

Michael Covel

Autor des Bestsellers „Trend Following“



TURTLE TRADING

Die Legende, die Lektionen,
die Resultate

Die Strategie hinter dem größten Mythos
der Trading-Geschichte

DER AKTIONÄR EDITION

TURTLE TRADING

Dies ist die wahre Geschichte der Wall-Street-Legende Richard Dennis, seiner Schüler und der Trading-Methode, die sie zu Millionären machte. In „Turtle Trading“ erzählt Michael Covel erstmals die ganze Geschichte der später „Turtles“ genannten Schüler. Er erklärt, wie Dennis die Bewerbungsgespräche mit ihnen führte und wie er sie auswählte, er beschreibt, was sie bei Dennis gelernt und erlebt haben – und er bietet eine vollständige Kurzdarstellung des Turtle-Systems und seiner Regeln. Er offenbart, wie

das erstaunliche Vermögen einiger Turtles zustande kam, und verfolgt ihr Leben seit dem Experiment bis heute. Einige von ihnen sind heute reicher als je zuvor und sind Top-Hedgefondsmanager.

Doch genauso wichtig sind jene, die ihre Methode an eine zweite Generation von Turtles weitergegeben und damit bewiesen haben, dass das Turtle-System wirklich reproduzierbar ist, dass mit der nötigen Disziplin und dem nötigen Erfolgswillen jeder so gut oder gar noch besser sein kann als die Hedgefonds-Magier von der Wall Street. Die Turtle-Methode funktioniert noch heute, und zwar bei jedem Anleger, der bereit ist, aus einer der großartigsten Investment-Stories aller Zeiten zu lernen.



VORWORT

Dies ist die Geschichte einer Gruppe zusammengewürfelter Schüler – viele ohne Wall-Street-Erfahrung –, die zu Aktienmillionären ausgebildet wurden. Stellen Sie sich Donald Trumps Serie „The Apprentice“ oder Reiner Calmunds „Big Boss“ in der wirklichen Welt, mit echtem Geld, mit echten Einstellungen und Kündigungen vor. Aber diese Kandidaten wurden ins eiskalte Wasser geworfen und aufgefordert, sofort Geld zu verdienen; dabei standen Millionen auf dem Spiel. Sie versuchten nicht, in den Straßen von New York Eiscreme zu verkaufen. Sie handelten mit Aktien, Anleihen, Devisen, Öl und an Dutzenden anderen Märkten, an denen sie Millionen verdienen.

Diese Geschichte reißt die Fassade von dem üblichen Image des Wall-Street-Erfolges, das in der populären Kultur so sorgfältig gepflegt wird: Prestige, Verbindungen und kein Platz am Tisch für den kleinen Mann, der den Markt schlagen will – und den Markt zu schlagen ist keine Kleinigkeit. Der legendäre Investor Benjamin Graham sagte immer, die Analysten und Fondsmanager als Gesamtheit könnten den Markt nicht schlagen, weil sie im Endeffekt selbst der Markt seien. Dazu kommt noch, dass

die Wirtschaftswissenschaftler seit Jahrzehnten die Theorie der Markteffizienz verfechten und auch hier wieder argumentieren, es sei nicht möglich, die Aktienindizes zu schlagen. Und doch kann man durchaus das große Geld verdienen und den Markt schlagen, wenn man nicht der Masse nachläuft und wenn man über den üblichen Rahmen hinausdenkt. Jeder hat die Chance, im Börsenspiel zu gewinnen, aber er oder sie braucht dafür die richtigen Regeln und die richtige Einstellung. Diese richtigen Regeln und diese richtige Einstellung kollidieren allerdings mit der grundlegenden Natur des Menschen.

