie dadurch erzeugen, dass Sie sicherstellen, dass Ihre Verluste auf ein Minimum beschränkt sind (Van nennt dies »sicherstellen, dass die Verluste 1R oder weniger betragen«) und für exzellente Risiko-Rendite-Verhältnisse traden (»Ihre Gewinner ein Vielfaches vom Anfangsrisiko sein lassen«, wie Van dazu sagt) und in den besten Märkten aktiv sind sowie Position Sizing verwenden, um Ihre Ziele zu erreichen – dann ist Ihr Einstiegspunkt

eigentlich gar nicht so wichtig. Diese Prinzipien werden im Verlauf dieser neuen Auflage von *Clever traden mit System* erörtert.

Diese Prinzipien sind das Herz meines Geschäfts, und ich bringe sie allen Neulingen sowie den Mitarbeitern meiner Firma bei. Diese Prinzipien stehen in scharfem Kontrast zu den folgenden Ansichten, die von der Mehrheit der allgemeinen Trading-Gemeinde geteilt werden:

- ➡ Man muss die richtige Aktie auswählen. Wenn man noch überhaupt kein Geld verdient hat, dann hat man sich vermutlich für die falsche Aktie entschieden. – Stellen Sie diese Ansicht dem oben erwähnten fünften Prinzip gegenüber.
- ➡ Man sollte stets voll investiert sein, und das Risiko der betroffenen Streuung ist kontrolliert. – Stellen Sie diese Ansicht dem zweiten Prinzip gegenüber.
- ➡ Wenn Sie Geld im Markt verlieren, dann vermutlich deshalb, weil Sie ein Opfer des Marktes oder Ihres Brokers oder Beraters sind. – Stellen Sie dies dem ersten Prinzip gegenüber.

Daher bemüht sich das allgemeine Trader-Publikum in erster Linie darum, die richtigen Aktien zur rechten Zeit auszuwählen, und ignoriert dabei, was für den Erfolg wirklich wichtig ist. Auch deshalb ist dieses Buch so wichtig.

In Kapitel 2 werden Sie erfahren, warum Erfolg für so viele Menschen in immer weitere Ferne rückt – der Grund sind all die Vorurteile, denen sie unterliegen, wenn sie Entscheidungen treffen. Dr. Tharp bezeichnet diese als »wertende Heuristik«. Und komischerweise verwenden gerade diejenigen, die darüber Bescheid wissen, diese Vorurteile, um eine Prognose des Marktes treffen zu können. Im Gegensatz dazu haben wir Vans Gedanken aufgegriffen, dass die meisten verlieren, weil sie es nicht schaffen, wirksame Entscheidungen zu treffen. Warum sollten wir also nicht versuchen, effizienter zu werden?

Wie ich bereits erwähnt habe, verlange ich von meinen neuen Tradern, dass sie *Clever traden mit System* lesen. Dieses Buch verschafft Einblick in all die anderen von Van verfassten Werke, die ich als so wertvoll empfunden habe. Dank dieses Buches können Sie lernen, wie man ein Trading-System entwickelt, das den persönlichen Vorstellungen entspricht; außerdem hilft es Ihnen, Ihre Ziele zu erreichen. Wenn Sie es immer wieder lesen, werden Sie einen umso besseren Einblick in die fünf wesentlichen Prinzipien gewinnen, mit denen ich mein Unternehmen leite.

Hätte mir Dr. Tharp nicht seine Philosophie beigebracht, dann hätte ich weder den Erfolg und das Glück noch die Gelegenheit gehabt, sie mit vielen anderen bei der Gründung meiner Firma zu teilen. Ich glaube, Gott hat es so gewollt, dass ich Dr. Tharp über den Weg gelaufen bin und die Chance hatte, von ihm zu lernen. Beim Aufbau meiner Firma habe ich diese Philosophien immer und im-

mer wieder auf die Probe gestellt. Sie sind hauptverantwortlich dafür, dass meine Firma so große Erfolge erzielt hat.

Ich hoffe, auch Sie ziehen die wunderbaren Lehren aus diesem Buch und nutzen sie zu einem profitableren Trading und dazu, bewusster zu leben.

