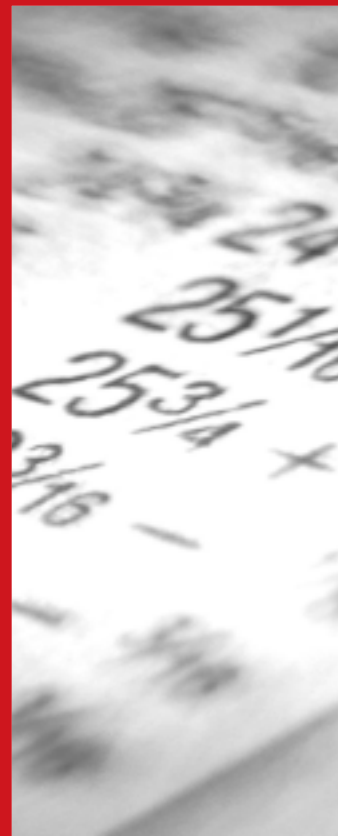


M I C H A E L C O V E L



# TREND FOLLOWING

WIE ERFOLGREICHE TRADER  
IN HAUSSE UND BAISSE  
MILLIONEN MACHEN



# Trend Following

Von Michael Covell

*Michael Covell ist Präsident der Trend Following and Trading University. Er ist Trendfolger aus Überzeugung, berät private und institutionelle Investoren und ist geschäftsführender Redakteur auf [www.turtletrader.com](http://www.turtletrader.com). Er hat die Strategien der erfolgreichsten Investmentmanager unter den Trendfolgern erforscht und in seinem Buch „Trend Following“ wiedergegeben.*

*„Man könnte es als ‚Magier der Märkte‘ des Trend Followings bezeichnen.“*

*– Van K. Tharp, President,  
International Institute of Trading Mastery*

*„Michael Covell’s Trend Following: unverzichtbar!“*

*– Ed Seykota, seit 35 Jahren Trendfolger  
und einer der „Magier der Märkte“*

---

## Vorwort zur deutschen Ausgabe

Zu wissen, dass *Trend Following* nun auch in deutscher Sprache vorliegt, bereitet mir große Freude. Es ist das erste Buch, das die Geschichte einer relativ unauffälligen, wenngleich enorm erfolgreichen Trader-Gemeinde erzählt und von ihren Tradingstrategien berichtet. Die Geschichte der Trendfolgestrategien, die Berichte über großartige Trendfolger und darüber, wie sie aus einigen der größten Ereignisse in der Geschichte des Wertpapierhandels als Gewinner hervorgingen, macht dieses Buch zu einer faszinierenden und lehrreichen Lektüre für jeden, der sich für das Traden, Investieren und die Finanzmärkte interessiert. Weshalb? Ganz einfach, weil Trendfolgestrategien auf alle Märkte anwendbar sind. Sie können über alle geopolitischen, kulturellen und sprachlichen Grenzen hinweg erfolgreich eingesetzt werden. Gleich welcher Nationalität Sie sind und wo Sie leben, Trendfolgestrategien sind die beste Tradingmethode, um auf lange Sicht Gewinne zu erzielen.

Dieses Buch lädt Sie ein, Finanzmarktereignisse zu erkunden, bei denen Trendfolger im großen Stil das Geld einkassierten, das andere Trader verspielten. Ein faszinierendes Beispiel ist der Beinahezusammenbruch des deutschen Metallhandel- und Baukonzerns „Metallgesellschaft“. Das

Unternehmen, das sich mittlerweile umbenannt hat, hielt an der New York Mercantile Exchange fast über das gesamte Jahr 1993 hinweg Kaufoptionen auf Erdöl. Die Verluste aus diesen Termingeschäften summierten sich bald auf 1,3 Milliarden bis 2,1 Milliarden US-Dollar, denn die Metallgesellschaft hatte den Rohölmarkt falsch eingeschätzt. In *Trend Following* erfahren Sie, was geschah, als der Konzern seine Long-Positionen liquidieren wollte, während Trendfolger ihrerseits Short-Positionen aufgebaut hatten.