Diese echte „Apprentice“-Geschichte läge immer noch begraben, wenn mir nicht zufällig die Ausgabe Juli 1994 der Zeitschrift *Financial World* in die Hände gefallen wäre, deren Titelstory „Wall Street’s Top Players“ hieß. Das Titelbild dieser Ausgabe zeigt den berühmten Vermögensverwalter George Soros beim Schachspiel. Er hatte in jenem Jahr 1,1 Milliarden Dollar verdient. In dem Artikel wurden die 100 Personen aufgezählt, die an der Wall Street im Jahr 1993 am meisten Geld verdient hatten – wo sie wohnten, wie viel sie verdienten und wie sie das grundsätzlich machten. Erster war Soros. Auf Platz 2 kam Julian Robertson mit 500 Millionen Dollar. Bruce Kovner

belegte mit 200 Millionen Platz 5. Henry Kravis von KKR stand mit 56 Millionen Dollar an 11. Stelle. John W. Henry, Louis Bacon und Monroe Trout standen auch auf dieser Liste. Diese Rangfolge (und die Beträge) zeigten glasklar, wer die „Herren der Welt“ waren, was das Geld anging. Das waren ohne Zweifel die besten „Spieler“. Unerwarteterweise lebte und arbeitete einer von ihnen zufällig außerhalb von Richmond in Virginia, nur zwei Stunden von meinem Wohnsitz entfernt.

Auf Platz 25 der Liste stand R. Jerry Parker von Chesapeake Capital (wie bitte?) und er hatte 35 Millionen Dollar verdient. Parker war noch keine 40 Jahre alt. Seine Kurzbiografie beschrieb ihn als früheren Schüler von Richard Dennis (wer ist das?) und er war als „Turtle“ [Schildkröte] (was bitte?) ausgebildet worden. Es hieß, im Alter von 25 Jahren sei der damalige Buchhalter Parker im Jahr 1983 bei Dennis in die Lehre gegangen, um sein „Trend-Following-System“ zu erlernen. Außerdem stand in dem Artikel, er sei ein Schüler von Martin Zweig (wer ist das?), der in jenem Jahr zufälligerweise Rang 33 der Höchstbezahlten belegte. In diesem Moment war der Name Dennis genauso wichtig oder unwichtig wie der Name Zweig, aber jedenfalls schien es, als hätten diese beiden Männer Parker extrem reich gemacht.

Ich studierte die Liste intensiver und offenbar war Parker der Einzige unter den Top 100, von dem es hieß, er sei „ausgebildet“ worden. Auf mich, der ich selbst auf der Suche nach Möglichkeiten war, so viel Geld zu verdienen, wirkte diese Kurzbiografie sofort inspirierend, auch wenn darin überhaupt nichts Konkretes gesagt wurde. Dieser Mann prahlte damit, dass er aus der „tiefsten Provinz von Virginia“ stammte; er liebte Country-Musik und hielt sich von der Wall Street so fern wie möglich. Das war nicht die typische Geschichte von einem Mann, der reich wurde – so viel wusste ich. Die übliche Auffassung, erfolgreich könne man nur sein, wenn man in einem der 80-stöckigen Türme aus Stahl und Glas in New York, London, Hongkong oder Dubai arbeitet, war eindeutig völlig falsch. Jerry Parkers Büro lag mitten im Nirgendwo, 30 Meilen außerhalb von Richmond in Manakin-Sabot in Virginia. Kurz nachdem ich die erwähnte Zeitschrift gelesen hatte, fuhr ich dorthin; ich sah das Büro und die Abwesenheit jeglichen Dünkels. Ich saß im Auto auf dem

Parkplatz und dachte: „Das soll wohl ein Witz sein. Hier verdient er das ganze viele Geld?“ Malcolm Gladwell hat einmal den berühmten Ausspruch getan: „Ein Augenblick kann so viel wert sein wie Monate rationaler Analyse.“ Der Anblick von Parkers Provinzbüro war für mich wie ein elektrischer Schlag und er zerstreute meine Befürchtungen, dass der Ort von Bedeutung wäre. Man wusste damals von Jerry Parker nichts außer dem, was in der Ausgabe Juli 1994 von *Financial World* stand. Gab es noch mehr solcher Schüler? Wie wurden sie zu Schülern? Was wurde ihnen beigebracht? Und wer war dieser Dennis, der Parker und andere unterrichtet hatte?