*Chuck Whitman
Chief Executive Officer
Infinium Capital Management
Chicago, Illinois*

Vorwort zur zweiten Auflage

Finanzielle Freiheit durch dieses Buch erreichen

Zunächst möchte ich auf den englischen Titel eingehen, der die Worte »finanzielle Freiheit« enthält. Viele waren der Meinung, die Worte »finanzielle Freiheit« machten den Titel ein bisschen zu kommerziell. Jack Schwager schrieb über die erste Auflage sogar folgenden Kommentar: »Zwar kann ich Ihnen keine finanzielle Freiheit versprechen, doch was ich Ihnen versprechen kann, ist ein Buch voller solider Ratschläge zum Thema Trading und vieler Ideen, mit deren Hilfe Sie Ihre eigene Trading-Methodologie entwickeln können. Und wenn Sie nicht glauben, dies sei genug, dann brauchen Sie dieses Buch unbedingt.«

Was also ist finanzielle Freiheit? Der erste Abschnitt meines Buches *Safe Strategies for Financial Freedom* ist dieser Thematik gewidmet. Ich will diese Diskussion hier keinesfalls wiederholen, möchte sie aber kurz zusammenfassen.

Finanzielle Freiheit ist tatsächlich eine neue Art, über Geld zu denken. Die meisten glauben, das Spiel mit dem Geld dadurch zu gewinnen, dass sie das meiste Geld und das meiste Spielzeug haben. Diese Regel haben andere aufgestellt, um Sie in die Irre zu führen. Wenn Sie ihr folgen, werden nicht Sie, sondern ein anderer das Spiel mit dem Geld gewinnen. Und zwar aus folgendem Grund: Nur eine Person auf der Welt kann das meiste Geld haben, und selbst wenn Sie glauben, als Milliardär hätten Sie die nötigen Voraussetzungen, bedeutet dies immer noch, dass Ihre Chancen, das Spiel zu gewinnen, äußerst gering sind.

Wenn Sie glauben, man könne das Spiel dadurch gewinnen, dass man das meiste Spielzeug hat, dann werden Sie vermutlich in der Schuldenfalle enden, denn schließlich können Sie jedes Spielzeug jetzt kaufen, wenn die Anzahlung und die monatlichen Zahlungen niedrig genug sind. Wenn man so vorgeht, steigt man jedoch irgendwann in eine Welt riesiger Verbraucherschulden und ein Leben finanzieller Sklaverei ab, in dem finanzielle Freiheit (so wie ich sie verstehe) in immer weitere Ferne rückt.

Finanzielle Freiheit bedeutet für mich, dass man zu anderen Regeln greift, um das Spiel mit dem Geld zu gewinnen. Und wenn Sie jenen Regeln folgen, sich Ihrem Ziel verschreiben und aus Ihren Fehlern lernen, dann kann ich Ihnen finanzielle Freiheit durch dieses Buch versprechen. Finanzielle Freiheit bedeutet, dass Ihr Geld, das für Sie arbeitet, mehr Geld einfährt, als Sie benötigen, um Ihre monatlichen Kosten zu bestreiten. Wenn Ihre monatlichen Kosten beispielsweise 5.000 Dollar betragen und Ihnen das Geld, das für Sie arbeiten, monatlich 5.000 Dollar oder mehr einbringt, dann sind Sie finanziell unabhängig.

Als Trader oder Investor aktiv zu sein ist nur eine von vielen Möglichkeiten, die man hat, um sein Geld für sich arbeiten zu lassen. Ich glaube, wenn Sie durch dieses Buch eine Methodologie entwickeln können, die Sie auch ohne allzu viel Arbeit aufrechterhalten können (ein paar Stunden pro Tag reichen vollkommen aus) und die genug Geld hervorbringt, um Ihre monatlichen Kosten zu bestreiten, dann sind Sie finanziell unabhängig. Ein Beispiel: Wenn Sie ein Konto mit 300.000 Dollar haben, durch dieses Konto als Trader jedes Jahr 60.000 Dollar (also 20 Prozent) verdienen und dazu pro Tag nur ein paar Stunden aufbringen müssen, dann sind Sie finanziell unabhängig. Das heißt nicht, dass Sie nicht Hunderte oder gar Tausende von Stunden damit zubringen werden, den Grundstein für Ihre finanzielle Freiheit zu legen. Ebenso wenig bedeutet dies, dass Sie aufhören können, an sich selbst zu arbeiten, und immer noch eine gleichmäßig hohe Rendite erzielen. Was es aber bedeutet, ist Folgendes: Finanzielle Freiheit ist möglich, sobald Sie die Grundlage dafür schaffen.