Doch möchte ich Sie mit diesem Buch auch ermutigen, sich Ihrer persönlichen Möglichkeiten bewusst zu werden. Wer Sie sind, spielt keine Rolle. Wie ich zeigen werde, kann jeder ein erfolgreicher Trendfolger werden. Dazu brauchen Sie keine eigenen Tradingserfahrungen. Sie brauchen dazu auch kein Studium der Finanz- oder Wirtschaftswissenschaften. Und Sie müssen dazu auch kein Wall-Street-Banker sein. (Wie Sie in Kapitel 2 lesen werden, verfügen viele erfolgreiche Trendfolger über keine der genannten Qualifikationen.) In den vergangenen zehn Jahren haben Wertpapierhändler, Anleger und interessierte Leser meine Website zum Thema *Trend Following* besucht und meinen Newsletter bestellt. Die Besucher meiner Site kamen aus 132 Ländern, viele darunter natürlich auch aus Deutschland. Meine Mitarbeiter und ich

haben regelmäßig die Anfragen der Besucher, Studenten und Leser zu den Möglichkeiten des Trendfolgens beantwortet. Jeder kann auf lange Sicht mit Trendfolgestrategien Gewinne machen, wenn er ausreichend motiviert zum Lernen ist, sich für das menschliche Verhalten und Fragen der Entscheidungsfindung interessiert und die nötige Selbstdisziplin mitbringt.

Wenn Sie bislang beispielsweise nur auf Aktien- oder Devisenmärkten handeln, aber Ihren Aktionsradius auf weitere Märkte ausweiten möchten, werden Sie anhand dieses Buches verstehen, wieso Sie auf allen Märkten erfolgreich traden können. Wenn Sie Wirtschaftswissenschaften studieren und das Traden erlernen wollen, wird dieses Buch Sie genau dazu weiter motivieren. Wenn Sie bereits in der Branche tätig sind und mithilfe eines automatischen Tradingsystems auf den globalen Märkten handeln wollen, dann erfahren Sie, weshalb das Trendfolgen die richtige Lösung für Sie ist. Wenn Sie ein erfahrener Investor sind, aber nicht mehr nur an einen Markt gebunden sein wollen und nur noch nicht recht wissen, wie Sie am besten weiterkommen, dann wird Ihnen das Buch neue Perspektiven und Ideen vermitteln können.

Wenn Sie Fragen oder Anregungen zu diesem Buch haben, bin ich jederzeit persönlich per E-Mail für Sie zu erreichen. Ich freue mich auf Ihr Feedback und darauf, Sie vielleicht eines Tages in Deutschland kennen zu lernen.

Mit freundlichen Grüßen,  
Michael Covel  
info@trendfollowing.com  
www.trendfollowing.com

## Kapitel 2:

### Große Trendfolger

---

\*\*\*

Die meisten Leute konzentrieren sich heute auf die neuen und frischen Ideen, doch wir finden nach wie vor fast jedes Wort, das Donchian (oder Dixon) geschrieben hat,

neuer, frischer und aufrichtiger als alles, was derzeit in der Printpresse unter der Rubrik „Finanzen“ zu finden ist. Unsere Lieblingsweisheit von Donchian lautet:

„Es macht keinen Unterschied, ob du mit Aktien oder Sojabohnen handelst. Trading ist Trading, und es geht nur darum, dein Kapital zu mehren. Die Jobbeschreibung eines Traders ist erstaunlich einfach: Verliere kein Geld. Das ist für neue Trader besonders wichtig, denn ihnen wird immer wieder gesagt, sie sollten recherchieren. Recherchieren ist gut, aber recherchieren allein schafft noch keinen Gewinn und am Ende sollte es dein wichtigstes Ziel sein, Geld zu machen und nicht eine Eins für die Antwort auf die Frage zu erhalten: ‚Wie lese ich eine Bilanz.‘“

\*\*\*

## Kapitel 3:

### Performance-Daten

---

\*\*\*

„Ein Trendfolger erzielt eine positive Rendite, indem er auf die richtige Markttendenz setzt und die Kosten seines Portfolios minimiert. Wenngleich also Trendfolgestrategien manchmal als Strategien der ‚langfristigen Volatilität‘ umschrieben werden, so setzen Trendfolger streng genommen doch nicht auf Volatilität, auch wenn sie oft von ihr profitieren.“<sup>12</sup>

Die besten Trendfolger sind ausnahmslos Trader, die mit hoher Volatilität arbeiten. Eine hohe Volatilität bringt reiche Belohnung. Wenn Sie sich einzig am Kurs orientieren und jeden Moment mit einem präzisen Satz von Regeln reagieren können, dann gibt es überhaupt keine Notwendigkeit, immer wieder Gewinne zu sichern oder nach neuen Wegen zu suchen, die Volatilität zu mindern. Die Frage ist also nicht, wie ich Volatilität reduziere, sondern wie ich sie durch geeignete Positionsgrößen oder durch ein geeignetes Money-Management verwalte.