Richard Dennis war ein Bilderstürmer, ein Spekulant aus Chicago, der nichts mit irgendeiner großen Investmentbank oder einem Fortune-500-Unternehmen zu tun hatte. Die Kenner des Chicagoer Parketts sagten gern, Dennis verwette „sein letztes Hemd“. 1983 war er 37 Jahre alt und hatte aus dem Grundstock von ein paar Hundert Dollar Hunderte Millionen gemacht. Dennis hatte das auf eigene Faust in weniger als 15 Jahren geschafft. Er hatte nie eine richtige Ausbildung genossen oder sich von jemandem anleiten lassen. Er ging kalkulierte Risiken ein und machte dank der Hebelwirkung enorme Gewinne. Wenn ihm ein Trade gefiel, nahm er so viel davon, wie er bekommen konnte. Er betrachtete die Märkte in der Praxis als „Wettgeschäft“.

Dennis überlegte sich, wie man in der realen Welt Nutzen aus dem Verständnis der „Behavioral Finance“ ziehen könnte – und zwar Jahrzehnte bevor Professoren den Nobelpreis bekamen, weil sie diese Theorie predigten. Seine Konkurrenten konnten nie recht begreifen, wie er es beständig schaffte, das irrationale Verhalten von Märkten aller Art auszunutzen. Sein Durchblick, was Wahrscheinlichkeiten und Ergebnisse angeht, war einfach irre. Dennis marschierte einfach nach einem anderen Rhythmus als die anderen. Die Presse spekulierte zwar ausgiebig über sein Vermögen, aber er scheute die Öffentlichkeit. „Ich finde das ziemlich taktlos“, sagte Dennis. Vielleicht widerstrebte es ihm deshalb so sehr, über seinen Reichtum zu sprechen, weil er eigentlich beweisen wollte, dass sein Spekulationsgeschick nichts Besonderes war. Er dachte, jedermann könnte lernen, wie man tradet, wenn man es ihm richtig beibringt.

Sein Partner William Eckhardt war anderer Meinung und aus diesem Disput entsprang ein Experiment: In den Jahren 1983 und 1984 wurden Schüler für zwei „Trading-Kurse“ gesucht und gefunden. Woher der Name „Turtle“ – also „Schildkröte“ – kommt? Das war einfach nur eine scherzhafte Bezeichnung für die Schüler von Dennis. Er hatte auf einer Reise nach Singapur einmal eine Schildkrötenzucht besichtigt. Beim Anblick eines riesigen Trogs, in dem sich die frisch geschlüpften Schildkröten wanden, rief er aus: „Wir werden genauso Trader züchten, wie man in Singapur Schildkröten züchtet.“

Nachdem Dennis und Eckhardt Neulingen wie Jerry Parker beigebracht hatten, wie man Millionen macht, und nachdem die „Schule“ wieder geschlossen war, verwandelte sich das Experiment in eine mündlich überlieferte Legende, die mit der Zeit von Fakten untermauert wurde. Die Version der Geschichte, die im *National Enquirer* stand, regte im Jahr 1989 das *Wall Street Journal* zu der Schlagzeile an: „Sind die Fähigkeiten eines erfolgreichen Traders erlernbar? Oder sind sie angeboren, eine Art sechster Sinn, den manche Menschen von Geburt an haben?“

