

So funktionieren die Finanzmärkte. So verdienen Sie Geld an der Börse. Strategien und Börsen-Geschichten eines Profis.

OLIVER ROTH EARNING BY DOING

So funktionieren die Finanzmärkte. So verdienen Sie Geld an der Börse. Strategien und Börsen-Geschichten eines Profis. Copyright 2015: © Börsenmedien AG, Kulmbach

Covergestaltung: Holger Schiffelholz Gestaltung und Satz: Jürgen Hetz, denksportler Grafikmanufaktur Herstellung: Daniela Freitag Lektorat: Claus Rosenkranz Korrektorat: Egbert Neumüller Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

ISBN 978-3-86470-255-6

Die in diesem Buch vorgestellten Strategien und Methoden beruhen auf persönlichen Erfahrungen des Autors und stellen keine allgemeingültigen Tatsachen dar. Ebenso stellt keiner der Inhalte dieses Buchs eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar.

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen vorbehalten.

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.



Postfach 1449 • 95305 Kulmbach Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444 E-Mail: buecher@boersenmedien.de www.boersenbuchverlag.de www.facebook.com/boersenbuchverlag

INHALT

1.	Vom Rasen aufs Börsenparkett	9
2.	Börsianisch für Anfänger	21
3.	Die Grundlagen der Börse	33
4.	Das Gold von König Midas	49
5.	Wo können Sie Ihr Geld erfolgreich anlegen? Die fünf wichtigsten Klassen	61
6.	Mein persönlicher Crash	91
7.	Wie Sie vom Crash profitieren können	99
8.	Aktien: In neun Schritten zum Erfolg!	119
9.	Die drei Affen	149
10.	Geld – was ist das eigentlich?	169
11.	Das Schuldensystem macht die meisten arm .	185
12.	Früher war alles besser	199
13.	Ein Ausblick: Was unsere Weltaus den Angeln heben könnte	

Ich widme dieses Buch meiner geliebten Großmutter Emmi Reusswig

الليمراألين	
lin, din,	

VORWORT



Als Einstein nach seinem Tod in den Himmel kam, wurde ihm ein Zimmer zugewiesen, das er mit drei weiteren Personen teilen sollte. Da er sich Sorgen machte, wie er in seiner neuen Heimat die Zeit verbringen würde, fragte er seinen ersten Zimmergenossen, wie hoch dessen IQ sei. "160" lautete die Antwort. Worauf Einstein erleichtert erwiderte: "Schön, dann können wir ja ein paar Hauptprobleme meiner Theorien erörtern, die ich auf Erden nicht mehr lösen konnte." Auch an seinen zweiten Zimmergenossen richtete er die Frage nach dessen Intelligenzquotienten. Als dessen Antwort "120" war, meinte Einstein sehr zufrieden, dass man ja immer über ein paar mathematische Details seiner irdischen Arbeiten diskutieren könne. Der dritte Zimmergenosse gab dagegen zur Antwort, dass sein IQ "nur 80" sei. Besorgt dachte Einstein eine Zeit lang nach, bis sich sein Gesicht aufhellte und er den "IQ-80"-Mann fragte: "Na, wie läuft's denn so an der Börse?"

Ich will Ihnen mit diesem Buch die Angst und die Ehrfurcht nehmen, die Begriffe wie "Börse", "Aktien" oder "Finanzmärkte" immer noch bei vielen Menschen – gerade in Deutschland – auslösen. An der Börse und an den Finanzmärkten werden keine Geheimwissenschaften praktiziert, die nur wenige ausgebuffte Profis verstehen. Das Gegenteil ist richtig: Börse und Aktiengeschäfte sind für jeden von uns lern- und verstehbar. Ich arbeite seit 25 Jahren an der Börse und hatte zum Start sicher nicht mehr Ahnung von diesem Thema als Sie, liebe Leser. Und wenn ich das gelernt habe, dann können Sie das auch. Sie brauchen dafür kein Hochschulstudium in Oxford oder Harvard. Was Sie brauchen, ist: das Handwerk erlernen und begreifen, wie man daraus eine Kunst macht!

Es kommt darauf an, die Abläufe und Verbindungen der Finanzwelt zu verstehen (das ist das Handwerk) und später das Wissen effektiv und kreativ zu nutzen (das ist die Kunst). Wichtig dabei ist, den Gesamtüberblick zu behalten. Nehmen Sie sich die Zeit, etwas

Abstand zum Gesamtbild zu halten. Neudeutsch heißt das: Zoomen Sie heraus und erfassen Sie die Zusammenhänge aus der Distanz. Ein bisschen gesunder Menschenverstand ist auch nicht hin-

derlich und Sie werden sehen: Es funktioniert!