Sie handeln nur ihre Vorstellungen

Dieses Buch wurde ursprünglich im Jahre 1999 veröffentlicht. Seitdem habe ich immer wieder gehört, wie sehr es die Ansichten vieler Menschen in Bezug auf Trading, Geldanlage und Herangehensweise an die Märkte verändert hat.

Ich war immer der Auffassung, dass man nicht die Märkte handeln kann. Stattdessen handelt man seine Vorstellungen vom Markt. Wenn Sie zum Beispiel glauben, dass der Markt demnächst steigen wird (oder dass er allgemein auf lange Sicht steigen wird), und der Meinung sind, dass Trendfolgesysteme funktionieren, dann könnten Sie eine Trendfolgemethode verwenden und Aktien kaufen, die steigen. Wenn Sie jedoch glauben, dass der Markt überbewertet ist und vermutlich bald fallen wird, dann könnte es schwierig für Sie werden, Aktien zu kaufen, die steigen, da dies Ihren Vorstellungen widerspricht.

Alles, was ich in der ersten Auflage dieses Buches geschrieben habe, spiegelte meine damaligen Vorstellungen von den Märkten und von dem, was für den Erfolg eines Traders notwendig ist, wider. Vorstellungen entsprechen jedoch nicht der Realität. Vielmehr handelt es sich um Filter der Realität. Ich erkenne dies seit Langem an und habe immer wieder gesagt, dass das, was ich lehre, die nützlichsten Vorstellungen widerspiegelt, die ich heute vom Markt und vom Erfolg eines Traders habe.

Über die Jahre bin ich immer wieder Vorstellungen begegnet, die scheinbar noch hilfreicher sind. Und in den sieben Jahren, die vergangen sind, seit die erste Auflage dieses Buches veröffentlicht wurde, habe ich viele neue, wesentlich hilfreichere Vorstellungen übernommen. Auch wenn sich die meisten Kernkonzepte aus der ersten Auflage nicht verändert haben, so haben sich dennoch genügend Dinge verändert, damit ich mit Ihnen dieser neuen Auflage des Buches noch weiter helfen kann.

Im Folgenden ein Auszug der wesentlichen Veränderungen, die meine derzeitigen Vorstellungen widerspiegeln:

- ➡ Ich glaube, alle Trading-Systeme sollten das Gesamtbild widerspiegeln. Im Jahre 1999 befanden wir uns fast am Ende eines großen säkularen Bullenmarktes, der 1982 begonnen hatte. 1999 konnte man jede beliebige High-Tech-Aktie kaufen, sechs Monate lang daran festhalten und vielleicht sein Geld verdoppeln. Doch auf säkulare Bullenmärkte folgen säkulare Bärenmärkte wie derjenige, der im Jahre 2000 begann. Diese dauern meist bis zu 20 Jahre, sodass man, um gute Gewinne zu erzielen, Strategien benötigt, die diese Makrotendenzen ausnutzen. Der Bärenmarkt bedeutet nichts Schlechtes. Es bedarf lediglich eines anderen Schwerpunktes, damit man Geld darin verdient.
- ➡ Mein Modell zur Entwicklung eines Trading-Systems, das zu einem passt, hat sich im Verlauf der vergangenen sechs Jahre leicht verändert, und dieses Buch beinhaltet diese Veränderungen.
- ➡ Zwar sind die Konzepte in der ersten Auflage weitestgehend zeitlos, dies gilt jedoch nicht für meinen Blickwinkel darauf. In dieser zweiten Auflage habe ich daher meinen Schwerpunkt auf das gerichtet, was meiner Meinung nach zurzeit am besten funktioniert.
- ➡ Meine Erklärung des Begriffs Erwartung in der ersten Auflage dieses Buches war leicht irreführend und definitiv verwirrend. Ich habe sie in meinen anderen Büchern *Financial Freedom through Electronic Day Trading* und *Safe Strategies for Financial Freedom* verändert und außerdem darauf geachtet, dass sie auch in diesem Buch glasklar ist.
- ➡ Mittlerweile bin ich fest davon überzeugt, dass man sich Systeme als Verteilungen von R-Multiples vorstellen kann, die sie erzeugen. Dies wird Ihnen klar, wenn Sie dieses Buch lesen. Sobald Sie dies verstehen, wird sich Ihr Blickwinkel auf Trading-Systeme völlig verändern.
- ➡ Da man sich Systeme als Verteilungen von R-Multiples vorstellen kann, ist es auch möglich, anhand dieser Verteilungen zu simulieren, wie künftige Ergebnisse aussehen könnten. Und was fast noch wichtiger ist: Mithilfe solcher Simulationen erhält man Aufschluss darüber, wie man das Position Sizing seines Systems gestalten sollte, um seine Ziele zu erreichen. Ich habe diesem Thema in dieser neuen Auflage besondere Aufmerksamkeit gewidmet.