Die 1980er-Jahre sind längst vergangen und viele Leser werden sich fragen, ob die Turtle-Story noch Gültigkeit besitzt. Sie ist relevanter denn je! Die Regeln und die Philosophie, die Dennis seinen Schülern vermittelte, ähneln der Trading-Strategie von John W. Henry, der inzwischen Besitzer der Baseballmannschaft Boston Red Sox ist. Es gibt heute zahlreiche Hedgefonds mit einem Milliardenvermögen, die auf ähnlichen Philosophien basieren. Es stimmt schon, der typische Tipp-Jäger, der jeden Tag vor CNBC klebt, hat von der Geschichte noch nichts gehört, aber die Player von der Wall Street, die das richtig große Geld machen, die kennen sie. Die ausführliche Geschichte wurde einem breiteren Publikum bis heute nicht erzählt, weil Richard Dennis heute kein bekannter Name ist und weil an der Wall Street seit 1983 so vieles passiert ist. Als das Experiment beendet war, gingen alle Beteiligten – Lehrer und Turtles – ihrer eigenen Wege und ein bedeutender Menschenversuch fiel durch das Raster, obwohl das, was damals geschah, heute genauso bedeutsam ist wie damals.

KAPITEL EINS

Sozialisation oder Veranlagung?

Als Chicagos regierender Trader Richard Dennis Anfang der 1980er-Jahre beschloss, sein Realexperiment durchzuführen, heizte sich die Wall Street gerade auf. Der Aktienmarkt stand am Beginn einer riesigen Hausse. Auf der weltpolitischen Bühne war der Irak gerade in den Iran einmarschiert. Der Technologieriese IBM hatte gerade Lotus 1-2-3 herausgebracht und Microsoft hatte sein neues Textverarbeitungsprogramm „Word“ auf den Markt gebracht. Präsident Reagan rief, sehr zum Leidwesen des freigeistigen Dennis, das „Jahr der Bibel“ aus.

Bei der Suche nach seinen speziellen Versuchskaninchen umging Dennis die üblichen Einstellungsmethoden. Sein Unternehmen C&D Commodities stellte einen Etat von 15.000 Dollar für Kleinanzeigen im *Wall Street Journal*, in *Barron's* und im *International Herald Tribune* zur Verfügung, in denen für den Spätherbst 1983/1984 Trainees gesucht wurden. Die begierigen Arbeitssuchenden lasen Folgendes:

.....

„Richard J. Dennis
von C&D Commodities
nimmt Bewerbungen für die Stellung eines

Commodity Futures Traders

zur Erweiterung seines bestehenden Trader-Teams an.

Herr Dennis und Kollegen wollen eine kleine Gruppe von Bewerbern in ihren speziellen Trading-Methoden ausbilden. Erfolgreiche Kandidaten werden dann ausschließlich im Auftrag von Herrn Dennis handeln: Sie dürfen nicht auf eigene Rechnung oder im Auftrag Dritter mit Futures handeln. Die Trader werden an ihren Trading-Gewinnen prozentual beteiligt. Handelserfahrung wird berücksichtigt, ist aber nicht Bedingung. Die Bewerber sollen sich

TRADING + + + LESEPROBE: TURTLE TRADING + + + LESEPROBE:

mit einem Lebenslauf und mit einem Satz der Begründung unter folgender Adresse bewerben:

C&D Commodities

z. Hd. Dale Dellutri

141 W. Jackson, Suite 2313

Chicago, IL 60604

Die Bewerbungen müssen bis zum 1. Oktober 1984 eingegangen sein. Keine telefonische Bewerbung.“

Auf diese Anzeige auf den hinteren Seiten der überregionalen Zeitungen gingen überraschend wenige Antworten ein, wenn man bedenkt, was Dennis da anbot. Aber schließlich rechnen die Menschen ja nicht damit, dass der Weg zum Reichtum offen vor ihnen liegt.

Diese Anzeige forderte jedermann auf, in eine der erfolgreichsten Investmentfirmen Chicagos einzutreten, denn Berufserfahrung war nicht verlangt. Das war so ähnlich wie wenn die professionelle Footballmannschaft Washington Redskins mehrere Stellen ohne Rücksicht auf Alter, Gewicht oder Football-Erfahrung ausgeschrieben hätte.