Gleichwohl müssen Sie sich damit abfinden, dass sich Ihr Geld nie in einer gleichförmig steigenden Kurve ver-

mehrt. Sie müssen sich daran gewöhnen, ein bockendes Wildpferd zu reiten. Auch Jerry Parker, John W. Henry und Bill Dunn verbuchen keine geraden Wachstumskurven, Sie sind also in guter Gesellschaft.

\*\*\*

## Kapitel 6:

### Das menschliche Verhalten

---

\*\*\*

#### Die Prospect-Theorie

Der historische Rückblick zeigt, dass es an den Finanzmärkten schon immer Aktienblasen gab. So trieben beispielsweise in den Niederlanden im 17. Jahrhundert Spekulanten den Preis für Tulpenzwiebeln in absurde Höhen. Irgendwann erfolgte der unvermeidliche Crash. Seitdem haben sich die Menschen, angefangen bei der Weltwirtschaftskrise von 1929 bis hin zur jüngsten Dot-com-Blase, immer wieder solchen Spekulationsblasen hingegeben. Ein ums andere Mal wird derselbe Fehler gemacht.

Daniel Kahneman, ein Wissenschaftler der Princeton University, erhielt als erster Psychologe einen Nobelpreis für Wirtschaft. Gemeinsam mit Amos Tversky hatte er spekulative Blasen untersucht und diese unter anderem auf eine „Illusion der Kontrolle“ seitens der Investoren zurückgeführt. Diese Illusion nannte er die „Prospect-Theorie“. Kahneman erforschte den intellektuellen Unterbau des Investierens in Wertpapiere – wie Trader Wahrscheinlichkeiten und Risiken berechnen –, um herauszufinden, wie oft wir uns von dem Glauben fehlleiten lassen, wir wüssten mehr, als wir tatsächlich wissen. Kahneman kam zu dem ernüchternden Schluss, dass wir Opfer eines übersteigerten Selbstvertrauens sind.

Kahneman und Tversky fanden heraus, dass sich der Durchschnittsmensch nach dem von ihnen so benannten „Gesetz der kleinen Zahlen“ richtet: Auf Grundlage kleiner Proben trifft er umfassende Prognosen. So kaufen

beispielsweise Anleger in der Überzeugung einen Fonds, dieser habe eine „Glückssträhne“, weil er über drei Jahre den Gesamtmarkt geschlagen hat. Wenn es ein paar Fakten gibt, die mit unserer Erwartung in Einklang stehen, fällt es uns offenbar schwer, ihre Bedeutung nicht überzubewerten. Unsere Eingebung scheint sich mit einer begrenzten statistischen Grundlage bereits zufrieden zu geben, ganz gleich wie unvollständig die Zahlen die Realität abbilden.<sup>5</sup>

Zudem stellten Kahneman und Tversky fest, dass wir aus Furcht vor Verlusten immer wieder irrationale Entscheidungen treffen, die sich später als falsch erweisen. Dieses Ergebnis hilft zu erklären, wieso Investoren Gewinn bringende Aktien zu früh verkaufen, während sie Verlust bringende Positionen zu lange halten. Es liegt in der menschlichen Natur, Gewinne rasch in der Annahme zu realisieren, sie seien flüchtig, und Verluste in der verblichenen Hoffnung zu horten, sie würden sich wieder erholen.<sup>6</sup>

Doch wie Trendfolger wissen, werden Verluste, die wir nicht minimieren, sehr wahrscheinlich weiter wachsen. Je mehr Sie sich mit einem kleinen Verlust abmühen, desto größer wird er; je mehr wir die Entscheidung herauszögern, desto schwieriger wird sie. Einen Verlust zu akzeptieren fällt uns schwer, da wir damit einen Fehler eingestehen müssen. Wir menschliche Wesen mögen es einfach nicht, Unrecht zu haben.

