



© pathdoc - stock.adobe.com

OHNE ZIEL UND PLAN IST DAS TRADING NUR EIN HOBBY,
UND WIE SOLL MAN DANN EINE STRATEGIE ENTWICKELN?

Hallo Trader, wie ist dein Plan?

Trading ist ein knallhartes Business, das systematisch geplant werden muss. Es erfordert sehr viel Geduld, Disziplin und einen klaren Kopf. Wer sich die Mühe macht, einen persönlichen Businessplan aufzustellen, hat die Chance ein profitables Trading-Geschäft aufzubauen. Ohne eindeutige Ziele und Regelwerk mit erprobten Strategien sowie einem soliden Risikomanagement sind die langfristigen Erfolgchancen gering.

Das letzte Jahr hat sehr viele Trader auf den Boden der Tatsachen zurückgeholt. Gerade Neulinge, die zu Hunderttausenden nach dem Corona-Crash an die Börse geströmt sind, haben sich eine blutige Nase geholt. Die liquiditätsgetriebene Hausse fand nämlich Anfang 2022 ein jähes Ende. Die angewöhnte „Buy-the-Dip-Mentalität“ wurde vielen Tradern zum Verhängnis. Bei einigen Tradern haben sich die Trading-Gewinne von knapp zwei Jahren in wenigen Monaten in Luft aufgelöst. Ein Bärenmarkt hat seine eigenen Gesetze, auf die viele Trader nicht vorbereitet waren. Aus planlos wird mitunter kopflos, die Fehler häufen sich und die emotionale Überforderung ist groß. Regelmäßig

verlieren Trader einen Großteil ihres Tradingkapitals und scheitern dann an der psychischen Überlastung. Laut Statistiken verdienen 80-90 Prozent aller privaten Trader an der Börse kein Geld. Die Mehrzahl davon schließt sogar nach wenigen Monaten entnervt das Trading-Konto. Falls es Ihnen genauso geht, trösten Sie sich: Ihr Geld ist nicht weg, er gehört jetzt nur jemand anderem. Nur wenn Sie eine erprobte Handelsstrategie diszipliniert umsetzen, haben Sie eine Chance, sich das verlorene Geld wieder zurückzuholen – aber bitte nicht mit „Revenge Trading“. Das ist ein psychologischer Fachbegriff für den hochriskanten Versuch, mit stark gehebelten und unverhältnismäßig großen Positionen verlorenes Kapital wiederzugewinnen. Das geht selten gut und führt mitunter zum Totalverlust. Wer hat nur behauptet, dass es leicht wäre, an der Börse beständig Geld zu verdienen?

Natürlich werden Sie mit einer guten Portion Glück und Zufall immer wieder einmal Gewinne machen. Aber die Gewinne zu halten und über einen längeren Zeitraum konsistent auszubauen ist für jeden Trader eine große Herausforderung. Das hat auch Thomas B. lernen müssen. (Thomas steht exemplarisch für eine Vielzahl von Tradern, die mich mit ähnlichen Anliegen im letzten Jahr kontaktiert haben.) Er hatte mich Mitte letzten Jahres um einen Coaching-Termin gebeten, weil er nicht mehr weiter wusste. Thomas investiert schon seit vielen Jahren sein Geld an der Börse.



Roland Ullrich

Der Diplom-Volkswirt und Chartered Financial Analyst (CFA) hat 20 Jahre bei Banken in Frankfurt/Main, London und New York im Aktiengeschäft gearbeitet. Als Trading Coach hilft er professionellen und privaten Tradern. Er produziert Bücher, Fachbeiträge, Lehrvideos und bietet Seminare über psychologisch optimierte Handelsstrategien und Trading Psychologie an.

Infos: <https://www.roland-ullrich.com>

Insgesamt erfolgreich, wie er sagt. In der Hoffnung auf große Gewinne hatte er Anfang 2021 mit dem gehebelten Kurzfristhandel begonnen und ein Trading-Konto bei einem CFD Broker eröffnet. Zu seiner großen Freude hatte er relativ schnell satte Gewinne verbucht. Der Traum von finanzieller Freiheit schien zum Greifen nah. Doch Träume platzen schneller als man denkt, wenn die Märkte sich unerwartet ändern und man keinen Plan hat. Wenn die Gier das Ruder übernimmt, verwechseln Trader allzu leicht Glück mit Können. Thomas hat schmerzhaft erfahren, dass sein Trading kein Fundament und keine Perspektive hat, wenn er seine Vorgehensweise nicht grundlegend anpasst. Aber wie genau? Kostspielige Trading-Seminare mit selbsternannten Top-Experten haben ihn in der Folgezeit auch nicht weitergebracht. Überteuerte Newsletter oder Signaldienste sind auch keine Lösung, wie er sagt. Das Problem liegt tiefer.