Das Staunenswerteste daran war wohl, dass C&D eigene Trading-Konzepte lehren wollte. Das war zu der damaligen Zeit (und auch in der heutigen Zeit) unerhört, denn großartige Trading-Systeme, die Geld bringen, werden sonst immer unter Verschluss gehalten.

* * *

DIE WELT IST KLEIN

Richard Dennis wollte einen Mischmasch verschiedener Persönlichkeiten haben, ähnlich wie bei den Castings von MTV Real World. Er wählte einen ultrarechten Konservativen und leidenschaftliche Liberale aus. Aus den mehr als Tausend Bewerbern, die ihren Hut in den Ring warfen, wurden ein Highschoolabgänger und ein MBA genommen. Der wüste Querschnitt, den die Endauswahl der Turtles darstellte, zeigte Dennis' Wunsch nach Vielfalt.

Zu den erfolgreichen Bewerbern gehörten College-Ab solventen von der S.U.N.Y. in Buffalo (Betriebswirtschaft), von der Miami University in Ohio (Volkswirtschaft), vom New England Conservatory of Music (Klavier und Musik-

theorie), vom Ferrum College in Virginia (Rechnungswesen), von der Central Connecticut State University (Marketing), von der Brown University (Geologie), von der University of Chicago (Doktor der Sprachwissenschaft), vom Macalester College (Geschichte) und von der United States Air Force Academy.

Weitere Schüler von Dennis hatten bis vor Kurzem bei folgenden Arbeitgebern gearbeitet: Cushman/Wakefield (Sicherheitsdienst), Caterpillar Tractor (Verkäufer), Collins Commodities (Broker), Ground Round Restaurant (Assistent der Geschäftsführung), A. G. Becker (Telefonist), Palomino Club (Barmixer) und Dungeons and Dragons (Brettspielgestalter). Ein Schüler gab als Berufsstand einfach „arbeitslos“ an. Vorher waren die erfolgreichen Bewerber teils noch profaner Tätigkeiten nachgegangen: Küchenhilfe, Lehrer, Gefängnisberater, Bote, Buchhaltungssekretär und Kellner.

Dennis wählte eine Frau aus, die auf die Anzeige geantwortet hatte – in den 1980er-Jahren, als Trading in Chicago noch „Männersache“ war, eine Seltenheit. Außerdem wählte er heterosexuelle und homosexuelle Schüler aus, auch wenn nicht bekannt ist, ob er damals von den sexuellen Orientierungen wusste. Die Palette reichte von gepflegten, professoralen Akademikern über normale Arbeiter bis hin zu recht schillernden Persönlichkeiten.

Dennis suchte gewisse Eigenschaften. Er wollte Schüler, die erkennbar bereit waren, kalkulierte Risiken einzugehen. Wer irgendwie auf unkonventionelle Weise von der Masse abstach, war im Vorteil. Das war in den 1980er-Jahren kein normales Einstellungsverfahren und es wäre auch heute nicht normal. So werden beispielsweise die heutigen MBAs auf die intellektuellen Anforderungen getrimmt, die mit der Leitung eines Unternehmens verbunden sind, aber sie machen sich nur ungern die Hände schmutzig. Sie meinen, außer IQ und Verbindungen bräuchten sie nichts weiter. Die eigentliche Arbeit wollen sie nicht machen. Sie wollen nicht wirklich Risiken eingehen. Solche Menschen wollte Dennis gerade nicht haben. Er suchte Menschen, die gerne Glücksspiele spielten. Er suchte Menschen, die in Begriffen von „Chancen“ dachten. Sie denken wie ein „Handikapper“ in Las Vegas? Dann hätten Sie gute Chancen auf ein Vorstellungsgespräch gehabt. Für alle, die Dennis kannten, war das keine Überraschung.