Jede Besprechung der Frage, wieso Investoren sich beim Eingeständnis eigener Fehler selbst die größten Feinde sind, muss bei versunkenen Kosten beginnen. Versunkene Kosten sind Geld- und Zeitinvestitionen, die nicht wieder rückgängig gemacht werden können. Solche Kosten als versunkene Kosten zu betrachten, hilft Verluste als das zu sehen, was sie sind – als Verluste. Zwar weiß jeder, dass versunkene Kosten keinen Einfluss auf aktuelle Entscheidungen haben dürfen, doch die Vergangenheit zu vergessen fällt meist schwer. Es kommt vor, dass jemand trotz fallenden Kurses Aktien zukaufte, nur weil er einmal beschlossen hat, diese Aktie ins Depot zu nehmen. Er kann dann stolz verkünden: „Ich habe sie zum Sonderpreis gekauft!“ Steigt der Kurs seiner Aktie aber nicht wieder an, wie es häufig geschieht, implodiert diese Theorie natürlich.

Trendfolger versuchen nie, solche versunkene Kosten wieder reinzuholen. Wenn Sie eine Aktie kaufen, und der Kurs dreht sich gegen sie, steigen sie wieder aus. „Mach deinen kleinen Verlust und gehe heim“, lautet ihr Mantra. Doch die meisten von uns stehen versunkenen Kosten sehr zwiespältig gegenüber. Auch wenn uns der Verstand sagt, dass das ausgegebene Geld unwiderruflich weg ist, und wir besser weiterziehen, verharren wir emotional oft in der Vergangenheit.

Ein Experiment mit zehn Theaterkarten zeigt, wie irrational Menschen handeln können, wenn es um versunkene Kosten geht. Kahneman und Tversky baten eine Gruppe von Probanden sich vorzustellen, sie kämen zur Theatervorstellung und würden am Eingang feststellen, dass sie ihre Karten verloren haben. „Würden Sie zehn Dollar zahlen, um eine neue Karte zu kaufen?“, lautete die Fragestellung. Eine zweite Gruppe forderten sie auf, sich vorzustellen, sie gingen zur Theatervorstellung, ohne sich zuvor eine Karte besorgt zu haben. Als sie am Theater angekommen, stellen sie fest, dass sie zehn Dollar verloren haben. Würden sie sich dennoch eine Karte leisten? In beiden Szenarien standen beide Gruppen im Wesentlichen vor der einfachen Frage: Würden Sie zehn Dollar zahlen, um das Theaterstück zu sehen? Aus der zweiten Gruppe, die zehn Dollar verloren hatte, entschieden sich 88 Prozent der Probanden, eine Karte zu kaufen. Doch in der ersten Gruppe, die ihre Eintrittskarte verloren hatte, waren viele mit ihren verlorenen Kosten beschäftigt und münzten die Fragestellung um: Bin ich bereit 20 Dollar für ein Theaterstück auszugeben, das zehn Dollar kostet? Nur 46 Prozent der Probanden entschieden sich dafür.<sup>8</sup>

\*\*\*

### Emotionale Intelligenz: Daniel Goleman

In der Hoffnung, bessere Ergebnisse zu erzielen, wiederholen viele Trader immer wieder dieselben Handlungen, Tag für Tag. Sie wollen daran glauben, dass es nur bestimmte Muster zu erkennen gilt, um zu gewinnen. Die Folge ist, dass sie immer wieder nicht zutreffende Verbindungen und Analogien herstellen. Sie sind nicht in der Lage, den Unterschied zu erkennen. Den Unterschied, der Gewinner und Verlierer unterscheidet.