Jeder kann lernen, sein Geld zu managen und zu vermehren. Sie glauben das nicht? Nehmen Sie mich als Beispiel. Ich war als junger Mann ein Fußballprofi, der für Borussia Dortmund in der Ersten Bundesliga und für Kickers Offenbach in der Zweiten Bundesliga spielte. Viele Menschen verbinden mit dem Begriff "Fußballprofi" die Vorstellung: Das ist einer, der in jungen Jahren viel zu viel Geld verdient, in Diskotheken die Mädels klarmacht und einen Ferrari in der Garage hat. Der leider viel zu früh verstorbene und ehemalige "Europas Fußballer des Jahres" George Best vom englischen Spitzenklub Manchester United hat das Klischee in einem Interview folgendermaßen auf den Punkt gebracht, als er gefragt wurde, wo denn seine Millionen geblieben seien: "Die eine Hälfte meines Geldes habe ich versoffen, mit hübschen Frauen und mit schnellen Autos durchgebracht. Und die andere Hälfte habe ich verprasst."

Ich habe es anders gemacht als George Best und bin vom Rasen aufs Börsenparkett gewechselt. Mein Leben war kein geradliniger Weg – sowohl im Fußball wie an der Börse –, sondern gepflastert mit Siegen, aber auch mit Niederlagen. Ich habe das Handwerk und später die Kunst des Börsenhändlers von der Pike auf erlernt. Inzwischen treffe ich täglich Investment-Entscheidungen in Millionenhöhe – und liege dabei wesentlich öfter richtig als falsch. Fehler macht jedoch jeder. Das Entscheidende ist, wie man mit Fehlern umgeht. Lernt man daraus oder redet man sie sich nur schön? Fehler zu machen ist keine Katastrophe. Sie sind eine Erkenntnisquelle, wie man es später besser und richtig machen kann. Auch das werde ich Ihnen in diesem Buch mit praktischen Beispielen vor Augen führen.

Ich gebe Ihnen einen persönlichen Leitfaden an die Hand, um die Geheimnisse der Finanzwelt zu enträtseln. Er wird Ihnen – mit

and bands



einfachen Worten – zeigen, dass erfolgreiches Investment keine Zauberei ist, sondern auf solidem Wissen und gesundem Menschenverstand beruht, dass man dafür aber auch die großen Zusammenhänge verstehen sollte! Noch etwas: Ich will Ihnen zeigen, dass ein Buch über die Börse kein langweiliger Theorie-Wälzer sein muss, sondern sehr spannend und unterhaltsam sein kann.

Eines noch vorweg: Grundkenntnisse in hessischer Mundart könnten im Verlauf des Buchs von Vorteil für Sie sein.

"Erfolg an der Börse ist keine Wissenschaft, sondern Kunst." Dieses Zitat stammt von dem legendären Finanzprofi André Kostolany. Und der berühmte Maler Pablo Picasso meinte einst: "Jede Kunst basiert auf handwerklichem Können."

Ich werde Ihnen auf den folgenden 200 Seiten beweisen, dass das geht. Und vor allem: wie das geht!

Ich möchte mich sehr herzlich bei allen bedanken, die mir bei der Entstehung dieses Buches mit Rat und Tat zur Seite gestanden haben. Hier sind vor allem Rudolf Schröck und die Verlagsmitarbeiter zu nennen. Ich bedanke mich ebenfalls ganz besonders bei meiner Familie, die großes Verständnis aufgebracht hat und mich oft entbehren musste, wenn ich in den letzten Monaten immer wieder stundenlang in meinem Büro verschwand, um an diesem Projekt zu arbeiten. Außerdem möchte ich mich bei meiner Grundschullehrerin Renate Di Miquel bedanken, die in den ersten Jahren meiner schulischen Laufbahn außerordentlich großes Verständnis aufbrachte und mich trotz mehrfachen unentschuldigten Fernbleibens immer wieder bereitwillig und einfühlsam aufnahm und mich weiter auf das Leben vorbereitete.

Viel Spaß beim Lesen

Ihr Oliver Roth Frankfurt am Main, April 2015



VOM RASEN AUFS BÖRSENPARKETT



Am 1. August 1989 betrat ich zum ersten Mal das Parkett der Frankfurter Börse. Ich war ein junger Kerl von gerade einmal 21 Jahren. Von Börse und Wirtschaft verstand ich damals so viel wie "en Hahn vom Eier leesche", wie die Frankfurter gerne sagen. Ich hatte gerade meine kaufmännische Ausbildung erfolgreich absolviert und dazu ein Jahr als professioneller Fußballspieler hinter mir. Nun wollte ich neu durchstarten.