Auf Gelegenheiten zu reagieren, die andere gar nicht erkannten – genau so ging er durchs Leben.

Angesichts dieser Geschichte kann man sich gut vorstellen, welche Legende sich daraus im Laufe der Jahre aufbaute. Das Experiment gab Anlass zu einer kultähnlichen Verehrung, die über Gerüchte weitergetragen wurde. Charles Faulkner, der schon große Trader geformt hat, erfasste blitzartig die tiefere Bedeutung von Dennis' Experiment. Er fragte sich, woher Dennis das gewusst hatte.

„Ich wäre genauso skeptisch gewesen wie Bill. Auch wenn [...] man es lehren konnte, hätte es auf jeden Fall mehr Mühe kosten und länger dauern müssen, als Dennis dafür vorgesehen hatte. Das Experiment, und noch viel mehr die Ergebnisse, widersprachen meinen sämtlichen Auffassungen von Mühe, Verdienst und Belohnung. Wenn etwas so leicht zu lernen war, durfte es nicht so reich belohnt werden und umgekehrt. Ich staunte über die Reichweite des Denkens, des Bewusstseins und der Rückschlüsse, auf die das schließen ließ.“

Dennis und Eckhardt brachten ihren Schülern in nur zwei Wochen alles bei, was sie brauchten, um mit Anleihen, Devisen, Mais, Rohöl, Aktien und allen anderen Dingen zu handeln. Ihre Schüler lernten nicht, auf dem wuseligen Börsenparkett brüllend zu handeln, sondern in einem ruhigen Büro ohne Fernseher und nur ein paar Telefonen. Und das Geld? Dennis war großzügig. Jeder Schüler bekam nach dem Kurs eine Million Dollar, mit der er handeln konnte. Sie sollten 15 Prozent der Gewinne bekommen, Dennis die restlichen 85 Prozent. Es überrascht nicht, dass er den Löwenanteil bekam, denn schließlich war es ja sein Geld.

Dass er den Großteil des Gewinns bekommen würde, sagte er ganz ehrlich, als er im November 1983 kurz vor Beginn des Experiments sagte, es habe nichts mit Wohltätigkeit zu tun. Er betrachtete das Experiment als Möglichkeit, sein Portfolio zu diversifizieren. Er wusste wohl, dass seine Schüler, für die „Erfahrung keine Bedingung“ war, durchaus pleitegehen konnten, aber er sah das Ganze als Möglichkeit, mehr Kontrolle über die Verwendung seiner Millionen zu bekommen. „Ich bin es müde, in die Wohnung irgendeines anderen in Timbuktu zu investieren.“

KAPITEL ZWEI

Prince of the Pit

Das Jahr 1986 war für Richard Dennis ein bombastisches Jahr. Er verdiente 80 Millionen Dollar (das entspricht im Jahr 2007 etwa 147 Millionen Dollar). Diese Gewinne stellten ihn in den Mittelpunkt der Wall Street, direkt neben George Soros, der 100 Millionen verdient hatte, und den Junkbond-König Michael Milken, der bei Drexel Burnham Lambert 80 Millionen eingeheimst hatte. Dennis' große Gewinne hatten Bauchschmerzen gekostet. Er verlor an einem einzigen Tag zehn Millionen, bevor es wieder aufwärts ging. Normalsterbliche hätte eine solche Achterbahnfahrt um den Schlaf gebracht. Aber Dennis brüstete sich, er schlafe trotz aller Schwankungen wie ein Baby.