Die Ironie nur ist, dass sie auf ihrer Suche nach dem Muster genau das Muster nicht erkennen, das alle erfolgreichen Trader verbindet. Denn allen erfolgreichen Tradern ist gemein, dass sie sich trotz der sich verändernden Lage absolut sicher sind, die eigene Handlungsfähigkeit nicht zu verlieren. Und zwar unabhängig davon, ob ihre Entscheidungen richtig oder falsch waren. Es geht darum, alle Angst abzuwerfen:

„Sie vertrauen ihrer Fähigkeit, (Investment-) Entscheidungen zu treffen und in ungünstigen Situationen ihre innere Haltung und ihr Handeln mithilfe neuer Informationen und Einblicke überdenken zu können. Und sie vertrauen immer darauf, Neues erlernen zu können. Kurz gesagt: Sie haben das nötige Selbstvertrauen, sich ändern zu können.“ - Charles Faulkner

Je weniger Selbstvertrauen Sie haben, desto häufiger werden Sie sich enttäuschende und demoralisierende Erfahrungen bereiten. Je mehr Sie über die Märkte und über sich selber lernen, desto stärker wächst Ihr Selbstvertrauen. Je stärker Ihr Selbstvertrauen ist, desto effektiver werden Sie als Trader.

\*\*\*

## Kapitel 9: Die Zauberformeln

---

\*\*\*

### Buy and Hold

Mit dem Platzen der Börsenblase im Frühjahr 2000 hätte jedem ein für alle Mal klar sein müssen, was für ein Fehlschlag die Buy-and-Hold-Strategie tatsächlich ist. Doch heute, vier Jahre später, kaufen und halten Anleger nach wie vor ihre Anteile an Unternehmen, ohne sich Gedanken über Alternativen zu machen. Nach wie vor gehorchen Anleger Mantras wie: „Kaufe und halte langfristig.“ „Halte durch.“ „Nutze Kurseinbrüche zum Einstieg.“ „Gib niemals auf.“ Diese Mantras sind deshalb so verdächtig, weil sie nie eine Antwort auf die wichtigsten

Fragen bieten: Kaufe wie viel von was? Kaufe zu welchem Preis? Wie lange soll ich halten? Weshalb er Trendfolgestrategien gegenüber Buy-and-Hold-Strategien bevorzugt, begründet Jerry Parker folgendermaßen:

„Das Trendfolgen ist wie die Demokratie. Manchmal erscheint es wenig überzeugend, aber es ist immer noch besser als alles andere. Es funktioniert nicht mehr so gut wie etwa noch in den 70er- oder 80er-Jahren? Meinetwegen. Ja und? Welche Optionen haben wir? Setzen wir jetzt auf den Einstieg bei Kurskorrektur? Verlassen wir uns jetzt auf die Buy-and-Hold-Strategie? ‚Kaufe und hoffe‘ nenne ich diese Strategie. Werden wir jetzt unseren Einsatz verdoppeln, wenn wir Geld verlieren? Werden wir jetzt all die Strategien verfolgen, die alle anderen auch verfolgen? Eines Tages werden die Menschen verstehen, dass das Trendfolgen auch in anderen Märkten funktioniert, in solchen, die Trends produzieren.“<sup>5</sup>

Erinnern wir uns an den Einbruch an der Nasdaq in den Jahren 1973 und 1974. Nachdem der Nasdaq-Index im Dezember 1972 seinen Höhepunkt erreicht hatte, brach er um fast 60 Prozent ein, bis er erst im September 1974 wieder festen Boden erreichte. Und erst im April 1980 hatte sich die Nasdaq von ihrer Baisse der Jahre 1973 und 1974 nachhaltig erholt. Das bedeutet, die Buy-and-Hold-Strategie hat den Anlegern zwischen Dezember 1972 und März 1980 rein gar nichts eingebracht. Mit einem Sparbuch mit einem Zins von drei Prozent hätten sie besser dagestanden. Als die Nasdaq in den Jahren 2000 bis 2002 um bis zu 77 Prozent einbrach, wiederholte sich die Geschichte.

Zudem ist es auch nicht einfach (wenn nicht gar unmöglich), sich in einer langen Börsenbaisse mit einer reinen Buy-and-Hold-Strategie wieder bis in die Gewinnzone zurückzuarbeiten, wie Richard Rudy erklärt:

„Wer als Anleger auf eine reine Buy-and-Hold-Strategie setzt, wurde zu der Annahme verführt, wenn er mit enormer Geduld und Disziplin durchhalte, wären ihm seine Gewinne schließlich sicher. (Möglicherweise war eine Branche mit einem mächtigen Interessenskonflikt an dieser Verführung nicht ganz unbeteiligt.) Solche Anleger erwarten, dass sie zumindest den größten Teil ihrer Verluste, wenn nicht gar alle, schon bald wieder wettmachen werden.“