Ehrfürchtig betrat ich an diesem sonnigen Dienstagvormittag das Börsengebäude im Zentrum Frankfurts durch einen Seiteneingang, da der Handelssaal zu dieser Zeit gerade renoviert wurde. Das war auch nötig. Die Aktienbörse hatte in den Jahren zuvor in Deutschland massiv an Aufmerksamkeit hinzugewinnen können. Sowohl Investoren als auch die breite Öffentlichkeit nahmen deutlich reger Anteil an den Ereignissen der Finanzwelt. Die Umsätze waren dadurch deutlich gestiegen. Mehr Umsatz bedeutete damals auch mehr Arbeit, und die musste von immer mehr Menschen erledigt werden. Bis zu 1.500 betraten damals täglich durch diesen Seiteneingang das imposante Gebäude aus dem späten 19. Jahrhundert. Die Frankfurter Industrie- und Handelskammer (IHK) war damals Hausherr und gleichzeitig der Träger der Frankfurter Aktienbörse (nicht wie heute die Deutsche Börse AG) und somit verantwortlich für den Ausbau und die Modernisierung des Frankfurter Parketts. Und dieser Umbau war längst überfällig, denn immer mehr Händler, Makler und deren Assistenten fluteten zu den Öffnungszeiten zwischen 11:30 Uhr und 13:30 Uhr die Börse. Ja, Sie lesen richtig! Der Handel an der Frankfurter Börse dauerte damals lediglich zwei Stunden. Jetzt verstehen Sie auch, weshalb wir "alten Säcke" immer von den guten alten Zeiten sprechen. Heute sind Wertpapiere weltweit rund um die Uhr handelbar, in Frankfurt von 8 bis 20 Uhr. Immer schneller, höher, weiter heißt es heute. Wann ist damit Schluss? Doch dazu kommen. wir später. Jedenfalls war die Börse in jener Zeit vor allem durch zwei Ereignisse stark in das öffentliche Interesse gerückt.

Knapp zwei Jahre zuvor hatte ein Crash die Finanzwelt kräftig durcheinandergewirbelt. Am Schwarzen Montag, dem 19. Oktober 1987, kam es zum ersten großen Börsencrash nach 1929. Der amerikanische Aktienindex Dow Jones (Index = Fieberthermometer für Börsenkurse) fiel innerhalb eines Tages um über 22 Prozent (508 Punkte), was den größten prozentualen Einbruch innerhalb eines Tages in dessen Geschichte darstellt. Alle wichtigen internationalen Börsen gerieten ebenfalls in diesen Abwärtsstrudel. Bis Ende Oktober waren die Kurse fast aller großen Börsen zwischen 25 und 45 Prozent eingebrochen. Es liest sich leicht darüber hinweg, doch machen wir uns noch einmal klar, was das bedeutet: Einige Unternehmen hatten innerhalb weniger Tage fast die Hälfte ihres Wertes an der Börse eingebüßt. Allein in den ersten Handelsminuten der Börsensitzung jenes Tages wurden 800 Milliarden US-Dollar vernichtet. In Deutschland hatten die 80er-Jahre den Aktionären zunächst einen satten Verdienst von bis zu 193 Prozent gebracht. Das schien bis auf die Profis niemanden zu interessieren. Doch nun, da auch deutsche Aktien im Crash kräftig an Wert verloren, gab es nur noch ein Thema in den Gazetten. Über die Gründe für den Crash werden auch heute noch Doktorarbeiten geschrieben, aber nichts und niemand konnte ihn bisher schlüssig erklären. Jedenfalls war dieser Crash "das Thema" der Medien. Im Vor-Internetzeitalter hieß das: Fernsehen, Radio und Tageszeitungen. Die Presse entdeckte die Börsenberichterstattung als Geschäftsfeld für sich. Erste Radio- und TV-Sendungen wurden live und regelmäßig vom Parkett aus gesendet. Somit führte ein negatives Ereignis dazu, dass die deutsche Öffentlichkeit auf die Börse aufmerksam wurde. Allerdings nahm die breite Masse meist nur die Rolle des Zuschauers ein. Vielen Anlegern versetzte der große Crash von 1987 aber einen schweren Schock, dessen Wirkung erst 15 Monate später wieder nachließ, als sich die Börsenpreise vollständig auf das Vorcrash-Niveau erholt hatten.