Er verdiente sein Geld mit wenigen monströsen Home-Runs und mit vielen kleineren Ausrutschern. Falls es da ein „Geheimnis“ gab, dann bestand es in dem Wissen, dass man Verluste psychisch und physisch akzeptieren muss. Aber 1986 ist lange her und die Erinnerungen verblassen, wenn ein alter Profi davon spricht, wie vorteilhaft es ist, „Verluste“ mitzunehmen. In seiner Hochphase in den 1970er-, 1980er- und 1990er-Jahren wurde Dennis von den Menschen, die ihn kannten, unterschiedlich beschrieben. Da gab es Dennis, den legendären Parkethändler, Dennis, den Systemguru, Dennis, der mit Drexel Burnham einen Fonds gründete, Dennis, den Wohltäter, Dennis, den Politiker, und Dennis, den führenden Vermögensverwalter. Er war schwer in Schubladen zu stecken, und das gefiel ihm.

„Dennis, der Spieler“ war die einzige Bezeichnung, die ihm missfiel, denn er betrachtete sich nie als Spieler im Sinne von Glücksspiel und Las Vegas. Er hatte den Finanzdarwinismus (sprich: Chancen) durch und durch verinnerlicht. Wenn er das „Spiel“ spielte, wusste er, dass alle anderen darauf aus waren, ihn zu schlagen. Der Futures-Pionier Richard Sandor rückt Dennis ins rechte Licht: „An den chaotischen Märkten heißt das Spiel ‚Überleben‘. Aus dieser Perspektive geht er vielleicht als einer der erfolgreichsten Spekulanten des 20. Jahrhunderts in die Geschichte ein.“

Im Grunde seines Herzens ein Rebell pflegte Dennis ein Außenseiterimage. Er sagte immer wieder gern, es gefalle ihm gar nicht, dass er mit Richard Nixon Geburtstag habe – ein kleiner Seitenhieb auf die ganzen konservativen Trader, von denen er in den Pits der Lassalle Street umgeben war. Er war ein Gegner des Establishments, der ein Vermögen aus dem Establishment schlug und dabei Jeans trug. In der Zeit, als Dennis das erste große Geld machte, war die Gesellschaft gespalten. Im Jahr 1974 konnte man sich kaum an etwas festhalten. G. Gordon Liddy war im Zusammenhang mit Watergate verurteilt worden, die Symbionese Liberation Army hatte Patricia Hearst gekidnappt und es war überhaupt eine Zeit anhaltender wüster Turbulenzen. Und als Höhepunkt wurde Richard Nixon der erste Präsident der Vereinigten Staaten, der von seinem Amt zurücktrat. Die aktuellen Ereignisse hinderten Dennis nicht daran, aus dem Anstieg des Sojabohnenpreises im Jahr 1974 einen Gewinn von 500.000 Dollar zu schlagen. Am Ende des Jahres war er im Alter von 25 Jahren Millionär. Er spielte seinen Erfolg zwar nach Möglichkeit herunter, konnte ihn aber nicht verbergen. Als er einmal verspätet an den Maklerstand kam, an dem Sojabohnen gehandelt wurden, und er erklärte, dass sein verbeulter 1967er-Chevy eine Panne hatte, lachten ihn die anderen Trader innerlich aus, denn sie wussten, dass er sich gut und gern 100 neue Autos hätte kaufen können.

Aber er war nicht nur als Mensch anders, sondern er tradete auch anders. Dennis las *Psychology Today* (keine offiziellen Wirtschafts- oder Ernteberichte), um seine Emotionen unter Kontrolle zu behalten und sich selbst daran zu erinnern, wie sehr die Intuition beim Trading überschätzt wurde. Im Gegensatz zu den meisten Tradern, die früh aufstanden und alles lasen, was sie bekommen konnten – vom Wetterbericht bis hin zu den täglichen Einschätzungen des Landwirtschaftsministeriums – brüstete er sich damit, dass er bis zur letzten Minute im Bett liegen blieb und gerade rechtzeitig zu Handelsbeginn an der Börse ankam.