Zudem gibt es in dieser Auflage viele kleine, aber bedeutende Veränderungen, die Ihnen dabei helfen werden, ein wesentlich besserer Trader oder Investor zu werden. Ich hoffe, Sie profitieren von dieser zweiten Auflage im gleichen Maße, wie es viele von der ersten Auflage behaupten.

Dr. Van K. Tharp, August 2006

Vorwort zur ersten Auflage

Eine Reihe von Kunden hat mich darum gebeten, bestimmte Abschnitte in diesem Buch auszusparen, und zwar mit dem Verweis »Du gibst zu viel preis«. Doch mein Job ist es, Trader und Investoren darauf vorzubereiten, Spitzenleistungen zu erbringen. Dabei kommt es auf jedes verfügbare Werkzeug an, da es in der Literatur derart viele Fehlinformationen gibt, dass der Durchschnittsmensch permanent in die Irre geführt wird.

Dabei sind diese Fehlinformationen meist keine Absicht. Viele wollen regelrecht in die Irre geführt werden. Sie stellen permanent die falschen Fragen, zum Beispiel:

- ➡ Was wird der Markt jetzt tun?
- ➡ Was sollte ich jetzt kaufen?
- ➡ Ich besitze die Aktie XYZ. Glauben Sie, sie wird demnächst steigen? (Wenn Sie nein sagen, dann werden Sie jemand anderen fragen, bis Sie einen Menschen finden, der Ihre Meinung teilt.)
- ➡ Sagen Sie mir, wie ich in den Markt einsteigen und die meiste Zeit über »richtig« liegen kann.

Und diese Verkaufsinformationen werden dadurch belohnt, dass man den Fragestellern die Antworten gibt, die sie wollen.

Im April 1997 hielt ich ein zweitägiges Seminar in Deutschland. Gegen Ende der Veranstaltung stellte ich die Teilnehmer vor die Wahl: Entweder wir führten eine Übung durch, die sich mit Selbstsabotage beschäftigte (die sie alle nötig hatten), oder sie könnten mir Fragen stellen. Obwohl ich glaube, dass es das Wichtigste ist, an sich selbst zu arbeiten, entschieden sie sich dafür, mir Fragen zu stellen. Wissen Sie, wie die erste Frage, die man mir stellte, lautete? »Dr. Tharp, wie wird sich der US-Aktienmarkt Ihrer Meinung nach im weiteren Verlauf des Jahres 1997 verhalten?« Und dies, obwohl ich während der beiden vergangenen Tage alles versucht hatte, um ihnen zu erklären, warum solche Fragen unwichtig sind. Hoffentlich werden Sie, wenn Sie das Buch zu Ende gelesen haben, verstehen, warum.

Wenn die Leute, nachdem sie gefragt haben, was sie kaufen sollen, als Nächstes zu Fragen über das »Wie?« kommen, dann stellen sie immer noch die falschen Fragen. Nun lautet die Frage in etwa so:

Nach welchen Kriterien sollte ich in den Markt einsteigen, damit ich die meiste Zeit über richtig liege?

Um Antwort auf solche Fragen zu erhalten, steht eine riesige Industrie zur Verfügung. Neueste Bücher zur Geldanlage sind voll von Einstiegstrategien, die laut Autor zu 80 Prozent zuverlässig sind oder große Gewinne versprechen. Ein Bild sagt meist mehr als tausend Worte, daher wird jede Strategie von einer Grafik begleitet, in der der Markt nichts als stieg. Solche Best-Case-Bilder können eine Menge Leute beeinflussen und beim Verkauf vieler Bücher helfen. Außerdem bringen sie eine Menge Newsletter und Trading-Systeme unters Volk. Leider helfen sie jedoch nur den wenigsten.