Auf der Suche nach Antworten ist Thomas auf meiner virtuellen Couch gelandet. Als Abkürzung seiner endlos erscheinenden Suche habe ich angeboten, mit ihm zusammen einen Businessplan für sein Trading-Geschäft auszuarbeiten. Das Aufstellen eines Businessplans schafft Klarheit und Struktur. Gezwungenermaßen muss man sich Gedanken über konkrete und erreichbare Ziele sowie den Zeithorizont machen.

Thomas war bereit zu einem Perspektivwechsel. Nicht selten verlieren Trader in ihrem Alltag den Blick für die übergeordneten Ziele. Ein Businessplan liefert wichtige Anhaltspunkte, wo Sie fachlich und mental stehen, das heißt, welcher Trading-Stil zu Ihnen und Ihrem Lebensumfeld passen könnte. Es ist ein Lernprozess mit großem Erkenntnisgewinn. Ein solcher Plan ist natürlich nicht in Stein gemeißelt, denn wenn die Lebensumstände sich ändern, sind Anpassungen die logische Konsequenz.

Ein konkreter Businessplan sollte immer folgende Fragen beantworten:

1. Warum trade ich? Was motiviert und treibt mich an?
2. Welche monetären Ziele verfolge ich in welchem Zeitraum? Renditeerwartungen pro Monat/Jahr? Haupt- oder Zusatzeinkommen? Vermögensaufbau?
3. Welche nicht-monetären Ziele und Bedürfnisse habe ich? Anerkennung, Bestätigung? Adrenalinkick? Intellektuelle Herausforderung? Selbstbestimmung?
4. Wie hoch ist mein verfügbares Trading-Kapital? Gibt es Zu- oder Abflüsse in der Zukunft?
5. Wie fundiert ist mein Trading-Knowhow? Weiterbildungsbedarf?
6. Welchen Trading-Stil verfolge ich und warum? Märkte? Zeitebene? Instrumente? Set-Ups?

7. Welcher Trading-Ansatz passt zu meinem Arbeits- und Lebensumfeld? Wieviel Zeit habe ich zur Verfügung?
8. Wie sieht mein privates Umfeld aus? Gibt es Unterstützung oder Skepsis?
9. Was ist meine persönliche Risikoneigung und Risikotragfähigkeit? Stressresilienz?
10. Was sind meine Persönlichkeitseigenschaften, Stärken und Schwächen?

Thomas hat bei mir ein wissenschaftliches Persönlichkeitstestverfahren absolviert, das ihm die Augen geöffnet hat. So hat er die Strategien, die Marktnische und Zeitebene gefunden, die zu seiner Persönlichkeit passen und seine Stärken zur Geltung bringen. Er hat mentale Selbstcoaching-Techniken gelernt, um psychische Widerstandskraft und mentale Stärke aufzubauen. So hat er seine Emotionen bei Verlusten und Stress besser im Griff. Emotionale Stabilität sowie das Wissen um die persönlichen Stärken und Schwächen bieten womöglich das deutlich höhere Renditepotenzial. In der Trading-Welt gibt es mehr profitable Strategien als profitable Trader. Sie benötigen mentale Stärke, um Ihre eigenen Strategien mit aller Konsequenz umzusetzen.

Wir haben vereinbart, dass Thomas ein Trading-Tagebuch führt. Es ist ein weiterer Baustein zu seiner persönlichen Weiterentwicklung. Es dient der Markt- und Selbstanalyse am Ende des Handelstags. Sie stellen Ihre Denk- und Verhaltensmuster auf den Prüfstand. Sie hinterfragen selbstkritisch, warum Sie im Trading so denken und handeln, wie Sie es tun. Mit anderen Worten strukturiert das Führen eines Tagebuchs den Prozess der Selbstbeobachtung. Sie lernen, psychologische Muster zu erkennen und zu lösen. All das Wissen trägt dazu bei, den zu Ihrer Persönlichkeit passenden Trading-Stil zu finden. Thomas hat verstanden, dass Trading Persönlichkeitsentwicklung und ein permanenter Lernprozess ist. Ohne Planung und Struktur fehlte ihm die Ausrichtung auf das übergeordnete Ziel seines Trading-Geschäfts. Insofern ist der Businessplan ein Arbeitspapier, das der Orientierung dient und den Prozess der Selbsterkenntnis und Weiterentwicklung anstößt.

Fazit: Der Schlüssel zum erfolgreichen Trading ist die Systematisierung Ihres Trading-Ansatzes. Sie brauchen ein professionelles Regelwerk und eine erprobte Handelsstrategie, um an der Börse bestehen zu können. Ein Businessplan hilft dabei, die notwendige Klarheit, Struktur und eine realistische Perspektive zu schaffen. Es ist der Fels in der emotionalen Brandung unberechenbarer Märkte. Wenn Sie dann noch den zu Ihrer Persönlichkeit passenden Trading-Stil gefunden haben, steht einer erfolgreichen Trader-Karriere möglicherweise nicht mehr viel im Weg.