* * *

ERFAHRUNGEN AN DER MIDAM

Als er erst einmal den Sitz an der MidAm hatte (ehemals Chicago Open Board), rannte Dennis bildlich gesprochen los. Anfangs hatte er keine Ahnung, was er da machte, aber er

lernte schnell und er lernte zu denken wie ein Kasinobetreiber: „Als ich anfing, hatte ich ein System namens ‚von nichts keine Ahnung‘. Vier Jahre lang nutzte ich nur Vorteile aus. Wenn mir jemand einen Hafer-Kontrakt mit einem Viertelcent Vorteil anbot, dachte ich mir: ‚Der weiß auch nicht mehr.‘ Ich wusste einfach, dass ich einen Viertelcent Vorteil bekam und am Ende summierten sich die Vorteile zum Gewinn. Offensichtlich dürfte das im Einzelfall gar nicht passieren, aber auf längere Sicht passiert es eben doch. Ich versuchte, mich zu verhalten wie das ‚Haus‘ im Kasino. Ganz neu war das nicht. Am Board of Trade machen das viele schon lange so. Aber an der MidAm war das gewissermaßen revolutionär, denn niemandem war klar, dass man sein Risiko durch große Volumina ausgleichen kann. So habe ich angefangen.“

Dennis startete an der MidAm in Rekordzeit von 0 auf 100 durch und niemand wusste, wo er das gelernt hatte, was er da machte. Er wusste, dass Trader zur Selbstzerstörung neigen. Er konzentrierte seine Energien auf den Kampf mit sich selbst: „Ich halte es für viel wichtiger zu wissen, was Freud über Todessehnsüchte sagt, als was Milton Friedman über defizitäre Ausgaben sagt.“ Wenn Sie heute mit irgendeinem Spitzentrader aus einer Großbank, der 500.000 Dollar im Jahr verdient, die Wall Street hinuntergehen, wird er Ihnen wohl kaum erzählen, dass Freud das Ticket zum Millionenverdienst ist.

Und doch war das Trading härter, als sich Dennis anmerken ließ. Die anfänglichen Auf und Abs forderten ihren Tribut, aber er lernte seine Lektion innerhalb von Monaten: „Man muss den Prozess des Scheiterns geistig durchlebt haben“, sagte er. „Ich habe an einem Tag einmal alle Fehler begangen, die die moderne Menschheit kennt. Ich ging zu große Risiken ein. Ich geriet in Panik und verkaufte immer wieder am Tiefpunkt. Bis zu diesem Tag hatte ich ein Vermögen von 4.000 Dollar angesammelt, und innerhalb von zwei Stunden verlor ich 1.000 davon. Für die emotionale Verarbeitung dieses Erlebnisses brauchte ich drei Tage und ich glaube, das war das Beste, was mir je passiert ist.“

„Turtle Trading“ finden Sie
im Bookshop auf Seite 92
oder auf www.financebooks.de

„Wenn man den Markt schlagen will, muss man etwas anderes machen als alle anderen und man muss damit richtigliegen. Michael Covel erzählt in diesem faszinierenden und lehrreichen Buch, wie eine Gruppe von Trading-Neulingen ein System verwendete, das Trades erzeugte, die sowohl anders als auch richtig waren – und die ihnen viel Geld eingebracht haben. Wenn Sie die Welt des Tradings wahrhaft verstehen wollen, lesen Sie dieses Buch.“

*–Bill Miller, Vorsitzender und Chief Investment Officer
von Legg Mason Capital Management*

Die Stellenanzeige, mit der eine Wall-Street-Legende begann:

„Richard J. Dennis
von C&D Commodities
nimmt Bewerbungen für die Stellung eines

Commodity Futures Traders

zur Erweiterung seines bestehenden Trader-Teams an.

Herr Dennis und Kollegen wollen eine kleine Gruppe von Bewerbern in ihren speziellen Trading-Methoden ausbilden. [...] Handelserfahrung wird berücksichtigt, ist aber nicht Bedingung.

ISBN:978-3-938350-48-5



9 783938 350485

BÖRSEN  MEDIEN
AKTIENGESELLSCHAFT