Auf einer Konferenz für Investoren sprach 1995 ein bekannter Referent zu den Terminmärkten über seine Einstiegssignale mit hoher Gewinnwahrscheinlichkeit. Der Raum war brechend voll, als er behutsam erklärte, was man tun müsse. Gegen Ende des Vortrags meldete sich ein Teilnehmer und fragte: »Wie steigen Sie aus dem Markt aus?« Seine Antwort, wenngleich spaßig, lautete: »Sie wollen aber auch alle Geheimnisse von mir wissen, stimmt's?«

Auf einer weiteren Konferenz rund ein Jahr später sprach der Hauptredner rund eine Stunde lang vor 600 Menschen über Einstiegstechniken mit hoher Gewinnwahrscheinlichkeit. Jeder hing gebannt an seinen Lippen. Über Ausstiegspunkte wurde nichts gesagt, außer dass man enge Stops verwenden und großen Wert auf Money Management legen sollte. Nach dem Vortrag verkaufte derselbe Redner in gerade mal einer halben Stunde Bücher im Wert von 10.000 Dollar, da die Leute ganz hin und weg waren, dass solche Einstiegstechniken mit hoher Gewinnwahrscheinlichkeit die Antwort waren.

Auf der gleichen Konferenz hielt ich einen Vortrag zum Thema Position Sizing, dem Hauptfaktor bei der Bestimmung von Gewinnen. 30 Leute hörten mir zu, und etwa vier von ihnen kauften ein Buch, das sich mit diesem speziellen Thema beschäftigt. Man neigt zu den Dingen, die nicht funktionieren. Dies liegt in der Natur des Menschen.

Solche Geschichten könnten sich in einer Konferenz nach der anderen wiederholen. Die Leute rennen scharenweise in Vorträge über Einstiegssignale mit hoher Gewinnwahrscheinlichkeit oder über die Software, die ihnen vermeintlich Aufschluss darüber gibt, was sie gerade jetzt kaufen sollten. Und weniger als ein Prozent werden irgendetwas Bedeutsames erfahren. Dagegen verlieren sich nur wenige Zuhörer in Vorträgen über Position Sizing und persönliche Psychologie – die wichtigsten Schlüssel, um echtes Geld zu machen.

Selbst in die Softwareprogramme, die sich mit den Märkten beschäftigen, sind derartige Neigungen eingebaut. Diese Produkte sind meist vollgeladen mit Indikatoren, mit deren Hilfe man perfekt verstehen kann, warum die Märkte in der Vergangenheit das getan haben, was sie getan haben. Warum sollten sie das nicht tun? Diese Indikatoren werden aufgrund jener Daten der Vergangenheit geformt, über die sie die Kurse voraussagen. Wenn man dies mit künftigen Kursen tun könnte, wäre die Software wunderbar. Die Wahrheit ist jedoch, dass sich die Kurse nicht auf diese Art und Weise voraussagen lassen. Dennoch wird auf diese Weise massenhaft Software verkauft. Und diese Software beantwortet tat-

sächlich die Frage, die den meisten unter den Nägeln brennt: »Was soll ich jetzt kaufen?«

Es kann durchaus sein, dass ich mich noch vielen heiligen Kühen zuwende, bevor ich dieses Buch beende. Der Grund ist, dass man die echten Geheimnisse des Marktes nur dann erlernen kann, wenn man darauf achtet, was tatsächlich funktioniert. Wenn Ihre Aufmerksamkeit anderswo liegt, werden Sie vermutlich gar keine Geheimnisse lüften. Dieses Buch enthält jedoch nur meine Ansichten und Meinungen. Es ist voll von Informationen, die Ihnen helfen werden, Ihre Performance als Trader oder Investor wirklich zu verbessern. Finden Sie es heraus, und Sie werden einen Riesensatz nach vorne machen, wenn es darum geht, dauerhaft Geld zu verdienen.

Dr. Van K. Tharp
Juni 1998

Danksagung

Dieses Buch ist ein Ergebnis von 25 Jahren Überlegungen zu den Märkten, dem Studium Hunderter großer Trader und Investoren sowie der Anleitung vieler weiterer angehender Größen, denen ich geholfen habe, einige der in diesem Buch erwähnten Prinzipien anzuwenden. Die erste Auflage diente Tausenden von Tradern als Inspiration. Und wenn diese neue Auflage erneut Tausenden von Tradern hilft, selbst jenen, die ich nie getroffen habe, dann war sie die Mühe wert.