Der Aktienmarkt, davon sind sie überzeugt, ist der beste Ort für langfristige Investitionen. Sie müssten ihre Aktien nur fünf oder zehn oder auch 20 Jahre liegen lassen, um dann ihre Gewinne abzuschöpfen. Solchen Anlegern muss erklärt werden, dass sie ihre Aktien auch fünf, zehn oder 20 Jahre halten können und dennoch keine Rendite erzielen und sogar Geld verlieren können.“<sup>6</sup>

Was die Sache weiter verkompliziert, ist, dass die Buy-and-Hold-Strategie viele zu einer Art Rachefeldzug anstachelt. Denn diejenigen, die gekauft und verloren haben, wollen nun ihr Geld zurück. Diese Anleger beschließen: „Ich habe mein Geld mit Sun Microsystems verloren, und jetzt werde ich mein Geld mit Sun Microsystems wieder reinholen – egal was kommt.“ Sie können sich weder mit dem Konzept der versunkenen Kosten anfreunden, noch einsehen, dass Kaufen und Halten eine zum Scheitern verurteilte Strategie ist.

Es gibt dieses alte Börsengleichnis vom großen Fisch und der Rache: Du stehst an einem Teich und angelst. Ein großer Fisch beißt an und reißt sich wieder los. Also wirfst du erneut deine Angel aus. Bist du jetzt nur noch hinter dem her, der davon gekommen ist? Natürlich nicht, du wirfst die Angel wieder aus, um einen großen Fisch zu fangen – welchen großen Fisch ist egal. Ed Seykota hat schon immer gesagt, wer mehr Fische fangen will, soll dort hingehen, wo die Fische sind. Jonathan Hoenig von Capitalistpig Hedge Fund LLG erklärt, worauf es ankommt:

„Ich bin ein Trader, nicht weil ich Aktien besitze, sondern weil ich Geld verdienen will. Zwar handle ich mit Aktien (wie mit anderen Wertpapieren auch), doch ich vertraue nicht blindlings darauf, dass die Aktien schon steigen werden, bis ich aussteigen will. Wenn die Geschichte eines gezeigt hat, dann dass wir unser Portfolio nicht einfach auf Autopilot stellen und erwarten können, dass alles gut wird. Man kann sich nicht zum Trader erklären, wenn man Recht hatte, und zum Investor, wenn man daneben lag. So verliert man.“

\*\*\*

### **Analyse-Paralyse an der Wall Street**

Im Jahr 2000 veröffentlichten die Brokerhäuser insgesamt 28.000 Wertpapierempfehlungen. Bis Anfang Okto-

ber 2000 lauteten 99,1 Prozent der Empfehlungen, die US-amerikanische Unternehmen betrafen, entweder „unbedingt kaufen“, „kaufen“, oder „halten“. In nur 0,9 Prozent der Fälle kamen die Analysten zum Schluss: „verkaufen“. Indem die Öffentlichkeit sich entschied, auf diese Analysten zu hören, beschloss sie bewusst, nicht selber nachdenken zu wollen.

Eine jüngst veröffentlichte Untersuchung von Kent Womack vom Dartmouth College ergab, dass die Analysten der Brokerhäuser meist Unternehmen analysieren und zum Kauf empfehlen, die ihre Firmen erst kürzlich an die Börse gebracht haben. Die Untersuchung zeigte zudem, dass die von den Analysten auf „kaufen“ eingestuften Werte sich schlechter entwickelten, als Kaufempfehlungen von Analysten, die mit den entsprechenden Unternehmen nicht in geschäftlicher Verbindung standen. Und zwar sowohl was den Zeitraum vor, bei und nach Veröffentlichung der Kaufempfehlung betraf.

Aber offenbar ignorieren die meisten Menschen solche Studien ganz einfach. Ein Analyst stellt sich vor die Kameras und die Zuschauer denken sich: „Er klingt klug, er arbeitet für JP Morgan oder Morgan Stanley, und er hat jede Menge Finanzjargon drauf, den ich nicht verstehe. Er muss also Dinge wissen, die ich nicht weiß.“ Doch das tut er nicht. Die Tatsache, dass uns so viele Analysten inmitten der Dotcom-Blase zum Kauf so vieler Aktien geraten haben – und damit komplett falsch lagen – muss auf immer und ewig der Beweis dafür sein, dass das Wissen der Analysten uns auch nicht weiterhilft.