Das zweite Ereignis, das durch den Crash erst besonders interessant wurde und für viel Furore sorgte, kam aus einer ganz anderen Richtung. Es galt als das Medienereignis des Jahres 1987, das die Finanzwelt in das Licht der Öffentlichkeit rückte – wenn auch in ein recht schlechtes Licht: "Wall Street", ein Film über einen skrupellosen Börsenmakler, der die Gier zu seiner Doktrin erhoben hatte. "Die Gier", so der windige Titelheld Gordon Gekko, "ist gut und gesund!" Der Film war eine radikale Kritik am Turbo-Kapitalismus der 80er-Jahre, an der von US-Präsident Ronald Reagan geprägten amerikanischen Wirtschaftspolitik. Reagan säte durch seine Politik der geringeren Kontrolle der Finanzmärkte auch die Saat für die "Mutter aller Finanzkrisen" 30 Jahre später. Der Film mit Michael Douglas und Charlie Sheen in den Hauptrollen setzte damals neue Maßstäbe und Millionen von Menschen wurden auf das Thema "Börse" aufmerksam. Damit war die Börse "hip", auch wenn die meisten Menschen nicht verstanden, was dort vor sich geht. So ging es auch mir, der den Film zwar gesehen, aber viele Details dennoch nicht begriffen hatte. Es blieben viele Fragezeichen.

Das war auch kein Wunder. Die Börse war mir gänzlich unbekannt und ich hatte überhaupt keine Ahnung von den Abläufen und Mechanismen. Meine Investmenterfahrungen beschränkten sich auf zwei Lebensversicherungen, die ich bei einem Freund abgeschlossen hatte, weil er meinte, das müsse man haben. Das reichte mir als Begründung völlig aus. An mehr als an etwas Altersvorsorge dachte ich damals nicht. Ich wollte Geld verdienen, um es auszugeben.

Aufgewachsen in einem Vorort von Frankfurt, hatte ich in einer unbeschwerten und glücklichen Jugend das Talent zum Fußballspieler entwickelt. Ich wurde in eine Fußballer-Familie hineingeboren. Mein Vater kickte in der zweiten Mannschaft von Germania Enkheim, meine Oma wusch die Trikots des Teams. Auch mein Bruder spielte Fußball und ging erfolgreich auf Torjagd. Und so erwachte das Interesse an dem Spiel mit dem Ball auch bei mir. Schon

früh war mir klar, dass Profifußballer mein Berufsziel war. Damit wollte ich in die Fußstapfen der Idole meiner Zeit treten. Gerd Müller, der "Bomber der Nation", war mein Vorbild und ich spielte Fußball von früh an mit großer Leidenschaft und Entschlossenheit. Über den FSV Bergen und den FSV Frankfurt verfolgte ich schon in der Jugend mein Ziel mit großer Beharrlichkeit und wurde schließlich im Sommer 1988 von mehreren Profiklubs zum Probetraining eingeladen. Als Kandidaten für ein Engagement waren zum Schluss Fortuna Düsseldorf, der FC Homburg und Borussia Dortmund in der engeren Auswahl verblieben. Ich entschied mich schließlich mit Borussia Dortmund für den größten und bekanntesten der Interessenten und unterschrieb im Mai 1988 einen Zweijahresvertrag bei den Westfalen, Endlich Profifußballer! Doch im Nachhinein kommt es mir ein wenig wie bei den großen Liebesfilmen Hollywoods vor, wenn mit Hochzeit und Happy End der zwei Stunden lange Film in ein romantisches "Grande Finale" mündet. Leider ist es aber kein Geheimnis, dass oftmals dann erst die wirkliche Herausforderung beginnt und alles in Enttäuschung münden kann. Das traf auch in meinem Fall zu, denn die Frustration folgte auf dem Fuße. Zwar durfte ich mit dem BVB gleich im ersten Jahr meiner Profikarriere den DFB-Pokalsieg in Berlin feiern, aber für mich persönlich blieb der große Durchbruch aus. Dafür gab es verschiedene Ursachen. Zusammengefasst könnte man "Naivität" als Hauptgrund nennen. Den sportlichen Anforderungen war ich noch am ehesten gewachsen. Auf den immensen psychischen Druck war ich iedoch nicht vorbereitet. Ich hatte Fußball bis dahin als Mannschaftssport verstanden und mit großer Leidenschaft als Teamplayer agiert. Meine Mitspieler waren meine Freunde, der Gegenspieler war mein Feind. Im Profigeschäft musste ich jedoch schnell lernen, dass der Feind sich oft in den eigenen Reihen verbirgt. Es ging den meisten Mitspielern in erster Linie um die Sicherung ihrer Position – den Ausbau der "Ich-AG", den besten Platz an den Fleischtöpfen, die