Während der 25 Jahre, die ich in diesem Bereich verbrachte, haben mir zahlreiche Personen geholfen, den Überlegungen, die in dieses Buch eingeflossen sind, Kontur zu verleihen. Natürlich kann ich nur einigen wenigen dieser Personen namentlich danken. Dennoch gelten jedem, der auf irgendeine Art seinen Beitrag geleistet hat, mein tiefster Dank und meine Anerkennung.

Tom Basso hat für meine Überlegungen und mein Leben wertvolle Beiträge geleistet. Tom fungierte in über einem Dutzend meiner Seminare und in einigen unserer Schulen für Profi-Trader als Gastreferent. Zudem trug Tom mit einigen Abschnitten zu diesem Buch bei.

Ray Kelly gehörte zu meinen ersten Kunden. Ich habe seine gesamte Entwicklung verfolgt: von einem knallharten, irischen Parketthändler, dessen Lieblingsspruch »My way or the highway!« lautete, hin zu jemandem, der seine Zeit bereitwillig Schulkindern in den Innenstädten zur Verfügung stellte, um sie davon zu überzeugen, allmählich Verantwortung für ihr Leben zu übernehmen, und der später ein Spiritual Retreat (Zentrum zur inneren Einkehr) in Kalifornien leitete. Ray gehörte zu den besten mir bekannten Tradern und war auch ein hervorragender Lehrer. Er trat auf vielen unserer Seminare auf und verfasste für dieses Buch das Kapitel zum Thema Arbitrage. In der Zeit nach Veröffentlichung der ersten Auflage dieses Buches ist Ray verstorben. Er war etwas Besonderes, und ich vermisse ihn sehr.

Ich möchte mich bei Chuck Whitman für das Vorwort zu diesem Buch bedanken. Chuck ist Teil meines Programms »Super Trader«, und ich habe mich immer wieder telefonisch mit ihm über Systemideen beraten. Chuck gehörte nicht nur zu meinen besten Kunden, er hat sich auch zu einem vorbildlichen Trader entwickelt.

Chuck LeBeau half mir, die Brücke zwischen dem berühmten Trader-Axiom »Halte deine Verluste in Grenzen und lasse deine Gewinne laufen« und der Bedeutung von Ausstiegspunkten zu schlagen. Denken Sie darüber nach: Verluste in Grenzen zu halten bedeutet, Verluste vorzeitig abzubrechen, das heißt auszu steigen. Und auch Gewinne laufen zu lassen hat in erster Linie damit zu tun, auszustiegen. Das gesamte Axiom handelt vom Aussteigen. Chucks Hartnäckig-

keit, mir diesen Punkt klar zu machen, erwies sich als äußerst wertvoll für mich. Chuck tritt bei unseren Seminaren zum Thema fortschrittliche Systeme häufig als Gastdozent auf.

Ich möchte mich auch bei D. R. Barton bedanken. Im Verlauf der vergangenen 15 Jahre habe ich beobachtet, wie sich D. R. von einem Techniker zu einem Trader-Ausbilder entwickelt hat, der auch wertvolle Beiträge zu unseren Workshops geleistet hat. Der Abschnitt zum Thema Band-Trading im Kapitel über Konzepte stammt von D. R., dem damit die Ehre zuteil wird, Gastbeiträge zu allen drei Büchern geleistet zu haben, die ich bei McGraw-Hill veröffentlicht habe.

Kevin Thomas, Jerry Toepke und Louis Mendelsohn lieferten allesamt hervorragende Beiträge zum Kapitel über Konzepte. Ihr Werk vermittelt wertvolle Einblicke und ist sehr hilfreich. Ich bin ihnen für ihre Beiträge sehr dankbar. Kevin schloss sich als Erster meinem Programm »Super Trader« an, und heute bildet er in London Trader aus.