\*\*\*

## Kapitel 11:

### Schlusswort

---

\*\*\*

#### Das Glück bevorzugt die Mutigen

Trends zu folgen, ist nicht leicht. Wie bei jedem anderen unternehmerischen Unterfangen auch erfordert Trendfol-

gen, dass wir unsere eigene Verantwortung übernehmen, wie Charles Faulkner hervorhebt:

„Das Traden mit Trendfolgestrategien, ja das Traden überhaupt, ist nicht jedermanns Sache. Viel zu wenig Leute schauen sich an, was es bedeutet, Tag für Tag als Trader und insbesondere als Trend-Trader zu arbeiten. Ich kann Ihnen nur empfehlen, sich genau zu erkundigen, bevor Sie ihr ganzes Leben darauf umstellen.“


Was bedeutet es, „das ganze Leben darauf umzustellen“? Es bedeutet, Sie erklären sich bereit, nicht immer Recht haben zu wollen. Den meisten Menschen ist es extrem wichtig, Recht zu haben. Und sie wollen, dass andere wissen, dass sie Recht haben. Sie wollen nicht den Erfolg. Sie wollen nicht gewinnen. Sie wollen nicht das Geld. Sie wollen Recht haben. Gewinner aber wollen gewinnen.

Es bedeutet auch, sich in Geduld zu üben. Es bedeutet, sich einem System zu verpflichten, dass sich nicht nach vierteljährlichen Erfolgswahlen ausrichtet. Sie werden viel daran arbeiten, Erfahrungen zu sammeln. Große Erfahrung führt zu großer Intuition. Sie erklären sich bereit, langfristig zu denken, und sich nicht zu sorgen, wenn Sie kein kontinuierlich fließendes Einkommen haben. Sie könnten ein Jahr erleben, in dem Sie zehn Prozent ihres Kapitals einbüßen. Im kommenden Jahr könnte Ihr Kapital weitere 15 Prozent schrumpfen. Im Jahr darauf könnte sich Ihr Kapital um 115 Prozent mehr als verdoppeln. Wenn Sie am Ende des zweiten Jahres aussteigen, werden Sie dieses dritte Jahr nie mehr erleben. So sieht die Realität aus.

Als Trendfolger stehen Sie vor einer Entscheidung: Entweder Sie traden selber, oder Sie lassen einen anderen Trendfolger für Sie traden. Es gibt für beide Optionen Pro und Kontra. Welches die richtige Entscheidung ist, erkennen Sie erst, wenn Sie das Spiel mitspielen.

– ENDE –

„Trend Following“  
finden Sie im Book-Shop auf Seite 97.



Mit „Trend Following“ verdienen einige der bekanntesten und erfolgreichsten Trader der Welt seit Jahrzehnten ihr Geld. Börsenprofi Michael Covel führt den Leser in diese Strategie ein und zeigt, wie auch „normale“ Anleger damit enorme Börsenerfolge verzeichnen können.

*„Ich finde, dieses Buch vermittelt auf hervorragende Weise die Philosophie und das Wesen des Trend Followings und wie es funktioniert. Man könnte es als ‚Magier der Märkte‘ des Trend Followings bezeichnen“*

**Van K. Tharp, President,  
International Institute of Trading Mastery, Inc.**

*„Michael Covel leistet exzellente Arbeit. Er zeigt seinen Lesern die weitgehend unbekanntenen Möglichkeiten, die sich ihnen durch eine der besten Hedge-Fonds-Strategien bieten. Das Buch ist für jeden intelligenten Anleger Gold wert!“*

**Christian Baha, CEO, Superfund**

*„Michael Covel hat mit Trend Following ein hervorragend recherchiertes Grundlagenwerk abgeliefert. Er lässt die Crème de la Crème der Trendfolger zu Wort kommen und vermittelt deren Methoden komprimiert und dennoch verständlich. Trend Following gehört meines Erachtens zum Pflichtprogramm jedes ernsthaften technisch orientierten Anlegers.*

**Christian Angermayer,  
Angermayer, Brumm & Lange Unternehmensgruppe**