nächste Prämie, die lukrativsten Autogrammstunden. Und die Pressekontakte mussten so gepflegt werden, dass Bestnoten in der Zeitung standen. Diese Entwicklung folgt nachvollziehbaren Gesetzen, denn im Profifußball steht einfach zu viel auf dem Spiel. So gut wie jeder Fußballer setzt alles auf eine Karte. Die meisten werden direkt nach der Schule Profispieler. Ohne Berufsausbildung und selten mit höherem Schulabschluss sind sie auf Gedeih und Verderb zum Erfolg im Fußballsport verdammt. Jeder, der diesem Ziel im Wege steht, wird "weggegrätscht". Zumindest in meinem Team verhielt es sich so. Die Folge war, dass ich mit der Zeit die Lust am Fußball verlor und meine Leistungskurve steil nach unten zeigte. Im Winter 1988 war ich so unglücklich in Dortmund, dass sich mir die Frage über meine Zukunft aufdrängte. Ich motivierte mich im Urlaub auf Gran Canaria noch einmal für die anstehende Vorbereitungsphase auf die Rückrunde in der 1. Bundesliga. Doch bereits im März 1989 musste ich mir eingestehen, dass mein Cheftrainer Horst Köppel und ich niemals dicke Freunde werden würden. So beschloss ich im Sommer 1989, zu neuen Ufern aufzubrechen. Die Frage lautete: Sollte ich im Sport bleiben oder einen völligen Neuanfang wagen? Durch Vermittlung meines Mannschaftskameraden Michael Rummenigge, dem Bruder des heutigen Bayern-Bosses Karl-Heinz Rummenigge, bot mir der FC Schalke 04, ebenfalls ein Verein mit großer Tradition, Vertragsgespräche an. Der Verein spielte damals zwar nur in der 2. Liga, punktete aber mit einer riesigen Fankultur und europaweit großem Ansehen. (Die Dortmunder Fans mögen mir diese Aussage verzeihen.) Da sich die Gespräche mit Schalke 04 hinzogen, entschied ich mich, nach nur einem Jahr in Dortmund wieder nach Frankfurt zurückzukehren. Eine kaufmännische Berufsausbildung hatte ich abgeschlossen und jetzt suchte ich sowohl sportlich als auch beruflich eine neue Herausforderung. Mir war klar geworden, dass Fußball zwar meine große Leidenschaft ist, mich das allein aber nicht zufriedenstellte. Dies ist bis heute so ge-



blieben. Die neue Herausforderung fand ich durch einen Mann, der mich beruflich und persönlich nachhaltig prägen sollte. Der Börsenmakler Wolfgang Steubing stellte mich in seinem Unternehmen ein und brachte mir in den folgenden Jahren das Börsen-ABC bei.

Ich lernte Wolfgang Steubing im Frühjahr 1989 kennen. Dragostan Stepanovic, der legendäre Trainer von Eintracht Frankfurt – fast unsterblich berühmt geworden durch sein Zitat (nach verlorener Deutscher Meisterschaft 1992): "Lebbe geht weider!" machte uns miteinander bekannt. Streubing hatte sein eigenes Börsenmaklerbüro kurz zuvor gegründet und war auf der Suche nach jungen, hungrigen Mitarbeitern, die er unter seinen privaten Kontakten rekrutierte. Steubing war archetypisch für die Börsenmakler seiner Zeit. Ein Patriarch – dominant, rustikal, aber mit einem großen Herz. Bei einer renommierten Bank hatte er seine Karriere an der Börse begonnen, mit einer Erbschaft sein Vermögen vermehrt und sich an der Frankfurter Börse selbstständig gemacht. Diese wurde damals von Banken und staatlich geprüften Kursmaklern beherrscht. Die Kursmakler wurden vom Wirtschaftsministerium in Wiesbaden vereidigt und hatten die Funktion, täglich Preise festzustellen. Zu diesen Preisen konnten Anleger Aktien und Anleihen kaufen und verkaufen. Sie müssen sich das ungefähr so vorstellen, als würde eine selbstständige Preispolizei auf dem Obst- und Gemüsemarkt bestimmen, was der faire Preis für das Kilo Bananen oder das Kilo Tomaten ist. Die Kursmakler an der Börse erhielten eine Gebühr vom Anleger und lebten wie die "Made im Speck". Täglich flossen so Millionen D-Mark über die "Schranken" (die Geschäftstheken im großen Saal der Börse) in die Taschen der Makler – völlig ohne Risiko. Sie hatten eine Monopolstellung, alles musste über die Kursmakler laufen, jeder Kauf und Verkauf an der Börse. Die Orders der Anleger gelangten über die Banken an die Börse, aber nicht online, wie es heute der Fall ist, sondern per Telefax und Telefon. So musste jede Order per Hand zum