Außerdem möchte ich mich bei Chuck Branscomb bedanken. Als Chuck erstmals unsere Workshops besuchte, glaubte er, über ein hervorragendes System zu verfügen, hatte aber in Wirklichkeit überhaupt kein System – sondern lediglich ein paar Einstiegssignale. Mit den Jahren merkte ich, wie er sich zu einem äußerst bewanderten System-Trader mauserte. Er ist außerdem ein tolles Beispiel dafür, wie man aus einem soliden System ein zuverlässiges »Einfühlungsvermögen« in den Markt entwickeln kann. Chuck ist ehemaliger Herausgeber unseres Newsletters und half mir in dieser Funktion, Begriffe wie »R-Multiple« zu prägen, denen Sie im Verlauf dieses Buches immer wieder begegnen werden.

Sowohl Frank Gallucci als auch Chris Anderson halfen mir bei der Entwicklung einer Software, die mir gezeigt hat, wie wichtig es ist, mithilfe von Simulationen den passenden Position-Sizing-Algorithmus zu bestimmen, um seine Trading-Ziele zu erreichen. Zudem möchte ich mich auch bei John Humphreys bedanken, der all meine Vorschläge zum Thema Position Sizing aufgriff und mir die Millionen von Möglichkeiten aufzeigte, die es heute für verschiedene Algorithmen gibt.

Ich möchte meinen Leuten bei IITM dafür danken, dass sie mir geholfen haben, dieses Buch zu einem Ende zu bringen. Cathy Hasty war mir eine große Hilfe beim Layout dieses Buches in seinem ursprünglichen Format mit den Grafiken. Becky McKay war mir mit Korrekturlesen und bei der Aufbereitung der Kapitel eine enorme Hilfe bei der zweiten Auflage dieses Buches. Mir standen nur einige Monate zur Verfügung, um die zweite Auflage fertigzustellen, und ohne dich, liebe Becky, hätte ich das niemals geschafft. Ebenso dankbar bin ich Ana Walle und Tamika Williams, die mir bei diesem Projekt in vielfältiger Weise beigestanden und mich unterstützt haben. Und ein besonderer Dank geht an Melita Hunt, die mich dazu inspirierte, diese zweite Auflage des Buches zu schreiben. Melita war bahnbrechend bei diesem Projekt und spielte die wich-

tigste Rolle, wenn es darum ging, Einzelheiten mit meinem Verleger, McGraw-Hill, abzuklären, der diese Zweitaufgabe möglich machte.

Ich möchte meinen Herausgebern bei McGraw-Hill danken, die diese Zweitaufgabe möglich machten. Zu ihnen gehören auch Jeanne Glasser, Acquisition Editor (empfiehlt dem Verlag Werke zur Veröffentlichung), und Jane Palmieri, Editing Manager (Leiter der Redaktion). Zudem möchte ich mich bei Marci Nugent bedanken, dem viele Fehler aufgefallen sind, die sich immer ins Manuskript einschleichen.

Soweit ich weiß, wurde »Position Sizing« – also Positionsgrößenbestimmung – vor der ersten Auflage dieses Buches nie als Trading-Begriff verwendet. Seit der Veröffentlichung der ersten Auflage hat es Money Management praktisch als das Wort ersetzt, das den entscheidenden Aspekt eines Trading-Systems am besten beschreibt – die Frage: »Wie viel?«. All jenen unter Ihnen, die diesen Terminus übernommen haben, egal ob Ihnen dieses Buch gefällt oder nicht, spreche ich meinen Dank aus, weil Sie dadurch einiges an Verwirrung aus diesem bedeutendsten Trading-Aspekt genommen haben.

Ich möchte auch den großen Tradern danken, mit denen ich in all den Jahren zusammenarbeiten durfte. Viele von ihnen haben durch die Befolgung der in diesem Buch enthaltenen Konzepte in ihrer Trading-Karriere mehrere Millionen an Gewinnen erwirtschaftet. Egal ob sie mir geholfen haben, die Konzepte besser zu verstehen, oder ob sie mir geholfen haben, anderen zu beweisen, dass diese Konzepte funktionieren – ich spreche ihnen hiermit meine tiefe Dankbarkeit aus.

Zuletzt möchte ich mich noch bei den drei Personen bedanken, die ich am meisten liebe – bei meiner Frau Kalavathi, meinem Sohn Robert und meiner Nichte Nanthini. Ihr alle seid meine Inspiration. Danke, dass es Euch gibt.

Teil 1

**Der wichtigste Faktor
in Ihrem Erfolg: Sie selbst!**