Kursmakler an die "Schranke" getragen werden. Sie können sich vorstellen, dass diese Form der Übertragung sehr personalintensiv war, da täglich Tausende Orders zunächst aufzunehmen und anschließend zu Fuß an die Kursmakler zu verteilen waren. Die Banken konnten und wollten nicht so viel Personal einstellen, um die Summe aller Orders, die täglich an der Börse aufgegeben wurden, zu bewältigen. Deshalb gründeten sich Mitte der 80er-Jahre nach und nach neue Maklerfirmen, sogenannte Freimakler, welche die zusätzlichen Orders abfertigten. Die Chefs der Kursmakler- und Freimakler-Firmen waren in der Regel ehemalige Bankmitarbeiter: Börsenhändler – meist stattliche Männer und mit großem Appetit in allen Bereichen des Lebens gesegnet, ob es sich nun um Geld, Frauen, kulinarische Leckereien oder Partys handelte. Die meisten Makler nahmen sich vom Leben, was sie bekommen konnten. Oft waren sie übergewichtig, über 40 Jahre alt und steinreich. Vor allem letztere Tatsache lockte immer wieder Nachwuchs an die Börse, junge Männer, die ihren Teil vom Kuchen abhaben wollten, und Frauen, die – durch Arbeit oder Heirat – ebenfalls reich werden wollten. Es kam vor, dass ein Makler seine junge neue Flamme beeindrucken wollte, indem er sie in die Oper und zuvor zum Italiener einlud. Nichts Ungewöhnliches, werden Sie jetzt denken! Die Realität sah aber recht luxuriös aus. Die junge Dame wurde nachmittags mit einer Limousine abgeholt und zum Privatflughafen südlich von Frankfurt gebracht. Im Learjet ging es dann nach Mailand, zunächst ins Nobelrestaurant gegenüber der Scala und anschließend in Verdis "La Traviata" mit Starbesetzung auf der Bühne und am Dirigentenpult. Und wenn der Vorhang fiel, fielen meist auch die Hemmungen. Gegen drei Uhr nachts ging es im Jet zurück nach Frankfurt. Diese intensiven Eindrücke waren für die jungen Damen sicherlich in mehrfacher Hinsicht prägend.

An der Börse herrschte jedoch ein strenger Ehrenkodex. Er war der Tatsache geschuldet, dass die Geschäfte größtenteils mündlich

abgeschlossen wurden. Es galt also das Wort des anderen. Man musste sich auf das Wort verlassen können. Auch wenn in unserer anonymisierten Gesellschaft für viele das gesprochene Wort nichts mehr zählt, funktionierte dieses System an der Börse jahrhundertelang meist reibungslos. Zu Missverständnissen konnte es natürlich auch kommen. Wenn man mit 25 Kollegen im Pulk vor der "Schranke" von Mercedes stand und permanent mit Handzeichen versuchte, sich "Gehör" in dem Durcheinander zu verschaffen, passierte es manchmal, dass jemand die gehandelten Aktien oder Preise falsch verstand oder ins Buch notierte. Dann musste man sich am nächsten Tag gemeinsam einigen. Meist teilte man sich das Risiko, sodass jeder einen Teil des Schadens tragen musste. Bis heute gilt deshalb bei mir und meinen alten Kollegen das Wort genauso viel wie ein schriftlicher Vertrag, vielleicht sogar noch mehr. Die folgende kleine und wahre Anekdote illustriert, wie ernst das Wort damals genommen wurde. An der Börse wurde gerne gewettet – und zwar nicht nur beruflich, sondern gerne auch privat. Von der Gesamtanzahl der Kurse einer bestimmten Aktie über den Schlussstand im DAX bis hin zu umgefallenen Fahrrädern in Peking wurde einfach alles als Wette angeboten. Erzielte Fußballtore einer Bundesliga-Saison waren als Wette besonders beliebt. Und genau mit dieser Art von Torwette brachte sich ein Händler einer großen deutschen Bank 1992 um seinen Job. Er meinte nämlich, mehrere private Wetten mit Börsenkollegen abschließen zu müssen. Dabei ging um die Frage, wie viele Tore am Saisonende in der Fußballbundesliga gefallen sein werden. Pro Tor setzte man 500 DM fest. Herr R. wettete, dass in der Saison 1991/92 nicht mehr als 750 Tore fallen würden. Für jedes Tor weniger würde er 500 DM erhalten, für jedes mehr geschossene Tor müsste er 500 DM zahlen. Was der Schlaumeier aber vergessen hatte, war, dass aufgrund der Wiedervereinigung Deutschlands die Bundesliga um zwei Ost-Vereine auf 20 Teams aufgestockt wurde: Dynamo Dresden



und Hansa Rostock, den Meister und den Vizemeister der DDR-Oberliga. Mehr Teams bedeuteten mehr Spiele und mehr Tore. Als zehn Spieltage vor Schluss die Marke von 750 erzielten Toren fiel, war bereits klar, dass der Börsenhändler blechen würde. Am Ende der Saison wurden exakt 994 Tore erzielt und Herr R. musste den Kollegen 122.000 DM zahlen. Die Geschichte hat aber noch eine Pointe. Da der Händler nicht zahlen konnte, sprang die Bank ein und zahlte die volle Summe an die anderen Händler aus. Herr R. wurde nach kurzer Zeit freigestellt mit der Begründung, dass der gute Ruf der Bank keinen Schaden nehmen dürfe und dass das Wort eines Händlers der Bank immer gelten müsse.

Die Makler leiteten ihre Unternehmen meist sehr autoritär. Die Führungsstrukturen sind nur mit "sehr zentralistisch" zu beschreiben. Der Chef hatte immer recht. Makler waren Patriarchen, Geld verdienen war Job und Hobby zugleich. Sie konnten sehr unangenehm werden, wenn sie unzufrieden mit den Leistungen der Mitarbeiter waren – vor allem nach einer durchzechten Nacht, wenn die Chefs mit dickem Kopf am späten Vormittag ins Büro stolperten. Aber auch väterliche Instinkte für die Mitarbeiter traten offen zutage, besonders bei meinem Förderer Wolfgang Steubing. Er sorgte sich immer wieder um die privaten Belange und Sorgen seiner oft sehr jungen Zöglinge. So konnte man beispielsweise im Falle einer ehelichen Trennung oder eines persönlichen Engpasses auf die finanzielle Unterstützung der Firma hoffen. Die gut betuchten Makler suchten sich oft darüber hinaus noch weitere Betätigungsfelder und Spielwiesen für ihre üppige Freizeit. So wurden einige zu Mäzenen, Oldtimersammlern, Schuhladenbesitzern – oder semiprofessionellen Karaokesängern.

Wolfgang Steubing war neben der Börse im Fußball engagiert. Als Präsident des Fußballklubs Rot-Weiß Frankfurt hatte er ebenfalls große Erfolge vorzuweisen. Unter der Führung von Steubing und seinen Freunden schafften es die "Roten" Ende der 1980er-Jah-



re fast bis in die 2. Fußballbundesliga. Auch ich kam über den Sport mit ihm in Kontakt, als er mich für seinen Verein gewinnen wollte. Nach längeren Gesprächen entschied ich mich letztlich für Rot-Weiß Frankfurt. Da der Verein aber nur im Amateurlager spielte, blieb für mich die berufliche Zukunft das Wichtigste. Ich hatte ursprünglich vorgehabt, bei einer Werbeagentur in Bad Homburg anzuheuern. Es wäre eine weitere Lehre über dreieinhalb Jahre auf mich zugekommen. Die Dauer der Ausbildung schreckte mich ab und der Verdienst als Auszubildender hätte mich auch nicht vor Freude weinen lassen. Also beschloss ich, einen anderen Weg zu gehen. Wolfgang Steubing und ich hatten uns in der Zwischenzeit bereits so gut kennen- und schätzen gelernt, dass er mir das Angebot unterbreitete, in seiner Maklerfirma an der Börse zu beginnen.

So kam es, dass ich im August 1989 zum ersten Mal das Parkett der Frankfurter Börse betrat. Seitdem hat sich einiges getan. Ich arbeite "seit 25 Jahren und zehn Kilo" an der Börse. In der Zwischenzeit hat sich viel mehr an der Börse verändert als mein Gewicht und die ergrauten Haare – und nicht alles zum Besseren, aber darauf kommen wir noch zu sprechen.

	KADITEL	7
— Illi, dilli, —	NAPITEL	Z

BÖRSIANISCH FÜR ANFÄNGER



"Die aktuelle Analyse der Stimmung am Primärmarkt zeichnet eigentlich ein positives Szenario.

Zwar ist die Volatilität wieder leicht gestiegen und das wahrgenommene Underpricing leicht zurückgegangen, allerdings stützen die auf längerfristige Sicht durchschnittlich hohen Börsenpreise und ein stabiles IPO-Klima die Stimmung am Primärmarkt …"

Kennen sie ein hessisches Fragewort mit drei Buchstaben? Ganz einfach: "Häh?" Bei meinen Recherchen zu diesem Buch fiel mir auf, wie kompliziert und unverständlich die Börsen- und Finanzwelt in den Medien dargestellt wird. Spezialisten und vermeintliche Experten, Medienvertreter und Wissenschaftler versuchen ihre Analysen und Meinungen durch Fachchinesisch wichtiger klingen zu lassen, als sie es in Wirklichkeit sind. Sie verwissenschaftlichen und theoretisieren die Börse. Ich sehe diese wichtigen Herren (und im Übrigen kaum Damen) täglich an mir vorbeistolzieren, wenn sie auf dem Weg zu Interviews für Radio oder Fernsehen sind – und immer eine Entourage von zwei bis drei Assistenten im Schlepptau. Je mehr Assistenten, desto wichtiger fühlen sich diese Herren, getreu dem Motto: "Einer schafft nix und die annern helfe ihm debei." Das Thema "Finanzen und Wirtschaft" ist für viele Bürger auch gerade deshalb so trocken, weil es so unglaublich langweilig erklärt wird. Ohne Anleger funktioniert die Börse aber nicht. Sie funktioniert nicht ohne Menschen mit Geld, die es anlegen wollen. Deshalb sollte das Ziel der Experten sein, die Börse den Menschen so zu erklären, dass jeder versteht, worum es geht. Konkret: Wir müssen die Menschen abholen! Dann könnte der Textausschnitt vom Beginn dieses Kapitels folgendermaßen lauten:

> "Die Stimmung ist für Firmen, die an der Börse Geld einsammeln wollen, aktuell gut.



Zwar sind die Anleger zuletzt wieder etwas unruhiger geworden, aber noch sind die Börsenpreise hoch und die Stimmung der Anleger ist grundsätzlich positiv. Deshalb stehen die Chancen gut für interessierte Firmen, die sich an der Börse Geld besorgen wollen."

Die Welt der Börsen erscheint den meisten von Ihnen äußerst kompliziert, deshalb sollte man es durch eine unverständliche Sprache nicht noch komplizierter machen. Aus diesem Grund möchte ich Ihnen mit einfachen Worten die Welt der Börse und die Welt der Finanzen näherbringen. Und glauben Sie mir, diese Welt ist näher, als Sie denken – gleichzeitig ist diese Welt absolut durchschaubar! Es geht an der Börse zu wie im normalen Laben. Wie in den meisten Familien gibt es auch hier Freundschaften und Ränkespiele, Liebe und Verrat, Enttäuschungen und Überraschungen – und recht viel Langeweile zwischendurch. Wenn man also neben Geld verdienen auch gute Geschichten liebt, ist man an der Börse richtig. Nur müssen Sie auch dranbleiben und sollten sich keine langen Pausen gönnen, sonst verlieren Sie den Anschluss und Ihr Interesse erlahmt. Damit das nicht geschieht, müssen Sie die wichtigsten Begriffe der Finanzwelt kennenlernen, weil die meisten Experten Fachchinesisch reden – und dies von Hörfunk, Zeitungen und Fernsehen auch noch gefordert (und sehr gut bezahlt) wird! Deshalb gebe ich Ihnen in diesem Kapitel die Gelegenheit, ihre Sprachkenntnisse zu verbessern. Also: Börsianisch von A bis Z.

AKTIEN: Beteiligungsscheine an einem Unternehmen. Der Inhaber ist Mitbesitzer einer Aktiengesellschaft – mit allen Rechten und Pflichten eines Unternehmers. Gewinne werden als Dividende ausgeschüttet und auf der Eigentümer-Hauptversammlung darf mitbestimmt werden. Aber: Für Verluste haftet man mit der gesamten Geldanlage – heißt im schlimmsten



Fall: Firma pleite, Geld weg! Aktien sind sexy, weil sie die beste Anlageform der Nachkriegszeit darstellen.

AKTIENBÖRSE: In erster Linie ein Ort, an dem sich Menschen, die kein Geld, aber eine gute Idee haben, mit Menschen treffen, bei denen es genau umgekehrt ist. Die Börse ist ein Markt(platz) wie der Wochenmarkt, auf dem statt Gemüse, Brot oder Käse eben Aktien zu kaufen sind. An unterschiedlichen Ständen können dort Unternehmen aus aller Welt gehandelt werden. Die Preise heißen Kurse und die Händler heißen an der Frankfurter Börse "Spezialisten".

ANLEIHEN: Auch (englisch) Bonds genannt. Wie das Wort schon sagt, leiht hier der Anleger einem Emittenten (Land, Unternehmen, Gemeinde) für eine festgelegte Zeit Geld und erhält dafür Zinsen. Auch hier gilt: Kreditnehmer pleite, Geld weg! Je sicherer die Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers (Emittenten), desto weniger Zinsen muss dieser zahlen – und umgekehrt. In Hochzinsphasen ebenfalls sexy für Sie als Anleger.

BAISSE: Das Gegenteil der Hausse. Langfristige Abwärtsbewegung der Kurse an der Börse. Durchschnittlich dauert sie ein bis drei Jahre. Die Baisse – also der Abschwung an der Börse – wird symbolisiert durch den Bären, der mit seinen Tatzen die Kurse drückt. Bären werden auch Händler genannt, die auf fallende Kurse setzen.

BRIEFKURS: Die Kurzform des Börsianers für den Preis, zu dem er zu verkaufen bereit ist. Es ist der Verkaufspreis für ein Investment. Konkret: Wenn ich einen Apfel verkaufen möchte, bin ich "0,90 Euro Brief".